איחוד הלוואות למשכנתא יכול להתאים גם לשכירים וגם לעצמאים, אבל תנאי הבדיקה, רמת הסיכון שהבנק מזהה, והמסמכים שצריך להציג שונים מאוד בין שתי הקבוצות. בפועל, שכיר נהנה בדרך כלל מתמונה הכנסה ברורה יותר, בעוד עצמאי נמדד לפי דוחות, יציבות עסקית ותזרים, ולכן אותו מהלך בדיוק עשוי להיות מאושר לאחד ולהידחות לאחר. מי שניגש לתהליך בלי להבין את ההבדלים עלול לבחור מסלול יקר מדי, לפרוס חוב לשנים ארוכות מדי, או לפספס חלופה עדיפה. כשהמהלך בנוי נכון, הוא יכול להפחית החזר חודשי, לעשות סדר בתזרים, ולעיתים גם למנוע הידרדרות כלכלית.

מתי איחוד הלוואות למשכנתא באמת נכון, ומתי הוא רק דוחה את הבעיה

איחוד הלוואות למשכנתא הוא מהלך שבו מרכזים כמה חובות קיימים, למשל הלוואות צרכניות, מינוס, הלוואת רכב או חוב בכרטיסי אשראי, לתוך מסגרת אחת המבוססת על נכס קיים או על משכנתא חדשה. הרעיון פשוט: להחליף חובות יקרים וקצרים בחוב ארוך יותר, בדרך כלל בריבית נמוכה יותר ובתשלום חודשי נוח יותר.

היתרון המרכזי הוא תזרים. משפחה שמשלמת 2,200 ש"ח על הלוואה אחת, 1,100 ש"ח על הלוואה נוספת, 800 ש"ח לרכב ועוד 900 ש"ח לכיסוי מינוס, יכולה להגיע בקלות לעומס חודשי של 5,000 ש"ח ויותר, עוד לפני המשכנתא עצמה. אם מאחדים את החובות למסלול משכנתאי, לעיתים אפשר לרדת להחזר של 2,800 עד 3,500 ש"ח, תלוי בגובה החוב, תקופת הפריסה והריבית.

אבל יש גם מחיר. פריסה ארוכה יותר מקטינה את ההחזר החודשי, אך עלולה להגדיל את העלות הכוללת. מי שפורס 180 אלף ש"ח ל 15 או 20 שנה עשוי לשלם בסופו של דבר עשרות אלפי שקלים נוספים. לכן לא בודקים רק אם ההחזר החודשי יורד, אלא גם אם התוכנית באמת משקמת את המצב או רק קונה זמן.

במקרים של הכנסה יציבה, נכס עם שיעור מימון סביר והתנהלות בנקאית סבירה, איחוד יכול להיות פתרון מצוין. במקרים של חריגות קבועות, אי עמידה בהחזרים או עסק עם תזרים לא צפוי, לפעמים צריך קודם **יעוץ להבראה כלכלית** ורק אחר כך לגשת לבנק.

ההבדל הראשון בין שכירים לעצמאים, איך הבנקים קוראים את ההכנסה

שכיר נבחן בעיקר לפי תלושי שכר, ותק במקום עבודה, דפי עו"ש ולעיתים גם אישור מעסיק. אם יש שכר קבוע של 14 אלף ש"ח נטו במשך שנה, הבנק יודע לעבוד עם זה. גם אם יש בונוסים, הוא יחשב אותם בזהירות, בדרך כלל על בסיס ממוצע.

עצמאי, לעומת זאת, נבחן לפי דוח שנתי, שומת מס, מקדמות, אישור רואה חשבון ולעיתים גם לפי המגמה העסקית בשנה השוטפת. הכנסה של עצמאי לא נמדדת רק לפי מה שנכנס לחשבון, אלא לפי הרווח הנקי המוכר. עסק שגלגל 40 אלף ש"ח בחודש אבל נשאר עם רווח נקי של 10,000 ש"ח ייבחן אחרת לגמרי משכיר שמרוויח 10,000 ש"ח קבוע בתלוש.

כאן נוצר פער מהותי. שכיר יכול לקבל אישור עקרוני יחסית מהר, כי המידע ברור. עצמאי עלול להיתקל בשאלות נוספות: האם הייתה ירידה במחזור, האם יש עונתיות, האם קיימים חובות לספקים, האם העסק תלוי בלקוח אחד, והאם היו צ'קים חוזרים או חריגות. מבחינת הבנק, עצמאי הוא לא רק לווה, אלא גם עסק קטן שצריך לשרוד לאורך חיי ההלוואה.

