ברוב המקרים, כשקונים נכס חדש לפני שמוכרים את הדירה הקיימת, **הלוואת גישור** היא פתרון יעיל יותר ממשכנתא רגילה, אבל רק אם יש ודאות סבירה לגבי מכירת הנכס הקיים בתוך פרק זמן מוגדר. אם המכירה עלולה להתעכב, או אם יחס המימון כבר מתוח, משכנתא רגילה עם תכנון נכון יכולה להיות בטוחה וזולה יותר לאורך זמן. ההכרעה לא נקבעת לפי שם המוצר, אלא לפי תזרים המזומנים, גובה ההון העצמי למשכנתא, רמת הסיכון המשפחתית והיכולת לקבל אישור עקרוני למשכנתא בתנאים טובים.

אני פוגש לא מעט רוכשים שממהרים לחתום על דירה חדשה כי "את הדירה הישנה נמכור כבר בדרך". לפעמים זה עובד מצוין. לפעמים זה יוצר לחץ מיותר, התפשרות במחיר המכירה, או לקיחת מסלול יקר רק כדי לסגור פער של כמה חודשים. לכן צריך להבין מה בדיוק נותנת הלוואת גישור, מתי היא עדיפה, ומתי עדיף לבנות משכנתא רגילה או תמהיל ביניים חכם.

מהי הלוואת גישור ומתי משתמשים בה

הלוואת גישור היא מימון זמני שנועד לגשר על הפער בין רכישת נכס חדש לבין קבלת הכסף ממכירת נכס קיים. בפועל, הבנק או הגוף הממן נותן הלוואה לתקופה קצובה, לרוב מכמה חודשים ועד שנתיים, כאשר ההנחה היא שהחוב ייפרע ממכירת הדירה הישנה. זו לא משכנתא "רגילה" במובן של פריסה ל-20 או 30 שנה, אלא פתרון זמני שמבוסס על אירוע עתידי צפוי.

היתרון הגדול הוא גמישות. בהרבה עסקאות אפשר לשלם בתקופת הביניים רק את הריבית, ולעיתים אפילו לדחות חלק מהתשלומים לקרן עד למועד הסילוק. זה מקל על משפחות שקונות דירה ב-3 מיליון ש"ח, מחזיקות בדירה קיימת ששווה 2.2 מיליון ש"ח, וצריכות מימון של 700 עד 900 אלף ש"ח עד שהעסקה הקודמת תיסגר.

עם זאת, הלוואת גישור בנויה על הנחה אחת קריטית: שהדירה הקיימת אכן תימכר, ובמחיר מספיק גבוה. אם יש בעיה בשוק המקומי, אם מדובר בדירה עם ביקוש נמוך, או אם המוכר נאלץ להוריד מחיר תחת לחץ, כל החישוב משתנה.

מתי משכנתא רגילה עדיפה על הלוואת גישור

משכנתא רגילה עדיפה כשאין ודאות לגבי מועד המכירה, כשמרווח הביטחון קטן, או כשאתם לא רוצים להיות תלויים בלחץ של שוק הנדל"ן. בניגוד לגישור, כאן בונים תמהיל משכנתא ארוך יותר, עם מסלולים כמו ריבית פריים, ריבית קבועה צמודה או לא צמודה, ופורסים את ההחזר באופן שמתאים להכנסות בפועל.

נניח זוג שרוכש דירה ב-2.6 מיליון ש"ח ומחזיק דירה קיימת ששווה סביב 1.8 מיליון ש"ח, אבל טרם פרסם אותה למכירה. אם ייקח הלוואת גישור של 900 אלף ש"ח מתוך הנחה שהנכס יימכר מהר, הוא עשוי לגלות אחרי חצי שנה שאין קונה במחיר שקיווה לו. במצב כזה, משכנתא רגילה יכולה להיות יקרה פחות בטווח הארוך מאשר פתרון זמני שנגרר, מתחדש או נלחץ למחזור בתנאים פחות טובים.

עוד נקודה חשובה היא גובה ההחזר החודשי. לפעמים רוכשים מתמקדים רק בשאלה כמה משכנתא אפשר לקחת, במקום לשאול כמה נוח להם להחזיר בלי לפגוע בהתנהלות השוטפת. משפחה עם הכנסה נטו של 24 אלף ש"ח לא תמיד תרצה להגיע להחזר של 9,000 ש"ח גם אם הבנק מוכן עקרונית. כאן בדיוק נכנס ערך אמיתי של ייעוץ משכנתאות מקצועי.

