

בונה בצדק

אוסף סיפורים וטיפים מעשיים
לצעדים ראשונים בעולם הנדל"ן והשיפוצים



1	מבוא
3	עשרת הכללים למשפץ החובבן
14	סיפורי לקחים
21	סיפור שיפוץ אמיתי כולל תכנון והוצאות
30	הפרק הכלכלי
39	נספח הרחבה בנושא אינפלציה
40	נספח הסבר על המחשבון

בונה בצדק

צעדים ראשונים בתחום השיפוצים והנדל"ן



אריה אלפרובסקי

תשפ"ו • 2026

© כל הזכויות שמורות למחבר: אריה אלפרובסקי, 2026.
אין לשכפל, להעתיק, לצלם, להפיץ או לאחסן במאגר מידע כל חלק מספר זה ללא רשות מפורשת בכתב מהמחבר.
הנאמר בספר אינו מהווה ייעוץ משפטי, הנדסי, אדריכלי או פיננסי מקצועי.

ספרון "בונה בצדק": צעדים ראשונים בתחום השיפוצים והנדל"ן

הוֹי בְּנֵה בֵּיתוֹ בְּלֹא צֶדֶק וְעֲלִיּוֹתָיו בְּלֹא מִשְׁפָּט בְּרָעָהוּ יַעֲבֹד חָנָם וּפְעָלוֹ לֹא יִתְּנֶנּוּ: (ירמיהו פרק כב פסוק יג)

הפסוק הזה מסמל בעיניי מסר חשוב שהייתי רוצה להפנים גם לפני 10 שנים, אדם צריך לדאוג וגם להתפלל שיזכה תמיד לשפץ ולבנות בצדק, כשנסתכל על השיפוץ שעשו לנו נזכור חווייה חיובית, שזה היה פרויקט מוצלח, שנעשה בצדק ובטוב מצד בעל המקצוע ומצד בעל הבית, שלא גבה מחיר של זמן, בריאות או ממון מעבר למה שנדרש.

מובא במסכת יבמות: "אמר רב פפא, טום ולא תשפיץ, שפוץ ולא תבני, שכל העוסק בבנין מתמסכן".

תמיד שיפוצים זה אי נוחות מסוימת, אבל אם עושים את זה נכון אפשר לזכור את זה בצורה חיובית, עם זאת כמו שהגמרא אומרת אם כל הזמן מתעסקים בשיפוצים אזי מתמסכנים.

הספרון הוא מאגר תובנות מתומצת שנועד להעשיר את הידע של הקורא בתחומים של נדלן ושיפוצים, בין מי שרוצה לקנות דירה או קנה כבר, בין מי שרוצה לשפץ בעצמו או להביא בעל מקצוע שישפץ.

בין למתחילים ובין למתקדמים תמיד יש מה ללמוד מטעויות של אחרים.

הספרון נועד לסייע בשלב קבלת ההחלטות, לא מזדריך תפעולי איך למשל להבריג לוח גבס לניצב, התחום התפעולי הוא רחב מני ים וכל הזמן משתנה, ויש הרבה תוכן חינמי וטוב גם בעברית ברוך השם.

מכיוון שלא כל אחד מאיתנו נולד עם כל הידע שנדרש לו לנווט את דרכו בתחומים סבוכים אלה, וגם למעגל הראשוני שלו אין את כל הידע הרלוונטי כיום, וגם אם יש זה דיי קשה להעביר את כל הידע הלאה בצורה מסודרת במהלך המפגש הקצר, לכן הספר הזה נועד לאגד מאגר ידע וניסיון ממספר לא מבוטל של אנשים, ולתת כלים ראשוניים כדי לנסות לחסוך את הטעויות הכואבות הראשונות.

יש טעויות נפוצות שרבים טועים בהן, אבל אם הספר הזה יצליח מראש למנוע ולחסוך למישהו את האובדן הזה, והיה זה שכרנו.

הספר יכול לנספחים לעוד נושאים נשקים כמו כלכלה נדלן וכדומה.

הרעיון לספר היכה בי כשישבתי עם גיסי. הוא סיפר לי על פרגולה שעשה ושכח שיפוע ואז היה לו בעיה בהתקנת גגון עם שיפוע לגשם, ואני שבוע לפני התעסקתי הרבה עם התקנת גגון בשיפוע אצל ההורים שלו, אילו רק היה יודע מראש שזה חשוב לגשם, היה מראש מתקין בשיפוע ולא צריך לפרק לחתוך ולבנות מחדש, באותו רגע חשבתי: אם רק היה איזה שיתוף מידע של תובנות וטעויות נפוצות שכולם נופלים בהן...

אנחנו מדברים מדי פעם, אבל לא חשבתי שאני צריך לספר לו במה נפלתי. למה שהוא ייפול בזה? הוא אפילו מבוגר ממני. מתברר שחייבים להעביר את הידע בצורה ממוסדת, אחרת זה פשוט לא עובר.

זה קורה המון: מדברים עם מישהו ופתאום נופל האסימון – "חבל שלא התייעצת איתי קודם!". אבל מצד שני, מה, הוא יתייעץ על כל שטות עם כולם?

חשוב לומר: אין לראות את הנאמר כהמלצה מקצועית, אני אגב כבר בכלל לא עובד בתחום השיפוצים, אבל בתור בן אדם חסכני, שלא מפחד לעבוד, עשיתי הרבה שיפוצים מכל הסוגים. ודווקא בגלל שאני לא חכם וטעיתי הרבה אני יודע כמה זה נצרך להתייעץ ולחשוב לפני שעושים.

הסיפורים מלוקטים מסיפורים ששלחו לי במייל ומראיונות שקיימתי. הספר נכתב בגישת 'Less is More' – פחות מלל מיותר, יותר הקשבה והבנה.

גם לא הבאתי פה מדריכים טכניים ועוד שלל רעיונות וסיפורים, ולכן זה ספרון של כ-50 עמודים ולא ספר. הספר הזה נועד למטרה אחת עיקרית לתת כלים וידע ראשוני לזוג צעיר שמתחיל ואין לו ידע וניסיון בתחומי כלכלה, נדלן, שיפוצים, קבלנים וכל מרעין בישין דמסתעף.

תיקונים, הערות, הארות, תובנות, וסיפורים אני ממש אשמח שתשלחו למייל zeayom2@gmail.com

בברכה, אריה אלפרובסקי

עשרת הכללים למשפץ החובבן

- 1 חטא האופטימיות המוגזמת
- 2 המלצות
- 3 תכנון
- 4 פינוסים
- 5 שלום בית
- 6 הכרת המגבלות
- 7 להתייעץ
- 8 חוזה/הצעות מחיר/קבלות
- 9 לא להגזים
- 10 מקצועיות

* * *

כלל 1: חטא האופטימיות המוגזמת או יהירות

לעולם, אבל לעולם לא לסמוך על יהיה בסדר כל עוד אין לזה חישוב ואחיזה במציאות.

למשל חושבים גם אם אני לא מכיר את איש המקצוע ולא קיבלתי עליו המלצות מה כבר יכול להיות, אני יעקוב אחריו, ואם משהו לא מסתדר אני ישר זורק אותו, או תובע אותו, לא זה לא עובד ככה.

זה מתחבר גם לעניין של "עין הבעלים משמינה את הסוס." אם אתה לא נמצא בשטח לראות, למדוד ולבקש תיקונים בזמן אמת – דברים יורכבו הפוך, נקודות חשמל יזוזו חצי מטר, ויהיה מאוחר/יקר מדי לתקן.

כלל 2: תמיד לקחת רק מישהו שקיבלתם עליו המלצה טובה

אלא אם כן הכסף והזמן שלכם לא כאלה קריטיים לכם, גם כאשר זה נראה שאין ברירה אתם לא מכירים מישהו ששיפץ לאחרונה בכלל, זה לגיטימי וחובה לשאול מישהו מהסביבה כמו מהבית כנסת או אם מישהו מכיר מישהו שכן שיפץ, אם ממש לא מוצאים המלצות אז לפחות מישהו שיש עליו ביקורות טובות בגוגל.

גם אם תקחו מישהו לא מוכר אפשר לתת לו לבצע עבודה קטנה ממוקדת רק כדי לבחון אותו. בדרך כלל מהניסיון שלי, אנשי המקצוע שהתחברתי אליהם והסתדרתי איתם היו אנשים מה"עמך" אנשים פשוטים, אבל ישרים ומקצועיים, לא קבלנים ממולחים מדושני עונג, שכל נשימה שלהם עולה מאה דולר.

יש עוד טיפ בעניין הזה, לקחת בעל מקצוע שיש לו מה להפסיד, למשל אם תיקחו קבלן דרך איזה יועץ עסקי שהוא בא דרכו והוא נותן לו הרבה לקוחות, או למשל קבלן שמוכר בקהילה, במקרים כאלה הוא ירצה להיות הכי הוגן איתכם כדי לא לאבד את השם שלו, מהצד השני אם תקחו איזה פלוני אלמוני לא אכפת לו להיות לא הוגן איתכם כי בדברים האלה לא יעזור לכם תלונה או תביעה זה פשוט לא עובד והוא נעלם לכם וממשיך לעבוד על כולם.

כלל 3: תכנון מלא ומקיף

לפני שניגשים לשיפוץ לתכנן את הכל מהחל ועד כלה, ולא לומר נתחיל בצעד קטן ונראה בהמשך, העיקר נתחיל כבר. לפעמים פרטים שמגלים באמצע או בסוף הופכים את כל מה שעשיתם לברכה לבטלה.

אם התאמצת יותר בתכנון ובזכות זה חסכת 800 ₪ האם זה שווה לך? גם לך תמיד כסף נמדד כמשהו מצומצם שיש בו שימושים חליפיים? למשל חסכתי 1500 ₪ זה 30 מנות שווארמה או 215 שקיות חלב 🍌 הרבה תועלת אז שווה לי להתאמץ עוד קצת בתכנון אפילו שאני כבר ממש רוצה להתחיל לעבוד ולהתקדם.

לדוגמה תכנון מיגונית ופיתוח חצר:

התכנון המקורי: הריסת גדר אבן (1,500 ₪ לטרקטור) + בניית גדר חדשה מאפס כדי להכניס מיגונית לשטח.

נקודת המפנה: עיכוב מקרי בביצוע שגרם לעצירה, חשיבה נוספת והתייעצות בשטח.

הפתרון שנמצא: הוספת המיגונית מזווית שונה ללא הריסה, וחיזוק קוסמטי בלבד לגדר הישנה.

החיסכון: אלפי שקלים על הריסה, פינוי ובנייה מחדש – בזכות עצירה קטנה למחשבה לפני שמפעילים את הפטיש.

