אישור עקרוני למשכנתא הוא נקודת מפתח בתהליך רכישת דירה, ולכן כאשר האישור נדחה, התחושה היא של עצירה מוחלטת של כל התכנון. למרות זאת, ברוב המקרים דחיית האישור אינה סוף פסוק, אלא סימן לכך שצריך לעצור, לנתח את הנתונים מחדש, להבין מה הוביל לדחייה ולבנות אסטרטגיה נכונה לקבלת האישור, לעיתים בעזרת **יועץ משכנתאות פרטי** מנוסה.

מהו אישור עקרוני למשכנתא ולמה הוא כל כך חשוב?

אישור עקרוני למשכנתא הוא התחייבות ראשונית של הבנק, בכפוף לתנאים שונים, למתן משכנתא בסכום מסוים, באחוז מימון מוגדר ותוך מסגרת החזר חודשית מסוימת. זהו אינו מסמך סופי, אך הוא מהווה בסיס מחייב למשא ומתן מול מוכר הדירה, קבלן, או מול היזם בפרויקטים כמו מחיר למשתכן, וגם בסיס לתכנון **תמהיל משכנתא** מושכל.

ללא אישור עקרוני קשה מאוד לנהל תהליך רכישה מקצועי: אי אפשר לדעת מהו טווח המחיר הריאלי, איזה **החזר חודשי משכנתא** צפוי, ואיזה מבנה ריביות אפשר לקבל. לכן דחיית אישור עקרוני מחייבת ניתוח יסודי, ולא ניסיון "לנסות שוב" באותו אופן בבנק אחר מבלי להבין מה באמת קרה.

7 סיבות נפוצות לדחיית אישור עקרוני למשכנתא

1. דירוג אשראי נמוך והיסטוריית התנהלות בעייתית

אחת הסיבות המרכזיות לדחיית בקשה היא **דירוג אשראי ויכולת החזר** שנראים לבנק כבעייתיים. נתוני אשראי שליליים כוללים החזרי צ'קים, חריגות תדירות ממסגרת האשראי, הלוואות צרכניות רבות, פיגורים בהחזרים, הסדרי חוב קיימים או עיקולים. כל אלה משדרים לבנק רמת סיכון גבוהה.

גם אם כיום ההתנהלות שלכם מסודרת, נתונים שליליים מהעבר הקרוב עדיין משפיעים. הבנק בודק 24-12 חודשים אחרונים לעומק, ונתוני בנק ישראל מדויקים מאוד. במקרים כאלו, ניסיון לעקוף את הבעיה דרך בנק אחר לרוב לא יועיל, שכן כל הבנקים בודקים את אותם נתונים באמצעות דוח נתוני אשראי.

2. יחס החזר חודשי גבוה ביחס להכנסה

הבנקים בוחנים בקפדנות את יחס ההחזר החודשי מההכנסה הפנויה. ככלל אצבע, בנקים יעדיפו שלא לעבור כ-30% מההכנסה הפנויה נטו למשק בית, כולל כל ההלוואות הקיימות. כאשר ללקוח יש הלוואות צרכניות, מימון רכב או הלוואות עסקיות, ההחזר החודשי בפועל, יחד עם המשכנתא, עלול לחרוג מרמת הסיכון הרצויה לבנק.

במקרים כאלו, בקשות רבות נדחות כבר בשלב האישור העקרוני, גם אם **ריבית משכנתא** תיאורטית יכולה הייתה להיות אטרקטיבית. לעיתים הבעיה אינה בגובה ההכנסה בלבד אלא באופן הצגת הנתונים, לדוגמה, עצמאי שלא הציג דו"חות עדכניים או שכיר שמכניס מרכיב משמעותי כהחזר הוצאות שאינו מוכר להכנסה לצורכי משכנתא.

3. אחוז מימון משכנתא גבוה מדי

אחוז מימון משכנתא הוא היחס בין גובה המשכנתא לבין שווי הנכס. לפי הוראות בנק ישראל, יש מגבלות ברורות: לרוכשי דירה ראשונה ניתן להגיע בדרך כלל עד 75% מימון, למשפרי דיור לרוב עד 70%, ולמשקיעים עד 50%. כשמבקשים מימון גבוה מהמותר, או כשהבנק מעריך שהשווי הריאלי של הנכס נמוך ממחיר הרכישה, האישור העקרוני עלול להידחות.

