הלוואת גישור יכולה להתאים למי שמוכר דירה קיימת ורוצה לקנות חדשה לפני שהכסף מהמכירה נכנס בפועל, אבל היא נכונה רק כשמבינים היטב את לוחות הזמנים, העלויות והסיכון. בפשטות, זו הלוואה זמנית שנועדה לגשר בין שני אירועים, קניית הנכס החדש וקבלת התמורה מהנכס הישן. מי שבודק את המספרים מראש, כולל החזר חודשי, ריבית משכנתא אפשרית ומועד פירעון ריאלי, יכול להימנע מלחץ מיותר ומטעויות יקרות. מי שנכנס לעסקה מתוך הנחה ש"הדירה תימכר מהר" בלי תוכנית גיבוי, עלול לגלות שהגשר הפך לעומס.

מתי הלוואת גישור באמת פותרת בעיה

הלוואת גישור מיועדת בדרך כלל למשפרי דיור, זוגות שכבר חתמו על רכישת דירה חדשה, משקיעים שקונים דירה שניה, ולעיתים גם לבני משפחה שמסייעים ברכישה לפני מימוש נכס קיים. הבנק או הגוף הממן נותנים לכם מימון זמני על בסיס שווי הנכס הנמכר, על בסיס חוזה מכר קיים אם כבר נחתם, או על בסיס יכולת החזר ונכס משועבד.

היתרון המרכזי ברור: לא חייבים לחכות עד למועד המסירה והמכירה כדי להתקדם לעסקה הבאה. זה משמעותי במיוחד בשוק הישראלי, שבו מוכרים רבים דורשים לוח תשלומים מהיר, ולעיתים פער של חודשיים עד שמונה חודשים בין הקנייה למכירה הוא עניין רגיל. מצד שני, ההלוואה לא מוחקת סיכון, היא רק מזיזה אותו בזמן. אם הדירה לא נמכרת במחיר שתכננתם, או שהקונה מתעכב, אתם נשארים עם התחייבות שצריך לשרת.

בפועל, מתאים לשקול את המהלך כשיש נכס סחיר באזור עם ביקוש יציב, כשיחס המימון הכולל נשאר סביר, וכשיש לכם מרווח תזרימי גם אם המכירה תידחה בכמה חודשים. אם כבר יש חוזה חתום למכירת הדירה הקיימת, רמת הסיכון יורדת, אם כי היא לא נעלמת לחלוטין.

איך הבנק בודק אם לאשר לכם הלוואת גישור

הבדיקה דומה בחלקה לבקשת משכנתא רגילה, אבל עם דגש חזק יותר על יציאת הכסף העתידית, כלומר מאיפה בדיוק תפרעו את ההלוואה. הבנק יבחן הכנסות, התחייבויות קיימות, שווי נכסים, הון עצמי למשכנתא, ומצב אשראי. בשנים האחרונות בדיקת דירוג אשראי הפכה לחלק מהותי כמעט בכל בקשת מימון, גם כשמדובר בגישור לתקופה קצרה יחסית.

אם יש לכם מינוס קבוע, הלוואות צרכניות רבות, החזרי אשראי גבוהים או עיכובים בתשלומים, זה עשוי להשפיע על התנאים ואף על עצם האישור. לכן לפעמים כדאי לבצע מראש שיפור דירוג אשראי, להסדיר מסגרות, לסגור הלוואות קטנות יקרות, או לבחון איחוד הלוואות לפני שנכנסים לעסקה גדולה. מי שאין לו נכס נוסף או בטוחה חזקה, עשוי לגלות שאיחוד הלוואות ללא נכס לא תמיד מספיק לשיפור התמונה מול הבנק.

גם אם כבר קיבלתם אישור עקרוני למשכנתא לרכישת הדירה החדשה, זה לא אומר אוטומטית שתקבלו גישור באותם תנאים. אלו שני מוצרים שונים, עם סיכון שונה למלווה. לעיתים תתבקשו להציג חוזה מכר של הדירה הישנה, נסח טאבו, שמאות עדכנית, דפי עו"ש, אישורי הכנסה ופרטי התחייבויות פתוחות.

מה בדרך כלל יכריע את ההחלטה

- שווי ריאלי של הדירה הקיימת, לא רק המחיר שאתם מקווים לקבל.
- משך הזמן עד למכירה ולמסירה, בפועל ולא בתרחיש האופטימי.
- יכולת החזר זמנית אם המכירה תתעכב.
- דירוג אשראי נקי מבעיות מהותיות והיסטוריית התנהלות תקינה.

