כשניגשים למשכנתא מנצחת, השאלה איננה רק כמה זול תשלמו בחודש אלא איך תבנו אסטרטגיה חכמה מול כל הבנקים, תנהלו מו"מ ממוקד נתונים ותצמצמו סיכונים לאורך חיי ההלוואה. ייעוץ מקצועי ומבוסס תהליך מאפשר לתרגם את הפרופיל הפיננסי שלכם להצעות קונקרטיות, להשוות עוגנים ושוליים, ולבחור מסלולים שמאזנים בין עלות, גמישות וביטחון. המטרה היא עסקה שלמה - לא רק ריבית, אלא גם תנאים, קנסות, זמני אישור ותאימות לעתיד המשפחתי והעסקי.

למה לעבוד מול כל הבנקים ולא להסתפק בהצעה אחת

שוק המשכנתאות בישראל ריכוזי אך תחרותי בנקודות מסוימות, וכל מוסד מפתח תאבון שונה לפרופילים שונים בזמנים שונים. פערי הריבית בין בנק לבנק עשויים להגיע לעשרות אלפי שקלים לאורך חיי ההלוואה, ובחלק מהמקרים אף יותר. מעבר לריבית, יש הבדלים בתמחור ביטחונות, מהירות תגובה, מדיניות חריגים והיקף גמישות בהחזר.

עבודה רוחבית מול כל הבנקים מכניסה אלמנט של תחרות מבוקרת, מייצרת מנוף מיקוח, ומאפשרת לבצע אופטימיזציה בין מסלולים שקליים, פריים וריביות קבועות ומשתנות. תהליך זה נכון גם לרכישה ראשונה, גם למיחזור וגם לתכנון מתקדם כמו **איחוד הלוואות למשכנתא** לצורך ייעול תזרים.

מתודולוגיית עבודה מקצועית: משלב האבחון ועד החתימה

אבחון פיננסי מדויק ובניית תרחישים

הצעד הראשון הוא מיפוי תזרים ההכנסות וההוצאות, יציבות תעסוקתית, התחייבויות קיימות וסיכונים צפויים. בשלב זה נבחנות רגישויות לריבית, לתקופות שונות ולשינויים אפשריים כמו הרחבת משפחה או מעבר עבודה. נבנים שלושה תרחישים - שמרני, בסיסי ואגרסיבי - על ציר החזר חודשי, אורך חיי ההלוואה ויכולת ספיגה של זעזועים.

חבילת מסלולים והגדרת KPI משכנתאי

לפני פנייה לבנקים מגדירים יעדים כמותיים: ריבית ממוצעת מטרה, שיעור פריים בפיזור, משקל ריבית קבועה, גמישות לפרעון מוקדם ושיעור החזר מתוך ההכנסה. KPI אלו מייצרים שפה מקצועית למו"מ ומונעים התפזרות אחרי "מבצעים" נקודתיים. כך ניתן לנהל מדעית את ההחלטות במקום להיגרר רגשית אחרי הצעה נוצצת.

פניית RFP לבנקים והשוואה נורמטיבית

בקשת הצעה מובנית ושקופה לכל בנק כוללת סכום, יחס מימון, סוגי מסלולים רצויים, ביטחונות וזמני נדרשים. את התשובות מנרמלים למדד אחיד: עוגן, מרווח, עלות כוללת, מדיניות פירעון, ועלות ביטוחי חיים ומבנה. כך משווים תפוחים לתפוחים בלי להישאב לטריקים של הצגת עלויות חלקיות.

המסמכים והנתונים שבנקים בוחנים מתחת למכסה המנוע

הבנק מסתכל על יחס החזר, יציבות הכנסה, הון עצמי נקי, רישומי BDI ותקינות רישום הנכס. בנוסף נבדק מקדם סיכון ענפי למועסקים ולעצמאים, קצבאות קבועות וגיל הלווים ביחס לטווח ההלוואה. הכנה נכונה של התיק חוסכת שאלות, מונעת דחיות ומזרזת אישור עקרוני.