שווי הנכס לצורכי משכנתא נקבע בפועל על ידי **שמאי מקרקעין למשכנתא**, ולא לפי מחיר החוזה בלבד. אם קיימים פערים גדולים, גם בקשה שעומדת לכאורה ב-75% מימון עלולה להתקבל כבעלת אחוז מימון אפקטיבי גבוה יותר, והבנק יעדיף שלא לקחת את הסיכון או שיציב תנאים מגבילים מאוד.

4. בעיות בנכס עצמו או במסמכי העסקה

לעיתים הבעיה אינה בלקוח אלא בנכס או בעסקה. בטאבו או ברשות מקרקעי ישראל עלולים להיות רישומים בעייתיים כמו חריגות בנייה, שעבודים קודמים, הערות אזהרה ישנות, זכויות לא מוסדרות, תב"ע לא ברורה, או נכס המוגדר "מעוקל" או "מושכר לטווח ארוך עם זכויות בעלות מוגבלות".

במקרים מסוימים הבנק יעדיף להימנע מראש מעסקאות מורכבות, במיוחד כאשר הלקוח אינו בעל כוח מיקוח גבוה מול הבנק. עבור פרויקטים מיוחדים, לדוגמה **משכנתא למחיר למשתכן** או עסקאות קומבינציה, לכל בנק יש מדיניות שונה. בנק אחד יכול לדחות את האישור העקרוני ואילו בנק אחר עשוי לאשר את העסקה תחת תנאים מסוימים.

5. אי התאמה בין מקורות ההון העצמי לדיווחים

הבנק בוחן לא רק את גובה ההון העצמי אלא גם את מקורו. כאשר קיימים פערים בין מה שמוצהר ללקוח לבין מה שמופיע בדוחות הבנק, או כאשר מקור ההון אינו ברור (לדוגמה, העברות גדולות וחד פעמיות ללא מסמכים תומכים), מחלקת ניהול סיכונים עלולה להחליט שלא לאשר את העסקה כבר בשלב האישור העקרוני.

במיוחד בעסקאות בהן מעורב הון עצמי שמגיע ממתנות, הלוואות משפחתיות או מכירת נכסים בחו"ל, נדרש תיעוד מסודר כדי שהבנק יוכל להוכיח לעצמו שהעסקה עומדת במדיניות הציות והרגולציה. ללא תיעוד מתאים, הבקשה יכולה להיתפס כמסוכנת או ככזו שמעלה שאלות רגולטוריות.

6. בעיות תעסוקה וחוסר יציבות בהכנסה

לבנק חשוב להבין שלאורך עשרות השנים הקרובות יהיה ללקוח מקור הכנסה יציב שיאפשר החזר שוטף של המשכנתא. כפועל יוצא, לקוח שנמצא בתקופת ניסיון בעבודה חדשה, עצמאי בתחילת דרכו ללא דו"חות שנתיים מבושלים, או מי שעבר מספר מקומות עבודה בפרק זמן קצר, עלול להיתפס כלקוח בסיכון גבוה.

יש בנקים שמאמצים מדיניות נוקשה יותר כלפי עצמאים ומשכירים בחלקיות משרה, ויש כאלה שגמישים יותר. כאן ל**יועץ משכנתאות** מנוסה יש ערך מוסף, משום שהוא יודע להתאים את הבנק לפרופיל הלקוח ולבנות תיק מסמכים שישכנע את מחלקת האשראי שההכנסה אכן יציבה וריאלית.

7. תכנון משכנתא לא ריאלי ביחס לפרופיל הלקוח

לעיתים הבעיה אינה בנתונים "היבשים", אלא בהצעה שהוגשה: בקשה לסכום מרבי, לתקופה קצרה מדי או ארוכה מדי, או **תמהיל משכנתא** שמעמיס סיכון גבוה באמצעות מסלולים תנודתיים כמו **ריבית פריים** ו**ריבית משתנה צמודה למדד**, מבלי התאמה לגיל, למקצוע ולתזרים המזומנים הצפוי של הלקוח.