לפעמים גם תוך כדי התכנון יש מקרים שהגדלת ראש אפילו קטנה יכולה לחסוך הרבה מאוד כסף, לדוגמה רציתם להתקין מזגן מרכזי לכל הבית: להנמיך תקרות גבס, להריץ שרולים ולשלם 22,000 ₪. אבל כשעצרתם לחשוב על אופי השימוש, גיליתם שכרוב שעות היום צריכים קירור רק בחדר אחד או בסלון. התקנתם מזגן עילי ייעודי ב-2,300 ₪ כולל טכנאי. חסכתם 20,000 ₪ בהתקנה, ועוד מאות שקלים כל חודש בחשבון החשמל.

כלל 4: פיננסים

העיקרון הראשון הוא לוודא שההכנסות גדולות מההוצאות באופן שוטף, הבסיס לכל יציבות הוא לשמור על תזרים חיובי בשוטף.

יש ספר מאוד חשוב שנקרא איך לחתן ילדים, שם הוא מסביר כמה עקרונות חשובים, איך בתור אנשים שלא בורכו בשפע כלכלי יוצא מן הכלל, ניתן וחייב לתכנן את הכסף בצורה שנוכל לא רק לעשות שיפוצים ולחיות טוב אלא גם לחתן ילדים בבוא העת.

שוק ההון זה לא מילה גסה, וזה רלוונטי גם כשאתם כרגע חוסכים לשיפוץ גדול בעוד 5-10 שנים, שימו בינתיים במניות במקום שזה יפסיד מערכו בגלל אינפלציה זה יעלה, אולי אפילו בהרבה, 8% ממוצע שנתי זה גם משהו.

העיקרון השני להימנע מהלוואות- לא נכנסים לשיפוץ מחובות. משפצים רק ממה שיש.

העיקרון השלישי מרווח ביטחון של 15% בכסף ובזמן, תמיד אבל תמיד יש הפתעות.

העיקרון הרביעי, הונאות לא חסר, גם בקרב הקהילות הכי שמורות, כל המציאות האלה של תשקיעו במשהו תתנו כסף ותראו החזרים מטורפים, הכלל הכי חשוב הוא אם זה לא נשמע אמיתי אז לא אמיתי, פשוט כך.

העיקרון החמישי לא לתת מקדמות גדולות, ולפני שמתחילים לסכם על לוח תשלומים לפי שלבי התקדמות-אבני דרך, ולעמוד בזה גם אם הוא יגיד מה אתם לא סומכים עלי? [קודם כל כן אתם לא סומכים עליו על אף שיש לו פרצוף נחמד] אבל פשוט זה ההסכם וגם ארגנתי כסף לפי שלבים, אין לי כרגע.

טקטיקה מצוייה אצל קבלנים במיוחד הלא אמינים שבהם, תשלמו לי מקדמה בשביל לקנות חומרים. לפעמים זה מוצדק אם זה לקנות משהו ממש יקר כמו התקנת נברשת 🌈, אבל ממה שאני ראיתי קבלן שמכבד את עצמו קונה קצת על חשבוננו הוא לא מגיע אליכם חנוק על השקל וכמו ילד בן 6 צריך כמה שקלים לקנות בטון ושפכטל. באופן כללי גם ניתן לבקש כתב כמויות סגור ומפורט, ולפי זה לקנות חומרים בעצמכם לפי מפרט מדויק שהקבלן נתן, זה חוסך את הקופון שהקבלן לוקח על החומרים.

העיקרון השישי- לחפש עוזפים ופריטים מיד שניה, למשל מטבח ב1500 ₪ מאייס, זה ברכה לבטלה לעומת מטבח ב5,000 ₪ מרגבה ביד שניה. "דבל של אחד הוא הכתר של אחר"

כלל 5: שלום בית

פגשתי מקרים רבים שבהם אחד מבני הזוג כמעט סגר עם איש מקצוע או קנה משהו, אבל החצי השני שלו [עזר כנגדו] לא היה מסונכרן באופן מלא, הייתה פדיחה בקיצור תסתנכרנו מראש ולא לסמוך שהיא בטוח באותו ראש ומה כבר יכול להיות.

כלל 6: הכרת המגבלות "דע את גבולות המברגה שלך"

עבודה עצמית (DIY) היא מבורכת, אבל צריך לדעת איפה לעצור. יש דברים ששווים עבודה עצמית (צבע, פירוק, גבס בסיסי, גיבון), ויש דברים שמכלול הסיכון בהם גדל מול החיסכון כשמישהו מקצועי עושה את זה (אינסטלציה ראשית, חשמל מתח גבוה, איטום גגות).

הכלל של ייעוץ ופיקוח מתחלק למקצועי ולא מקצועי.

אם זה פרויקט גדול אז ממש שווה לקחת ייעוץ מקצועי חיצוני כמו מפקח בנייה או בדק בית, או מהנדס /קבלן/יועץ בנייה, לא משנה העיקר שיהיה עין חיצונית שמבינה ומקצועית, הכי טוב מפקח בנייה שזה מישהו חיצוני שייראה פגמים שאין לכם סיכוי לראות או להבין, גם אם הוא ייקח 15,000 ₪ אתם מכסים את זה, כי הוא יגלה פגם במקום והקבלן יתקן אותו מיד לפני התשלום ולא בדיעבד אם בכלל תשיגו אותו.

שמעתי על הרבה סיפורים, אנשים היו אופטימיים או תמימים והאמינו לקבלן ראו שהכל לכאורה בסדר שילמו ושחררו, בחודשים הבאים גילו אינסוף פגמים, מצב לא נעים בכלל.

יש גם את החלק הלא מקצועי, אם זה שיפוץ קטן או שאתם ממש לא רוצים או יכולים לשלם למפקח, לפחות חובה לדבר עם חבר קרוב שכן וכדומה שעשה את זה ושיש לו ניסיון קצת יותר מכם בתחום, אפילו אם גם לכם יש ניסיון טובים השניים מן האחד.

יש גם החלק המקצועי הלא פורמלי למשל כל בעל מקצוע שתרימו אליו טלפון, ייתן לכם ללא עלות איזשהו ייעוץ טלפוני ראשוני כי מעצם זה שאתם שוקלים להגיד לו שיבוא להסתכל או לבצע משהו, אתם כבר פורסים בפניו את התמונה והוא מגיב על התמונה שלכם, וכך אתם תקבלו תמונה נכונה יותר של מה שאתם מסתפקים בו.

נכנס לזה גם עניין של אדריכלות ועיצוב פנים וחוז':

תכנון אדריכלי שמור לרוב לתקציבים גדולים, אך יש מצבים שאתם מרגישים שזה נצרך. העניין שהקבלן חושב על מה שזול, מהיר וקל לו לבצע, בעוד האדריכלית חושבת על מה שנוח ונוח לבית.

כדי ליהנות מהיתרון שלה בלי להיכנס להרפתקה פיננסית, סמנו שלושה כללים:

- **רק לפי המלצות:** עובדים אך ורק עם בעלת מקצוע שקיבלתם עליה חוות דעת מאנשים.
- **הקשבה לפני חזון:** סיכום מראש שהיא מגיעה לממש את הרצונות והצרכים שלכם, ולא להכתיב עיצוב שמתאים לתיק העבודות שלה.
- **ייעוץ ממוקד בלבד:** נסו להסתפק בשעת ייעוץ ממוקדת או בשרטוט בסיסי. אל תתפתו לטקטיקת המכירות הקלאסית ("חבל לשלם 1100 ₪ לשעה בשטח, בחישוב מהיר קח ליווי מלא ב-3,200 ₪"). הישארו נאמנים לתקציב שהגדרתם.

חוזה

אולי תופתעו לשמוע אבל כמה קבלנים שעבדתי איתם דווקא כן שמחו לשתף פעולה עם כתיבת חוזה וצינו שזה מראה על רצינות ומקצועיות, אז זה ממש לא בווה לבקש מהקבלן חוזה כתוב מה הוא הולך לבצע עם פירוט מלא של גורמי האחריות, מה כל אחד מביא, לוח זמנים, לוח תשלומים. זה לא מוריד לכם מהאגו וזה לא בווה לכם או לצד השני, להפך זה מראה שאתם רציניים ואחראים, ובעיקר יכול לחסוך כל כך הרבה אי הבנות וצער לאחר מכן.

הצעות מחיר

זה רלוונטי הן למי שמשפץ לבד והולך לכמה חנויות עם רשימת המכולת שלו לקבל הצעות מחיר, וזה רלוונטי גם למי שמחפש קבלן או איש מקצוע לביצוע משימה, קודם כל תרימו טלפונים לכמה אנשי מקצוע תקבלו משהו משוער, כמובן רוב הקבלנים יתעקשו להגיע אבל שיעו ויראו ויתנו הצעת מחיר ותסיימו יפה אני יעדכן אם רלוונטי, זה הכל לא להיכנע לשטיקים גם אם קצת לא נעים. בתחום השיפוצים, ובכלל, צריך לשים בצד את הבווה ולהגיד ברחל ביתך הקטנה מה שחשוב לכם.

קבלות:

מומלץ בחום להוסיף את המע"מ 18% ולבקש קבלה, עוד מראש לסכם על זה במחיר ולוודא שאת הקבלה תקבלו על שם החברה איתה אתם מתקשרים, ובזמן סביר מהתשלום [החוק מחייב מיד]. זה חשוב לאחריות של בעל המקצוע כלפיכם השם שלו עכשיו מרוח על השיפוץ שהוא עשה לכם, הוא ייקח את זה ביתר רצינות, כמובן יש חריגים אבל בכללי ממש מומלץ להוסיף 18% מאשר להפסיד 100%!!

כלל 9: לא להגזים

כמו כל דבר בחיים, אבל בשיפוצים זה קריטי, זה אומר לא להגזים ביותר מדי אופטימיות, גם לא להגזים בבירורים ומחשבות וצדדים צריך למצוא את דרך האמצע, להינעל על הדבר הנכון ולבצע. לא להגיד טוב נעשה גדר בלי יציקה עם יסודות בקרקע יהיה בסדר, בסוף זה יפול על הראש של מישהו, וכבר ראיתי כזה דבר. גם לא צריך לעשות גדר של בסיס של השב"כ בגובה 4 מטר. לא להגזים בכמות העבודה, תשמרו על עצמכם ועל המשפחה, בסופו של דבר זה המטרה שיהיה טוב למשפחה נכון? את הגב אתם צריכים כל חוליה שבו עד 120. לא להגזים בלהשקיע יותר מדי או להתקמצן מדי.

