

עורכי דין ומתווכים מצאו דרך יצירתית שמאפשרת לזוכים בהגרלת "דירה בהנחה" למכור את הדירה שנים לפני המועד המותר על פי הכללים. כך עולה מבדיקת כלכליסט, המוכיחה כיצד הפכה תוכנית הדיור הממשלתית לשוק לכל דבר. מחיר הדירות של הזוכים המאושרים בתוכנית דירה בהנחה – הגלגול החדש של מחיר למשתכן שבו זכו כבר כ־25 אלף איש – נמוך במאות אלפי שקלים ממחיר דירה בשוק החופשי. אולם, כדי ליהנות מההטבה הזו רוב הזוכים צריכים לקחת משכנתא, וכדי לעשות זאת הם צריכים להציג הון עצמי של לפחות סכום של 25% אלף שקל. גובה המשכנתא יכול להיות עד 75% מהשווי האמיתי של הדירה (לפני ההנחה, בדירות בשווי עד 1.8 מיליון שקל), כך שבאזורי הביקוש שבהם מחירי הדירות גבוה, צריך להביא מהבית מאות אלפי שקלים כדי לממש את הזכייה. מי שאינו יכול להביא את ההון העצמי הנדרש למימוש הזכייה, אמור לוותר על הדירה. זאת, משום שעל פי הכללים של משרד השיכון אסור למכור את הדירה לפני שחלפו חמש שנים ממועד קבלת טופס 4 (אישור אכלוס) או שבע שנים ממועד הזכייה בהגרלה. אלא שבפועל, בשוק כבר מצאו דרכים לעקוף את המגבלות האלה. כך, גם אם לזוכה אין מספיק כסף לרכוש את הדירה, הוא יכול לפחות ליהנות מבונוס כספי נאה. התרגיל פשוט: האדם שזכה בדירה ממשיך להתנהל מול הקבלן ומשרד השיכון כרגיל, אלא שמאחורי הקלעים נחתם חוזה בין הזוכה בהגרלה למי שבפועל יממן את רכישת הדירה – ועל פי החוזה היא תעבור לבעלותו בעוד חמש שנים. זו אינה עבירה פלילית, אך זו הפרה של חוזה עם משרד השיכון, וזוכים שמוכרים את דירתם מסתכנים בביטול הזכייה ובקנס של מאות אלפי שקלים.

תופעה זו, שלפי עדויות של גורמים בשוק היא רחבה ומתרחשת בכל רחבי הארץ, היא תולדה של מדיניות ממשלתית שמזמן איבדה את הדרך. החזון לספק קורת גג לצעירים במחיר שווה לכל נפש הפך למכונת מזל ודרך קלה לעשות סיבוב על חשבון המדינה. עם זאת, אין פוליטיקאי אמיץ מספיק כדי לבטל את התוכנית הזו ולחסוך למדינה את מיליארדי השקלים שהיא עולה. התרגיל עובד כך, אם הזוכה מוכר את הזכייה לפני שקנה את הדירה – הוא מקבל תשלום של כמה עשרות אלפי שקלים, חותם על חוזה הרכישה מול הקבלן, אך בפועל את הכסף משלם הקונה האמיתי. על פי ההסכמות ביניהם, שכאמור נחתמו בחוזה מאחורי הקלעים, הקונה האמיתי הופך להיות בעל הדירה. הוא יכול להשכיר אותה או לגור בה. כדי לעמוד בכללי משרד השיכון, העברת הבעלות בפועל תבוצע רק לאחר חמש שנים. על פי הכללים של משרד השיכון, זוכים בהגרלה לא חייבים לגור בדירה. הם רשאים להשכיר אותה, כך שאפשר להציג את הקונה האמיתי כשוכר. מקרה אחר הוא כאשר הזוכה בהגרלה כבר קנה את הדירה, אך מעוניין למכור אותה לפני שתמו חמש השנים. באמצעות אותו תרגיל המוכר חותם על הסכם עם הקונה העתידי, לפיו יקבל תשלום עכשיו במחיר הגבוה ממחיר הקנייה, אך נמוך ממחיר השוק – כך ששני הצדדים ירוויחו. על פי הסכם כזה העברת הבעלות תבוצע כמובן לאחר שתחלוף התקופה שבה על פי כללי משרד השיכון אסור למכור דירה.