כאשר הבנק חש שהתיק המוצע אינו מאוזן, או שהלקוח מנסה "למתוח את הגבול" ולהגיע להחזר חודשי גבולי, מחלקת האשראי יכולה להחליט לדחות את האישור העקרוני במקום להיכנס למסלול מסוכן. במקרים אחרים יוצעו תנאים מחמירים בהרבה, שבפועל שווים לדחייה.

מה עושים אחרי שאישור עקרוני נדחה?

שלב ראשון: להבין לעומק מהי סיבת הדחייה

בנק לאומי למשכנתאות, **בנק הפועלים משכנתאות**, **בנק מזרחי טפחות** ושאר הבנקים לא תמיד מציגים נימוק מפורט לדחייה, אך נציג מקצועי או **יועץ משכנתאות פרטי** יכולים להבין מה עומד מאחורי ההחלטה לפי הנתונים שהוגשו והאופן שבו התיק נבנה. זה השלב שבו חשוב לנתח את הדוח המלא: הכנסות, התחייבויות, היסטוריית חשבון, נתוני אשראי ותמונת הנכס.

הטעות הנפוצה היא לנסות מיד להגיש בקשה זהה בבנק אחר בתקווה ששם "יעבור". בפועל, כל עוד אותם נתונים נבדקים, יש סיכוי גבוה מאוד לדחייה נוספת. רצף דחיות אף מחליש את עמדת הלקוח בעתיד, גם כשהנתונים משתפרים, משום שהוא משדר למערכת כי הלקוח סווג בעבר כבעל סיכון.

שלב שני: בחינה מחודשת של היכולת והצרכים

לאחר שמבינים מה הוביל לדחייה, יש לבצע התאמת ציפיות. באמצעות **מחשבון משכנתא אונליין** ניתן להעריך מהו היקף משכנתא ריאלי במגבלות יחס ההחזר, אחוז המימון וההכנסה. שימוש במחשבון הוא כלי ראשוני בלבד, אך הוא מאפשר סימולציה מהירה של החזר חודשי צפוי בתמהילים שונים ובטווחי ריביות סבירים בהתאם לרמת **ריבית בנק ישראל** והמרווחים המקובלים בבנקים.

בנוסף, יש מקום לבחון האם העסקה הנוכחית אכן מתאימה ללקוח. לעיתים הפתרון אינו "להילחם בבנק", אלא להוריד מעט את היקף העסקה, להגדיל הון עצמי (למשל, באמצעות מכירת רכב ממומן או החזר הלוואות קטנות), או לדחות את העסקה בכמה חודשים עד לייצוב התעסוקה או שיפור הדירוג.

שלב שלישי: שיפור דירוג האשראי וההתנהלות הפיננסית

כאשר **דירוג אשראי ויכולת החזר** הם לב הבעיה, ישנן פעולות אופרטיביות שניתן לבצע בטווח של מספר חודשים עד שנה. למשל, צמצום מסגרות אשראי לא מנוצלות, סגירת הלוואות יקרות באמצעות מחזור או איחוד, טיפול בהחזרי צ'קים חוזרים, וניהול חשבון מסודר ללא חריגות ממסגרת האשראי וללא משיכות מזומן תכופות באשראי חוץ-בנקאי.

לעיתים כדאי לשקול **מחזור משכנתא** קיימת כדי להקטין החזר חודשי, לשפר את התזרים ולהציג לבנק תמונת התנהלות נקייה https://gilfinance.co/he/blog/reverse-mortgage-golden-age יותר. מחזור, כשהוא נעשה בצורה מקצועית, יכול לקצר תקופות, להפחית **קנסות פירעון מוקדם** עתידיים ולשנות מסלולים מסוכנים למסלולים יציבים יותר, כמו **קל"צ (קבועה לא צמודה)** במקום שילוב יתר של מסלולים כמו **קבועה צמודה למדד** או מסלולים אחרים **צמוד מדד**.

אופטימיזציה של תמהיל המשכנתא לאחר דחייה

איזון בין מסלולים צמודי מדד למסלולים לא צמודים

כאשר בנק דוחה אישור עקרוני בטענה שהמשכנתא "אגרסיבית מדי", לעיתים הבעיה נעוצה באופי המסלולים. תמהיל שמסתמך באופן כבד על **ריבית משתנה צמודה למדד** ועל מסלולים אחרים **צמוד מדד**, במיוחד בתקופות של אינפלציה תנודתית, עשוי לייצר החזר חודשי שעולה באופן משמעותי עם השנים וליצור סיכון גבוה ללקוח ולבנק כאחד.

