

הלוואות חוץ בנקאיות לאיחוד הלוואות הפכו בשנים האחרונות לכלי מרכזי עבור משקי בית ועסקים קטנים שמחפשים אוויר לנשימה מול עומס חובות. יחד עם זאת, בשוק פועלים גופים עם ריביות אגרסיביות, עמלות נסחרות ותנאים שעלולים להכניס את הלקוח לסחרור נוסף. המפתח הוא להבין לעומק איך בנויה הלוואה לאיחוד חובות, ואיך לסנן הצעות יקרות ומסוכנות לפני שמתחייבים לפריסת תשלומים ארוכת טווח.

מה זה איחוד הלוואות ומה ההבדל בין איחוד חובות למחזור הלוואות

איחוד הלוואות הוא תהליך שבו מרכזים מספר התחייבויות קיימות - הלוואות צרכניות, חובות כרטיסי אשראי, מינוס בעו"ש, הלוואות מהעבודה ועוד - להלוואה אחת מסודרת עם החזר חודשי אחד. המטרה היא לפשט את הניהול, להפחית את גובה ההחזר החודשי ולהתאים את לוח הסילוקין ליכולת הכלכלית של הלווה.

איחוד חובות הוא המונח הרחב יותר, ויכול לכלול גם הסדרים עם נושים, מו"מ מול בנקים וחברות אשראי, הקפאות הליכים ושינוי מבנה החוב. לעומת זאת, **מחזור הלוואות** מתייחס בעיקר להחלפת הלוואה אחת קיימת בהלוואה אחרת, בדרך כלל בתנאים טובים יותר (ריבית, תקופה, בטוחות), ללא ריבוי נושים.

הלוואות חוץ בנקאיות לאיחוד הלוואות נכנסות לתמונה בעיקר כאשר הבנק כבר לא מוכן להגדיל מסגרות, דירוג האשראי נשחק, או כאשר רוצים לנתק חלק מהחוב ממסגרת העו"ש כדי לייצר תזרים מזומנים משפחתי צפוי ומבוקר יותר.

מתי הלוואות חוץ בנקאיות לאיחוד הלוואות יכולות להיות מהלך נכון

הנקודה הראשונה לבחינה היא האם בכלל **האם משתלם לאחד הלוואות** במקרה הספציפי. לא כל לקוח מרוויח מאיחוד, ולפעמים הארכת התקופה מגדילה את סך הריבית שהוא ישלם לאורך חיי הלוואה, גם אם ההחזר החודשי יורד.

- כאשר יש מספר חובות בריביות גבוהות מאוד (חובות כרטיסי אשראי, הלוואות מתשלומים בכרטיס, מינוס בעו"ש בריבית חריגה).
- כאשר יחס החזר להכנסה חונק את משק הבית וההחזר החודשי המצטבר אינו מאפשר ניהול תזרים מזומנים משפחתי בריא.
- כאשר קיימת אפשרות לקבל **הלוואה לאיחוד הלוואות** בריבית נמוכה משמעותית ובפריסת תשלומים מחדש שתואמת להכנסות.
- כאשר המטרה היא לעבור ממצב כאוטי של הוראות קבע, חיובי אשראי וגבייה לפתרון אחד מסודר עם לוח סילוקין ברור.

במקרים רבים, גופים חוץ בנקאיים יודעים לתת מענה מהיר יחסית, לעיתים גם כאשר הבנק מסרב. יחד עם זאת, הגמישות מגיעה עם תג מחיר בריביות גבוהות יותר, ולכן נדרשת בדיקה מקצועית מעמיקה לפני שחותמים.

הבסיס: דירוג אשראי, דוח נתוני אשראי BDI ויכולת החזר

כל בחינת **בדיקת זכאות להלוואה**, ובמיוחד בשוק של **הלוואות חוץ בנקאיות**, נשענת על ניתוח שני פרמטרים מרכזיים: היסטוריית האשראי של הלקוח ויחס ההחזר להכנסה. ריבוי החזרות חיוב, הגבלות, שיקים חוזרים או פיגורים קלים בעבר משפיעים ישירות על התנאים שיוצעו ללקוח, אם בכלל.