- דפי עו"ש ויתרות חיסכון בחצי שנה אחרונה
- אישורי הכנסה - תלושים, דו"חות שנתיים לעצמאים ומקדמות
- אישורי מס - שומות ומקדמות מעודכנות, ניכויים וזיכויים
- פרטי הנכס - נסח טאבו, נסח היסטורי, שומה, היתר בנייה ותוכניות

- מסמכי הלוואות קיימות לצורך בחינת **איחוד הלוואות למשכנתא** ומחזור

טקטיקות מו"מ שמביאות תוצאות בשטח

יצירת נקודת ייחוס ושיפור הדרגתי

פותחים בהצעת עוגן תחרותית מבנק בעל תאבון גבוה לתיק הדומה לשלכם. עם ההצעה הראשונית חוזרים לשאר הבנקים, ומבקשים שיפור מדוד בעוגן או במרווח, לא בהכל בבת אחת. התקדמות מדורגת מונעת נעילת דלתות ומכבדת את תהליכי האישור הפנימיים של כל בנק.

פיצול תמהיל לפי יתרון יחסי

לעתים נכון לפצל בין בנקים שונים בהתאם ליתרון היחסי במסלולים מסוימים, כל עוד ניהול הבטחונות ועמלות המשכון נותר יעיל. פיצול מושכל מגדיל תחרות פנימית ומאפשר אופטימיזציה דינמית בעתיד. יש לשקלל לוגיסטיקה, זמני חתימה ועלויות נסתרות לפני שבוחרים מודל היברידי.

תזמון נכון והבנת חלונות הזדמנויות

הבנקים מגיבים לשינויים בעקום הריביות, חגים וסוף רבעון, ולעיתים פותחים מרווחי מבצע לשבועות ספורים. תיאום פנימי בין אישור שמאי, ביטוחי חיים וניהול שעבודים חוסך ימים יקרים ושומר על התנאים. יש ערך מהותי לניהול גאנט מדויק והכנת תיעוד מראש.

הכרת המסלולים לעומק ובניית תמהיל מאוזן

משכנתא חכמה נבנית משילוב מסלולים המתנהגים אחרת בסביבות ריבית שונות. תמהיל נכון מאזן בין עלות מיידית לביטחון עתידי ומאפשר גמישות לפרעון מוקדם בתזמון אופטימלי. הכרות עם המכניקה של כל מסלול מונעת הפתעות.

- פריים - מושפע מריבית בנק ישראל, ללא הצמדה, ללא קנס יציאה, אך תנודתי.
- קבועה צמודה - ודאות תשלום אך חשופה לאינפלציה, קנסות אפשריים בפירעון מוקדם.
- קבועה לא צמודה - יציבות מלאה בתשלום כולל, תמחור יקר יותר אך שקיפות מלאה.
- משתנה כל 5 - מאפשרת עדכון מרווחים, גמישה לנקודות יציאה מתוכננות.

ניהול קנסות והזדמנויות פרעון מוקדם

במסלולים קבועים עלול להיות קנס היוון אם הריבית בשוק ירדה מאז החתימה. לכן מתכננים מראש חלונות ללא קנס או משקל מסלולים פריימיים גבוה יותר אם צופים ירידת ריבית עתידית. בכך נשמרת אופציה טקטית למיחזור אפקטיבי ללא "מס יציאה" מיותר.

איחוד הלוואות למשכנתא: מפיזור חוב ליציבות תזרימית

משקי בית רבים צוברים הלוואות צרכניות יקרות, המכבידות על תזרים ומקשות על חיסכון. מהלך של **איחוד הלוואות למשכנתא** ממיר חוב קצר ויקר בחוב ארוך וזול יותר, משפר דירוג ונותן שקט תזרימי. יש לבצעו בזהירות כדי לא "למרוח" חוב הלוואה למסורבים משכנתא שלא לצורך ולהשאיר מרחב תמרון לעתיד.

- מיפוי מלא של כל ההתחייבויות - סכום, ריבית, יתרה, מסלול, בטחונות ותעריף ביטוחי.
- בדיקת יחס החזר לאחר האיחוד ושמירה על כרית ביטחון של 15-10 אחוז.
- קביעת יעד זמן למחזור עתידי אם סביבת הריבית תשתנה לטובתכם.

