

השקעה נבונה

מוסף מיוחד לסיום 2004 • דצמבר 2004, גיליון מס' 10



השנה הכלכלית והכיוונים לעתיד: איך נראתה 2004 ואיך תיראה 2005
ועדת בכר והוויכוחים סביבה: מה אומרות חברות הביטוח, מה
אומרים הבנקים, ומה אומר ד"ר יוסי בכר בעצמו - קופות הגמל
והמאבק עליהן: פרטיות או בנקאיות? הפנסיות החדשות ומלחמת
השיווק: מה מציעות הקרנות החדשות ומה תעשה כל אחת כדי
למשוך לקוחות - ענף המשכנתאות: באיזה מסלול כדאי להחזיר
משכנתה ומהו הפטנט העשוי לחסוך לכל אחד המון כסף

לא רק בנק

לתשומת לבכם: משכנתאות אפשר לקבל גם בגופים עצמאיים, לא רק בבנקים. נכון שהאפשרות הזאת אינה מאיימת על ההגמוניה של הבנקים ככלי השליט בשוק, אבל כדאי שתדעו

לוח במשק הישראלי, ומצטרפים בהדרגה לשוק המשכנתאות הישראלי.

חברת **מיסטר מאני ישראל**, לדוגמה, הריחבה באחרונה את פעילותה במתן הלוואות ומשכנתאות בארץ, כולל משכנתאות לטווח ארוך של עד 30 שנה. לדברי אדם גרוסמן, מנכ"ל החברה, הם מציעים משכנתאות שמומא מות לצורכי כל לקוח. התפתחות שוק המימון החוץ-בנקאי, הוא אומר, עשויה להביא לניון מקורות המימון של הגופים המתחרים, ומהלך כזה עשוי לתרום גם להפחתת עלויות עבור צרכני המשכנתאות.

הכספים המשמשים את החברה להעמדת הלוואות ומשכנתאות הגיעו עד כה בעיקר מקרב משקיעים, שרואים בחברה אופציה בטוחה ורווחית להשגת תשואה נכונה, יחסית לאלטרנטיבות השקעה בנדל"ן. בשל כך, אבכ, מאחר שמקורות המימון של **מיסטר מאני** דולריים ברוי, הם, ההלוואות והמשכנתאות שמציעה החברה צמודות לדולר, מה שמלמד שלשוק יש עדיין הרבה מקום להתפתח, ומבטוח רחב יותר של אפשרויות הצמדה להציע.

גרוסמן מסביר כי ההלוואות שמעניקה החברה מובטחות בשעבוד של נכסים, ולכן ניתן להבטיח למשקיע מוטב ציאי כי הכסף שימקיד בחברת **מיסטר מאני** ייחנה מביטחון מרבי, גם במקרה שהלקוח אינו עומד בהחזרי ההלוואה שנטל.

"ההשקעה אצלנו מובטחת בבטחונות הקשיחים ביותר - נדל"ן, אומר גרוסמן. "משקיע המעוניין להשקיע בנדל"ן אינו צריך לרכוש זירה או נכס מסחרי אחר, על כל הטרחה וההוצאות הכרוכות בכך. אצלנו הוא יקבל תשואה טובה יותר, בלי ריצות וטרטורים, ועם בטחונות מעולים".

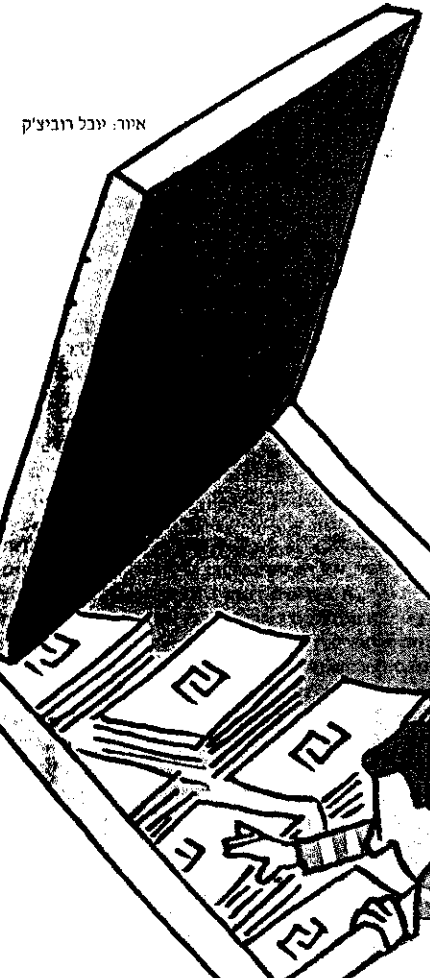
אחד היתרונות הבולטים בהשוואה למערכת הבנקאית, שעליהם מדברים **מיסטר מאני**, הוא היכולת להתמודד עם בקשות משכנתה מורכ

7 רוב הלוואי שעוד אלפי מילים יכתבו וקולמוסים עוד יישברו עד שמעמדם האיתן של הבנקים בישראל יחל באמת להתערער. אף על פי כן, אי-אפשר להתעלם מכך שבתקופה האחרונה צצים עוד ועוד בקיעים במגדל השן חה החודש, בחשד לתיאום בין הבנקים בנוגע למתן אשראי לרשויות המקומיות, נעצו בשבועות האחרונים מסמר נוסף במערכת וחזיקו את ההערכות שתיידרש התערבות ממשלתית כדי לפתוח מעט את השוק.