שילוב מחושב של **קל"צ (קבועה לא צמודה)** עם חלק מסוים במסלול **ריבית פריים** וחלק נוסף במסלול קבועה או משתנה צמודה יכול לשפר מאוד את פרופיל הסיכון. הבנק יעדיף לראות תמהיל שמייצר יציבות יחסית בהחזר, גם אם ההחזר ההתחלתי מעט גבוה יותר, על פני תמהיל שנראה "זול" בתחילת הדרך אך מסוכן בטווח הארוך.

התאמת לוח הסילוקין לצרכים ולמגבלות

רוב המשכנתאות בישראל מתבססות על **לוח סילוקין שפיצר**, שבו ההחזר החודשי קבוע יחסית לאורך חיי ההלוואה (בכפוף לשינויים בריבית ובמדד). עם זאת, יש מצבים שבהם לוחות אחרים או פריסה שונה של התקופות יכולים לשפר את סיכויי האישור. לדוגמה, חלוקת המסלולים לתקופות שונות מאפשרת גמישות עתידית במחזור ובפירעון מוקדם מבלי להיחשף ל**קנסות פירעון מוקדם** כבדים על כל המשכנתא בבת אחת.

בנוסף, פריסת חלק מהתמהיל לתקופה ארוכה יותר יכולה להפחית את ההחזר החודשי ההתחלתי ולהוריד את יחס ההחזר מההכנסה אל מתחת לרף שהבנק מוכן לקבל. במקביל, ניתן לשמור חלק מהתמהיל בתקופה קצרה יותר עם מסלולים גמישים, כך שכאשר ההכנסה תעלה או שהחוב יקטן, יהיה קל לבצע התאמות נוספות או מחזור מחדש.

תפקידו של יועץ משכנתאות פרטי לאחר דחיית אישור עקרוני

ניתוח עומק של הפרופיל הפיננסי

יועץ משכנתאות מקצועי, שאינו כפוף למדיניות של בנק אחד בלבד, יכול לבצע ניתוח בלתי תלוי של המצב. הוא בוחן דוחות בנק, נתוני אשראי, התחייבויות עתידיות, הכנסות צפויות והיבטים תעסוקתיים, ובונה תמונה מלאה יותר לגביי

היכולת הריאלית של הלקוח. לעיתים קרובות מתברר שהבקשה המקורית לא שיקפה נכון את המצב, או שהודגשו אלמנטים לא רלוונטיים והוזנחו נקודות חוזקה שיכלו לשכנע את הבנק.

יועץ מנוסה יודע לתרגם את הנתונים לשפה "שהבנק מבין": טבלאות מסודרות, סימולציות החזר מפורטות לפי מסלולים, והשוואות בין תרחישים שונים. בכך הוא מקל על מחלקת האשראי לקבל החלטה חיובית, כיוון שהסיכון נראה מחושב ומגובה בתכנית ברורה.

השוואת ריביות וניהול משא ומתן מול הבנקים

לאחר שדחייה ראשונית מתרחשת, יש חשיבות קריטית ליכולת לבצע **השוואת ריביות בין בנקים** בצורה מושכלת, ולא רק באמצעות "הצעות מדף" מסניפים שונים. כאן נכנסים לפעולה הניסיון והקשרים של היועץ, שיודע לאיזה בנק לגשת עם איזה פרופיל, ואיך להציג את התיק כך שיתקבל בתנאים מיטביים למרות דחייה מוקדמת במקום אחר.

ניהול משא ומתן מול הבנק אחרי דחייה דורש אסטרטגיה זהירה: הצגת שיפורים שכבר בוצעו, הצגת תוכנית התנהלות עתידית, ושימוש מתוחכם בהצעות נגדיות. היועץ יודע גם מתי נכון ללחוץ ומתי עדיף לקבל תנאי מסוים כדי לא לסכן את עצם האישור, במיוחד עבור לקוחות עם פרופיל מורכב או עבור **משכנתא לזוגות צעירים** שנמצאים בטווח גבולי של יכולת החזר.

כמה עולה ייעוץ משכנתאות והאם זה משתלם לאחר דחייה?

