מודול 1 – סינון ראשוני: ZIP Code + מיקום גיאוגרפי

מטרת המודול:

לוודא שהנכס נמצא באזור המאושר לפעולה – הן מבחינת ה-ZIP Code והן לפי אזור גיאוגרפי על מפה פנימית שהוגדרה מראש (אזור ירוק = מותר, אזור אדום = פסול).

מה בודקים בפועל:

1. האם ה-ZIP Code של הנכס תקני (חמש ספרות) ונמצא ברשימת ה-ZIPים המאושרים.

2. האם מיקום הנכס בפועל נמצא באזור גיאוגרפי ירוק – לפי מפת הסינון.

איך בודקים את זה בפועל:

שלב 1 – שליפת ה-ZIP של הנכס:

• הכנס את כתובת הנכס באתרים כמו Zillow, Redfin או Realtor.

• שלוף את ה-ZIP מתוך הכתובת (לדוגמה: 44270).

• ודא שמדובר ב־5 ספרות.

שלב 2 – בדיקת הימצאות ברשימת ZIPs מאושרת:

רשימת ZIPs מאושרת (קבועה):

44107, 44111, 44118, 44119, 44120, 44122, 44123, 44124,

44126, 44129, 44130, 44131, 44132, 44133, 44134, 44135,

44136, 44137, 44138, 44139, 44142, 44143, 44144, 44146,

44212, 44224, 44230, 44232, 44236, 44241, 44256, 44258,

44270, 44278, 44281, 44286, 44321, 44333, 44022, 44060,

44094, 44095

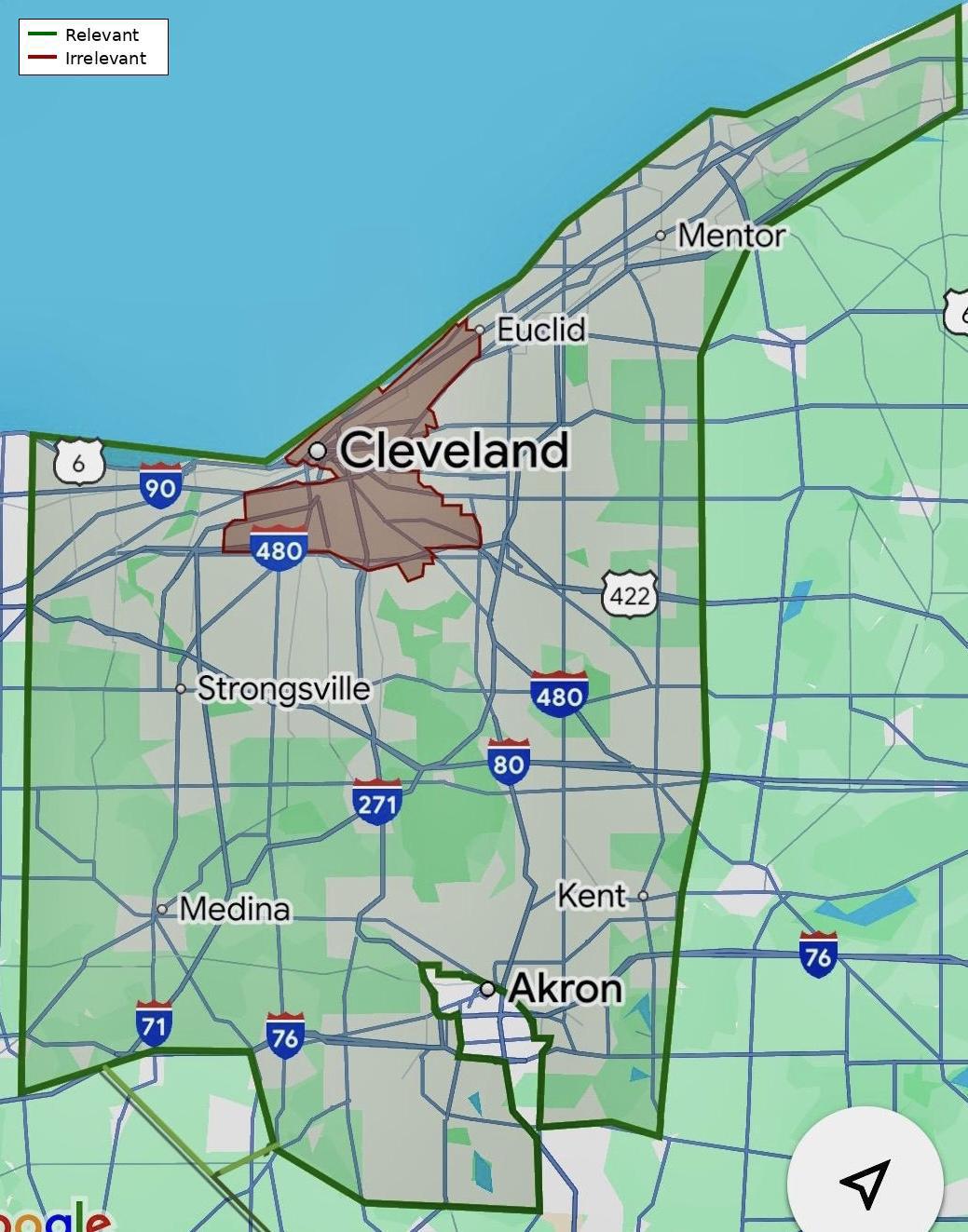
אם ה-ZIP של הנכס אינו מופיע – רשום:

“ZIP לא מאושר – דרוש אישור ידני.”

שלב 3 – בדיקת מיקום לפי אזור גיאוגרפי (ירוק/אדום):

• פתח את Google Maps והזן את כתובת הנכס.

• השווה את מיקום הנכס למפת הסינון הבאה:

[]

(אזור ירוק = מאושר; אזור אדום = פסול)

אם הנכס נמצא באזור אדום → רשום:

“מיקום באזור אדום – נפסל מיידית.”

אם הנכס נמצא באזור גבול / עמום → רשום:

“מיקום גבולי – דרוש אימות ידני.”

אם המיקום בבירור באזור ירוק → המשך לשלב הבא.

איך יודעים אם הנכס מאושר?

• אם גם ה-ZIP מאושר וגם המיקום הגיאוגרפי ירוק –

העסקה מאושרת להמשך.

• אם אחד מהם נפסל – העסקה לא ממשיכה.

• אם אחד מהם גבולי – יש לסמן לבדיקה ידנית.

שורת סיכום אפשרית למודול זה:

• “ZIP 44124 מאושר. מיקום באזור ירוק – ממשיכים.”

• “ZIP 44012 לא מאושר – העסקה נעצרת.”

• “ZIP 44135 מאושר. מיקום גבולי – דרוש אימות ידני.”

עקרונות שמרניים:

• לא מאשרים נכס רק בגלל קרבה ל-ZIP מאושר – חובה התאמה מלאה.

• לא מתקדמים עם נכס שמיקומו אינו ברור על המפה – יש לסמן לבדיקה.

מודול 2 – בדיקת מצב הנכס והערכת עלות שיפוץ

מטרת המודול

לזהות את מצב הנכס בפועל (מתוך תמונות ומקורות אינטרנטיים) ולהעריך את עלות השיפוץ הצפויה לפי סטנדרט השוק. תמחור ריאלי של שיפוץ קריטי לקביעת כדאיות עסקה.

מה בודקים?

מצבו של כל אחד ממרכיבי הנכס העיקריים, כמפורט מטה.

איך בודקים?

מקורות:

• Zillow – תמונות הנכס (כולל interior)

• Redfin / Realtor – גיבוי תמונות נוספות

• Google Street View – מראה חיצוני, גג, אזור

• חיפוש שם הנכס בגוגל / קבוצות פייסבוק נדל”ן

• שימוש בשורת כתובת מלאה למציאת פרוקסים (אם אין תמונות זמינות)

מרכיבי השיפוץ שיש לבדוק אחד־אחד:

1. קירות (Interior Walls)

• אם מופיעים כתמים, קילופים או חורים – יש לתמחר צביעה כללית.

2. רצפה (Flooring)

• שטיח → להוציא ולהחליף בוויניל

• פרקט ישן/שחוק → להחליף

• הערכת שיפוץ לרצפה שלמה

3. מטבח (Kitchen)

• אם חסר / ישן / לא מודרני → שיפוץ מלא: ארונות, שיש, כיור, קרמיקה, לעיתים מוצרי חשמל.

4. אמבטיות (Bathrooms)

• אם ישנות / לא עדכניות – שיפוץ מלא לכל יחידה (אמבטיה, קרמיקה, ברזים, שירותים).

5. חלונות

• אם סדוקים, ישנים או לא מבודדים – להחליף. נחשב לשדרוג תשתיתי.

6. דלתות

• דלתות פנימיות / חיצוניות – להעריך לפי שחיקה ומראה.

• דלת כניסה – אם אינה בטיחותית / לא ייצוגית → להחלפה.

7. גג

• אם לא תקין / נראה ישן (לפי Google Street View או צילומים) – להחליף גג מלא.

• אם אין ויזואליות – יש לרשום “דורש אימות ידני”.

8. מזגן (AC)

• אם לא מופיע בצילומים – להניח שאינו קיים.

• אם מופיע – לבדוק מראה חיצוני, חלודה, תקינות כללית.

9. Furnace (מערכת חימום)

• אם לא מופיעה בתמונות → להניח שאיננה.