הלוואת גישור מול משכנתא רגילה, גרירת משכנתא ומחזור משכנתא

לא כל פער בין מכירה לקנייה מחייב גישור. לפעמים עדיף לבדוק גרירת משכנתא, כלומר העברת המשכנתא הקיימת מהדירה הישנה לחדשה, אם תנאי ההלוואה הקיימת טובים. בתקופות שבהן ריבית משכנתא ממוצעת גבוהה יותר

מהריביות ההיסטוריות שלכם, גרירה יכולה לחסוך כסף רב. במקרים אחרים, דווקא מחזור משכנתא של ההלוואה הקיימת, או התאמת תמהיל משכנתא מחדש, ייתנו מענה טוב יותר מהלוואה זמנית.

יש גם מקרים שבהם הגישור משתלב עם משכנתא מלאה לרכישת הדירה החדשה. למשל, משפחה שמוכרת דירה בשווי 2.4 מיליון ש"ח וקונה חדשה ב-3.1 מיליון ש"ח. אם יש יתרת משכנתא של 500 אלף ש"ח על הדירה הישנה, ייתכן שהפתרון יהיה שילוב של הון עצמי קיים, גישור על חלק מהתמורה הצפויה, ומשכנתא חדשה על היתרה. כאן החשיבות של תכנון מוקדם גדולה מאוד, כי טעות קטנה בלוחות הזמנים יכולה להוביל לתשלום כפול של החזרים.

מי ששואל כמה משכנתא אפשר לקחת, צריך להבין שהשאלה האמיתית במקרה הזה רחבה יותר. לא בודקים רק את גובה המשכנתא, אלא גם את יכולת השירות הכוללת בתקופת החפיפה. *משכנתא למסורבים עם הבטחה* זה כולל משכנתא חדשה, הלוואת גישור, עלויות עורך דין, מס רכישה אם רלוונטי, תיווך, שיפוץ, ולעיתים גם מדד תשומות הבניה אם מדובר בדירה מקבלן.

פתרון מימוני מתי מתאים יתרון מרכזי חיסרון מרכזי הלוואת גישור כשיש נכס למכירה והכסף עוד לא התקבל מאפשר לקנות לפני קבלת התמורה רגיש מאוד לעיכוב במכירה גרירת משכנתא כשיש משכנתא קיימת בתנאים טובים שומרת על ריבית ותנאים קיימים לא תמיד אפשרי לפי סוג הנכס ולוחות הזמנים מחזור משכנתא כשאפשר לשפר תזרים או מסלולים עשוי להקטין החזר חודשי יכול לכלול עלויות פירעון מוקדם משכנתא לכל מטרה כשצריך מימון על בסיס נכס קיים למטרה רחבה גמישות מסוימת בשימוש בכסף לרוב יקרה יותר ממשכנתא לדיור

כמה זה עולה בפועל, ריבית משכנתא, פריים והוצאות נלוות

המחיר של גישור תלוי בגוף הממן, בתקופה, בבטוחה ובמצב האשראי שלכם. בחלק מהמקרים משלמים רק ריבית שוטפת ובסוף התקופה פורעים את הקרן, ובמקרים אחרים יש דחייה מלאה לתקופה מוגבלת ואז החוב נפרע במכה אחת עם המכירה. חשוב להבין אם מדובר בהחזר חודשי חלקי, החזר מלא, או בלון מלא, כלומר פירעון עיקרי בסוף התקופה.

הריבית יכולה להיות צמודה לריבית פריים, קבועה או משולבת, ולעיתים תהיה יקרה יותר ממשכנתא רגילה, משום שהמלווה רואה כאן סיכון גבוה יותר וקצר טווח. לצד הריבית, קחו בחשבון שמאות, פתיחת תיק, עלויות רישום, עורך דין, ולעיתים גם ביטוח משכנתא אם נדרש. כשמדובר ברכישת דירה מקבלן, צריך לזכור שגם מדד תשומות הבניה עלול לייקר את העסקה אם דוחים תשלומים.

אל תסתפקו בהערכה כללית. בדקו עם מחשבון משכנתא מה קורה להחזר אם הריבית משתנה, ובחנו גם תרחיש פסימי. אם אתם בוחנים מחזור בהמשך, מחשבון מחזור משכנתא יכול לעזור להבין אם יש טעם לבצע התאמה לאחר מכירת הדירה הישנה. משפחה שמסוגלת לעמוד היום בהחזר של 8,500 ש"ח לא בהכרח תרגיש בנוח עם 11,000 ש"ח במשך חצי שנה, במיוחד אם יש גנים, רכב והוצאות מעבר דירה.

