



26.41x36.3	1/3	עמוד 28	הארץ - the marker week	31/01/2025	92971982-7
עו"ד אטי אברהמי - 17050					

שוק היד השנייה בלחץ: "קיבלנו חצי מיליון פחות משיכננו" שלומית צור

מדור נדל"ן 34-28

נדל"ן TheMarker



צילומים: תומר אפלבאום, עופר וקנין/עיבוד: מאשה צור-גלזמן

# "מי שבאמת רוצה וצריך למכור את הדירה – מתפשר"

המבצעים האטרקטיביים של הקבלנים, בנוסף למלחמה שריסקה את הביקוש לדירות נטולות ממ"ד, החלישו מאוד את שוק הדירות מיד שנייה. שחקנים בשוק מסמנים את משפרי הדיו, שיתקשו למכור את דירתם הקיימת, כמי שחשופים לסיכון הגבוה ביותר. "ככל שהזמן עבר הביקוש ירד והתחלנו להיות בלחץ – ובסוף קיבלנו חצי מיליון שקל פחות ממה שתיכננו"

## שלומית צור

"זאת הייתה דירה יחידה בבעלותי, שהשכרתי אותה, וגרתי בעצמי בשכירות", הוא מספר. "החלטתי למכור אותה ולקנות דירה עם ממ"ד, כדי לעבור לגור בדירה משלי, ופירסמתי אותה למכירה ב-1.3 מיליון שקל, אבל אז הבנתי שבגלל הריבית הגבוהה דירות להשקעה נהפכו למוצר לא

דוד מגן, סוחר באיכילי במקצועו, שמכר באחרון נה דירת שלושה חדרים ללא ממ"ד בשכונת נווה גנים בקריית מוצקין, הנחשבת למבוקשת יחסית. מהר מאוד הבין מגן כי הוא כבר לא נמצא בשוק הנדל"ן של 2022 שאותו זכר, או הדירות היו "נח" טפות בכל מחיר."

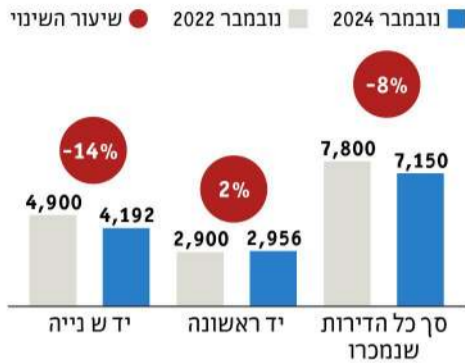
4,192 נמכרו בשוק היד השנייה. עדיין מדובר במשקל כבד יותר לעומת הדירות החדשות, אך הוא ירד כ-14% בשנתיים שחלפו מאז נובמבר 2022. בסקייה זה זו של הכלכלן הראשי ציון עוד כי היחלשות שוק היד השנייה ניכרת במיוחד במחוזות חיפה והצפון. אחד מבעלי הדירות שחשו זאת על כשרם הוא

תיקי שוק הנדל"ן עוד זוכרים כי שנים רבות היו כ-70% מהעסקות בענף שייכים לדירות מיד שנייה. אלא שבשנים האחרונות מתכווץ נתח השוק שלהן לטובת הדירות החדשות של הקבלנים. נתוני הכלכלן הראשי במשרד האוצר מראים כי בנובמבר 2024, שבו נמכרו 7,150 דירות בסך הכל,

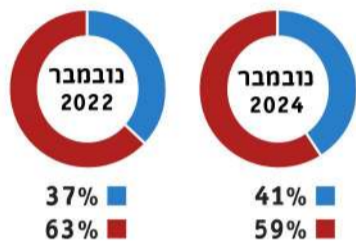
גלית בן נאים, סגנית בכירה לכלכלן הראשי במשרד האוצר: "ככל שתאריך המסירה יותר קרוב, הדירה פחות מבוקשת, כי אין מבצע מימון ארוך טווח. בדרום נשברים שיאים במכירת דירות חדשות. משק בית שמכניס 13 אלף שקל בחודש קונה דירה במבצע מימון. זאת לא הכנסה שמאפשרת למשק בית לקחת משכנתא"

