

ערים

רשת העיר

גיליון 1375
13.6.2015
רושמת, ראשון לציון ונס ציונה
כל עיר והעיר שלה



תוכנית מתאר
חדשה בשכונת
רמת אליהו
שבראשון לציון
עתידה לבצע
מהפך בשכונה
המוזנחת ביותר
בעיר היין

עמ' 16



בשכונת רחובות
ההולנדית
מתנהל מאבק
בין תושבים
חילונים ודתיים
סביב בקשה
להקים במקום
בית ספר דתי

ארז שרוינטור, עמ' 18



מחשבו משכנתא

בגיל 30 טוען עומר דורון, תושב
רחובות, שהוא פיצח את הסוד
ליצירת משכנתא רווחית
שתחסוך לכם עשרות אלפי
שקלים. מתקשים להאמין?
תשאלו את הבנקים שמפסידים
בגללו מיליוני שקלים בשנה
אלעד חיימוביץ', עמ' 34



בר משקאות
ופינוקים
24 שעות

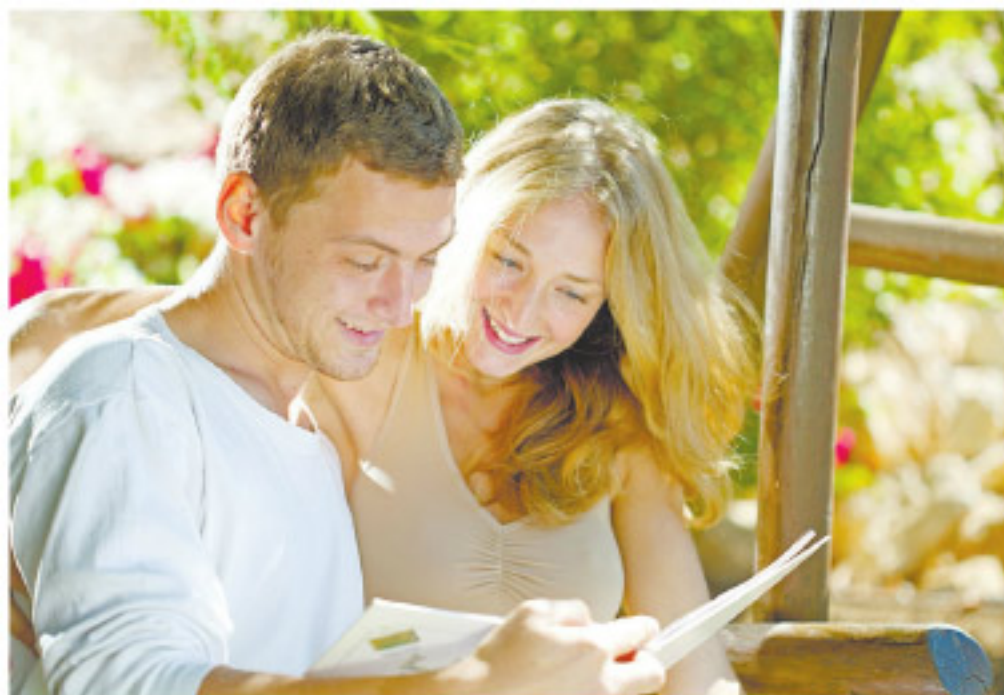


סוויטות וחדרי אירוח

חבילות פינוק לליל כלולות ולרגעים מיוחדים

www.roso.co.il | 057-6366666 | 052-6616151

ROSO
רוסו



77

אם מישוה היה תובע אותך בבית משפט היית הולך להתייעץ עם התובע כדי שיעץ לך מה לעשות? ברור שלא, אבל כשאנשים לוקחים משכנתא עם מי הם בדרך כלל מתייעצים? עם זה שמכר להם את ההלוואה!

77

היו פניות מכמה בנקים שניסו לשכנע אותי בדרכים כאלה ואחרות שאותן הלוואות שיהיו יותר רווחיות לך, אבל אני לא מסוגל לבגוע ככה בלקוחות שלי!

המסד מומלצת והמסד

"הייתי מאושר והרגשתי שגיליתי את הייעד שלי. החלטתי שאי צריך להפיק את השיטה ולעזור לבטח שיותר משפחות שנוטלות משכנתא, רציני לגרום לאנשים לשלם מאות אלפי שקלים פחות ולהקל על חייהם, ולצורך כך פתחתי בשנת 2008 את חברת פשוט משכנתא. עד שנת 2011 הייתי חברה של אדם אחד, ואז הבנתי שלבד אני לא אצליח להגשים את החזון שלי. גייסתי לחברה עוד 15 עובדים והיום אנחנו חוסכים ל-80 משפחות המון כסף בכל חודש בתשלומי המשכנתא. מסובן שהשיטה היא לגדול ולצמוח עוד ועוד".

