מערכת ההפעלה של עולם הנדל״ן

ESTIQ

כתובת אחת. שכבת תפעול אחת. כל חיי הנכס.

מוצר חי בישראל · מסלול כניסה אמריקאי שכבר מקודם · פלטפורמה אחת לשש פרסונות

ONE ASSET | ONE DATA LAYER | ONE OPERATING SYSTEM

אוריה חלמיש · מייסד ומנכ״ל | 050-888-7323 | estiqapp.com | office@estiqapp.com

מוצר שכבר נבנה. שוק מפוצל. הזדמנות לבנות קטגוריה.

ESTIQ מאחדת את העסקה, התכנון, המימון, הביצוע, ההשקעה והחיים לאחר המסירה.

מהלך דו־שוקי

ישראל היא הפעילות החיה. במקביל מקודמים מיפוי שוק, תכנון התאמה, 30 ראיונות גילוי, 3 מועמדי design partner ותוכנית אינטגרציות לארה״ב.

חפיר תפעולי

עומק ישראלי אמיתי: דוח אפס, תב״ע, רמ״י, ליווי בנקאי, תקציב ותזרים — על שכבת נתונים אחת.

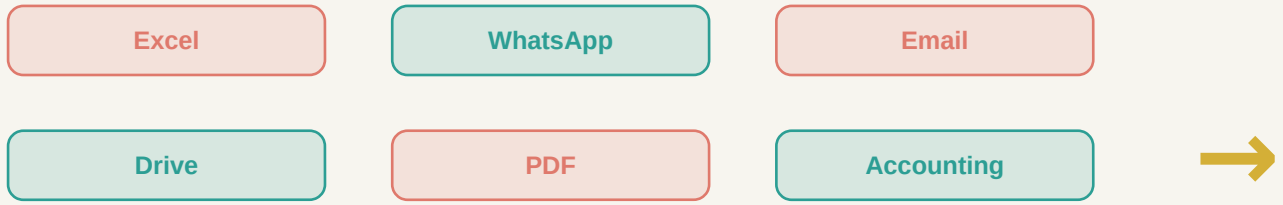
מוצר חי

236 מסכים חיים
68 פעולות AI
6 חוויות תפקיד
גבייה פעילה
$0 הון חיצוני

הגיוס נועד להפוך יעילות הון חריגה למכונה מדידה של מוצר, מכירות והתרחבות.

הנכס הוא מערכת אחת — אבל העבודה מפוצלת לעשרות כלים

כל מעבר בין עסקה, תכנון, ביצוע, מימון ומסירה מאבד הקשר, זמן ואחריות.



המחיר האמיתי

אין מספר אחד מוסכם · עדכונים ידניים · גרסאות סותרות · דיווח מאוחר · מידע שנעלם במסירה · כל משתמש מתחיל מחדש.

207K

דירות בבנייה פעילה

₪253.4B

השקעה גולמית בבינוי בישראל, 2025

מקורות והגדרות מלאים בספר הנתונים; מספרים חיצוניים אינם הבטחת דיוק מוחלט.

אותו נכס. אותו מידע. מהעסקה ועד הבית החי.

כל שלב מעשיר את שכבת הנתונים במקום להתחיל מחדש.



היסטוריה אחת שמעמיקה עם כל החלטה, מסמך, אישור ותשלום

שש חוויות מלאות — מקור אמת אחד

היכולות להלן קיימות במוצר; תתי־תפקידים טכניים אינם נספרים כפרסונות שיווקיות.

קבלן

מכרזים · כתב כמויות · ספקים · חשבונות · חריגים ושינויים

מנהל פרויקט

גאנט ותלויות · משימות · יועצים · אישורים · דוחות שטח

יזם

בדיקת כדאיות · דוח אפס · תקציב ותזרים · מימון · מכירות

ESTIQ Home

שווי · מסמכים · תשלומים · תחזוקה · שכירות · ועד ומשכנתה

מתווך

CRM ולידים · נכסים · התאמות · סיורים · עסקאות ועמלות

משקיע פרטי

ניתוח עסקה · תשואה ורגישות · סיכונים · תיק נכסים · משכנתה

כל פעולה נשמרת סביב אותו נכס — מהכתובת הראשונה ועד החיים לאחר המסירה.

אוריה חלמיש — מייסד שמכיר את הבעיה מבפנים

לא קורות חיים: חיבור נדיר בין נדל"ן, ביצוע, מימון, תפעול ומוצר.

