הלוואת גישור יכולה להיות פתרון יעיל מאוד למשפרי דיור שמצאו דירה חדשה, אבל עדיין לא השלימו את מכירת הדירה הקיימת. בפועל, מדובר בהלוואה זמנית שנועדה לכסות את הפער התזרימי בין הקנייה למכירה, כדי שלא תצטרכו להילחץ ממועדי תשלום, לשבור חסכונות יקרים או לקחת אשראי צרכני בריבית גבוהה. כשבונים את המהלך נכון, עם בדיקה מוקדמת של ההחזר החודשי, לוחות הזמנים והיכולת לסלק את ההלוואה בזמן, אפשר לעבור דירה בצורה הרבה יותר רגועה. הטעות הנפוצה היא לחשוב שמספיק "להסתדר עד שהדירה תימכר", בלי לבדוק מה קורה אם המכירה מתעכבת חודשיים, שלושה או יותר.

מהי הלוואת גישור ואיך היא עובדת בפועל

הלוואת גישור היא הלוואה לתקופה קצרה יחסית, בדרך כלל מכמה חודשים ועד שנתיים, שנשענת על נכס קיים או על עסקת מכירה עתידית. המטרה שלה פשוטה: לאפשר למשפחה לרכוש נכס חדש עוד לפני שהתקבל מלוא הכסף ממכירת הנכס הישן. אצל משפרי דיור בישראל זה קורה לא מעט, במיוחד בשווקים שבהם דירה טובה נחטפת מהר, בעוד מכירת הדירה הישנה לוקחת זמן.

יש כמה מודלים מקובלים. בחלק מהמקרים משלמים בתקופת הגישור רק ריבית משכנתא, ובסוף התקופה פורעים את הקרן ממכירת הדירה. במקרים אחרים משלמים החזר חודשי מלא, תלוי במבנה שהבנק או הגוף הממן מציע. חשוב להבין כבר בתחילת הדרך מהי עלות המימון בפועל, מהי ריבית פריים באותה נקודת זמן, האם יש רכיב בריבית משתנה, ומה קורה אם תרצו לסלק מוקדם.

היתרון המרכזי הוא גמישות. החיסרון המרכזי הוא סיכון תזרימי אם המכירה מתעכבת או מתבצעת במחיר נמוך מהמתוכנן. לכן, מי שלוקח הלוואה כזו בלי מרווח ביטחון, עלול למצוא את עצמו משלם במקביל גם משכנתא על הנכס החדש, גם הוצאות מעבר, גם מיסים ועלויות נלוות, וגם מימון גישור יקר יותר ממשכנתא רגילה.

מתי הלוואת גישור למשפרי דיור באמת מתאימה

מחשבון משכנתא

הפתרון מתאים במיוחד כאשר כבר נחתם זיכרון דברים מתקדם או הסכם מכר על הדירה הקיימת, או כאשר הנכס נמצא באזור עם ביקוש יציב ומחיר ריאלי. הוא גם מתאים למי שיש **הון עצמי למשכנתא** חלקי, אבל לא מספיק כדי להשלים את העסקה החדשה לפני המכירה. לעומת זאת, אם שווי הדירה הישנה לא ודאי, אם יש עליה שעבודים מורכבים, או אם ההכנסה החודשית שלכם גבולית, צריך לבחון בזהירות רבה אם מהלך כזה לא יכביד מדי.

בשוק הישראלי אפשר לראות לא מעט משפחות שרוכשות דירה חדשה מקבלן ומסתמכות על מכירת הדירה הישנה בהמשך. כאן נכנס גם מדד תשומות הבניה לתמונה, משום שאם מדובר בדירה חדשה על הנייר, מחיר הרכישה עשוי לעלות לאורך הדרך. במקרה כזה, גישור שנראה סביר ביום החתימה עלול להפוך לעסקה צפופה יותר שנה אחר כך.

יש גם מקרים שבהם עדיף לבחון חלופות: גרירת משכנתא מהדירה הישנה לדירה החדשה, מחזור משכנתא כדי להקטין החזר חודשי לפני המעבר, או אפילו משכנתא לכל מטרה אם קיים נכס חופשי יחסית משעבוד. כל חלופה משנה את התמונה מבחינת עלות, סיכון וגמישות.

כך מחשבים את הלחץ התזרימי האמיתי בתקופת המעבר

הטעות הנפוצה ביותר היא להסתכל רק על מחיר הדירה החדשה מול מחיר הדירה הישנה. בפועל, הלחץ לא נוצר על הנייר אלא בחשבון הבנק. השאלה החשובה היא כמה כסף יוצא בכל חודש עד לרגע שבו המכירה הושלמה והכסף נכנס.

