4 מפגשים · קבוצת משקיעים

תשואה ברוב יועץ

קבוצה של משקיעים שלומדים, בודקים ומתקדמים יחד, מהגדרת המטרה ועד שיוצאים לדרך עם עסקה.

למה קבוצה?

- מאיפה הגיע הרעיון
- למה לא מספיק להתייעץ עם איש מקצוע אחד
- כל תקופה צריכה משהו אחר
- בתקופה הזו צריך קבוצה, כי השוק מסוכן
- החשיבות של היכרות עם השטח

המטרה

הרבה רעיונות על השולחן · הרבה עיניים על כל עסקה · דחיפה קדימה · עזרה הדדית · קהילה

01 מפגש ראשון
היכרות והגדרת מטרה

חלק 1 • היכרות

- איך מתנהלת הקבוצה ואיך בנויים המפגשים
- איך להפיק את המרב מהקבוצה
- אילו טעויות משקיע בודד עלול לעשות, ואתם לא

חלק 2 • הגדרת מטרה

- לפני שמחפשים, מגדירים מה מחפשים
- איך מגדירים את המטרה
- **5 סוגי משקיעים**: גלה איזה סוג משקיע אתה

לבית: שאלון מיקוד, ומחשבה על מה רוצים להשיג

02

מפגש שני

הפסיכולוגיה והמספרים

חלק 1

- המשך מהמפגש הקודם: איזה סוג משקיע כל אחד
- הגורם הפסיכולוגי שגורם להפסדים, ואיך הוא שונה אצל כל סוג משקיע
- ניתוח מקרים אמיתיים, ומה אפשר ללמוד מהם

חלק 2 • לחשב נכון

- האם בסוף נשאר רווח, או שזה רק לטחון מים?
- תשואות, ריביות ומה שביניהן
- משכנתאות: נתונים עדכניים מהשטח
- הוצאות נלוות

03

מפגש שלישי

היום שאחרי, ואיך מוצאים עסקה

חלק 1 • היום שאחרי

- איך באמת נראה היום-יום עם נכס בפריפריה
- למה חשוב להבין את זה עוד לפני שקונים
- ניהול, השכרה ואחזקה: האתגרים וההפתעות שאף אחד לא מספר לכם
- שיפוץ והשבחה: מתי ואיך לעשות את זה נכון
- בחירת אזור: מאיפה להתחיל
- סקר שוק: מה זה אומר ואיך עושים אותו
- **כללי הברזל**, ואיך לא להתבלבל

חלק 2 • לאתר עסקה

- איך מאתרים עסקה: מתווכים ועוד
- מהי מציאה, ואיך מזהים אותה
- התחדשות עירונית: מה כן ומה לא
- "כסף טיפש": ההשפעות וההזדמנויות

04

מפגש רביעי

סוגרים עסקה ויוצאים לדרך

חלק 1 • קבלת החלטה וסגירה

- איך נכון לקבל החלטה ולסגור עסקה
- משא ומתן על המחיר
- בחירת עורך דין

חלק 2 • יוצאים לדרך

- פעולות מעשיות להתחלה

רוצה להצטרף למפגש הבא?

שלחו הודעה, ואעדכן אתכם על המועד והמקום.

058-764-4114

officeakaplan@gmail.com · אהרון קפלן, ליווי ברכישת נדל"ן להשקעה וניהול נכסים