100%	$0	7	5	12+
אחזקת מייסד	הון חיצוני	שנים מניהול פרויקטים להנהלה	תחומי פעילות	שנות נדל"ן ובנייה

יכולת להפוך כאב למוצר

זיהוי דפוס חוזר, תרגומו למערכת חיה ובניית פלטפורמה רחבה במימון עצמי.

שליטה תפעולית

תקציב ותזרים, מימון, תכנון ורישוי, קבלנים, דיירים ומסירה.

ראייה מקצה לקצה

מגורים, התחדשות עירונית, מסחר, לוגיסטיקה וקבוצות רכישה.

היתרון אינו תפקיד קודם — אלא הבנה מערכתית של הדרך שבה נדל"ן באמת מתנהל.

הוכחת בנייה לפני הון חיצוני

הישגים חיים לצד שקיפות מלאה לגבי המדדים שעדיין דורשים מדידה מסחרית.

$0	₪4K	6	68	236
הון חיצוני	שריפה חודשית	פרסונות	פעולות AI	מסכים חיים

יימדד בכסף החדש

CAC, נטישה, NRR, משך מכירה ושימוש לפי קוהורט.

מידול שמרני

התחזית מתחילה מ־0 לקוחות; נתוני לקוחות קיימים אינם נחשפים.

מוכח

מוצר פעיל, רוחב תפעולי, גבייה ותשתית שנבנתה במימון עצמי.

AI שפועל בתוך תהליך מבוקר — לא תשובה מנותקת

נתוני פרויקט → מאגר מקצועי → טיוטת פעולה → אישור → יומן ביקורת.

Lender Pack

חודש ביצוע → חבילת דיווח
יעד מוצר: 60% פחות זמן

Invoice Co-Pilot

חשבונית → השפעה על תקציב
יעד מוצר: לפחות 95% דיוק

Deal Intake

תשריט או שמאות → טיוטת בדיקת כדאיות
יעד מוצר: פחות מ־10 דקות

אלה יעדי מוצר למדידה — לא תוצאות שכבר הושגו.

ישראל היא פעילות חיה; ארה״ב היא מהלך הרחבה שכבר מקודם

אומדני השוק מבוססי מודל; ההנחות והמקורות מפורטים בספר הנתונים.

ארה״ב — מסלול כניסה בתהליך

$39.4B TAM
$914.2M SAM
$7.3M SOM — שנה 5

30 ראיונות גילוי, 3 מועמדי design partner, תכנון אינטגרציות ואימות מסחרי — ללא טענת לקוחות בארה״ב.

ישראל — פעילות חיה

$453.6M TAM
$121.8M SAM
$7.5M SOM — שנה 5

עומק מקומי, מוצר בעברית, תהליכי נדל״ן ישראליים ומודל תמחור פעיל.

לא מחכים לסיום ישראל כדי לחשוב על ארה״ב — מקדמים את עבודת ההכנה במקביל ובשערי החלטה.

ארה"ב אינה "אחרי" — ההיערכות מתקדמת במקביל

אותו מנוע ליבה; שכבת שוק נפרדת לנתונים, רגולציה, שפה ותמחור.

מקודם עכשיו

30 ראיונות גילוי · 3 מועמדי design partner · מפת התאמה IL/US · תוכנית אינטגרציות

כבר קיים

מנוע חישוב · הרשאות · מסמכים · משימות · AI · חיוב

דורש בנייה

parsers · USD · English/LTR למסמכים אמריקאיים · חיבורי מידע

דורש אימות

תמחור אמריקאי · workflow · willingness-to-pay מקומי · מקורות נתונים

היעד: פיילוט סגור סביב עסקאות אמת — לא השקה ארצית מוקדמת.

השוק מלא בכלים חזקים — אבל כל אחד פותר שכבה

ESTIQ מתחרה על הרצף, על ההקשר ועל המעבר בין בעלי התפקידים.

מענה ESTIQ	מה נשאר מפוצל	מה היא נותנת	קטגוריה
תהליך נדל"ני מובנה	אין מודל נכס או כלכלת פרויקט	משימות, קבצים ושיתוף	כלי עבודה כלליים
מחזור חיים + לוקליזציה	לרוב לא עסקה→Home ולא עומק ישראלי	ביצוע, מסמכים ושדה	ניהול בנייה גלובלי
אותו נכס לפני ואחרי מסירה	לא תמיד יזמות וביצוע מקצה לקצה	ניהול פורטפוליו/תפעול	מערכות נכסים
שש פרסונות, מקור אמת אחד	כל פרסונה במערכת נפרדת	עומק מקומי בתחום מסוים	כלים ישראליים נקודתיים
הון חדש מודד ומאיץ	**נדרשת הוכחת GTM בקנה מידה**	**שכבת הפעלה מאוחדת**	**ESTIQ**

דוגמאות קטגוריה: Yardi · Procore · monday · פתרונות ישראליים נקודתיים. ההשוואה היא ברמת קטגוריה, לא טענת חסר מוחלט אצל מתחרה.