כלל 10: היו מקצועיים

כלל חשוב שלמדתי עם הזמן, לא לערבב עסקים וחברות, יש נטייה במיוחד במגזרים מסוימים.. שכל אדם שעושים איתו עסקים ישר הוא מתחבר אליך ונחמד אליך ומתחנף אליך, בכל תחום ובמיוחד בשיפוצים שיש כל כך הרבה הפתעות ואי הבנות, עדיף לנהל יחסים מקצועיים בלבד, הן מצד בעל המקצוע שמתייחס ללקוח נטו כאל מישהו שעושה איתו עסק כרגע וצריך להישאר מקצועי, והן מצד מקבל השירות שידע להעמיד דברים על מקומם הראוי להם.

מנסיוני האנשים הכי מקצועיים שעשו עבודה באמת ללא רבב הגיעו לא דיברו מילה שלא קשורה לעניינינו קיבלו כסף והלכו, לעומת זאת חברות מסוימות שאף אחד לא לוקח אחריות וכל רגע

סיפור מא.א.

כשקנינו מטבח היה לי מטבח זוועה, עובד תקין אבל נראה זוועה, ותמיד רצינו לחדש את זה אבל לא הייתי יכול מנטלית להוציא את הסכומים שביקשו בין 35-45 אלף וגם לא רציתי להתפשר על איכות ולקנות משהו בסיסי שיכול להירקב בקלות, בסוף אמרנו נלך על יד שניה, יש בשפע מטבחים טובים מאוד שעולים 40,000 ₪ במחיר של 3-5 אלף, מצאנו מטבח של רגבא שלאחר משא ומתן קנינו ב3,500 ₪, ושילמנו 5,000 ₪ לפירוק והתקנה, ואני בעצמי פירקתי את המטבח הישן ועזרתי למוביל ששילמתי לו כ600 ₪.

אחרי שבוע ללא מטבח, והשיש הראשי עם הכיור עדיין בחוץ, אשתי לא אהבה את הכיור וראינו שלא ניתן לנקות, ואז התחלנו לחפש מהר ראינו שהמחיר קצת מוגזם לטעמנו לכיור טוב לפחות 1,500 ₪ אבל אין ברירה לא רצינו משהו דפוק, אבל הכיור הראשון שאספתי מהחנות לאחר שבועיים המתנה לא היה במידה המתאימה על אף שבאתר היה רשום מידה שהתאימה לנו, אז עוד שבועיים חיכינו שגיע כיור בלנקו [טוב שהסכימו להחליף לנו בחנות ורק להוסיף את ההפרש]. בסוף היינו חודש בלי כיור, עד שהגיע כיור ראשון ואז החלפה ואז כיור שני והתקנה שלו. הלקח הוא לבדוק את הכל מראש, אאם אשתי ואני היינו בודקים כבר מהתחלה ורואים שלא ניתן לנקות את הכיור, היינו מזמינים חדש מיד וחוסכים זמן רב. בסופו של דבר כל המהלך של המטבח היה סייעתא דשמיא עצומה.

סיפור שנשלח במייל מבתיא

תובנה שהגענו אליה עוד לפני שהתחלנו ממש את הבניה אלא עוד בתהליך של הוצאת ההיתרים והשיחות עם השכנים: כאשר מדברים עם השכנים בשביל לקבל אישור יצא לנו עם חלק מהשכנים - לדבר עם האיש, כי הבעל לא היה בבית ואכן קיבלנו את אישורן שאין להן בעיה עם היציאה. על סמך זה חתמנו חוזה ורכשנו את הדירה. למעשה, כשהגענו לשלב החתימות - שני שכנים סרבו לחתום למרות שהנשים שלהם נתנו הסכמה. הגענו למסקנה, שבשביל לעשות עבודת שטח רצינית ולדעת באמת הסכמות או סירובים של השכנים - לא מספיק לדבר עם האיש, צריך לקבל את הסכמת הבעל ורק על סמך זה לקבל החלטות.

סיפור שנשלח במייל מ-מ.

לפני השיפוץ שעשיתי בבית רציתי לפנות לאדריכלית מתוך מחשבה שהרי כל מטר בבית שווה כ"כ הרבה שווה לתכנן אותו נכון כדי להרוויח עוד מקום בתכנון נכון.

לאחר המלצה של חוברת מסוימת פניתי לאחת מהאדריכליות כמובן שביקשתי המלצות וקיבלתי מספרי טלפון של משפחות שעבדו איתה התקשרתי אליהם ושכחו אותה בכל פה גם היה חשוב לי מאוד לברר האם יש לה גמישות ותסכים גם לתוכנית שלא תאהב וקיבלתי תשובה חיובית.

אחר שפניתי אליה אמרה שאינה רוצה לבקר בדירה כיוון שבלי זה היא צריכה מדידות ואחרי שיש מדידות היא רואה את הדירה כמו רנטגן כלשונה, היה לי תמוה אבל המשכתי ושילמתי לה אלפי ש"ח מקדמה.

לאחר המדידות רציתי לדבר איתה לומר לה את הכיוונים שאני חשבתי והיא לא רצתה כלל לשמוע רק אמרה לי שהיא תכין תוכנית ותראה לי.

אחרי שהיא הכינה את התוכנית היא העבירה לי את התוכנית שהייתה הרבה יותר גדולה ממה שחשבתי ולא רציתי כלל להגיע למחירים כאלו בכל זאת התלבטתי רבות והגעתי למסקנה שהתוכנית אינה מתאימה.

בשלב זה כבר לא היה עם מי לדבר היא המשיכה עם התוכנית שלה ואני ממשיך עם השרטוטים שלי תוך כדי שהיא שוכחת שאני אמור לגור בבית צריך להתאים לי ולא לתוכניות שלה (לשם הדוגמא היא רצתה להעביר את הסלון למקום אחר תוך שבירת קירות ויציקת תומכים בשביל שהסלון יהיה באורך 6 מטר שלפי התוכנית שלי הוא היה באותו מקום באורך 5 מטר מה שמספיק לי בשפע).

היא תכננה מקום למטבח בפינה מסוימת תוך שאני מסביר לה שאין אפשרות לעשות שם ניקוז היא התעקשה שאפשר לעשות שם ניקוז תוך כדי שהיא מסרבת לבקר במקום. הסוף היה שבניתי לבד בלי העזרה שלה ואז באחד השינויים שעשיתי היה לי טעות קשה מה שעשה לנו מדרגה קטנה באמצע הבית. אין לי מושג איפה טעיתי אולי הייתי צריך לומר לה בקול ברור אם אינך מסכימה לעבוד לפי הראש שלי אזמין אותך לדין תורה.

סיפור מא.א.

הייתי צריך להביא חצץ לחצר שלי בשביל אקווריום ולשטוף אותו, שטפתי בידיים, אחרי שעה כל הגוף שלפוחיות ונפיחות, הנס שלי שהפסקתי בזמן, הבנתי שיש פה איזו תגובה אלרגית, עשיתי מקלחת טובה לכשתי בגדים חדשים, בסוף לאחר כמה ימים וקרמים זה נרגע, חבל שלא לבשתי כפפות ונעליים סגורות במהלך העבודה. הלקח לפעמים יש דברים לא צפויים, איתני הטבע, צריך להיזהר.

אני לא נפלתי בפח יקוש ברוך ה אבל אשמח לשתף כמה טעויות שאנחנו עשינו בבניה ואולי לאחרים יעזור כדי למנוע אותן יכול להיות שלאחרים זה יהיה ברור מאילו ...

1. היה לנו תקציב מוגבל ובחרנו להשקיע אותו דווקא בתוך הבית בעוד שלא סיימנו עדיין חיפוי אבן ירושלמית, לאחר מכן שרצינו לעשות חיפוי (שכל השכנים סיימו) היינו צריכים להעמיד פיגומים בעלות של 4000 בעוד שאם היינו עושים את זה קודם היינו מתחלקים בעלויות עם השכנים בכל הקומות. לכן הכי מומלץ לבצע את הפעולות החיצוניות כאשר כבר קיימים פיגומים.
2. כאשר מוסיפים מקלחת וכדו - מתעסקים בשירותים/מקלחת הקיים כדי למשוך משם נקודות מים. אצלנו עשו זאת והזיזו את המיקום של האסלה, במקום שזה יהיה קרוב לקיר - התרחק 1/2 מטר. יש לוודא מראש עם הקבלן את הדברים האלו ותמיד אפשר לתכנן את הדברים בצורה יפה יותר (הכל ענין של כסף ותכנון).
3. מיקום של השקעים, לא חשבנו על זה הרבה והנחנו לפועלים למקם לנו את השקעים והמתגים איך שנראה להם - טעות! מתג חייב להיות במקום קצת גבוה ולא נגיש מידי לילדים (אצלנו קרה יותר מידי פעמים שהדליקו בשבת) וכן תמיד כדאי למקם לפחות שקע אחד גבוה למזגן / מאוורר / קוטל יתושים. בנוסף אצלנו הקבלן הבטיח שיעשה שני שקעים במקלחון - תוך כדי בניית קיר הבלוקים אני רואה שהוא לא הכין תעלה להכין תשתית חשמל לכיוון השקע, כשניסיתי להגיד לו על כך הוא אמר שהכל יהיה בסדר ויטופל, בפועל לאחר הדבקת האריחים על הקיר זה כבר לא היה מעשי ואז הוא ניסה להתחמק מזה ובסוף זה לא נעשה כמובן ונשאר שקע אחד - מסקנה לא לתת לתהליכים להתקדם מידי אם משהו לא תקין לעמוד על כך בזמן.
4. המוזיאון - המסגרת אבן של המרפסת יש לתת את הדעת שהיא תהיה בגובה ובעומק נח לשיבה.
5. אם בונים לבד ולא כל השכנים ביחד קריטי לפרוס רשת הגנה מתחת כדי שלא ייפול לכלוך אבנים וטיח - זה יכול לגרום כל כך הרבה בלאגן ונזק וחבל.
6. בדר"כ אחריות של בניה כשנה בלבד, אצלנו דווקא שנה אחרי התחילה רטיבות במקלחון בצורה כזו - בין האריחים ברצפה ובקיר הופיע כעין "קצף לבן" פירורים של טיח שנובעים מרטיבות כלואה. אין לי עצה איך למנוע את זה רק לומר שאם יש מישהו שיכול להיות עם הפועלים, 'ולעמוד להם על הראש' כדי לוודא שמייבשים בין שלב לשלב ולא נשארת לחות... הרבה הצלחה וסיעתא דשמיא, העיקר להתפלל לפני הכל.

סיפור שנשלח במייל מש.פ.

