

מיסטר מאני ישראל: הדרך הקלה והבטוחה לקבלת הלוואה ומשכנתא



אדם גרוסמן - מנכ"ל מיסטר מאני ישראל

לקוחות רבים מגלים באחרונה את היתרונות הרבים של חברת מיסטר מאני ישראל, הגדולה בתחום האשראי החוץ-בנקאי בישראל, נפגשנו לראיון מיוחד עם מנכ"ל החברה, אדם גרוסמן, שמספר על סוד ההצלחה של מיסטר מאני ישראל.

מאת שי כהן

צילום: אורי זינגר

"מיסטר מאני ישראל בהחלט מסוגלת לבצע מיחזורים מורכבים של משכנתאות, בניגוד לבנקים שנמנעים לעיתים קרובות משיתוף פעולה עם הלקוחות בתחום זה. לקוח שמנסה להתמודד עם המערכת הבנקאית, נותר פעמים רבות חסר אונים. כאשר לקוח כזה מגיע אלינו, אנחנו מנסים לפתור את הבעיה ולאפשר לו לקבל אצלנו הלוואה הרשה לתקופה של-פי חצי שנה ל-30 שנה במגוון מסלולים, על-פי בחירתו."

חברת מיסטר מאני ישראל, חברה מובילה בתחום האשראי החוץ-בנקאי בישראל, מרחיבה באחרונה את פעילותה במתן הלוואות ומשכנתאות, כולל משכנתאות לסווח ארוך, עד 30 שנה.

מנכ"ל מיסטר מאני ישראל, אדם גרוסמן, אומר בראיון מיוחד, כי החברה מציעה משכנתאות שמואמות אישית, לפי צרכי כל לקוח. "רמת השירות שאנו מעניקים היא מהגבוהות ביותר במגזר הפיננסי בישראל, ויעידו על כך הלקוחות הרבים שלנו."

כמה שנים פועלת החברה?

גרוסמן: "מיסטר מאני ישראל פועלת זה כשבע שנים בתחום האשראי החוץ-בנקאי למשכנתאות ונחשבת למוכיחה בתחומה בישראל. אנו חברים באיגוד השכונת המסחר ובאיגוד המשכנתאות האמריקני."

מהו היתרון שלכם על בנקים ופנינסיים אחרים?

"קיימים יתרונות רבים ואמנה רק שניים מהם: אנו מפעילים מחלקה משפטית פנימית שמסייעת לפתור בעיות בלתי צפויות המתעוררות בזמן תהליך אישור ההלוואה, לרבות פירעון של משכנתאות קיימות והסדרים עם בעלי חוב. היתר שצברנו בתחום זה מעניק לנו יתרון בשירות בהשוואה למערכת הבנקאית וכוודאי בהשוואה לגופים פיננסיים חוץ-בנקאיים אחרים. יתרון נוסף בהתקשרות עם חברת מיסטר מאני ישראל, כחברה חוץ בנקאית, הוא בכך שהלקוחות אינם תלויים במסגרת האובליגו בחשבון הבנק שלהם, ונהנים מהפרדה בין הביטחונות לבין האובליגו."

איזה לקוח יכול לפנות למיסטר מאני ישראל? "אני מזמין כל לקוח לפנות אלינו. לכל לקוח שבוטחן קבלת משכנתא בהיקף של 55 אלף שקל ומעלה, מומלץ לבחון אותנו. מיסטר מאני ישראל מעניקה שירותים ללקוחות רבים ומגוונים, רגילים ומיוחדים, ופונה לציבור רחב של לקוחות. אחד היתרונות של החברה בהשוואה למערכת הבנקאית הוא היכולת להתמודד עם בפשרות משכנתא מורכבות. לדוגמה, כאשר לקוח פוטנציאלי סובל מבעיה של עיקולים או שחשבונו הוגבל בעבר, רוב הבנקים יעדיפו להימנע ממתן שירותים ללקוח כזה, גם אם מצבו הנוכחי מאפשר לו לעמוד בתחומים והוא מחזיק בנכס איכותי שניתן לשיעבוד. ב"מיסטר מאני ישראל" מסוגלים להתמודד בצורה טובה יותר עם לקוח כזה." - לקוחות רבים מוזחים על קשיים שמערימים עליהם הבנקים במחוד משכנתאות. מה אתה יכול להציע להם?

"אנו מפעילים מחלקה משפטית פנימית שמסייעת לפתור בעיות בלתי צפויות המתעוררות בזמן תהליך אישור ההלוואה, לרבות פירעון של משכנתאות קיימות והסדרים עם בעלי חוב."