לא עוד feature — יתרון שנבנה מהצטברות

הערך גדל ככל שהנכס, האנשים וההחלטות נשארים על אותה שכבה.

Local depth, reusable core

עומק ישראלי על ליבה שניתנת להתאמה לשכבת שוק נוספת — בלי לבנות מוצר חדש מאפס.

Role network

יזם מזמין צוות, קבלנים ומשקיעים; המסירה מחברת רוכשים, משכירים וועד.

Data continuity

מידע אינו נזרק בין שלבים; החלטה מוקדמת נשארת זמינה במימון, בביצוע ובמסירה.

עלות המעבר עולה באופן בריא: היסטוריה, הרשאות, מסמכים, החלטות וקשרים נשמרים סביב הנכס.

הכנסה חוזרת שמתפשטת לאורך חיי הנכס

תמחור לפי פרסונה + הרחבות שימוש + כניסה צרכנית לאחר המסירה.

ESTIQ Home

₪6.99 לחודש / ₪69 לשנה

בעלי דירות, משכירים ושוכרים

הרחבות: נכס נוסף ₪9.90 · ועד בית ₪39

Investor

₪49–₪539 לחודש

משקיעים לפי היקף תיק ועומק כלים

הרחבות: ניתוח · מעקב · תרחישים · דוחות

ESTIQ Pro

₪209–₪4,790 לחודש

יזמים, מנהלי פרויקטים, קבלנים ומתווכים

הרחבות: AI · סריקות · משתמשים · נכסים · הקמה

מול ריבוי כלים: מנוי אחד לכל תפקיד, שכבת נתונים משותפת, והרחבה טבעית מפרויקט לנכס חי.

כל פרויקט יכול להפוך למנוע הכנסה רב־שכבתי

מכירה מקצועית מתחילה את הקשר; שיתוף ומסירה מרחיבים אותו.



המשמעות למשקיע: יותר נקודות הכנסה מאותו נכס, בלי לאבד את מקור האמת.

יחסי LTV/CAC מבטיחים — עדיין כהנחת מודל

ARPA, מרווח גולמי, נטישה ו־CAC יימדדו בקוהורטים לאחר הגיוס.

משקיע 7.3x	**קבלן** 7.1x	**מנהל פרויקט** 8.0x	**יזם** 11.7x
US Owner 11.6x	**ועד** 6.8x	**Home** 3.5x	**מתווך** 8.6x

מרווח גולמי במודל: 83% בשנה 1 → 86% בשנה 5

אין להציג את היחסים כתוצאה היסטורית; אלה הנחות תכנון שיידרשו לאימות.

חדירה דרך עבודה אמיתית — לא דרך מודעות בלבד

כתובת, בדיקת עסקה ודוח הם נקודות כניסה; פרויקט משותף הוא מנוע ההפצה.

1. **ישראל** — מכירה ישירה לאנשי מקצוע, תוכן מקצועי ומקרי בוחן
2. **הרחבה בתוך חשבון** — הזמנת צוות, קבלנים, משקיעים ובעלי עניין
3. **מסירה** — חיבור רוכשים, משכירים, שוכרים וועד ל־Home
4. **ארה"ב במקביל** — 30 ראיונות, קידום 3 מועמדי design partner ופיילוט סגור לפי שערי החלטה

הון חיצוני אפס. פלטפורמה חיה. עכשיו בונים חברה.

הגיוס מממן צוות, אמינות ומכירה מדידה — לא רעיון שעדיין לא נבנה.