מתי זה מסוכן מדי, גם אם הבנק מוכן לאשר

אישור מימון אינו הוכחה לכך שהעסקה מתאימה לכם. בנק יכול לאשר עסקה שעומדת במסגרות, ועדיין היא תהיה לחוצה מדי למשק הבית. הסיכון עולה כשהדירה הישנה משווקת זמן רב בלי קונים, כשהמחיר המבוקש גבוה ממחירי העסקאות באזור, כשההכנסה החודשית נשחקת, או כשיש הוצאות חד פעמיות נוספות כמו שיפוץ גדול.

נקודת תורפה שכיחה היא תכנון אופטימי מדי של מחיר המכירה. אם בניתם על 2.7 מיליון ש"ח ובפועל תקבלו 2.55 מיליון ש"ח, הפער לא נשאר על הנייר, מישהו צריך להשלים אותו. כאן נכנסים לפעמים לפתרונות יקרים יותר כמו משכנתא חוץ בנקאית או הלוואות קצרות בריבית גבוהה, וזה כבר מדרון חלקלק. מי שמוגדר כמשכנתא למסורבים בבנקים, בגלל בעיות אשראי או חריגות קודמות, חייב להיות זהיר במיוחד ולא להניח שכל פתרון חוץ בנקאי הוא פתרון טוב.

גם בעלי נכסים מבוגרים שוקלים לפעמים משכנתא הפוכה כדי לממן מעבר או סיוע לילדים, אבל זה מוצר אחר לגמרי, עם השלכות שונות על הירושה ועל עלות המימון. לא מערבבים בין המוצרים בלי להבין היטב כל מסלול.

סימנים שדורשים עצירה ובדיקה מחדש

1. אתם צריכים למכור מהר כדי לא להיכנס לקושי תזרימי.
2. אין לכם כרית ביטחון של כמה חודשי החזר.
3. הדירה הישנה דורשת שיפוץ לפני מכירה ואין תקציב סגור לכך.
4. כבר יש כמה הלוואות פעילות ואתם שוקלים עוד מימון רק כדי לסגור פערים.

איך לבדוק אם אתם מתאימים, בלי לנחש

בדיקה נכונה מתחילה במספרים, לא בתחושות. בקשו הערכת שווי שמרנית לדירה הקיימת, בדקו עסקאות דומות באזור, ושאלו את עצמכם כמה זמן נכסים דומים באמת עומדים בשוק. אם יש פער בין המחיר שאתם רוצים לבין המחיר שהשוק משלם, תכננו לפי המספר הנמוך יותר.

אחר כך בנו תזרים. כתבו את כל ההתחייבויות לחצי השנה הקרובה, כולל תשלום ראשון למוכר, תיווך, שכר דירה אם יש חפיפה, והוצאות מעבר. בשלב הזה ייעוץ משכנתאות טוב עושה הבדל משמעותי, כי הוא לא מסתכל רק על גובה ההלוואה אלא על כל התמונה. יועץ משכנתאות מנוסה יבדוק עבורכם חלופות, יבנה תמהיל משכנתא מתאים, ויציף סיכונים שלא תמיד רואים לבד.

רבים שואלים כמה עולה יועץ משכנתאות. בשוק הישראלי יש שונות גדולה, ולעיתים התמחור נע בין כמה אלפי שקלים למקרים פשוטים ועד סכומים גבוהים יותר בעסקאות מורכבות. המחיר חשוב, אבל לא פחות חשוב להבין מה כלול: בדיקת היתכנות, ניהול משא ומתן, בניית תמהיל, ליווי מול הבנקים, ובחינת חלופות כמו גרירת משכנתא או מחזור משכנתא. במקרים מורכבים, יועץ משכנתאות פרטי או יועץ משכנתאות מומלץ עם ניסיון במשפרי דיור יכול לחסוך הרבה יותר מעלות שכר הטרחה.

- בקשו סימולציה של תרחיש אופטימי, רגיל ופסימי.
- בדקו מראש אישור עקרוני למשכנתא וגם היתכנות ספציפית לגישור.
- השאירו מרווח ביטחון של עשרות אלפי שקלים, לא אפס.