בפועל, עצמאים רבים נופלים לא בגלל הכנסה נמוכה, אלא בגלל הצגה לא מדויקת של הנתונים. לכן במקרים כאלה מעורבות של **יועץ משכנתאות פרטי** יכולה להיות ההבדל בין תיק שנראה מסוכן לתיק שנראה מנוהל ומגובה היטב.

אילו מסמכים צריך להכין לפני שפונים ליעוץ משכנתאות

בתיקי שכירים, המסמכים בדרך כלל פשוטים יחסית. הבעיה היא לא האיסוף, אלא הרצף. אם יש חצי שנה של חריגות, הלוואות רבות בכרטיסי אשראי או משיכת מזומן קבועה, הבנק רואה את זה מיד. לכן הכנה נכונה כוללת לא רק הדפסה של מסמכים, אלא גם הבנה מה ייראה טוב ומה יעורר שאלות.

- לשכירים, לרוב יבקשו שלושה תלושי שכר אחרונים, דפי עו"ש של שלושה עד שישה חודשים, יתרות הלוואות, דוח נתוני אשראי ולעיתים אישור יתרת משכנתא קיימת.
- לעצמאים, יידרשו בדרך כלל שומות אחרונות, דוח רווח והפסד, אישור רואה חשבון על הכנסה, דפי בנק של העסק ושל החשבון הפרטי, פירוט התחייבויות ודוחות מס רלוונטיים.
- לשני הסוגים, ככל שהתמונה מסודרת וברורה יותר, כך גדל הסיכוי לקבל מענה תחרותי יותר מהבנקים או מגופי מימון חוץ בנקאיים.

כדאי לדעת שגם כאשר הנתונים סבירים, בנק אחד עשוי לפרש אותם בצורה שמרנית ובנק אחר יהיה גמיש יותר. זה בולט במיוחד אצל עצמאים עם הכנסה תנודתית, או שכירים שמחזיקים גם עסק צדדי שלא משתקף לגמרי בתלוש.

איחוד הלוואות למשכנתא לשכירים, יתרונות, מגבלות ומה הבנק אוהב לראות

שכירים נהנים בדרך כלל מיתרון של יציבות נתפסת. אם הלווה עובד שנתיים או יותר באותו תחום, השכר קבוע, ואין היסטוריה של החזרות צ'קים או הוראות קבע, הבנק ייטה לראות בו פרופיל צפוי. בפרקטיקה, זה יכול להתבטא גם בריבית טובה יותר וגם בתהליך מהיר יותר.

אבל שכיר לא מקבל אישור אוטומטי. הבנקים בודקים יחס החזר, כלומר כמה מתוך ההכנסה נטו הולך להחזרים. אם משפחה מכניסה 18 אלף ש"ח נטו ומשלמת כבר 7,500 ש"ח על משכנתא וחובות, היא עלולה להיחשב מתוחה מדי. גם אם האיחוד מפחית החזר חודשי, הבנק יבדוק אם הייתה התנהלות בעייתית מתמשכת.

עוד נקודה חשובה היא איכות השכר. שכר בסיס של 12 אלף ש"ח נתפס יציב יותר משכר של 8,000 ש"ח ועוד 4,000 ש"ח בשעות נוספות משתנות. מי שעובד במכירות עם עמלות, או בהייטק עם מניות ובונוסים, צריך להבין שלא כל רכיב ייספר במלואו.

שכירים שנמצאים בחופשת לידה, החלפת עבודה, או תקופת אבטלה קצרה, צריכים להציג את הסיפור נכון. לפעמים עדיף להמתין חודשיים ולבנות רצף חדש של הכנסה, מאשר להגיש בקשה כשהתיק עדיין נראה לא יציב.

איחוד הלוואות למשכנתא לעצמאים, למה האישור מורכב יותר

עצמאי יכול להרוויח היטב ובכל זאת להיתקל בקושי. הסיבה היא שהבנק לא מסתכל רק על הכנסה, אלא על יכולת מוכחת לשמור על יציבות לאורך זמן. אם בשנת 2023 הרווח היה גבוה וב 2024 הייתה ירידה, גם אם זמנית, הבנק ירצה להבין אם זו מגמה או תקלה חד פעמית.

גם אופן ניהול החשבון חשוב. עצמאי שמפקיד תקבולים רבים אבל גם מושך סכומים במזומן בלי הסבר ברור, או מערבב בין חשבון עסקי לפרטי, יוצר רעש מיותר בתיק. לעומת זאת, עצמאי עם הנהלת חשבונות מסודרת, הפרדה בין חשבונות, ותיעוד מסודר של התחייבויות, מגדיל את סיכויי האישור.

