

השכנויות

ישראלים רבים, מבוססים ובעלי משפחות, אוהבים את העיירות השקטות של מחוז ברגן בניו-ג'רזי. מתוך הקהילה הישראלית העניפה שצמחה במשולש טנפליי-פיירלון-קלוסטר, קמה דמות חדשה: סוכנת הנדל"ן המצליחה שהיא גם אמה במשרה מלאה. ישבנו לשוחח עם שלוש נציגות מקבוצת המצליחניות

בתחום, האג'נדה שלי היא לא להכניס לקוח להרפתקאה, שאני לא מאמינה ברווחיות שלה. יש אלפי סוכני נדל"ן וצריך שיהיה לך משהו יחודי כדי להצליח. אני מאמינה שעלי לתת את כל המידע שיש ברשותי במטרה לעזור בקבלת ההחלטה הנכונה".

ליאורה: "אני מנסה לתת ללקוח את כל התמיכה שאני יכולה כדי לאפשר לו את הבחירה האופטימלית ואת איכות החיים שהוא מבקש. הבסיס מבחינתי הוא לאהוב אנשים. המטרה שלי היא להקנות ללקוח ידע והבנה ולהתאים את צרכיו ליכולתו הכלכלית".

בגלל החינוך

סוכנות הנדל"ן שומרות על קשר קבוע עם הלקוחות באמצעות אי-מייל שבועי ובו דיווח על עיסקאות הנדל"ן החמות בשוק. אחת השיטות היותר חדשות לחשוף נכסים לקהל גדול יותר היא בצורת סיור וירטואלי בעזרת קליפים המראים את



לחיות בבית ובקהילה מגובשת ותומכת אורלי חן

כאוניברסיטת מרילנד, עברה המשפחה להתגורר בניו-ג'רזי. תחילה בווייהוקן ואחר-כך, איך לא, בטנפליי. "אני עוסקת בתחום הנדל"ן 18 שנים", אומרת ליאורה. "כאם, תחום הנדל"ן איפשר לי גמישות מבחינת שעות העבודה וגם את היכולת לעבוד מהבית. יחד עם זאת, במקצוע הזה את נאלצת לעבוד גם בסופי השבוע וזו הקרבה לא פשוטה. יש לי תמיכה מלאה מצד בעלי, כך שאני אמא במשרה מלאה וגם אשת קריירה. התחלתי כסוכנת עצמאית ולפני 10 שנים עברתי למשרד 'רימקס'".

אורלי חן

"כדי להיות סוכנת נדל"ן מצליחה נדרשת הרבה עבודת שטח, מעגל לקוחות שגדל, מילה טובה שעוברת מפה לאוזן, נטוורקינג. אנשים משקיעים את מיטב כספם וחשוב לי שהם יקבלו את ההחלטה הנכונה ביותר"

מה נדרש מסוכנת נדל"ן?
אורלי: "נדרשת הרבה עבודת שטח. מעגל לקוחות שגדל, מילה טובה שעוברת מפה לאוזן, נטוורקינג. לא קל בשוק של ימינו אבל נדרשת מסירות, כנות, הגינות, ישר, חריצות והתמדה. אנשים משקיעים את מיטב כספם וחשוב לי שהם יקבלו את ההחלטה הנכונה ביותר. מהיום הראשון

תנאי משכנתא ומטר מרובע. איך בעצם הגעת לעבודה בנדל"ן?
 "אחרי שלימדתי בבתי ספר יהודיים חיפשתי תחום שיתאים לכישורים וליכולות שלי. המש שנים אחרי שהגענו לארה"ב התחלתי לעסוק בנדל"ן. עם 11 שנות ותק במקצוע וכיום סוכנת בחברת 'פרומינגט פרופרטיס סות'ביס', אני מדורגת כסוכנת המובילה מבחינת היקף המכירות וההצלחה של עיסקאות".

אורלי חן (41), ילידת בית שאן, הגיעה לביקור בארה"ב מייד עם שחרורה מצה"ל. "הכרתי כאן את שלמה, התחתנו והנה אנחנו עדיין פה 20 שנה מאוחר יותר". גם היא בחרה להתגורר בטנפליי עם שלושת ילדיה: בן (18.5), סטודנט בקולג', קורל (16), תלמידת תיכון בכיתה י"א ועדי (8), שמתחילה השנה את כיתה ג'. חן התגלגלה לתחום הנדל"ן בתהליך של ניסוי וטעייה עם מה שהתחיל כתחביב והפך למקצוע. "עסקתי בראיית חשבון ובמקביל בעלי ואני קנינו נכסים, מכרנו שוב וצברנו ניסיון בתחום. תמיד התחברתי לעניין. הייתה לי עין טובה לזהות עיסקאות טובות, ודי התפרנסנו מזה. כשהילדים גדלו, החלטתי להוציא רישיון רשמי כמתווכת ומה שנקרא 'לצאת למלחמה'. לפני חמש שנים הצטרפתי למשרד 'רימקס', שבו לא נדרש ניסיון קודם. תנאי העבודה מאד נוחים מפני שאת אדון לעצמך והיקף העבודה תלוי בך".