₪4K
שריפה חודשית

1
איש צוות כיום

100%
אחזקת מייסד

$0
גויס עד היום

מה ההון החדש קונה

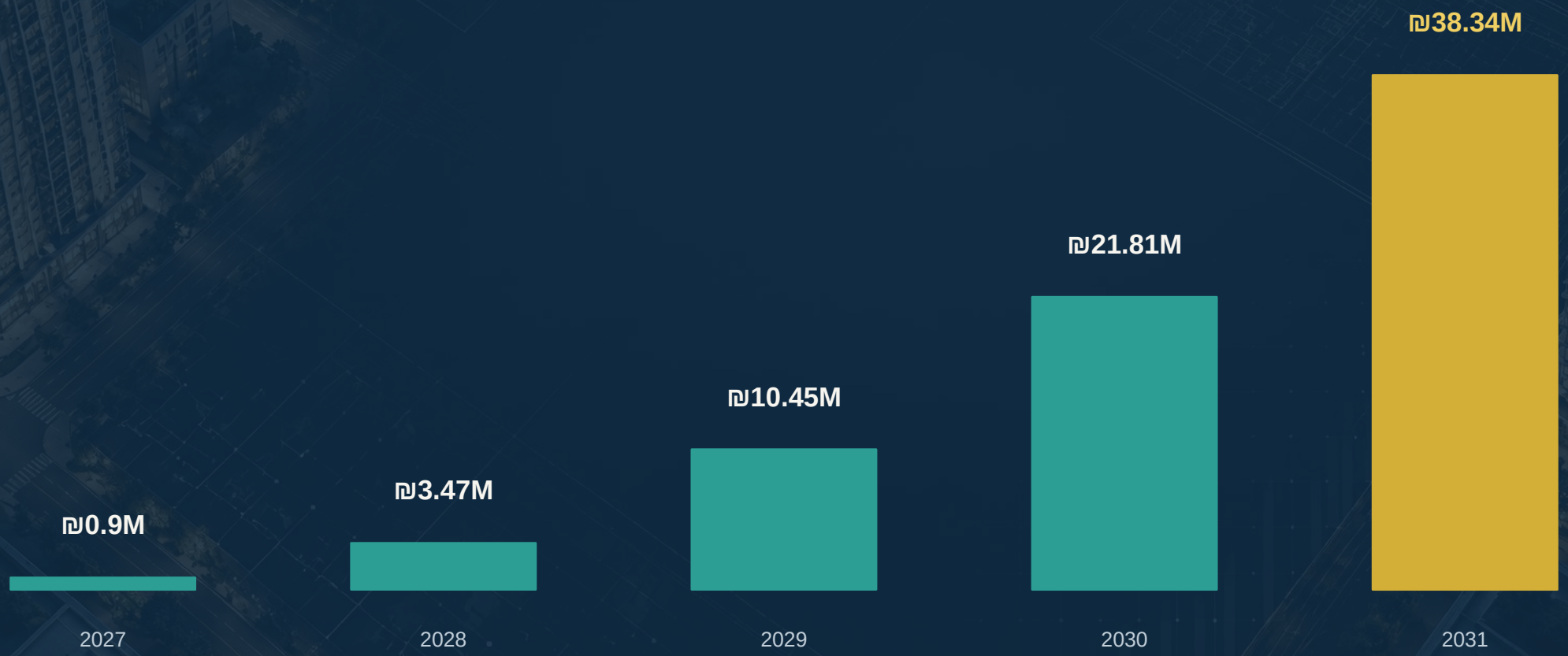
צוות ליבה, הקשחה, GTM מדיד, לקוחות משלמים ותוכנית חדירה אמריקאית מאומתת.

מה כבר נקנה בלי הון

מוצר, שכבת נתונים, חוויות תפקיד, AI, תמחור וגבייה.

₪38.3M ← ₪0.9M הכנסות בחמש שנים

תחזית מודל — לא התחייבות. סבבי המשך והתרחבות ארה"ב הם הנחות עבודה.



מרווח גולמי 86.2% → 83.1% | EBITDA חיובי לראשונה בחודש 58 | FTE 7 → 43

שלושה תרחישים מציגים את הסיכון — לא מסתירים אותו

הכנסות שנה 5 מושפעות מגיוס לקוחות, נטישה, בניית צוות ועיתוי סבבי המשך.

אגרסיבי

₪61.41M
הכנסות שנה 5

האצת GTM וצוות בכפוף למדדים.

בסיס

₪38.34M
הכנסות שנה 5

Pre-Seed של $1.2M ממנן כ־20 חודשים.

