



שווקי הפיננסים והנדל"ן שעברו טלטלה משמעותית בעקבות **משבר הקורונה**, מספקים לצידם הזדמנויות. ולא, אני לא מדבר רק על הזדמנויות השקעה, אלא הזדמנויות חד פעמיות למשקי הבית בישראל "לאפס" חובות, "לאפס" התנהלויות הרגלי צריכה והתנהלות כלכלית קלוקלת. ומכאן לצמוח.



### לצמוח? במשבר? ממש כן!

מיד אגיע לעיקר אך לפני כן כן כמה מילים על מה קרה לנו בזמן המשבר הזה. בד"כ לנו בני האדם במיוחד בעולם הסופר תובעני ומהיר מסיח הדעת (קבוצת ווטס אפ מישהו?) לא ניתנת ההזדמנות לקחת רגע הפסקה, להשען לאחור ולבחון את הדברים "מלמעלה". כשהייתי פראמדיק פעיל זה אחד הדברים הכי משמעותיים שלמדתי לעשות בזמן עבודה תחת לחץ אמיתי מאדם יוצא דופן (גרי - אתה המלך). לעשות רגע זום אאוט ולחזור לבסיס, לוודא שאני במסלול הנכון. לראות שלא סטיית מהדרך - ואם כן לתקן מיידית. ואת זה - העולם המודרני לקח לנו. אין לנו - אין לנו שניה רגע לחשוב מה קורה לנו. והנה פתאום קיבלנו הזדמנות כזו - ומה שהיא עושה לאנשים - פשוט מדהים לראות. שכירים שעבדו במקומות שהם סבלו ללכת אליהם, עצמאים שרצים סביב הזנב של עצמם רק בגלל שהם לא יכולים להוריד את הרגל מהגז לשנייה אפילו - מהפחד שהכל יקרוס. כולנו קיבלנו הזדמנות לזום אאוט. נחזור לנושא והוא ההזדמנויות שאני רואה בשוק שאותו אני חי נושם ובוטט כבר 10 שנים. הן כיועץ משכנתאות, והן כמנכ"ל משותף של איתנים - בית הספר המקצועי והמקיף ביותר בארץ להכשרת יועצים - ורשת יועצים בפריסה ארצית שצמחה מתוך הדבר המופלא הזה והצמיחה או למעשה עדיין מצמחה דורות חדשים של יועצים ברמה הגבוה ביותר - מקצועית ועסקית.

### שוק המשכנתאות

חברי היועצים, היועצים שבדרך ואלו ששוקלים ללמוד את התחום - תקשיבו או יותר נכון תקראו טוב טוב את השורות הבאות. יש הזדמנות גדולה מאוד בתחום הזה - שהוא תחום שנוגע למכה הכי גדולה שהמשבר הזה יצר. וזה תחום הפיננסים - הן בתא המשפחתי והן בתא העסקי. מאות אלפי אנשים שזקוקים לכם. ויש להם צורך בוער ולכם שליחות גדולה לעזור להם בתקופה הכי מאתגרת כנראה בחיים שלהם. לצד השליחות יש כאן הזדמנות כלכלית גדולה עבורכם - וזה מה שאני הכי אוהב במקצוע הזה. ההזדמנות שלכם היא למעשה שליחות. אין הרבה מקצועות אם בכלל. הזדמנות גדולה בתחום גם בגלל הריביות הנמוכות שחזרו אלינו אחרי העליה החדה בתחילת המשבר. ומהוות היום קרקע פוריה למחזוריים (לקחת משכנתה עם ריבית גבוה ולהסוך אותה למשכנתה עם ריבית עדכנית זולה יותר) בנוסף להזדמנות לחסכון שיש היום במיחזורים יש אשרות אם לא מאות אלפי משפחות ש"פגשו" עם ההלוואות והמשכנתאות שלהם לקראת ספטמבר אוקטובר שם תגמר תקופת ההקפאה.

### בואו ניקח לדוגמא את משפחת לוי.

זוג באמצע שנות הארבעים, שניהם עובדים, הכנסה ממוצעת של 17 אלף ש"ח, גרים בדירה בשווי מיליון ומאתיים ש"ח, מר לוי עובד אל על נמצא כרגע בחל"ת ומאוד מוטרד מהעתיד הכלכלי של המשפחה שלו. יתרת המשכנתה שלהם עומדת על 650 אלף ש"ח וההחזר החודשי על המשכנתה עומד על כ-4,000 ש"ח. במרוצת השנים משפחת לוי לקחה על עצמה עוד ועוד הלוואות - לקנות רכב חדש, לסגור את המינוס ולחופשה משפחתית בחו"ל. אה, ואז עוד הלוואה גדולה יותר כדי לסגור שוב את המינוס ואת ההלוואה שהכבידה עליהם מאוד. סך כל ההלוואות שיש להם היום מגיע כבר ל-250 אלף ש"ח. לפני משבר הקורונה הם לא יכלו לקחת תוספת לסגירת ההלוואות, כעת בעקבות ההנחיות החדשות הם יכולים "למרכז" כמעט את כל ההלוואות (70 אחוז מ-1.2 זה 840 אלף ש"ח - פחות סכום המשכנתה שעומד על 650 אלף ש"ח אומר שהם יכולים לקחת 190 אלף תוספת). המשמעות של זה היא דרמטית. ההחזר החודשי של הלוואות והמשכנתה יכולה לרדת לפעמים ב-50 אחוז ממה שמשלמים היום. הורדת ההחזר חודשי תשפר בצורה דרמטית את תזרים המזומנים שלהם וכך יוכלו לצלוח את התקופה הקרובה.