מתי זה נכון ומתי עדיף להימנע

כשפערי הריביות בין הלוואות צרכניות למשכנתא גבוהים, וכשיש כוונה מוצהרת לשנות התנהגות אשראית קדימה, המהלך מצדיק את עצמו. אם המקור לבעיה התזרימית הוא התנהגותי, יש לשלב **ייעוץ להבראה כלכלית** כדי למנוע חזרתיות. יש לבחון עלויות נלוות - שמאות, עו"ד, פתיחת תיק - ולהכניסן לחישוב התשואה של המהלך.

משכנתא לגיל השלישי: תכנון רגיש ויעיל

בקרב לוויים מבוגרים, האתגר הוא התאמת תקופה, ביטוחים ויכולת החזר לשנות ההכנסה הצפויות. פתרונות **משכנתא לגיל השלישי** עשויים לכלול הארכה מוגבלת של התקופה, שעבוד חלקי, או שימוש בקצבאות קבועות כהכנסה מזכה. הבנק בוחן גם קרנות פנסיה, קצבת שאירים ומכשירים פיננסיים נוספים ליצירת ביטחון.

הגישה הנכונה משלבת הגנה תזרימית עם אופק הורשה מסודר. לעיתים נכון לשלב רכיב קבוע לא צמוד גבוה כדי לנעוץ החזר יציב, ולהשאיר חלק קטן משתנה לצורך גמישות. כל צעד נבחן כנגזרת של אופק בריאותי, ביטוחי חיים וכיסוי סיעודי.

ניהול סיכונים: אינפלציה, ריבית ושוק עבודה

שלושה סיכונים מרכזיים למשכנתא הם עליית ריבית, שחיקת הכנסה ואינפלציה. תכנון נכון מייצר כריות הגנה: קרן חירום שוות 6-9 חודשי החזר, תמהיל מאוזן, וביטוחי אובדן כושר עבודה מדויקים. כך אפשר לשרוד מחזורי שוק בלי לאבד שליטה.

כדאי להריץ בדיקות עמידות - מה קורה אם הריבית עולה ב-2 אחוז, ומה אם ההכנסה יורדת זמנית. בדיקות אלה מונעות היקלעות למשברים ומאפשרות לשמור על ביתכם גם בתרחישים מאתגרים. מדדים אלו הופכים לשכבת החלטה נוספת במו"מ מול הבנק.

יחס מימון, יחס החזר ודירוג אשראי: המספרים שמזיזים מחט

יחס מימון גבוה מעלה סיכון לבנק ולכן מתורגם לריביות יקרות יותר ותנאים קשיחים. הורדת יחס המימון בכמה אחוזים באמצעות הון עצמי נוסף או הלוואת גישור מבוקרת עשויה לשפר הצעה מהותית. דירוג אשראי נקי מעיכובים, ללא החזרות, פותח דלתות מול ועדות חריגים.

יחס החזר אידאלי נע בין 25 ל-35 אחוז מההכנסה הפנויה, בהתאם ליציבות התעסוקתית ושאר התחייבויות. חריגה לטווחים גבוהים יותר מחייבת הצדקה מקצועית וביטחונות תומכים. תיעוד נכון של הכנסות משתנות יכול לשנות את התמונה לטובה.

הסביבה המוניטרית והשפעתה על בחירת התמהיל

ריבית בנק ישראל, ציפיות אינפלציה ועקום האג"ח המקומי קובעים בפועל את מרווחי הבנקים. כשציפיות האינפלציה עולות, מסלולים צמודים הופכים לרגישים יותר, ולעיתים עדיף להגדיל רכיב שקלי קבוע. כאשר סביבת הריבית בתהליך ירידה, כדאי לשמר אופציית גמישות לפרעון מוקדם ללא קנס.

עוגנים, מרווחים ומה שביניהם

כל בנק מצמיד את ההצעה לעוגן פנימי או לשוק, ומוסיף מרווח ריבית המשקף סיכון ותיאבון עסקי. קריאת האותיות הקטנות סביב העוגן חיונית - מועד עדכון, בסיס חישוב, ושיטת עיגול. ניהול נכון של המרווח על פני המסלולים שווה נקודות בסיס רבות בכסף אמיתי.

