



עדי לויתן היא אחת הנשים המשפיעות בקהילה הישראלית באל איי • בנוסף להיותה אמא ל-3, היא הבעלים של קבוצת סוכנות נדל"ן מצליחה שחברה החודש ל- Christie's International Estate ואוחזת בייצוג מרשים לחברת בניה יוקרתית מישראל • מכהנת כ-יו"ר משותף בבורד של ה-IAC ויוצרת אירועים קהילתיים חשובים • עם צוות מיומן מאחוריה, עכשיו היא לומדת לקחת גם זמן לעצמה, לטפח את הנפש והנשמה ולהנות מהחיים

שווה במים של הגדולים

| מאת: אלעד מסורי |

עדי לויתן חגגה החודש 46 אביבים ונדמה שהיא רק משתבחת עם השנים. היא קבעה את מעמדה כאחת מנשות הנדל"ן המצליחות בלוס אנג'לס כשמכרה במהלך הקריירה שלה נכסים בשווי של למעלה ממיליארד דולר. היא כבשה כל יעד אפשרי בעולם הנדל"ן המקומי והוכיחה שאיננה מפחדת משינויים ואתגרים כשהחליטה להיפרד מ"רודיאו ריאליטי", עימם עבדה כ-2 עשורים, וקיבלה הצעה להצטרף ל- Christie's international Real Estate – אחת מחברות הנדל"ן הבינלאומיות הגדולות והמצליחות בעולם.

אהרון קירמן, מנכ"ל כריסטי בדרום קליפורניה, עם רזומה מכירות נדל"ן בשווי 19 מיליארד דולר, חיזר אחרי לויתן בשנה וחצי האחרונות במטרה להביא לחברה שלו שם גדול מעולם הנדל"ן בעיר המלאכים, כזה שמושך אחריו ברוקרים נוספים. המגעים הושלמו ולויתן גרופ הצטרפו אליו החודש באופן רשמי.

המעבר המדובר סוקר היטב בעיתונות המקומית ב:הוליווד ריפורטר", "ריל דיל" והגיע גם לעמוד הראשי של

Apple News.

לויתן סיפרה לי: "אני שמחה מאוד על המעבר הזה; כריסטי ואהרון קירמן הם שמות ענקיים בעולם הנדל"ן. מדובר בחברה בינלאומית הפועלת באנגליה וברחבי אירופה ומוכרת נכסי נדל"ן בסכומים של 20–30 מיליון דולר כ"א. כשאתה עובד בשיתוף פעולה עם חברה ואישיות בסדר גודל כזה, זה מניע להוציא עוד יותר מעצמך והשמיים הם הגבול. אנחנו בונים עכשיו משרד גדול באנסינו שישרת את כל אזור San fernando Valley".

לויתן בים של כרישים

לויתן נולדה באשקלון ובגיל 6 עברה להתגורר עם משפחתה בארצות הברית. כאן גם למדה לתואר ראשון במנהל עסקים והחלה את קריירת הנדל"ן שלה. היא בזוגיות נפלאה, נשואה לקבלן אסי לויתן כ-22 שנים, כשהשניים משתפים פעולה פעמים רבות גם בעולם העסקי.

בגיל 25 הפכה לאמא בפעם הראשונה עם בת בכורה ובהמשך הביאה לעולם זוג תאומים. במשך שנים לויתן



CREATIVE SOLUTIONS

משרד רואה חשבון והנהלת חשבונות

יום
עצמאות
שמח!

