

"לא מכרו לאנשים האלה דירות, אלא חלומות"

מודל השיווק המפתה של דירות המאפשר תשלום נמוך במיוחד בעת החתימה על החוזה הטעה רבים לחשוב שיוכלו למכור אותן אחרי עליית ערך – עוד לפני שיצטרכו להשלים את העסקה. אלא שירידת המחירים בשנה האחרונה הרסה את התוכניות, והם מוצאים את עצמם מול שוקת שבורה

סימי ספולטר

שכולם שם חסידים עם פאות. זה נתן לנו ביטחון". מתאר ר' את התהליך שבסופו הם מצאו עצמם עם דירה שהם לא יכולים לממן. "לידר הסביר לנו שהם מתמחים באיתור נכסים שיש בהם הזדמנות, וכשהדירה מוכנה היא שווה לפחות כמה מאות אלפי שקלים אם לא חצי מיליון יותר. הוא אמר לנו שהם איתרו פרויקט מבוקש בנ" תניה בסטנדרטים גבוהים, ואנשים חוטפים שם את הדירות, העסקה היא שאנחנו נשלם 7% על הדירה ולו עוד 100 אלף שקל ולא עושים כלום – רק מפיקים רווחים, כאשר בהמשך, כשמגיע מועד האכלוס של הפרויקט הוא משווק עבורנו את הנכס ואנחנו נבוא רק לחתימה על המכירה ברווח".

הדירה שרכש ר' ונתן זוגתו היא דירת 5 חדרים בפרויקט שבונה חברת רותם שני ברחוב הרצל בנת-ניה, המחיר לפי החוזה עומד על כ-3.6 מיליון שקל. כלומר בני הזוג שילמו רבע מיליון שקל, שהם 7% ממחיר הדירה, בנוסף ליותר מ-100 אלף שקל ללידה אף שהפרויקט נבנה על ידי חברת רותם שני, המוכרת היא למעשה חברת אמפא יובלים שרכשה ב-2022 53 דירות בפרויקט מרותם שני. אמפא יובלים היא חברה משותפת לחברות אמפא יובלים, שבמקור רכשה את הדירות במטרה להשכיר אותן בשכירות ארוכת טווח שנותנת הטבת מס לחברה, אבל בפועל עליית הריבית שינתה את המציאות בשוק, והחברה החליטה למכור את כל הדירות שרכשה, כ-700 במספר, כולל אותן 53 דירות בפרויקט בנתניה.

"אתה עושה השקעה מצוינת!"

המצגת שהכינה חברת בית עבור הרוכשים מתארת את השיטה, ומבטיחה רווח אסטרונומי: בשקף אחד מתוארת השיטה בשלושה שלבים פשוטים: רוכשים כעת נכס להשקעה בפרויקט; ההון העצמי הנדרש הוא 7% ממחיר הדירה, ואת היתרה יש לשלם כחצי שנה לאחר האכלוס; "גורפים רווח ענק עם השקעה מינימלית. פשוט וקל". בשקף הבא יש גם מספרים: "השקעה זו צפויה להניב רווח של בין 650 אלף ל-1.2 מיליון שקל במוקד קצר (תלוי בדגם ובגודל הנכס)", ו"מטה בכוכבית מצוין כי 'החישוב משוער ומבוסס על עליית ערך משוערת של 5% בשנה'".

