ייעוץ משכנתאות הפך ממסלול פרונטלי קלאסי לחוויה מודולרית שבה אפשר לבחור בין תהליך דיגיטלי מלא, פגישות פנים אל פנים או שילוב היברידי. ההחלטה הנכונה תלויה במבנה ההכנסות שלכם, ברמת המורכבות של העסקה, בנוחות טכנולוגית, בזמינות, בתקציב ובתעדוף חווייתי. המטרה היא לבחור מודל שמקצר זמן, משפר תנאים ומפחית סיכונים בלי לוותר על שקיפות ובקרה.

מהו ייעוץ משכנתאות דיגיטלי לעומת פרונטלי

ייעוץ דיגיטלי מתבסס על איסוף מסמכים מקוון, פגישות וידאו, הצגת תרחישים בממשק שיתופי והעברת בקשות לבנקים באמצעים מאובטחים. הוא מאפשר מהירות, שקיפות ויכולת השוואה בין הצעות בזמן אמת. מנגד, ייעוץ פרונטלי מביא איתו אינטראקציה אישית מלאה, קריאת שפת גוף, והעמקה פרקטית באלמנטים רגישים של העסקה סביב שולחן אחד.

לרוב לא מדובר בבחירה דיכוטומית. רבים בוחרים בשילוב: איסוף נתונים והדמיות דיגיטליות לצד פגישה אחת או שתיים שמחדדות את האסטרטגיה ואת ניהול המו"מ. כדי לבחור נכון, נפרק את היתרונות והחסרונות, נגדיר קריטריונים להשוואה ונציג מצבי שימוש אופייניים.

יתרונות מרכזיים של ייעוץ דיגיטלי

מהירות תגובה ותיאום ציפיות

במערכת דיגיטלית, העלאת מסמכים, בדיקת זכאויות והפקת הדמיות תזרים מתבצעים במהירות. אפשר לרוץ על כמה תרחישים במקביל, לקבל ניתוח ריביות ופריסה, ולנקות רעשים מוקדם. כשיש חלון הזדמנויות לקופון ריבית, מרווחי הזמן הקצרים שווים כסף ממשי.

שקיפות נתונים ובקרה

שיתוף מסך, דוחות בזמן אמת ומסמכי מעקב זמינים 24/7 מייצרים שקיפות ובעלות משותפת על ההחלטות. רואים מה נשלח לבנק, מה חזר, אילו הסתייגויות עלו וכיצד הן מטופלות. ניתן להשוות בין מתווה בסיס למתווה אלטרנטיבי בצורה גרפית שממחישה רגישות לריבית ולמדד.

נגישות גיאוגרפית וגמישות זמנים

לא צריך לחפש חניה או לקחת חצי יום חופש. פגישה ב-20:30 אחרי השכבה של הילדים אפשרית, וכך גם ריכוז משימות קצרות במהלך היום. למי שעובד מול יועץ שאינו בעירו, דיגיטל פותח דלת לאנשי מקצוע מצוינים בלי תלות במיקום.

אבטחת מידע ותיעוד

פלטפורמות מאובטחות מציעות הצפנה, הרשאות, לוג פעילות וארגון קבצים לפי שלבים. כל הערה והחלטה נשמרות. בעתיד, כשמבצעים מיחזור, אפשר לחזור לדאטה הקודם ולהאיץ תהליך. תיעוד עקבי עוזר גם בבקרה פנימית שלכם על ביצוע ההמלצות לאורך השנים.

יתרונות מרכזיים של ייעוץ פרונטלי

חוויית עומק ואמון בין אישי

יש נושאים שנפתחים טוב יותר בשיחה חיה בחדר אחד: פערים זוגיים בתפיסת סיכון, דילמות משפחתיות סביב הון עצמי, או לחץ נפשי בקבלת החלטות. יועץ מיומן קורא שפת גוף, קולט ניואנסים ומכוון את הקצב והטון בהתאם לקהל שמולו.

הדרכה טקטית בשטח

כאשר מגיעים לפגישה בבנק או לחתימת מסמכים, ליווי פיזי יכול למנוע תקלות. הצבעה מדויקת על סעיף, הסתייגות במקום, או עצירה רגע לפני התחייבות לא רצויה חוסכות טעויות יקרות. בחלק מהתיקים זה ההבדל בין עסקה סגורה לבין עיכוב של חודשים.