- א. כמובן כולם אומרים לשמור על הכסף, ולא לשלם מראש, אבל הערבים (בעיקר) אלופים לעשות 80 או 90 אחוז מהעבודה ואומרים שיגמרו אח"כ בפינישים, ולבקש את כל הכסף שעל אותו סעיף, וללקוח 'לא נעים' להוריד 10 אחוז..., כלל ברזל - עשו 90 אחוז יקבלו 90 אחוז מהכסף!! להכניס את זה בחוזה. אם לא, רשימת הפינישים הולכת ומתארכת והסכום שהשארנו לפינישים מכסה בקושי חצי... וכמובן תחפש אותם אח"כ... זה דבר שמתבטא בעשרות אלפי שקלים ממש!
- ב. לצערי עבדנו גם עם קבלן יהודי ופועלים ערבים, וגם עם ערבים ישראלים ומפקח יהודי וכו'וכו', ולמסקנא -- צריך לברר טוב טוב שהם אמינים. מכל המגזרים!!!...וד"ל.
- ג. עדיף להשקיע את הכסף בחומרים 'יהודים' בפרט ריצוף וסניטריה וכו', זה לא סתם. ויש בזה כמה וכמה סיבות. גם איכות וגם שלא ישכנעו אותך על דוגמאות וכד' שזה דומה ואותו דבר, וגם לך תשיג אח"כ חלקים של זה וכו'. יישר כח. יצחק.

סיפור בשם ר. מבני ברק

ראינו מודעה בבני ברק "ניר נגר מומחה מטבחים", פנינו אליו והוא התפאר שעבד אצל הרב עובדיה והרב אלכז וזרק הרבה פרטים, דיבר בעברית יפה, ורכש את אמונו, הזמנו ארונות ומיטות ומטבח והוא אמר שהכל יהיה מוכן עד שייכנסו לבית, נתנו לו מקדמה 10,000 ₪ והתחיל להביא ארונות ולהרכיב אותם, ואז עזב ואמר כל פעם עוד שבוע עוד שבוע, מאז אנחנו ככה מעל 5 חודשים, נגרים אחרים שהבאנו לסיים את העבודה אמרו שאין מה לעשות עם זה המסילות לא שוות, בהתחלה הבטיח ארונות ממותג ידוע בסוף הביא לנו ארונות באיכות ממש ירודה כמו מעזה, ככה כל המשפחה חיה על קרטונים ומזרונים תקופה, בהמשך התברר שהוא פרסם הרבה בבני ברק ועשה הונאות לעשרות אנשים בבני ברק, ושקוראים לו בכלל עיסאם דף אללה.

צריך להבין האנשים האלה אין להם מצפון, מבחינתם זה מצווה לעשוק את בני ישראל [ואכמ"ל]. מקווה שעזרתי למישהו ושוב לא יפלו בפח ותבדקו ותיקחו רק עם המלצות טובות.

קורה הרבה שתוך כדי שיפוץ נתקעים ומשנים תוכניות ומגלים דברים שלא חשבו קודם, לכן קריטי לשבת מראש לתכנן את הכל ממסד ועד טפחות, מבחינת עלויות, הנדסה, בטיחות, גמר, יופי נוחות וכדומה. למשל הורדתי קיר שהיה באמצע איזה חדר [שאני בנית את הקיר הזה שנתיים קודם לכן] ותכננתי להרוס את המבנה מהיסוד או רק לשפץ אותו אבל אז לאחר התייעצות בטלפון עם מהנדס התברר שהפרופילים בתקרה לא מספיק חזקים וכן כדאי שיהיה לפחות קיר תמך באמצע, אז סתם שברתי ובניתי את זה מחדש.

* * *

סיפור מי.א

על כמה חשוב תמחור נכון ולהיות מודעים לטריקים הנפוצים, ולרשום הסכם מראש, וגם להימנע מיחסי חברות חמים מדי מצד הבעלי מקצוע.

לאחרונה רצינו לקנות מיגונית לבית ופינו לבית חשתי חברות אחת הציעה 71,000 ₪ כולל מעמ מזגן הובלה מנוף והכל והשנייה אמרה 60,000 ₪ שבהתחלה חשבתי כולל הכל בסוף בגלל שהייתי טרוד ולא סיכמתי כמו שצריך התברר שזה פחות השתלם והם גם לא היו אמינים בכלל כמו שיסופר להלן,

לחברה קראו אלמוג מרום שזה מופיע באתר פיקוד העורף או לפחות כך הם הציגו עצמם ושלחו מסמכים של החברה הזאת, כבר מהשלבים המוקדמים הכל היה מין התרברבות כזאת וחנפיה, הצליחו להרדים אותי בשמירה, היו כ-3 גורמים שונים שטיפלו בי לא ברור מי מערבב את מה אבל יצאתי מעורבב כהוגן, בהתחלה קבענו מחיר של נדמה לי 60,000 ₪ כולל הכל, ואז הביאו את הטריק של המעמ כמובן, וזה יצא 71 כולל מעמ והכל, ואז גם זירזו ואמרו אם היום נביא את זה נעשה לך הנחה, טוב הסכמתי שיביאו היום אז אמרו באזור 6 בערב, בסוף הגיעו ב-12 בלילה אחרי שכבר ישנתי ואני יוצא אליהם למנוף מבולבל כזה מעביר להם כסף בלי שהמיגונית הגיעה ובחנתי אותה בכלל, באורח פלא איך שעשיתי העברה הוא שלח הודעה ואז המיגונית צצה [היו שם פגמים בסגירת הדלת, חלון בחצי גודל ממה שהראו לי, כיסוי מנורה חיצוני חסר].

אחרי שסיימו הוא ממש התחנן לטיפ מזומן למנופאי שעבד קשה, כולם שם ערבים שמתחזים לישראלים מאוד חנפנים ושקרנים כך מתברר בסוף, ... סופו של דבר שלא הייתי מרוצה מהמרמה הזו ורציתי להחזיר את המיגונית הפגומה עם החלון צינוק, וגם לא סיפקו חשבונית לקח חודש בערך לרדוף אחריהם אף אחד לא ענה לי, בסוף דרך חבר ואחרי חודש בערך קיבלתי חשבונית מחברה אחרת, זאת אומרת הם אמרו לי שהם אלמוג מרום חברה מוכבדת, בסוף שלחתי כסף לחברה אחרת [אמרתי מה אכפת לי כל עוד אני מקבל מיגונית וקבלה אבל באמת זה דגל אדום] וקבלה מחברה שלישית, הבנתי שאין עם מי לדבר נפלתי על רמאים, לפחות שמישהו ילמד מכל זה את הלקחים אני למדתי על הכסף שלי.

סיפור שיפוץ מא.א.

טבלאות ותמונות מלאות של שיפוץ דירה, כולל הסיפור בקצרה, תכנון והוצאות.

עברתי לפני שנתיים מבני ברק לאופקים, משכירות 3,000 ₪ בבני ברק קומה 3 בלי מזגנים לקרקע באופקים. רציתי את הזכות לחנות את הרכב בלי לקבל דוח או לקום בחדרה אם הפקח כבר הספיק דו"ח... 😊

קנינו בית קרקע 80 מ"ר בנוי על 250 מ"ר מגרש, במיליון שקל, הבית ממוקם באזור [שמקווים שהוא מתחרד] של מישור הגפן באופקים. השטח הבנוי צנוע ביותר. הבית בנוי בשיטת בנייה זריזה וזולה שהייתה מקובלת אז, לאורך הדרך היו לי חששות גדולים לגבי חוזק המבנה שעשוי מעץ ומצופה גבס, בסוף יצא שהעץ בפנים חזק מאוד, וזו שיטת הבנייה המקובלת בארה"ב, ועם הזמן למדתי איך לעבוד עם מה שיש וזה לא גרוע בכלל ונרגעתי.

בבית היה ריצוף ישן בכל מיני גוונים – מין פסיפס של שאריות ריצוף, כנראה כאלה שהדייר הקודם מצא ברחוב. בכל הקירות היו דיבלים אדירים למסכים, כנראה לכל קיר היה מסך משלו, שיגעון 🤪 אז היה צריך להוריד הכל ולשטח ולצבוע. מטבח, ואמבטיה, היו מיושנים היה צריך לחדש לגמרי. ורהיטים, כמובן. החצר הייתה תוהו ובוהו עצים והזנחה הכל גיבובי שמאטעס, אז בחצר כבר נפטרת מרוב הבלגן ועדיין לא התחלתי לשפץ, המשך ועדכון יבוא בעז"ה. במבט לאחור היה יותר שווה כנראה לקנות בית משופץ, כי גם אחרי הרבה עבודה וכספים זה עדיין בית מיושן שדורש תחזוקה, אבל הכל זה סייעתא דשמיא אדירה על העבר ובעז"ה גם העתיד. אני אצרך טבלאות של תכנון והוצאות ואז תמונות להמחשה קצת.

טבלה 1: עלויות רכישת הדירה

פירוט	סכום (₪)
תשלום ראשון במעמד החוזה	100,000
תשלום שני למוכר	75,000
מקדמת מס שבח (עבור המוכר-על החשבון)	75,000
העברה בנאמנות (לעורך דין)	30,000
משכנתא (סכום ההלוואה)	720,000
תיווך	15,000
יועץ משכנתאות (יוסי)	6,500
עורך דין	5,850
שמאי	750
העברות לבנק הפועלים (משכנתא)	564
נוטריון (לעורך דין)	303
רישום הערת אזהרה לבנק	159

טבלה 2: הוצאות על שיפוצים מרכישת הדירה עד היום

#	תיאור ההוצאה / סיבה	סכום (₪)
1	צבע לתקרה	240
2	צבע לקיר סופרקריל משי	530
3	אליהו עוזר	232
4	מכונת קרמיקה עזריקים	900
5	מכונת קרמיקה זבל [שנקנתה מהשטחים]	220
6	קרמיקה 60 מ"ר והובלה	3,900
7	חומרים וכלים (גבס וקרמיקה)	2,603
8	ספה, מיטה ומקרר יד 2	1,250
9	הובלה של הכל מב"ב לאופקים	1,700
10	3 דבק 500 לקרמיקה	135
11	2 ארונות פשוטים מאייס	238
12	ארון ושידה	640
13	שולחן סלון	770
14	כיסא נוח	70
15	פרקט הכי זול לחדר צדדי	500
16	וילון ושרפרף	190
17	איקאה (וילון, פח, ארגונית ועוד)	332
18	מזגן לחדר צדדי + טכנאי כי קרעתי צינור	1,321
19	מזוזות	510
20	אור לחדר צדדי	280
21	מיטות יהודיות	4,300
22	מדפים השלמה לחדר הורים	300
23	4 כיסאות סלון	500
24	ציוד רשת וחשמל לרשת ביתית	1,100
25	מצלמת רשת	100
26	מזגן למטבח וחדר שינה	2,300
27	חומרי קרמיקה לאמבטיה	175