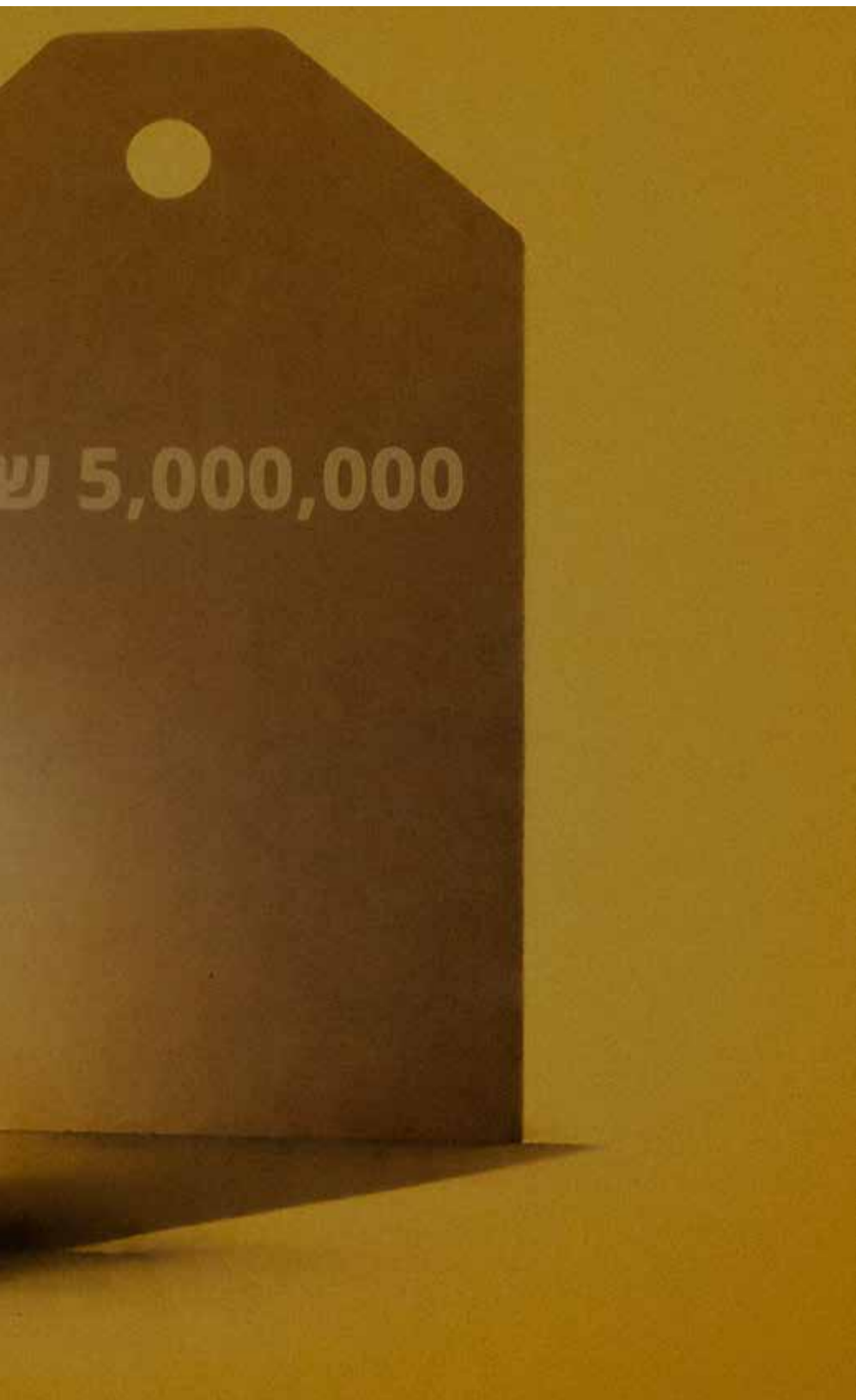
לפי הדו"ח השנתי של רותם שני, שהיא חברה ציבורית, הדירות בפרויקט נמכרו במחיר ממוצע של 22 אלף שקל למ"ר, במצגת של חברת בית לעומת

רצינו לחתן את הילדים", "כמובן שהמחשבה שלי לא הייתה להתעשר, רציתי רק למצוא דרך לעזור לילדים". המשפטים האלה חזרו על עצמם עם הרוכשים ששוחחו איתנו בשבוע האחרון, המשותף לכולם: הם חתמו על הסכם לרכישת דירה בהטבת תשלום משמעותית של תשלום מינמלי של 7%-15%, וכעת, כשהגיע הזמן להשלים את העסקה, הם לא מסוגלים.