יעקב פלד, בנק ירושלים: "כשקונה הולך ליזם שנותן לו דירה ב-10% תשלום והיתרה בעוד שלוש שנים, אין מבוגר אחראי כמו בנק. אין ספק שמרגישים האטה בשוק היד שנייה, יש פחות עסקות, והדירות נמצאות יותר זמן על המדף. הייתי מציע למשפרי דיור למכור את הדירה שלהם לפני שהם קונים דירה אחרת"

נתח השוק של דירות יד שנייה מתכווץ



■ שיעור היד ראשונה מסך העסקות  
 ■ שיעור היד שנייה מסך העסקות



מקור: אגף הכלכלן הראשי, משרד האוצר

פרוץ המלחמה, שהפכה דירות ישנות שבהן אין ממ"ד למוצר נחות. עו"ד אטי אברהמי, שעוסקת בנדל"ן ובהתחדשות עירונית, מספרת על שתי עסקאות שבטולו ברגע האחרון כדיוק מסיבה זו. "היינו ערב חתימה על עסקה ברחוב ויצמן בתל אביב. הקונה ידע היטב כי הבניין ישן ואין ממ"ד, נקבע מועד לחתימת חוזה, והאישיה ביטלה את העסקה. היא הסבירה שלא תוכל להרשות לעצמה לחיות עם שני ילדיה הקטנים בדירה ללא ממ"ד. מדוי בר בדירה שעמדה לפני תמ"א של הריסה ובנייה, והרוכשים היו אמורים לחיות בדירה כשנתיים עד לתחילת העבודות. הדירה הייתה בקומה רביעית ללא מעלית, והמשמעות היא שבכל אועקה המש"פחה הייתה צריכה לרדת במהירות למקלט".

עסקה נוספת הייתה אמורה להתבצע בבניין לשימור בעיר הלבנה בתל אביב. "הכנתי טיוטת חוזה לקונים בסכום של 6 מיליון שקל, אבל הם התחרטו ומאוחר יותר הדירה נמכרה ב-5.2 מיליון בלבד", מספרת אברהמי. "החלפנו כמה טיוטות ואז הקונים חזרו בהם. השיקול היה כספי והעובדה שהדירה נעדרת ממ"ד, אף שמדובר בדירה בקומה הראשונה שקל לרדת ממנה למקלט של הבניין". לדברי גלית בן נאים, סגנית בכירה לכלכלן הראשי במשרד האוצר, "מבצע המימון של הקב"לנים יצרו אנומליה בשוק. עד לפני שנתיים היינו רגילים בשוק הדירות החדשות שכלל שמועד המ"ד סירה קרוב יותר, כך המחיר גבוה יותר. היום זה הפוך – ככל שתאריך המסירה יותר קרוב הדי"רה מבוקשת פחות, כי אין מבצע מימון ארוך טווח. בדרום, באופקים ובבאר שבע למשל, נשבר רים שיאים במכירת דירות חדשות. משק בית שמ"כניס 13 אלף שקל בחודש קונה דירה על הנייר במבצע מימון. זאת לא הכנסה שמאפשרת למשק בית לקחת משכנתא. בתל אביב הדירות החדשות שנרכשות הן עם תאריך מסירה ארוך של חמש ואפילו שש שנים.

"צעירים בלי הון עצמי שקונים איפה שהם יכולים, בתקווה שהמחירים יעלו, נמצאים בסיכון הגבוה ביותר. הם מהמרים על גובה הריבית ועל מחירי הדירות. אם הם לא ימכרו ולא יוכלו לממן את הרכישה, על ביטול עסקה יש קנסות (לרוב של 10% מהמחיר; ש"צ). ליד שנייה אין הטבות עוקפות ריבית גבוהה, ודירה בלי ממ"ד נחשבת לנחותה בזמן מלחמה. צריכה גם להיות נכונות מצד מוכרים להתפשר, וזה מחלחל".