עכשיו יש חלון הזדמנויות ענת אייזנברג

מעבר לנהר ההרסון, עשר דקות מגשר ג'ורג' וושינגטון, מסתרות להן עיירות ירוקות ושלוות ובהן בתים פרטיים כמיטב החלום האמריקאי: שביל גישה מטופח, גראו' ובו כלי הרכב המשפחתיים (ברבים), מרתף, עליית גג, ארוכה, וכמובן חצר גדולה ובה בית-על-העץ. אלא שעבור רבים, כידוע, החלום האמריקאי המתממש בבתים האלה הפך בשנה האחרונה לסייט, ובפתחי אותם בתים ממש החלו לצוץ יותר ויותר שלטי "למכירה", מהם לרוב מציצות, כמו בסצינה מתוך "אמריקן ביוטי", פניהם המחייכות של סוכני הנדל"ן המופקדים על המכירה. מבט קרוב יותר בפנים האלה ובחינה מדוקדקת של השמות מגלה קבוצה לא קטנה של סוכנים מצליחים, וליתר דיוק סוכנות מצליחות, ישראליות, שתקעו יתר בעיירות המבוססות של ניו-ג'רזי-על-ההרסון, או לפחות בקירבת הנהר. מתוך קבוצת המצליחניות הזו בחרנו, באופן כמעט אקראי, בשלוש נציגות: **אורלי חן**, ענת אייזנברג וליאורה מירון. באותה מידה יכולנו לשוחח עם אורנה ג'קסון או תמי רפפורט. ישבנו איתן לשיחה על הזדמנויות, שוק הנדל"ן 2009, כור המצבחה, עוצמה נשית ועוד.

אם וסוכנת

ענת אייזנברג (53) היגרה לארה"ב לפני 16 שנים עם בעלה ערן ושלושת ילדיהם: מורלי, היום בת 26 ומתגוררת בישראל, והתאומים דניאל ואלון, שלאחרונה מלאו להם 18 שנים והם מתכוונים להתגייס בקרוב לצה"ל במסגרת שירות בגרעין "צבר". "אנחנו קוצרים היום את פירות ההשקעה בזהות הישראלית", מספרת ענת אייזנברג בגאווה ומודה שהבחירה בטנפליי כמקום מגוריהם הקבוע הוכיחה את עצמה. אייזנברג היא בוגרת לימודי היסטוריה ופסיכולוגיה מאוניברסיטת ת"א ולימודי תואר שני בסוציולוגיה קלינית מ-NYU. אבל את הפציפנטים היא בחרה להמיר בלקוחות ואת שיחות הנפש בשיחות על

הבתים כיו-טיוב. בית פתוח ברשת. איך הייתן מפלחות את קהל הלקוחות שלכן? ענת: "70% מלקוחותי הם יהודים וכ-20% מתוכם ישראלים".

אורלי: "30% מלקוחותי הם ישראלים". ליאורה: "50% מלקוחותי יהודים. החצי השני מורכב מאמריקאים וקוריאנים. ישראלים הם בפירוש לא הרוב באיזור. הם המיעוט הדומיננטי".

על פי הערכה של משרדי הנדל"ן, ולא מדובר בנתונים בדוקים או רשמיים, בטנפליי חיות כ-600 משפחות של ישראלים המהוות שליש מכלל תושבי העיירה. משפחות ישראליות רבות בוחרות בטנפליי כתחנה הבאה במסעם בארה"ב ועוברות עם הרחבת המשפחה מניו-יורק רבתי לעיירה הנוחה שבמחוז ברגן.

מדוע טנפליי הפכה להיות יעד כל כך מבוקש בקרב ישראלים?