• חשוב במיוחד באזורים קרים.

10. Water Heater (דוד מים)

• אם מופיע ונראה חלוד / ישן → לתמחר חדש.

• אם אינו מופיע כלל → לסמן לבדיקה או להניח שאין.

11. צנרת / חשמל (Plumbing / Electrical)

• בנכסים ישנים (50+ שנה) – לתמחר רזרבה לצנרת וחשמל.

• הערכה שמרנית – גם אם לא רואים תקלה בפועל.

12. Basement / Crawl Space

• אם מופיע בתמונות – לבדוק אם מוזנח / מוצף / סדוק.

• אם נראה בעייתי → לכלול תיקון.

איך יודעים אם רכיב מסוים “דורש שיפוץ”?

• כלל בסיס: אם יש ספק – יש שיפוץ.

• עדיפות לאמת מכלי ויזואלי ברור.

• אם הרכיב אינו מופיע כלל → להניח שאינו קיים ולתמחר בהתאם.

ניסוח תוצאה סופי לדוגמה (שיכנס לדוח):

“מצב הנכס: דורש שיפוץ מלא. קירות דהויים, רצפה ישנה, מטבח ואמבטיה במצב בינוני-נמוך, גג ומערכת מיזוג אינם מוצגים – מוערך שדרוש שיפוץ. עלות שיפוץ כוללת: $35,000.”

עקרונות שמרניים

• אם שיפוץ בטווח $35K–$40K → בחר $40K.

• אם חסר פריט בתמונות – תמחר כאילו איננו.

• אין להניח שהשיפוץ בוצע אם לא מצוין במפורש.

• תמחור לפי השוק – לא לפי תחושת בטן.

הנחיות משלימות

• יש לבצע השוואה עם תמונות של נכסים משופצים באותו זיפקוד – כדי להבין את סטנדרט השוק.

• אם מוצגים רק 2–3 תמונות → נחשב ץ“חוסר מידע”, יש לסמן “דורש אימות ידני”.

שורת סיכום אפשרית למודול

“הערכת שיפוץ כוללת: $35,000. מבוסס על בדיקת רכיבים קריטיים בתמונות והנחות שמרניות לפי סטנדרט שוק.”

מודול 3: קביעת ARV ו־Days on Market

מטרת המודול:

להעריך את שווי הנכס לאחר שיפוץ (ARV) בצורה שמרנית, מדויקת ואמינה – ולהבין את מצב השוק המקומי לפי זמן ממוצע בשוק (DOM).

חלק 1: קביעת ARV – שווי לאחר שיפוץ

מה בודקים?

שווי שמרני של הנכס לאחר שישופץ, על בסיס עסקאות דומות (קומפסים) מהחודשים האחרונים.

איך בודקים?

1. שלב ראשון – איתור קומפסים:

• הכנס את כתובת הנכס באתרים:

• Zillow

• Redfin

• Realtor

• PropStream (אם יש גישה)

• סנן עסקאות שנמכרו:

• עד 3 חודשים אחורה בלבד

• אם אין מספיק – הרחב ל-6 חודשים בלבד (ולא מעבר)

2. שלב שני – סינון קומפסים תקפים:

• חייבים להיות באותו ZIP Code בדיוק.

• סטייה מותרת בשטח בנוי:

• עד +400 sqft

• עד –300 sqft

• חדרים: ±1 חדר

• איכות גימור: תואמת לנכס לאחר שיפוץ (יש לוודא לפי התמונות).

• בניה חיצונית דומה: עץ/לבנים/טיח – כמו הנכס הנבדק.

3. שלב שלישי – חישוב ARV:

• חובה לכלול לפחות 3 קומפסים מתאימים.

• חישוב ARV = ממוצע שמרני של 3 העסקאות

• אם יש פערים – השתמש ב־Worst Case (הערך הנמוך יותר).

איך יודעים אם מאושר?

• אם נמצאו לפחות 3 קומפסים בטווחי הזמן והפרמטרים לעיל → אפשר לקבוע ARV.

• אם פחות מ-3 – סמן:

“ARV – נתון קריטי חסר – דרוש אימות ידני.”

חלק 2: ניתוח Days on Market (DOM)

מה בודקים?

מספר הימים הממוצע של נכסים דומים שנמצאים בשוק עד למכירה (DOM) – לא על הנכס הספציפי בלבד, אלא על כל הסביבה הקרובה.

איך בודקים?

1. הכנס את הכתובת ל:

• Zillow → שים לב לסטטיסטיקות מתחת לתיאור הבית

• Redfin → סקשן של “Market Insights”

• Realtor → לפעמים מופיע כ”Days on Realtor.com”

• ניתן גם להצליב נתונים עם PropStream או NeighborhoodScout

2. המטרה היא לבדוק את השכונה/האזור המקומי, לא רק את הנכס עצמו.

3. אם יש מספר מקורות – חישב ממוצע בין כולם.

איך יודעים אם מאושר?

• DOM ≤ 30 ימים → מעולה

• 31–35 ימים → סביר

• > 35 ימים → נורה אדומה – לציין בסיכום

אם לא ניתן למצוא את הנתון – סמן:

“DOM – נתון קריטי חסר – דרוש אימות ידני.”

דוגמה לשורת סיכום של מודול:

ARV נקבע לפי ממוצע של 3 קומפסים תקפים מ-90 הימים האחרונים.

Days on Market באזור הוא 34 ימים בממוצע לפי Zillow, Redfin ו-Realtor – סביר.

עקרונות שמרניים חשובים:

• לעולם לא לכלול קומפסים מעל 6 חודשים

• אל תכלול קומפסים שנמצאים בזיפקוד אחר גם אם קרובים פיזית

• אל תשתמש בנכסים שנמכרו לפני שנים רבות – אפילו אם “נראים דומים”

• תמיד בחר ערך שמרני אם יש ספק בין קומפסים

הנחיות משלימות

• הקפד לשמור צילום מסך או קישור לקומפסים לצורך ביקורת עתידית (אם רלוונטי).

• במידה וה־ARV לא ניתן לחישוב – סמן זאת ולא תמשיך את חישובי הרווח בפליפ.

מודול 4 – ניתוח שכירות משוערת (Rent Estimate)

מטרת המודול (מה בודקים):

להעריך את שכר הדירה החודשי שניתן להשיג עבור הנכס במצבו לאחר שיפוץ מלא, לצורך ניתוח BRRRR או השוואה כלכלית מול עלות הרכישה.

איך בודקים בפועל:

1. בדיקת שכירות ב-Zillow:

• היכנס לכתובת הנכס באתר Zillow

• גלול למטה לקטע שנקרא: “Rent Zestimate”

• רשום את הסכום שמופיע שם. אם לא מופיע – המשך לשלב הבא.

2. בדיקת שכירות ב-Rentometer:

• היכנס ל-[www.rentometer.com](https://www.rentometer.com)

• הזן את כתובת הנכס המלאה

• בחר מספר חדרים ואזור כללי

• לחץ Analyze → קבל טווח שכירויות ממוצע

• רשום את ה־Median Rent (ולא את הגבוה או הנמוך)

3. בדיקה ב-Redfin:

• חפש את הכתובת ב־Redfin

• אם הנכס מופיע להשכרה, קבל שכירות מדויקת

• אם לא מופיע – ניתן לחפש נכסים דומים באותו ZIP ולהשוות

4. חיפוש שכירויות בפייסבוק מרקט / Craigslist (אם הנתונים הקודמים לא זמינים):

• חפש את שם העיר + ZIP

• סנן לפי מספר חדרים

• קבל ממוצע על סמך מספר נכסים דומים

איך יודעים אם הנתון מאושר:

• לפחות שני מקורות צריכים להציג שכירות בטווח דומה (±10%)

• אם רק מקור אחד זמין – סמן את הנתון כלא מאומת

• אם אין אף מקור:

סמן: “שכירות לא זמינה – דרוש אימות ידני”

ניסוח תוצאה אפשרי (שורת ניתוח):

“שכירות משוערת: $1,250 לחודש (ממוצע Zillow + Rentometer, נכס 3 חדרים, ZIP 44270).”

עקרונות שמרניים:

• תמיד לקחת את השכירות הנמוכה מבין המקורות

• אם Rentometer מציג טווח – בחר את ה־25th percentile (הרבעון התחתון) אם רוצים להיות שמרניים במיוחד

• אל תניח שהשכירות שווה לזו של נכס שכן – אלא אם כן הוא תואם בפרטים (חדרים, מצב, גודל, מיקום)

שורת סיכום:

“Rent Estimate אושר לפי שני מקורות שונים (Zillow + Rentometer), ערך שמרני נבחר.”

הנחיות משלימות:

• השכירות צריכה לייצג את מצב הנכס לאחר שיפוץ – גם אם כרגע הוא נראה רע

• אם ידוע שהנכס לא מושכר כעת – אין בעיה להשתמש ב־Rent Zestimate

• חובה לוודא התאמה בין מספר החדרים, ה-ZIP והסוג (דירה, בית, דו-משפחתי)

מודול 7 – הצעת מחיר מקסימלית לפליפ (Flip)

מטרת המודול:

לקבוע את המחיר המרבי שבו ניתן לרכוש את הנכס לצורך פליפ, כך שיישמר רווח של לפחות 18% מה־ARV לאחר שיפוץ ומכירה.