איזה משכנתאות אתם מעניקים?

"החברה מעניקה כיום משכנתאות צמודות דולר, ובכוונתה להרחיב את מגוון מסלולי ההלוואות בעתיד, בהתאם למקורות הכספיים שנגייס לטובת מתן ההלוואות. החברה נעזרת בשירותי שמאות בכל רחבי הארץ ומסייעת ללקוחותיה בביצוע כל הפעולות הנדרשות בתהליך ביצוע המשכנתא, לרבות רישום המשכנתא. השירות שלנו הוא אישי, עד רמת מנכ"ל החברה, שמעורב בתהליך."

האם אתם מעניקים הלוואות גם לספקוד העסקי, כגון לקבלנים?

"בהחלט. כולן לקוחותינו יש לא מעט בעלי עסקים, כולל קבלנים. ההתעוררות המשמעותית בשוק הנדל"ן בחודשים האחרונים גורמת לקבלנים רבים לחפש אחר מקורות מימון נוספים, חוץ בנקאיים. רבים מהקבלנים עוד לא התאוששו מהמימון, מצבת החובות שלהם לבנקים מעיקה עליהם בעבודה השוטפת והם מעוניינים באשראי זמין ממקורות חדשים. מצד אחד, מהנן האשראי אינו מאפשר להם לפתוח ביוזמות בניה חדשות. מצד אחר, ברור להם שאם לא יתחילו מיד בבנייה החדשה, הם עלולים לפספס את תנופת הצמיחה החדשה."

איך אתם מסייעים לבעלי עסקים כאלה?

"אנו נותנים אשראי לבעלי עסקים ולקבלנים על בסיס משכנתא יד ראשונה. המימון הזה יכול לסייע לו בהחלפת האובליגו שמעיק עליו בבנק, וכבר ביצענו הלוואות כאלה. האפשרות שאנו פותחים בפני בעלי עסקים וקבלנים לסיים פרויקטים, כגון פרויקטים בבנייה, בלי לדאוג קודם כל לכיסוי ההתחייבויות השוטפות שלהם לבנק, מצילה את הפרויקטים. קבלן שקיבל מאיתנו באחרונה הלוואה במתכונת הזו אמר לי בפירושי, כי עד שניתנה לו

האפשרות להחליף את האובליגו הבנקאי, הוא מצא עצמו מקדיש את רוב זמנו לגבייה וריצה אחרי תשלומים, כדי לעמוד בדרישות הבנק. כעת, יש לו מרווח זמן יקר לעבודה השוטפת ולפיתוח העסק, וגם למימון חדשים. אגב, בניגוד למוסדות בנקאיים, מיסטר מאני מוכנה להעניק הלוואות גם על בסיס שיעבוד משקים חקלאיים (משק בר-רשות)."

כפי שאתה מתאר את פעילות החברה, היא יכולה לעניין גם גורמים שמבקשים להשקיע בנדל"ן, שיעדיפו להשקיע אצלכם.

"כן, בהחלט. ההשקעה אצלנו הינה השקעה מובטחת בביטחונות הקשוחים ביותר - נדל"ן. משקיע המעוניין להשקיע בנדל"ן אינו צריך לרכוש דירה או נכס מסחרי אחר, על כל הטרחה וההוצאות הכרוכות בכך. אצלנו הוא יקבל תשואה טובה יותר, בלי ריצות וטרטורים, ועם בטחונות נדל"ן מעולים."

מהי התחית שלך להתפתחות המימון החוץ-בנקאי בישראל?

"אני צופה, כי הסינויים הצפויים במערכת הבנקאית, בעקבות הרפורמות שנידונות בימים אלה, יגבירו את התחרות במגזר הפיננסי ויאפשרו לגופים חוץ-בנקאיים להגדיל את היקפי הפעילות שלהם. המהלכים שאנו מבצעים כיום נועדו להציב אותנו בעמדה טובה יותר לקראת התרחבות המימון החוץ-בנקאי, ואני בטוח כי נוכל להמשיך להוביל את השוק החוץ-בנקאי, תוך יכולת תחרות טובה יותר מול הבנקים במתן הלוואות ומשכנתאות ללקוחות פרטיים ועסקיים."

החברה כל ופנינסיים שמתכוונת בכתבה זו הנם לצדפי המחשה ללב וואים מחיבים את חברה מיסטר מאני ישראל וק תרסמים שנותמים בין החברה לבין הלקוחות וואו הלוואה מחיבים את החברה.