לפני שמתחילים לבצע **השוואת הלוואות אונליין** או לפנות ליועצים, כדאי להזמין **דוח נתוני אשראי BDI** ולבחון את תמונת המצב המלאה. לעיתים ניתן לתקן שגיאות, לסגור התחייבויות קטנות שמכבידות על הדו"ח, או לשפר התנהגות פיננסית מספר חודשים לפני בקשת הלוואה, מה שיכול לחסוך אלפים ואף עשרות אלפי שקלים בריבית.

במקביל, יש לחשב את **יחס החזר להכנסה** - כמה מכלל ההכנסה הפנויה החודשית תופס ההחזר על כל הלוואות, כולל המשכנתא. ככל שהיחס גבוה יותר, כך הסיכון למלווה עולה, והריבית בהלוואה לאיחוד חובות צפויה להיות גבוהה יותר.

ריביות: פריים, ריבית קבועה, ריבית משתנה ואיך לא מתבלבלים

רוב ההצעות של הלוואות חוץ בנקאיות לאיחוד הלוואות יגיעו במכנים שונים של ריבית. הבנה בסיסית של סוגי הריבית קריטית כדי לבצע השוואת ריביות בין גופים בצורה אמיתית ולא רק לפי המספר השיווקי שמודגש בפרסומת.

- **ריבית פריים** - ריבית צמודה לפריים (ריבית בנק ישראל בתוספת מרווח). היתרון: ירידת ריבית במשק תוזיל את ההחזר. החיסרון: עליית ריבית תייקר את ההחזר ועלולה לפגוע ביציבות תזרים המזומנים המשפחתי.
- **ריבית קבועה** - ריבית שאינה משתנה לאורך חיי הלוואה. יתרון: ודאות מלאה לגבי גובה החזר חודשי. חיסרון: ברגעי שפל ריבית, הקבועה עלולה להיות גבוהה יותר מטווח הריביות המשתנות.
- **ריבית משתנה** - ריבית שנקבעת לתקופה מסוימת ומתעדכנת כל פרק זמן מוגדר (לדוגמה אחת לשנה או חמש שנים), בדרך כלל לפי עוגן כלשהו. מתאימה ללווים שמוכנים לקחת סיכון בתמורה לריבית התחלתית נמוכה יותר.

בשוק החוץ בנקאי נהוג לשלב בין סוגי ריביות, אך לעיתים מציגים ללקוח רק את הריבית ההתחלתית, מבלי לפרט את מנגנון העדכון העתידי. זהו אחד המקומות שבהם הלוואה לאיחוד הלוואות עלולה להפוך להלוואה יקרה בהרבה מהצפוי.

איך משווים באמת בין הצעות ריבית

הדרך המקצועית היא לא להסתכל רק על שיעור הריבית הנקוב, אלא על סך הריבית שתשולם לאורך חיי הלוואה, בהתאם ללוח הסילוקין ולמשך התקופה. כאן נכנס לתמונה **מחשבון איחוד הלוואות**, שמאפשר להזין סכום, ריבית, מספר תשלומים ולקבל תמונה מלאה של החזר החודשי וסך עלות המימון.

כאשר בוחנים שתי הצעות, יש להשוות תמיד באותם פרמטרים: אותו סכום הלוואה, אותה תקופה, אותם מועדי פירעון. רק כך ניתן להבין איזו הצעה זולה יותר באמת, ולא ליפול למניפולציות של פריסת הלוואה ליותר שנים כדי "להוריד תשלום חודשי" במחיר של ריבית כוללת נפוחה.