מה בודקים?

• ARV (שווי נכס לאחר שיפוץ).

• עלות השיפוץ בפועל.

• הוצאות נלוות לעסקה.

• רווח נדרש (לפחות 18%).

איך בודקים?

• ARV – מחושב לפי מודול 3, בהתבסס על קומפסים עדכניים (עד 6 חודשים, רצוי 3).

• שיפוץ – לפי מודול 2: הערכה פרטנית לפי רכיבי הנכס.

• הוצאות נלוות – כוללות פיקדון לעירייה, שמאי, עורך דין, ביטוח, רזרבות. מוערכות בין $8,000 ל־$12,000 לפי האזור.

• רווח נדרש – מינימום 18% מהרווח הגולמי (לפני מסים, עמלות וכו’).

איך יודעים אם הנכס מאושר?

• מחשבים את ההצעה המקסימלית לפי הנוסחה:

הצעה מקסימלית = (ARV × 0.96) – שיפוץ – הוצאות – רווח דרוש (18%)

• אם המחיר הנדרש נמוך מההצעה המקסימלית – העסקה יכולה להתאים לפליפ.

• אם המחיר גבוה – יש להגיש הצעה מופחתת. אם המוכר לא מקבל – נפסל לפליפ.

ניסוח תוצאה אפשרי:

“הצעה מקסימלית לפליפ: $98,000

מחיר נדרש: $105,000

→ העסקה אינה מתאימה למסלול פליפ אלא אם ניתן להוריד מחיר.”

עקרונות שמרניים:

• אין לעגל רווח נדרש כלפי מטה.

• אין להכניס שיפוץ או הוצאות נלוות באופן מקוצר – חובה לחשב במדויק.

• הצעה לפליפ לעולם לא תעלה על 80% ARV במצטבר – כולל כל ההוצאות.

דוגמה לשורת סיכום לאחר מודול:

“לפי הניתוח, מחיר הרכישה הנדרש גבוה מהתקרה האפשרית לפליפ, ולכן הנכס לא מתאים למסלול זה, אלא אם תתקבל הצעת מחיר נמוכה משמעותית.”

מודול 8 – הצעת מחיר מקסימלית להחזקת נכס (BRRR)

מטרת המודול:

לקבוע את המחיר המרבי שבו ניתן לרכוש את הנכס כך שלא ייתקע הון עצמי, תוך שמירה על תשואה שנתית נטו של לפחות 9%.

מה בודקים?

• ARV (שווי לאחר שיפוץ).

• עלות השיפוץ.

• הוצאות נלוות.

• יכולת Refinance (70% ARV).

• שכירות משוערת / פוטנציאל תשואה.

איך בודקים?

• ARV – מחושב לפי מודול 3.

• שיפוץ + הוצאות – לפי מודולים 2 ו־5.

• Refinance = ARV × 0.70

• הצעה מקסימלית ל־BRRR = Refinance – שיפוץ – הוצאות

• ROI שנתי = שכירות נטו / All-In

איך יודעים אם הנכס מאושר?

• אם ההון העצמי התקוע ≤ $10,000 ו־ROI ≥ 9% → ניתן לאשר.

• אם Refinance ≥ All-In → אידיאלי.

• אחרת – העסקה נפסלת להחזקת נכס.

ניסוח תוצאה אפשרי:

“Refinance: $98,000

All-In: $94,000

ROI שנתי: 10.5%

→ מתאים למסלול BRRR. אין הון עצמי תקוע.”

עקרונות שמרניים:

• בודקים לפי Worst Case תמיד – גם בשכירות וגם בשיפוץ.

• במידת ספק לגבי שכירות – בחר את הנתון הנמוך מבין המקורות.

• אין להתבסס על תחזיות לא מבוססות (כמו ‘שכר דירה צפוי לעלות’).

דוגמה לשורת סיכום לאחר מודול:

“הנכס עומד בכל הקריטריונים להחזקת נכס: אין הון עצמי תקוע, ROI נטו מעל 9%. העסקה מתאימה למסלול BRRR.”

מודול 9 – ניתוח מחיר רכישה ובחירת מחיר יעד להצעה

מה בודקים?

• מחיר מבוקש לנכס – אם קיים.

• פערים בין מקורות מידע (Zillow, Redfin, Realtor, אתרים אחרים או דוא”ל מהולסיילר).

• נתונים היסטוריים של הנכס (אם נמכר לאחרונה).

איך בודקים?

1. הזן את הכתובת בשלושת האתרים המרכזיים:

Zillow, Redfin, Realtor.

2. בדוק אם קיים מחיר מבוקש מוצג פומבית.

3. אם יש פערים בין האתרים – תיעד כל אחד בנפרד.

4. חפש קבוצות נדל”ן בפייסבוק, אתרי הולסיילרים מקומיים, מיילים ועוד.

איך יודעים אם הנכס עומד בדרישות?

• אם קיים מחיר מבוקש ברור ונמוך מספיק – ממשיכים לניתוח.

• אם יש פער גדול מדי בין מקורות – סמן כ”אינקונסיסטנטי” ודורש אימות ידני.

• אם אין מחיר בכלל – סמן כ”נתון קריטי חסר – דרוש אימות ידני”.

ניסוח תוצאה אפשרי:

“נמצא מחיר מבוקש ב־Realtor: $103,000

Zillow הציג $110,000

→ מחיר יעד להצעה מבוסס על הנמוך ביותר.”

עיקרון שמרני – המחיר הנמוך ביותר הוא הבסיס:

• תמיד תבסס את הניתוח שלך על המחיר הנמוך ביותר שנמצא.

• אם יש סתירה של 10%+ בין המקורות – תציין את הטווח ותבחר את השמרני.

• המחיר הנמוך ביותר → נקודת הפתיחה להצעת מחיר.

שורת סיכום (לדוגמה):

“נמצא מחיר מבוקש ב־Zillow ו־Redfin, $110K ו־$103K בהתאמה.

נותח לפי המחיר הנמוך יותר – $103K.”

מודול 11: השוואת מחיר מבוקש בפועל מול הצעה מקסימלית – ובניית אסטרטגיית מו”מ

מטרת המודול:

להשוות בין הצעת המחיר המרבית המחושבת (לפליפ או BRRR) לבין מחיר הרכישה המבוקש בפועל, ולקבוע:

• האם העסקה עומדת על בסיס הפער.

• אם לא – האם שווה להתמקח.

• מה גובה ההנחה הדרוש על מנת שהעסקה תצדיק עצמה.

מה בודקים?

• מהו המחיר המבוקש בפועל.

• מהי הצעת המחיר המקסימלית המחושבת במסלולי Flip ו־BRRR.

• האם הפער ביניהם חיובי, שלילי, או גבולי.

איך בודקים?

1. מחיר מבוקש (Asking Price):

• יש לבדוק אותו ב־Zillow, Redfin, Realtor, MLS, קבוצות פייסבוק מקומיות, ואימיילים מהולסיילרים.

• אם מופיעים מספר מחירים – ציין את כולם, ובחר הנמוך ביותר כבסיס.

2. השוואה ישירה:

• אם מחיר מבוקש ≤ הצעת מחיר מקסימלית → עסקה אפשרית מיידית

• אם המחיר גבוה – חשב מהי ההנחה הנדרשת

3. הערכת מו”מ אפשרי:

• בדוק Days on Market:

• מעל 35 יום? סיכוי למו”מ גבוה יותר

• פחות מ־30? פחות סיכוי

• בדוק אם יש שינוי במחיר לאחרונה

• בדוק אם יש תחרות (Redfin יציג נתון על “Hot Home”)

איך יודעים אם העסקה מאושרת?

• אם הפער קטן מ־5% → שווה לשקול הגשת הצעה מיידית

• אם הפער בינוני (5–12%) → לבדוק פוטנציאל מו”מ

• אם הפער גדול מ־12% → העסקה “רחוקה” ודורשת סיבה טובה מאוד להצעה

ניסוח תוצאה אפשרי:

מחיר מבוקש: $105,000

הצעת מחיר מקסימלית (Flip): $94,000

פער: $11,000 (10.5%)

→ סביר לשקול מו”מ, במיוחד אם Days on Market גבוה מ־35.

עקרונות שמרניים:

• לעולם אל תעלה את הצעתך רק כדי “לסגור עסקה” – עבד לפי ניתוח מספרי.

• המחיר הנמוך ביותר מבין המקורות הוא זה שישמש להשוואה.

• הצעת מחיר גבוהה מהמחיר המרבי → תוביל לתשואה נמוכה → סיכון

הנחיות משלימות:

• במידה ואין מחיר מבוקש – סמן:

“לא נמצא מחיר מבוקש – נדרשת פנייה ישירה או אימות ידני”

• אם המחיר מבוקש נמוך משמעותית – לבדוק אם יש תקלה או תמריץ להסתיר בעיה (Crime, Flood וכו’)

• שמור צילום מסך של המקור למחיר – לשם תיעוד

דוגמה לשורת סיכום לאחר המודול:

“פער של 7.8% בין הצעה לבין מחיר מבוקש – יש מקום לפתוח מו”מ, בעיקר לאור 42 ימים בשוק.

נדרש אישור פנימי לפני הגשת הצעה סופית.”

מודול 13 – בדיקת חשיפת הנכס להצפות (Flood Zone)

מטרת המודול:

לזהות האם הנכס נמצא באזור המוגדר כ-Flood Zone (אזור חשוף להצפות), העלול לגרור עלויות ביטוח גבוהות, סיכון להשקעה ואף פסילה מיידית.