השוואה מעשית: הלוואת גישור מול משכנתא רגילה

הבחירה הנכונה תלויה בפחות בסיסמאות ויותר במספרים. הטבלה הבאה מרכזת את ההבדלים המרכזיים שרוכשים בישראל בודקים לפני חתימה:

נושא הלוואת גישור משכנתא רגילה מטרה מימון זמני עד מכירת דירה קיימת מימון ארוך טווח לרכישת הנכס משך אופייני מספר חודשים ועד כשנתיים, תלוי בגוף הממן 10 עד 30 שנה החזר חודשי לעיתים ריבית בלבד, ולעיתים דחיית

קרן חלקית החזר מלא לפי לוח סילוקין רמת סיכון גבוהה יותר אם הדירה לא נמכרת בזמן נמוכה יותר, בתנאי שההחזר מתאים ליכולת עלות כוללת עשויה להיות נמוכה אם סוגרים מהר, אך יקרה אם נגרר לרוב זולה יותר ביחס לסיכון כשאין ודאות מכירה התאמה למי שכבר קרוב למכירה או מחזיק נכס סחיר מאוד למי שצריך יציבות ותכנון ארוך טווח

צריך לזכור שגם בתוך כל אחת מהחלופות יש שונות גדולה. ריבית משכנתא ממוצעת היא רק נקודת פתיחה, לא הצעה אישית. שני לווים עם אותה הכנסה יכולים לקבל תנאים שונים בגלל גיל, אחוז מימון, יציבות תעסוקתית, דירוג אשראי ואפילו איכות המסמכים שהוגשו.

איך הבנק בוחן את העסקה: הון עצמי, דירוג אשראי ואישור עקרוני למשכנתא

לפני שבודקים מה עדיף, צריך להבין מה בכלל אפשרי. הבנק בוחן את שיעור המימון, כלומר כמה מהעסקה ממומן בהלוואה וכמה מגיע מההון העצמי למשכנתא. כאשר קונים לפני שמוכרים, לפעמים יש "הון על הנייר" בדירה הקיימת, אבל אין נזילות בפועל. זה פער שמכתיב את סוג הפתרון.

במקביל, נעשית בדיקת דירוג אשראי. אם בשנים האחרונות היו צ'קים שחזרו, חריגות, פיגורים או עומס אשראי גבוה, התנאים עלולים להיפגע. לפעמים שיפור דירוג אשראי במשך כמה חודשים, סגירת מסגרות מיותרות או הקטנת שימוש באשראי צרכני משפרים את ההצעה בעשרות אלפי שקלים לאורך חיי ההלוואה.

אישור עקרוני למשכנתא הוא שלב מוקדם שבו הבנק בודק, על בסיס נתונים ראשוניים, אם הוא מוכן עקרונית לממן את העסקה ובאילו מסגרות. הוא לא מחליף בדיקה מלאה, אבל הוא קריטי לפני חתימה. רוכשים שמדלגים עליו לוקחים סיכון מיותר, במיוחד אם הם בונים על מכירת דירה ישנה שעדיין לא נסגרה.

במקרים מורכבים, למשל עצמאים עם הכנסה תנודתית, בעלי BDI חלש או לקוחות שכבר מחזיקים בהלוואות רבות, רצוי לערב יועץ משכנתאות בשלב מוקדם. יועץ משכנתאות פרטי מנוסה יודע לבנות תיק נכון, להחליט אם כדאי לפנות לבנק מסוים, ומתי דווקא משכנתא חוץ בנקאית יכולה לשמש כפתרון גישור לגיטימי ולא יקר מדי.

מתי יועץ משכנתאות באמת חוסך כסף

לא כל עסקה מחייבת ליווי, אבל כשקונים לפני שמוכרים, הטעות הנפוצה היא להסתכל רק על הריבית. **יועץ משכנתאות** טוב בודק גם תזמון תשלומים לקבלן או למוכר, מס רכישה, יכולת גרירת משכנתא ***מחשבון משכנתא*** קיימת, אפשרות למחזור משכנתא בהמשך, ועלויות נלוות כמו ביטוח משכנתא ושמאות. בעסקאות כאלה, לפעמים ההחלטה החשובה ביותר היא בכלל לא באיזה בנק לבחור, אלא איך לפרוס את השלבים.

כמה עולה יועץ משכנתאות? בשוק הישראלי מקובל לראות טווחים של כמה אלפי שקלים בתיקים פשוטים ועד סכומים גבוהים יותר בתיקים מורכבים, במיוחד כשיש שילוב של דירה חלופית, משכנתא לדירה שניה, הכנסות מורכבות או צורך במו"מ מול כמה גופים. המחיר עצמו פחות חשוב מהערך. אם ליווי נכון חוסך חצי אחוז בריבית משכנתא או מונע הלוואת ביניים יקרה, החיסכון יכול להיות גדול משמעותית מהשכר.