עבודה עם יועץ משכנתאות מנוסה: ערך כלכלי מוכח

יועץ משכנתאות פרטי מנוסה מביא לשולחן שפה בנקאית, קשרי עבודה ותובנות עדכניות על תאבון הסיכון של כל גוף. הוא מתכלל את כל שלבי התהליך - מאבחון, דרך RFP ועד לחתימה ומיחזור עתידי. עבור משפחות ועסקים, זו החלטה

ניהולית שמחוללת ערך מדיד לאורך שנים.

יועץ פיננסי מומלץ יודע גם מתי לא לקחת משכנתא עכשיו, אלא לשפר קודם את דירוג האשראי, לצמצם הלוואות קצרות או לבנות חסכונות ייעודיים. הוא מתקף את מחיר הנכס מול שמאות ותנאי השוק כדי למנוע רכישה בטווח מחירים מנופח. שירות איכותי אינו רק הנחה בריבית, אלא תכנון מקיף של יציבות כלכלית.

שגיאות נפוצות שכדאי להימנע מהן מראש

- התמקדות בריבית בלבד והתעלמות מקנסות, ביטוחים ועלויות פתיחת תיק.
- הצגת נתונים חלקיים לבנק, דבר שמוביל להפתעות לא נעימות בשלבים מתקדמים.
- חוסר גיבוי תזרימי לעליית ריבית פתאומית או לשינוי תעסוקתי.
- בחירת תמהיל לא גמיש שמונע מיחזור עתידי כשהשוק משתנה.

מיחזור מושכל: מתי לשנות מסלול וכמה זה שווה

מיחזור נכון בוחן עלויות קבועות מול חיסכון תזרימי, חיי הלוואה שנותרו ושינויים בסיכון האישיים שלכם. כדאי להשוות תרחישים, ולבדוק האם יש הוצאה חד פעמית שמתקזזת בפרק זמן סביר של 18-30 חודשים. רצוי לשלב ביקורת שמאית עדכנית כדי לשפר יחס מימון ולקבל תנאים חזקים יותר.

בדיקות כדאיות וכללי אצבע

כל ירידה של 0.5-0.7 אחוז בריבית האפקטיבית עשויה להצדיק בחינה, בתנאי שמשך ההלוואה שנותר משמעותי. שינוי פרופיל הכנסות, כניסת שותף להכנסה או פריסת חוב קצר עשויים להטות את הכף. תמיד מכניסים למשוואה עמלות סילוק, שמאות ופתיחת תיק כדי לראות את התמונה נטו.

תיאום בין ייעוץ משכנתאות להבראה כלכלית

ייעוץ משכנתאות איכותי נשען לעיתים על תהליך רחב של **ייעוץ להבראה כלכלית** כשיש פער בין הרצוי ליכולת האמיתית. משמעת תקציבית, סגירת הלוואות מיותרות ובניית יעד חסכונות ייעודי לפני עסקה משנים את המו"מ מקצה לקצה. כך ניגשים לבנק עם נתונים חזקים ולא מבקשים הנחות מתוך מצוקה.

צ'ק ליסט פרקטי: מה עושים בשבועות שלפני החתימה

- מייצבים התנהלות בעו"ש ל-60 ימים ללא חריגות, שמירת יתרה חיובית בסמוך ליום החתימה.
- מכינים תיק מסמכים דיגיטלי מסודר, כולל עדכונים אחרונים מהשומה ומהטאבו.
- משווים ביטוחי חיים ומבנה לקבלת הנחה קבוצתית או חיסכון בפרמיה שנתית.
- נועלים ימי חתימה מול הבנק, השמאי והעורך דין למניעת דחיות יקרות.

מסמכים משלימים שמקצרים תהליכים ומורידים ריבית

- אישור העסקה מהעורך דין, כולל מועדי תשלום ולוחות זמנים ברורים.
- מכתב כוונות מסודר מהבנק המוכר אם יש שעבוד קיים שיש להסירו.
- אישורי מס רכישה והון עצמי נזיל, להוכחת מקור הכספים ולמניעת עיכובים.

איך נראית הצעת מחיר "נקייה" ומשווה בין בנקים

הצעה איכותית מפרטת סכום לכל מסלול, עוגן ומרווח, שיעור הצמדה וקנסות יציאה. מצוין לוח סילוקין מלא, עלויות פתיחת תיק, ולוחות זמנים להעמדה. רק כך ניתן להשוות בזמן אמת ולבצע שיפורים נקודתיים שמייצרים חיסכון נטו.

