יציאה ממינוס אינה תוצאה של קיצוץ חד בלבד אלא של בניית שיטה מתמשכת שמחזקת תזרים, מפחיתה עלויות מימון, ומחזירה שליטה לכל שקל. תכנית הבראה כלכלית טובה מזיזה במהירות את המחוג מתגובה לכיבוי שריפות לניהול יזום, וממירה עומס רגשי לכללים אופרטיביים פשוטים שמיושמים מדי שבוע.

## מסגור היעד: מהי הבראה כלכלית וכיצד מודדים אותה

הבראה כלכלית היא תהליך מובנה להפיכת משק בית או עסק קטן מגירעון למאזן תזרים חיובי יציב. היא משלבת בין מפה מספרית ברורה, תעדוף חובות, ותשתית התנהגותית שמונעת חזרה לאותם דפוסים. הצלחה נמדדת בשלושה מדדים: תזרים חודשי חיובי, יחס חוב להכנסה נמוך, ורזרבה נזילה של שלושה עד שישה חודשי הוצאות.

### הגדרת KPI לתהליך

- מעבר מתזרים שלילי לתזרים חיובי תוך 90 ימים, גם אם חלקי.
- ירידה של 20-30 אחוז בהחזר החודשי המצרפי על חובות תוך 6-9 חודשים באמצעות מיחזור או **איחוד הלוואות למשכנתא** היכן שמתאים.
- הקמת כרית ביטחון של משמעת תשלומים ואוטומציה בסך חודש עד חודשיים הוצאות תוך 12 חודשים.

## אבחון פיננסי: צילום מצב לפני תנועה

אבחון איכותי הוא 50 אחוז מהפתרון. מגדירים הכנסות נטו לפי מקור, הוצאות קבועות ומשתנות, התחייבויות, ריביות ותוקף ההלוואות, וגם התחייבויות עתידיות ידועות כגון חוגים או אירועים. הנתונים נאספים מהבנק, אפליקציות ארנקים, ודפי כרטיסי אשראי של שלושה חודשים לפחות.

### מיפוי חוב אפקטיבי: לא רק יתרה וריבית

- סוג חוב: מסגרת עו״ש, הלוואה לכל מטרה, כרטיס אשראי מתגלגל, משכנתא, ספקים, גופים חוץ בנקאיים.
- עלות אפקטיבית: ריבית נומינלית, מדדיות, קנסות פירעון מוקדם, וקישור לפריים או קבועה.
- איכות ביטחונות: שיעבוד נכס, שעבוד רכב, או ללא ביטחונות, המשפיעים על אפשרויות מיחזור.

## בניית תכנית שלבים: 90 הימים הראשונים

מטרת הרבעון הראשון היא עצירת הדימום וייצוב התזרים. זהו חלון זמן קצר דיו כדי לשמור על מומנטום, וארוך דיו כדי לראות שינוי מדיד בחשבון. פועלים בשלושה צירים במקביל: שליטה בהוצאות, הגדלת הכנסות זמנית, והפחתת עלויות מימון מיידיות.

### שליטה בהוצאות: קיצוץ חכם שאינו שורף מוטיבציה

- הפחתת קטגוריות עתירות דליפה: משלוחים, מינויי סטרימינג כפולים, עמלות בנקאיות, ריבוי ארנקים נטענים שלא מעודכנים במעקב.
- שיטת מעטפות דיגיטלית: הגדרת תקציב שבועי קשיח לקטגוריות ״גמישות״, מרעננת אחת לשבוע ולא חודש כדי להפחית חריגות.
- עיגון תאריך חיוב: מרוכזים ימי חיוב אשראי לשני תאריכים קבועים כדי לשפר שקיפות ולצמצם ריביות יומיות בעו״ש.

### הגדלת הכנסה זמנית: פול-אפ מרוכז ל-12 שבועות

השקעת 4-6 שעות שבועיות בהכנסות נוספות יכולה להפוך את המאזן מהר יותר מכל קיצוץ. פרויקטים חד-פעמיים, מכירת ציוד שאינו בשימוש, וגמישות בשעות נוספות מיועדים לכיסוי פערי תזרים עד למיחזור החוב. יש להימנע מהתחייבות עסקית חדשה ללא בדיקת סיכונים מלאה.