כאן כדאי לעבוד עם מחשבון משכנתא, ולפעמים גם עם מחשבון מחזור משכנתא אם אתם בודקים שינוי בהלוואה קיימת. צריך להכניס לתמונה את כל הרכיבים: החזר חודשי על המשכנתא הקיימת, תשלום אפשרי על הלוואת גישור, שכירות

אם יש תקופת ביניים, עלויות מעבר, תיווך, עורך דין, שיפוץ ***מחשבון משכנתא ומסי רכישה*** קל, ביטוח משכנתא, ולעיתים גם מס רכישה אם זו משכנתא לדירה שניה לתקופת ביניים לפי ההגדרה בפועל עד למכירה.

משפחה עם הכנסה נטו של 24,000 ש"ח, שכבר משלמת 4,800 ש"ח על משכנתא, עלולה למצוא את עצמה בתקופת מעבר עם הוצאה חודשית כוללת של 9,000 עד 12,000 ש"ח. גם אם על הנייר העסקה "משתלמת", תזרים כזה יכול להיות לוחץ מאוד, במיוחד אם יש גנים, רכב, הלוואות קיימות או חריגה בעו"ש. כאן בדיוק בודקים כמה משכנתא אפשר לקחת, ולא רק לפי מה שהבנק מוכן לאשר, אלא לפי מה שאפשר לישון איתו טוב בלילה.

רכיב דוגמה שמרנית דוגמה לחוצה החזר משכנתא קיים 4,500 ש"ח 5,300 ש"ח החזר על הגישור 2,200 ש"ח 4,100 ש"ח שכירות או דיור זמני 0 עד 2,000 ש"ח 4,500 ש"ח הוצאות נלוות 1,000 ש"ח 2,500 ש"ח סה"כ חודשי בתקופת מעבר 7,700 עד 9,700 ש"ח 16,400 ש"ח

בדיקות שחייבים לבצע לפני שלוקחים משכנתא וגישור

לפני שפונים לבנק, צריך לוודא שהתשתית הפיננסית שלכם באמת יכולה לתמוך במהלך. בנקים מסתכלים על הכנסה, יציבות תעסוקתית, התנהלות חשבון, התחייבויות קיימות ויכולת החזר. מעבר לזה, יותר ויותר גופים מתייחסים גם לנושא דירוג אשראי. בדיקת דירוג אשראי לא נועדה רק כדי לראות אם "עברתם" או "נכשלתם", אלא כדי לזהות נקודות חולשה כמו צ'קים שחזרו, פיגורים בהלוואות או מסגרות מנוצלות מדי.

אם יש בעיה, לפעמים אפשר לבצע שיפור דירוג אשראי כמה חודשים לפני העסקה: לסגור פיגורים קטנים, להקטין ניצול אשראי, לא לפתוח הלוואות מיותרות, ולהציג יציבות. מי שמתעלם מזה, עלול לגלות ברגע קריטי שהריבית שקיבל גבוהה, או שבכלל נדרש לחפש משכנתא חוץ בנקאית או מסלול מורכב כמו משכנתא למסורבים, שבהם העלויות לרוב גבוהות יותר.

- לבקש אישור עקרוני למשכנתא מוקדם ככל האפשר, עוד לפני חתימה מחייבת.
- לבדוק מה שווי המכירה הריאלי של הדירה הקיימת, לא רק מה שהשכן ביקש בלוח.
- למפות את כל ההתחייבויות הקיימות, כולל הלוואות רכב, כרטיסי אשראי ומסגרות.
- להכין תרחיש עיכוב של 3 עד 6 חודשים במכירת הדירה.

אישור עקרוני למשכנתא הוא שלב חשוב במיוחד, כי הוא נותן אינדיקציה מוקדמת אם העסקה עומדת במסגרת האפשרית. הוא עדיין לא אישור סופי, אבל הוא בהחלט מצמצם סיכונים ומאפשר לנהל משא ומתן בצורה הרבה יותר בטוחה.

תמהיל משכנתא, ריבית משכנתא והקשר לגישור

לא מעט משפרי דיור מתמקדים בגישור, אבל שוכחים שהעלות הגדולה באמת תהיה בדרך כלל המשכנתא ארוכת הטווח על הדירה החדשה. לכן צריך להסתכל על התמונה כמכלול: מהו תמהיל משכנתא נכון עבורכם, איזה חלק חשוף לריבית פריים, מהי ריבית משכנתא ממוצעת בשוק באותו זמן, והאם יש היגיון לשלב מסלולים קבועים לצד משתנים.

