

הפתרונות היצירתיים של הקבלנים למכירת דירות: רהיטים, %ם ריבית, ותשלום שכר הדירה עד לאכלוס

קצב מכירת הדירות החדשות נמצא בשפל, גם בהתבוננות היסטורית, ועל אף שמבצעי המימון המפורסמים של 2024 עדיין כאן – הקבלנים מנסים רעיונות יצירתיים נוספים כדי למשוך רוכשים • אילו מבצעים מוצעים כיום בשוק, ומתי נראה ירידת מחירים בפועל? "מנסים לעשות הכול לפני שזה יקרה"

המגורים) ירדו לרמה הנמוכה ביותר מאז ינואר 2024, כ-14% מכלל המכונות החדשות באותו חודש, אך מדובר עדיין ברמה גבוהה למדי בראייה היסטורית.

הופר מציג עניין נוסף אשר מוביל את הקבלנים להציע הטבות המרוכזות בעיקר במישור המימון: "בעבר היינו מנסים לייצר ערכים, למצוא עצמו, מקדישים זמן, למשל, למפרט הטכני של הדירה. היום זה פחות עובד. אנשים מחפשים בעיקר את הדרך הכלכלית להצליח לרכוש דירה, פחות מעניין אותם אם יקבלו מזון VRF או אינטרנט. למעט שוק היוקרה, ההחלטה הופכת להיות כלכלית נטו".

לירן סלע, מנכ"ל ומייסד סלע השקעות ופיננסים, מתמקד בהטבה שמציעה תהליך – משכנתה בריבית 0% – ואומר: "על פניו, זה win-win: הקונה מקבל הטבה גדולה מאוד, ששווה במקרים רבים סביב 10% הנחה במחיר הדירה; הקבלן רושם עוד דירה שנמכרה, ו'על הדרך' מכנים את ההוצאה הזאת כהוצאת מימון המוכרת במס; והבנק מקבל במכה אחת את כל תשלום הריבית לאורך כל חיי המשכנתה, במקום לקבל אותה מבעל הדירה במנות קטנות, אחת לחודש. גם בתור משקיע פוטנציאלי זה יכול להיות מוצר מעניין, סקסי אפילו. יש פה הטבה לא מבוטלת, ובעיקר משתלמת לטווח הארוך כי הרוכש בעצם חותם על המשכנתה והיא נשארת איתו. גם אם ימכור את הדירה, היא עדיין שלו והוא יכול להשתמש בה כהלוואה על דירה אחרת".

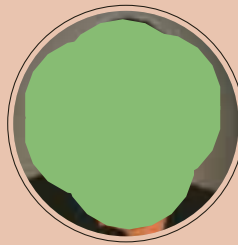
"אבל יש כאן זווית נוספת שחשוב להתייחס אליה", מציין סלע. "מבצעים כאלו הם בגדר מכת מוות לשוק היר השנתי. מוכר של דירה מיד שנייה – אין לו מה להציע לרוכש כשמולו נמצא מבצע כזה. לרוכש לא משנה מי מוכר לו את הדירה, מעניינת אותו רק הדירה

הדירה, וצריך למכור את הפרויקטים שלו, והוא תמיד ינסה למצוא את הפתרונות היצירתיים כדי לעמוד בזה", אומר שימי אדוואשוילי, חבר הוועדה המקצועית בהתאחדות יועצי המשכנתאות. "הקבלנים כרגע בבעיה. בלי מבצעי המימון קשה להם מאוד למכור, כי שתי קבוצות משמעותיות שקנו דירות בדרך זו יצאו מהשוק: הרווקים והצעירים, ומשפרי הדור. הראשונים, שנהרו אחרי 'טרנד הטיקטוק' שדחף אותם לעשות אקוויט על דירה לפני טופס 4 (קרי) להתחייב על רכישת דירה תמורת סכום התחלתי מזערי, ולמכור אותה רגע לפני האכלוס והוצרך בתשלום הסכום העיקרי תמורתה – י",

הבינו שזה כבר לא אפשרי כי כעת הקבלנים דורשים סכום התחלתי גבוה בהרבה; משפרי הדור הבינו שיש קושי במכירת דירות מיד שנייה, ולכן לא רוצים להתחייב על רכישת דירה חדשה מחשש שלא יצליחו למכור את שלהם. הנוכחות בשוק של שני סוגי הרוכשים האלו ירדה משמעותית".