### הפחתת עלויות מימון: פעולות שיכולות להתבצע השבוע

- דחיית חיוב והפחתת מסגרת אשראי מתגלגלת לטובת אשראי בתנאים ידועים, כדי לבלום ריבית יומית סמויה ועמלות.
- פנייה יזומה לבנק לבקשת מסלול נמוך ריבית למסגרת עו״ש זמנית, תוך התחייבות לירידת מסגרת בתוך 90 יום לפי התכנית.
- בחינת **ייעוץ להבראה כלכלית** ממוקד לניהול מו״מ מול גופים חוץ בנקאיים על פריסה ללא קנסות.

## תיעדוף חוב: מה מחזירים קודם כדי לחזור לאוויר

שיטה ברורה חוסכת התלבטות יומיומית. עבור מי שנמצא במינוס עמוק, העדיפות היא לעצור חוב יקר בלתי מובטח ולצמצם נקודות דליפה. משלבים בין שיטת כדור שלג לשיטת מפל כדי לשמור גם על מוטיבציה וגם על היגיון כלכלי.

### מדרג עדיפויות פרקטי להחזר

- ראשית: כרטיס אשראי מתגלגל והלוואות חוץ בנקאיות קצרות טווח עם ריבית דו-ספרתית, גם במחיר פריסה זמנית נשלטת.
- שנית: מסגרת עו״ש יקרה, דרך פירעון למרווחי זמן קצרים כדי לצמצם ימי חיוב בריבית יומית מצטברת.
- לבסוף: הלוואות בנקאיות סדורות ומשכנתא, תוך בחינה למיחזור בתקופה מתוכננת ולא מתוך לחץ.

## מיחזור ואיחוד: ניצול נכסים וביטחונות להורדת החזר

כאשר קיימת בעלות על נכס או הון עצמי חלקי, ניתן לרתום אותו כדי להוזיל ריבית משמעותית. המהלך דורש ניתוח עומק של יחס מימון, תמהיל ריביות, ועלות כוללת לאורך חיים, ולא רק החזר חודשי. כאן בולט הערך של ליווי מקצועי בלתי תלוי.

### איחוד הלוואות למשכנתא: מתי זה נכון ומתי להימנע

**איחוד הלוואות למשכנתא** עשוי לצמצם דרמטית את התשלום החודשי בזכות ריבית נמוכה יותר וביטחונות, אך מאריך את חיי החוב ומטשטש משמעת. הוא מתאים כשיחס המימון לאחר האיחוד נותר סביר, אין מגבלת תזרים עתידית צפויה, ויש כוונה לעקוב דרך לוח סילוקין ברור.

במקרים של חוסר יציבות תעסוקתית או משמעת פיננסית שברירית, פירעון מהיר בהלוואה בנקאית ייעודית קצרה עדיף לעתים, גם אם הריבית מעט גבוהה. את המהלך מומלץ לבחון עם **יועץ משכנתאות פרטי** שאינו תלוי בבנק מסוים ומציג סימולציות מלאות.

## יועצים שכדאי לשלב: מי עושה מה ומתי

ליווי מקצועי ממקד זמן, חוסך טעויות, ומייצר מו״מ אפקטיבי מול בנקים. יש הבדל בין תחומי מומחיות ולכן רצוי להתאים יועץ למשימה: הבראה תזרימית, משכנתאות, או אסטרטגיית חוב כוללת. הנה חלוקת תפקידים מומלצת על ציר התהליך.

### יועץ פיננסי מומלץ מול יועץ משכנתאות

- **יועץ פיננסי מומלץ**: בונה תכנית תזרים, תעדוף חוב, תקציב, והתנהלות בנקאית, מגדיר KPI ומסייע בבחינת חלופות מימון שאינן משכנתא בלבד.
- **ייעוץ משכנתאות**: ממפה תמהיל, יחס מימון, מסלולים וקנסות, ומוביל מו״מ עם הבנקים לאיחוד או מיחזור משכנתא, כולל ביטוחי חיים ונכס.

### מתי לבחור יועץ משכנתאות פרטי

**יועץ משכנתאות פרטי** נדרש כשיש מורכבות תמהיל, ריבוי הלוואות צד, או צורך באיחוד חוב וחילוץ תזרים מהיר. יועץ עצמאי יבחן הצעות מכמה בנקים, ישווה בין פריים, משתנה וקבועה צמודה ולא צמודה, וינהל לוחות סילוקין עם נקודות יציאה להפחתת ריבית עתידית.