ענת: "אני חושבת שהכי נכון למשפחה ישראלית לגור בטנפליי. בצד רמת חינוך מאד גבוהה, חינוך מהטובים בארה"ב, יש גם אפשרות לשמור על זהות ישראלית. הקרבה לעיר היא פלוס אדיר, ורוב תושבי טנפליי אכן מתפרנסים בניו-יורק. הסמיכות לאוכלוסייה הישראלית, החברה לילדים,

ענת אייזנברג:

"אני חושבת שהכי נכון למשפחה ישראלית לגור בטנפליי. בצד רמת חינוך מאד גבוהה, חינוך מהטובים בארה"ב, יש גם אפשרות לשמור על זהות ישראלית. החוגים והמפגשים החברתיים הופכים את המקום לחממה מלוכדת לקהילה"

בית הכנסת, הג'יי.סי.סי, החוגים והמפגשים החברתיים הופכים את המקום לחממה מלוכדת לקהילה".

אורלי: "קודם כל הנגישות הנוחה והקירבה לעיר מהווים שיקול עיקרי. טנפליי הפכה ליעד מועדף בקרב ישראלים שעוברים לכאן בריילוקיישן. הם יוצרים איתי קשר כבר מישראל ואני מלווה אותם בכל התהליך. מעבר למדינה חדשה, כידוע לכולנו, הוא לא תהליך פשוט, בייחוד כשמדובר במעבר של משפחה. אני עוזרת במציאת גנים, בתי ספר, רישום, פתיחת חשבון בנק, כל השלבים הטכניים. לקוח ישראלי סומך עליך ואני בסה"כ מאד נהנית לעבוד עם ישראלים ולקבל פירבקים חיוביים וחיוך. הרמה של הישראלים בטנפליי מאד גבוהה. יש הרבה שליחים שמגיעים מהארץ והרבה שבסיום השליחות מעדיפים להישאר ולחיות בארה"ב ובוחרים בטנפליי כמשכן קבוע. אם כבר לגור בגלות, אז כאן".

ליאורה: "לישראלים חשובה מאד מערכת החינוך, ולילדים בגיל תיכון טנפליי מצויינת. גם הג'יי.סי.סי הוא גורם חשוב. ההורים מעוניינים שילדיהם יגדלו בסביבה ישראלית, זה מקל עליהם את הטרואומה שנגרמת ממעבר מדינה. הרבה חברות כמו 'טבע' ו'ניס' שולחות את העובדים שלהן לכאן בריילוקיישן".

אין תחושה של גטו ישראלים?

אורלי: "זו תחושה אישית. לטעמי לגור בטנפליי זה לחיות בבית ובקהילה מגובשת ותומכת. אם מישו נקלע למצוקה כולם נרתמים לעזור. יש גם קליקות וברנז'ה של רכלנים, כל אחד עם הסיגנון שלו... כסביבת מגורים המקום נפלא ונהדר". ליאורה: "יש הרבה משפחות צעירות בטנפליי ויש חומר אנושי ישראלי פנטסטי. כמו בכל חברה יש קבוצות וקליקות".

אלו עיירות נוספות באיזור מבוקשות בקרב ישראלים?

אורלי: "בטנפליי יש את מערכת החינוך מהטובות בארה"ב, וזה מושך מאד ישראלים. המרכז היהודי הקהילתי ובית הב"ד משרתים את תושביה היהודים של העיירות הסמוכות. גם בפייולון יש בתי ספר טובים, וישראלים רבים בעלי יכולת כלכלית נמוכה יותר מעדיפים לגור שם. זו עיירה נהדרת עם תושבים חמים ומקסימים. בטינג יש אוכלוסייה אורתודוקסית מודרנית ושומרי שבת, אבל בתי הספר פרטיים. גם באנגלווד יש אוכלוסייה יהודית אורתודוקסית והחינוך פרטי. באדג'וטר ובהובוקן יש אוכלוסייה יותר צעירה ויש בעיה עם בתי הספר הציבוריים, אבל הם במגמת שיפור".

ענת: "עיירות נוספות בהן קיים ביקוש הולך וגדל בקרב אוכלוסייה ישראלית הן דמארסט, קרסקיל וקלוסטר. החינוך הציבורי בהן מעולה והן מרוחקות מטנפליי 3 דקות. בטינג יש מעט ישראלים למרות שזו עיר מאד יהודית שרוב התושבים בה הם יהודים אורתודוקסים. האוכלוסייה הישראלית בטנפליי חילונית ברובה והחתך הסוציו-אקונומי מאד גבוה. ניתן למצוא בקרב הישראלים שם בעלי מקצועות חופשיים כמו רופאים, עורכי דין, אנשי מחשבים, יהלומנים ואנשי עסקים".

לקנות עכשיו

אוקי. קיבלנו הקדמה ותמונה כללית של האיזור. הגיע הזמן לגשת לעסקים:

מהו טווח מחירי הנדל"ן באיזור?