מי שמחפש יועץ משכנתאות מומלץ צריך לבדוק ניסיון מעשי, לא רק פרסום. בקשו לראות איך הוא מנתח תמהיל משכנתא, כיצד הוא מתייחס לריבית פריים ולמסלולים צמודים, והאם הוא מציף סיכונים ולא רק "מביא אישור".

מסלולי ביניים שיכולים להתאים במקום הלוואת גישור

לא תמיד צריך לבחור בין שחור ללבן. לפעמים נכון לבנות פתרון משולב: חלק מהסכום כמשכנתא רגילה, וחלק קטן יותר כגישור, כדי להפחית לחץ. לפעמים קיימת משכנתא ישנה בריבית טובה שאפשר לבצע לה גרירת משכנתא לנכס החדש, ובכך לחסוך פתיחת מסלול מלא מחדש.

יש גם מקרים שבהם מחזור משכנתא בנכס הקיים מאפשר לייצר תזרים ביניים עד המכירה. זה לא מתאים לכל אחד, אבל כאשר בנכס הקיים יש שיעור מימון נמוך, לפעמים אפשר להגדיל מימון זמני בעלות סבירה. מחשבון מחזור משכנתא או

מחשבון משכנתא יכולים לתת אינדיקציה ראשונית, אך הם לא תחליף לבדיקה מלאה של קנסות יציאה, תקופת ההחזקה והכדאיות הכוללת.

במצבים אחרים, בעיקר אצל בעלי נכס מבוגרים או משפחות שעוזרות לילדים, עולה השאלה של משכנתא הפוכה. זה פתרון שונה מאוד, ולא אמור להיות ברירת המחדל לרוכש סטנדרטי, אבל עבור בני 60 פלוס עם נכס ללא חוב משמעותי, הוא יכול לייצר נזילות בלי מכירה מיידית. גם משכנתא לכל מטרה מופיעה לעיתים בדיון, אך חשוב להבין שהיא לא תמיד זולה כמו משכנתא לרכישת דירה.

כאשר התיק בעייתי, למשל עם סירוב מבנקים, אנשים נמשכים לחפש משכנתא למסורבים. גם כאן חייבים זהירות. משכנתא חוץ בנקאית יכולה להיות פתרון לגיטימי, אבל רק אם מבינים בדיוק מהי העלות, מהו לוח הסילוקין, ומה יקרה אם המכירה תתעכב.

סימנים לכך שהלוואת גישור מתאימה לכם

- הדירה הקיימת כבר משווקת ברצינות, או שיש עליה הסכם מכר חתום עם תאריך תמורה קרוב.
- אזור הביקוש חזק והנכס סחיר, למשל דירת 4 חדרים סטנדרטית בעיר מבוקשת ולא נכס חריג שקשה לתמחר.
- יש פער זמן ברור ומוגבל בין תשלום על הקנייה לבין קבלת הכסף מהמכירה.
- יש כרית ביטחון מספקת, כך שגם אם המכירה תתעכב בכמה חודשים לא תיכנסו ללחץ תזרימי.

אם חסר אפילו אחד מהמרכיבים האלה, שווה לעצור ולבדוק אם משכנתא רגילה, או תמהיל משולב, ישרתו אתכם טוב יותר.

הטעויות היקרות ביותר בעסקת קנייה לפני מכירה

הטעות הראשונה היא להניח שמחיר המכירה העתידי מובטח. בשוק תנודתי, פער של 100 עד 200 אלף ש"ח במחיר המימוש הוא לא עניין תיאורטי, והוא יכול להפוך עסקה נוחה לעסקה לחוצה. הטעות השנייה היא להתעלם מעלויות שמסביב: עורך דין, תיווך, מס רכישה, שיפוץ, הובלה, *גרירת משכנתא והיטל השבחה* ולעיתים גם מדד תשומות הבניה אם רוכשים מקבלן. כל אלה אוכלים נזילות.

הטעות השלישית היא להחזיק במקביל הלוואות צרכניות יקרות ולחשוב שהן "זמניות". לפעמים נכון יותר לבצע איחוד הלוואות, ובחלק מהמקרים אפילו איחוד הלוואות ללא נכס, כדי לנקות עומס חודשי לפני שניגשים לבנק. זה לא קסם, אבל לתיק מסודר יש סיכוי טוב יותר לקבל תנאים טובים.

הטעות הרביעית היא לפעול בלי מסמכים מסודרים. עצמאי שלא מציג דוחות עדכניים, שכיר שלא מביא רצף תלושים, או משק בית שלא יודע להציג מקורות הון, יתקשה במו"מ. במקרים כאלה גם בדיקת דירוג אשראי מוקדמת יכולה למנוע הפתעות לא נעימות ברגע האחרון.