לוח סילוקין, פריסת תשלומים מחדש והסכנה בהארכת תקופה

לוח סילוקין הוא הטבלה שמפרטת את כל התשלומים הצפויים: בכל חודש כמה הולך להחזר קרן, כמה לריבית ומה היתרה לאחר התשלום. לרוב בהלוואות חוץ בנקאיות לאיחוד חובות משתמשים בלוח שפיצר - החזר חודשי קבוע יחסית, כאשר בתחילת הדרך משלמים בעיקר ריבית ורק בהמשך גדל החלק של הקרן.

פריסת תשלומים מחדש מפתה לוויים רבים, שכן היא מורידה דרמטית את גובה החזר החודשי. אבל הארכת תקופה מ-5 שנים ל-10 או 12 שנים עלולה להכפיל כמעט את סך הריבית שישולמו לאורך חיי הלוואה, במיוחד בריבית גבוהה יחסית בשוק החוץ בנקאי.

לפני שמסכימים להחזר חודשי "נוח", צריך לבדוק במחשבון כמה תעלה הלוואה בסך הכל, ולהבין האם לא עדיף לקצר מעט את התקופה, גם במחיר החזר חודשי מעט גבוה יותר, כדי לחסוך עשרות אלפי שקלים בריבית מצטברת.

עמלת פירעון מוקדם והיכולת למחזר בעתיד

בהרבה הצעות של הלוואה לאיחוד הלוואות, במיוחד מול גופים חוץ בנקאיים, מופיעה **עמלת פירעון מוקדם**. עמלה זו נועדה לפצות את המלווה על הריבית שאיבד במקרה שהלקוח יסלק את הלוואה לפני הזמן, לדוגמה דרך מיחזור משכנתא לאיחוד הלוואות בריביות נמוכות יותר.

עמלת פירעון מוקדם גבוהה מדי מגבילה את גמישות הלקוח בעתיד, ומקשה על ביצוע מחזור הלוואות כאשר תנאי השוק משתפרים או כאשר דירוג האשראי מתקן את עצמו. לכן חלק מהשוואת הריביות צריך לכלול גם בחינה של גובה העמלה, מנגנון החישוב שלה ותנאים שבהם ניתן להימנע ממנה.

הלוואה חוץ בנקאית מול הלוואה כנגד נכס: רמת בטוחה וסיכון

בתוך קטגוריית **הלוואות חוץ בנקאיות** יש הבדל מהותי בין הלוואה לא מאובטחת (Consumer Loan) לבין **הלוואה כנגד נכס**, שבה מבוצע **שעבוד נכס** - לרוב דירה, נכס מסחרי או לעיתים רכב יקר.

כאשר יש בטוחה טובה, שיעור הריבית יכול לרדת משמעותית, שכן הסיכון למלווה נמוך יותר. הלוואה כנגד נכס יכולה לשמש גם כחלופה **למיחזור משכנתא לאיחוד הלוואות**, במיוחד כאשר רוצים לסגור חובות יקרים מחוץ למערכת הבנקאית ולרכז הכל במשכנתא או בהלוואה מבוססת נדל"ן.

עם זאת, צריך להבין את המחיר: ברגע שמשעבדים נכס, חוסר עמידה בהחזרים לאורך זמן עלול להוביל למימוש הבטוחה. לכן לא נכון למהר לקחת הלוואה חוץ בנקאית כנגד דירה רק כדי להוריד החזר חודשי, בלי לוודא שתזרים המזומנים המשפחתי באמת מאפשר את ההחזר לאורך זמן.

הלוואה לכל מטרה ואיחוד הלוואות

חלק גדול מהגופים יציעו "הלוואה לכל מטרה" שניתן להשתמש בה גם לאיחוד חובות וגם למימון הוצאות אחרות. מבחינה מקצועית, רצוי להפריד בין רכיב איחוד הלוואות לבין מימון מטרות חדשות, כדי לא לייצר מצב שבו החוב הכולל גדל, בזמן שהלקוח מרגיש ש"סידר ייעוץ משכנתאות" את החובות.