עד כמה רחבה הקומבינה שעוקפת את משרד השיכון? מתווך שעווח עם כלכליסט מעריך שבאזור שבו הוא פועל יש מאות עסקאות כאלה. בנוסף, יזם גדול הפועל בתחום קרוב לעשור סיפר לכלכליסט שהוא נתקל בתופעות כאלה כדבר שבשגרה: "יש הרבה מאוד אנשים שאין להם כסף, וכך הם מוצאים מממן למימוש הזכייה. מה ההבדל בין השיטה הזו לבין משכנתא שנוטלים מבנק? למשל יש שני אחים, אחד מהם זכה במחיר למשתכן, אך אין לו כסף, והוא לווה מאחיו. במקום ללכת לבנק, הם הולכים לעורכי דין ואחד האחים הופך למממן. ההבדל הוא שהם סגרו מראש שבעוד חמש שנים המממן מקבל את הדירה". בהקלטה של מתווך נדל"ן הפעיל בתחום והגיעה לידי כלכליסט, הוא מסביר כי יש לו לקוחות שמעוניינים לקנות דירות מזוכי מחיר למשתכן באזור ירושלים, בית שמש וגוש עציון. לדבריו,

"אנחנו מתמקדים בכאלה שזכו במחיר למשתכן ורוצים למכור את הזכות שלהם (כלומר, זכו בהגרלה ועדיין לא מימשו אותה – א"ג) או את הבית במחיר קצת יותר גבוה ממה שקנו. נניח אם קניתם דירת חמישה חדרים ב־2 מיליון שקל, אנחנו קונים ב־2.2–2.5 מיליון". הוא הוסיף כי "אי אפשר למכור את הדירה באופן רגיל, אלא רק אחרי חמש שנים. אבל יש קומבינות שעושים עם עורך דין, חוזה שכרגע מוכרים את הזכויות ואחרי חמש שנים מעבירים את הבעלות".

פרטי המתווך שמורים במערכת. הפרטים הועברו למשרד השיכון, והמשרד מסר בתגובה: "על פי כללי 'ידה בהנחה', מכירת הדירה בתקופה ההגבלה, לרבות התחייבות למכירת הדירה, הינן בניגוד חמור לכללי התוכנית. עסקאות בנסיבות מעין אלו המוצגות בפנייה הינן אסורות וככל שישנן כאלה, הן המוכר והן הרוכש מסתכנים בביטול עסקת המכר כתוצאה מזכייה בהגרלה ואף בחיוב בקנסות. לגוף העניין, הפרטים בפנייתך הועברו לבדיקת האגף הרלבנטי". המתווך מסר לכלכליסט בתגובה: "אני לא עושה דבר מנוגד לחוק או לכללים, אין איסור לתווך בין אנשים שיש להם רצון משותף. אני רק מפגיש, מה שקורה ביניהם זה מחוץ לתחום שלי. אומר לך שהכל נסגר על ידי עורך דין והכל כשיר מבחינה חוקית". נדגיש שוב שאכן לא מדובר בעבירה פלילית, אלא הפרה של חוזה עם משרד השיכון. כאן גם נעזר הקושי של המשרד לאתר מקרים כאלה ולטפל בהם – בדרך כלל הם נתפסים בעקבות הלשנה של שכן או קרוב משפחה. גם לאחר התפיסה, אין למשרד כלים שידתיעו אנשים מלחתום על הסכמים כאלה. אם אדם מכר את זכייתו לפני שרכש את הדירה, המשרד יכול רק לבטל את הזכייה. אם הוא מכר את הדירה לאחר הרכישה ולפני שחלפו חמש השנים, המשרד יכול להפיל עליו קנס של כ-400,000 ₪ אלף שקל.

בשני המקרים הענישה לא מרתיעה, אולי ההפך: היא מספקת תמריץ להפך את החוזה, משום שלמעשה אין מה להפסיד. במקרה הגרוע המוכר לא מרוויח כלום, אך הסיכוי שהוא ייתבס נמוך. התופעה הזו מחזקת את הטענה כי תוכנית הדיור הממשלתית לא מספקת קורת גג למעוטי יכולת, אלא הפכה למסלול לעשיית רווח קל ומהיר. בביקור בקבוצות ברשתות החברתיות שעוסקות בדירה בהנחה אפשר למצוא דיונים על סיכויי הזכייה בכל עיר והרווח הצפוי לזוכים, כנגזרת מהפער בין מחיר הדירות בהנחה למחיר השוק באותה עיר. השיקול המנחה בדיונים אינו המיקום הגיאוגרפי, קירבה למשפחה, או מערכת החינוך בעיר, גם לא איכות הקבלן, אלא רק האפשרות לעשות סיבוב מהיר על חשבון המדינה. היזם איתו שוחח לכלכליסט אומר כי קרוב למחצית מהרוכשים ממנו בתוכנית מחיר למשתכן או דירה בהנחה לא גרו אפילו יום אחד בדירה. לטענתו, "מה שמעניין אנשים הוא הסיבוב על המדינה. התופעה הזו מאוד נפוצה. יש מקרים שכבר בשלב ההצעה במכרז (כלומר בשלב שבו חברות הבנייה מתמודדות במכרז על הקרקע – א"ג) יש פער של 500,000–600,000 ₪ אלף שקל בין הדירות שאמכור לזכאים לדירות בשוק החופשי. תוסיף לכך שאסור לי להצמיד את מחיר הדירות למדד תשומות הבנייה עד שהוצא היתר בנייה. לפעמים חולפות חמש שנים ממועד הזכייה עד היתר, כך הפער בין דירות השוק החופשי לדירה בהנחה מעמיק.