משתלם, כי התשוואה על ההשקעה ירדה והמשקיעים נמצאים בכלל אצל הקבלנים במבצע תשלום בשיטת ה-10%/90% (תשלום של 10% מהמחיר בעת החתימה על העסקה והיתרה משולמת לרוב עם קבלת מפתח; ש"צ). מי שכן הגיע לראות את הדירה הם אנשים ממעמד הביניים מינוס, שמח"פשים דירת מגורים, וזוגות צעירים, מפונים, שמ"ציעים מחירים שנמוכים ב-300-400 אלף שקל מהמחיר שביקשת.

"אלא שמאחר שבבניין מקודם פרויקט פיננסי בנייה על ידי חברת אזוריים, לדירה יש דווקא פוט"נציאל השבחה, ולכן הבנתי שקהל היעד שלי הוא כן משקיעים. הורדתי את המודעה מאתר יד2 ופ"ניתי לאנשים שמלווים משקיעים. אחד מהם, יובל מזור, הביא תוך זמן קצר קונה סולידית שקנתה את הדירה לילדיה. הדירה מניבה לה שכירות מהיום הראשון, והיא קנתה אותה ב-1.26 מ"ליון שקל". מגן רכש לאחר מכן דירת יד שנייה ש"ביקשו עליה 1.9 מיליון שקל, וסגרנו על 1.75 מיליון שקל. מי שבאמת רוצה וצריך למכור, מפ"נים את השוק ומתפשר".

"כ-50% מהעסקות הן יד שנייה"

המתווך כרמל עדה מתווך כרמל סנטר בחיפה טוען ש"יקשה למכור דירות יד שנייה בגלל מבצעי הקבל"נים, ופחות בגלל הממ"ד והריבית, שהשפיעו בהלם של תחילת המלחמה. היומים הם אנשי עסקים ול"כן יצאו במבצע המימון, ורכים קפצו על העגלה. הם חשים ביטחון שרק עוד שלוש שנים יצטרכו לשלם את רוב התמורה, ועד אז המלחמה תיגמר, הריבית תרד ומחירי הדירה יעלה.

"אחרי כמה חודשים היומים התחילו להע"לות את המחיר. השאלה הראשונה שיומים היום שואלים רוכש זה איך הוא משלם. אם הרוכש הולך על מבצע של 20%/80% או 10%/90%, יש מחיר מסוים לדירה, ואם זה לפי קצב התק"דמות הבנייה (שיטת התשלום המקובלת, שמתב"צעת בשלבים ככל שהיום מתקדם בעבודות; ש"צ) המחיר אטרקטיבי יותר. היומים הכניסו למחיר הדירה את עלויות מבצעי המימון שלהם. אנשים בכל זאת קונים, כי הם חוששים שהמחירים יע"לו, וכך מקבעים את המחיר ויש להם ודאות. נוצר מצב שמשקל הדירות שנמכרו ביד ראשונה כמעט זהה למשקל הדירות שנמכרו ביד שנייה. זה עו"לם שלא היה. בעבר רוב העסקות בשנה היו עס"קות של שנייה".

