

10 הדיברות ליועץ לפני תהליך

ייעוץ המשכנתא

תחום המשכנתאות נראה לאנשים מן השורה כתחום פשוט ולא מורכב, תחום שצריך לסחור עם הבנק על הריביות לבצע הליך משא ומתן עיקש, ויש לנו אחלה משכנתא ...

ברור לכל יועץ אפילו מתחיל שלא כך הדבר, תחום המשכנתאות הוא תחום דינמי, נרחב מאוד, משמעותי, רגולטורי, עם פרטי פרטים, ולעיתים סבוך הדורש פתרונות יצירתיים,

לכל בנק נקודות חוזק משלו, וקל וחומר לחברות החוץ בנקאיות.

במאמר זה רצינו לשקף ליועץ את הנקודות החשובות ביותר או אם תרצו 10 הדברות ליועץ שהוא חייב לשנן לפני כל תהליך ייעוץ המשכנתא.

10 הדיברות אלו הם הנקודות החשובות שצריך לשים דגש עליהם בתהליך הייעוץ כדי לא להיכנס לבורות שאנחנו לא רוצים להיות שם, נעבור ונדגיש מה הנקודות שצריכים להדליק עבורנו אור אדום

בליווי המשכנתא,

נקודות אלו הם חשובות מאוד ומרכזיות נכון שמעבר לנקודות ישנם עוד הרבה תרחישים שאמורים להעיר את תשומת לבנו, אבל אלו המרכזיים שביניהם,

אגב לא רק יועצים חדשים יכולים ליפול בנקודות האלו, אפילו יועצים שכבר כמה שנים בתחום חייבים לשים אליהם לב

במהלך המאמר כמובן נעלה כל נקודה ונקודה בצורה תמציתית וכמובן לאחריה נעלה את הפתרון

האפשרי והדרך להימנע מכך

אז מה הם 10 הדיברות ליועץ ??

מרכז מידע ליועצי משכנתאות

1. **זמן קבלת המשכנתא** - זמן ממוצע לביצוע של הבנק ברכישת נכס מקבלן או יד 2 בדגש על

ביצוע ראשון אחרי קבלת אישור עקרוני, מסמכים, שמאות (משתכן \ יד 2), בטחונות, כמובן

במידה ואין בעיות ועיכובים מיוחדים הוא - בערך חודש וחצי,

הטעות של יועצים מתחילים שהם אומרים ללקוח מספיק לנו חודש\ חודש וחצי לקבלת הכסף

מהבנק וזוהי טעות חמורה, גם אם אנחנו בטוחים שנקבל את הכסף במהירות, ההמלצה תמיד

לתיק פשוט הוא תשלום\ ביצוע הבנק 3 חודשים מחתימת חוזה כמובן עם אופציה להקדמת

תשלומים של הקונה מצב זה מגן על הקונה מפני בלת"מים ועיכובים בתהליך.

2. **בדיקת חיוויי אשראי** - ישנם מקרים בהם התחלנו תהליך אספנו מסמכים התחלנו להגיש

לבנקים ואז פתאום בוםסםם... התחלנו לקבל סירובים מהבנקים והבנו שללקוח יש חיווי בעייתי

ואנחנו נכנסים לתיק בעייתי שבמקרה הרע אין לנו מושג איך להעביר אותו... ובמקרה הטוב

גם בהנחה שאנחנו יודעים להעביר אותו גבינו על התיק סכום פעוט לעומת הסכום שהיינו

יכולים לגבות עליו,

ולכן על מנת להימנע מכך מומלץ גם למי שלא מיופה כח בתמורה להעביר ללקוח לפני תחילת תהליך קישור להוצאת חיווי אשראי , בהנחה שאתם מיופי כח בתמורה הנכם יכולים להוציא לבד וזה מפשט לנו את התהליך.

3. ביטוח חיים - ישנם מקרים בהם אני שומע מיועצים שהתחילו תהליך משכנתא , הכל זרם לפי הספר הלקוח חתם על חוזה משכנתא ובשלב הבטחונות פתאום היועץ הבין שללקוח ישנה בעיה משמעותית להוציא ביטוח חיים מהסיבה שהוא היה חולה בתקופה האחרונה או עקב מחלה בהווה וכו... נכון שישנם פתרונות וניתן לבקש פטור אחרי שני סירובים או לחלופין כן לחפש חברה שתנפיק לנו פוליסה העניין הבעייתי שזה יכול להימשך המון זמן , להכניס את הלקוח לפיגורים ואפילו למצבים של קנסות ופיצוי מוסכם ..
על מנת להימנע מכך חובה לשאול את הלקוח בתחילת התהליך האם יש לו בעיה בריאותית ובמידה וכן **לפני תחילת התהליך** ובטח לפני חתימה על חוזה מכר, לשלוח אותו לסוכן ביטוח לבדיקה האם ניתן להנפיק פוליסה עבורו ובכך פתרנו את הבעיה.