#	תיאור ההוצאה / סיבה	סכום (₪)
28	קרמיקה וחיפוי דמוי שיש	2,174
29	דבק הייטק	420
30	שיפוץ אמבטיה קומפלט (לקבלן ברוך)	20,000
31	חומרי איטום וכדומה לאמבטיה (כ-10 סיליקון)	350
32	ארון אמבטיה וכו' באיקאה	732
33	סיקה, כיסא ועוד	297
34	צנרת למזגנים	280
35	אביזרים לאקוריום מאלי אקספרס	158
36	מטבח יד שנייה של רגבה	3,000
37	הובלת המטבח (יוני ואני)	600
38	התקנת מטבח ויקטור	5,000
39	צילינדר דלת כניסה	350
40	תאילנדי להורדת מתכת	200
41	הורדת גדר בטון ומצע טרקטור וג'יפ	2,100
42	צנרת ברוך לקראת מיגונית	2,600
43	מיגונית 3x3 כולל התקנה	67,200
44	תאילנדים - משימות מיגונית	300
45	חומרים לגבס מחדש בסלון	790
46	עוד חומרים לגבס ומברגה לסלון	528
47	שקעי חשמל לסלון	69
48	שפכטל, ופולייג לאיטום גג	292
49	פועלים לגבס תקרה (3 פעמים בערב)	1,000
50	עוד 4 אומות וברגים	92
51	פרקט חדש לסלון (18 מ"ר)	1,094
52	מצלמות נוספות כולל אביזרים	150
53	השלמות צבע נירלט ו-4 גבס לקיר	650

סך הכל הוצאות שיפוץ: 135,762 ₪

קצת תמונות להמחשה:



חצר לפני השיפוצ



חצר לפני - זווית צדדית

טבלה 3: תוכנית 10 הנקודות לסיים השיפוצים

#	תיאור המשימה	טווח זמנים	עלות משוערת (₪)	הערות ודגשים לביצוע
1	גמר סלון ב'	07/26 - 08/26	5,000	חידוש ושיפוץ הקיים (ללא פירוק). כולל גבס, איטום, צבע וארון.
2	שיטוח חצר אחורית	09/26	900	דחוף לסוכות: הכנת השטח + באגר לפילוס כלפי חוץ ומצע.
3	ריצוף משחק ופרגולה	09/26	3,000	פרגולה+קני במבוק לסוכה כשרה, וצל בימות השנה, ריצוף משחק (משטחי גומי / דשא).
4	איטום ושיפוץ קורות העץ בגג	10/26	600	כיסוי פתחים ברשת אינטרגלס + איטום פוליאג בעץ לפני הגשמים.
5	שיטוח חצר מרכזית וקדמית	11/26	2,100	הכנת השטח + באגר לפילוס ומצע.
6	תחזוקת גדר מקיפה	12/26	5,000	בדיקת תשתית לגדר חיה/צמחייה + ובטון היקפי.
7	גדר קדמית, שער נגרר ודלת כניסה	01/27	10,000	יציאת חגורת בטון בחלק התחתון של הגדר לפי הצורך.
8	יריעה גיאוטכנית, אבני מדרך וחלוקי נחל	02/27	5,600	טוף כהה, אבני מדרך פראיות בניגודיות לבן/שחור מעל היריעה.
9	אדניות ומערכת השקיה ממוחשבת	03/27	2,000	הצבת אדניות בצדדים, שתילה וחיבור טפטפות ב"טייס אוטומטי".
10	גמרים, תאורת חצר ואלמנט מים	04/27	3,000	חשמל מקיף, תאורת נוי, דגים.



שירותים באמצע העבודה



חצר לפני - מבט רחב



שירותים אחרי השיפוץ



שירותים לפני השיפוץ



מטבח אחרי - מבט סופי ושלם



מטבח לפני השיפוץ



מטבח רגבה יד 2 מורכב



נרגענו מהאבק – עכשיו למחשבון

בפרק הבא נצלול לתחום הכלכלי: האם עדיף לקנות דירה או לשכור ולהשקיע בשוק ההון? נתונים, מספרים וניתוח מעשי.

הקדמה

לאחרונה פנה אלי חתן צעיר והתחיל להתייעץ איתי על רכישת דירה עוד בשבע ברכות, הרגשתי שהוא ממש לא יודע כלום, תמים מדי, אין לו עדיין הון עצמי בכלל, הוא בונה על המאות אלפים שתכף ייפלו עליו מההורים משני הצדדים כפי שהובטח לו, הסיבה שהוא היה כל כך להוט ולחוץ כי הוא בטוח שכל חודש שהוא בשכירות אלפים הולכים לפח, וקשה לו כל חודש כזה, אילו רק היה יודע שייטכן שכדאי לו להתייבב, לראות שיש לו הכנסה יציבה, אולי אפילו להשקיע את ההפרש שבין שכירות של 3,000 ₪ ל-7,000 ₪ של משכנתא ותחזוקה בשוק ההון - כפי שנראה בפרק. לאור כל זאת ועוד אי אפשר לדבר על נדל"ן בלי לגעת קצת בנושא הכלכלי.

למה הדירות כאלה יקרות? והשאלה הניצחית מה עדיף קנייה או שכירות?

* * *

יוקר הנדלן בישראל

גם אני עד היום הייתי בהרגשה שבישראל הדירות הכי יקרות, אבל מה אומרים הנתונים?

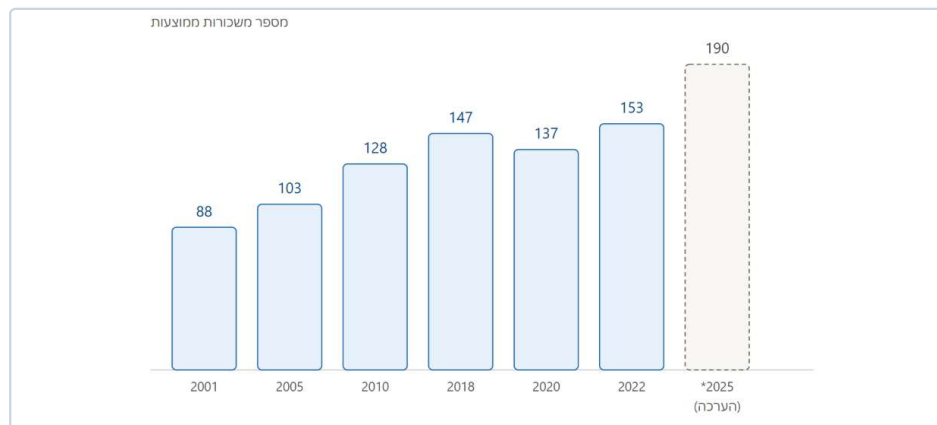
נתון ראשון משווה את ישראל לשאר העולם בנתון של כמה שנות הכנסה מייצג מחיר הדירה. בהשוואה בקרב מדינות OECD: לפי מדד נומבאו, ישראל ממוקמת במקום ה-11 מתוך 38 מדינות מפותחות במדד שנות הכנסה-מחיר דירה. היא אינה היקרה ביותר בעולם, אך בהחלט נמצאת בשליש העליון והתקציבי-תובעני. מצורפת תמונה להמחשה - מדגם מייצג של מדינות יקרות ומדגם מייצג של מדינות זולות (מקורות [13]):

המדינות היקרות ביותר 10		המדינות הזולות ביותר 10	
1	זרם קוראיה 22.2	1	ארצות הברית 3.3
2	קולומביה 18.1	2	ונצואלה 6.5
3	צ'ילה 15.6	3	איסלנד 6.7
4	פורטוגל 14.7	4	אירלנד 6.7
5	סלובקיה 14.0	5	בלגיה 6.8
6	ישראל ★ 13.7	6	ניו זילנד 7.3
7	צ'כיה 13.5	7	הולנד 7.7
8	סלובניה 13.0	8	שוודיה 7.7
9	הונגריה 13.0	9	פינלנד 8.0
10	יוון 13.0	10	אוסטרליה 8.1

השוואת מחירי דירות בין מדינות OECD (מקור: Numbeo) [13]

מקורות: https://www.numbeo.com/property-investment/rankings_by_country.jsp

נתון שני - השינוי ההיסטורי בישראל: הנתון המשמעותי באמת הוא המגמה לאורך השנים. בעוד שבשנת 2001 נדרשו כ-88 משכורות חודשיות (כ-7.3 שנים) לקניית דירה, בשיא הגענו לכ-190 משכורות (כ-15.8 שנים). כיום, בעקבות תזוזות בשוק, הנתון עומד על כ-160 משכורות חודשיות (כ-13.3 שנים).



מגמת מחירי דירות בישראל לאורך השנים

נתון שלישי - יחס השכירות לעומת קניית דירה: בכל מדינה מתוקנת יש איזשהו אינטרס לכלכלנים לשמור על איזון בין מחירי הדירות לשכירות, שאנשים ירצו ויוכלו לגור בשכירות או בבית משלהם. המאזן אומר כמה שנות שכר דירה מגיעות לשווי של דירה שלמה? התשובה הזו, שנקראת בפי הכלכלנים "יחס מחיר לשכר דירה" היא בעצם מאזניים שבדקים את היחס בין עלות הנכס המלאה לבין עלות השכירות השנתית. בצד אחד של המאזניים מונח מחיר הרכישה המלא של הדירה. בצד השני מונחות 'משקולות' של שכר דירה שנתי. הניתוח פשוט: כמה שנות שכירות צריך להעמיס בצד אחד כדי להגיע למשקל הכבד של הקנייה בצד השני?



השוואת מחירי דירות ושכירות

השורה התחתונה: הדיור בישראל אכן התייקר כמעט פי שניים בערכו הריאלי תוך שני עשורים, מה שיוצר הרבה יותר התעסקות וכסף רק לזכות לקורת גג.

* * *

לקנות או לשכור? השאלה הנצחית

למה עדיין שואלים את השאלה הזו? ולמה אין תשובה ברורה?

עושה רושם שכל אחד משוכנע בדרך שלו, ומאוד קשה להוכיח אחרת, כי אין תשובה חד-משמעית; זה תלוי בהרבה גורמים ייחודיים לכל אחד, וגם החישובים מורכבים כל כך, שקשה להצליח תוך כדי שיחת חברים לחשוב ולחשב הכל. בפרק זה נפרק את זה לגורמים וננתח כל מקרה לגופו. בחלק הפרקטי עליו כמה נקודות כלליות, ויש את החלק של החישוב הכלכלי שנצלול לעומק.