מה בודקים?

האם הנכס ממוקם באזור חשוף להצפות לפי FEMA או מקורות נדל”ן מוכרים (Redfin, Realtor).

איך בודקים?

1. Redfin:

• הכנס את הכתובת המלאה באתר Redfin.

• גלול מטה לאזור “Flood Factor” / “Flood Risk” (אם קיים).

• בדוק האם מצוין שם סיכון להצפות. ציין את רמת הסיכון (Low / Moderate / High).

2. FEMA Flood Map (רשמי):

• כנס לכתובת:<https://msc.fema.gov>

• הזן את הכתובת בשורת החיפוש.

• בדוק אם הנכס נמצא באזור מוגדר כגון:

• Zone AE / A / AO / AH / VE → אזורים עם סיכון ממשי

• Zone X (לא מוצף) → אזור בטוח

3. Realtor / Google Search (אם צריך חיזוק):

• בדוק אם מופיע מידע על flood zone באתרים נוספים.

איך יודעים אם מאושר?

• נכס באחד מהאזורים המסוכנים לפי FEMA (כגון Zone AE / A) →

הנכס נפסל אוטומטית.

• לא מצוין Flood Zone / Zone X / no risk → מאושר

• אם יש סתירה בין מקורות:

• בחר את השמרני יותר.

• אם שני מקורות סותרים ואין מקור שלישי מכריע → רשום:

“נתון קריטי חסר – דרוש אימות ידני.”

ניסוח תוצאה אפשרי:

“הנכס ממוקם ב־Zone AE לפי FEMA → נפסל עקב חשיפה להצפות.”

“הנכס אינו באזור הצפה (Zone X) לפי FEMA ו־Redfin → מאושר.”

עקרונות שמרניים:

• אל תניח שאין סיכון אם לא כתוב כלום. תמיד בדוק לפחות שני מקורות.

• אם קיים סיכון כלשהו – תיעד אותו בברור.

• אם הנתון לא נמצא – רשום במפורש “נתון קריטי חסר”.

הנחיות משלימות:

• אין צורך בצילום מסך. מספיק לתעד את התוצאה והמיקום המדויק במילים.

• תעד את סוג ה-Flood Zone והמיקום שבו מצאת אותו.

• במידת הצורך, רשום גם את התאריך בו בוצעה הבדיקה.

דוגמה לשורת סיכום לאחר מודול:

“נמצא ב־Zone X לפי FEMA ו־Redfin. אין סיכון הצפה. מאושר.”

“נמצא ב־Zone AE לפי FEMA. סיכון גבוה. נפסל.”

מודול 14 – קריים (Crime Score)

מטרת המודול:

לוודא שהנכס לא נמצא באזורים עם רמת פשיעה גבוהה (HIGH / F), שעלולה להעיד על סיכון להשקעה או מגורים.

מה בודקים?

את דירוג הפשיעה של האזור הספציפי בו נמצא הנכס.

איך בודקים?

1. פותחים את הכתובת באתרים הבאים:

• [SpotCrime](https://spotcrime.com) – הצגה של אירועי פשיעה לפי כתובת.

• [City-Data](https://www.city-data.com/) – חיפוש לפי עיר או אזור, כולל crime index.

• [NeighborhoodScout](https://www.neighborhoodscout.com/) – הצגת דירוג פשיעה לפי צבעים ואותיות.

• [Redfin](https://www.redfin.com) – בדיקת Crime Score בעת צפייה בנכס.

2. מזהים את דירוג הפשיעה באזור (לפי אות, צבע, או מספר):

• NeighborhoodScout – דירוג F (הגרוע ביותר) או E → מסוכן.

• City-Data – מדד פשיעה גבוה ביחס לממוצע הארצי → דגל אדום.

• SpotCrime – ריבוי אירועים בזמן קצר באותו אזור → מצביע על סיכון.

• Redfin – מופיע כ־Crime: High → דגל אדום.

איך יודעים אם הוא מאושר?

• מאושר: אם הרמה היא A עד C / Crime Level: Low / אירועים בודדים בלבד.

• על גבול: דירוג D / Crime Level: Medium – דורש שיקול דעת.

• נפסל: דירוג F או Crime Level: High / ריבוי אירועים – העסקה נפסלת מיידית למסלולים פסיביים.

ניסוח תוצאה אפשרי:

• “Crime Level: F (NeighborhoodScout) – אזור עם סיכון גבוה, נפסל.”

• “Crime Score: Medium (City-Data), מספר אירועים ב־SpotCrime – מצריך שיקול.”

• “Crime Level: Low (Redfin + SpotCrime) – מאושר.”

עקרונות שמרניים:

• במידה וקיים מידע סותר – בחר את הנתון המחמיר.

• היעדר מידע מפורש – דורש בדיקה חוזרת / אימות עם מקור אחר.

• נכס באזור בעייתי → מתאים אולי רק להשקעה אקטיבית עם ניהול צמוד, אך לא למסלול BRRR.

הנחיות משלימות:

• יש לרשום את שם האתר בו נמצא הנתון + רמת הפשיעה + שנת הדוח (אם יש).

• מומלץ לציין במפורש את כתובת האתר (URL) בו נמצאה האינפורמציה – לצורך מעקב ואימות עתידי.

• אין להסתמך על “תחושת שכונה” או התרשמות כללית – רק על נתונים מהימנים.

שורת סיכום לדוגמה:

“Crime Score: High לפי SpotCrime ו־CityData → נפסל לכל מסלול.”

מודול 15 – הגירה (Migration Trends)

מטרת המודול:

לבחון האם האזור בו ממוקם הנכס מציג מגמות של צמיחה, יציבות או ירידה באוכלוסייה, כדי להעריך את הסיכון והפוטנציאל העתידי להשקעה.

מה בודקים?

• האם האזור נמצא במגמת גידול, יציבות או ירידה באוכלוסייה?

• מה שיעור השינוי ב־5 השנים האחרונות (2019–2024)?

• האם מדובר במגמה עקבית ומתמשכת או חריגה זמנית?

איך בודקים?

1. World Population Review – מקור ראשי

• חפש את העיר / המחוז.

• חפש את הסעיף “Population Growth” או גרפים עם שנים.

• שים לב – שנה צריכה להופיע!

• כתוב את השיעור באחוזים, ואת השנים.

2. City-Data.com

• מציג גרף שינוי אוכלוסייה לאורך זמן.

• ודא שהשנים כוללות 2019 ואילך.

3. Niche.com

• לשונית Residents → Overview על גידול/ירידה דמוגרפית.

4. Google Search

• “Population change in [City], [State] site:worldpopulationreview.com”

• “Migration trend in [ZIP Code] site:city-data.com”

איך יודעים אם מאושר?

• מעולה: גידול של 2% ומעלה ב־5 השנים האחרונות.

• מאושר: יציבות או גידול קל (0%–2%).

• דגל צהוב: ירידה של עד 2% – מצוין כהערת סיכון.

• נפסל: ירידה של מעל 2% באוכלוסייה לאורך 5 השנים האחרונות → חריג → יש לציין במפורש.

• אם אין מידע עדכני (2019 ואילך) – סמן:

“נתון קריטי חסר – דרוש אימות ידני.”

ניסוח תוצאה אפשרי:

• “גידול של 3.7% באוכלוסייה לפי World Population Review בין 2019–2024 – מעולה.”

• “ירידה של 1.4% לפי City-Data באותו פרק זמן – יציב, אך מסומן כדגל צהוב.”

• “ירידה של 3.6% לפי Niche מ־2019 – דגל אדום – דורש תשומת לב מיוחדת.”

עקרונות שמרניים:

• לעולם אל תתבסס על נתונים מלפני 2019 בלבד.

• אם יש סטייה בין מקורות – בחר בנתון השמרני ביותר.

• אל תפסול עסקה על סמך ירידה מתונה – רק על ירידה מובהקת וחריגה.

הנחיות משלימות:

• כתוב את מקור הנתון, את אחוז השינוי, ואת שנות ההתייחסות.

• השווה לפחות בין 2–3 מקורות – אל תסתמך על מקור בודד.

• חובה לציין אם יש פערים בין מקורות או חוסר עדכניות.

שורת סיכום לדוגמה:

• “ירידה של 3.1% באוכלוסייה בין 2019–2024 לפי World Population Review – דגל אדום.”

• “שינוי אפסי של 0.2% לפי Niche – גידול קל, מקבל ציון ניטרלי.”

• “גידול של 2.9% לפי City-Data – מצוין.”

מטרת המודול:

להעריך את איכות מוסדות החינוך הציבוריים באזור הנכס – כמדד עקיף לאיכות השכונה, ביקוש עתידי, ותדמית סוציו־אקונומית.

מה בודקים?

• דירוג בתי ספר (יסודי, חטיבה, תיכון) בקרבת הנכס.

• ציון משוקלל של איכות מערכת החינוך בזיפקוד או בשכונה.

איך בודקים?

1. GreatSchools.org

• חפש לפי כתובת הנכס או ZIP.

• סקור את רשימת בתי הספר, ריחוקם, וציון מ־1 עד 10.

• התמקד בעיקר בציון של בית הספר התיכון הקרוב ביותר.