ענת: "בפייולון הממוצע לבית הוא 400 אלף

להשקעה. אני ממליצה על עסקאות 'שורט סייל', במסגרתן בעל הדירה שנקלע לקשיים מוכר את הנכס בסכום נמוך מהסכום אותו הוא חייב לבנק אבל החוב נמחק במלואו. כולם מרוצים משום שהקניין קונה בזול והמוכר מוחק את החוב. למשפחות הייתי ממליצה על מחוז ברגן בזכות מערכת החינוך המצויינת והקירבה לניו-יורק. המחירים ירדו וזו עובדה. טנפליי אמנם יקרה אבל העיירות הסמוכות לה נהדרות".

ולשבור?

ענת: "מחירי השכירות נשאו די גבוהים. אם אינך יכול להתחייב למיקרמה במזומן ואין לך ביטחון תעסוקתי, עדיף לשכור".

אורלי: "המיסוי היום הוא הוצאה מוכרת במידה ואתה מתגורר בנכס והמשכנתאות אטרקטיביות. רכישה של בית מאפשרת גם לבנות ולחזק את הקריטי וההתייחסות אליך היא אחרת מבחינת הגורמים הפיננסיים".

ליאורה: "לשכור פירושו לשלם את המשכנתא עבור מישהו אחר. זו טעות כלכלית מהותית אלא אם מדובר בתקופת ביניים. מי שחושב להשתקע בארה"ב, הצעד הנכון הוא לרכוש כדי למקסם את הרווח הכספי מהנכס. במידה וקונים בית ואז מחליטים לחזור לארץ, עדיין דמי השכירות שתקבלו כאן עבור הבית שקניתם גבוהה מזו שתקבלו על נכס באותו השווי בישראל. אני מכירה משפחות רבות שחזרו לארץ ולא מכרו את הבית כאן, וזו השקעה די בטוחה".

מה התחזית שלכן למצב השוק?

ענת: "בגדול אני מאמינה שאנחנו מתקרבים לתחתית ומכאן השוק רק יעלה. בתקופה הקרובה תהיה התייצבות מחירים".



הבית הוא כרטיס הביקור שלי. ליאורה מידן עם הבנל דניאל והבנים עדן וסתי

ליאורה: "ההיצע מוגבל. באופן כללי אם את קונה לראשונה זה זמן פנטסטי לקנייה. המוכרים היום די טובלים מתנאי השוק. הייתי ממליצה לחלקם להוריד מחירים ולהמשיך הלאה. אני יודעה קונסטרוקטיבית. אני תמיד ממליצה לקחת משכנתא, זו החלטה פיננסית נכונה מבחינת יישום החלום האמריקאי וניכוי המס. נכון לטעמי לקחת הלוואה וכך אני מכוונת את הלקוחות שלי".

כבוד וסולידריות

אז למדנו משהו על השוק בניו-ג'רזי, אבל שאלת השאלות עדיין לא נענתה. אולי בגלל שהיא עדיין לא נשאלה. אז הנה היא:

איך אתן מפבירות את העובדה ששנים שולטות בשוק תיווך הדירות בניו-ג'רזי?

ענת: "כאן, כפרברים, גרות משפחות, והצרכים של משפחה שונים מאלה של תושבי העיר. לי כאישה יש את היכולת לענות על כל השאלות בנוגע לשיקולים העסקיים, החינוכיים, החברתיים, הדמוגרפיים וכו'. אולי האינסטינקט הנשי תורם להבנה של כל מכלול הצרכים הללו".

אורלי: "רובנו אימהות לילדים. ידעתי מראש שכשנכנסתי לתחום שלא מתאים לי להיפרד מהילדים שלי משבע בבוקר עד שבע בערב. אני אמא מרוקאית טיפוסית ואני רוצה להיות זמינה לילדים. לא התאים לי לעבוד בקורפרייט אמריקה. רציתי עבודה גמישה שתאפשר לי לשלב בין משפחה וקריירה. אני לא בן אדם של משרד, אני אוהבת אנשים ואני מקיימת הרבה פגישות בשטח

מתוקתק תפקידי. יש לי לו"ז גמיש והוא מותאם לילדים. צריך למצוא את האיוונים, מאחר ובעבודה הוא אפשר בקלות להישאב ולעבוד בלי הפסקה. אני, למשל, לא עובדת בשבת".

ליאורה: "את בדרך כלל מתגלגלת למקצוע במטרה למצוא איוון בין חיי משפחה וקריירה. זה מקצוע שמאפשר גמישות מקסימלית בשילוב תמיכה מירבית מצד הבעל. לנשים זהו מקצוע אידאלי".