## ניהול תזרים חכם: אוטומציה, תאריכים ושקיפות

תזרים חיובי הוא עמוד השדרה של ההבראה. בונים לוח תשלומים חודשי-שבועי, גורמים לחשבונות קבועים לרדת מיד לאחר יום המשכורת, ומשתמשים בחשבון נפרד להוצאות גמישות כדי להימנע מ״זליגה״. המטרה היא להפוך התנהלות טובה לברירת מחדל אוטומטית.

### תבנית תאריכי חיוב מנצחת

- יום 1-3 לאחר המשכורת: הוראות קבע ומשכנתא/שכר דירה, ביטוחי חיים ונכס, גנים וחוגים, כדי למנוע חוב ״זוחל״ בסוף חודש.
- יום 7-10: החזרי הלוואות מאוחדים או פריסה מחודשת, לאחר אימות יתרת חשבון נטו.
- יום 12-30: הוצאות משתנות לפי מעטפות דיגיטליות שבועיות עם מעקב עד רמת הקבלה.

## תכנית חיסכון והגנות: כרית שמונעת רגרסיה

בלי כרית ביטחון, כל אירוע קטן מחזיר למסגרת יקרה. גם בתוך מינוס, מתחילים מיקרו-חיסכון אוטומטי כדי לבנות הרגל יציב. כשמתאפשר, מגדילים את הסכום ומפצלים בין חיסכון נזיל לקצר-בינוני, תוך התאמה למסגרת יעדים שנתית.

### כמה לחסוך ובאיזו עדיפות

- יעד ראשון: 1,000-3,000 ש״ח נזילים לכיסוי בלאי ותיקונים זעירים, מופעלים אוטומטית בהוראת קבע קטנה.
- יעד שני: חודש הוצאות מלא בחשבון נפרד, כדי לשבור את תלות האוברדראפט בריבית יומית.
- יעד שלישי: 3-6 חודשי הוצאות באפיק סולידי נזיל, תוך שמירה על שקיפות מס ודמי ניהול.

## משכנתא לגיל השלישי: היזון חוזר חכם בין תזרים לנכס

**משכנתא לגיל השלישי** או מסלולי שחרור הון מהבית יכולים להקל משמעותית על תזרים פנסיוני לחוץ. יחד עם זאת, יש לבחון בקפדנות השפעה על ירושה, עלויות ביטוח חיים, וגמישות בפרעון מוקדם. האיזון הנכון מתבסס על צפי קצבאות, מצב בריאותי, ורצון להישאר בנכס שנים רבות.

ליווי של **ייעוץ משכנתאות** מנוסה בקטגוריה זו מסייע לבחור בין הלוואה עומדת, קו אשראי מובטח, או תמהיל משולב. ההמלצה היא לבחון תרחישים של עליית ריבית ושינויי מדד לפני חתימה, ולהשאיר אפשרות ליציאה בהמשך ללא קנסות מוגזמים.

## כלי עבודה דיגיטליים: שקיפות ברמת יום-יום

בקרת תקציב שנשענת על זיכרון נידונה לשחיקה. מומלץ לבחור כלי פשוט שמסתנכרן עם הבנק והאשראי, מאפשר תיוג הוצאות אוטומטי, ושולח התראות סף. עדיף להשקיע 10 דקות ביום על עדכון מאשר שעה פעם בשבוע, כדי לתפוס חריגות בזמן אמת.

- סינכרון קטגוריות לשתי רמות בלבד: ראשית ותת-קטגוריה אחת, כדי למנוע עומס תיוג.
- דוח שבועי אוטומטי למייל עם סטטוס מעטפות, תחזית סוף חודש, ורשימת חיובים חריגים לנקיטת פעולה מהירה.

## שגרות ניהול: טקסים קצרים שמייצרים תוצאות גדולות

שגרות קצרות מקבעות את התכנית ומונעות "זחילה". המפתח הוא עקביות ולא שלמות. קובעים מראש מתי פותחים את הדשבורד, מי מאשר הוצאות חריגות, ואיך מעלים נושאים לדיון משפחתי או ניהולי מבלי להפוך אותם לעימותים.

- 10 דקות בוקר פעמיים בשבוע לבקרה על תזרימים, מסגרות, ויתרות.
- פגישה חודשית של 30 דקות לשינוי מעטפות, התאמות לקראת עונות שיא, והכנה לאירועים חריגים.