"אשתי כבר כמה שנים אומרת לי, בוא נשקיע כסף, יש לנו ילדים לחתן ואי אפשר לחתן אותם עם השכר שיש לנו. הלכנו לפגישה בחברת 'בית' בבעלותו של שמואל לידה, נכנסנו למשרד וראינו



יעקב רייניץ, יועץ נדל"ן:
"להערכתי בציבור החרדי יש כמה מאות נפגעים. יש לא מעט שהלכו או ילכו על ביטול עסקה ולמעשה הפסידו מאות אלפי שקלים, שהם 10%, ועוד דמי תיווך. ויש כאלו שאמנם השליחו את העסקה, כשגירדו מפה ומשם, אבל הם מדממים אלפי שקלים כל חודש בהחזרים, לא כל הנופלים ביטלו עסקה"



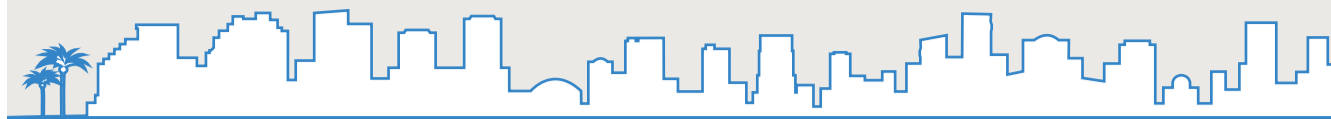
אותם לידר שלח להם בנובמבר האחרון מכתב שכו" תרתו: "עדכון למשקיעים בפרויקט רותם שני בנת-ניה", ובו הוא מודה כי למעשה אין היתכנות למכור את הדירות. "נפגשתי עם כמה מתווכים מובילים בנ" תניה ועניינתי אותם שייקחו על עצמם להביא קונים לדירות של המשקיעים שלנו, אך כשהבנתי שבה" תאם למצב הנוכחי בשוק, ובהתאם לתאריכי הש" למת הרכישה, יהיה קשה להביא מחיר בהתאם להשקעה, הגעתי למסקנה שאני חייב למצוא מי" שהו שמכיר טוב את השוק של משקיעי החוץ ששם אנשים מבינים את הפוטנציאל בנתניה בכלל, ובפ" רויקט הזה בפרט"

המתווך הציע שהמשקיעים יוסיפו עוד 1,500 שקל כל אחד לטובת ניסיון שיווק של הדירות בחו"ל. או לחילופין ישלמו את הרכישה, כשהוא מבטיח להם מכירה ברווח בעוד שנתיים "ככל שיש משקיעים המעוניינים להשלים את העסקה נוכל לעזור להם במציאת פתרונות חכמים למימון. וכן משקיעים המעוניינים לאחר הרכישה להוציא את הדירה להשכרה לתקופות ארוכות או לתקופות קצרות נוכל

זאת הפרויקט מוצע "החל ב-28 אלף למ"ר" מחיר המוצג כמחיר מציאה לאור נתוני מכירות בפ" רויקטים אחרים בסביבה: "דירות דומות שנמכרו בסביבה שיקפו מחירים של 43 אלף שקל בממוצע למ"ר וכן דירות שנמכרו באותו רחוב שיקפו מחירים של 35 אלף שקל בממוצע למ"ר, מה שמראה שאתה עושה השקעה מצוינת!", נכתב בשקף נוסף.

