

"הניסיון שלנו במערכת המשכנתאית-בנקאית מאפשר לנו לדעת מה היתרונות והחסרונות של כל בנק ושל כל משכנתא. לא כל בנק מתאים לכל אחד. אנחנו מכירים את המערכות מקרוב, עובדים עם כל הבנקים ויודעים להתאים לכל לקוח את המשכנתא ע"פ הנתונים האישיים שלו. בסופו של יום אנחנו עובדים רק בשביל האינטרסים של הלקוחות שלנו ולא בשביל אף בנק", מסבירים השניים.



העבודה המשותפת רבת השנים של השניים יצרה זוגיות עסקית יוצאת דופן המבוססת על אמון ושיתוף פעולה מלא ביניהם. גם הגישה הערכית הבסיסית שלפיה הם עובדים, משותפת לשניהם - יושר ואמינות ("תמיד לומר ללקוח את האמת") ומתן שירות מכל הלב.

"חשוב לנו ליצור חיבור אישי לכל לקוח. ככל שאנו מכירים את הלקוחות טוב יותר, כך אנו יודעים לתפור את המשכנתא ע"פ היכולת הכלכלית שלהם בהווה והצפיית שלהם לעתיד. לראיה מגיעים אלינו עוד ועוד אנשים שנשלחו ע"י לקוחות מרוצים שלנו. מאחר שכל אחד מאיתנו מנהל סניף משלו, יוצא שלכל אחד יש את הלקוחות שלו, אבל אנחנו מוצאים את עצמנו הרבה פעמים מתייעצים אחד עם השני לגבי תיקים שונים, על מנת להגיע לפתרון האופטימאלי עבור הלקוח".

יש היום הרבה מאוד יועצי משכנתאות בשוק. יש לפעמים אפילו תחושה שהשוק קצת מוצף. איך יודעים למי לפנות? "זה נכון. לפני ארבע שנים, כשפתחנו את החברה אחרי שנים רבות של עבודה בבנק למשכנתאות, היינו כמעט היחידים באזורנו. ישנם הבדלים גדולים בין היועצים השונים, שנובעים מההשכלה ומהניסיון שלהם. לאחרונה עברנו הסמכה של ארגון אמון הציבור בכדי לבדל אותנו מהמתחרים, כך שיש לנו תו תקן רשמי שקיבלנו לאחר בדיקה מעמיקה, הכולל שישה כללים: יושר והגינות בפרסום, גילוי נאות ושיקופיות במידע, שירות נאות, כיבוד החוק, הגינות בעריכת חוזים ובקיומם וכמובן שמירה על פרטיות. יש לנו אפילו לקוחות שהם רואי חשבון או סמנכ"לי כספים שנעזרים בנו לצורך

רביית קבועה? משתנה? נומינלית? אפקטיבית? צמודה למדד? לדולר? ומה זה בכלל לוח שפיצר? מרגישים מבולבלים? אתם לא לבד. זה מה שקורה בד"כ למי שנופל בחלקו ה"תענוג הגדול" של לקיחת משכנתא. אתה יושב לך מול הבנקאי בבנק למשכנתאות, בווה בו במעין מבט מעורפל, מנסה לשווא להיראות כמי שמבין דבר או שניים מהמונחים שנוקדים לחלל האוויר, אבל בפועל... אתה חוזר הביתה מתוסכל, תוך שאתה משכנע את עצמך, בעיקר כדי לא להרגיש אוויל מושלם, שעשית את עסקת חיך וקיבלת את התנאים הכי טובים שיש בדרך אל בית חלומותיך.

כעת אשאל אתכם שאלה: כמה פעמים רכשתם בית מבלי להשתמש בשירותיו של עורך דין? מבלי לשמוע את התשובה, אסתכן ואהמר שמדובר באף לא פעם אחת?? ההסבר לכך די פשוט. מי מאיתנו מוכן לשים את כספו על קרן הצבי ולהסתכן בביטול חוזה אחרי ששילמתם את רוב סכום הרכישה לקבלן? אנחנו הרי יודעים בבירור שהידע המשפטי שלנו שואף לאפס ולכן נמהר לשכור את שירותיו של עו"ד כדי לערוך את חוזה הרכישה. אז איך זה שאנחנו מרשים לעצמנו לפנות לבד לבנק כדי לקחת הלוואה לרכישת הבית, בומן שאין לנו שום ידע או הבנה בנושא?