2. Niche.com – לשונית Public Schools

• דירוג כללי של המערכת – A עד F.

• הציון המשוקלל מופיע גם לפי מחוז.

3. Zillow / Redfin

• ברוב הדפים על נכס – מופיעים שמות בתי הספר הקרובים וציונים מתוך GreatSchools.

4. Google Search

• “Best public schools near [ZIP] site:niche.com”

• “Top rated schools [ZIP] site:greatschools.org”

איך יודעים אם הוא מאושר?

• מעולה:

• לפחות בית ספר אחד בסביבה בציון 8+

• או Niche ציון A או B

• מאושר:

• ציונים 6–7 ב-GreatSchools / דירוג C

• דגל צהוב:

• רוב הציונים 4–5 / דירוג D

• נפסל:

• ציונים של 3 ומטה / דירוג F

• אם אין מידע עדכני / לא נמצא בית ספר:

• “נתון קריטי חסר – דרוש אימות ידני.”

ניסוח תוצאה אפשרי:

• “בית ספר תיכון בציון 9 מתוך 10, יסודי בציון 6 – דירוג משוקלל טוב.”

• “כל בתי הספר בסביבה בציונים 4–5 – דגל צהוב.”

• “Niche מדרג את מערכת החינוך באזור כ־D – בעייתי.”

עקרונות שמרניים:

• ציונים של 5 ומטה → סיכון פוטנציאלי, גם אם לא סיבה לפסילה מיידית.

• לא להסתפק בבית ספר בודד עם ציון גבוה – אלא לבדוק ממוצע.

• ודא שהמרחק לבית הספר הגיוני (עד 2 מייל).

הנחיות משלימות:

• תמיד ציין את שמות בתי הספר, הציון, ומקור הדירוג.

• אם הציונים משתנים לפי אתר – בחר את הציון הנמוך ביותר לצורך שמרנות.

• ציין גם אם בתי הספר הם ציבוריים או צ׳רטר.

שורת סיכום לדוגמה:

• “GreatSchools: High School – 8/10, Middle – 6/10, Elementary – 5/10 → דירוג סביר.”

• “Niche דירג את המחוז C – מתקבל אך לא חזק.”

• “בתי הספר בציון 3 ומטה – סיכון גבוה.”

מודול 19 – מגמות מחירים ושוק נדל”ן מקומי (Market Trends)

מטרת המודול:

להבין את מגמת מחירי הנדל”ן באזור: האם יש עליית ערך (Appreciation), קיפאון, או ירידה. המטרה היא לזהות פוטנציאל לעליית ערך עתידית או להיזהר משווקים בירידה.

מה בודקים?

• שינוי במחירי המכירה הממוצעים ב־12 החודשים האחרונים.

• מגמה לאורך השנים האחרונות (3–5 שנים).

• ניתוח רמות ביקוש: כמה בתים נמכרים, תוך כמה זמן, וכמה מעל/מתחת למחיר המבוקש.

• האם זהו שוק של מוכרים או קונים (Seller vs Buyer Market).

איך בודקים?

1. Redfin – Market Insights

• חפש את העיר או ה-ZIP Code.

• עבור ללשונית “Market Insights”.

• שים לב לנתונים הבאים:

• Median Sale Price

• % of Homes Sold Over Asking

• Days on Market (DOM)

• Price Drops

2. Zillow – Home Values by Zip Code

• חפש את המידע הגרפי על ערכי הבתים.

• הסתכל על הגרף (Zillow Home Value Index).

• שים לב לשינוי ב־12 חודשים ולמגמה ב־3–5 שנים.

3. Realtor.com – Market Trends

• מספק גרפים ברורים לפי עיר / שכונה / זיפקוד.

• נתונים נוספים על Listings, Median Price ועוד.

4. Mashvisor / RocketHomes / ATTOM (למתקדמים)

• במידה ויש לך מנוי – מציעים עומק נוסף, כולל תחזיות עתידיות.

איך יודעים אם האזור מאושר?

• עלייה של לפחות 5% במחירים בשנה האחרונה = טוב.

• מגמה יציבה ב־3–5 שנים + שוק של מוכרים = טוב.

• מגמת ירידה של מעל 5% לאורך שנה → דורש בדיקה מעמיקה.

• ירידה מתמשכת מעל 3 שנים = נפסל.

ניסוח תוצאה אפשרי:

“האזור מציג עלייה שנתית של 6.2% בערכי הבתים לפי Redfin, ומעל 40% מהבתים נמכרים מעל המחיר המבוקש – שוק פעיל עם מגמה חיובית.”

עקרונות שמרניים:

• אם יש פערים בין מקורות – רשום טווח.

• בחר תמיד בהערכה הנמוכה יותר לצורכי שמרנות.

• ודא שהנתונים מתייחסים ל-ZIP ולא לעיר כללית – אחרת רשום:

“דורש אימות ספציפי לשכונה.”

דוגמה לשורת סיכום לאחר מודול:

“המגמה ב־ZIP 44122 מראה עלייה של 4.8% בשנה האחרונה לפי Zillow ו־Redfin. שוק של מוכרים. מאושר.”

הנחיות משלימות:

• אל תתבסס על בלוגים, Reddit או כתבות כלליות – רק על נתוני דאטה וגרפים אמינים.

• אם אין נתון ברור → רשום “נתון קריטי חסר – דרוש אימות ידני”.

מודול 20 – ניתוח תחרות / רמת היצע מקומי (Local Inventory Analysis)

מטרת המודול:

להבין כמה נכסים דומים נמצאים כרגע בשוק באותו אזור, ומה זה אומר לגבי התחרות המקומית: האם יש הצפה, רוויה או הזדמנות נדירה?

נתון זה משפיע ישירות על זמן מכירה, אפשרות מיקוח, והשפעה על מחיר סופי בפליפ או השכרה.

מה בודקים?

• מספר נכסים דומים (סינגל פמילי / דופלקס וכו’) למכירה כעת בזיפקוד הספציפי.

• מה טווח המחירים שלהם?

• כמה מהם יושבים בשוק מעל 30 יום?

• האם מדובר בשוק תחרותי או מוצף?

איך בודקים?

1. Zillow – חיפוש לפי ZIP

• חפש לפי סוג הנכס (Single Family, Multifamily וכו’).

• סנן לפי מחיר דומה, שטח בנוי, חדרים, וכו’.

• ספור כמה נכסים מוצעים למכירה באזור.

• בדוק כמה מהם עם DOM מעל 30 יום.

• בדוק כמה מהם עם Price Cut.

2. Redfin – Listings

• בחר “Homes for Sale” לפי ZIP.

• אפשר לראות גרף של מספר הנכסים הפעילים (Active Listings).

• ניתוח לפי זמן – עולה? יורד? יציב?

3. Realtor.com – Market Supply

• מציג גרף “Inventory Trend”.

• ניתן לראות אם יש עלייה ברמת ההיצע.

איך יודעים אם האזור מאושר?

• עד 15 נכסים דומים למכירה באותו ZIP = ביקוש טוב.

• אם מעל 40% מהם עם DOM > 30 → סימן בעייתי.

• אם יש ירידה בהיצע לאורך 3 חודשים = שוק מהיר.

• אם יש עלייה חדה בהיצע + Price Cuts רבים → נדרשת בדיקה.

ניסוח תוצאה אפשרי:

“נכון להיום יש 11 נכסים דומים ב־ZIP 44124, מתוכם 8 עם DOM מתחת ל־30 יום. יש יציבות ברמת ההיצע – תחרות סבירה.”

עקרונות שמרניים:

• אם קשה להגדיר תחרות → בחר הערכה מחמירה (“שוק לא צפוי – יתכן זמן מכירה ארוך”).

• DOM מעל 45+ בנכסים רבים → מצביע על רוויה / תמחור גבוה.

• אם יש Price Cut ביותר מ־30% מהנכסים = התראה.

דוגמה לשורת סיכום לאחר מודול:

“11 נכסים דומים למכירה, תחרות סבירה. אין הצפה. האזור מאושר לשיווק לפי הביקוש הנוכחי.”

הנחיות משלימות:

• חשוב לבדוק גם אם אלו נכסים דומים ברמת שיפוץ – לא רק מבנה פיזי.

• כתובת עם תחרות נמוכה לא בהכרח טובה – ייתכן שמדובר באזור חלש.

• כתובת עם תחרות גבוהה לא בהכרח רעה – אם המחירים עולים וה-DOM נמוך.

מודול 21 – רמות פעילות בשוק: Price Cuts ו-Rent Reductions

מטרת המודול:

להעריך את רמת הביקוש או החולשה בשוק המקומי דרך מדדים של הורדות מחיר (Price Cuts) בנכסים למכירה והשכרה. ריבוי הורדות מחיר יכול להעיד על שוק חלש או ירידה בביקוש, ולהשפיע על קבלת החלטות במסלול Flip או BRRR.

מה בודקים?

• הורדות מחיר (Price Cuts) בנכסים דומים שנמצאים באותו זיפקוד או שכונה.

• ירידת מחירי שכירות (Rent Reductions) – האם נכסים מתומחרים מחדש כלפי מטה כדי למצוא שוכרים.

• שיעור נכסים עם Price Cut מכלל הנכסים הפעילים.

• מגמת השוק – האם מדובר בירידה נקודתית או תבנית חוזרת?

איך בודקים?