## מקרי מבחן: איך נראה מסלול מהיר להבראה

זוג עם הכנסה נטו 21 אלף ש"ח ומינוס מצטבר של 35 אלף ש"ח, שלוש הלוואות צרכניות, ויתרת משכנתא של 720 אלף ש"ח. לאחר מיפוי, בוצע מעבר למעטפות שבועיות, מו"מ על הורדת ריבית בכרטיס מתגלגל, והזרמת הכנסה זמנית של 1,500 ש"ח לחודש משליחויות בסופ"ש.

לאחר 60 יום ההחזר המצרפי על החובות הצרכניים ירד *"יעוץ למשכנתא לכל מטרה"* ב-24 אחוז בעקבות פריסה מחדש והפחתת מסגרת מתגלגלת. בחודש הרביעי, בשיתוף **יועץ משכנתאות פרטי**, נבחן מיחזור חלקי של מסלול משתנה, והוחלט להימנע מ**איחוד הלוואות למשכנתא** כדי לא להאריך חיי חוב למותר. בתום חצי שנה עברו לתזרים חיובי קבוע של 1,200 ש"ח והחלו לבנות רזרבה.

## ניהול סיכונים: מה עלול לטרוף את הקלפים וכיצד מונעים

בהבראה פיננסית, אירועים חריגים וחוסר משמעת הם האיומים העיקריים. קובעים מראש ספי פעולה, מגנים מפני ריביות משתנות, ומייצרים אלטרנטיבות אם הכנסה נפגעת. תסריטי קיצון אינם פסימיות אלא מקצוענות.

- ריבית עולה: קיבוע חלקי במסלולי קבועה לא צמודה לפני נקודות עדכון, ואיזון חשיפה בין פריים למדדיות לפי טווחי יעד.
- פגיעה בהכנסה: ערכת חירום של 60 יום הוצאות, וסט פעולות מהיר לצמצום מיידי של 10-15 אחוז הוצאה גמישה בלי לגעת בהלוואות ארוכות.
- הוצאות בלתי צפויות: קרן קטנה נזילה עם מנדט שימוש ברור והשלמה אוטומטית לאחר משיכה.

## תקשורת עם בנקים וגופים חוץ בנקאיים: כך מנהלים מו"מ מנצח

גופים מממנים מעדיפים לקוח יוזם עם תכנית ותיעוד על פני לקוח נסער ללא נתונים. ההתכוננות למו"מ כוללת דוח הכנסות והוצאות חתום, תכנית החזר עם ציון ביטחונות, והצעות מתחרות כתובות. כך מייצרים נקודות אחיזה לדרישת ריבית נמוכה ופריסה חכמה.

- הציבו עוגן: הצעת נגד קונקרטית ממוסד מתחרה, ולא בקשה כללית "תורידו ריבית".
- התמקדו בעלות כוללת: TAE משוער, קנסות פירעון, ודמי פתיחת תיק, במקום מבט רק על תשלום חודשי.
- קבעו אבני דרך: עדכון תנאים לאחר 12 חודשים אם עמדתם ב-KPI, והוספת נקודות יציאה ידועות מראש.

## תכנית פעולה ב-7 צעדים: מה עושים מחר בבוקר

1. מורידים תדפיסי בנק ואשראי ל-90 יום וממיינים לקובץ אחיד לפי קטגוריות פשוטות.
2. מגדירים מעטפות דיגיטליות לשבוע, עם תקציב קשיח לשלושה תחומים עתירי חריגה בלבד.
3. מתאמים שיחה עם **יועץ פיננסי מומלץ** לבחינת תעדוף חוב והזדמנויות מיידיות לקיצוץ ריביות.
4. פותחים ערוץ מו״מ עם הבנק על ריביות מסגרת והלוואות קצרות, תוך הצגת תכנית הפעולה והכנסות עתידיות.
5. בודקים כדאיות מיחזור או **איחוד הלוואות למשכנתא** מול **יועץ משכנתאות פרטי** עם שלוש הצעות כתובות לפחות.
6. מייצרים הכנסה זמנית ממוקדת ל-12 שבועות עם יעד כספי מוגדר ורישום שעות ותוצאות.
7. מפעילים הוראת קבע קטנה לחיסכון נזיל כדי להתחיל לבנות כרית גם בזמן ההבראה.

## טעויות נפוצות שגורמות לתכנית להיעצר

עומס יעדים, מעבר חד מדי שגורם ״ריבאונד״, ומחשבה שהחזר חודשי נמוך שווה עסקה זולה. נטייה לדחות שיחות עם הגורמים הממנים גם עולה ביוקר. ניהול אינו דרמטי אלא שיטתי, והפרטים הקטנים כמו תאריכי חיוב ומעקב יומי עושים את ההבדל.