להלן כמה נקודות למחשבה בחלק הפרקטי:

1. **האם יש לכם הון עצמי?** עם 10% נוספים לעורך דין, מתווך, יועץ משכנתאות, ומרווח ביטחון? מצד אחד, אם אין לכם כרגע הון עצמי ויכולת להיכנס להרפתקה הזו, כולל כל ההוצאות הבלתי צפויות, ואם המשפחה והבריאות שלכם לא יצאו מזה בשלום – עדיף שלא לקנות דירה. גם אם אתם "מדממים" שכירות כל חודש, תחשבו שזה לא נורא בכלל. יש כאלה שחיים ככה כל החיים ולא קרה כלום; הם משקיעים את הכסף שלהם במניות ובנכסים אחרים, וכפי שנוכח בחלק הכלכלי, יש מקרים שבהם השקעה לאורך עשרות שנים תניב לכם מספיק כדי למשוך מזה שכירות גם בפנסיה. מצד שני, יש בעלי לב אמיץ (אולי אמיץ מדי): התאבדו על הדירה, הביאו גמ"חים מכאן ועד אמריקה, בתחוננים הפעילו את כל המשפחה והקשרים שלהם. לבריאות, שיהיה. [מבצעי 20/80 או 10/90 הרבה פעמים אשלייה ומלכודת מסוכנת אם אין הכנסה חודשית שתממן משכנתא ואת ה-80% בבוא העת].

בישראל של 2026 המשקל נוטה, בממוצע ארצי, לכיוון של כ-32 שנות שכירות כדי "לכסות" מחיר קנייה. במרכזי הערים היקרות – תל אביב וירושלים – המספר מזנק לכ-45, ומשכנתא על דירה ממוצעת שם דורשת יותר מכל המשכורת הפנויה של משק בית טיפוסי. בפריפריה, לעומת זאת, המאזן עדיין נוטה בבירור לכיוון הקנייה: בבאר שבע היחס נמוך פי שניים, והתשואה משכירות גבוהה בהתאם.

זו לא תמונה ייחודית לישראל. ברחבי העולם קיים ספקטרום רחב: בדרום קוריאה ובהונג קונג לוקח כמעט מאה שנות שכירות להשוות למחיר קנייה – דירות מאוד יקרות. בקצה השני, בארצות הברית ובדרום אפריקה, פחות מעשר שנים מספיקות – שם הקנייה כמעט תמיד המסלול המשתלם. ישראל יושבת באמצע הטווח הזה, לא קיצונית לכל כיוון, אך מספיק כבדה כדי שהחלטה לא תהיה טריוויאלית.

מעניין להיזכר שהניסיון הרציני האחרון לשנות את זווית המאזן בישראל היה ועדת טרכטנברג, שהוקמה ב-2011 בעקבות מחאת האוהלים. הוועדה ניסתה להוריד את המחיר עצמו – פחות מיסוי על קרקעות, יותר דיור בר-השגה, פיקוח שכירות – במקום להשפיע רק על תנאי המימון. אך כפי שמצא מבקר המדינה כמה שנים אחר כך, רוב ההמלצות אומצו רשמית ויושמו רק בחלקן. המאזן שהיה אמור להתאזן מלמעלה נשאר, בסופו של דבר, כבד באותה מידה.

מה שקובע כדאיות השקעה בנדלן הוא כיוון המאזן, יחד עם כלל המשתנים: זמן, משמעת עצמית של השקעת ההפרש בשוק ההון, תשואה בשוק ההון, שיעור הריבית, השכירות. וכמובן העדפות אישיות וצורכי המשפחה.

כמו שניתן לראות אין הלימה בין מחיר הדירה להכנסה משכירות, זאת אומרת גם אם הדירה יקרה פי 2 השכירות יקרה פי 1.5 מכיוון שזה נמדד גם ביכולת של השוכר לשלם אותה, בדרום (באר שבע, אופקים, דימונה): דירה ב-1.2 מיליון ₪ מושכרת ב-3,500–4,000 ₪ (תשואה של -3.5% (4.2%). במרכז (תל אביב, רמת גן): דירה ב-3.5 מיליון ₪ מושכרת ב-7,000–8,000 ₪ (תשואה של 2.1%–2.4%).



תשואות שכירות לפי אזורים בישראל

2. האם השתקעתם מספיק שתוכלו לקבוע את מקום מושבכם לעשר השנים הקרובות

לפחות? אחרת ההתעסקות בקנייה ומכירה של דירה ושיפוצים ותשלומי מס ואגרות שונות אולי לא שווה את זה. לפעמים הזמן עובר מהר ועד שהשקיעו את הנשמה בבית הזה צריכים לעבור כי האזור לא התחרד כמו שרצו או כי גילו שהאזור ממש לא סימפטי, או גילו שלאורך זמן אין תעסוקה טובה באזור, לפעמים זה דברים שחובה לברר לעומק מראש ולפעמים רק לחשוב קדימה, מכיוון שבמכירת דירה יש מיסים וסיבוכים, והרבה כאב ראש, אין מה להשוות בין קניית דירה ראשונה לבין מכירת אותה דירה וקניית אחרת. שמעתי כבר על מקרים שקנו דירה זולה אבל אז גילו שכנים נוראיים שכונה מפחידה שאף אחד גם לא ישכור בה דירה כזו ויצאו משם בהפסד משמעותי. מומלץ לפעמים לשכור דירה זולה במקום ששוקלים לקנות גם אם זה יהיה שנה - לא נורא, עדיין יכול להיות שווה את זה.

3. **סגנון המשפחה:** מה סגנון המשפחה שלכם? מצד אחד רוצים ואוהבים להיות מקובעים לעיר אחת אזור אחד דירה אחת, חשוב לכם יציבות? לשפץ את הבית איך שבא לכם? לדעת כמה תשלמו כל חודש על משכנתא מאשר משכיר שמעלה שכירות? כל החישובים להלן שנשווה בין כדאיות כלכלית של שכירות או קנייה לא רלוונטי כי המשפחה רוצה יציבות ובית משלה, ובעל בית שלא מקפיץ מחירי שכירות או שיש לו גחמות כאלה ואחרות. בישראל לצערנו השכירות לטווח ארוך לא קיים ואין לאף בעל אינטרסים אינטרס לעשות את זה, ולכן מי שרוצה יציבות של מגורים בזול זה בעיקר קנייה. מצד שני, יש כאלה שהפוך: לחיות בשכירות אומר שאין לכם דאגות על שיפוצים ותחזוקה, אתם ניידיים יכולים להחליט איפה אתם גרים בלי יותר מדי מאמץ, כיף לכם הגמישות לעבור דירות מדי פעם בהתאם להזדמנויות שיש.

החישוב הכלכלי קנייה מול שכירות- הקדמה קצרה

1. בחישובים בספר ובמחשבון אנחנו מדברים במספרים נומינליים ישרים – המספרים שתראו בחשבון הבנק ובחווזה. מכיוון שהחישוב הוא כמה כסף במספרים הקונה והשוכר יישארו לאחר 30 שנה, החישוב לא מחשב מה הם יקנו עם הכסף או זה שהמשכורות יעלו והמשכנתא הקבועה תישאר קפואה. [במילים אחרות אנחנו לא מתחשבים באינפלציה כי היא פוגעת בקונה והשוכר בשווה].
2. [לא נחשב ארנונה חשמל מים ועד בית, כי בין בקנייה בעל הבית משלם ובין בשכירות השוכר משלם בדרך כלל].
3. משכנתא קל"ץ=משכנתא קבועה לא צמודה למדד, זאת אומרת שהתשלומים נשארים קבועים, זה המקרה שנדבר עליו בכל הפרק הזה, 100% קל"ץ. דהיינו לוח סילוקין שפיצר = מה שתשלם החודש תשלם בדיוק עוד 30 שנה.

ננסה לפשט את הדילמה בצורה של 4 סיפורים וננתח כל סיפור ואז נחשב אותו ונצא עם תובנות: הזוג הקלאסי, הזוג החסכן, אי אפשר לאכול את הבלוקים, וחכם מה הוא אומר.

קודם כל סיפור הרקע ומצב השוק הנתון:

1. זוג צעיר לפני קניית הדירה הראשונה שלהם, מסתפקים בין קנייה או השכרה כאשר שתי האופציות רלוונטיות רק חשוב לזוג מבחינה כלכלית לדעת מה האופציה שתשאיר להם יותר כסף אחרי 30 שנה!
2. עלות הדירה 1.5 מיליון ₪ מול שכירות של 4200 ₪.
3. עלייה של 3% בתשלומי השכירות ו-5.5% בערך הדירה בשנה [ממוצע רב-שנתי נומינלי משנות ה-90 ועד היום].
4. משכנתא קל"ץ על סך 1,125,000 ₪ בריבית 4.5% - החזר חודשי ל-30 שנה קדימה על סך 5700 ₪ [לפי לוח סילוקין שפיצר].
5. שוק המניות מניב כ-8% בשנה [משוער לממוצע של עשרות השנים האחרונות].
6. הון עצמי 426000 ₪ [25% מהדירה ועוד הוצאות כמו מתווך, עורך דין, שמאי, יועץ משכנתאות].

הזוג הקלאסי

עד היום שמענו על שני מחנות שכל מחנה משוכנע בצדקת דרכו הבלעדית. **מחנה הקונים** אומר שיש יתרון עצום בקניית דירה שמקבלים משכנתא, שזו הלוואה ענקית בתנאים נוחים שלא היה מתאפשר אלמלא קניית דירה, ואני מרוויח את עליית ערך הדירה שקניתי אותה היום בזול, ועוד טיעון משכנתא משמשת כהיסכון כפוי שאני מפריש כל חודש 5700 על דירה שתישאר שלי אחרי 30 שנה. **מחנה השוכרים** אומר, קודם כל חצי או יותר מתשלומי המשכנתא הולכים רק על ריבית אז מה ההבדל אם תשלמו למשכיר שלכם או לבנק? וגם אם קונים אז יש תחזוקה שיפוצים שיכולים להגיע למאות אלפי שקלים, בעוד שבשכירות השוכר לא דואג על זה בכלל, אז מחנה השוכרים מעדיף בראש שקט לשלם פחות בחודשי, ליצור את ההון העצמי בבורסה, ובסוף התקופה לפדות את מה שיש בבורסה, לעומת מי שהשקיע את כספו בבית שהוא צריך אותו לגור בו [משכנתא הפוכה לא שווה ולא מומלץ].

אז במקרה הקלאסי הזה אין אמת אחת, זה ממש תלוי במצב השוק. מבחינה כלכלית יבשה נטו, אין עדיפות מובהקת לקנייה או שכירות זה ממש תלוי כמה אתם חושבים שתשיגו בשוק ההון, וכמה עלות הדירה והריבית.

תרחיש דומה ל-2025 (ריבית 5.5%, שוק ההון 11%, עליית דירה 4%): השכירות מובילה בפער [במשמעת עצמית 0%]: תום המשכנתא (שנה 30) = שכירות מובילה ב-2,285,076 ₪ | סוף תקופת פרישה (שנה 60) = שכירות מובילה ב-119,763,523 ₪.

תרחיש דומה לטרם 2023 (ריבית 4.5%, שוק ההון 8%, עליית דירה 5.5%): הקנייה מובילה בפער [במשמעת עצמית 0%]: תום המשכנתא (שנה 30) = קנייה מובילה ב-4,357,155 ₪ | סוף תקופת פרישה (שנה 60) = קנייה מובילה ב-18,217,212 ₪.