שמרני

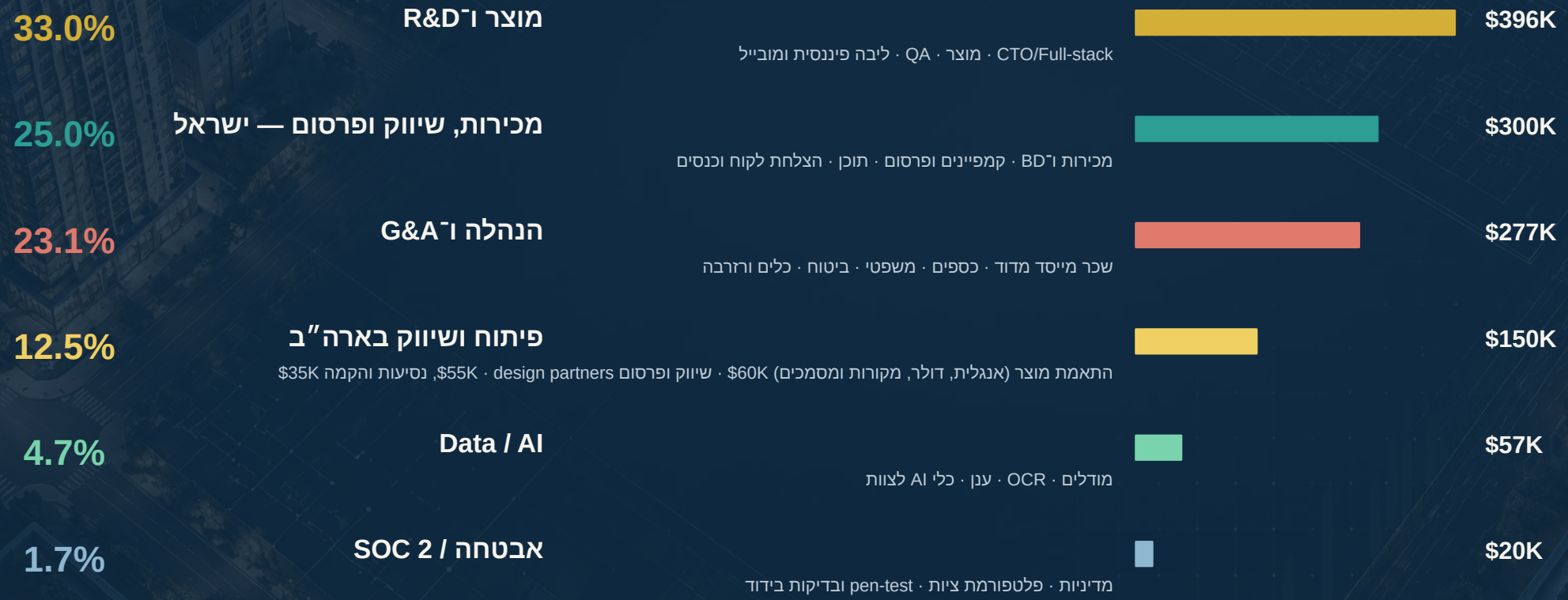
₪17.78M
הכנסות שנה 5

צמיחה איטית יותר ושערי גיוס מחמירים.

Seed בחודש 20 ו־Series A בחודש 44 הן הנחות מודל — לא התחייבויות.

$0.75M–$1.5M · בסיס מודל: $1.2M

הבסיס מממן 21 חודשי runway בתוכנית המלאה; 1.19× כיסוי לשריפה נטו עד ה־Seed.



החלוקה נגזרת ממודל 20 חודשים: $1.01M שריפה נטו, $1.2M גיוס ו־21 חודשי runway. שכר מייסד הוא שכר עבודה מתוכנן — לא משיכת בעלים.

מה ההון צריך להוכיח בתוך 20 חודשים

השקעה אינה רק runway; היא סדרה של שערי החלטה מדידים.

12–6 חודשים

ערוץ מכירה חוזר · לקוחות משלמים · מקרי בוחן · CAC ראשוני

6–0 חודשים

צוות ליבה · הקשחת המוצר · מדידת שימוש · תשתית אבטחה

במקביל — ארה"ב

30 ראיונות הושלמו · 3 מועמדי design partner · אימות מחיר · מפרט אינטגרציות · החלטת פיילוט

20–12 חודשים

NRR ונטישה לפי קוהורט · צמיחה חוזרת · readiness לסבב הבא

אין יעד אמריקאי שמוצג כלקוח או הכנסה לפני פיילוט מאומת.

הנכס הבא שלך לא מתחיל בקובץ

הוא מתחיל בשכבת תפעול שמלווה אותו לכל אורך חייו.

ESTIQ

מוצר חי בישראל. התרחבות אמריקאית בתהליך הכנה.
הון חדש הופך בנייה מרשימה למכונת צמיחה מדידה.

אוריה חלמיש · מייסד ומנכ"ל

050-888-7323 · office@estiqapp.com

למשקיעים: estiqapp.com/investors