

וואלה!

חשיפה! איך הצליחה חברת M.A.Z לחסוך ללקוח כ-600,000 ₪ בממוצע במציאת משכנתא?

איך להגיע לביטחון ויציבות כלכלית לאורך שנים ולעשות את מה שאנו חולמים באמת?

M.A.Z פתרונות פיננסיים בע"מ נחשבת לאחת החברות הגדולות בתחום ייעוץ והלוואות לשכירים ועצמאיים, החברה עובדת עם כל הבנקים, וכן עוסקת בהלוואות בערבות המדינה.

פגשתי את מג'ד אבו זיידאן מנכ"ל ובעלים של החברה, מהכפר מראר, השוכן מזרחית לכרמיאל. בחור נמרץ ומהוקצע בדיבורו ובמראהו.

מג'ד הוא כלכלן, בוגר תואר ראשון בכלכלה וניהול. מנכ"ל ובעלים של החברה.

בעל תעודה בייעוץ משכנתאות ובייעוץ עסקי. נמצא בתחום כחמש שנים.

מה ההתמחות שלכם בנושא הפיננסי?

מספר מג'ד: "אנו מתמחים בגיוס כספים דרך הבנקים בריבית ובתנאים הטובים במשק.

בנוסף, אנו פותרים את הבעיות שיש ללקוחות בטאבו, רישום לא תקין או חוסר רישום בטאבו, חריגות בניה, כמו גם בנושא משכנתאות, מחזור משכנתאות ומשכנתאות למטרת בניה עצמית.

אנו מלווים את כל התהליך, משיגים סכומים גבוהים יותר של משכנתא בריביות טובות יותר ומצליחים לחסוך ללקוח עשרות ומאות אלפי ש"ח, למעשה אנו יוצרים תמהיל בהתאמה אישית לכל לקוח.

למרות שישנם חוקים ותקנות מאתגרים בתחום, אנו מתמודדים איתם כמו גם עם לקוחות שמגיעים אלינו מיואשים וחסרי אמונה, ואנו מצליחים למצוא להם פתרונות.

מהם היתרונות הנוספים שלכם?

הייעוץ הראשוני שאנו נותנים הוא ללא תשלום.

"אחד היתרונות החשובים שלנו הוא שלאורך התהליך אנו לא גובים שקל אחד מהלקוח, רק אם אנו מצליחים להגיע לתוצאות, וזאת רק לאחר שהלקוח קיבל את הכסף בפועל בחשבוננו,

רק אז אנו גובים את שכר הטרחה! ואם ראינו שלא הצלחנו – לא נגבה עמלה.
 כיוון שישנה עדיפות ליועצי משכנתאות בבנק אנחנו מצליחים לטפל במהירות מירבית בכל
 בקשה, אנו חוסכים המון בירוקרטיה, ניירת, ריצות וזמן וכל זאת תוך שימת לב מלאה לצרכיו
 של הלקוח."

איך אתם מצליחים להגיע לתוצאות האלו?

"בזכות הצוות הגדול שלי שמונה 5 עובדים, 3 כלכלנים, יועצת עסקית ואני, החברה שלי מאד
 מוערכת בבנק, והעובדה שיש לי לקוחות רבים, מאפשרת לי לקבל תנאים טובים יותר בבנק,
 ריביות אטרקטיביות יותר הפרושות למשך מספר שנים קטן יחסית. זהו WIN WIN WIN
 לחברה שלי ולבנק וכמובן ללקוחות, וזאת בכל הבנקים.

בנוסף, אני זוכה בעדיפות בקבלת מקום ראשון בתור בבנק כיוון שיש לי מספר רב של
 לקוחות.

אלו הן הסיבות שבגללן אני מצליח לחסוך ללקוח כ-600,000 ₪ בממוצע!!!
 זוהי העסקה הגדולה ביותר של הלקוח בחייו, ויש לזה השפעה מכרעת על כל היכולת
 הכלכלית שלו בעתיד.

לקוחות מגיעים אלינו לאחר שהם פנו למספר בנקים, ויועצים אחרים אבל קיבלו ריביות מאד
 גבוהות. "

לדוגמא: לקוח שהגיע ליועץ שהציע לו משכנתא ל-30 שנה בריביות צמודי מדד, לאחר בדיקה
 ראיתי שהלקוח יצטרך להחזיר במשך התקופה 1,800,000 ש"ח.

ואילו אני הצלחתי להגיע ל-1,200,000 ₪. החזר בלבד!

זהו חסכון של 600,000 ₪ במסלולים לא צמודים!!!

באיזה לקוחות נוספים אתם מטפלים?

אנחנו מטפלים גם בלקוחות שנקלעים לחובות, חוסר יכולת להחזיר הלוואות וקשיים נוספים.

לעיתים ישנם סיכסוכים במשפחה או חוסר הבנה בתחום ואני מצליח לגשר בין בני

המשפחה.

דוגמא נוספת: הייתה אצלי אלמנה חסרת אמצעים שהבית שלה היה על שם בעלה שנפטר, והיא המשיכה לשלם את המשכנתא.

הצלחתי לסלק לה את המשכנתא הישנה דרך חברות הביטוח, העברתי את הנכס על שמה והצלחתי ליצור לה משכנתא חדשה שתסגור את חובותיה, הצלחתי לגייס לה סכום של 800,000 ₪ בתנאים מצויינים, גייסתי את ההלוואה דרך המשכנתא שהיא ההלוואה הזולה ביותר, היא הצליחה לסגור את כל ההלוואות שלקחה, שלמה רק את המשכנתא, ולמעשה הוצאתי אותה ממצבה הכלכלי הגרוע.

אנו מטפלים במשכנתא לכל מטרה, לפתיחת עסק, לבניה עצמית, לשיפוצים ועוד...
כן, אפשר לקחת הלוואה דרך משכנתא לכל מטרה, חשוב להתייעץ עם מומחים כדי לא להסתבך.

לדוגמא, ב-2019 גייסתי מעל 50 מליון ש"ח ללקוחה דרך המשכנתא לצורך פתיחת עסק".

ישנם תחומים נוספים שאתה עובד בהם?

מלבד זה, אני מרצה בהרצאות וכנסים, ליועצי משכנתאות, על יתרונות וחסרונות המשכנתא והשלכותיה.

אני מרצה ומייעץ ללקוחות שזכו במכרזים של מאות מגרשים לבניה עצמית.

בנוסף אני יוזם כנס במימון הבנק על נושא בניה עצמית ומשכנתא.

אני מקיים שיתופי פעולה עם חברות פיננסיות כמו סוכני ביטוח, משרדי מהנדסים, אדריכלים,

עו"ד ועוד... כך שאני מקבל ייעוץ מקיף ביותר, שמאפשר לי לתת פתרונות מקצועיים

התפורים לכל לקוח במדוייק.

M.A.Z פתרונות פיננסיים בע"מ