אם ככה, איך אתן מסבירות את העובדה שבמנהטן גברים חולשים על שוק התיווך?

אורלי: "במנהטן הפיצוי גבוה יותר והדינמיקה בשוק הנדל"ן אגרסיבית יותר. שם מתווך עובד על בניין שלם.

ליאורה מידן:

"הבית שלנו פתוח ונעים ואנחנו מארחים המון. יש לנו גינה מתוקה ופרחונית עם ערסל ועשבי תיבול. הבית שלי הוא כרטיס הביקור שלי"

אולי זו הסיבה שהשוק במנהטן נשלט ע"י גברים". ענת: "הצרכים של הלקוח במנהטן שונים מצרכי הלקוחות בפרברים".

אם כבר הגענו לדבר על גברים, כדאי לציין שכל שלוש המראיינות ביקשו לשבת את בני הזוג שלהן ולציין את התמיכה שלהם לאורך השנים ובניית הקריירה. במקרים מסוימים, הבעלים הפכו, בעקבות הצלחת הנשים, לשותפים עסקיים, אם בהדרגת לקוחות בענייני משכנתא או ביעוץ אדריכלי.

מהו סוד ההצלחה של המתווכות הישראליות בניו ג'רזי?

ענת: "בגדול אני חושבת שמהגרים מונעים ע"י מוטיבציות חזקות ושיש יותר יזמות בקרב מהגרים. אולי זה חלק מהררייב שלנו".

מהו טיב היחסים בינכן? האם ניתן לשתף פעולה בשוק כל כך תחרותי?

אורלי: "באופן כללי היחסים בינינו טובים ועם רוב המתווכות יש שיתוף פעולה. אני מאמינה שיש מקום ופרנסה לכולן".

ענת: "אנחנו עובדות בשיתוף פעולה מאד טוב. באופן טבעי יש כמויות תחרות אבל אני מפרגנת לכולן. כמעט כל עיסקה מיוצגת ע"י שני צדדים, יש את המתווך או המתווכת שמייצגת את הקונה ויש את זו שמייצגת את המוכר ואנחנו נפגשות שם ועובדות יחד לטובת הצדדים. התחרות קיימת והיא לגיטימית".

ליאורה: "יש ביננו קשרי עבודה. אנחנו לא יושבות יחד לקפה... יש בינינו כבוד וסולידריות".

מהו מחזור המכירות השנתי שלכן?

ענת: "אני סוגרת לפחות 30 עסקאות בשנה, היקף מכירות של 30-40 מיליון דולר".

אורלי: "אני מעדיפה לשמור על דיסקרטיות בנושא. אני מוכנה להודות שבמצב השוק הנוכחי עברתי קשה יותר השנה מאשר בשנה שעברה. כעת בתקופת הקיץ יש התעוררות, יוזמות פרויקטים של בנייה חדשה".

ליאורה: "אני מאד אמריקאית בנושא ומעדיפה לא לחשוף את הנתונים. העיסקאות קשות ויש חוסר ביטחון בשוק. הקניינים מחכים שהשוק ירד עוד והמוכרים מתוסכלים שהם לא מכרו לפני שנתיים".

השבר שלכן מבוסס על עמלות אישיות?

ענת: "כולנו עצמאיים וחיים מעמלות, ודאי. זו עבודה קשה, שבעה ימים בשבוע 24 שעות ביממה".

במקרה שלכן, הסנדלרית הולכת יחפה או חיה בארמון?

ענת ואורלי ביקשו לשמור על פרטיותן.

ליאורה: "הגענו בטעות לטנפליי. לבעלי יש הרבה חזון ויצירתיות ורקע בארכיטקטורה ובעיצוב והוא זיהה את הפוטנציאל. בתחילה היינו דיירים וכעבור זמן בעל הדירה מכר לנו את הבית. בתחילה הבית היה קטן ובסיסי אבל עשינו שיפוץ מסיבי, הרחבנו באלף סקוור פיט. הוספנו אמבטיה ושירותים, בנינו לנו כונבניירה. כל מי שניכנס אלינו הביתה אוהב ומתרשם. מבחון אמנם הבית לא נראה גדול אבל מבפנים הוא גדול ונוח. אנחנו אוהבים עיצוב פשוט, הבית פתוח ונעים ואנחנו מארחים המון. יש לנו גינה מתוקה ופרחונית עם ערסל ועשבי תיבול. אני אוהבת לבשל והלקוחות הופכים לחברים. הבית שלי הוא כרטיס הביקור שלי." ■