ר' לא לבד. חברת בית של לידר הצליחה לשווק את הפרויקט למעל ל-40 משפחות חרדיות, כמעט כל 53 הדירות שרכשה אמפא יובלים. ההבטחה לכולם היתה זהה: בעוד כשנתיים, לקראת האכלוס, נסייע לכם למכור את הדירה לפני מימוש העסקה ברווח משמעותי. אלא שהבטחות לחוד ומציאות לחוד. "לפ" ני כמה חודשים קיבלנו הודעה מאמפא יובלים שה" דירה תכף מוכנה ושנמכרו צריכים להכין את הכסף. פנינו ללידר והוא אמר 'אל תפנו אליי יותר, אני לא בתמונה', והפנה אותנו למתווך אחר שאמור היה לע" זור לנו", אומר ר'.

בחודשים שעברו התברר לרוכשים בפרויקט כי כולם נמצאים באותה סירה. והמתווך שאליו הפנה



שני טור כל הגובה



עיצוב: מאשה צור-גלזמן/ChatGPT

הדירה שווה הרבה פחות, ולא תהיה שווה את המ־חיר ששילמנו לפיו 7%, גם בעוד שנים".

מאמפא יובלים נמסר: "החברה פועלת לשיווק דירות כנהוג וכמקובל בשוק. ההסכמים נחתמו בש־קיפות, לאחר שהרוכשים קיבלו את מלוא המידע הנדרש, לרבות תנאי התשלום והיו מיוצגים על ידי עו"ד מטעמם. החברה פועלת על פי חוק ותמשיך לפעול בשקיפות ובאחריות. החברה אינה מכירה ואינה יכולה להתייחס להבטחות שניתנו לרוכשי דירות ששווקו בידי הגורם החיצוני המוזכר בכתבה".

חברת בית מסרה בתגובה: "החברה שיווקה לאורך שנים פרויקטים נבחרים ברחבי הארץ. רו־כשים מטעם חברת בית זכו לקבל מהיוזמים תנאים משופרים, דוגמת תנאי תשלום נוחים, פטור ממדד והסבת ערבויות (אפשרות מכירת הדירה לפני קב־לתה). בניגוד למתואר בכתבה, חברת בית לא הת־חייבה באף אחד מהפרויקטים ששווקו על ידה, לרווחים או למכירת הדירה בעתיד.

לטפל בכל העניינים הקשורים במהלך זה על ידי אני־שי מקצוע מקומיים. מבדיקה יסודית מאוד אני מת־רשם, שבהתאם למיקום, ולרמת הגימור, ובבדיקת שאר הפרויקטים המשווקים במרחק רב יותר שמת־חילים כרגע לבנות, אין ספק שמי שיחליט להשלים את הרכישה ולהמתין כשנתיים יוכל למכור ברווח מאוד משמעותי", הבטיח המתווך.

אלא שהניסיון לשיווק בחו"ל לא צלח וכעבור כמה שבועות המתווך עידכן אותם במכתב כי למע־שה אין לו פתרון עבורם. ההצעה להשלים את הרכי־שה לא אפשרית למרבית המשקיעים שגם את ההון הראשוני ל־7% הביאו בעזרת הגדלת המשכנתא על הדירה הקיימת. אבל גם אם הייתה אפשרית, היא לא הייתה צעד כלכלי נכון.

"בדקנו עם כמה מתוכים וכולם אמרו לנו שהמ־חיר הריאלי הוא חצי מיליון פחות מהמחיר שאנחנו שילמנו". אומר ר'. לדבריו, הניסיון לשווק את הדי־רה הוא מה שגרם לו להבין שעדיף לו לבטל את הר־כישו. "התקשרו אליי מתוכים ואחד מהם אמר לי־אה, גם אתם נפלתם שם? ורק אז הבנתי שלמעשה



הפרויקט של חברת רותם שני בנתניה. "התקשרו אליי מתווכים ואחד מהם אמר לי 'אה, גם אתם נפלתם שם?' צילום: אייל טואג

שני טור כל הגובה

התכוונו להשלים את העסקה, מוצאים עצמם עכשיו מול שוקת שבורה כשהם נאלצים לשלם דמי ביטול עסקה שעומדים לעתים על למעלה מ-10%.