לינק למחשבון: kind-ventures.org/rentvsbuy

במקרה הקודם של הזוג הקלאסי דיברנו על זוג ממוצע, שאת ההפרש שיש בין הוצאות חודשיות בקנייה [משכנתא+תחזוקה] לבין הוצאות חודשיות על שכירות, את ההפרש הזה הם פשוט מוציאים, אבל מה קורה כאשר את ההפרש החודשי לטובת השכירות יש לזוג יכולת ומשמעת לשים את אותו הפרש באופן קבוע וחודשי בשוק המניות? אז זה יצא במחשבון פער עוד יותר לטובת השכירות בטווח הארוך בהרבה מן המקרים, אבל היתרון במשכנתא שזה חיסכון כפוי שמחייב אתכם לחסוך אותו כל חודש, וגם שזה סכום התחלתי גבוה בהרבה מההון העצמי שלא היה ניתן להשיג ללא משכנתא.

בדרך כלל ההפרש בין הוצאות חודשיות במקרה קנייה לבין שכירות הוא לטובת השכירות, ואם לוקחים את ההפרש ושמים בשוק ההון חודשית, זה מביא לצבירת הון משמעותי. זוגות צעירים שמרגישים רע שמשלמים שכירות (כאילו זרקו 4,000 ₪) צריכים לדעת שלפעמים עדיף כלכלית להשקיע את היתרה במניות.

למשל בריבית 4.5%, שוק ההון 10%, עליית דירה 5.5%: תום המשכנתא (שנה 30) = שכירות מובילה ב-120,957 ₪ | סוף פרישה (שנה 60) = שכירות מובילה ב-75,875,182 ₪. (אם המשמעת הייתה 0% אז בשנה 30 קנייה מובילה ב-2,046,310 ₪ ובשנה 60 שכירות מובילה ב-39,178,664 ₪).

אי אפשר "לאכול את הבלוקים"

מכיון שכל הנידון מדובר על קנייה למגורים, גם אם אחרי 30 שנה הקנייה עדיפה כי היא משאירה יותר כסף, הקונה לא יכול למכור את זה בגיל מבוגר ולהנות מהכסף (משכנתא הפוכה לא שווה ולא מומלץ). מצד שני השוכר פודה את ההשקעה שלו ונהנה מהכסף וממשיך לשכור, ולפעמים פודה רק חלק מהרווח במניות לצורך השכירות והקן ממשיכה לעבוד. [בדירה להשקעה זה נטו שאלה של תשואה: ריבית, שכירות ועלות דירה מול מניות].

חכם מה הוא אומר? נשכיר ונשכור.

במקום אחד נקנה ונשכיר ונשכור במקום אחר, ככה מישוה משלם לי על המשכנתא או מממן לי את השכירות ואני יוצא עם דירה ביד אחרי 30 שנה בחינם, לכאורה ממש חישוב נפלא. **הטיעון בעד:** ניצחון בכל המישורים בהזדמנויות מוצלחות. **הטיעון נגד:** התחייבות וכאב ראש כפול, הפסדים ממשכנתא יקרה, שכירות ותחזוקה.

נביא 2 דוגמאות פרקטיות:

מתי שווה לשכור ולהשכיר? (ניצחון לנדל"ן): עלות דירה 800,000 ₪, שכירות נכנסת נטו (לאחר 5% תחזוקה/בלאי): 3,500 ₪, שכירות למגורים 3,500 ₪, משכנתא חודשית 3,406 ₪. ההון העצמי נמוך וממונף לדירה, השכירות מכסה את המשכנתא, בחודשי אין גירעון ואחרי 30 שנה יצא יותר הון ממניות שממוסות 25%.

מתי לא שווה לשכור ולהשכיר? (ניצחון למניות): עלות דירה 1,800,000 ₪, שכירות נכנסת נטו: 4,300 ₪, שכירות למגורים 4,500 ₪, משכנתא חודשית 7,665 ₪. נדרש הון עצמי גבוה שמוטב להשקיעו במניות, ובחודשי יש גירעון ענק של 4,000 ₪. שורה תחתונה: הזדמנויות קיימות בעיקר בפריפריה שבה יחס השכירות למחיר נמוך והשכירות קרובה להחזר המשכנתא.

* * *

מגורים בפריפריה-התעסוקה שיש במרכז לעולם תנצח

לאחרונה שמעתי סיפורים על אנשים שקנו בפריפריה והתחרטו כשראו שאין להם עבודה במה שמתאים להם (נהג מונית שלא מצא עצמו ונסע כל יום, מנהלת חשבונות ללא ניסיון שלא מצאה עבודה, איש מקצוע שנסע שעה לכל צד). במקרה כזה כדאי לגור במרכז, לעבוד במשהו שאוהבים ולהשקיע את ההון וההפרש החודשי בבורסה לפנסיה. מצד שני, לבעלי מקצוע מבוקש בדרום או גמישים בתעסוקה, פריפריה יכולה להיות משתלמת מאוד.

* * *

מקווה שנהניתם מהקריאה ושמצאתם בה תועלת מעשית. אשמח מאוד שתשתפו את הספרון עם אחרים: הספר תמיד זמין בקישור הזה kind-ventures.org/yibanebezedek.pdf בכתיבת הספר, באימות הנתונים, בחישובים ובמחקר הושקעו מאות שעות. אם הפקתם ערך ותרצו להשתתף בהוצאות המחקר והפיתוח דרך מערכת "קהילות" (חפשו: "קיינד וונצ'רס" וציינו: עבור "בונה בצדק"):

ultra.kesherhk.info/external/paymentPage/327866?categoryPage=1148&moked=kehilot-sit
e

תזכו למצוות, ובברכת הצלחה מרובה בכל מעשה ידיכם,

אריה אלפרובסקי.

נושא האינפלציה כדי לעזור לחישובים של קנייה מול שכירות

נסביר 3 מושגים:

- אינפלציה** = ירידה בכוח הקנייה של הכסף עקב עלייה בכלל מחירי המוצרים והשירותים במשק. המקור מהמילה INFLATE (להתנפח) — השוק מתנפח מבחינת המחירים, ולכן אותו שקל קונה פחות ממה שקנה בעבר (זוכרים שקניתם פעם מסטיק באגורה? 😊). ברוב המדינות המתוקנות קיימת אינפלציה ממוצעת בריאה של כ-3% בשנה.
איך זה משפיע על קנייה מול שכירות? לרעת השוכר: דמי השכירות אינם קפואים; הם עולים בהדרגה יחד עם המדד והאינפלציה כהוצאה שוטפת. לטובת הקונה (במסלול קל"צ): החוב הנומינלי לבנק קבוע, ולכן החוב הריאלי הולך וקטן עם השנים (השכר עולה אך ההחזר נשאר קפוא), בעוד שערך הדירה עולה נומינלית יחד עם האינפלציה.
 - ערך נומינלי** = ערך מספרי, מסתכלים רק על המספר בלי תלות במה שווה אותו כסף היום.
 - ערך ריאלי** = ערך אמיתי, מתואם לאינפלציה.
- ניתן לחשוב טיעון ולומר ברור כשמש שיותר שווה לקנות מאשר לשכור מכיוון שהיום אני מקבל כסף חזק של היום ומחזיר אותו לאורך 30 שנה כאשר הכסף אז יהיה שווה פחות, ובנוסף גם הדירה תעלה, אז זה ניצחון מכל הצדדים בחסות האינפלציה והמשכנתא ועליית ערך הדירה, כסף חזק שאני קונה איתו משהו זול היום, וגם בעתיד אותו כסף שאני אחזיר יהיה כסף חלש שמשלם על כסף חזק.
- הטיעון הזה שגוי ביסודו מכיון שהוא אוחד את הטלית משני הקצוות ומסתכל באופן צבוע במונחים ריאליים ונומינליים לטובתו, ממה נפשך, אם זה ריאלי אז נכון הכסף עוד 30 שנה יהיה כסף חלש שישלם את החזק אבל אתה לא יכול להתייחס לעליית ערך הדירה מכיון שהכסף שתמכור בו את הדירה יהיה כסף חלש שאתה יכול לקנות בו כמות קטנה של שירותים, אם לפני 30 שנה היית קונה 4 בתים ב-9 מיליון אז היום בית אחד בלבד עולה 9 מיליון.
- ואם נסתכל באופן נומינלי מספרי יבש אז אינפלציה לא מעניינת, ולכן הדירה תהיה שווה עוד 30 שנה פי 4 יפה מאוד, אבל לא ניתן להשתמש בטיעון שקיבלתי כסף וניצחתי את המערכת.

דוגמה 1 שמתייחס ליום לנטל החודשי:

במסלול הקנייה (עם משכנתא לא צמודה - קל"צ): הבנק נותן לכם היום 1,125,000 ₪ "חזקים" (כוח קנייה של היום). אתם מחזירים לבנק בכל חודש 5,700 ₪ קבועים. בגלל אינפלציה של 3% בשנה, בעוד 30 שנה ה-5,700 ₪ האלו יהיו שווים בערכם הריאלי (כוח הקנייה שלהם) לסביבות 2,348 ₪ בלבד של היום. השכר שלכם כנראה יעלה נומינלית עם השנים כדי להדביק את האינפלציה, אבל המשכנתא תישאר קפואה. כלומר, האינפלציה מקטינה לכם את הנטל של המשכנתא בכל שנה שחולפת.

במסלול השכירות: דמי השכירות (4,200 ש"ח) אינם קבועים. הם צמודים למדד או למחירי השוק. תחת אינפלציה של 3%, השכירות שלכם תעלה בכל שנה. בעוד 30 שנה, השכירות החודשית שלכם תזנק לכ 10,200 ש"ח בחודש. אבל גם המשכורת שלכם תעלה יחד עם השכירות הכל באופן יחסי לא צמוד בהכרח.

דוגמה 2: מכירת דירה כעבור 30 שנה

נניח שקנית דירה ב-1.5 מיליון ש"ח, וכעבור 30 שנה (באינפלציה ממוצעת של 3% בשנה) מכרת אותה ב-3.64 מיליון ש"ח:

במונחים נומינליים: נראה שהרווחת 2.14 מיליון ש"ח.

במונחים ריאליים: מכיון שסל המוצרים (עגלות בסופר, מכוניות, חשמל) התייקר בדיוק באותו יחס, ה-3.64 מיליון ש"ח בעוד 30 שנה קונים בדיוק את מה ש-1.5 מיליון ש"ח קנו ביום הקנייה. הרווח הריאלי שלך הוא 0 ש"ח – פשוט שמרת על כוח הקנייה.