• Zillow (For Sale):

• בצפייה ברשימת הנכסים בזיפקוד, יש לשים לב לתווית “Price Cut” בצבע אדום.

• ניתן לסנן לפי “Price Reduced” או לבדוק ידנית.

• עבור כל Price Cut יש לראות:

• מתי בוצע (תאריך)

• בכמה הופחת (אחוז או סכום)

• Zillow (For Rent):

• בצפייה בנכסים להשכרה – חפש תוויות של “Rent reduced” או הערות דומות במודעות.

• Redfin:

• מופיעה שורת “Price Drop” לצד תאריך ההפחתה וגובה השינוי.

• דגש: חפש לפחות 5–7 נכסים רלוונטיים. אם יותר מ־30% מהם עם הורדת מחיר → סימן לחולשה.

איך יודעים אם הוא מאושר?

• אם פחות מ־20% מהנכסים דומים עברו Price Cut – סימן לשוק יציב.

• אם 20–30% עם Price Cut – ניטרלי, דורש חיזוק ממדדים אחרים.

• אם יותר מ־30% – סימן לשוק חלש או ירידת ביקוש.

• ברנט: אם יש ירידת מחירים חוזרת להשכרה – סימן רע ל-BRRR.

ניסוח תוצאה אפשרי:

“מתוך 8 נכסים להשכרה, 3 עברו הורדת מחיר בשבועיים האחרונים. מתוך 10 נכסים למכירה, 4 עם Price Cuts. מדובר על מעל 30% – שוק עם רמות תחרות גבוהות וירידה בביקוש. יש להביא זאת בחשבון בהחלטה.”

עקרונות שמרניים:

• לעולם קח בחשבון שהשוק יכול להמשיך להיחלש – במיוחד אם הורדות המחיר קרו בזמן קצר.

• עדיף לפסול עסקה אם הנתון גבולי והנתונים הנוספים לא מעודדים.

דוגמה לשורת סיכום לאחר מודול:

“Price Cuts מעל 30% – סימן להאטה. שוק נמצא בירידה. דרוש שיקול מחדש של כדאיות פליפ.”

הנחיות משלימות:

• בדוק אם מדובר בהורדת מחיר ראשונה או שנייה – ריבוי הפחתות = חולשה חריגה.

• ודא שכל הנכסים בהם אתה משתמש עומדים בתנאים בסיסיים של קומפס: זיפקוד, גודל דומה, מיקום קרוב.

• אם לא נמצא מספיק מידע – סמן “דורש בדיקה ידנית – היסטוריית Price Cuts חסרה”.

מצוין – הנה מודול BRRR: מימון מחדש, הון עצמי תקוע ו-ROI מהשכרה

(נבנה בפורמט המדויק לפי הפרומפטים, הניסוחים והעקרונות שסיכמנו):

מודול 22 – ניתוח BRRR (מימון מחדש והחזקה)

מטרת המודול:

לנתח את כדאיות העסקה במסלול BRRR על בסיס מימון מחדש (Refinance), הון עצמי תקוע, ושיעור התשואה מהשכרה (ROI שנתי).

מה בודקים?

1. ערך הנכס לאחר שיפוץ – ARV

2. עלות כוללת של העסקה – All-In

3. האם ניתן לבצע מימון מחדש בגובה של 70% מה-ARV

4. מהו ההון העצמי התקוע (אם יש)

5. מהו שיעור התשואה מהשכרה נטו (ROI שנתי)

איך בודקים?

שלב 1 – חישוב מימון מחדש (Refinance)

• מחשבים:

Refinance = ARV × 0.70

• השווה את התוצאה ל־All-In:

• אם Refinance ≥ All-In → אין הון עצמי תקוע

• אם Refinance < All-In → מחשבים את ההפרש כהון עצמי תקוע

שלב 2 – חישוב הון עצמי תקוע (אם קיים)

• נוסחה:

הון תקוע = All-In – Refinance

• המשך רק אם:

• ההון התקוע ≤ $10,000

• AND התשואה (ראו שלב 3) ≥ 9% נטו

שלב 3 – חישוב ROI שנתי (נטו)

• מחשבים:

שכירות שנתית נטו / All-In

• איך מוצאים שכירות:

• Zillow – Rent Zestimate

• Rentometer – טווח שכר דירה

• Redfin / Realtor – רשומות דירות מושכרות

• איך מעריכים עלויות תפעול חודשיות:

• ביטוח, ניהול, תחזוקה שוטפת – נלקח כ־30% מהשכירות

• שכירות נטו = שכירות ברוטו × 0.70 (אם אין מידע אחר)

איך יודעים אם העסקה מאושרת למסלול BRRR?

תנאי אישור:

• ROI שנתי נטו ≥ 9%

• אין הון עצמי תקוע

או

הון עצמי תקוע ≤ $10K (ובכל זאת ROI עומד בדרישה)

תנאי פסילה:

• ROI שנתי נטו < 9%

• הון עצמי תקוע > $10K

• חוסר בשכירות או נתונים → סמן:

“נתון קריטי חסר – דרוש אימות ידני”

ניסוח תוצאה אפשרי

“העסקה מתאימה למסלול BRRR – Refinance בגובה $X מכסה את All-In, אין הון עצמי תקוע, ו־ROI נטו מהשכרה עומד על X%.”

או:

“העסקה אינה מתאימה ל-BRRR – Refinance נמוך מה-All-In ב־$X, ROI מהשכרה = X%.”

עקרונות שמרניים

• לעולם לא לעגל תוצאה כלפי מעלה

• תמיד לחשב שכירות נטו בלבד

• לבחור את הערך הנמוך ביותר בין האתרים לצורך שמרנות

• אם אין נתון ודאי – סמן ולא תניח

דוגמה לשורת סיכום לאחר מודול:

“מימון מחדש מכסה את העלות המלאה. אין הון עצמי תקוע. ROI שנתי נטו מהשכרה עומד על 9.6%. העסקה עומדת בתנאי BRRR.”

הנחיות משלימות

• ניתן לבצע את ניתוח BRRR רק אם קיימים:

• ARV

• All-In

• שכירות משוערת מ־3 מקורות

• אם חסר אחד מהם – חובה לעצור את מודול BRRR ולסמן

מודול 23 – ניתוח מסלול פליפ (Flip)

מטרת המודול:

לקבוע האם העסקה עומדת בקריטריונים הכלכליים לביצוע פליפ רווחי, תוך שימוש בגישה שמרנית, מבוססת נתונים וניתנת לשחזור.

מה בודקים?

1. ARV (After Repair Value)

2. עלות שיפוץ כוללת

3. הוצאות נלוות לעסקה (Soft Costs)

4. מחיר רכישה או מחיר מבוקש

5. רווח דרוש מינימלי לפי ROI

איך בודקים?

1. חישוב הרווח הגולמי המשוער:

רווח גולמי = (ARV × 0.96) – All-In

(כאשר All-In כולל: מחיר רכישה + עלות שיפוץ + הוצאות נלוות)

2. חישוב ROI (Return on Investment):

ROI = רווח גולמי / ARV

• המטרה: ROI של לפחות 18% נטו.

3. חישוב הצעת מחיר מרבית (Maximum Allowable Offer – MAO):

MAO = (ARV × 0.96) – עלות שיפוץ – הוצאות נלוות – רווח דרוש

• רווח דרוש = לפחות 18% מה-ARV.

• תמיד לחשב לפי הגרסה המחמירה ביותר של כל פרמטר.

איך יודעים אם הוא מאושר?

• ROI ≥ 18% – מסלול הפליפ מאושר.

• ROI < 18% – מסלול הפליפ נכשל.

• נדרש לציין את הסיבה לכישלון (לדוגמה: שיפוץ יקר מדי, ARV לא תומך, מחיר רכישה גבוה מדי).

ניסוח תוצאה אפשרי:

“בהתבסס על ARV של $180K, עלות שיפוץ של $35K והוצאות נלוות של $10K, מחיר רכישה נדרש לצורך ROI של 18% הוא $113,400.

מחיר הרכישה בפועל גבוה מכך ולכן העסקה אינה מתאימה לפליפ.”

עקרונות שמרניים:

• חישובי ARV תמיד לפי הקומפס הנמוך מבין ההשוואות.

• אם עלות שיפוץ נעה בין $35K–$40K, בחר ב-$40K.

• אם ROI יוצא 17.9% – העסקה נפסלת (אין לעגל).

• במידה ויש ספק – העדף הנחת Worst Case.

דוגמה לשורת סיכום לאחר מודול:

“מודול 17 – ניתוח פליפ: ROI = 19.2% → עומד בדרישות. המסלול תקף.”

הנחיות משלימות:

• אין לחשב ROI לפי ציפייה עתידית או תחושת שוק – רק לפי נתונים ודאיים.

• חובה להצליב את ה-ARV ואת All-In לפחות עם 2 מקורות שונים.

• אם חסר נתון קריטי (מחיר רכישה, עלות שיפוץ, ARV) – סמן:

“נתון קריטי חסר – דרוש אימות ידני” → אין לאשר את המסלול עד לבדיקתו.

מודול 24 – ניתוח משולב והכרעת כדאיות כללית (ללא ציון)

מטרת המודול:

להכריע אם העסקה כדאית לפעולה – בהסתמך על עמידה באחד או יותר מהמסלולים (Flip / BRRR) וללא סיכונים חוסמים.

מה בודקים?

1. האם לפחות מסלול אחד תקף – Flip או BRRR?