יש מקרים שבהם עצמאי יעדיף לאחד חובות דווקא בתקופה טובה, לפני שהעסק נכנס ללחץ. זו לעיתים החלטה חכמה. כשהדוחות חזקים והבנק רואה מגמה טובה, קל יותר לקבל תנאים מאשר לחכות לרגע שבו תזרים העסק נשחק.

מי שמפעיל עסק חדש יחסית, פחות משנתיים, צריך לדעת שחלק מהבנקים יקשו מאוד או יבקשו בטחונות נוספים. כאן נכון לשלב פעמים רבות גם **יועץ פיננסי מומלץ**, במיוחד אם מעבר לאיחוד החובות יש צורך לבנות מחדש מבנה התחייבויות, להקטין הוצאות קבועות ולייצר רזרבה.

טבלת השוואה, שכיר מול עצמאי בתהליך האיחוד

נושא שכיר עצמאי הוכחת הכנסה תלושי שכר, רצף תעסוקתי, אישור מעסיק לפי הצורך שומות, דוחות כספיים, אישור רואה חשבון, מגמת עסק מהירות טיפול לרוב מהירה יותר, אם אין חריגות איטית יותר, דורשת בדיקות עומק רגישות לתזרים בינונית, מבוססת על שכר נטו גבוהה, בעיקר כשיש עונתיות או תנודתיות סיכוי לריבית תחרותית גבוה יותר בתיק

יציב תלוי מאוד בהצגת הדוחות ובאיכות העסק נקודות תורפה נפוצות שינויי עבודה, עמלות משתנות, ריבוי הלוואות קטנות דיווח נמוך לרשויות, חוסר סדר חשבונאי, ירידה במחזור

כמה זה עולה בפועל, ומה לא רואים בהחזר החודשי

בכל תהליך של יעוץ משכנתאות חשוב להבדיל בין נוחות חודשית לבין עלות כוללת. לווה שרואה ירידה מהירה מ 6,200 ש"ח ל 3,900 ש"ח עשוי להרגיש הקלה מיידית, ובצדק. אבל אם אותה הקלה נפרסת ל 20 שנה, העלות המצטברת יכולה להיות משמעותית.

מעבר לריבית, יש עלויות נלוות: פתיחת תיק, שמאות, רישומים, עמלות פירעון מוקדם בחלק מהמקרים, ולעיתים גם ביטוח חיים וביטוח מבנה אם מדובר במסלול משכנתאי מלא. כשמדובר בנכס קיים עם שיעור מימון נמוך, המהלך לעיתים משתלם מאוד. כשמדובר בנכס שכבר ממונף גבוה, מרווח התמרון קטן יותר.

המספרים משתנים מאוד, אבל על חוב כולל של 150 אלף עד 400 אלף ש"ח ההבדל בין תכנון טוב לתכנון בינוני יכול להגיע לעשרות אלפי שקלים לאורך חיי ההלוואה. זו בדיוק הסיבה שלא בוחנים רק את ההצעה הראשונה, ולא בונים מהלך על בסיס רגש או לחץ.

מקרים מיוחדים, משכנתא לגיל השלישי, נכס מושכר וחשבונות מורכבים

יש לא מעט לווים שהמצב שלהם לא נכנס לתבנית הרגילה. זוג בני 62 עם דירה ללא משכנתא אבל עם הלוואות צרכניות כבדות, למשל, יכול לבדוק מהלך של משכנתא לגיל השלישי. זהו פתרון שדורש זהירות רבה, כי מצד אחד הוא יכול לשחרר תזרים ולאפשר חיים שקטים יותר, ומצד שני הוא משפיע על תכנון הירושה, על גובה ההחזר האפשרי ועל אופק הזמן של ההלוואה.

גם בעלי דירה להשקעה נבחנים אחרת. אם יש הכנסה משכירות, חלק מהבנקים יכירו רק בחלק ממנה. אם הנכס מושכר בלי חוזה מסודר או שהשכירות מתקבלת במזומן, היכולת להשתמש בה לצורך חיזוק הבקשה נפגעת.

במשפחות שבהן אחד שכיר ואחד עצמאי, הבנק בוחן את התיק המשולב. לפעמים דווקא ההכנסה של השכיר מחזקת את תיק העצמאי. במקרים אחרים העסק הלא יציב מושך את כל הבקשה מטה. כאן חשוב לבנות אסטרטגיה נכונה, כולל בחירה של בנקים מתאימים ועיתוי מתאים להגשה.