התאמה לקהלים שמרניים או רגישים

במקרים של מורכבות רגשית או טכנולוגית - למשל תיקים הכוללים ערבים מבוגרים, ירושות, או נכסים משפחתיים - פגישה פרונטלית מורידה חסמים ומקדמת הסכמה. גם במודל פרונטלי ניתן לשלב כלים דיגיטליים להצגת נתונים, אך מרכז הכובד נשאר במגע האנושי.

חסרונות שיש להביא בחשבון

מה מאתגר בדיגיטל

לא כל אחד מרגיש נוח עם העלאות מסמכים, חתימות אלקטרוניות או ניהול משימות מרחוק. לעיתים יש תחושה של ריחוק, ואנשים מסוימים מתקשים לשאול שאלות מהותיות במסך. בתיקים שעושים סוויצ'ים תכופים בין תרחישים, נדרש משמעת תיוג ומעקב כדי לא ללכת לאיבוד.

מה מאתגר בפרונטלי

קצב איטי יותר, זמינות מוגבלת ולפעמים קושי לאחד את כל מקבלי ההחלטות לאותו חדר. מסמכים פיזיים נוטים ללכת לאיבוד, וההשוואה בין הצעות פחות דינמית. ישנם גם עלויות זמן וכסף עקיפות: נסיעות, חניה, ופגישות שגוזלות יום עבודה.

קריטריונים פרקטיים לבחירה בין המודלים

- מורכבות פיננסית: הכנסות משתנות, עסק עצמאי, ערבוב הלוואות קיימות, או בקשה ל**איחוד הלוואות למשכנתא** - לרוב מצריכים עומק ודיוק שמפיקים תועלת משילוב מודלים.
- רמת נוחות טכנולוגית: אמנהליתם תהליכים דיגיטליים בעבר, ספקו לעצמכם יתרון מהירות; אם לא - שקלו פגישה פרונטלית ראשונה להסרת חסמים.
- דחיפות ולוחות זמנים: עסקה תלויה בזמן נהנית מדיגיטל. אם יש חוסר וודאות רגשי, פרונטלי יאזן את ההחלטות.
- תקציב: לעיתים ייעוץ מרוחק זול יותר, אך אל תחסכו בשלב שבו טעות עלולה לעלות עשרות אלפי שקלים לאורך חיי ההלוואה.

מתי ייעוץ דיגיטלי הוא הבחירה המועדפת

עסקאות פשוטות או סטנדרטיות למדי

שכירים עם הכנסות יציבות, יחס החזר שמרני, והון עצמי ברור יפיקו ערך גבוה מתהליך דיגיטלי מלא. ניתן לסרוק תעודות, להפיק אישורי שכר, ולהשלים בקשות במהירות, תוך קבלת השוואות ריביות מרובות בזמן קצר, וללא עיכובים מיותרים.

מיקוד בהשוואת הצעות ובניתוח תרחישים

כשעיקר הערך הוא ביכולת לנתח מספר רב של קומבינציות מסלולים, דיגיטל מנצח. מחשבונים מתקדמים, דוחות רגישות, וגרפים של החזרים לאורך זמן הופכים את קבלת ההחלטות לשקופה ורציונלית, ומאפשרים שינויים מהירים לפני סגירה.

מתי ייעוץ פרונטלי הכרחי או עדיף

תיקים מורכבים עם שדות אפורים

עסקים חדשים, הכנסות עונתיות, אזורי פריפריה עם שומות משתנות, או צורך בניהול מו"מ יצירתי מול מספר בנקים במקביל. כאן נדרשת לעיתים עבודה חדה מול דרגים שונים בבנק, חיזוק טיעון אשראי ואיסוף מסמכים משלימים במקום. נוכחות פיזית מפשטת את הסיפור האשראי ומעלה את סיכויי האישור בתנאים טובים.

רגישות משפחתית וצרכים בין-אישיים

כשיש פערי עמדות בין בני זוג, ערבויות הורים, נכסי ירושה או משברים כלכליים, עבודת החיבור והתווך עדיפה לרוב בחדר אחד. בניית אמון והפגת חששות בישיבה מרוכזת מונעות החלטות אימפולסיביות ומפחיתות חרטות עתידיות.