דוגמא למטריקות השוואה שכדאי לבקש

- עלות ריבית מצטברת ב-5 שנים ובכל חיי ההלוואה.
- עלות ביטוחים שנתית והאפשרות להחלפת ספק ללא קנס.
- עלות קנס פירעון בכל מסלול בתרחיש ירידת ריבית של 1-2 אחוז.

שירות מתמשך: בקרה שנתית ומדיניות מיחזור מובנית

ניהול משכנתא אינו נגמר בחתימה. אחת לשנה בודקים את פער הריביות מול השוק, עודפי מזומן זמינים וסיכוני תעסוקה. במידת הצורך מתבצע עדכון תמהיל או פירעון חלקי שמקטין עלות כוללת ומקצר תקופה.

שותפות מקצועית עם **יועץ משכנתאות פרטי** הופכת את הבקרה לשגרה מדידה עם טריגרים מובהקים לפעולה. כשהשוק מתנדנד, גמישות תגובתית שווה כסף אמיתי. כך צוברים יתרון עקבי לאורך שנים ולא רק בעסקה הראשונה.

שאלות נפוצות מהשטח והתשובות הקצרות שמכוונות החלטה

האם תמיד כדאי לפזר על פני שלושה מסלולים לפחות

במרבית המקרים כן, כדי לייצר גמישות ולהפחית ריכוז סיכון. עם זאת, יש פרופילים בהם מסלול אחד דומיננטי יחד עם רכיב קטן גמיש נותנים תוצאה טובה יותר. בוחנים לפי רגישות לריבית ולתזרים.

מה עדיף - קבועה לא צמודה יקרה יותר או משתנה זולה עכשיו

הכל תלוי באופק ההחזקה והיכולת לספוג תנודתיות. אם רמת הסיכון האישית נמוכה והתזרים צפוף, עדיף לשלם פרמיה על יציבות. אם אתם בעלי כרית ביטחון ומשמעת פיננסית, ניתן לשלב משתנות לניצול הזדמנויות מיחזור.

איך יודעים שמחיר הנכס ריאלי יחסית לשוק

מצליבים נתונים משמאויות קודמות, עסקאות דומות בטאבו ואתרי מידע רשמיים. בוחנים סטיות חריגות מהעקום המקומי ומתחשבים במצב התשתיות האזוריות. אם יש פער, מתאימים את יחס המימון כדי לא לשלם ביוקר גם בריבית וגם במחיר הנכס.

כללי עבודה עם בנקים: מקצועיות, עקביות ושקיפות

התנהלות מסודרת יוצרת אמון ומקצרת זמני תגובה. עוברים דרך אותו ערוץ תקשורת, מרכזים שאלות ומספקים מסמכים מלאים בפעם אחת. שומרים על טון ענייני ובונים מערכת יחסים שתשרת אתכם גם במיחזור עתידי או באשראי משלים.

מה ההשפעה של עו"ד ושמאי על הצלחת העסקה

עו"ד נדל"ן מיומן מגן על לוחות הזמנים ועל תקינות הזכויות, מה שמקטין את פרמיית הסיכון שמגלם הבנק. שמאי עם הבנה מקומית מצמצם הפתעות בשווי ומונע מחסור בביטחונות. צוות מנצח סביבכם מתורגם כמעט תמיד לריביות ותנאים טובים יותר.

תקשורת פנימית במשפחה או בעסק: קבלת החלטות איכותית

המשכנתא משפיעה על תקציב משותף, חיסכון וחלומות עתידיים. רצוי לכנס שיחה מסודרת, להציג תרחישים ולגבש רמת סיכון מוסכמת לפני החתימה. כך נמנעים מהפתעות ומוודאים שמדיניות הכסף תומכת ביעדים ארוכי טווח.

