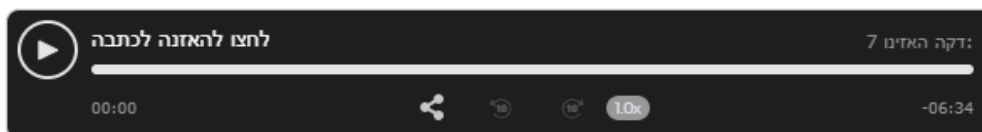


וונדר וומן של עולם הקרקעות: אלכס קלינשטיין היא ממש לא רק "אשתו של"

אלכס קלינשטיין אולי מוכרת לרבים כבת זוגו של הזמר והיוצר רמי קלינשטיין, אך בשנים האחרונות היא מתבלטת בזכות עצמה – כיזמית, עורכת דין, ואחת הנשים הבולטות כיום בתחום שיווק הקרקעות בישראל. קלינשטיין עומדת בראש חברת "קושאן", שפועלת להנגשת השקעות בנדל"ן מסוג אחר – קרקעות זמינות לבנייה עם פוטנציאל השבחה משמעותי, בעיקר באזורי הביקוש

בשיתוף Channel22 10:24, 11.06.25

תגיות: קושאן שיווק קרקעות השקעות נדל"ן אלכס קלינשטיין אבידור בר יוסף



Powered by Trinity Audio

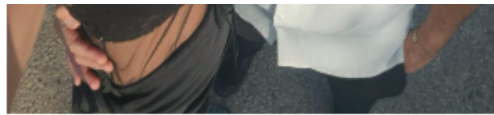
במשך שש שנים ניהלה קלינשטיין את החברה של בעלה, הזמר האהוב רמי קלינשטיין, והובילה אותה מעבר לפעילות מוזיקלית גרידא ליוזמיות עסקיות נרחבות בהיקף של מיליונים. במקביל, היא נמשכה לעולם הקרקעות – וביחד עם השותף שלה, אבידור בר יוסף, הקימה את "קושאן".

"מה שמשך אותי היה הפשטות של ההשקעה", היא מספרת בראיון. "כמי שהשקיעה בעבר בדירות להשכרה, גיליתי עולם חדש – השקעה בקרקע עם הון עצמי נמוך, בלי התעסקות עם שוכרים, בלי משכנתא. זה מודל שיכול להניב דירה – אבל בלי הכבלים שכולנו התרגלנו אליהם".



החזון של קלינשטיין ושותפה ברור: לפתוח בפני ישראלים את האפשרות להחזיק בנדל"ן גם אם אין להם גב כלכלי או הורים מממנים. "היום", היא אומרת, "לפי נתוני הלמ"ס, זוג צעיר צריך בממוצע 60 שנות משכורת כדי לרכוש דירה במרכז הארץ. זה פשוט לא סביר. אנחנו פועלים בדיוק בנקודת השבר הזו".

ב"קושאן" מתמקדים אך ורק בקרקעות עם תכנית מתאר מאושרת – מה שמכונה לעיתים "קרקעות צהובות" – כלומר כאלה שמיועדות לבנייה ולא חקלאות. המודל מאפשר לרוכשים להיכנס להשקעה כבר בשלבים המוקדמים



וונדר וומן של עולם הקרקעות: אלכס קלינשטיין היא ממש לא רק "אשתו של" (צילום עצמי)

וליהנות מהשבחת הערך עם התקדמות התכנון והפיתוח. "תכנית מתאר היא שוות ערך לחוק", מדגישה קלינשטיין. "לא משנה מה יקרה, על הקרקע שלך יבנו".

היתרון הנוסף של המודל הוא הגמישות שהוא מעניק: "לא חייבים להחזיק את הקרקע עד הסוף ולחכות לדירה המוכנה", מסבירה קלינשטיין. "אפשר למכור את הקרקע בכל שלב לאורך הדרך, כשהערך עולה. יש אנשים שרוכשים בשביל להגשים את חלום הבית, ויש כאלה שרוכשים קרקע להשקעה ויודעים מראש שהם ירצו למכור כשהערך יעלה - שני המסלולים לגיטימיים".

שקיפות מוחלטת ואמינות מקצועית

קלינשטיין מדגישה כי אחת החוזקות של "קושאן" היא הליווי הצמוד והמקצועי שמקבלים הרוכשים. "גם אני וגם אבידור עורכי דין במקצוענו. מהרגע שאדם חותם על עסקה - אנחנו שם. מצרפים אותו להסכם השיתוף, מטפלים בהיבטים המשפטיים, מעדכנים כל חצי שנה בהתפתחויות. יש שקיפות מוחלטת. כשהקרקע מתקדמת בתכנון - כולם יודעים".