4. נכסים בעייתיים - ישנם מקרים בהם הלקוח עצמו לקוח טוב , התנהלות התיק תקינה לחלוטין עד השלב שבו השמאי מגיע לבית ומגלה שיש בעייתיות בנכס במאמר זה לא אמנה את הבעיות האפשריות את זה נשאיר למאמר אחר, אבל בגדול מקצת הדברים שיכולים להוות בעיה הם : מושע שלא ניתן לזהות לא בתשריטים ואין הסכם שיתוף , מבנה מסוכן שמיועד להריסה , הערות אזהרה מסוימות בנסח , דיור מוגן , דירת נופש , דירת נכה , וישנם עוד רבים אומנם לחלק מהמקרים ישנם פתרונות בבנקים או בחוץ בנקאי אבל ישנם מקרים שגם בחוץ בנקאי יהיה קשה מאוד עד בלתי אפשרי לקבל מימון הבעיה שנוצרת לנו היא לקוח שחתם על חוזה ואין לנו דרך להשיג עבורו מימון או במקרה הטוב מימון בריביות גבוהות מאוד .
ולכן ההמלצה במקרים אלו , שיש ספק לעשות שמאות מוקדמת על מנת להימנע ממצבים אלו ולהעביר למחלקת השמאות של הבנק המשפטית לאישור
אגב אדגיש במקרים מסויימים שגם שהעורך דין של העסקה יאשר את ביצוע העסקה עדיין הבנק יערים עלינו קשיים ויסרב לתת לנו את המימון הנדרש.

5. אחוז מימון - במקרים בהם הלקוח מבקש 75% מימון והוא נמצא על הקצה מבחינת הון עצמי חובה עלינו לדרוש ממנו לעשות שמאות מוקדמת על מנת שהוא לא יגיע למצב של הערכת חסר של השמאי ולא יהיה לו מאיפה להשיג את הפרש המימון .
אגב בחלק מהמקרים במידה והוא מבקש אחוז מימון נמוך מה 75% זה פחות קריטי כי הארכת חסר מקסימום תעלה אותנו באחוז המימון אבל לא תהיה לנו בעיה של השלמת ההון העצמי.

6. דירות מפוצלות \ חריגות בנכס - במקרים שבהם הנכס מפוצל לשני דירות ניתן יהיה לקבל ברוב המקרים מימון בכל הבנקים על הנכס (למעט בנק דיסקונט שקשה מאוד בעניין החריגות והפיצולים) למרות שהשמאי מבצע הפחתה על שווי הנכס.
מעבר לכך שהדירה מפוצלת ל3 גם פה צריך להבדיל בבנקים השונים מי יותר קל בזה ומי קשה יותר כי לא כל הבנקים מאשרים מימון לכך (נרחיב על כך במאמרים הבאים)

7. הסכם ייעוץ - מומלץ ביותר ואפילו חובה על כל יועץ להחתים על הסכם ייעוץ תקין שנרשם ונבדק ע"י עורך דין מומחה בתחום המשכנתאות על מנת להימנע מבעיות שיכולות להיווצר במהלך התיק ושהחזרה יגן עליך מכל תרחיש לא צפוי וכדומה .

8. גיל הלקוח - גיל הלקוח היא נקודה חשובה בהליך לקיחת המשכנתא ובניית התמהיל לפעמים הגיל מהווה בעיה וגורם למשכנתא להתקצר וזה יכול להוות בעיה עבור יחס החזר ולכן כדי להימנע מכך ראוי להגיש לבנקים שיותר מקלים בגיל הלקוח ישנם בנקים שבמקרים חריגים מאשרים גם עד גיל 85

או לחלופין במקרה שיש ערב לפנות לבנקים שיכולים לאשר מימון לפי גיל הצעיר בעסקה ולא לפי גיל המבוגר...נרחיב על זה במאמרים הבאים

9. **ריביות** – טעות נפוצה להתחייב לגובה הריבית כידוע גם אחרי שקיבלנו את האישור העקרוני עם הריביות המיוחלות העוגנים והפריים יכולים להשתנות גם תוך ה-24 יום של האישור העקרוני ולכן טעות נפוצה להתחייב ללקוח על ריביות במיוחד בתקופתנו אנו שהשינויים בטווחים קצרים מאוד

10. הדברה העשירית והחשובה ביותר

כל יועץ שרוצה להיות במרכז העניינים מעודכן ברגולציות החדשות, בעדכונים בבנקים השונים לקבל מידעים חשובים ומעודכנים, להיות חשוף לזומים שבועיים של הבנקים, חברות חוץ בנקאיות, חברות ביטוח, מוזמן ואף חובה להצטרף אלינו מועדון החממה ליועץ, מרכז מידע למשכנתאות מהגדול ביותר בישראל.....מחכים לכם