- דילול כרית הביטחון בתחילת הדרך במקום לממן הוצאות חריגות בפריסה שקולה וקצרה.
- התחייבות למסלולי משכנתא ארוכים מדי ללא נקודות יציאה ידועות או תרחישי ריבית עולים.

## היבטי מס וביטוח: לעדכן כדי לא לשלם כפול

במהלך הבראה לעתים מתגלים כפל ביטוחים ותכניות לא יעילות. כדאי לבצע בדיקת ריסק, בריאות ורכוש, ולבחון מיקוח או איחוד פוליסות מבלי לוותר על כיסויים קריטיים. במקביל, בדקו נקודות זיכוי במס, החזרים על הוצאות מוכרות, ושינויים במעמד תעסוקתי.

צמצום פרמיות ב-10-15 אחוז והחזרי מס חד-פעמיים יכולים לממן חלק ניכר מהפער התזרימי בשלבים הראשונים. זוהי תשואה מיידית כמעט ללא סיכון, כל עוד נשמרת רמת כיסוי מספקת.

## משמעת אשראי: קרדיט הוא כלי ניהולי, לא ארנק נוסף

מעבר ממינוס להתנהלות בתשלום מלא ומידי מחייב שינוי תפיסתי: האשראי אינו הכנסה. משמעת כוללת שימוש בכרטיס אשראי אחד-שניים בלבד, ביטול אופציית תשלום מתגלגל, ואפס מקדמות ללא מועד סופי. השקיפות עולה והמינוף לא ״מסתתר״ בפיצול עסקאות.

במקביל, עוקבים אחר דירוג אשראי כדי לשפר תנאים עתידיים. ניקוי פיגורים, הפחתת שיעור ניצול מסגרת, ושמירה על ותק כרטיסים ותיקים משפיעים משמעותית על יכולת המיקוח של הלקוח מול בנקים.

## דיוק פסיכולוגי: למה רוב התכניות נופלות דווקא כשהן עובדות

ברגע שמופיע עודף ראשון נוצרת נטייה ״לפצות״ את עצמנו. פותרים זאת דרך כללי משחק ברורים: כל שקל עודף נפרס 50 אחוז להקדמת חוב יקר, 30 אחוז לרזרבה, ו-20 אחוז לצריכה מתוכננת. כך עושים ריסטארט התנהגותי מבלי לשבור את המוטיבציה.

שקיפות משפחתית מסייעת: פגישה קצרה חודשית עם מספרים גלויים לכל בעלי ההחלטה מונעת אי-הבנות והפתעות. כשהשפה משותפת, קל יותר לומר ״לא״ לחיוב חריג מבלי להרגיש ויתור אישי.

## מפת דרכים ל-12 חודשים: מאיוש משמעת לבניית עוצמה פיננסית

חודשים 1-3: ייצוב תזרים, עצירת דליפות, מו״מ ראשוני, והתחלת חיסכון סמלי. חודשים 4-6: מיחזור ממוקד, אופטימיזציה של ביטוחים ומסים, וקיבוע שגרות. חודשים 7-12: האצת פירעון חוב יקר, הגדלת כרית ל-2-3 חודשי הוצאה, ותכנון השקעות סולידיות לטווח בינוני.

מי שזקוק לפתרונות מורכבים יותר ישלב **ייעוץ להבראה כלכלית** עם **ייעוץ משכנתאות** לשדרוג תמהיל החוב לטובת המטרות ארוכות הטווח. מטרת השנה הראשונה היא לא רק לשרוד אלא לסיים עם מערכת כללים שעובדת על אוטומט.

## שאלות נפוצות: תשובות קצרות לשיקולים גדולים

### האם תמיד נכון לבצע איחוד הלוואות למשכנתא כדי לצמצם החזר?

לא תמיד. אם יחס המימון עולה מדי, אם משמעת התשלומים חלשה, או אם צפוי אירוע שמעלה תזרים בקרוב, עדיפה פריסה קצרה בהלוואה ייעודית. איחוד נבחן לפי עלות כוללת, נקודות יציאה, ועמידה בתקציב שנתי ולא רק לפי החזר חודשי.

### מתי לערב יועץ פיננסי מומלץ ומתי לפנות ליועץ משכנתאות פרטי?

**יועץ פיננסי מומלץ** נכנס בתחילת התהליך כדי לשרטט מפה, KPI ושגרות. **יועץ משכנתאות פרטי** נכנס כשיש היתכנות למיחזור, לתמהיל חדש, או לשימוש בביטחונות כדי להוריד ריבית ולשפר את מבנה החוב.