לבעלי עסקים וליחידים, חברות קונסטרקשן וסולר

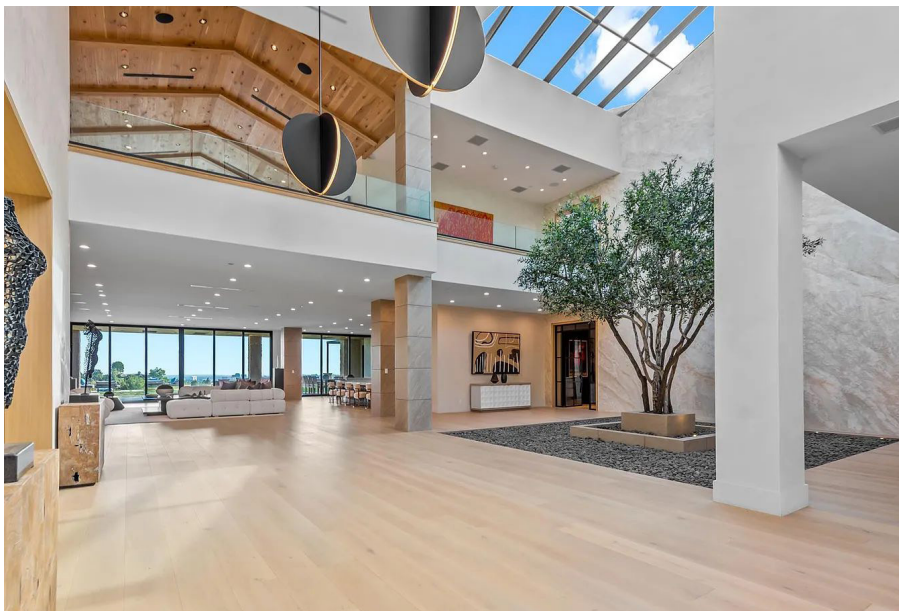
INSURANCE | ACCOUNTING | FINANCIAL SERVICES

DAVID NEIYER

Lic#ob10579

5550 Topanga Blvd #280, Woodland Hills, 91367 • 818.343.5422

שוחה במים של הגדולים



מהווה מודל למופת עבור נשים רבות בקהילה הישראלית, כשהיא משלבת באלגנטיות בין קריירה, הורות וחיי משפחה.

אחד הסממנים המקצועיים של לויטן הוא המחשבה מאחורי כל עיצוב הבתים אותם היא מוכרת. הנכסים אותם היא משיקה נבנים עם המון ירידה לפרטים: מיקום הבית והתאמתו ללקוח, מראה ותאורה ייחודיים וגם בשלב השקת הנכס, ניכרת השקעה מיוחדת; כל Open House של לויטן הוא אירוע מושקע ומפואר, מיני מסיבה אם תרצו, עם הופעות, סושי שף ובר פתוח שמפנק את הרוכשים הפוטנציאליים.

עם סטנדרטים כאלו אין פלא שלויטן גרופ הוא שם נרדף לאיכות ויוקרה ונחשבים לסוכנות הנדל"ן המצליחה והמרוויחה ביותר בסן פרננדו ואל.

אישה לויטן

המעבר לכריסטיס יצר באז גדול, אך נדמה שעבור לויטן מדובר בשינוי טבעי לחלוטין, כזה שמביא להתפתחות טבעית עבורה; לא רק מקצועית אלא גם אישית.

עדי: "היום אני לא מחפשת רק להכניס כסף או למכור עוד נכס, אלא לעשות דברים עם משמעות. בגיל 46 פחות מפריע לי לדוגמא מה אנשים חושבים עליי, אני מתרכזת במה שעושה לי טוב, גם בעבודה וגם בחיי הפרטיים. יש לי אינטואיציה מאוד חדה, אני רואה הכל ומרגישה הכל. אם משהו לא מרגיש לי טוב אני לא הולכת על זה".

המעבר כבר הביא עימו זינוק מרשים בקריירה והשבוע היא מכריזה על ליסטינג חדש – נכס מרהיב בשכונת Hidden Hills היוקרתית במחיר של 36 מיליון דולר.