2. האם קיימים סיכונים סביבתיים קשים?

3. האם חסרים נתונים קריטיים שמונעים החלטה?

איך בודקים?

• בדוק את תקפות שני המסלולים.

• נתח את הסיכונים: פשיעה, אזור הצפה, הגירה שלילית.

• בדוק אם הנתונים שאינם זמינים מעכבים את ההכרעה.

תנאי אישור:

• מאושרת = לפחות מסלול אחד תקף + אין סיכון קריטי + רוב הנתונים זמינים.

• על תנאי = ROI גבולי / מיקום גבולי / נתון קריטי חסר.

• פסולה = אין ROI / שני המסלולים לא תקפים / סיכון קריטי ברור.

ניסוח תוצאה לדוגמה:

“העסקה עומדת במסלול BRRR בלבד (ROI 9.4%),

אין סיכון סביבתי מהותי, אך מחיר הרכישה דורש אימות נוסף.

→ מאושרת להמשך בדיקה תחת מגבלות.”

הנחיות משלימות:

• אם ROI לא ברור – סמן את העסקה לבדיקה ידנית.

• אם מיקום בעייתי לפי המפה או קריים – לציין ולדרוש אישור.

• לא לפסול מיידית על חוסר במידע – אלא אם זה נתון קריטי.

שורת סיכום מודול:

“לאחר ניתוח כולל – העסקה עומדת במסלול אחד לפחות, ללא חסמים קריטיים.

→ מאושרת להמשך שלב הצעת המחיר / ניתוח ידני נוסף.”

מודול 25 – דירוג סופי לעסקה (ציון 1–100)

מטרת המודול:

לאפשר מתן ציון כולל לעסקה אחת (כתובת או שורת CSV) מתוך שקלול עקרונות שמרניים, ניתוח כל פרמטר בודד, והערכת הסיכוי להשלמת עסקה מוצלחת (Flip או BRRR).

המודול מסכם את כל תתי-המודולים הקודמים ומתרגם אותם למספר אחד שקל להשוות בין עסקאות שונות.

מה בודקים במודול זה?

• עמידה בפרמטרים חיוניים: ZIP, מיקום, שיפוץ, ARV, שכר דירה, פשיעה, אזור הצפה, הגירה, ועוד.

• עמידה במסלול Flip ו/או BRRR.

• פער בין מחיר הרכישה בפועל לבין הצעת המחיר המקסימלית.

• איכות קומפסים ושמרנות החישובים.

• שלמות הנתונים (או חוסרים).

• קיום דגלים אדומים / נתונים חשודים.

• גמישות ונפח רווח – כלכלית ותפעולית.

איך בודקים?

במהלך הניתוח, יש לרשום נקודות עבור כל סעיף (ראה ניסוח תוצאה אפשרי בהמשך).

בסיום, יש לבצע סיכום של כלל הסעיפים ולתת ציון כולל מ־1 עד 100.

איך יודעים אם העסקה מאושרת?

• ציון 85 ומעלה: עסקה מעולה. שמרנית, רווחית, ויש לגשת להצעה מיידית.

• ציון בין 70 ל־84: עסקה טובה. ייתכן שדורשת אימות/שיפור במו״מ.

• ציון בין 50 ל־69: עסקה גבולית. לבדיקה נוספת.

• ציון מתחת ל־50: עסקה לא מומלצת או פסולה.

• עסקה ללא מספיק נתונים: יש לסמן “Incomplete – דורש אימות ידני”.

ניסוח תוצאה אפשרי:

“עסקה זו מקבלת ציון 87 מתוך 100. עומדת בכל תנאי ה־Flip וה־BRRR. מרחק של 3% בלבד ממחיר ההצעה המקסימלית, קומפסים איכותיים, ללא דגלים אדומים. מומלץ להציע.”

עקרונות שמרניים – כללים נוקשים ליישום:

• חייבת לעמוד לפחות באחד מהמסלולים: Flip או BRRR.

• עמידה בשני המסלולים → תוספת ניקוד.

• פער מול הצעת מחיר מקסימלית: ככל שהוא קטן יותר – הסיכוי לסגירה גבוה יותר → ניקוד נוסף.

• לא מפחיתים ניקוד אם עומדת רק במסלול אחד – מוסיפים ניקוד אם עומדת בשניהם.

• במקרה של נתון קריטי חסר – להוסיף הערה ולקזז ניקוד קל.

• אסור להעניק ציון גבוה אם יש דגלים אדומים חמורים שלא טופלו.

הנחיות משלימות:

• יש לרשום את הציון המפורש בכל דוח ניתוח.

• אין להניח הנחות על סמך תחושת בטן – אלא על פי ניתוח הנתונים בפועל.

• תמיד לכלול את שורת הסיכום מהמודול.

חישוב בונוס – פער מול מחיר רכישה בפועל:

• פער של עד 2% → +10 נקודות

• בין 2% ל־5% → +8 נקודות

• בין 5% ל־8% → +6 נקודות

• בין 8% ל־10% → +4 נקודות

• בין 10% ל־15% → +2 נקודות

• מעל 15% → ללא תוספת

הערה: הכוונה לפער בין מחיר השוק של הנכס כפי שמפורסם בפועל לבין ההצעה המקסימלית לפי הניתוח שלך.

דוגמה לשורת סיכום לאחר המודול:

“נכס זה מקבל ציון כולל של 91 מתוך 100. עומד ב־BRRR וב־Flip, פער של 1.5% מהמחיר בשטח, דירוג פשיעה נמוך, אין הצפה, שיפוץ ריאלי. מתויג כעסקה חזקה – יש לפעול מיידית.”

מודול 25 – ניתוח דגלים אדומים והשפעתם על ציון העסקה

מטרת המודול:

לזהות, לאמוד ולהשפיע על ציון העסקה בהתאם לדגלים אדומים שעלולים להעיד על סיכון מוגבר או בעיה מהותית.

המטרה היא לספק אזהרה בזמן אמת – מבלי לעצור את הניתוח, אך כן להשפיע על הדירוג הסופי.

מה בודקים במודול זה?

• נוכחות של אחד או יותר מהדגלים הבאים:

1. דירוג פשיעה גבוה (High / F)

2. מיקום באזור הצפה (Flood Zone)

3. מגמת הגירה שלילית ברורה (3–5 שנים אחרונות)

4. Days on Market גבוה מ־45 ימים

5. נכס שנמכר לאחרונה – ונותח על סמך נתונים ישנים

6. מחיר גבוה מאוד יחסית לקומפסים באזור

7. נכס שנמצא ממש על גבול אזור אדום (במפה שסיפקת)

8. איכות שיפוץ נמוכה / עלות חריגה

איך בודקים בפועל?

• כל דגל נבדק לפי ההנחיות במודולים הקודמים:

• Crime: אתרי SpotCrime, NeighborhoodScout, Redfin.

• Flood Zone: FEMA, Redfin.

• Migration: WorldPopulationReview, Niche, City-Data.

• DOM: Zillow, Redfin – לפי שכונה.

• ARV מול קומפסים: לבדוק אם הנכס חורג ביותר מ־10% מהטווח הממוצע.

איך יודעים אם הוא מהותי או לא?

• דגל מהותי = מופיע ביותר ממקור אחד או תואם לנתוני עבר (מוכח לאורך זמן).

• דגל משני = מופיע רק במקור אחד, או מבוסס על תחושת סיכון כללית בלבד.

דגלים מהותיים יורידו יותר נקודות מהציון הסופי.

ניסוח תוצאה אפשרי:

“זוהו שני דגלים אדומים: פשיעה ברמה High, ומגמת הגירה שלילית בשלוש השנים האחרונות. ציון העסקה הופחת ב־12 נקודות בהתאם.”

עקרונות שמרניים:

• 1–2 דגלים → הורדה של 4–12 נקודות, בהתאם לחומרה.

• 3 דגלים ומעלה → העסקה מסומנת “בעייתית”, יש להפעיל שיקול דעת מחמיר.

• דגל יחיד שנחשב “מהותי” → הורדה של 10 נקודות מיידית.

• יש לתעד כל דגל בנפרד, ולציין את מקור המידע שלו.

• אם יש ספק – הדגל יסומן, אך לא יוביל להורדה אוטומטית.

הנחיות משלימות:

• אין לפסול עסקה אוטומטית רק על סמך דגל אחד – אלא אם מדובר בפשיעה חמורה מאוד או Flood Zone מאומת.

• דגלים שנמצאים בכל הנכסים באזור (כמו הגירה שלילית באזורים חלשים) – יש לנתח בתוך הקשר.

• חובה לסכם את השפעת הדגלים בשורת הדירוג הכללית.

דוגמה לשורת סיכום:

“לנכס זה 2 דגלים אדומים: Flood Zone מאומת ודירוג פשיעה High. ציון כולל הופחת מ־83 ל־70. יש לשקול פעולה רק לאחר בדיקה חוזרת של איכות העסקה והתייעצות.”

מודול 26 – ניתוח עסקאות גבוליות (BRRR לא אידיאלי)

מטרת המודול

לזהות עסקאות שאינן עומדות בצורה מלאה בתנאים למסלול BRRR, אך אינן נפסלות אוטומטית – ולתת כלים להעריך אותן בצורה מושכלת, כולל אפשרויות התאמה, פוטנציאל, והשלכות על דירוג העסקה.

מה בודקים?