היברידי: לאכול את העוגה ולהשאיר אותה שלמה

שילוב דיגיטל עם שתי נקודות מפגש פרונטליות מייצר יחסי עלות-תועלת מעולים: פגישת אסטרטגיה ראשונית להצבת יעדים וגבולות סיכון, ולאחר מכן פגישת עיגון לפני חתימה. בין לבין כל העבודה רצה עניינית ומהירה מרחוק, עם בקרה צמודה על המסמכים והמשימות.

יישומים היברידיים נפוצים

- איתור תנאים ומסלולים דיגיטלי, מו"מ וסגירה פרונטליים במעמד הצעת מחיר רשמית מהבנק.
- הכנת מסמכים וניתוחים מרחוק, ישיבת צוות קצרה במשרד היועץ לסנכרון עמדות ולחידוד פריסה.
- מעקב אחרי לוח זמנים ועמידה באבני דרך במערכת שיתופית, עם פגישה פרונטלית אם מתגלע חסם רגולטורי או משפטי.

יועץ משכנתאות פרטי או בנקאי: למי לפנות ובאיזה מודל

בנקאי מייצג את האינטרס של הבנק, בעוד **יועץ משכנתאות פרטי** מייצג את הלקוח ובוחן מספר בנקים. במודל דיגיטלי, יועץ פרטי משווה ביעילות בין הצעות, מרכז מסמכים וממפה ריביות בריל-טיים. בפרונטלי, הוא מביא כישורי מו"מ ושפה ארגונית שמסייעים לשפר אישור אשראי ולהתגבר על התנגדויות.

איך לבחור איש מקצוע

- **יועץ פיננסי מומלץ** יציג תיקי הצלחה רלוונטיים, מתודולוגיית עבודה ברורה, וכלי הדמיה שמראים לא רק החזר חודשי אלא גם סיכון ריבית, מדד ומחזור עתידי.
- בדקו ניגודי עניינים: האם יש עמלות הפניה, ובאיזו שקיפות מדווחים עליהן. דרשו גילוי נאות כתוב בכל מודל עבודה - דיגיטלי או פרונטלי.
- התאמה תרבותית וערכית: תקשורת ישירה, סבלנות, זמינות ובשליטה בפרטים הקטנים של תיק אשראי.

איחוד הלוואות למשכנתא: דיגיטל או פרונטלי

איחוד הלוואות למשכנתא הוא תהליך שבמסגרתו מאגדים הלוואות צרכניות יקרות לתוך משכנתא בריבית נמוכה יותר ובפריסה ארוכה. דיגיטל מתאים לשלב מיפוי ההלוואות, איסוף לוחות סילוקין וחישוב חיסכון צפוי. פרונטלי מועיל כשיש צורך לשכנע גוף ממן להתמודד עם אשראי קיים או לטפל בביטחונות מורכבים.

- בצעו דוח תזרים 36 חודשים קדימה, כולל רגישות לריבית משתנה ומדד, כדי להימנע מהקלה רגעית שתהפוך לעומס עתידי.
- בדקו עלויות פירעון מוקדם על ההלוואות הקיימות, והאם יש קנסות שוחקות את הכדאיות.
- שקלו פיצול בין מסלולים קבועים למשתנים ליצירת איזון בין עלות לביטחון.

ייעוץ להבראה כלכלית ומשכנתא לגיל השלישי

ייעוץ להבראה כלכלית משתלב היטב בדיגיטל: ממשקי ניהול תקציב, התראות חריגה ודו"חות חכמים עוזרים לייצב התנהגות פיננסית. לצד זאת, פגישה פרונטלית יכולה לחזק מחויבות וליישר קו בין בני משפחה, במיוחד כשנדרש שינוי הרגלים משמעותי או קבלת החלטות קשות על קיצוץ הוצאות.

משכנתא לגיל השלישי דורשת תשומת לב מיוחדת לנזילות, ביטוחים, ויורשים. לקוחות מבוגרים רבים מעדיפים פרונטלי כדי להבין לאט ובוודאות את המשמעויות. ועדיין, שילוב כלים דיגיטליים להצגת תזרים והדמיות מקל על ההסבר ומונע טעויות בהבנה.