מי הדובר??? "אחד הרוכשים בקבוצה קנה שתי דירות ב-3 מיליון כל אחת, מתוך מחשבה שהוא יכ-פיל את הכסף שהוא השקיע, כ-900 אלף שקל. אין לו דירה משלו, והוא לא יכול להשלים את העסקות גם אם הוא רוצה, זה להביא 6 מיליון שקל. עכשיו גם על הביטול הוא צריך להוסיף לאמפא עוד 3% כדי להשלים ל-10% דמי ביטול על כל דירה, כלומר עוד כ-350 אלף שקל רק כדי לבטל".

לדברי יעקב רייניץ, יועץ נדל"ן בחברה החר-דית, מדובר בתופעה של ממש: "רף הכניסה הנמוך וההבטחה לאפשר מכירה לפני טופס 4 גרמו להמון אנשים להיכנס לעסקה שהם לא יכולים לעמוד בה. כלל הבסיס שלי הוא שבכל עסקה צריך לבדוק שני דברים; אחד, אם העסקה עצמה טובה ואם יש פוט-נציאל לעליית ערך. והשני, חשוב לא פחות, לבדוק אם המשקיע מתאים לעסקה. גם אם העסקה מצוינת, אם למשקיע אין הון להשלים את העסקה זו השק-עה רעה עבורו".

הוא מעריך שיש מאות מקרים כאלה, גם אם לא כולם יבטלו עסקות: "להערכתני בציבור החרדי יש כמה מאות נפגעים, יש לא מעט שהלכו או ילכו על ביטול עסקה ולמעשה הפסידו מאות אלפי שקלים, שהם 10%, ועוד דמי תיווך. ויש כאלו שאמנם השלי-מו את העסקה, הם גירדו מפה ומשם כדי לעשות את זה, אבל הם מדממים אלפי שקלים כל חודש בהחז-רים, לא כל הנופלים ביטלו עסקה".

רייניץ מספר על כמה מקרים שהוא נחשף אליהם באחרונה. "הגיע אליי אברך שמרוויח 14 אלף בחו-דש בסך הכל והיה לחוץ לעשות עסקה כי יש לו שש בנות לחתן, הוא שיעבד את הדירה הקיימת תמורת משכנתא של מיליון שקל והלך לרכוש דירה בירו-שלים בלמעלה מ-4 מיליון שקל כשהוא משלם רק 7% כתשלום ראשוני, מתוך מחשבה שהוא ימכור את הדירה לפני שהפרויקט יקבל טופס 4. הוא שילם למ-תווך 100 אלף שקל ועוד 100 אלף מס. המתווך שי-כנע אותו לקנות דירה נוספת בנתניה במעל 3 מיליון שקל, כדירה חלופית וגם שם כמובן שילם תיווך ומס רכישה. ובנוסף קנה קרקע להשקעה בדרום הארץ בכסף שנשאר לו.

"במקרה נוסף הגיע אליי זוג, האישה עוסקת בתחום הטיפול ובעלת תואר שני, שהשקיעו בש-לוש דירות ואפילו פתחו חברה בע"מ לפי העצה של המתווך שתיווך להם את העסקות. הם לא תיכננו

המשך מהעמוד הקודם

באשר לפרויקט בנתניה, הרי שפרויקטים סמוך כים דיווחו ערב המלחמה על עסקות שבוצעו בשווי כפול למ"ר מזה שנמכר בפרויקט חברת רותם שני. העובדה היא שמועד מסירת הדירות וממילא מועד תשלום יתרת התמורה, פגשו מלחמה, ריבית גבוהה ושוק בהאטה, היא תופעה ארצית שגרמה, למרבה הצער, לגל של ביטולי הסכמים. חברת בית מצויה בקשר מתמיד עם לקוחותיה כל העת ומסייעת לרו-כשים ככל הניתן".