לאמתו של דבר, כבר תקופה לא מבוטלת מעניקים יותר ויותר גופים הלוואות, כאלטרנטיבה למערכת הבנקאית. באופן טבעי, הגורמים הפיננסיים החזקים ביותר אחרי הבנקים הם חברות הביטוח, הנהנות גם הן ממעמד איתן בשוק הישראלי, ומובילות את המגמה.

בחברת **כלל משכנתאות**, מבית **כלל**, מדגישים כי ברכי שת זירה מקבלו אין שום חובה לקבל הלוואה דווקא מהבנק המלווה את פרויקט הבנייה שלכם - שבדרך כלל יתלה שלט ענק ליד אתר הבנייה, וינסה לטעת בכס את התחושה כאילו אצלו זרק אצלו תמצאו את המשכנתה האופטימלית. בפועל, אומרים **כלל**, זכותכם לקבל הלוואה מובטחת במשכנתה בכל מוסד פיננסי אחר, בנק או חברת ביטוח, שבו תקבלו את התנאים הטובים ביותר עבורכם ובו יהיה לכם נוח לבצע את ההלוואה. יתרה מכך, אומרים **כלל**, העובדה שאינם נדרשים לשלם עבור גיוס הכספים, ומשתמשים במקורות הכספיים העצמיים של החברה, מבטיחה שתנאי ההלוואה שיוכלו להציע ללקוח חות יהיו טובים יותר מאלה שיקבלו בבנק, שכאמור מניס כספים וכנגדם מעניק משכנתאות.

אלא שמלבד חברות הביטוח, קורץ תחום המשכנתאות ללא מעט גופים פיננסיים נוספים. צריך לזכור, הלוואת משכנתה מלווה בבכס לצדה - הדירה או הבית הנרכשים - מה שמקטין מאוד את הסיכון של המלווה. גם אם חלילה



איה: יעל רוביניק

ההערכות הן כי התפתחותו של שוק משוכלל יותר - שמלבד בריבית יעסוק גם במגוון אפשרויות ודרכים למרעון ההלוואה, מסלולים לביטוח משכנתה וכד' - יוכל להפוך את הגופים, השוליים כרגע, לדומיננטיים יותר בשוק

יחרון נוסף בהתקשרות עם **מיסטר מאני ישראל**, כחברה חוץ-בנקאית, הוא בכך שהלקוחות אינם תלויים במסגרת האובליגו (חוב) בחשבון הבנק שלהם, ונהנים מהפרדה בין הבטחונות לבין האובליגו. אבכ, בניגוד למוסדות בנקאיים, **מיסטר מאני** מוכנה להעניק הלוואות גם על בסיס שעבוד משקים חקלאיים (ימשק בררשותי).

למרות שפע הבטחונות, סביר להניח שבשנים הקרובות לא צפוי שינוי של ממש בשוק, ורובנו המחולט ימשיך לזרום אל הבנקים למשכנתאות. הסיכיים בנישים זמניים יותר, החשבוניות שלנו בלאו הכי מנהלים בבנק - כך שתשלום המשכנתה אוסומטי ופשוט - והריבית, הנמוכה ממילא, לא מאפשרת מרווח גדול של תחרות.

ההערכות הן כי התפתחותו של שוק משוכלל יותר - שמלבד בריבית יעסוק גם במגוון אפשרויות ודרכים לפר עון ההלוואה, מסלולים לביטוח משכנתה וכד' - יוכל להפוך את הגופים, השוליים כרגע, לדומיננטיים יותר בשוק, לטובת המשק הישראלי בכלל - ולטובתנו, ציבור ננטלי המשכנתאות הקטנים, בפרט.

בות. לדוגמה, כאשר לקוח מוטב ציאי סובל מבעיית עיקול או שחשבונו הובכל בעבר, רוב הבנקים, העובדים מול מספר לקוחות עצום, יעדיפו להימנע ממתן שירותים ללקוח כזה, גם אם מצבו הנוכחי מאפשר לו לעמוד בהחזר רים והוא מחזיק בכס איכותי שניתן לשעבוד.

מנד, חברה כמו **מיסטר מאני**, שעדיין רחוקה מהיקף לקוחות כמו שיש לבנקים למשכנתאות, מסוגלת להתמודד דד בצורה טובה יותר עם אותו לקוח בעייתי, משום שהיא מפעילה מחלקה משפטית פנימית, המסייעת לפתור בעיות בלתי צפויות שיתעוררו בזמן תהליך אישור ההלוואה, לרבות פירעון של משכנתאות קיימות והסדרים עם בעלי חוב.

ייקלע הלווה לחובות, יוכל המלווה להשתמש בכס עצמו כדי להחזיר את ההלוואה.

במקביל, מבחינת האורח הקטן שלוקח את ההלוואה, חשיבות הגוף העומד מולו אינה כל כך קריטית. הרי על פי-רוב, אין מדובר בהלוואה הנפרשת עלי-פני זמן ממושך, כי אם על הלוואה חד-פעמית, שהלווה צריך להחזירה במשך שנים רבות. נוכח זאת, נוטל ההלוואה לא צריך להתעניין יתר על המידה בחזקת הפיננסי של המלווה, מאחר שזה מעביד את הכסף כבר בתחילת הדרך ומצפה לקבל מלווה את התשלומים השוטפים.

בשל כך ניתן למצוא פה ושם גופים אלמוניים יחסית, שאינם מים עם השורה הראשונה של החברות הפוע