הפתרון פשוט מאוד. יועץ אובייקטיבי שמבין בתחום המשכנתאות ומכיר את כל התנאים, המסלולים והאפשרויות העומדות על הפרק בכל בנק ובנק, יוכל לחסוך לכם זמן, לנהל מו"מ מקצועי בשמכם ולמנוע הרבה עוגמת נפש.

שני יועצים כאלה הם נירית אוסקר גורביץ' (43) ומקיבוץ גינוסר וגיא עינב (42) מקיבוץ נאות מרכזי, בעלי חברת ידע משכנתאות, הפועלת מזה כארבע שנים, ולה סניף בכל אחד מקיבוצים הללו. שניהם מגיעים מתוך המערכת הבנקאית, עם תארים אקדמיים רלוונטיים בתחום וניסיון רב שנים בתפקידי ייעוץ וניהול בתחום המשכנתאות.

לקיחת משכנתא, למרות שיש להם ידע כלכלי. צריך להבין שהבנק הוא מוסד עם כוונות רווח. האינטרסים של הבנקים הם לשווק ללקוח את המשכנתא הכי רווחית לבנק. אנחנו שם אך ורק כדי לשקף את האינטרסים של הלקוח בפני הבנק, לבנות יחד איתו את התמהיל המתאים ביותר עבורו, לנהל מו"מ אמיתי ולקצר תהליכים - כי זמן זה גם כסף. ברוב התיקים שלנו הלקוח צריך להגיע לבנק פעמיים בלבד - פעם אחת לחתימות על מסמכי המשכנתא ופעם אחת כדי למשוך את הכסף. רוב עול המו"מ והגיירת מול הבנקים נחסך ממנו. הוא יכול להתפנות לרכישה, לבניה, לעיצוב הבית ולעיסוקיו הפרטיים, בלי דאגות. היתרון שלנו הוא שאנחנו מבינים את השפה המשכנתאית וחיים את התחום יום יום".

אני מניחה שגם הבנקים מדברים אחרת כשיש מולם אדם שמבין. אני צודקת? "ודאי. כשהבנקאי פוגש אותנו, אנו מדברים איתו באותה שפה ומכירים את השוק לא פחות ממנו, כך שכל המו"מ מתבצע מנקודת פתיחה שונה לחלוטין. יתרה מזאת, לבנקים יש אינטרס לעבוד איתנו כי אנחנו מביאים להם לקוחות. הם יודעים שזו לא עסקה חד פעמית ולכן משתלם להם לבוא לקראתנו, זה פלוס גדול מאוד עבור הלקוחות שלנו".

אני חייבת לומר שמניסיוני האישי, כמי שלקחה הלוואה לרכישת בית, מה שעניין אותי היה רק גובה ההחזר החודשי ולכן חיפשתי את הריביות הנמוכות ביותר. האם יש עוד מרכיבים שצריך לקחת בחשבון כשלווקחים משכנתא?

"ההיצמדות רק לעניין הריביות היא שגויה ובטווח הארוך יתכן שלקוח כזה ישלם יותר כשהריביות יעלו. זה נכון שגובה הריבית הוא אחד המרכיבים החשובים במשכנתא, אבל יש עוד הרבה מרכיבים אחרים שצריך לקחת בחשבון, כמו בחירת סוג המשכנתא, קבועה או משתנה, צמודה למדד או לא צמודה, וכמובן משך שנות החזר. כשמגיע אלינו לקוח אנחנו מבצעים אבחון כלכלי מאוד מפורט כדי להכיר אותו כמה שיותר טוב. על פי האבחון אנחנו נבנה לו תוכנית שתתאים ליכולת החזר שלו, תוך התחשבות בשיקולים עתידיים כמו למשל האם צפויה קרן השתלמות בהמשך? האם מתוכננים עוד ילדים בעתיד? ציפיות לגידול בהכנסות ומרכיבים נוספים".