עופר שר, משנה למנכ"ל אנגלו סכסון, מרגיש את ההאטה בשוק היד השנייה, אך מעיד על שו"נות גבוהה בין האזוריים. "היום סביב 50% מהע"סקות הן יד שנייה, שזה פחות מבעבר. תל אביב, למשל, הייתה העיר שנפגעה הכי הרבה בדירות יד שנייה, עוד כשעלתה הריבית, ודווקא בנהריה יש המון עסקות. היום חד"משמעות קל יותר למ"כור דירות בנהריה מאשר בתל אביב, גם אם זו די"רת שלושה חדרים ללא ממ"ד, כי הן זולות יותר". עדה מוסיף כי ההאטה בשוק היד השנייה מו"רגשת היטב גם במשך זמן שבו עומדת דירה למ"כירה. ב-2022 לקח חודשיים וחצי למכור דירה, לעומת ארבעה חודשים וחצי ב-2024. הזמן הוכ"פל, ויחס ההצלחה ירד. מי שקנה דירה וחייב למכור את הדירה הקיימת שלו מתפשר. קשה לא"נשים לקבל את זה. בשכונת רמת אשכול בחיפה, למשל, הוצעה דירת חמישה חדרים ב-3 מיליון שקל, ובעליה קיבלו הצעה של 2.5 מיליון שקל בתחילת התהליך. הם התעקשו על המחיר, ובסוף, חודשיים לפני תום התקופה של הפטור ממס (למ"שפרי דיור ניתנת שנה וחצי ממועד רכישת הדירה ועד מכירת הדירה הקיימת בפטור ממס רכישה; ש"צ), המוכרים סגרו עסקה ב-2.3 מיליון שקל. המוכרים לא מבינים שכשהם לא מתפשרים במ"חיה, הם דוחפים את הקונים ללכת לקנות דירה מיד ראשונה".

הקשיים במכירת הדירה מיד שנייה גברו עם

17.59x31.43	3/3	עמוד 30	הארץ - the marker week	31/01/2025	92971983-8
עו"ד אטי אברהמי - 17050					



יפעת ותום חייטין מוריסון. "היום אני יודעת כמה חשוב לקחת מרווח ביטחון שבאמת יגן עליך" צילום: ניר קידר

להיות בלחץ, ולקח לנו בסוף שנה וחודש למכור את הדירה, חודש בלבד לפני פרוץ המלחמה. קיבנו עליה 2.9 מיליון שקל, חצי מיליון שקל פחות ממה שתיכננו.

"היינו מחויבים בלוח תשלומים לדירה שקנינו, שכלל קנסות על איחור בתשלום, ולמולנו מרת הדירה הגיעה איתנו להסדר. נאלצנו לקחת ארבע הלוואות מקרנות ההשתלמות שלנו. כשהריבית עלתה גם החזרי ההלוואות וגם המשכנתא זינקו. מול שכשלקחנו את המשכנתא התעקשתי שהחזר לא יהיה מעל 4,000 שקל בחודש. מאז הוא קפץ ליותר מ-6,000 שקל.

"הצלחנו להחזיר שלוש מתוך ארבע הלוואות שלקחנו, אבל אנחנו עדיין עם הלוואה אחת לא מתוכננת ומשכנתא יקרה יותר מהמתוכנן. אנחנו נו אנשים שתמיד היו בפלוס בחשבון הבנק, היום אני יודעת כמה חשוב לקחת מרווח ביטחון וכזה שבאמת יגן עליך. גם הקנייה של דירה עם מסירה מאוחרת של שנתיים היא בעייתית, כי זה זמן שיש בו המון אי-ודאות, לא רק של היכולת למכור את הדירה במחיר הנכון, או של שינויים בריבית, אלא גם אי-ודאות שאולי הצד השני יבטל עסקה ושינויים שאי-אפשר בכלל לצפות, כמו מלחמה. דירה עם מסירה מוקדמת יחסית של חודשיים שלושה נותנת הרבה יותר שקט".

לדברי יעקב פלד, משנה למנכ"ל וראש החטיבה הקמעונתית בבנק ירושלים, "לעתים היוזמים נותנים תנאי תשלום אטרקטיביים ללא מעורבות של בנק. הם לא יודעים להעריך באמת את הסיכון של הקונה. נה עוד שלוש שנים. במצעים של הקבלנים אין את האיוון שיש בקניית דירת יד שנייה, כשהבנק בודק את יכולת החזר של הקונה והיקף ההון העצמי הנדרש לצורך רכישת הדירה.