לדבריה, מה שמייחד את החברה הוא האמינות וההתאמה האישית לכל לקוח. "אצלנו לא תקבל מצגת שיווקית חלקית. נבחן יחד מה הסכום שברשותך, מה היעדים - דירה לילדים, השקעה או מגורים עתידיים - וננתח יחד את האפשרויות. לקוחות הופכים אצלנו למשפחה, ואנחנו רוכשים בעצמנו באותן הקרקעות שאנחנו מציעים. אין כמו דוגמה אישית".

העוגן המקצועי של "קושאן" הוא אבידור בר יוסף - שמוכר כמי שהיה מעורב בשורת עסקאות קרקע מתקדמות בעשור האחרון. בר יוסף עוסק בעולם הנדל"ן כבר כעשור והוא עורך דין במקצועו שהוסמך בשנת 2015. במסגרת עיסוקו הוא ליווה וניהל פרויקטים נדל"נים בשווי מצטבר של למעלה ממיליארד שקלים במקומות שונים בארץ. בר יוסף נחשב לאחד האנשים המנוסים והמוערכים בתחום, והוא זה שאחראי לניתוח התכניות, זיהוי פוטנציאל, ובחירת הקרקעות.



איך השקעה בקרקע צהובה תגשים לכם את החלום לדירה במרכז (צילום: אורית פניני)

"הוא הפרופסור שלנו", מחייכת קלינשטיין. "לא מוכר מטר שלא ייבנה עליו. בזכותו אנחנו יודעים לזהות עסקאות נדל"ן שכולם עוד יתלהבו מהן בעוד כמה שנים. אבידור שהוא השותף שלי, לא יכולתי לבהש שותף טוב יותר בהיבט המקצועי. הוא מבין כל תסריט ובכל תכנית מתאר. כדי להבין

אם אתה יודע לנתח את העסקה - אתה יכול להביא לאדם הפשוט שאין לו הורים שיעזרו לו ואין לו עודף כסף בבנק, אתה יכול להביא אותו להשקיע, להביא אותו לגור במרכז הארץ".

ואכן, הצלחות כבר נרשמו. "לקוחות שרכשו יחידה בהרצליה ב־240 אלף ש"ח - זכו לאחר אישור הבנייה ליחידות בשווי 5.5 מיליון ש"ח. גם בצפון הרצליה ובאזור הגלילות ראינו השקעות שהכפילו את עצמן ואף יותר", היא מספרת. "אלו לא סיפורים באוויר - אלו עסקאות אמיתיות שאבידור הוביל במשך שנים".

קלינשטיין מאמינה שדווקא בתקופה בה מחירי הדירות שוברים שיאים - יש הזדמנויות דווקא בקרקעות. "הקרקעות במדינה נגמרות, זה לא סוד. יש רק 7% קרקעות, ו-1% בלבד במרכז הארץ. בשנים הקרובות, התרחבות הערים תיעשה דרך אותן קרקעות צמודות לשכונות קיימות. מי שיידע לזהות את זה עכשיו - יהיה העשיר של מחר. אין עוד הרבה הזדמנויות כאלו".

"אנשים שיחזיקו קרקעות הם אנשים שיעשו את הרווח הכי גדול בנדל"ן. מי שידע לזהות וידע להגיד שאני שם את הכסף שלי בהון עצמי די נמוך, בלי התעסקות, בלי מיסוי, בלי ארנונה - זה הזמן. אנשים שיבינו את זה היום, הם העשירים של המחר".

לדבריה, היתרון בקרקע הוא לא רק במחיר, אלא גם בפשטות: "אין שכירות, אין ארנונה, אין מס רכישה כמו בדירה. רק סבלנות - ואתה שם".

ומה חושב רמי קלינשטיין על השינוי? "הוא לגמרי תומך", מספרת אלכס. "המערכת המוזיקלית שלו כבר פועלת כמו מכונה משומנת, ואני מאוד שמחה שמצאתי תחום שאני אוהבת. בסוף, זה גם אמנות - רק מסוג אחר. זה לגעת באנשים, לעזור להם לבנות עתיד. וזה מרגש לא פחות ממוזיקה".

החברה פועלת שנתיים במסגרתה הנוכחית, כאשר אבידור בר יוסף כבר פעיל בתחום מעל עשור. עם המשך עליית מחירי הדיור בישראל וההכרה הגוברת בפוטנציאל של השקעות קרקע, נראה ש"קושאן" מצאה נישא משמעותית בשוק הנדל"ן הישראלי, תוך שילוב של מקצועיות, שקיפות וליווי אישי שמבדיל אותה מהמתחרים.

[לפרטים נוספים >](#)