

שירן בן עזרא

(36) בעלת משרד צומח המתמחה במקרקעין, משפט מסחרי - אזרחי וחברות. המשרד יוסד לפני כשש שנים, ומונה היום כארבעה עורכי דין ושני מתמחים

כך התחלתי



באיתור הפתרון. פרויקט דגל או כזה שמעורר בך גאווה מיוחדת?

בקווים כלליים ומבלי להיכנס לפרטים אני מאוד גאה בפרויקט מגורים ומסחר ברח' סוקולוב בהרצליה, שכן זהו פרויקט שהגיע אלי עם בעיות שנראו בהתחלה "בלתי פתירות", אולם רובן ככולן של הבעיות שהוצפו ובאו אל פתרון ועל כך גאה. במיוחד, אני עת אני רואה שלבי הבניה המתקדמים בפרויקט תוך ידיעה שיש לי ולצוות משרדי ולי חלק בלתי נפרד בכך. מהי הצלחה מקצועית בשבילך?

לראות פרויקט שליוותי עוד בשלב שהיה אפר וחול, הופך לבנין לתפארת שכל יחידותיו נמכרו ולקבל מהלקוח, – תוך כדי או בקו הסיום הפרויקט את הפרויקט הבא. לא כולם מבינים אילו שלבים עובר היום בדרך לבנין העומד על תילו, שכן, לא הכל פשוט ויש המון משוכות רבות שאותן יש לעבור עד שעולים על הקרקע.

רגעים של נחת

ריצה בפארק או בים עם המוזיקה שאני אוהבת ובילוי במסעדה טובה עם חברים קרובים.

משהו שחשוב לי

להישאר בן אדם ולהמשיך לתרום לילדים. אני מלווה במשך שנים ילדה בשם קרולין טביב, אלופת ישראל בטניס שולחן. הכרתי אותה כמתנדבת באיל"ן לפני מספר שנים. ומאו אימצתי אותה לחיקי. ואני מלווה אותה באופן רציף והיא כאחות לי. בעיניי, הפיתוח האישי תמיד נבנה עם נתינה לאחר, וקרולין תמיד עוזרת לי לפתח ולהבין את זה כל פעם מחדש.

טיפ שלך להצלחה בעסקים / או

לעומדים בפני עסקת נדלן

ללכת לאט ובטוח זה הכי מהר שאפשר..

מהלך תקופת בחינות מועדי א' לסמסטר ב' (תואר שני

במשפטים) מכר שלי, שלימים

הפך לקוח, זימן אותי באופן בהול להתלוות אליו לשיבת נושים שמועדה חפף למועד בחינה שאליה הייתי צריכה לגשת. למרות ההשקעה הרבה בלימוד לאותה בחינה החלטתי לוותר על מועד א' ולגשת למועד ב' ולהתלוות אליו לאסיפה, כשבסופה נתבקשתי על ידי אותו מכר ליטול את התיק לטיפול. וכך התחילה דרכי כעורכת דין עצמאית, דבר הוביל לדבר והשאר היסטוריה.

כיום, המשרד מטפל בעסקאות נדל"ן גדולות ומגוונות בעיקר בארץ, החל מעסקאות מכר, קומבינציה, תמ"א 38, קבוצות רכישה, שכירות, שותפויות, פיתוח והשבת נכסים קיימים, שינויי ייעוד ועוד. כמו כן, משרדי מלווה את לקוחותיו בשלל אספקטים והיבטים מתחום המשפט המסחרי – אזרחי, ומעניק מטריה משפטית כמעט מלאה לצורכי הלקוחות.

כדי להיות טובה במה שאני עושה צריך..

הבנה עמוקה של ענף הנדל"ן על שלל היבטיו; המסחריים, התכנוניים וכמובן המשפטיים, ובכלל אלה חריצות, נחישות וסבלנות והכי חשוב להיות בעבור הלקוח "The deal maker nor the deal breaker". לייצר פתרונות יצירתיים ולחשוב תמיד מחוץ לקופסא. מה מייחד את השירות שלך ללקוחות? זמינות, מתן פתרונות יצירתיים לסיטואציות מורכבות וליווי אישי שלי בכל עסקה לצד עורכי הדין שעוברים אתי. החשיבה תמיד נעשית בקבוצות, תוך סיעור מוחות ובסוגיות מורכבות אני אף נוהגת לזמן ישיבה משרדית, ופונה לכלל עורכי הדין להירתם ולסייע