דגשים פרקטיים לגיל השלישי

- ודאות הכנסה: פנסיה, קצבאות, שכירות מנכס - לבחון עמידות גם לריביות עולות.
- תיאום ציפיות עם יורשים: שקיפות לגבי שעבוד, מסלולי פרעון עתידיים ותרחישי ירושה.
- ביטוחים: כיסויי חיים ובריאות, ובדיקה האם עלות הביטוח לא מכבידה מעבר לתועלת.

תהליך עבודה מומלץ: צעד-אחר-צעד בכל מודל

איסוף מסמכים והיכרות פיננסית

מגדירים מטרות, גבולות סיכון ותקציב פרויקט. אוספים דוחות אשראי, תלושי שכר או דוחות רווח והפסד, אישורי יתרות, מסמכי נכס והיסטוריית הלוואות. בדיגיטל, שימוש בפורטל העלאות ותבניות אחידות מונע חוסרים. בפרונטלי, עוברים יחד על הכל ומוודאים תאימות מלאות.

בניית אסטרטגיית מימון ומדיניות ריביות

יוצרים סל מסלולים שמאזן בין ריבית קבועה, משתנה וצמוד או לא צמוד, לפי פרופיל סיכון אישי. מגדירים גבולות: החזר מטרה, אחוז קבוע בתמהיל, ותנאי פירעון מוקדם רצויים. בוחנים תרחישי עלייה בריבית המדד ולוחות זמנים לפרעון חלקי או משכנתא משלימה.

השוואות והגשות לבנקים

מגישים בקשות ל-2-4 בנקים נבחרים עם תיק מסודר שמספר סיפור אשראי עקבי. דיגיטל מזרז קבלת הצעות, פרונטלי מחדד את הנרטיב מול האנליסט והסניף. בשלב זה מנהלים חלון זמן סביר למו"מ כדי למנוע שחיקה ועייפות תהליך שמשפיעה לרעה על התוצאה.

לו"ז, בירוקרטיה וחתימה

עובדים לפי גאנט משימות: שמאות, ביטוחים, רישום בטאבו או מנהל, אישורי זכויות, ובדיקת שעבודים. במודל דיגיטלי, מעקב אוטומטי מונע פערים. בפרונטלי, היועץ מוביל יד-ביד עד חתימה, עובר על המסמכים ומוודא שההתחייבות תואמת את המתווה שסוכם.

מדדים למדידת הצלחת הייעוץ, דיגיטלי או פרונטלי

- עלות כוללת לאורך חיי ההלוואה: לא רק ריבית פתיחה אלא TCO כולל מדדים, עמלות וקנסות פוטנציאליים.
- עמידות בתרחישי קיצון: החזר במרווח ביטחון גם אם הריבית עולה, ההכנסה יורדת זמנית, או מושלמת השכרה מאוחרת.
- שקיפות ושליטה: האם ידעתם מדוע נבחר כל מסלול ומהם תנאי הפירעון המוקדם.
- זמן לסגירה: מהירות מול איכות - האם ההליך נחווה כמתוזמן, צפוי ושקט.

התאמת תהליך לקהלים שונים

משפרי דיור ומשקיעים

למשפרי דיור קיימת רגישות תזרימית בין מכירה לרכישה. דיגיטל מצוין לתזמון תשלומים, סימולציות בלון קצר, וקבלת התראות על תזרים שלילי. משקיעים נהנים מהשוואת תרחישי תשואה נטו בין בנקים, אך לעיתים יעדיפו פגישה פרונטלית לעיצוב אסטרטגיית מינוף רב-נכסית ולניהול בטחונות.

זוגות בתחילת הדרך

חינוך פיננסי הוא קריטי: פגישה פרונטלית אחת מייצרת שפה משותפת ומסגרת תקציבית. לאחר מכן, המעקב השוטף, עמידה ביעדים ושקיפות מסלולים יכולים להתנהל דיגיטלית, עם תזכורות ומעקב התנהגות צריכה חכמה כחלק מ**ייעוץ להבראה כלכלית** מבוסס תוצאות.

עצמאיים ובעלי עסקים

תיקי עצמאיים דורשים עבודה על דוחות, עונתיות והוצאות מוכרות. דיגיטל מאפשר שיתוף קבצים מהיר וגרסאות מסמכים מדויקות. פגישה פרונטלית אחת לבניית נרטיב אשראי מקצועי מול הבנק תעלה את סיכויי האישור ותשפר ריביות, במיוחד כאשר קיימות תנודות ברווחיות או שינויי מבנה חברה.