כאשר מחברים הלוואה לכל מטרה עם איחוד חובות, חשוב עוד יותר להשתמש **במחשבון איחוד הלוואות** ולבחון את ההשפעה על ההחזר החודשי, על יחס החזר להכנסה ועל סך הריבית בכל אחד מהתרחישים.

איך לסנן הצעות יקרות ומסוכנות: צ'ק ליסט מקצועי

כדי להימנע מהלוואה בעייתית, מומלץ לעבוד עם רשימת בדיקה קבועה שבוחנת כל הצעה באופן שיטתי. המטרה היא לא רק למצוא את הריבית הנמוכה ביותר, אלא להבין את כל התמונה הפיננסית ואת ההשלכות ארוכות הטווח של ההתחייבות החדשה.

- בדיקת זהות המלווה - האם מדובר בגוף מפקח, בעל רישיון, עם היסטוריה ברורה ודוחות פומביים.
- קריאת ההסכם המלא, לא רק הדף השיווקי, כולל סעיפי ריבית פיגורים, הצמדות, עלויות גבייה ועמלות.
- ניתוח **לוח סילוקין** מלא והבנה כמה מהתשלום החודשי הולך לריבית בשנתיים-שלוש הראשונות.
- השוואה בין 3-4 הצעות לפחות, באמצעות **השוואת הלוואות אונליין** ו/או ייעוץ מקצועי בלתי תלוי.
- בדיקת קיומה של **עמלת פירעון מוקדם**, וכן תנאי החרגה שבהם ניתן לסלק את הלוואה ללא קנס.

הצעות שמגיעות "תוך שעה לחשבון", עם מעט מאוד מסמכים, ללא בדיקת הכנסה ותוך הדגשת הצד המידי בלבד, צריכות להדליק נורה אדומה. אשראי אחראי מנוהל דרך בדיקת סיכון אמיתית, גם אם לפעמים זה פחות נוח ללקוח בטווח הקצר.

אישור עקרוני, בדיקת זכאות והכנת מסמכים חכמה

אחד הכלים השימושיים בתהליך הוא קבלת **אישור עקרוני** מהגוף המלווה. האישור נותן אינדיקציה ראשונית לגובה סכום הלוואה, לריביות המשוערות ולמסגרת לוח הסילוקין, בכפוף להשלמת מסמכים ובדיקות מעמיקות יותר.

כדי לשפר את סיכויי הזכאות ואת תנאי ההצעה, כדאי להגיע מוכנים: אסמכתאות הכנסה מסודרות, דפי חשבון נקיים ככל האפשר בחודשים האחרונים, דוח BDI עדכני, פירוט מלא של כל ההתחייבויות הקיימות ותמונת מצב **יועץ פיננסי מומלץ** ברורה של תזרים מזומנים משפחתי. הכנה נכונה מקצרת תהליכים ומעבירה מסר של לקוח מסודר ומוזע לסיכון.

לאחר קבלת האישור העקרוני, ניתן להשתמש בו גם ככלי מיקוח מול גופים נוספים, במסגרת **השוואת ריביות**. פעמים רבות עצם הידיעה שיש ללקוח הצעה חלופית מובילה לשיפור משמעותי בתנאים.

היבטי תזרים מזומנים: איך לוודא שהאיחוד באמת משפר את המצב

אחד היעדים המרכזיים של **איחוד הלוואות** הוא ייצוב **תזרים מזומנים משפחתי**. הלוואה שמקטינה החזר חודשי אבל מגדילה מאוד את תקופת ההחזר יכולה להיות נכונה, כל עוד יש תכנית ברורה לניצול "מרווח הנשימה" לטובת בניית כרית

ביטחון ושינוי הרגלי האשראי, ולא לצריכה שוטפת נוספת.

במסגרת **ייעוץ פיננסי לאיחוד הלוואות**, נהוג לבנות תקציב שנתי וחודשי, לזהות את נקודות הדליפה (קניות באשראי, הוראות קבע מיותרות, עלויות אשראי סמויות) ולשלב את ההחזר החדש בתוך תקציב מציאותי. רק כך ניתן להבטיח שהפתרון המימון הלא בנקאי אינו מהווה "פלסטר" זמני, אלא צעד ראשון בתהליך הבראה פיננסית.