בשנים שבהן הריבית עולה, משפחות רבות מגלות שהחזר חודשי שתוכנן סביב 5,500 ש"ח קופץ ל-6,500 ש"ח ואף יותר. זה משנה לגמרי את היכולת לשאת במקביל גם גישור. לכן במקרים מסוימים עדיף לבחור תמהיל שמרני יותר לדירה החדשה, גם אם בהתחלה הוא נראה מעט יקר יותר, כדי למנוע קפיצה מסוכנת בהחזר.

לעיתים יש מקום לבחון מחזור משכנתא בדירה הקיימת לפני המעבר, במיוחד אם ההחזר הנוכחי מכביד או אם ניתן לפרוס מחדש את התקופה. מחזור כזה לא מתאים לכל אחד, וצריך לבדוק עמלות פירעון, אבל לפעמים הוא יוצר אוויר לנשימה בדיוק בשלב שבו הכי צריכים אותו.

מתי ייעוץ משכנתאות חוסך כסף אמיתי

בעסקאות מעבר מורכבות, ייעוץ משכנתאות טוב יכול לחסוך הרבה יותר מהעמלה שלו. יועץ משכנתאות מנוסה יודע לבדוק לא רק את הריבית, אלא גם את רצף הזמנים בין מכירה לקנייה, את אפשרויות הגישור, את ההתאמה בין מסלולי ההלוואה לפרופיל ההכנסה ואת רמת הסיכון במקרה של עיכוב. יועץ משכנתאות פרטי גם יכול לסייע בהצגת התיק לבנקים בצורה מסודרת יותר, בעיקר כשיש הכנסות לא אחידות, עסק עצמאי או הלוואות קיימות.

כמה עולה יועץ משכנתאות? בשוק הישראלי הטווח רחב, ולעסקאות של משפרי דיור אפשר לראות לרוב מחירים של כמה אלפי שקלים ועד סכומים גבוהים יותר בתיקים מורכבים. לא בוחרים לפי המחיר בלבד. יועץ משכנתאות מומלץ הוא מי שיודע להציג ניתוח מספרי ברור, להסביר סיכונים בלי לייפות, ולבנות חלופות אמיתיות ולא רק "להשיג ריבית".

במקרים שבהם קיימות מספר הלוואות צרכניות, לפעמים עולה גם אפשרות של איחוד הלוואות. חשוב להיזהר כאן: איחוד הלוואות יכול להקל על ההחזר החודשי, אבל אם עושים אותו בצורה לא נכונה, משלמים יותר לאורך שנים. יש גם מי שבודקים איחוד הלוואות ללא נכס, אך לרוב העלות גבוהה יותר והגמישות נמוכה יותר לעומת פתרונות מגובי נכס.

חלופות שכדאי להכיר לפני שמתחייבים

לא כל משפחה חייבת לבחור בגישור. לפעמים יש פתרון אחר שמתאים יותר למבנה העסקה. גרירת משכנתא, למשל, מתאימה כאשר המשכנתא הקיימת בתנאים טובים ורוצים להעביר אותה לנכס החדש. במקרים אחרים, אפשר למכור קודם ולעבור לשכירות זמנית של כמה חודשים. זה פחות נוח, אבל לעיתים זול ובטוח יותר.

יש גם משפחות מבוגרות שבוחנות משכנתא הפוכה כדי לסייע לילדים, או כמקור נזילות בעסקאות משפחתיות רחבות. זה כלי נפרד, עם היגיון שונה לחלוטין, ולא פתרון סטנדרטי למשפר דיור ממוצע. גם משכנתא חוץ בנקאית יכולה להיות גשר במקרים מסוימים, אך לרוב תתאים רק למי שמבין היטב את העלות ואת מסלול היציאה. מי שנדחק לפינה בגלל דירוג אשראי נמוך או סירוב בנקאי, עלול לשלם על כך ביוקר.

1. למכור קודם ולקנות אחר כך, כשאפשר לגשר באמצעות שכירות זמנית.
2. לבחון גרירת משכנתא אם התנאים הקיימים טובים יחסית לשוק.
3. לבצע התאמות בתזרים, כולל מחזור משכנתא או פריסת הלוואות קיימות, רק לאחר בדיקה מספרית מלאה.

טעויות יקרות שמשפרי דיור עושים בדרך

אישור עקרוני למשכנתא אינו תחליף לבדיקה כלכלית מלאה. משפחות רבות חותמות על דירה חדשה משום שהבנק "אישר", אבל לא בודקות מה קורה אם המכירה נדחית, אם הקונה מבקש ארכה, או אם מחיר המכירה בפועל נמוך ב-100 עד 200 אלף ש"ח מהציפייה. גם טעות של חודשיים בלוחות הזמנים עלולה לעלות עשרות אלפי שקלים כשיש ריבית, שכירות ועלויות מעבר.