התמודדות עם סיכונים: תיאבון סיכון, רגולציה ומדיניות בנקים

בניית תמהיל טובה מתחילה בהבנת תיאבון הסיכון שלכם לצד מגבלות רגולטוריות כמו יחס החזר, אחוז מימון ותנאי ביטחונות. במודל דיגיטלי ניתן להעלות תרחישי רגישות ולהבין באיזה שלב יש חריגה מספים. בפרונטלי, הדיון האנושי מחדד מה חשוב יותר: החזר מינימלי כעת או יציבות לטווח הארוך.

הבנקים משנים תמחור לפי פרופיל לקוח, איכות ביטחונות ותחרות רגעית. שילוב של כריית נתונים דיגיטלית עם קשרים אישיים וניסיון מו"מ פרונטלי משפר עמדת פתיחה. יועץ מנוסה ידע מתי לרוץ דיגיטלית ומתי לעצור לפגישת עומק שמיישרת קו אסטרטגי.

תקשורת אפקטיבית עם יועץ: כללים לשיתוף פעולה מנצח

- קביעת מטרות מדידות: החזר יעד, תקופת הלוואה, ורצון לשמור גמישות לפרעון מוקדם חלקי.
- שקיפות בהכנסות ובהתחייבויות: אל תשאירו קצה פתוח - זה חוזר לרעתכם בשלב החיתום.
- תגובה מהירה למשימות: במודל דיגיטלי SLA פנימי של 24-48 שעות לכל בקשה מונע אובדן תנאים טובים.

עלות מול תועלת: כמה לשלם ועל מה

דמי ייעוץ מושפעים ממורכבות, מודל השירות והיקף הליווי. ייעוץ מרחוק לעיתים זול יותר ויעיל לתיקים סטנדרטיים. בתיקים מורכבים - עם איחוד אשראי, עסקאות רכישה-מכירה מקבילות, או ניהול שעבודים - תוספת על ליווי פרונטלי לרוב מחזירה את עצמה בשיפור ריביות, קיצור זמנים והימנעות מקנסות עתידיים.

בקשו הצעת מחיר שקופה: מה כלול, כמה סבבי מו"מ, כמה פגישות פרונטליות או שיחות וידאו, ואיזו אחריות ניתנת לאחר החתימה. מדדו את ההחזר על ההשקעה לפי הפחתת עלויות כוללת ולא לפי שורת העמלה בלבד.

כלים דיגיטליים שכדאי לאמץ גם אם בחרתם בפרונטלי

- לוח משימות שיתופי: סטטוס מסמכים, תאריכי יעד ותזכורות אוטומטיות.
- תיקייה מאובטחת בענן: גרסה עדכנית אחת של כל מסמך, עם בקרת הרשאות ושמירת היסטוריה.

- מחשבוני תרחישים: בדיקת רגישות לריבית, מדד והחזר מטרה בזמן אמת עם היועץ.

טעויות נפוצות בבחירת המודל וכיצד להימנע מהן

- בחירה לפי מחיר בלבד: חיסכון של מאות שקלים בייעוץ עלול לעלות עשרות אלפים בהלוואה לא נכונה.
- חוסר עקביות בנרטיב אשראי: הצגת מידע חלקי או סותר מול בנקים פוגעת באמון ובתמחור.
- ביצוע שינויים תכופים ללא טיעון סדור: מעייף את המערכת וגורם להצעות להישחק.

בדיקת התאמה אישית: שאלות מנחות לפני החלטה

- האם אני שולט בטכנולוגיה בסיסית להעלאת מסמכים וחתימות דיגיטליות, או שדרושה לי יד מכוונת מקרוב.
- מה רמת המורכבות של העסקה: מקורות הון, ערבויות, סוג הנכס, ותזמון בין מכירה לרכישה.
- כמה זמן פנוי יש לי, ומה רמת הדחיפות של ההליך.
- עד כמה חשוב לי מגע אנושי והרגשה של ליווי צמוד פנים אל פנים.