מאות ביטולי עסקת בשנה

הסיפור של עשרות המשפחות האלה בנתניה אינו ייחודי. בפוסט שפירסמה גלית בן נאים, סגנית הכלכלן הראשי באוצר, בשבוע שעבר, היא חשפה נתונים רא-שוניים של היקף ביטולי העסקות שכבר נרשמו. לפי הנתונים, 744 עסקות מ-2023 בוטלו, ו-562 מ-2024. נראה שהמגמה הזו צפויה רק להתגבר, כאשר ר' וע' שרות הרוכשים בנתניה עדיין לא ביטלו, וכמוהם יש עוד מאות רבות.

במקום שימוש בהטבות המימון כדי לאפשר לרו-כשים להתארגן על המימון להשלמת העסקה, מת-ווכים רבים השתמשו במבצעי הקבלנים כחכה שבה הם משכו אליהם אנשים שחיפשו לעשות רווחים קלים, תוך הבטחות לסיבוב מהיר שלא דורש את השלמת העסקה. הרוכשים הללו, שמעולם לא

י, אברך מירושלים, רכש נכס מסחרי מקבלן בנתיבות. "חיפשתי לעשות עסקה שתניב לי רווח משמעותי. המתווך הציע לי לקנות נכס מסחרי. שילחתי חצי מיליון שקל. עכשיו כשהגיע הזמן להשלים את העסקה ניסיתי לשווק אותה והבנתי שמכרו לי את זה ביותר ממיליון שקל מעל המחיר שאצליח למכור נכס כזה"



"מכרו לי נכס מסחרי בנתיבות ביותר ממיליון שקל מעל המחיר שאצליח למכור" (צילום אילוסטרציה) צילום: אליהו הרשקוביץ

שני טור כל הגובה

עצמי. על פי החשבון שלה, על כל 100 שקל הל-
וואה, הוא ישלם כ-550 שקל, כך שעבור חצי מיליון
שקל, הוא ישלם כ-2,500 שקל בחודש. תוך שלוש-
שש שנים, ה-500 אלף שקל האלה יהיו 500 אלף
שקל נוספים. "אתה מבין את הטירוף?", היא שואלת.
"אתה לא חייב להביא את ההון העצמי שלך, (אלא
לקחת) הלוואה לכל מטרה, קרן השתלמות, למשכן
דירה נוספת", היא מסכמת: "עם חיסכון של 10,000
שקל בחודש, ייקח לך עשר שנים להגיע למיליון שקל.
אני אומרת לך, דרך הנדל"ן, שרק עולה ועולה, אתה
משקיע 10% או 20%, ועוד ארבע או חמש שנים זה
משביח את עצמו הרבה יותר".

כך למעשה, היא שיווקה את מבצעי הקבלנים כד-
רך להתעשרות מהירה. בפועל, אם אותו צעיר הקשיב
לה ורכש דירה, כשהוא משלם 20% – חצי מיליון
שקל שאותם נטל כהלוואה ב-2024, עם הגעת מועד
השלמת העסקה ספק אם היה מצליח להשלים אותה
או למכור את הדירה אפילו במחיר שבו הוא קנה.

שטיגליץ, שבמרץ 2025 העסיקה 60 עובדים בש-
לושה סניפים, סגרה את סניפייה ופיטרה את מרבית
עובדיה, כחלק מצמצום משמעותי של פעילותה. לפ-
ני כשנה היא הגישה תביעת לשון הרע ב-5 מיליון
שקל נגד חברי הפורום להגנת הצרכן החרדי – גוף
ללא מטרת רווח שפועל למען העמקת התודעה הצ-
רכנית, בטענה כי פרסומים שלהם כנגד השיווק של
העסקות הללו ושל מידע הנוגע לחברה שבבעלותה
הם שהביאו לירידה במחזור העסקי של החברה והס-
בו לה נזקים של מיליונים. בדצמבר האחרון התבי-
עה נדחתה בהסכמת הצדדים ללא פסיקת הוצאות.