"אין כאן שום חידוש אמיתי", פוסקת אירית הופר, בעלי חברת אינהאוס שיווק פרויקטים. "הכול יושב על אותה משבצת של מבצעי מימון, במטרה לענות על הכאב הגדול ביותר – הקושי ברכישת דירה. אני פועלת כבר 20 שנה בתחום, ולא ראיתי שום דבר חדש כרגע. אלו אותם מבצעים שמלווים אותנו כבר שנים, רק שהיום הם משמעותיים יותר בגלל הריבית הגבוהה. נכון, בנק ישראל הגביל כאמור את מבצעי המימון הידועים, אבל הם עדיין קיימים, וברוב הפרויקטים. גם הלוואות הקבלן: רוב הפרויקטים עוברים עם הלוואות כאלו גם היום".

נציין בהקשר זה כי על פי נתוני בנק ישראל לחודש יולי האחרון, אומנם הלוואות הבלון (המשמשות בעיקר להלוואות קבלן בשוק



אירית הופר, בעלים אינהאוס שיווק פרויקטים

"בעבר ניסינו לייצר ערך למוצר עצמו, למשל, למפרט הטכני של הדירה. היום זה פחות עובד. אנשים מחפשים בעיקר את הדרך הכלכלית להצליח לרכוש דירה"



לירן סלע, מנכ"ל ומייסד סלע השקעות ופיננסים

"הקבלנים מציעים הרבה, בלי להוריד במחיר – ובדוחות המחירים אפילו עלו, גם אם בנטו, אחרי שהקבלן שילם את הטבת הריבית, המחיר ירד בכ-400 אלף שקל"

שכבר נמצאים ביישורת האחרונה ונותרו בהם דירות בודדות – אכלוס עד לסוף השנה, ותחילת תשלום על הדירה עד שנתיים לאחר קבלת המפתח, באמצעות הלוואת קבלן; חברת גינדי החזקות מציעה "אאוטלט" של הדירות האחרונות שלה בחמישה פרויקטים שונים, שבהם נשארו לה דירות בודדות למכירה – במחירים שמבטאים, על פי פרסומה, הנחה של מאות אלפי שקלים: קבלנים אחרים אף מציעים לרוכשים כיסוי מלא של שכר הדירה בדירה הנוכחית, עד לאכלוס ששווה גם היא כמה מאות אלפי שקלים, במקרה שהאכלוס מתוכנן רק לעוד כמה שנים. לכך אפשר להוסיף הטבות הקשורות בריהוט חדש לדירה, מימון מס הרכישה ועוד. כך, גם אם מבצעי המימון של 2024 נעצרו – ויש הטוענים שהם עדיין איתנו, ובגדול – לקבלנים יש פתרונות נוספים לשלוק מהשרוול.

"מכת מוות ליד השנייה"

כל הדוגמאות לעיל מגיעות על רקע נתונים חלשים למדי שמציג שוק הנדל"ן למגורים בעת האחרונה. בסקירה האחרונה של אגף הכלכלה הראשי במשרד האוצר עבור הרבעון הראשון של 2025, הוצגה ירידה של 24% במכירות דירות חדשות, בהשוואה לרבעון המקביל אשתקד; הירידה ברבעון השני של השנה, על פי נתוני הלשכה המרכזית לסטטיסטיקה, עמוקה עוד יותר: 24.3% בהשוואה לרבעון הראשון של השנה, 36.1% לעומת הרבעון השני של 2024. במצב עניינים כזה – ודאי אחרי המספרים המרשימים של שנת 2024 – נראה שהקבלנים מחפשים כל דרך כדי להמשיך ולמכור דירות בקצב משיבץ רצון. "בסוף קבלן צריך למכור את

יובל ניסני

חברת תדריך יצאה לאחרונה בקמפיין חדש למכירת דירות חדשות, המציע לחלק מלקוחותיה, וספציפית בפרויקט הסוללים בתל אביב, משכנתה בגובה של עד מיליון שקל, ל-15 שנים, בריבית 0%. חישוב מהיר שנעשה על ידי מומחי משכנתאות עבור גלובס מביא למסקנה כי מדובר בהטבה השווה ללקוחות יותר מ-350 אלף שקל. זאת רק דוגמה אחת למבצעי הקבלנים המוצעים כיום בשוק, בניסיון להמשיך "להזיז את הגלגל" ולמכור עוד דירות חדשות. חברת שביר, למשל, מציעה בפרויקטים מסוימים שלה – כאלו

גלובס נדל"ן

עורכת: הלית ינאי-לויזון
עריכה: ניר וייסנדרור

צילום שער: נועם לוי
איור: לירון בר עקיבא

נפגעים באתרי הבנייה

30
הרוגים מתחילת 2025

32
הרוגים 2024

בשבוע החולף: שלושה עובדים נפצעו באורח בינוני בתאונות שונות ברחבי הארץ.