בשנים האחרונות יש יותר ויותר מודעות לנושא מיחזור המשכנתא. היום משכנתא



את עצמם בקשיים כלכליים וקושי לעמוד בהחזרי המשכנתא. מה אתם אומרים לאנשים כאלה? "צריך לבנות ע"פ יכולת החזר החודשית בראיה ארוכת טווח. אסור לשכוח שכאשר אתה בונה בית גדול, יש גם הוצאות גדולות יותר מעבר למשכנתא: יותר מקצועית ומעמיקה מהו גובה קנס היציאה, אם יש כזה, האם רוצים להעלות את גובה החזר החודשי כדי לקצר את החזר החודשי ולהאריך את התקופה. יש לקחת בחשבון את גובה עלויות הביטוחים שעולים ככל שאנחנו מתבגרים. ועדיין בחלק גדול מהמקרים מיחזור הוא כדאי מאד".

כבר לא נחשבת כ"חתונה קתולית". אפשר למחזר כמה פעמים במהלך החיים כדי להשיג תנאים טובים יותר וריביות נמוכות יותר. האם התקופה הזאת טובה למיחזור? "לכאורה זו תקופה שהריביות נמוכות וכדאי למחזר, אבל צריך לבדוק בצורה מקצועית ומעמיקה מהו גובה קנס היציאה, אם יש כזה, האם רוצים להעלות את גובה החזר החודשי כדי לקצר את תקופת החזר או להיפך, להוריד את גובה החזר החודשי ולהאריך את התקופה. יש לקחת בחשבון את גובה עלויות הביטוחים שעולים ככל שאנחנו מתבגרים. ועדיין בחלק גדול מהמקרים מיחזור הוא כדאי מאד".

להרבה אנשים יש פנטזיה על בית גדול. הם בונים את בית חלומותיהם ואז מוצאים

לאדריכל. ככה גם אפשר יהיה ליהנות מהבית החדש וגם תישאר מספיק הכנסה שתאפשר לשלוח את הילדים לחוגים".

מתמחים במגזר הכפרי

בהגיעי למשרד החברה בקיבוץ גינוסר לא יכולתי שלא להתפעל מהשלווה, מרחבי הדשא המוריקים וציוץ הציפורים הסובבים את המשרד. התקשיתי לחבר בין סביבה כה כפרית למשרד שעוסק בנושא כמו ייעוץ כלכלי.

מסתבר שלא בכדי בחרו גורביץ' ועינב למקם את משרדיהם בשטח קיבוץ, שכן בנוסף למשכנתאות הרגילות מתמחים השניים בתחום הבנייה הכפרית - מושבים, קיבוצים, הרחבות, נחלות, כשלקוחותיהם מגיעים מכל רחבי הצפון, מעפולה ועד מטולה. בבדיקה שערכתי באתר האינטרנט של החברה מצאתי המון מידע, טיפים וקרוב ל-50 המלצות מצולמות של לקוחות החברה. ועם כל כך הרבה לקוחות מרוצים כנראה שיש דברים בגו.

טיפים מהמומחים של ידע

- שמאות - בחרו שמאי שמכיר היטב את רמת המחירים באזור. השמאות היא קריטית בכדי לקבל את המשכנתא שאתם זקוקים לה והיא משפיעה גם על הריביות שנקבעות ע"פ אחוזי המימון.
- מיחזור - לא חייבים לבצע מיחזור באותו הבנק בו לקחתם את המשכנתא המקורית. אסור שהבנק יחשוב שאתם בכיס שלו, מכיוון שאז הריביות יהיו יקרות יותר. בצעו סקר בנקים ובניית תמהיל עדכני. אם צריך מחזרו בבנק אחר.
- תכנון לעתיד - ההחזר החודשי יכול לקטון בעתיד בעזרת סילוקים חלקיים כאשר משתחרר סכום כסף משמעותי. תכנונו במשכנתא מסלולים בהם אין קנסות במועד הסילוק המוכנס.
- לוו"ז - התחילו בבדיקות לפחות חודש לפני שאתם צריכים את המשכנתא. כך לא תהיו בלחץ לסגור עסקה מהר מול הבנק עקב התחייבות חוזית למוכר או לקבלן.
- ביטוח - גם בביטוח ניתן להוזיל עלויות. כדאי לקבל הצעות של חברות ביטוח אחרות אחת לשנה-שנתיים ולא להישאר עם אותה פוליסה יקרה רק בגלל שאין כוח זמן לבדוק.

ידע משכנתאות

סניפים בקיבוץ גינוסר ובקיבוץ נאות מרכזי צרו קשר: 07-1700-70-80-97, גיא: 052-2246997 | נירית: 054-4474407 | www.yeda-m.co.il