הטבות המימון לא הסתיימו תמיד ברכישת דירה.
"אברך מירושלים, רכש דווקא נכס מסחרי מקבלן
בנתיבות. "הילדים שלי גדלים וחייפתי לעשות עס-
קה שתניב לי רווח משמעותי לקראת החתונה, בה-
תחלה בדקתי אופציה לקנות דירה אבל אז בפגישה,
המתווך הציע לי לקנות נכס מסחרי שנבנה כחלק מה-
פרויקט מתחת לבניינים. שילמתי חצי מיליון שקל,
שהם 15% מהעסקה, ועוד תיווך ומס. עכשיו כשהגיע
הזמן להשלים את העסקה ניסיתי לשווק אותה והב-
נתי שמכרו לי את זה ביותר ממיליון שקל מעל המ-
חיר שאצליח למכור נכס כזה".

"אומר שהוא כבר הבין שאין לו ברירה אלא לב-
טל את העסקה ולספוג את ההפסד. "עשיתי חישובים
וישבתי עם אנשי מקצוע. גם אם אצליח להשלים את
העסקה, אצטרך להשקיע בשיפוץ לשוכר, וייקח זמן
עד שאתחיל לראות הכנסות וזה לא יכסה לי את
המשכנתא. זה עסק שגדול עליי".

חברת בית של שמואל לידר
הצליחה לשווק את הפרויקט
בנתיבה למעל ל-40 משפחות
חרדיות. ההבטחה לכולם היתה
זוה: לקראת האכלוס, נסייע
לכם למכור את הדירה ברווח
משמעותי. "לפני כמה חודשים
קיבלנו הודעה שהדירה תכף
מוכנה. פנינו ללידר והוא
אמר 'אל תפנו אליי יותר'"

בכלל להשלים את העסקות, אלא למכור את הדי-
רות ברווח משמעותי לפני האכלוס. לא מכרו לאנ-
שים האלה דירות אלא חלומות, וכשהחלום מתפוגג
זה כואב, ועולה לא מעט".

הבטחות לרווח של חצי מיליון שקל

דוגמה למכירת החלומות שעליה מדבר רייניץ ניתן
היה לראות בשיטות השיווק של המתוכננת חני שטיג-
ליץ שכיכבה במרץ 2025 על שער ה-Markerweek.
שטיגליץ, שנהפכה לדמות מוכרת בציבור החרדי בא-
מצעות שיווק אגרסיבי, שיווקה בשנים האחרונות את
מבצעי הקבלנים כדרך להתעשרות מהירה. על פי
משנתה, כל אחד יכול להגיע ל"רווחה כלכלית" בא-
מצעות רכישת נדל"ן כהשקעה, גם אם אין לו הון עצ-
מי. "רוב האנשים חושבים שאין להם כסף להשקיע
בנדל"ן", כתבה שטיגליץ באתר האינטרנט של הק-
בוצה, "אז אגלה לכם סוד שלא כולם רוצים שתדעו
— לא צריך כסף בשביל לייצר כסף! רק רצון, מוטי-
בציה ומישהו שיכוון אותך איך לעשות את זה". המי-
שהו הזה היא כמוזן שטיגליץ.

כך למשל, בסרטון שפרסמה שטיגליץ באינסטגרם
בינואר 2024, היא פוגשת צעיר בן 24 ברחוב ומתשא-
לת אותו לגבי חסכוניותו. להפתעתה, הוא עונה שהוא
מצליח לחסוך 10,000 שקל בחודש, וכשהיא שואלת
אם יש בבעלותו דירה, הוא עונה שטרם. "אתה עו-
שה טעות פטאלית", היא אומרת לו, "כל חודש הערך
של הכסף שלך יורד". שטיגליץ מציעה לו אסטרטגיה
חלופית: לקחת הלוואה של 500 אלף שקל ולהשת-
מש בה להשקעה בנדל"ן עם מימון של 10%-20% הון