איך להתכונן נכון לפני פנייה לבנק או ליועץ

יש כמה פעולות פשוטות שיכולות לשפר משמעותית את התיק עוד לפני השיחה הראשונה עם הבנק. לא מדובר בקוסמטיקה, אלא בניהול נכון של החודשים שלפני הבקשה.

1. לעצור לקיחת הלוואות קטנות חדשות, גם אם הן נראות זניחות. ריבוי מסגרות אשראי הוא דגל אדום.
2. לייצב את החשבון לשלושה חודשים לפחות, בלי חריגות קבועות ובלי החזרות של הוראות קבע.
3. לאסוף תמונה מלאה של כל החובות, כולל ריביות, יתרות ועמלות סילוק.
4. לבחון אם נכון לצמצם התחייבות אחת או שתיים לפני האיחוד, כדי לשפר יחס החזר.

מי שפונה בלחץ, אחרי החזרות או עיקולים, יגלה שהאפשרויות מצטמצמות. מי שמתכונן חודשיים או שלושה מראש, לרוב מגיע לתוצאה טובה יותר. גם הבחירה באנשי מקצוע משנה מאוד. יש הבדל בין מי שמגיש ניירת לבין מי שבונה אסטרטגיה, מציג את הסיפור הפיננסי נכון ומזהה מוקשים מראש.

שאלות נפוצות

האם שכיר תמיד יקבל אישור בקלות יותר מעצמאי?

לא תמיד, אבל ברוב המקרים כן. הסיבה היא ששכר של שכיר קל יותר לאימות ולחיזוי, בעוד עצמאי נבחן לפי דוחות ותזרים גרירת משכנתא מדריך שעלולים להשתנות. אם לשכיר יש חריגות קבועות או עומס חובות גבוה, גם הוא עלול להיתקל בקשיים.

האם איחוד הלוואות למשכנתא פוגע בעתיד ביכולת לקחת משכנתא חדשה?

הוא יכול להשפיע, כי מדובר בהתחייבות נוספת או בהגדלת התחייבות קיימת על הנכס. מצד שני, אם האיחוד משפר משמעותית את ההתנהלות ומוריד עומס חודשי, הוא גם עשוי לחזק את התמונה בטווח הבינוני. צריך לבדוק כל מקרה לפי שיעור המימון, ההכנסה והיעדים העתידיים.

כמה זמן נמשך התהליך בדרך כלל?

אצל שכירים עם מסמכים מסודרים, לעיתים ניתן להגיע לאישור עקרוני בתוך ימים ספורים ולביצוע בתוך כמה שבועות. אצל עצמאים התהליך לרוב ארוך יותר, בעיקר אם חסרים דוחות או אם נדרשות הבהרות מרואה החשבון. כשיש נכס רשום וניירת מלאה, הקצב משתפר מאוד.

האם אפשר לאחד גם מינוס וגם הלוואות בכרטיסי אשראי?

כן, במקרים רבים זה בדיוק לב התהליך. הבנק או הגוף הממן בודקים את היתרות, את הריביות הקיימות ואת שווי הנכס, ואז בונים מסלול שיחליף את החובות היקרים. חשוב לבדוק לא רק את הירידה בהחזר החודשי, אלא גם את העלות הכוללת לאורך השנים.

מתי צריך לפנות גם ליועץ פיננסי ולא רק ליועץ משכנתאות?

כשבעיה רחבה יותר ממשכנתא בלבד, למשל עסק עם תזרים לחוץ, תקציב משפחתי לא מאוזן, או שימוש קבוע במינוס כדי לשרוד. במצבים כאלה צריך לטפל גם במבנה ההוצאות וההכנסות, ולא רק להחליף הלוואה אחת באחרת. שילוב נכון בין יעוץ משכנתאות לייעוץ פיננסי יכול למנוע חזרה מהירה לאותה נקודה.

איחוד הלוואות למשכנתא הוא כלי יעיל, אבל רק כשהוא מותאם למבנה ההכנסה, לאופי החובות ולמטרות של הלווה. שכירים ועצמאים מגיעים לאותו שולחן עם מציאות פיננסית שונה, ולכן גם הדרך הנכונה עבורם שונה. אם אתם מתלבטים, כדאי לעצור, לבדוק מספרים אמיתיים, ולהיעזר באיש מקצוע שמכיר את השוק הישראלי ויודע לבנות מהלך מדויק, לא רק מהיר.

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