הרעיון בכל העניין של השקעות הוא לנטרל את האינפלציה על ידי שזה עולה בשנה יותר משיעור האינפלציה, למשל אינפלציה 3% ודירה 5.5% ומניות 8% זה הדיבור.

נספח הסבר על המחשבון

במחשבון הושקעו עשרות רבות של שעות לצורך שיפור ואימות נתונים ושיהיה מקיף ואמיתי ככל שניתן. הוא כלי עזר לקבלת פרספקטיבה (לא תחליף לייעוץ מקצועי).

לינק למחשבון: kind-ventures.org/rentvsbuy

דמי ניהול על מניות הנחנו שזה עמלת קנייה אפסית [אינטראקטיב ישראל-עמלות קנייה זעירות] ולא דמי ניהול שנוגסים כמקובל בבנקים. ישנם ערכים דיפולטיביים [ברירת מחדל] שחובה לשנות בהתאם לסיטואציה אפילו עשירית אחוז הופך את התמונה.

המחשבון עובד על בסיס לופים חודשיים שזה מחשב אחד על גבי השני, במחשבון לא ניתן לשחזר את זה במדויק אבל ניתן פה שתי משוואות שיביאו אותנו קרוב לשם.

המחשבון ככוננה מחשב גם מה קורה 30 שנים הבאות אחרי שמגיע הגיל שכבר לא מכניסים כסף והקונה סילק את המשכנתא והשוכר ממשיך לשלם שכירות שעולה כמובן עם הזמן, גם אם השוכר השקיע בבורסה השכירות תאכל לו את הרווח ולפעמים גם את הקרן. מצד שני לפעמים ההשקעה לאורך עשרות שנים כל כך מוצלחת שהוא יוכל תמיד למשוך מהרווח לשכירות וגם אחרי מיסוי הוא ימשיך להרוויח.

הסבר מקוצר על החישובים מאחורי הקלעים

1. נתוני בסיס

מחיר דירה לקנייה (₪): מחיר השוק של הנכס. משמש כבסיס לחישוב תקרת המשכנתא המותרת (75% לפי רגולציית בנק ישראל), גובה ההון העצמי הנדרש (25% + נלוות), וגזירת עלויות התחזוקה השוטפות.

הון עצמי זמין כולל (₪): סך המזומן/הנזילות שברשותך כיום. במסלול הקנייה, ממנו מנוכות קודם כל ההוצאות הנלוות (עו"ד, תיווך, יועץ) והיתרה משמשת כמקדמה לרכישה. במסלול השוכר, כל הסכום הזה מופקד ביום הראשון לתיק ההשקעות.

דמי שכירות חודשיים כיום (₪): שכר הדירה ההתחלתי במסלול החלופי. מהווה את נקודת המוצא לתזרים החודשי של השוכר, שממנה נגזרת ההתייקרות לאורך השנים.

2. מסלול קנייה (משכנתא ונכס)

תקופת משכנתא (שנים): משך פריסת ההלוואה (לרוב 10-30 שנה). קובע את מספר החודשים שבהם משולם החזר משכנתא.

ריבית משכנתא (%): שיעור הריבית השנתית המשוערת. מזין את נוסחת לוח שפיצר. מחשב מדי חודש כמה מתוך החזר הולך לתשלום ריבית לבנק (הוצאה אבודה) וכמה מופנה להקטנת הקרן (הגדלת ההון הנקי).

עליית ערך דירה שנתית (%): קצב צמיחת ערך הנדל"ן בשוק. מומר לתשואה גיאומטרית חודשית $((1 - (1/12)^G + 1))$ ומגדיל את שווי הנכס מדי חודש. כפועל יוצא, הוא הגורם המרכזי שמגדיל גם את ההון הנקי של הקונה וגם את סכום התחזוקה בשקלים.

3. מסלול שכירות והשקעה

עליית שכירות שנתית (%): שיעור האינפלציה/ההתייקרות של שוק השכירות. מומר לגידול גיאומטרי חודשי ומנפח בהדרגה את ההוצאה השוטפת של השוכר לאורך השנים.

תשואה שנתית בשוק ההון (%): התשואה הממוצעת הצפויה בתיק השקעות (למשל מניות/מדדים). מומרת לתשואה גיאומטרית חודשית ומצמיחה את תיק ההשקעות של השוכר.

משמעת עצמית של השוכר (0% / 50% / 100%): מקדם התנהגותי (מקסימלי, בינוני או אפסי). בשנים שבהן השכירות נמוכה מתשלום המשכנתא והאחזקה, הפרמטר קובע איזה חלק מאי-ההוצאה הזו אכן יופקד לתיק ההשקעות במקום ללכת לצריכה פרטית.

4. עלויות נוספות ופרמטרים מתקדמים

דמי תיווך, עו"ד, שמאי ויועץ משכנתאות (₪ / %): הוצאות רכישה חד-פעמיות המשולמות במזומן מתוך ההון העצמי ביום הרכישה ומורידות את יתרת ההון עצמי למשכנתא.

תחזוקה ובלאי שנתי (% מהדירה): עלות שמירה על הנכס ושיפוצים תקופתיים (ברירת מחדל 0.5%). מחושב מדי חודש מחדש כאחוז משווי הדירה המעודכן באותו חודש.

ביטוחים לקונה (₪/חודש): ביטוח מבנה וחיים למשכנתא. סכום נומינלי קבוע שמתווסף לתזרים החודשי של הקונה לאורך כל תקופת המודל.

עלות מעבר דירה לשוכר (₪): הוצאות מעבר, הובלה וריענון (אחת ל-4 שנים). הקוד מזהה חודשים שהם כפולות של 48 ומזריק את הסכום הזה כהוצאה נוספת לתקציב השוכר.

מס רווח הון (%): שיעור המס עפ"י חוק על רווחי הון בשוק ההון (למשל 25%). משמש בשני מקומות: ניכוי המס הנדרש בעת משיכת כספים מהתיק למימון שכירות יקרה, וחישוב ההון הנקי הריאלי ("נטו") של השוכר בכל נקודת זמן.

משוואות לדוגמה לאימות הנתונים

1. מנוע חישוב של הקונה (נדל"ן + חוב דועך)

השווי הנקי של הקונה ברגע y מורכב מעליית ערך הנכס פחות יתרת המשכנתא:

$$NW_Buyer = V0 * (1 + g)^y - L(y)$$

V0: מחיר הדירה המקורי | **g:** שיעור עליית ערך הדירה השנתי | **y:** מספר השנים | **L(y):** יתרת המשכנתא בסוף שנה y (הולכת וקוטנת לפי לוח שפיצר עד שמגיעה ל-0 בשנה 30. ניתן לחשב באתר heshevavoda.co.il/cal מחשבון-הלואה).

דוגמה לחישוב בסוף שנה 10 (חודש 120):

$$NW_Buyer = 1500000 * 1.055^{10} - 901006 = 1,661,210.7 \text{ ₪}$$

[הערה על יתרת סוף משכנתא- על אף שקונה משלם כל חודש שיעור קבוע לא הכל יורד מהחוב אלא בהתחלה הוא משלם על הריבית וזאת הסיבה שבסוף שנה 10 יתרת חוב 901006 על אף ששילם כבר 684,000 ₪].

2. מנוע חישוב שווי התיק של השוכר (חישוב שנתי)

מנוע ההשקעה של השוכר מבוסס על השקעת ההון העצמי ההתחלתי בשוק ההון, בתוספת הפקדה שנתית שוטפת של הפער בין עלויות הקונה לעלויות השוכר:

- כאשר הפער חיובי (הוצאת הקונה גדולה מהשכירות): השוכר מפקיד ומשקיע את ההפרש בתיק המניות.
- כאשר הפער שלילי (שכירות גדולה מהוצאות הקונה): השוכר מושך את ההפרש מהתיק (בניכוי מס רווח הון).

נוסחת שווי התיק ברוטו (לפי שנים y):

$$Py = E0 * (1 + S)^y + M_annual * [((1 + S)^y - 1) / S] - R_annual * [(1 + S)^y - (1 + G)^y] / (S - G)$$

מקרא משתנים:

Py: שווי תיק ההשקעות ברוטו בשנה **E0** | y: הון עצמי התחלתי מושקע (₪ 426,000) | **S**: תשואת שוק ההון השנתית (0.08 עבור 8%) | **G**: קצב עליית השכירות השנתי (0.03 עבור 3%) | **y**: מספר השנים שחלפו (10) | **M_annual**: הוצאה שנתית של הקונה (משכנתא + תחזוקה + ביטוח * 12) | **R_annual**: שכר דירה שנתי התחלתי (שכירות חודש ראשון * 12).

דוגמת חישוב מלאה לשנה 10 (y = 10):

הוצאת קונה שנתית: 82,423 ₪ בחודש = 6,868 ₪ בחודש = 68,400 ₪ משכנתא [5,700 בחודש] + 12,823 ₪ תחזוקה לשנה [0.5% משווי דירה] + 1,200 ₪ ביטוח). שכירות שנתית התחלתית (R_annual): 50,400 ₪ בחודש). 4,200 ₪ בחודש).

$$P10 = 426000 * 1.08^{10} + 82423 * [(1.08^{10} - 1) / 0.08] - 50400 * [(1.08^{10} - 1.03^{10}) / (0.08 - 0.03)] = 1,292,119.3 ₪$$

(התוצאה היא שווי ברוטו. שווי נטו לאחר 25% מס רווח הון: כ-1,110,064 ₪).

3. אז מי מנצח?

זה יכול להתהפך מספר פעמים לאורך השנים, לפעמים תוצאת שתי המשוואות יתנו עדיפות לשוכר ולפעמים לקונה:

- **בטווח הקצר (עד 10 שנים)**: הוצאות הרכישה הנלוות והריביות הראשוניות מכבידות על הקונה.
- **בטווח הבינוני (שנים 15-30)**: תשואת המניות המצטברת של השוכר מתחרה מול פריעת הקרן של הקונה.
- **בטווח הארוך (מעל 30 שנה)**: המשכנתא מסתיימת והוצאת הקונה צונחת לתחזוקה בלבד, אך מנגד תיק המניות של השוכר פועל כבר על צמיחה מעריכית ארוכת טווח.

כלל האצבע להכרעה:

השוכר ינצח: אם תשואת המניות עוקפת בפער ניכר את עליית ערך הדירה בקיזוז מחיר המשכנתא, ותוך שמירה על משמעת חיסכון מלאה (100%).

הקונה ינצח: אם ריבית המשכנתא נמוכה, תשואת הנדל"ן חזקה, או שהשוכר אינו משקיע מחדש את מלוא ההפרש החודשי.



תם ונשלם

ספר "בונה בצדק" • צעדים ראשונים בתחום השיפוצים והנדל"ן

* * *

אריה אלפרובסקי • בהצלחה!