הלוואת גישור כשיש מקרים מיוחדים

לא כל משפחה מגיעה עם תיק פיננסי נקי ופשוט. עצמאים עם הכנסה משתנה, משפחות אחרי גירושין, רוכשי דירה שניה, ובעלי נכס עם שעבוד קיים, נדרשים לבדיקה מדויקת יותר. אם אתם קונים דירה חדשה לפני שמכרתם את הישנה, ייתכן שתיכנסו זמנית להגדרה של משכנתא לדירה שניה, עם השלכות מס ומימון, גם אם הכוונה היא למכור בהמשך את הדירה הראשונה. כאן צריך תיאום מלא עם עורך הדין ועם איש המימון.

במקרים מסוימים, אנשים שוקלים לקחת גישור כדי לסגור הלוואות אחרות או לאוורר את תזרים המשפחה. זו נקודה רגישה. אם מקור הבעיה הוא עומס חובות מתמשך, ייתכן שדווקא איחוד הלוואות או התאמה מחדש של ההתחייבויות תהיה הדרך הנכונה לפני עסקת נדל"ן נוספת. מי שמנסה לפתור בעיית תזרים מבנית עם הלוואה זמנית, לרוב רק דוחה את הקושי.

גם משכנתא חוץ בנקאית יכולה להיות פתרון במצבים מסוימים, למשל כשיש נכס טוב אבל הבנק מהסס בגלל פרופיל הכנסה מורכב. עם זאת, חשוב לבדוק היטב את העלות הכוללת, הקנסות, אופן הפירעון ורמת הפיקוח. לא כל גוף חוץ בנקאי מציע אותם תנאים, והפערים משמעותיים.

שאלות נפוצות

האם אפשר לקחת הלוואת גישור בלי חוזה מכירה חתום על הדירה הישנה?

כן, לפעמים אפשר, אם יש נכס עם שווי מספק ויכולת החזר טובה, אבל התנאים בדרך כלל יהיו שמרניים יותר. כשהמכירה עדיין לא חתומה, המלווה לוקח סיכון גדול יותר ולכן עשוי להציע אחוז מימון נמוך יותר או ריבית גבוהה יותר.

לכמה זמן נהוג לקחת הלוואת גישור?

ברוב המקרים מדובר בתקופה של כמה חודשים ועד כשנה, ולעיתים מעט יותר, תלוי בגוף הממן ובתיק. ככל שהתקופה ארוכה יותר, כך חשוב יותר לבדוק את העלות המצטברת ואת תרחיש העיכוב במכירה.

האם אפשר לפרוע את ההלוואה מוקדם בלי קנס?

בלא מעט מסלולים אפשר לפרוע מוקדם, אבל לא תמיד בלי עלות. צריך לבדוק מראש את תנאי הפירעון המוקדם, עמלות אפשריות, ואת השאלה אם הריבית קבועה או משתנה.

מה ההבדל בין הלוואת גישור לבין משכנתא רגילה?

הלוואת גישור היא מימון זמני שנועד להיפרע לרוב ממכירת נכס קיים, בעוד שמשכנתא רגילה נפרסת בדרך כלל לשנים רבות ונבנית לפי החזר חודשי קבוע או משתנה. בגישור הדגש הוא על מועד היציאה מהחוב, לא רק על גובה ההחזר.

האם דירוג אשראי באמת משפיע גם כשיש נכס בטוחה?

כן. נכס כבטוחה עוזר מאוד, אבל המלווה עדיין בודק התנהלות פיננסית, החזרי עבר ויציבות. דירוג אשראי חלש עלול לפגוע בריבית, באחוז המימון או בעצם האישור.

האם כדאי לבדוק כמה בנקים במקביל?

כן, כמעט תמיד. תנאי גישור יכולים להשתנות בצורה מורגשת בין בנקים ובין גופים חוץ בנקאיים, במיוחד כשמדובר בתיקים מורכבים או בלוחות זמנים לחוצים.

הלוואת גישור היא כלי יעיל, לא פתרון קסם. כשהעסקה בנויה נכון, עם מחיר מכירה ריאלי, מרווח ביטחון ותכנון מימון מדויק, היא יכולה לאפשר מעבר חלק בין דירה אחת לאחרת. אם אתם לפני קנייה ומכירה במקביל, כדאי לעצור רגע, לבדוק מספרים עד הסוף, ולהתייעץ עם איש מקצוע לפני חתימה. לעיתים שיחה אחת טובה עם יועץ מימון תחסוך חודשים של לחץ ועשרות אלפי שקלים.

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