אתה גורם לחלל לעצמך כאלו אתה עובד בחברות, אבל עם כל הריצון המרוב אולי לא פותח הברירה רק כדי לעזור לאחרים, מה אתה רחוקה של מרחיקים מזה?

"אנחנו מסתלים ביותר מ-80 תיקים בחודש ומעבם זה ברור שאנחנו מייצגים רווחים, אך אני לא אוהב את זה סתם – מעבר לרווחים יש לי ולעובדי החברה סיפוק רב מכך שאנחנו עוזרים למשפחות לחסוך בדי שלומי המשכנתא. אנחנו מייצגים ללקוחות חיסכון של שבועה מיליון שקלים בחודש".

כמה קוילה לכל לקוח השיירות שלכם?

"יש לנו שני מוצרים. הראשון הוא אבחון משכנתא, וזה מוצד שכן אנחנו בוחנים את הלוואות המשכנתא הרווחיות שבבנתה על ידי הבין נק לעומת הלוואות המשכנתא הרווחיות שבבנתה בשיטה שלנו. בתום האבחון הלקוח מקבל אינדיקציה של כמה חיסכון אנחנו יכולים לייצר לו ובכמה שנים קצרה לו את הלוואות המשכנתא. את כל זה אנחנו מסבירים במגשיה שמבצעת במסדרי החברה ועלות האבי חון הוא 360 שקל. המוצר השני והמקורי יותר הוא ייעוץ משכנתא, שבו אנחנו מסבירים ללקוח את כל השיטה ליצירת משכנתא רווחית ומציגים לו תמונה שייצג לו חיסכון גדול. בנוסף, אנו מציגים לו תוכנית לניהול הלוואה, שבה מסבירים לו איך ניתן לסיים את החלל והאחרונה לפני המון שפרופיט מסבסבי הבנק. אנחנו גם מציגים אותו לאנשי קשר שלנו בבנקים כדי שיתנו לו ריביות וולות על התמחיל שבבנק. עלות ההשקעה במקרה הזה פשוטה על 5,500 שקל שגרי תן לחלק לעשרה תשלומים. אנחנו גם עובדים עם ערדים וארגונים, שלהם יש לנו מחירים מוזלים".

לא מודירי ממוציא ויל.

"אני חושב שכדאי לשלם על מוצר שיכול לחסוך לך שבועה האחרון מאות אלפי שקלים. התשובה על זה ככתב בשארם מפרשים ב-10,600 שקל בשנה לפנסיה שלו, הוא מוכן לשלם המי ניהול של באחון כך שבפנסיה יהיה לו סכום של 600 אלף שקל. לעומת זאת, בשאלתו אדם לוקח מדי בנותא של 600 אלף שקל מי מנהל לו אותה אי אחר. לכן הוא גם מוחרר לבנק פי שלושה מרמסום שהוא לקח. בהלוואה ממוצעת אנונו מייצגים חיסכון של 120 אלף שקל ללקוחות שלנו".

השאלה היא האם מודירי במיפול נקודתי אודי שממסוף לכל תיקי פת המשכנתא, או שיש לחזור ולשלם לאחריה שלך כמה פנסים כדי לקבל ייעוץ מחדש כדי שהוא יהיה יעיל?

"הנחת העבודה שלנו היא לבנות ללקוח תוכנית שתלווה אותו לאורך כל תקופת המשכנתא. אנו בוחנים שינויים עקדיים שיהיו כדי בנסות שלו, כך שהוא לא יצטרך לשנות את המשכנתא שוב. עם זאת, משכנתא זה מוצר שצריך לנהל. המיד יש שינויים בהכנסות ובהוצאות וצריך לדעת לשנות את המשכנתא בהתאם. לכן אני עובד בימים אלה על מוצר שיחל לאנשים את המשכנתא בעלות ספולית. לא מנסן, למי של, פנה אלינו לקוח שפוטד מסקים העבודה שלו. מנינו לבנק רחובנו את תשלומי המשכנתא לחצי שנה כך שבמסקים שהוא יחזיר לבנק 4,300 שקל הוא מחזיר לבנק 560 שקל, מה שהקטין משמעותית את החלחן הכלכלי והנפסי שבו הוא היה שחי".

הבנקים לא "פוטנו" אותך לא השבת מבדינתם לזכו של אייבד "אני לא חושב שאייבד זו הוילה הנמונה. הבנקים אכן מפסידים מהשיטה שלי עשרות מיליוני שקלים, אבל אין ספק שהם מתחילים לחבין שהקול הפיננסי משתנה. היך מזה יש יש שני צדדים למעבד: מוצר אחד הבנקים מרחיקים פחות כסף מהשיטה שפתחת, אך מוצר

שני אנחנו עדיין כוח כפייה גרול ומשתלם להם לעבוד איתנו. אנחנו מכירים להם הרבה לקוחות".