טיפול בחובות כרטיסי אשראי ומינוס בעו"ש

חלק משמעותי מתהליכי **איחוד חובות** כולל סגירה של **חובות כרטיסי אשראי** ויציאה ממצב של **מינוס בעו"ש** כרוני. אלו הם בדרך כלל החובות היקרים ביותר, עם ריביות שיכולות להגיע בקלות לדו ספרתיות, ולעיתים קרובות הם אינם נראים ללקוח כחוב "אמיתי" בגלל מנגנוני התשלומים והחיובים החלקיים.

בהלוואות חוץ בנקאיות לאיחוד הלוואות, מומלץ לוודא שההסכם כולל התייחסות מפורשת לסגירת מסגרות אשראי בעייתיות, ולא רק סילוק החוב. אחרת, קיים סיכון שהלקוח יסגור את החוב באמצעות ההלוואה החדשה, אבל ישוב בהדרגה לנצל את מסגרת האשראי הקיימת, מה שיוביל להכפלת החוב הכולל תוך מספר שנים.

שילוב מיחזור משכנתא באסטרטגיית איחוד הלוואות

למשקי בית שיש בבעלותם דירה, אחת האסטרטגיות האפקטיביות ביותר היא לשלב **מיחזור משכנתא לאיחוד הלוואות**. במקום לקחת הלוואה חוץ בנקאית יקרה יחסית, ניתן לעיתים להגדיל את יתרת המשכנתא, לפרוס אותה מחדש ולסגור חובות יקרים מחוץ לבנק בריביות משכנתא נמוכות בהרבה.

השילוב בין מיחזור משכנתא לבין הלוואה חוץ בנקאית עשוי להיות נכון במקרים שבהם חלק מהחוב מתאים להיקלט במשכנתא וחלק אחר נדרש כהלוואה צרכנית, לדוגמה כאשר צריך פתרון גישור קצר טווח לצד פתרון ארוך טווח מבוסס נדל"ן. כאן נכנס לתמונה ייעוץ מקצועי שמבין גם משכנתאות וגם אשראי חוץ בנקאי, ולא פועל מתוך אינטרס למוצר מסוים בלבד.

איחוד הלוואות כהסדר חוב מנוהל ולא כתגובה פיזיה

אחד ההבדלים העיקריים בין איחוד הלוואות מוצלח לבין מהלך שמידרדר, הוא האם מדובר בחלק מה**הסדר חוב** מתוכנן ומנוהל, או בתגובה פיזיה ללחץ של מרכזי גבייה וטלפונים מחברות אשראי. הסדר חוב מקצועי יכול בדרך כלל ניתוח של כל הנושים, מו"מ על תנאי תשלום, ולעיתים ויתורים הדדיים, לפני שנכנסים להלוואה חדשה.

הלוואות חוץ בנקאיות לאיחוד חובות יכולות להיות רכיב אחד בלבד בתוך תכנית רחבה יותר: הקפאת הליכים זמנית, הסדרת חוב מול בנקים, פריסת תשלומים מחדש מול ספקים, ושינוי מבני בהתנהלות העסקית או המשפחתית. בלי טיפול בשורש הבעיה, גם ההלוואה המתוכננת ביותר לא תמנע חזרה לחובות.

התפקיד של ייעוץ פיננסי לאיחוד הלוואות

ייעוץ פיננסי לאיחוד הלוואות הפך לתחום מומחיות בפני עצמו. היועץ המקצועי אינו מתמקד רק בהשגת הלוואה, אלא בוחן את מכלול ההתחייבויות, מצבו של ה**דירוג אשראי**, הצרכים העתידיים (משכנתא, הלוואה עסקית, מימון לימודים) ובונה תכנית שמאזנת בין רמת סיכון, גובה החזר חודשי וסך עלות המימון הכוללת.