• האם ערך ה-Refinance (ARV × 70%) נמוך מה-All-In.

• האם ה-ROI השנתי נטו עדיין ≥ 9% למרות ההון העצמי התקוע.

• האם ניתן לבצע התאמות שיכניסו את העסקה למסלול.

איך בודקים?

1. חשב את ההון העצמי התקוע:

הון תקוע = All-In – Refinance

2. בדוק אם הסכום גבוה מ-$10,000.

• אם כן → העסקה הופכת לפחות אטרקטיבית.

• אם לא, ויש ROI שנתי ≥ 9% → עשויה להיות עדיין תקפה.

3. חשב את ה-ROI השנתי נטו:

ROI = שכירות נטו / All-In

4. בדוק אפשרויות אופטימיזציה:

• האם ניתן להוריד עלות שיפוץ?

• האם ניתן לשפר את ה-ARV ע”י עבודה קוסמטית קטנה?

• האם אפשר לשפר שכירות (שוכר חדש, סאב־ליס, שדרוג קטן)?

איך יודעים אם העסקה מאושרת?

• אם ההון העצמי התקוע נמוך מ-$10,000 ו-ROI ≥ 9% → העסקה תקפה למסלול BRRR.

• אם ROI גבולי (8%–9%) אך ניתן להתאים / לשפר, סמן כ־”דורשת התאמה” והמשך לניתוח.

• אם ROI נמוך מ-8%, או ההון התקוע גבוה מאוד (>$15K) → העסקה גבולית או נפסלת.

ניסוח תוצאה אפשרי:

“העסקה לא עומדת בתנאים המלאים ל-BRRR, אך ההון התקוע נמוך יחסית ($7,200) וה-ROI השנתי עומד על 9.3% – ניתן להמשיך בתהליך תוך בחינה של התאמות.”

או:

“Refinance צפוי ב-$110K, אך All-In הוא $123K – הון תקוע $13K, ROI רק 7.6% → העסקה גבולית ודורשת התאמות משמעותיות. לא מומלץ להמשיך בלי אסטרטגיית שיפור.”

עקרונות שמרניים

• תמיד להעדיף רווח על הנייר עם ROI גבוה יותר, גם אם עם הון תקוע מסוים.

• שמרנות פירושה לא להניח שאפשר לשפר ARV / שכירות – אלא אם זה מגובה בדאטה.

• אין להכניס עסקה בתת-תנאים בלי סיבה ברורה ואסטרטגיה.

הנחיות משלימות

• אם ההפרש בין Refinance ל-All-In קטן מ-$5K, אפשר לראות את העסקה ככדאית.

• אם ההפרש גדול מ-$10K, נדרש שיקול מובהק (למשל מיקום מעולה או פוטנציאל עליית ערך מהירה).

דוגמה לשורת סיכום

“BRRR גבולי – נדרש הון עצמי תקוע של $9,400 אך ROI עומד על 9.1% → העסקה עדיין נחשבת חיובית, אך דורשת ניהול קפדני.”

סימון ניקוד

• עסקה גבולית תדורג בציון 6–7 מתוך 10.

• עסקה עם ROI נמוך ובלי אפשרות תיקון → ציון 3–4.

מודול 27 – ניתוח עסקאות גבוליות במסלול Flip

מטרת המודול

לזהות עסקאות שהתשואה הצפויה בהן נמוכה מהנדרש לפליפ (ROI < 18%) אך עדיין ייתכן שיש להן פוטנציאל כלכלי בעזרת התאמות קלות או שיקול אסטרטגי.

מה בודקים?

• האם ROI גולמי נמוך מ־18% אך גבוה מ־14%.

• האם יש מרכיב אחד (ARV / שיפוץ / רכישה) שניתן לשפר.

• האם השוק המקומי מצדיק סיכון גבוה יותר.

איך בודקים?

1. חשב את ה-ROI הגולמי:

ROI = (ARV × 0.96 – All-In) / ARV

2. בדוק פער מהתשואה הרצויה:

• ROI בין 16%–18% → גבולי, ייתכן ויש מקום לשיפור קטן.

• ROI בין 14%–16% → נחשב חלש אך ייתכן שווה בדיקה אם מדובר באזור מבוקש.

3. זהה אילו מהמרכיבים הבאים ניתנים לשיפור:

• מחיר רכישה (האם ניתן להוריד עוד קצת?)

• שיפוץ (האם חלק מהעבודה מיותרת?)

• ARV (האם יש קומפס טוב יותר שלא נלקח בחשבון?)

4. בדוק האם המסלול האחר (BRRR) רלוונטי.

איך יודעים אם העסקה עדיין תקפה?

• ROI בין 17%–17.9% → ניתן לאשר כעסקה גבולית אם קיימת סיבה אסטרטגית (אזור איכותי, נכס חריג לטובה, זמן קצר למכירה).

• ROI בין 16%–17% → סמן: “דורש שיפור במרכיב מסוים כדי להפוך לרלוונטי”.

• ROI < 16% → העסקה אינה כדאית כפליפ אלא אם יש יתרון מובהק (למשל, פוטנציאל חלוקה, השבחה מהירה).

ניסוח תוצאה אפשרי:

“ROI צפוי 17.1% – מתחת לרף הנדרש, אך מדובר בנכס איכותי באזור חם, עם פוטנציאל שיפור של $5K במחיר מכירה → מסומן כגבולי אך רלוונטי לבחינה נוספת.”

או:

“ROI רק 15.2%, אין שיפור צפוי ברור → העסקה אינה מתאימה למסלול Flip, יש לבחון כ-BRRR בלבד.”

עקרונות שמרניים

• אין לעגל ROI כלפי מעלה – 17.9% הוא לא 18%.

• הנחות שיפור חייבות להתבסס על מקור נתון ולא על תחושה.

• עסקאות גבוליות אינן פסולות – אך יש לדרוש הצדקה ניתוחית מלאה לכל אישור.

הנחיות משלימות

• ROI של 16%–17.9% → רק אם קיימים תנאים נוספים שמצדיקים את הסיכון.

• כל ניתוח גבולי מחייב ציון: “מסלול Flip גבולי – נדרש שיפור של X כדי להפוך לרווחי”.

דוגמה לשורת סיכום

“ROI עומד על 16.7%, קיים פוטנציאל להעלאת ARV עם קומפס נוסף. העסקה גבולית – דורשת מו”מ נוסף עם המוכר או הפחתת עלות השיפוץ.”

סימון ניקוד

• עסקה גבולית לפליפ תדורג בין 5 ל־7 מתוך 10.

• עסקה עם ROI מתחת ל־16% → ציון 3–5 אם לא עברה למסלול אחר.

מודול 28 – טיפול בעסקה עם נתון קריטי חסר

מטרת המודול:

לזהות, לסמן ולנהל נכון מקרים שבהם חסר נתון קריטי (כמו תמונות הנכס, שכירות, מחיר רכישה, ARV וכו’) – מבלי לעצור את הניתוח, ובצורה שמאפשרת מעקב מסודר והמשך עבודה חכמה.

מה בודקים?

1. האם חסר נתון שהוא חיוני להמשך הניתוח?

2. האם בוצע ניסיון חיפוש בשלושה מקורות שונים לפחות?

3. האם מדובר בנתון שאי אפשר לחשב או להעריך על בסיס נתונים קיימים?

איך בודקים?

• לחפש את הנתון החסר במקורות מרכזיים (Zillow, Redfin, Realtor, Rentometer, Google, קבוצות פייסבוק, MLS וכו’).

• לוודא שחיפוש נעשה בצורה מדויקת: לפי כתובת מלאה, זיפקוד, שכונה או אזור.

• אם הנתון קיים באחד המקורות אך שונה מהשאר – לרשום את הטווח ואת סטיית התקן.

• אם לאחר חיפוש יסודי הנתון לא נמצא – לסמן אותו כנתון חסר, אבל להמשיך בניתוח העסקה.

איך יודעים אם הניתוח יכול להמשיך?

• אם חסר נתון אחד בלבד, העסקה תסומן כ־“Incomplete”.

• אם חסרים שני נתונים קריטיים ומעלה – תסומן כ־“דרוש אימות ידני”.

• אם הנתון היחיד שחסר הוא שאינו נדרש למסלול הספציפי (לדוגמה: שכירות בעסקת Flip) – אין חובה לסמן.

ניסוח תוצאה אפשרי:

“נתון קריטי חסר – דרוש אימות ידני. הניתוח בוצע לפי כלל הנתונים שהיו זמינים.”

עקרונות שמרניים:

• לעולם לא להשלים נתונים בהשערה.

• עדיף לפסול עסקה בצורה זהירה – מאשר לאשר עסקה על בסיס מידע לא מלא.

• תמיד לתעד איפה חיפשת, ולמה סיווגת את הנתון כחסר.

דוגמה לשורת סיכום במצב של נתון חסר:

“הנכס עומד בכל הקריטריונים למעט נתון קריטי חסר (שכירות). סווג כ-Incomplete, דורש בדיקה ידנית לפני אישור סופי.”

הנחיות משלימות:

• לעבור על הנתונים שוב לאחר 24 שעות – לעיתים האתר מתעדכן.

• מומלץ ליצור רשימת כתובות עם נתונים חסרים, ולחזור אליהן לאחר קבלת גישה נוספת למקורות (כגון PropStream, מידע מהולסיילר וכו’).