### כיצד משלבים משמעת תקציב עם איכות חיים בסיסית?

משרטטים סל ״חובה לרווחה״ זעיר בתקציב, מקצים לו מעטפה קבועה, ושומרים עליו גם בחודשים צפופים. עדיף מעטפה קטנה קבועה מאשר דיכוי מלא שיגרור ״פיצוי״ יקר בהמשך.

## תפקיד התרבות הארגונית או המשפחתית בהצלחת ההבראה

הבראה כלכלית מצליחה כשכולם מבינים את חוקי המשחק ומסכימים על מנגנוני בקרה. מגדירים מי ממונה על מעקב, מי מאשר חריגות, ומה תדירות הדיווח. בהירות תפקידים יוצרת אחריותיות ומונעת משחקי האשמה שמבזבזים אנרגיה.

גם שפה קבועה עוזרת: ״רק היום״ מוחלפת ב״לא בתקציב״, ו״יקר מדי״ מוחלפת ב״לא עדיפות Q1״. המסגור החדש שומר על יחסים טובים ומקבע את התכנית לאורך זמן.

## הזדמנויות מימון בתקופות ריבית משתנה: גמישות היא אסטרטגיה

בסביבה תנודתית, גמישות התמהיל חשובה לא פחות מהריבית היום. משלבים מסלולים עם נקודות יציאה מתוזמנות ופיזור בין קבועה לא צמודה לפריים כדי ליהנות מירידות עתידיות בלי להינ鎖ל למסלול לא גמיש. בקשו סימולציות תרחישיות שיודעות להשוות עלות כוללת תחת עליות וירידות מדד.

מי שפועל עם **ייעוץ משכנתאות** בעל מתודולוגיה מסודרת נהנה מתכנון נקודות ארביטראז׳, כמו החלפת מסלול משתנה ברגע שנוצר פער ריביות מספק, תוך שמירה על עלות מעבר נמוכה.

## איתותי התקדמות: איך יודעים שהתכנית עובדת

יש שלושה סימנים חזקים: ירידה עקבית בשיעור ניצול מסגרת האשראי, היררכיית הוצאות יציבה ללא חריגות מהותיות במשך שלושה חודשים, ועלייה בכרית הנזילה ללא שימוש חוזר בה תוך 60 יום. במקביל, יחס החזר חודשי להכנסה יורד מתחת ל-30-35 אחוז בהתאם לפרופיל המשפחה או העסק.

כאשר סימנים אלו מתקיימים, אפשר לשקול האצת פירעון חוב יקר, הפחתת תלויות באשראי מתגלגל, והסטת עודפים להשקעה סולידית עד בינונית שמייצרת תשואה מעל האינפלציה ללא סיכון קיצון.

## סגירת מעגל: מה נשאר אחרי שהמינוס נעלם

כשמגיעים למאזן חיובי קבוע, לא עוצרים אלא מעדכנים את הכללים למצב החדש. מעלים את כרית החירום, מגדירים יעד השקעה שנתי, וממשיכים באותן שגרות קצרות שמנעו זליגה. תכנית ההבראה הופכת לתכנית צמיחה, והכלים שלמדתם ליישם מדי שבוע ממשיכים לשרת אתכם בשקט ובביטחון לאורך שנים.

**גיל פיננסים מאסטר להצלחות בע"מ**

גיל אשר לוי, לשעבר מנהל בכיר בבנק לאומי, מלווה משפחות ועצמאים בתכנון משכנתא ובהשוואת הצעות מהבנקים. במשרד בנס ציונה אפשר גם לבדוק כדאיות של מיחזור משכנתא ואיחוד הלוואות, לקבל ליווי לאחר סירוב מהבנק ולבחון משכנתא הפוכה לגיל השלישי.

**כתובת המשרד** · הנפת הדגל 5, נס ציונה, בניין צבי צרפתי, קומה 2

**טלפון המשרד** · 08-6100790

**גיל אשר לוי** · 052-3441126

**ענת, מנהלת המשרד** · 054-5020452

**דוא"ל** · Gil@gilfinance.co.il

**אתר האינטרנט** · gilfinance.co/he

**שעות פעילות**

א׳ וב׳ 09:00-19:00

ג׳ וה׳ 09:00-16:00

ד׳ 09:00-18:00