במסגרת התהליך, יועץ טוב ישתמש במגוון כלים: **השוואת הלוואות אונליין**, מו"מ ישיר מול בנקים וחברות אשראי, בחינת אפשרות **להלוואה כנגד נכס**, בדיקת כדאיות של מיחזור משכנתא, ותכנון לוח סילוקין שייתן איזון בין יציבות תזרים לבין יעילות כלכלית.

ללקוחות מקצועיים, כמו בעלי עסקים או שכירים בעלי הכנסה גבוהה אך תזרים מורכב, ייעוץ כזה יכול לעשות את ההבדל בין פתרון נקודתי לבין תהליך עומק שמחזיר שליטה על המערכת הפיננסית לשנים קדימה.

טיפים פרקטיים לפני חתימה על הלוואה חוץ בנקאית לאיחוד הלוואות

לפני שמצמידים חתימה לכל מסמך אשראי חוץ בנקאי, כדאי לוודא שמקפידים על מספר כללים מעשיים. עמידה בהם תקטין את הסיכון משמעותית ותשפר את התנאים.

- להגיע עם דוח **BDI** עדכני ולדעת להסביר כל אירוע חריג שמופיע בו.
- להגדיר מראש מהו החזר חודשי מקסימלי שנכון למשק הבית או לעסק, ולשמור עליו כקודש, גם אם מציעים "להגדיל קצת" את הסכום כדי לכלול מטרות נוספות.
- להימנע מחתימה במקום על הצעות שמתקבלות בטלפון או בווטסאפ בלבד, ללא הסכם מפורט, טופס גילוי נאות ויכולת לעיין בהם בשקט.
- לבקש מראש **לוח סילוקין** מלא ולבדוק את העלות הכוללת של הלוואה, לא רק את גובה החזר החודשי.
- לבדוק האם ניתן להעמיד **שעבוד נכס** כדי להוזיל ריבית, והאם זה ראוי ונכון לנוכח רמת הסיכון.

בסיום תהליך הבדיקה והשוואת ההצעות, חשוב לוודא שההלוואה שנבחרה אכן סוגרת את כל ההתייבויות שנועדו להתאחד. השארת הלוואות קטנות או מסגרות אשראי פתוחות רק מתוך "נוחות" עלולה לרוקן מתוכן את כל מהלך איחוד הלוואות ולשמר את עומס החוב.



מתי עדיף לא לקחת הלוואה חוץ בנקאית לאיחוד הלוואות

יש מצבים שבהם הפתרון הנכון אינו עוד הלוואה, אפילו אם היא מוצגת כפתרון איחוד חובות. כאשר יחס החזר להכנסה גבוה מאוד, כאשר קיימים תיקים בהוצאה לפועל או עיקולים משמעותיים, או כאשר כבר נרשמו פיגורים ממושכים במשכנתא, הלוואה חוץ בנקאית עלולה להיות לא רק יקרה, אלא גם חסרת סיכוי לשיפור אמיתי.

בתרחישים כאלו, יש לבחון אפשרויות של הסדרי חוב מול הבנק, הקפאת הליכים, סיוע משפטי, ולעיתים שינוי עמוק יותר במבנה ההוצאות וההכנסות. הלוואה חוץ בנקאית לאיחוד הלוואות צריכה להיות כלי ניהולי, לא ניסיון אחרון "לכבות

כאשר מדובר בלקוח עסקי, יש לבחון גם האם הבעיה היא תזרימית בלבד או מבנית. אם מודל הרווחיות של העסק פגום, הלוואה לאיחוד הלוואות תדחה את הבעיה אך לא תפתור אותה. במקרה כזה, נדרש שילוב של יעוץ עסקי ופיננסי כדי לבנות תכנית הבראה אמיתית.