לויטן: "כשאתה מקושר עם חברה כמו כריסטיס ומנכ"ל שמוכר בסדר גודל אחר לגמרי, זה לוקח אותך למקום שאתה יותר מאמין בעצמך ומכוון למכירות ענק. אני חייבת לומר שישנה התפתחות גדולה אצל הישראלים שעובדים בעולם הנדל"ן היום; הם עשו קפיצה ענקית – אם פעם הם היו מוכרים בתים ב-3 או 4 מיליון דולר, היום הם משחקים במגרש של הגדולים ומוכרים בתים בעשר, עשרים ולפעמים שלושים מיליון דולר".

גם בשנים האחרונות, בהן ענף הנדל"ן בארצות הברית הפך מאתגר במיוחד עם ריביות גבוהות, לויטן מצליחה לעבוד כרגיל: "צריך לעבוד יותר קשה בשביל למכור היום בית בלוס אנג'לס, אבל זה לא מרתיע אותי. אני לא מפחדת מאתגרים, אני בטוחה ביכולות שלי ואני פשוט עובדת קשה יותר יחד עם הסוכנים שלי והצוות במשרד כדי למצוא ללקוחות שלנו את הבתים שהם רוצים".

מה הופך סוכן נדל"ן לסוכן טוב?

"קודם כל חשוב מאוד שיהיה ניסיון ויחד איתו מגיעים המון קשרים עם סוכנים אחרים. חשוב שיהיה לך שם טוב וטראק רקורד מצוין. הלקוחות צריכים לדעת שיש לך ידע רב, שאפשר לסמוך עליך ושכיף לעבוד איתך. בהמון מקרים אני רואה שסוכנים יעדיפו למכור את הליסטינג שלי מאשר של מישהו



בהמון מקרים סוכנים יעדיפו למכור את הליסטינג שלי מאשר של מישהו אחר. יש לנו מערכות יחסים ארוכות של שנים עם לקוחות, הם יודעים שאני לציידם ושהאינטרס שלי זה קודם כל לדאוג להם למצוא נכס שמתאים ולא רק העמלה של המכירות



היום אני לא מחפשת רק להכניס כסף או למכור עוד נכס, אלא לעשות דברים עם משמעות. בגיל 46 פחות מפריע לי מה אנשים חושבים עליי, אני מתרכזת במה שעושה לי טוב גם בעבודה שלי וגם בחיי הפרטיים

הישראלית בעיר. היא גם מועמדת ברשימה של הארגון בבחירות לקונגרס הציוני העולמי. בנוסף, לויטן מצטרפת כמנטורית לקבוצת LEAD של ה-IAC – מדובר בסגירת מעגל מרגשת – כעשר שנים אחרי שהיא עצמה הייתה חלק ממשתתפי הקבוצה, עתה היא תתמוך, תסייע ותייעץ לנשות ואנשי עסקים צעירים.

את עובדת באופן הדוק עם הקהילה הישראלית באל איי. האם את חשה בשינוי מאז ה-7 באוקטובר?

"כן, כולם הרבה יותר מאוחדים, יותר רגילים, רוצים להיות ולעשות אחד למען השני – אנשים מבקשים להיות מעורבים ולהיות ביחד. עמית ואני פועלים לעשות יותר אירועים לקהילה ולחבר אותה. אנחנו עובדים צמוד עם תמר נסים מה-IAC ויש המון אירועים על הפרק: כמו שיתוף פעולה של הארגון יחד עם עוד ארגונים יהודים, כמו אירוע יום העצמאות בדולבי עם הופעה מיוחדת של איתי לוי".

לסיום, איזה טיפ את יכולה לתת לנשות עסקים צעירות?

"לא לפחד לעשות ולנסות. יש הרבה נשים שפונות אליי כי יש בהן איזה שהוא פחד להיכשל. אני תמיד אומרת להן שבשביל להצליח חייבים להעז. אני מנסה להיות מנטורית לנשים בקהילה, אני אוהבת לתת מעצמי ולעזור – יש לי במשרד סוכנות ישראליות חדשות שהצטרפו לקבוצה ואני לוקחת אותן יד ביד. המסר הוא אל תפחדו לקפוץ למים".

 adi_livyatan