מקור: קו לעזרה, מרחמים - ביטוח לעובדי הבניין

מנהל מחסר, משפטיות, לוח ונדל"ן: אסף עיני 03-9538712

צילומים: מיכל בנדק, עידן מעוז, איתן ברנט, צילומי מסך

פרסומות למבצעי
מימון לקניית
דירות. "הקבלנים
מפחדים מירידת
מחירים"

[illegible]



**הדרך החכמה
לבית בראשון"צ**

חשבונית נדיבות 5.5%
ל-20 שנה
עשירי עד האכלוס עליון*

3.98M מחיר
מ-100 ש"ח

לפרטים | 

GINDI OUTLET

דירת בנייה נוחה מילקן בחומ"ר אגודות

דירת 4 חדרים - 2,940,000 ₪

052-5111111

שכונת שש
1,150,000 - 1,250,000

פרסטארט
1,400,000 - 1,400,000

המגדל
1,500,000 - 1,600,000

המגדל
1,700,000 - 1,800,000

המגדל
1,900,000 - 2,000,000

המגדל
2,100,000 - 2,200,000

האכלוס מיידית התשלום לא!

השקעה חכמה ופוטנציאל רווחה גבוהים. קבלו חשבון הון חופשי עם שיעור ריבית גבוה. השקעה חכמה ופוטנציאל רווחה גבוהים. קבלו חשבון הון חופשי עם שיעור ריבית גבוה.

השקעה חכמה ופוטנציאל רווחה גבוהים. קבלו חשבון הון חופשי עם שיעור ריבית גבוה. השקעה חכמה ופוטנציאל רווחה גבוהים. קבלו חשבון הון חופשי עם שיעור ריבית גבוה.

המגדל
1,300,000 - 1,400,000

המגדל
1,500,000 - 1,600,000

השקעה חכמה ופוטנציאל רווחה גבוהים. קבלו חשבון הון חופשי עם שיעור ריבית גבוה.

השקעה חכמה ופוטנציאל רווחה גבוהים. קבלו חשבון הון חופשי עם שיעור ריבית גבוה.

השקעה חכמה ופוטנציאל רווחה גבוהים. קבלו חשבון הון חופשי עם שיעור ריבית גבוה.

במדינה - כשיחזרו החטופים, כשיהיה אפשר לפתוח את החדשות ולנשום לרווחה, כשהנגיד יוריד את הריבית - השוק יחזור, ובגרול: לדעתי זה יהיה כמו ביציאה מהקורונה, כי הביקושים מיימים".

"המציאות הנוכחית היא תוצאה של השפעות היריבות הבהוה", מוסיף אדואיטויל. "אומנם זה הגיע באיחור של שנתיים, אבל ההשפעות כבר כאן. השוק יתאושש כשתסתיים המלחמה, אבל בעיקר כשבנק ישראל יכנס לתהליך של ירידת יריבות ממושכת. ההערכה היא שב-2026 האינפלציה תדר לקצב של 2%, וזה יהיה מאוד משמעותי. אם נהיה כביטואוריות הזאת, יכולה להיות הורדת יריבות של כמעט 1%, וזו נראה את ההשפעה על השוק".

במשכירו נמסר כי "הקבוצה וההתאחדות של ממשלות רבות בדירה עם מומ"ד בניינים חדשים ולפיכך פרסמה את המבצע במספר בניינים שהאכלוס בהם החל ונותרו בהם דירות בדרות שהוסבו מהשכרה לטוח אורז למכירה.

המבצע בהיענות גבוהה שכן הזמן שניתן לרוכשים למכור את דירתם הוא ארוך באופן משמעותי מהזמן הממוצע שלוקח למוכר פרטי למכור את דירתו. כל ההיירים הללו עוברים חיתום בבנק ומשלמים מיליון שקלים ראשוניים דרך הבנק".

"עם כל ההנחות שההטבות הללו מציעות, בספרים המחיר לא יורד", מוסיף סלע. "הקבלונע מציעים הרבה, בלי להוריד בפועל במחיר ובדורות המחירים אפילו עלו, וגם את אנו, אחרי שהקבלן שילם את אותה הטבת ריבית למשל, המחיר יורד במכעט 400 אלף שקל. כל זה כפי שרואה האפס ומספרי הליווי מול הבנק לא ייפגעו".