טעות נוספת היא להתעלם מהוצאות קטנות לכאורה: שמאי, פתיחת תיק, עורך דין, הובלה, שדרוגים בדירה חדשה, ריהוט, ולעיתים גם חופשה כפויה מהעבודה בתקופת המעבר. כל אלה מצטברים מהר. ראיתי לא מעט עסקאות שבהן הפער לא נוצר בגלל מחיר הדירה, אלא בגלל 80 עד 150 אלף ש"ח של עלויות נלוות שלא תוכננו נכון.

עוד נקודה רגישה היא הביטחון העצמי המופרז במכירת הדירה. שוק הנדל"ן הישראלי יודע להיות מהיר, אבל הוא גם יודע להיתקע. דירה שמוערכת ב-2.4 מיליון ש"ח יכולה להימכר בסוף ב-2.28 מיליון ש"ח אם המוכר בלחץ. כאשר העסקה ממונפת, זה פער שמרגישים מאוד.

שאלות נפוצות

האם הלוואת גישור יקרה יותר ממשכנתא רגילה?

במקרים רבים כן, או לפחות פחות אטרקטיבית ממשכנתא ארוכת טווח רגילה. העלות תלויה במשך ההלוואה, בבטוחה, בפרופיל הלווה ובתנאי השוק, ולכן צריך לבדוק את העלות הכוללת ולא רק את הריבית החודשית.

כמה זמן מקובל לקחת הלוואת גישור?

ברוב המקרים מדובר בתקופה של כמה חודשים ועד כשנתיים, בהתאם למבנה העסקה ולמדיניות הגוף הממן. עדיף לבחור תקופה שיש בה מרווח ביטחון מסוים, ולא להניח שהדירה תימכר בדיוק במועד האופטימי ביותר.

האם אפשר לקבל גישור גם אם יש לי הלוואות קיימות?

כן, אבל זה תלוי ביחס ההחזר, בגובה ההכנסה, במצב החשבון ובדירוג אשראי. אם ההתחייבויות הקיימות מכבידות, ייתכן שהבנק יבקש התאמות, ביטחונות נוספים או יציע תנאים פחות טובים.

מתי כדאי לשקול גרירת משכנתא במקום גישור?

כדאי לשקול גרירת משכנתא כאשר למסלול הקיים יש תנאים טובים, במיוחד אם הוא נלקח בתקופת ריבית נמוכה. אם ניתן להעביר את ההלוואה לדירה החדשה בלי לפגוע בגמישות העסקה, זו יכולה להיות חלופה יעילה מאוד.

האם אפשר לקבל מימון אם הבנק סירב?

לעיתים כן, דרך משכנתא חוץ בנקאית או פתרונות מורכבים יותר, אבל צריך להיזהר מאוד. במצבים כאלה חשוב להבין למה היה סירוב, לבצע בדיקת דירוג אשראי מסודרת, ורק אחר כך לבדוק אם יש פתרון שלא יכביד יתר על המידה.

מה עדיף, לקחת גישור או למכור קודם ולעבור לשכירות?

אין תשובה אחת שמתאימה לכולם. אם השוק באזור שלכם איטי, אם ההחזר החודשי גבולי, או אם העסקה החדשה כוללת אי ודאות, שכירות זמנית עשויה להיות הפתרון הבטוח יותר למרות חוסר הנוחות.

יועץ משכנתאות טוב לא ימהר לדחוף פתרון אחד, אלא יבדוק אם הלוואת גישור באמת משרתת אתכם או רק פותרת לחץ רגעי במחיר של סיכון גדול יותר בהמשך. אם אתם לפני שדרוג דירה, כדאי לעצור לרגע, לבנות תרחיש שמרני, להשוות חלופות ולבחון את המספרים כמו שהם באמת. כשעושים את זה נכון, תקופת המעבר יכולה להיות מאתגרת, אבל בהחלט ניתנת לניהול.

גיל פיננסים מאסטר להצלחות בע"מ

גיל אשר לוי, לשעבר מנהל בכיר בבנק לאומי, מלווה משפחות ועצמאים בתכנון משכנתא ובהשוואת הצעות מהבנקים. במשרד בנס ציונה אפשר גם לבדוק כדאיות של מיחזור משכנתא ואיחוד הלוואות, לקבל ליווי לאחר סירוב מהבנק ולבחון משכנתא הפוכה לגיל השלישי.

כתובת המשרד · הנפת הדגל 5, נס ציונה, בניין צבי צרפתי, קומה 2

טלפון המשרד · 08-6100790

גיל אשר לוי · 052-3441126

ענת, מנהלת המשרד · 054-5020452

דוא"ל · Gil@gilfinance.co.il

אתר האינטרנט · gilfinance.co/he

שעות פעילות

א׳ וב׳ 09:00-19:00

ג׳ וה׳ 09:00-16:00

ד׳ 09:00-18:00