דוגמאות מהפרקטיקה: איך מייצרים יתרון תחרותי

משפחה עם יחס החזר של 28 אחוז קיבלה שלוש הצעות ראשונות דומות. באמצעות שיפור עוגן במסלול המשתנה ב-0.15 אחוז והגדלת רכיב פריים ל-33 אחוז, הושג חיסכון מצטבר של כ-68 אלף שקלים. השיפור התאפשר בזכות הצגת נתוני הכנסה שנתיים ולא רק חודשיים.

עצמאי בענף תנודתי התקשה לקבל ריבית תחרותית. אחרי בניית תיק מס עם מקדמות מעודכנות והצגת חוזי לקוח לשנה קדימה, ירד מרווח הריבית ב-0.3 אחוז. במקביל ביצענו **איחוד הלוואות למשכנתא** לצמצום לחץ תזרימי והוגדל ניקוד האשראי.

מדדי הצלחה אמיתיים: מעבר לריבית הכותרת

- יציבות החזר לאורך זמן והימנעות מהחזרות חיוב או חריגות מסגרת.
- גמישות מובנית למיחזור ופרעון חלקי ללא עמלות כבדות.
- התאמה למפת החיים - ילדים, לימודים, שינויים קריירה והגדלת הכנסות.

היבטי מיסוי, ביטוח וניהול תיקים

משכנתא יושבת על תשתית של מיסוי, ביטוחים וניהול תיקים ביטחוניים. בדיקת מס רכישה, היטלי השבחה והיתכנות החזרי מס על ביטוחי חיים משפיעה על ה-NET. ביטוח נכון מאזֵן עלות מול כיסוי, ומקטין סיכון לאירוע קיצון שיפגע בהחזר.

תיאום בין ספקי השירות

יועץ המשכנתאות, רו"ח, עו"ד וחברת הביטוח צריכים לעבוד מסונכרן. שיתוף מסמכים מסודר וקביעת לוחות זמנים משותפים חוסכים טעויות ועמלות. כך סוגרים עסקה בזמן, בלי לחץ מיותר ובתנאים הטובים ביותר.

איך לבחור יועץ מתאים ולהעריך את הערך שלו

חפשו ניסיון מול כלל הבנקים, תיקי לקוחות דומים לשלכם ושקיפות מלאה בעמלות. יועץ שמציג מתודולוגיה, KPI ומסגרת זמנים ברורה הוא נכס אמיתי. בקשו לראות דוחות השוואה לדוגמא והמלצות של לקוחות קיימים.

מדדו תוצאות לא רק בריבית אלא גם בשיפור תמהיל, קיצור תהליך ואיכות ההגנה התזרימית. בסוף, יועץ טוב מחזיר את שכרו דרך חיסכון ישיר ועקיף. בחרו שותף שמדבר **מחשבון משכנתא** נתונים, לא סיסמאות.

צעדים ראשונים כבר השבוע: מיפוי, ייצוב, פנייה חכמה

- מיפוי תזרים מלא ב-45 דקות - הכנסות, הוצאות, התחייבויות, חסכונות.
- ייצוב התנהלות בנקאית וחידוד דירוג האשראי על ידי סגירת מסגרות מיותרות.
- הגדרת KPI למשכנתא ופניית RFP מסודרת לכל הבנקים הרלוונטיים.

מבט קדימה: משכנתא כבסיס לצמיחה ולא כעול

כשמתכננים נכון, המשכנתא הופכת לכלי עבודה: מינוף שקול שמייצר יציבות ומאפשר להשקיע בעתיד. בחירה חכמה של מסלולים, עבודה סיסטמתית מול כל הבנקים ושילוב ליווי מקצועי יוצרים תנאים מנצחים. משם, ניהול עקבי ושקיפות

פנימית יעזרו לכם להישאר בשליטה לאורך כל הדרך.

בכל שלב ניתן לשלב **ייעוץ משכנתאות** צמוד, לשקול **איחוד הלוואות למשכנתא** בעת הצורך, ולהיעזר ב-**יועץ פיננסי מומלץ** לתכנון רחב שכולל גם חיסכון והשקעות. כך גם משפחות צעירות וגם לוויים ותיקים, כולל מסלולי **משכנתא לגיל השלישי**, יכולים להשיג ביטחון ואיכות חיים. התחילו בפעולה קטנה השבוע, ותנו לתהליך חכם להוביל אתכם לעסקה הטובה ביותר.

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