השינוי בדרך?

אם כן, לאן שוק המגורים הולך מכאן? לאחרונה נראה כי הוא הגיע לשלפ מסיים, המושפע כמוכב גם מהמחב הכלכלי ומהריבית הגבוהה, וגם מהמלחמה המתמשכת. מתי כל זה ישתנה, והשוק יתעורר מחדש ויגדיל את הקצב?

“דבר ראשון, זה לא שאין מכירות, אומרת הופר. רגעים אחדים, לא קיצצים שאנחנו רגילים אליהם, אבל כמובן הפרויקטים מייצרים מכירות. התרגלנו לקצצים לא גורמליים – 2024, יהיה שנה לא גורמלית בפי מ'קים' בנבונים, ותקופות של מאור גדולות. הפער מוצג בצורה קיצונית, כי הוא מושהה לשנת 2024. יש ירידה, אבל דרמטית כמו שמצגים אותה. ברגע שתהיה טיפת אופטימיות



שימי אדזיאשוילי סגן יו"ר התאחדות
יועצי המשכנתאות

”הקבלנים בבעיה. בלי מבצעי המימון קשה להם למכור, כי שתי קבוצות משמעותיות שקנו דירות בדרך הזו יצאו מהשוק: הרווקים והצעירים, ומשפרי הדור”

במיוחד, וראי יחסית לזה שהתרגלנו אליו בשנת 2024. אבל יש לכך סיבה נוספת, כנראה, משותפת גם למבצעי המימון של השנה שעברה: הרצון "לשמור" על כך שמחירי הדיירות ברמות הכספיים לא יורדו. "אני רואתי מבצע שבו הקבלן מציע מימון שכר דירה במרכז הארץ, בגובה 6,500 שקל בחודש, למשך שלוש שנים עד לאכילוס", מספר אדוואסילי. "מרובר בסכום כולל של יותר מ-230 אלף שקל – ואלו ממדי ההנחות וההטבות שהקבלנים מציעים כעת. סביב 300 אלף שקל, שמבטאים בפועל 10% מחירי הדירה."

"איזן דרך להתחמק מהמבצעים
אחלה היום, כי ברגע שאין מכירות
הקבלנים צריכים למצוא פתרונות
שישקוים יצירתיים... ייתכן שבסופו
של דבר הם יצטרכו אפילו ללכת
אל המובן מאליה, הורדת מחירים
פועל – אבל הם כל כך מפחדים
מזה, עד שזה נמסר לעשות הכול
לפני שזה יקרה. כבר היום אנחנו
רואים הורדות מחירים משמעותיות,
אבל רק בצורה מצומצמת – ליוצאי
הצבא, לחברי מועדוני צרכנים,
בתנחות שכיולות להגיע עד ל-200
אלף שקל. אבל ייתכן שבקרוב לא
תהיה לקבלנים ברירה, והם יצטרכו
להחליט בהורדת מחירים רחבת,
לכל הציבור."

עצמה. כמו שהיה לאורך שנת 2024, גם עם מבצעי המימון האגרסיביים, גם כאן אלו חרדות לא טובות לשוק הזה. הבעיה היא שזה ישיפיע גם על הקבלנים, כי שוק הירד השנייה מנמיץ את מכירות הקבלנים, למשל דרך משפרי הדיור. אז בטווח הקצר מכירת דירות, אביל בטווח הארוך זה יכול לפגוע בכולם.

“נניין נוסף שכדאי לשים לב אליו מגיע מהוויות של הרושם: משכנתה במלמיליון שקל לא מספיקה לרכישה של הדיור, משמע הלוואה יצטרך עודור משכנתה – ואת זה הוא כבר יעשה בבית בריירה מול הבנק שבו נשלט את המשכנתה המומצעת וללא ריבית. הוא ככול. לכן אני ממליץ להגדיר מראש את סכום המשכנתה המבוקש, שלוש בתנאים שלה – ומתוכה לקבל את אותו מיליון שקל במסגרת הטובה שמציע הקבלן. כך הלקוח שולט בצורה טובה יותר על תנאי כל המשכנתה שקבל”.

"מפחדים מהורדת מחיר"

המאמצים הגדולים שמשקיעים
הקבלנים בניסיון למשוך רוכשים
חדשים לדירות שלהם מגיעים,
בראש ובראשונה, בשל אותה
חולשה שציינו בפתחת הכתבה -
חולשה שמתבטאת בקצב מכירות