"יש לא מעט משקי בית שחושבים שהם יכרו לים לעמוד במחיר ההעסקה, והבנק בודק את יכרו לתחזר שלהם ובהתאם לכך מעמיד להם מסגרת אשראי מקסימלית. כשקונה הולך ליום שנותן לו דירה ב-10% תשלום והיתרה עוד שלוש שנים, אין מבוגר אחראי. נכון שאם הריבית תרד ומחירי הדירות יעלו, הכל יהיה בסדר. אבל אם לא? בבנק אנחנו חייבים להתחיל גם על תרחישים פסימיים. "אין ספק שמרגישים האטה בשוק היד השנייה", אומר פלד. "לכן קודם כל הייתי מציע למשפרי דיור, במיוחד שונאי סיכון, למכור את הדירה שלהם לפני שהם קונים דירה אחרת, כדי לא למצוא את עצמם בלחץ".

המשך מהעמוד הקודם

מי שפוגש את היוזמים ומעניק מימון לפרויקטים חדשים שמושכים אליהם את הקונים משוק היד השנייה, הוא מאור דואק, מנכ"ל מניף שירותים פיננסיים, המוחזקת גם על ידי דיסקורנט. הוא סבור כי משפרי הדיור שקנו דירה וצריכים למכור את דירתם הקיימת מצויים בחשיפה הגבוהה ביותר לסיכון. "המלחמה יצרה שוק משני של דירות ללא ממ"ד, עם ביקוש מופחת. זה נובע גם מהעובדה שבשוק השכירות אין ביקוש לדירות ללא ממ"ד. הסיבה השנייה היא הריבית הגבוהה, שגורמת לרוכשים להעדיף דירה מקבלן במבצע של 20%/80% מתוך הנחה שהריבית תרד בעוד שנה-שנתיים, כפי שגם הם שמעו את נגיד בנק ישראל אומר ממש באחרונה. הצהרה של הנגיד על הורדת הריבית עוד שנה יוצרת קיפאון, ובשוק היד השנייה אין פתרונות מימון.

"אם היו אומרים שבחמש השנים הקרובות לא תהיה הורדת ריבית, אנשים היו חוזרים לשוק היד השנייה. בתוך פלח השוק של המוכרים, מי שיכול הכי הרבה להיפגע הם משפרי הדיור שקנו דירה מקבלן. יש להם שנה וחצי כדי לא לשלם מס רכישה, והם עלולים להיות במצב של מכירה בלחץ לקראת סוף התקופה".

המשכנתא קפצה ב-2,000 שקל

יפעת חייטין מוריסון, מתכנתת במקצועה, ובן זוגה הווטרינר תום מספרים כי באוגוסט 2022 רצו לשפר דיור ורכשו דירת חמישה חדרים בהוד השרון, שהפך נוי שלה היה שנתיים מאוחר יותר, מאחר שהמוכרים רכשו בעצמם דירה מקבלן עם מועד מסירה ל-2024. לאחר שחתמו על הרכישה הם היו בטוחים שיש להם זמן רב למכור את דירתם בת ארבע עה החדרים באותה השכונה וגם ליהנות מהפטור ממס רכישה. אלא שהמציאות השתנתה, וכך גם התוכניות והתחשיבים הכלכליים שעשתה המשפחה. "בתקופה שקנינו את הדירה והעמדנו את הדירה שלנו למכירה, שוק הנדל"ן היה בשיא, וידענו שדירות כמו שלנו נמכרות סביב 3.4 מיליון שקל", מספרת חייטין מוריסון. "אבל בדיוק כשקנינו את הדירה הריבית התחילה לעלות והחלו ההפגנות נגד ההפיכה המשפטית, וכל התסריט שראינו בראש השתנה. השוק היה בקיפאון, הייתה אווירה קשה במדינה ואנשים לא קנו דירות. ככל שהזמן עבר, הביקוש הלך וירד. התחלנו

יפעת חייטין מוריסון: "כשקנינו את הדירה הריבית התחילה לעלות והחלו ההפגנות נגד ההפיכה המשפטית, וכל התסריט שראינו בראש השתנה. השוק היה בקיפאון, הייתה אווירה קשה במדינה ואנשים לא קנו דירות. הצלחנו להחזיר שלוש הלוואות, אבל אנחנו עדיין עם הלוואה אחת לא מתוכננת ומשכנתא יקרה יותר מהמתוכנן"