**הערה:** כמו שברפואה כל חולה אינו דומה לשני, גם כאן - כל מקרה לגופו. יש משמעותיות כלכליות על מהלך כזה וחשוב לדעת ולהבין מה עושים ולא "לרוץ לאש" כי יש לחץ פיננסי כבד. אני ממליץ גם למי ששוקל מהלך כזה - לשלב בתוכו יעוץ וליווי של יועץ פיננסי כדי לשנות הרגלי צריכה ולנהל את משק הבית נכון וטוב יותר. אם כבר אז לא?

### מימון חוצבנקאי:

למרות שרמת הסיכון עולה - יותר ויותר גופים נכנסים לעולם המימון החוצבנקאי שהופך לאלטרנטיבה לגיטימית למימון המסורתי של הבנקים - בעיקר מימון מגובה נדלן או מימון אשראי לעסקים. המגמה קצת האטה בחודשים האחרונים אבל להערכתי זה עניין של זמן עד שמגמת הצמיחה של הגופים הללו תחזור - ובגדול.

היכולות של הגופים האלו לראות ולחשוב מחוץ לקופסא ולפעול מהר יותר ויעיל יותר מהבנק - היא מנוע חזק. שלבו את זה עם תשואות לא רעות בכלל - מגובות נדלן למשקיעים בחברות P2P וזה מתכון נהדר לצמיחה.

### מגמות נוספות בשוק הנדלן:

שוק הדירות למגורים - לדעתי נראה בטווח הקצר ירידת מחירים בשוק הדיור כי כולם עכשיו "יושבים על הגדר", דבר שמאפיין מאוד תקופות של אי וודאות כמו שאנו חווים עכשיו. רוכשים מפחדים לעשות מהלך כלכלי משמעותי כמו רכישת דירה. משקיעים מחכים כי הם מעריכים שאוטוטו יהיו הרבה מאוד הזדמנויות לרכוש נכסים במחירים מציאה ועם תשואה גבוהה.

אני מעריך שהמגמה הזו תשתנה בחדות בטווח הזמן הבינוני בגלל... שר השיכון החדש- מיודענו השר ליצמן,

שכפי שכבר הצהיר על השאיפה שלו לקדם מספר מהלכים כמו לאפשר לקיחת משכנתאות באחוז מימון גבוה יותר ( היום ניתן לקחת עד 75 אחוז משווי הנכס) בערבות המדינה ובריבית נמוכה. ומי יודע - אולי גם יזום מהלך להארכת תקופות המשכנתה מעבר ל-30 כמו שנהוג במדינות שונות בעולם.

הכל כמובן כדי לסייע לאוכלוסיות השונות במגזר החרדי שם נושא הדיור לזוגות צעירים הוא נושא מרכזי שמעסיק כל הורה שאוסף כסף "לנדוניה" וזוג צעיר שעומד לפני חתונה יותר מכל אוכלוסייה אחרת.

בדכ זוגות מהמגזר החרדי מתקשים לעמוד בתנאי הרגולציה בגלל ההכנסה הנמוכה והעדר הון עצמי מספק ואת זה ליצמן ינסה כנראה לפתור.

## שוק הנדל"ן המסחרי

האחת - החשש שמלווה את בעלי העסקים בישראל דבר שמונע מהם לעשות מהלכים שקשורים בתחייבויות ארוכות טווח ( בעולם שלנו גם שנה זה נחשב הרבה זמן) וזה ישאיר הרבה מאוד בעלי משרדים בלי שוכרים, או שוכרים במחירי רצפה עם אופצית עזיבה קצרת מועד.

השניה - העבודה מהבית לא מעט חברות גדולות וקטנות גילו שאפשר לתת לעובדים לעבוד מהבית - גם חלקית. הדבר יביא לצמצום משמעותי של שטחי המשרדים שהם שוכרים ומכאן הדרך לירידת מחירים קצרה מאוד לדעתי. כנראה שמתישו זה יתהפך שוב למעלה כי משקיעים יכנסו לתמונה בשלב מסוים אבל להערכתי זה יקח זמן, ולא מעט.

מי שירוויח בגדול מהמשבר הזה לדעתי הם מתחמי העבודה שמאפשרים גמישות רבה בחוזי השכירות שלהם ומאפשרות למי שבוחר לעבוד בהם מקום נוח לקיים פגישות או אפילו סתם לעבוד מחוץ לבית.

כמו שאני רואה את זה משבר גדול לפנינו. אחרי שמיצא עם ישראל עד תום כמעט את כל רבע הזדמנות או טרנד לרכוש נכסים למגורים בכל צורה ודרך שהיא ובלי מעט מקרים גם נשאר עם הרבה חלומות ומעט הכנסות אם בכלל ( ע"ע מחירי השכירות בעפולה, ענבל אור, השקעות בחו"ל) נהר עם ישראל לרכוש משרדים.

לא צופה גדולות בתחום הזה בטווח הקצר והבינוני, קניונים סובלים מירידה דרמטית בכמות המבקרים והסובלים העיקריים הם השוכרים שלא יחזיקו מעמד לאורך הרבה זמן למרות שבעלי הקניונים מנסים לעזור להם כמעט בכל דרך - בעיקר ע"י הטבות בשכירות ובדמי הניהול. זה יתעצם מאוד אם נראה פה גל שני - שלא ישאיר הרבה שחקנים בחיים לצערי. גם בנייני המשרדים הולכים לחטוף מכה אנושה להערכתי, וזה משתי סיבות עיקריות:

זהו להפעם,  
סקירה קצרה שהתארכה לה :)  
על עולם המשכנתאות והנדל"ן



שמעון שטרית  
מנכ"ל משותף - איתנים