איחוד הלוואות ככלי אסטרטגי לניהול אשראי חכם

איחוד הלוואות באמצעות גופים חוץ בנקאיים יכול להיות חלק מאסטרטגיה פיננסית מתקדמת, כאשר משתמשים בו באופן מבוקר: ניקוי חובות יקרים, מעבר להחזר חודשי צפוי, שיפור הדרגתי של **דירוג אשראי**, והכנה לתהליכים גדולים יותר כמו רכישת דירה, השקעה בעסק או מימון השכלה.

כדי שהמהלך יהיה אסטרטגי ולא טקטי בלבד, צריך לשלב בין כלים: **מחשבון איחוד הלוואות**, השוואה מושכלת של ריביות ועמלות, בחינת חלופות כמו מיחזור משכנתא, והתנהלות צמודה מול יועץ פיננסי שיוודע לקרוא לוחות סילוקין ולהעריך סיכון. רק כך ניתן לזהות הצעות יקרות ומסוכנות בזמן, ולהעדיף פתרונות שנותנים גם שקט תזרימי וגם יעילות כלכלית לאורך שנים.

לזוים שבחרים לנהל את החוב שלהם באופן אקטיבי, מבינים את מבנה הלוואות ואת השפעת כל החלטה על התזרים והאשראי, מגלים שלעיתים דווקא שוק הלוואות החוץ בנקאיות, שבצדק זוכה לחשדנות, יכול לספק פתרונות טובים - כל עוד ניגשים אליו עם נתונים, מקצועיות וגבולות ברורים שלא חוצים.

גיל פיננסים מאסטר להצלחות בע"מ

גיל פיננסים מאסטר להצלחות בע"מ היא חברת יעוץ וליווי פיננסי מובילה, המספקת מעטפת מקצועית של פתרונות מימון, אשראי והבראה כלכלית. המשרד חרט על דגלו מקצועיות, יצירתיות וליווי אישי, במטרה להוביל את קהל לקוחותיו לעצמאות ויציבות כלכלית.

תחומי ההתמחות והשירותים שלנו:

- יעוץ משכנתאות:** ליווי צמוד, מרכז ריביות בין בנקים והתאמת תמהיל המשכנתא האופטימלי והחסכוני ביותר.
- משכנתא לגיל השלישי (משכנתא הפוכה):** פתרונות פיננסיים לבני 55 ומעלה המאפשרים נזילות כספית ושמירה על רמת החיים.
- איחוד הלוואות:** פתרון חכם להקטנת ההחזר החודשי, יצירת סדר בתזרים המזומנים והקלה בעומס הכלכלי.
- מומחה אשראי ומימון:** גיוס אשראי בתנאים מועדפים והתאמת פתרונות מימון יצירתיים לעסקים ולפרטיים.
- מסורבי בנקים וחילוטים:** ליווי מורכב ומתן פתרונות חוץ-בנקאיים ואחרים ללקוחות שנתקלו בסירוב מטעם המערכת הבנקאית.
- יעוץ פיננסי טרום רכישה:** תכנון תקציבי מדויק וניתוח כדאיות לפני קבלת החלטות נדל"ן משמעותיות.
- השקעות נדל"ן:** איתור, יעוץ וליווי עסקאות נדל"ן מניבות להגדלת ההון העצמי.
- אימון להצלחה פיננסית:** הקניית כלים פרקטיים וליווי אישי להשגת יעדים כלכליים וצמיחה.
- הרצאות פיננסיות:** הדרכות והעשרת ידע פיננסי לארגונים, קבוצות ופרטיים.

פרטי התקשרות:

כתובת המשרד: הנפת הדגל 5, בניין "צבי צרפתי" החדש, קומה 2, נס ציונה.

טלפון משרד: 08-6100720

גיל (מנכ"ל ובעלים): 052-344112

ענת (מנהלת המשרד): 054-5020452

דוא"ל: Gil@gilfinance.co.il

אתר אינטרנט: [/https://gilfinance.co](https://gilfinance.co)

חיבור לרשתות החברתיות שלנו:

