

אני המתווך כעסק

אסטרטגיה עסקית למתווכים

רועי כהן, רו"ח
מאמן עסקי אסטרטגי



ספרה אסטרטגיה ופיננסים



המצב המקרו-כלכלי

היכן אנחנו עומדים? מבט על השוק והזדמנויות

ריבית בנק ישראל: 4.00%

ירידה משמעותית מרמות השיא של 4.75% הקלה בעלויות המימון למשכנתאות.



אינפלציה והתייצבות

האינפלציה מתייצבת סביב 2.6% בתוך היעד. הוודאות הכלכלית חוזרת לשוק.



"יושבי הגדר" חוזרים

עלייה של 18% בהיקף העסקאות ברבעון האחרון. הביקושים הכבושים מתפרצים.

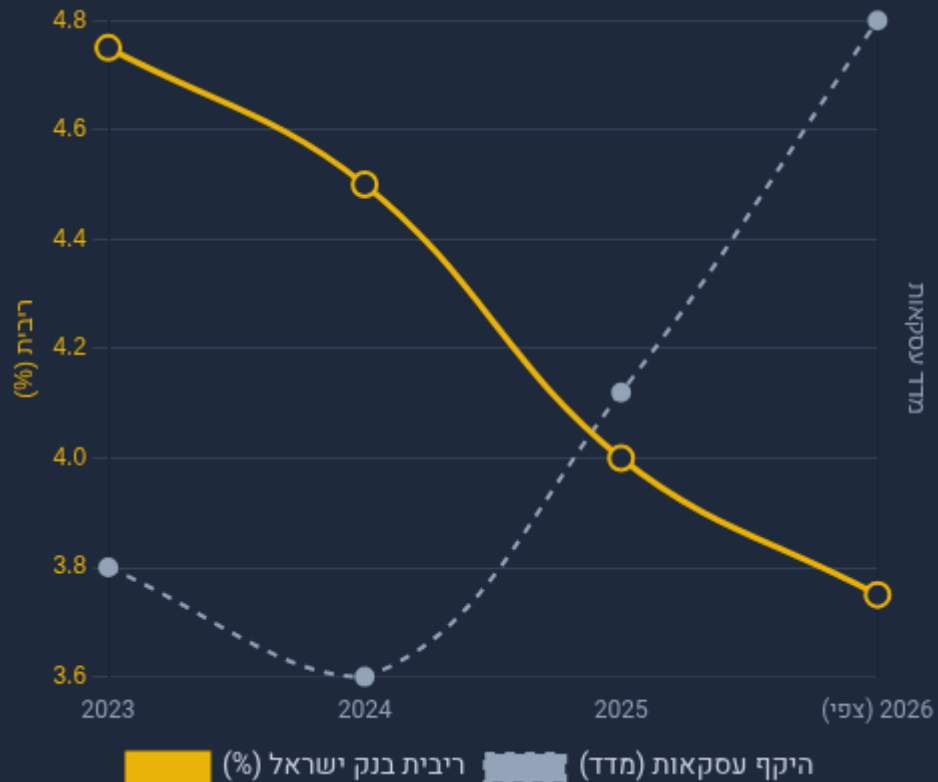


תחזית לשנת 2026

שנה של הזדמנויות למתווכים - חלון זמן קריטי לפני עליית מחירים מחודשת.



מגמות בשוק הנדל"ן



↗ 18%

צפי עסקאות רבעוני



הדילמה המרכזית

עוסק מורשה מול חברה בע"מ - מה נכון לעסק שלך?



חברה בע"מ

צמיחה והגנה

- מס חברות נמוך 23% בלבד ✓
- הפרדה משפטית והגנה על הנכסים האישיים ✓
- אפשרויות מגוונות לתכנון מס ודחיית תשלומים ✓
- עלויות הקמה וניהול שוטף, רו"ח גבוהות יותר ✗
- ביורוקרטיה ודרישות דיווח מחמירות הנה"ח כפולה ✗

VS



עוסק מורשה

התחלה פשוטה

- הקמה וסגירה פשוטה ומהירה ✓
- עלויות ניהול וחשבונאות נמוכות ✓
- מס שולי גבוה עד + 47% ביטוח לאומי ✗
- חשיפה משפטית אישית, אין הפרדת ישויות ✗
- קושי בתכנון מס והעברת רווחים לשנים הבאות ✗



החישוב המפורט בשקף הבא

השאלה המרכזית: מתי המעבר משתלם כלכלית?



מדרגות המס vs מס חברות

ההבדל בין "מדרגות תלולות" לבין "מסלול שטוח"

23%

מס חברות קבוע

47%

מס שולי מקסימלי יחיד

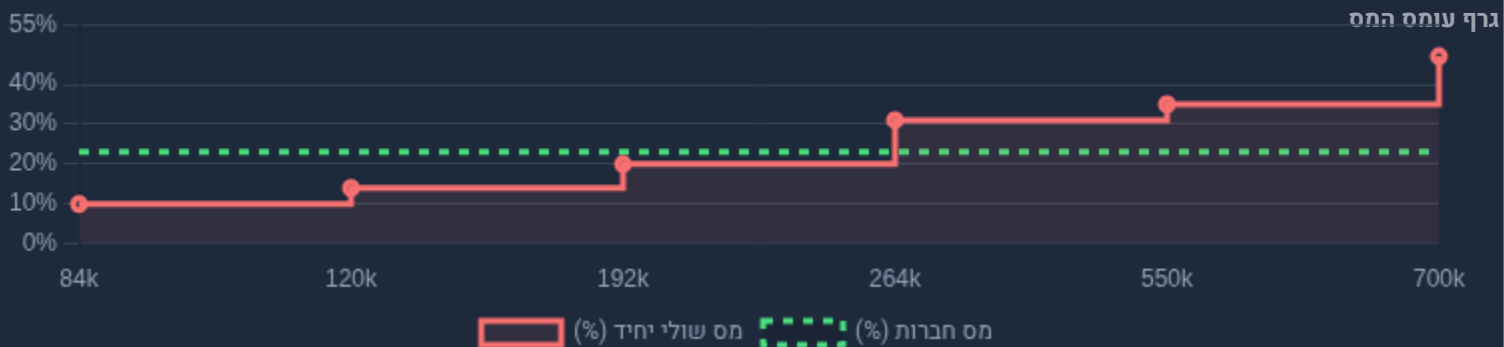
הכנסה שנתית חייבת	מס שולי יחיד*	מס חברות	פער במיסוי
עד 84,120 ₪	10%	23%	חברה משלמת יותר
192,241 - 264,120 ₪	31%	23%	8% חיסכון בחברה
מעל 564,481 ₪	47%	23%	24% חיסכון!

שיטת "העונש" יחיד

ככל שאתם מצליחים יותר, המדינה לוקחת נתח גדול יותר. מעל כ-560K ₪ בשנה, כמעט חצי מכל שקל נוסף הולך למס הכנסה לפני ביטוח לאומי.

47%

עומס מס בעלייה



המקלט חברה בע"מ

מס קבוע של 23% על הרווח. הכסף שנשאר בחברה 77אגורות מכל שקל (יכול לשמש להשקעות נדל"ן נוספות לפני תשלום מס דיבידנד).

7 השלבים בדרך לנטו

דוגמה: ריווח תפעולי של 40,000 ₪ לחודש

השלב (הגורם) עוסק מורשה

חברה בע"מ (100%משכורת)

ההבדל (מי מנצח?)

השורה התחתונה במקרה זה:

עוסק מורשה מנצח

נקודת מוצא	40,000 ₪	40,000 ₪	זהה =
"קנס"בירוקרטיה	~500 ₪ (רו"ח)	~1,700 ₪ (רו"ח +אגרות)	עצמאי מנצח (1,200 ₪) ✓
סכום פנוי לחלוקה	39,500 ₪	38,300 ₪	בחברה נשאר פחות ברוטו ⚠
ביטוח לאומי	משלם הכל כעצמאי (~17%)	מתחלק בין "מעסיק"ל"עובד"	כמעט זהה (זניח) ⚖
קרן השתלמות	4.5%מוכר למס (תקרה נמוכה)	7.5%פטור למס (תקרה גבוהה)	חברה מנצחת "בקטנה" ★
בסיס למס הכנסה	כל ה 39,500-₪ חייבים	הברוטו נמוך יותר (בגלל הוצאות מעסיק)	חברה משלמת פחות מס טכנית 📊
נטו בבנק 💰 המסקנה היבשה:	~25,200 ₪	~24,000 ₪	עצמאי מנצח בכ 1,200-₪ 🏆

אבל !המבט האסטרטגי:

חברה נותנת הגנה משפטית ויכולת צבירת הון עתידית .
מתי מתהפך הגלגל ?באזור ה 50,000-₪ לחודש.

ב 40,000-₪ ,עלויות הניהול של החברה "אוכלות"את יתרון המס .
העצמאי נשאר עם יותר כסף ביד.

480,000 ש"ח

רווח שנתי לפני מס

ניתוח מיסוי וכדאיות: עצמאי מול חברה

נקודת איזון חדשה מקרה מבחן: רווח 40,000 ש"ח בחודש

חברה בע"מ - אופטימיזציה

שילוב משכורת (20k) וצבירת רווחים

הכנסה שנתית

480,000 ש"ח

משכורת (הוצאה מוכרת)

240,000 ש"ח

ניהול ר"ח ואגרות

20,000 ש"ח

רווח חייב במס (220k)

מס חברות 23%

50,600 ש"ח

תשלום מס חברות:

נשאר בחברה (להשקעה)

169,400 ש"ח

רווח נקי בחברה

נטו ממשכורת (אחרי מס)

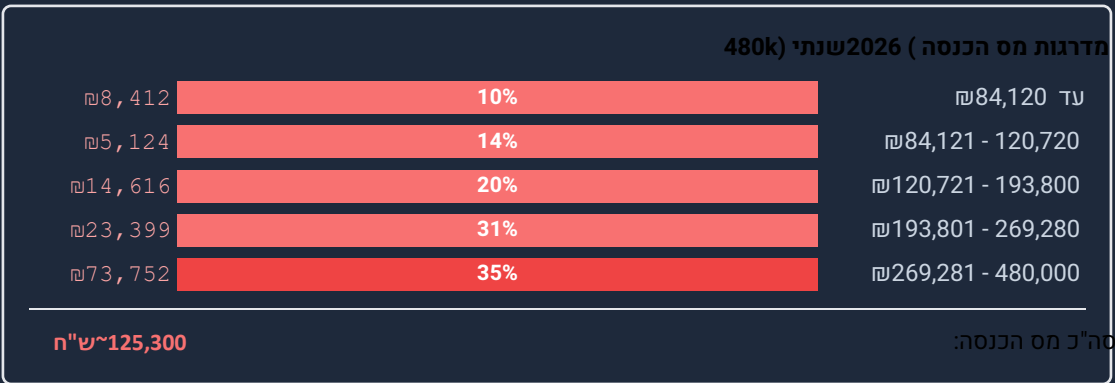
175,000 ש"ח

מתוך 240k ברוטו

סה"כ שווי לבעלים: ~344,400 ש"ח
חיסכון של כ- 41,300 ש"ח!

עוסק מורשה

חישוב מס הכנסה שולי גבוה (עד 35%)



ביטוח לאומי - נקודות זיכוי (12% ~) = 57,600 ש"ח
זיכוי (2.25%) = 6,000 ש"ח +

נטו בנים ~303,100 ש"ח

מסקנה	חברה (שווי כולל)	עצמאי נטו	רווח חודשי
גבולי / לא כדאי	~265k	~240k	30,000 ש"ח
✓ כדאי!	~344k	~303k	40,000 ש"ח
🚀 כדאיות גבוהה!	~420k	~365k	50,000 ש"ח



מבחני המהות - הדגלים האדומים

מעט לקוחות

70% ומעלה מההכנסות מלקוח בודד



תלות תפעולית

עבודה במשרדי הלקוח, כפיפות לנהלים

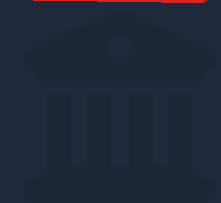


היעדר סיכון עסקי

אין הוצאות שיווק, שכירות או עובדים



תוצאה: מיסוי כפול וקנסות!



סיכון גבוה

אכיפה מוגברת



מלכודת "חברת ארנק"

כשהחברה הופכת ממקלט מס לנטל כלכלי כבד

ההגדרה הבעייתית



חברה שנועדה בעיקר לצבירת רווחים "ארנק" ודחיית מס, ללא פעילות עסקית עצמאית אמיתית או ריבוי לקוחות.

הסנקציה (סעיף 62א)



רשות המיסים רשאית **לסווג מחדש** את הכנסת החברה כמשכורת של הבעלים. המשמעות: תשלום מס שולי מלא + ביטוח לאומי רטרואקטיבית!

איך נמנעים?



יצירת בידול עסקי אמיתי, גיוון לקוחות, נשיאה בהוצאות תפעוליות, וחלוקת דיבידנדים סדירה (לא "לדגור" על הכסף לנצח).

כלל ה- 30%

הנוסחה הפשוטה לניהול תזרים וחיסכון למיסים ללא הפתעות



1. קבלת תקבול

כל סכום שנכנס לחשבון העסקי (בנק/אשראי)



2. חיתוך ה- 30%

הפרשה מיידית של 30% מהסכום (נטו)



3. קופה נפרדת

העברה לחשבון ייעודי/פיקדון ("כרית מיסים")



4. תשלום בזמן

מע"מ, מקדמות וביטוח לאומי משולמים מהקופה

הכנסה 10,000 ש"ח הפרשה 3,000 (30%) ש"ח

דוגמה מספרית

הכנסה:

הפרשה: (30%)

*בנוסף למע"מ שמופרש במלואו (100%)



למה זה עובד?

מונע את "בור המזומנים" בסוף שנה, מייצר ריבית זכות על הפיקדון, ונותן שקט נפשי מלא מול רשויות המס.



"מ"עושה עסקות" ל"יועץ עושר"

הלקוח של 2026 לא מחפש רק נכס, הוא מחפש ביטחון ועתיד כלכלי. זה הזמן להפוך ממתווך למומחה שמנהל הון משפחתי.

נקודה למחשבה:💡

"הערך האמיתי שלכם נמדד לא בסגירת העסקה הנוכחית, אלא ביכולת שלכם לשפר את מצבו הכלכלי של הלקוח בטווח הארוך".



תכנית הון נדל"ן

סיוע ללקוחות בבניית פורטפוליו נכסים. רכישות מדורגות, מינוף חכם וניהול סיכונים לאורך זמן, ממש כמו בניהול תיק השקעות.



שינוי הפוקוס

לא עוד "סגירת עסקה" ורדיפה אחרי העמלה הבאה, אלא בניית מערכת יחסים וליווי הלקוח בצמתים כלכליים משמעותיים בחייו.



מעטפת מומחים

בניית "נבחרת מנצחת" של יועצי מס, עורכי דין ויועצי משכנתאות. אתם הופכים ל Hub-המקצועי שמנהל את כל האירוע עבור הלקוח.



שפה פיננסית

דיבור במונחי תשואה, ROI, ותזרים מזומנים. להציג ללקוח את הנכס כחלק מהתמונה הכלכלית הכוללת שלו, ולא רק כמקום מגורים.

מונחים שכל יועץ חייב להכיר

המעבר מ"סגירת עסקה" ל"ייעוץ עושר" מתחיל בשפה המקצועית

דברו עם המשקיעים בשפה שלהם



ROI

תשואה על ההון

כמה כסף הרווחתי ביחס לכסף שבאמת יצא לי מהכיס (ההון העצמי). כאן נכנס הכוח של המינוף הבנקאי.

$$\frac{\text{תזרים מזומנים מהוון}}{\text{הון עצמי מושקע}} = \%$$

💡 **טיפ:** ROI יכול להיות אינסופי אם משכנו את הנכס ב-100% מימון מחדש.



Cap Rate

שיעור תשואה (היוון)

התשואה השנתית הצפויה על הנכס אם נרכש במזומן (ללא מינוף). המדד המרכזי להשוואה בין נכסים שונים.

$$\frac{\text{NOI (שנתי)}}{\text{שווי הנכס}} = \%$$

💡 **טיפ:** ככל שהסיכון גבוה יותר, המשקיע יצפה ל-Cap Rate גבוה יותר.



NOI

הכנסה תפעולית נטו

הרווח הנקי שהנכס מייצר מפעילות שוטפת בלבד, לפני הוצאות מימון (משכנתא) ולפני מיסים. זהו "הדופק" של הנכס.

הנוסחה

$$\text{הכנסות} - \text{הוצאות תפעול}$$

💡 **טיפ:** הבנקים מסתכלים על ה-NOI כדי לאשר מימון, לא על המחזור.

תזרים מזומנים מול רווח

למה עסק מרוויח יכול לקרוס ולמה הכסף בבנק הוא לא תמיד הרווח שלך



תזרים מזומנים

החמצן של העסק

כסף שנכנס ויוצא מחשבון הבנק בפועל



קובע את יכולת התשלום המיידית (ספקים, שכר, מיסים)



מושפע מ"פערי עיתוי" (תנאי תשלום שוטף 60+וכו')



מדד ההישרדות האמיתי של העסק בטווח הקצר



VS



רווח חשבונאי

התמונה "על הנייר"

מוגדר כהכנסות פחות הוצאות בתוך תקופה מסוימת



כולל עסקאות שנסגרו אך הכסף טרם התקבל (לקוחות חייבים)



הבסיס לחישוב חבות המס (מס הכנסה משלמים לפי רווח)



לא משקף את מצב הנזילות בבנק ברגע נתון



הפתרון המעשי



תחזית רבעונית + כרית ביטחון נזילה

הסכנה: "בור תזרימי"



תשלום מיסים ומע"מ על עסקה שטרם נפרעה יוצר לחץ תזרימי מסוכן.

אסטרטגיות משיכת כסף

איך למשוך רווחים מחברה בע"מ בצורה חכמה ויעילה?

שכר לבעל שליטה



משיכת משכורת חודשית המאפשרת ניצול נקודות זיכוי, מדרגות מס נמוכות והפרשות סוציאליות (פנסיה וקה"ש) המוכרות כהוצאה לחברה.

חלוקת דיבידנד



משיכת יתרת הרווחים לאחר מס חברות. היתרון: מס קבוע של 30% או 25% ופטור מלא מתשלום ביטוח לאומי על סכום זה.

החזרי הוצאות



קבלת החזר כספי פטור ממס מהחברה כנגד הוצאות ששולמו מהכיס הפרטי (כגון: נסיעות בתחב"צ, כיבודים, הוצאות רכב מוכרות).

הלוואת בעלים וניהול יתרות



משיכת כספים שהוזרמו בעבר לחברה ע"י הבעלים (החזר הלוואה) - פעולה זו פטורה לחלוטין ממס ומשפרת את תזרים המזומנים האישי.

תמהיל משיכה מומלץ



● שכר (משכורת) ● דיבידנד ● החזר הוצאות/הטבות

אופטימלי

יעד: מינימום מס אפקטיבי

השילוב הנכון תלוי בגובה הרווחים ובמצב המשפחתי, אך לרוב כולל שכר בסיס לכיסוי מחיה ודיבידנד ליתרה.

תכנון מס אופטימלי: שכר מול דיבידנד

כיצד למקסם את הנטו בכיס ולהימנע מטעויות יקרות

השוואה ויזואלית

הפתרון: המודל המשולב

פיצול חכם: משכורת נמוכה (לניצול מדרגות מס נמוכות ונקודות זיכוי + (משיכת היתרה כדיבידנד) מס מופחת של 30% ופטור מביטוח לאומי).

הסכנה: חברת אرنק /משכורת מלאה



משיכת כל הרווח כמשכורת יוצרת חבות מס זהה לעצמאי (עד 50%) בתוספת עלויות ניהול חברה. בנוסף, חוסר פעילות עסקית חושף אתכם לסיווג כ"חברת אرنק".



השוואת נטו בכיס רווח חודשי 50,000 ש"ח

↓ **עוסק מורשה /חברה (שכר)**
נטל מס גבוה (מס שולי + ביטוח לאומי מלא)

↑ **חברה (שילוב אופטימלי)**
חיסכון של כ 3,000-4,000 ש"ח נטו בחודש!

ביטוחים ופנסיה

רשת הביטחון של העסק והמשפחה

אובדן כושר עבודה ואחריות מקצועית

הגנה קריטית למתווכים: כיסוי במקרה של תביעה משפטית או פגיעה ביכולת ההשתכרות (תאונה/מחלה)



פנסיה חובה לעצמאים

עמידה בחוק פנסיה חובה למניעת קנסות, תוך ניצול מקסימלי של הטבות המס (זיכוי וניכוי).



הגנות סיכון למשפחה

ביטוחי חיים (ריסק) בריאות וסיעוד - מותאמים אישית לפי גיל, מצב משפחתי ויכולת כלכלית.

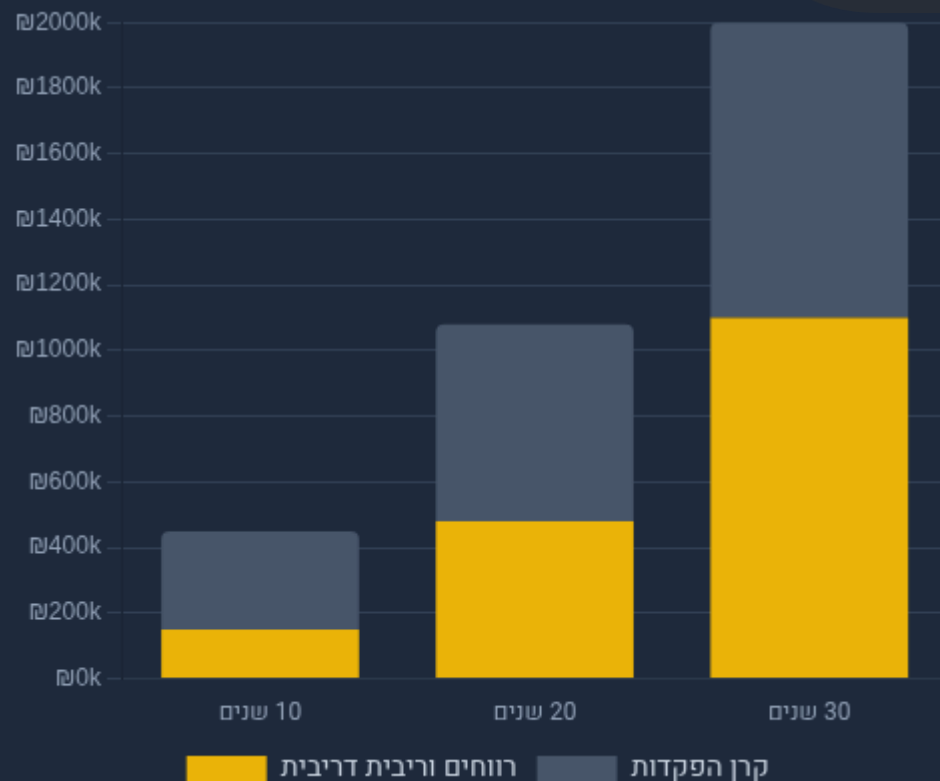


בדק בית שנתי

התאמת גובה הכיסויים לשינויים בהכנסות העסק ולשינויים בסטטוס המשפחתי.



צבירת פנסיה - אפקט הריבית דריבית



~35%

הטבת מס שנתית (משוערת)

*הטבת המס מורכבת מניכוי וזיכוי במס הכנסה

הוצאות מוכרות -המדריך למתווך

כל שקל שהוכר כהוצאה =פחות מס לתשלום. הכרת החוקים שווה לכם כסף.

⚠ כלל הברזל:

אין חשבונית מס מקור על שם העסק =אין הוצאה!דפי אשראי אינם אסמכתא.



45%או לפי יומן

רכב ונסיעות

דלק, ביטוחים, טסט ותיקונים
חניונים (לצורכי עבודה)
פחת רכב (15%בשנה)
נסיעות בתחבורה ציבורית/מוניות



תלוי במיקום

משרד וציוד

שכירות וארנונה (אם משרד חיצוני)
ריהוט משרדי וציוד מתכלה
כיבוד קל (קפה/תה/סוכר)
*עבודה מהבית: הכרה חלקית (25%)



100%מוכר

פרסום ושיווק

קמפיינים (פייסבוק/גוגל)
צילום נכסים מקצועי +רחפן
שלטים, פליירים וכרטיסי ביקור
בניית ותחזוקת אתר אינטרנט



זיכוי/ניכוי

ביטוחים וחסכון

ביטוח אחריות מקצועית
ביטוח עסק ותכולה
הפקדה לקרן השתלמות (עד 4.5%)
הפקדה לפנסיה (ניכוי מס)



מעורב

תקשורת וטכנולוגיה

טלפון נייד (מכשיר +חבילה)
אינטרנט (תשתית +ספק)
מחשב נייד/נייח (פחת 33%)
תוכנות (, CRMמדלן, יד2)



100%מוכר

שירותים מקצועיים

רו"ח /יועץ מס /עו"ד
דמי חבר (לשכת המתווכים)
השתלמויות וכנסים מקצועיים
ספרות מקצועית ומנויים

כלי חיסכון פנסיוני -ראש בראש

הבנת ההבדלים היא המפתח לבניית תיק נכסים יעיל ופטור ממס

קרן פנסיה ● קרן השתלמות ● גמל להשקעה ●

קריטריון להשוואה	קרן פנסיה	קרן השתלמות	קופת גמל להשקעה
הטבות מס בהפקדה	זיכוי (35%) / ניכוי (מס שולי)	הוצאה מוכרת (עד 4.5%)	ללא הטבה בהפקדה
תקרת הפקדה (הטבה)	~16.5% מההכנסה	~20,520 ש"ח (שנתי)	~79,000 ש"ח (לאדם)
חובת הפקדה	חובה לעצמאיים	רשות (מומלץ מאוד)	רשות
נזילות הכסף	גיל פרישה (60+)	נזיל אחרי 6 שנים	נזיל תמיד (בכל רגע)
מיסוי במשיכה	פטור ממס (כקצבה) עד תקרה	פטור מלא ממס רווח הון	25% מס רווח הון (ריאלי)
רכיב ביטוחי	כולל (נכות + שארים)	ללא ביטוח	ללא ביטוח

יתרונות וחסרונות	יתרונות וחסרונות	יתרונות וחסרונות
דמי ניהול זולים ביותר ורשת ביטחון הטבות מס מקסימליות לעצמאי כסף "נעול" עד הפנסיה	היחידה עם פטור מלא ממס רווחים נזילות לטווח בינוני (לא צריך לחכות לפנסיה) תקרת הפקדה נמוכה יחסית	גמישות מלאה -משיכה מתי שרוצים אפשרות לקצבה פטורה ממס בגיל 60 תשלום מס רווחים במשיכה רגילה

הפרדת חשבונות

עסקי לחוד, פרטי לחוד

הצעד הראשון במעבר מעוסק קטן לעסק רציני הוא יצירת חיץ ברור בין הכיס הפרטי לקופה העסקית.

כלל ברזל: 💡

"העסק הוא לא כספומט. כספים עוברים מהעסק לבית רק דרך 'משכורת' מוגדרת פעם בחודש".



ניכוי הוצאות נכון

כשהכל עובר בחשבון אחד, הוצאות מוכרות "הולכות לאיבוד" בין הוצאות הבית. הפרדה מבטיחה שתנצלו כל שקל של הטבת מס המגיעה לכם.



חשבון בנק נפרד

חובה לפתוח חשבון בנק ייעודי לעסק וכרטיס אשראי עסקי נפרד. לא קונים בסופר עם הכרטיס של העסק, ולא משלמים לספקים מהחשבון הפרטי.



יתרונות מול בנקים ומס

בנקים נותנים תנאי אשראי טובים יותר לעסק שמנוהל מסודר. כמו כן, בביקורת מס, הפרדה מוחלטת מונעת חשד להעלמות ופסילת ספרים.



שקיפות ובקרה

רק עם חשבון נפרד אפשר להפיק דוח רווח והפסד אמיתי בכל רגע נתון. זה מאפשר לדעת האם העסק באמת רווחי או רק מגלגל כסף.

כלכלת משפחה למתווכים

העסק והבית הם שתי מערכות נפרדות
שחייבות לעבוד בסנכרון מושלם.

טיפ הזהב:

"אל תעלו את רמת החיים ביום שסגרתם עסקה גדולה. תעלו אותה כשהממוצע השנתי עולה".



כרית ביטחון

שמירה על נזילות של 6-9 חודשי מחיה. זה הכוח שלכם לסרב לעסקאות גרועות ולא לפעול מתוך לחץ הישרדותי.



התמודדות עם עונתיות

עמלות הנדל"ן תנודתיות מאוד. הניהול חייב להיות שנתי ולא חודשי כדי לאזן בין חודשי שיא לחודשים "יבשים".



סנכרון יעדים

התוכנית העסקית חייבת לשרת את יעדי החיים (חופשות, חינוך, דיור). (הכסף הוא אמצעי להגשמת מטרות המשפחה.



משכורת קבועה

קובעים סכום קבוע שמושכים הביתה בכל 10 לחודש, ללא קשר להכנסות העסק באותו חודש. מייצר יציבות בבית.



מניעת טעויות

מוקשים נפוצים בניהול העסק

ההבדל בין מתווך ששורד למתווך שצומח נמצא בניהול הפיננסי

מה לא לעשות



ערבוב כספים



שימוש בחשבון העסקי להוצאות הבית. גורם לאובדן שליטה ולפסילת ספרים.

התעלמות ממיסים



הגעה ל 15-לחודש ללא נזילות למע"מ ולמקדמות. טעות שעולה בריביות וקנסות.

חברת אرنק "פיקטיבית"



פתיחת חברה רק משיקולי מס ללא תוכן עסקי אמיתי. חשיפה גבוהה לביקורת מס הכנסה.

חיים "על העסקה הבאה"



בניית התקציב המשפחתי על בסיס צפי סגירות עתידי ולא על בסיס כסף בבנק.



כלי קבלת החלטות



האם לעבור לחברה בע"מ?

צ'קליסט מעשי לבחינת כדאיות המעבר –
סמנו היכן שמתאים

מוכנות תפעולית 

קריטריונים פיננסיים 

תדמית ולקוחות



האם לקוחות מוסדיים/גדולים דורשים עבודה מול חברה בע"מ?

הגנה משפטית



האם היקף העסקאות והסיכונים מצדיקים "מסך התאגדות" להגנה אישית?

משמעת ארגונית



האם אתם ערוכים לניהול הנה"ח כפולה, ביקורות וממשק מורכב יותר?

רווח חודשי עקבי



האם הרווח הנקי שלך עומד על 40,000 ש"ח ומעלה בממוצע לאורך זמן?

יכולת דחיית סיפוקים



האם ניתן לחיות ממשכורת נמוכה יותר ולהשאיר רווחים בחברה להשקעה?

תכנון מס עתידי



האם יש לך צורך לנצל רווחים צבורים להשקעות נדל"ן דרך החברה?

שורה תחתונה:



אם סימנתם "כן" על רוב הסעיפים, כנראה שהגיע הזמן להתקדם.

מה עושים מחר בבוקר? ✓

פותחים חשבון בנק נפרד למיסים ✓

מגדירים הוראת קבע לחיסכון פנסיוני ✓

קובעים פגישת תכנון מס לשנת 2026 ✓

רועי כהן, רו"ח

ספרה אסטרטגיה ופיננסים

מאמן עסקי אסטרטגי

052-5705350 📞

roycohen@RCS360.co.il ✉

www.RCS360.co.il 🌐



סיכום המפגש

לוקחים את העסק לשלב הבא

ההצלחה שלכם כמתווכים לא נמדדת רק במספר העסקאות, אלא ביכולת שלכם לתרגם אותן להון אישי ולצמיחה עסקית יציבה.

משמעת תזרימית

יישום "כלל ה-30%-לחיסכון שוטף למיסים מונע הפתעות ומשברים.

הפרדה מוחלטת

הפרדה מלאה בין חשבון הבנק העסקי לפרטי היא הבסיס לכל ניהול תקין.

מקצוענות פיננסית

שימוש במונחים מקצועיים והבנת המקרו ממצבים אתכם כמומחים.

מבנה משפטי נכון

מעבר לחברה בע"מ בנקודת האיזון (30K+) לחסכון במס והגנה משפטית.

"אתם לא רק מוכרים בתים, אתם מנהלים עסק שמגלגל מיליונים. תתייחסו אליו ככה."