תיאום ציפיות עם היועץ: SLA, זמינות ודיווח

בקשו לוחות זמנים ברורים לכל שלב: תוך כמה זמן מקבלים הדמיה ראשונה, מתי יוצאות פניות לבנקים, ומה חלון המו"מ. הגדירו ערוצי תקשורת מועדפים - מייל, פורטל, וידאו או פגישה - ובאיזה תדירות אתם מקבלים עדכון סטטוס. הגדרה מראש מונעת תסכול וחוסכת זמן לשני הצדדים.

במקרים של **ייעוץ משכנתאות** שמשלב גם ניהול תקציב, כדאי להוסיף נקודות ביקורת חצי שנתיות לבחינת מימוש ההמלצות, אפשרויות מיחזור והעמקת החיסכון הכולל. במודל היברידי קבעו מראש אילו סיטואציות מצדיקות מעבר מפגישה דיגיטלית לפגישה פרונטלית מיידית.

ניצול נכון של מומחיות: מתי לערב אנשי מקצוע נוספים

תיקים שכוללים היבטי מס, רישום מורכב או סוגיות משפטיות נהנים משיתוף עורך דין ורואה חשבון. יועץ מנוסה יזהה נקודות תורפה מוקדם, ימליץ על בדיקות שמאות ממוקדות, ויכניס לעבודה מתווך **ביטוח משכנתא ומיסוי** שמתמחה בנכסים דומים. בדיגיטל ההפניות זריזות, ובפרונטלי התיאום בין כל הגורמים קורה סביב שולחן אחד.

מבט קדימה: ניהול המשכנתא לאחר החתימה

החתימה אינה סוף הסיפור. נדרש מעקב שנתי על ריביות שוק, מדד ועלויות ביטוח. דיגיטל מספק לוח מחוונים והתראות למחזור או פירעון חלקי בזמן. פגישה פרונטלית תקופתית מחזקת משמעת פיננסית, בוחנת הזדמנויות ומוודאת שהתמהיל עוד מתאים למציאות חייכם.

אם בעתיד תבקשו לבצע **איחוד הלוואות למשכנתא** או לבנות תמהיל מחדש עקב שינוי הכנסה, שילוב בין דיגיטל לפרונטלי יקצר תהליכים. הנתונים כבר שמורים, ההרגלים התקשורתיים מגובשים, והיועץ מכיר את הניואנסים האישיים והעסקיים שלכם.

איך לדעת שהמודל שבחרתם עובד עבורכם

- שקט נפשי בתהליך: אתם מבינים את הבחירות ולא מרגישים נגררים אחרי "מה שקרה לצאת".
- מדדים ניתנים למדידה: החזר יעד מושג, יחס החזר נשאר בגבולות, ותרחישי קיצון לא מאיימים על התקציב.
- תיעוד מלא ונגיש: בכל רגע ניתן לשחזר למה נבחר מסלול מסוים ואילו חלופות נבחנו.

מילת אחריות מקצועית ובחירה מודעת

בחירה בין דיגיטלי לפרונטלי איננה אידאולוגיה אלא כלי עבודה. מערכת נוחה ושקופה שמציגה תרחישים איכותיים תחסוך זמן וכסף, אך לא מחליפה הקשבה אנושית ושאלות טובות ברגעים המכריעים. מצד שני, פגישה פרונטלית ללא ארגון נתונים דיגיטלי תגרום לבזבוז זמן ולבלבול מיותר.

המודל הנכון הוא זה שמאפשר קבלת החלטות מקצועית, ממוקדת נתונים ורגישה לצרכים שלכם. אם אתם מתלבטים, פגישת היכרות קצרה עם **יועץ משכנתאות פרטי** שמציע גם כלים מרוחקים וגם ליווי מקרוב תבהיר במהירות היכן מצוי הערך עבורכם, במיוחד כשנדרשת מעטפת של **ייעוץ להבראה כלכלית** או ליווי ב**משכנתא לגיל השלישי**.

שאלו את עצמכם מה באמת יגדיל את הסיכוי לעסקה טובה, מה ישמור על שקט תזרימי לאורך זמן, ומי השותף המקצועי שיודע לשלב בין נתונים לקריאה מדויקת של המצב האישי שלכם. כך תבחרו מודל ייעוץ שמתיישב עם היעדים, הערכים והקצב שבו תרצו להתקדם.

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