1. בדקו מראש כמה כסף ייכנס נטו ממכירת הדירה, אחרי סילוק משכנתא קיימת, תיווך והוצאות.
2. בקשו לפחות אישור עקרוני אחד לפני חתימה, ועדיף להשוות בין כמה גופים.
3. בנו תרחיש שמרני שבו המכירה מתעכבת שלושה עד שישה חודשים.
4. בדקו האם קיימת אפשרות לגרירת משכנתא או למחזור שישפרו את הגמישות.

שאלות נפוצות

האם הלוואת גישור יקרה יותר ממשכנתא רגילה?

לעיתים כן, ולעיתים לא. אם מדובר בתקופה קצרה מאוד והדירה נמכרת מהר, העלות הכוללת יכולה להיות סבירה בהחלט. אם המכירה מתעכבת, או אם נדרשת הארכה, הלוואת גישור עלולה להפוך לפתרון יקר יותר ממשכנתא רגילה.

אפשר לקחת גם הלוואת גישור וגם משכנתא?

כן. בהרבה עסקאות זה בדיוק המבנה הנכון. חלק מהסכום נלקח כמשכנתא ארוכת טווח, והיתרה כגישור עד מכירת הדירה הישנה, כדי לא להכביד מדי על ההחזר החודשי ולא להגדיל סיכון מעבר לנדרש.

מה קורה אם לא מכרתי את הדירה בזמן?

זה תלוי בתנאי ההלוואה ובמדיניות הגוף הממן. לפעמים ניתן להאריך, למחזר או להמיר חלק מהחוב למסלול אחר, אך לא תמיד באותם תנאים. לכן חשוב לבנות עסקה שבה גם עיכוב סביר לא יכניס אתכם למצוקה.

האם אפשר לקבל גישור עם דירוג אשראי בינוני?

כן, אבל התנאים עשויים להיות פחות טובים. אם קיימות בעיות אשראי, עדיף לבצע מראש בדיקת דירוג אשראי, להבין מה רואים הבנקים, ולשקול שיפור דירוג אשראי לפני הפנייה הרשמית. לפעמים כמה חודשים של התנהלות מדויקת משנים את התמונה.

האם ביטוח משכנתא נדרש גם בהלוואת גישור?

במקרים רבים כן, במיוחד כשמדובר בהלוואה המובטחת בשעבוד נכס. הדרישות משתנות בין בנקים וגופים ממנים, ולכן צריך לבדוק מראש את עלות ביטוח החיים וביטוח המבנה כחלק מהעלות הכוללת של העסקה.

מתי משכנתא לדירה שניה נכנסת לתמונה?

כאשר הקנייה מתבצעת לפני המכירה, יש תקופות שבהן מבחינה משפטית ופיננסית אתם מחזיקים בשתי דירות. זה עשוי להשפיע על שיעור המימון, על מס הרכישה ועל התמחור של העסקה בבנק. לכן חשוב לתאם נכון בין לוחות הזמנים המשפטיים לבין המימון.

אם אתם עומדים לפני קנייה לפני מכירה, אל תסתפקו בשאלה "מה הריבית". בדקו את התמונה המלאה: מועד המכירה הסביר, ההחזר האפשרי, רמת הסיכון והגמישות במקרה שהשוק לא מתנהג לפי התוכנית. **הלוואת גישור** יכולה להיות כלי מצוין, אבל רק כשהיא משרתת עסקה מסודרת ולא מחליפה תכנון. בדיקה מוקדמת עם יועץ משכנתאות מנוסה, לצד השוואת חלופות אמיתית, יכולה לחסוך הרבה כסף ולפעמים גם הרבה לחץ.

גיל פיננסים מאסטר להצלחות בע"מ

גיל אשר לוי, לשעבר מנהל בכיר בבנק לאומי, מלווה משפחות ועצמאים בתכנון משכנתא ובהשוואת הצעות מהבנקים. במשרד בנס ציונה אפשר גם לבדוק כדאיות של מיחזור משכנתא ואיחוד הלוואות, לקבל ליווי לאחר סירוב מהבנק ולבחון משכנתא הפוכה לגיל השלישי.

כתובת המשרד · הנפת הדגל 5, נס ציונה, בניין צבי צרפתי, קומה 2

טלפון המשרד · 08-6100790

גיל אשר לוי · 052-3441126

ענת, מנהלת המשרד · 054-5020452

דוא"ל · Gil@gilfinance.co.il

אתר האינטרנט · gilfinance.co/he

שעות פעילות

א׳ וב׳ 09:00-19:00

ג׳ וה׳ 09:00-16:00

ד׳ 09:00-18:00