אבל לבנקים אין דרך לחילתם בחברות כמו שלך בריבים חוקיות?

"כל מה שאנחנו עושים נעשה במסגרת החוק. אנחנו מכירים את הפי רבות הקיימות במערכת הבנקאית, והייעוץ שאנחנו נותנים מחקבל על ידי המערכת הבנקאית".

ואם הבנק יציעו לך שייתוף מקוילה כך שתרוויחו מכל לקוח קצת פחות וחבנק יוכל להרוויח קצת יותר?

"אני לא אסביר את הלקוחות שלי בעד פוט חון שבועות".

בבר נעשו אולי פניות בלוחות מוצד הבנקים כדי להעביר אותך ל-יצד שלהם?

"חייב, היו פניות מסבה בבנקים שניסו לשכנע אותי בריבים כאלה ואחרות שאותן הלוואות שיהיו רווחיות יותר לבנק, אבל אני לא מסוגל לפסוע ככה בלקוחות שלי. הוחרד הסקציה שלי לא מאפשר לי ולא יאפשר לי בעתיד לעשות את זה, אחרת למה הקמתי את פשוט משכנ? תאו המותה של החברה מתבססת על החוסס הכלכלי שאנחנו אמורים לספק ללקוחות שלנו".

איך אנשים מנצלים אליכם?

"בעקבות המצאה החברתית צץ מושג חדש שבנקא כלכלה חדשה. הצדכן של חוסס כבר מתחיל לצאת מרבות הפינסיות, והוא הרבה יותר מקרוב ומבין. הוא מבין שלטופים הגדולים במסין יש אינטרס בלי כלל, ובכל שיש לנו יותר ידע אנחנו משלמים פחות כסף. אני מפרסם חרבה מבנים חינוניים ומעביר תרצאות רבות בתחום המיסון. אני מדי זה בכל חודש שבני קהלים רבים ובפני ארגונים ומסדות שאיתם יש לנו שיתוף פעולה. אני המיד שמה להעביר את המסר שלי ולהסוף את השיטה כפי עוד ועוד קהלים".

אתה לא חושש שאנשים כבר לא ודוקקי לך ולהפירה שלך אם הם יקבלו מכן את הידע?

"אני לא חושש. שוק הידע והמשכנתאות הוא שוק מאוד דינמי. בנק ישראל מייצג הגבלים על המשכנתאות ותנאי השוק משתנים כל הזמן, כך שהשיטה מתעדכנת כל הזמן בהתאם".

לקוחות שמנצלים אליכם ציינים למסור לכם המון פרטים אישיים כמו תלוישי שמר והדוסיר עובדי רשם. זה לא מוחלט אתכם?

"כל העובדים בחברה חתומים על הסכם מוריות המחייבים אותם על שירותי פרטי המידע של כל הלקוחות. בנוסף, כל המסמכים שבי מועיטים מנובים במערכות מידע בעלי תקן אבטחה SSL ולא נעשה בהם שום שימוש".

האם חשבתך המוריות החדשות של מוצרד האוצרי יכולות לני רום לך שמשפחות לא יקטנו בהחזיר המשכנתא שלהם?

"אני חושש שכעוד שנה וחצי הולך להיות מה מסמך אשדאי גדול, ואני מקווה שאנחנו לא נמצאים בדרך למסביר המשכנתאות שפקר את ארצות הברית. כבר בשנת 2012, 42 אלף בני אב בישראל לא עמדו המשכנתא שלהם, ואני מעריך שבשנת 2013 מספר בתי האב שלא יעמדו בהוצר המשכנתא יגדל בעקבות הערדות הכלכליות. אני רואה אנשים שמנצלים אלינו אחרי שהם לקחו הימור על החיים שלהם וזה עשוי לכל אותם אנשים אני ממליץ להקדים תרופה למכה, להיעדף למצב החדש ולשנות את המשכנתא שלהם – אחרת הם יגיעו למצב שהם יאבדו את היות".

לאן אתה חרטוב ששוק הנדל"ל פונה הויה?

"זו שאלה מורכבת מאוד מבחינו שאנחנו עוד לא יודעים כדור הגי ירות בתחום מיסוי הקרקעין ישמיון על השוק. להערכתי מחירים דרודות ישיעירו לעלות ואני חושב שהמון הקרוב ודא זמן טוב להתחיל בחיפושים מבחינת מי שמתכנן לקנות דירה למגורים".

איפה אתה רואה את עצמך בעוד עשור שנים?

"נסי? מלוס ילדים".

פלוס משכנתא?

"בבר הויה יש לי כמה משכנתאות, אבל עד אז אני מקווה שאני גם אחיה בעל נוח פיננסי שמאגר בתוכו את הערבים הפיננסיים שכל משפחה צריכה". *