שאלה שכיחה היא **כמה עולה ייעוץ משכנתאות** והאם זה מוצדק כאשר כבר התקבלה דחייה. התשובה נעוצה לרוב בהיקף העסקה ובמורכבותה. בעסקאות סטנדרטיות, במיוחד עבור **משכנתא לדירה ראשונה**, החיסכון הפוטנציאלי בריביות, בתמהיל נכון ובמניעת דחיות נוספות יכול להגיע לעשרות ולעיתים למאות אלפי שקלים לאורך חיי המשכנתא, לעומת עלות חד-פעמית של כמה אלפי שקלים ליועץ מקצועי.

במקרים מורכבים יותר, כגון עסקות משקיעים, שותפויות, או ליווי בנייה עצמית, הערך של יועץ גדל עוד יותר, משום שהוא יודע לשלב שיקולים כמו **עלויות נלוות משכנתא (שמאות ופתיחת תיק)**, מבנה **ביטוח חיים למשכנתא** והתאמתו לפרופיל הבריאותי והמשפחתי, והבנה של השינויים הצפויים בסביבת **ריבית בנק ישראל** בשנים הקרובות.

התייחסות מיוחדת למשכנתאות לזוגות צעירים ולמחיר למשתכן

משכנתא לזוגות צעירים ויכולת החזר עתידית

משכנתא לזוגות צעירים מאופיינת בדרך כלל בהכנסה נוכחית יחסית נמוכה, לצד ציפייה לעלייה בשכר בשנים הבאות. הבנק, לעומת זאת, מתבסס בעיקר על הנתונים הקיימים ולא על תחזיות אופטימיות. לכן, זוגות צעירים רבים נתקלים בדחיית אישור עקרוני דווקא בעסקה הראשונה, למרות פוטנציאל הכנסה גבוה לעתיד.

במקרים אלו, יש משמעות רבה לאופן שבו בונים את התמהיל: התאמת תקופות ההלוואה לגיל הלווה, שימוש מושכל במסלול פריים ברכיב סביר, והימנעות מתמהילים קיצוניים שמניחים עלייה דרמטית בשכר בתוך זמן קצר. יועץ שמכיר היטב את מדיניות הבנקים כלפי לקוחות צעירים יכול לסייע לבנות תמהיל שמבטא אחריות מצד הלקוח, וכך לשפר את סיכויי האישור למרות מגבלת שכר זמנית.

יועץ משכנתא למחיר למשתכן ומאפייני הפרויקטים

בפרויקטים מסוג מחיר למשתכן, לכל בנק יש מדיניות מימון שונה, ולעיתים בנק אחד שמרן בהרבה מאחר. **יועץ משכנתא למחיר למשתכן** שמכיר את הפרויקטים השונים ואת ההתנהגות של הבנקים בכל פרויקט יכול להפנות את הלקוח לבנק שבו הסיכוי לאישור גבוה יותר, תוך שמירה על תנאי ריבית תחרותיים ותמהיל מאוזן.

דחיית אישור עקרוני בפרויקט מחיר למשתכן עלולה לסכן את הזכאות לפרויקט או לעכב מאוד את החתימה על ההסכם מול היזם. לכן, בפרויקטים כאלה כמעט תמיד יש הצדקה לפנות בשלב מוקדם ליועץ שילווה את ההליך, עוד לפני הפנייה הראשונה לבנק, כדי למנוע דחיות ולוודא שהבקשה מוגשת בצורה המקצועית ביותר.

בדיקת זכאות למשכנתא והיערכות נכונה לפני הגשת בקשה חדשה

בדיקת זכאות עצמאית לעומת מקצועית

לאחר דחייה, כדאי להתחיל ב**בדיקת זכאות למשכנתא** בצורה מסודרת. אפשר להשתמש בכלים עצמאיים כמו מחשבונים ואתרי הבנקים כדי לקבל אינדיקציה, אך יש להבין שהבדיקות האוטומטיות אינן לוקחות בחשבון את כל רזי המדיניות הפנימית של הבנקים. הן לא יודעות, למשל, איך כל בנק מתייחס להכנסות מעסק, לעבודה במשמרות, לבונוסים או לשינויים הקרובים במקום העבודה.

בדיקה מקצועית, לעומת זאת, כוללת איסוף מסמכים מלא (תלושי שכר, דוח מס, דפי חשבון, דוח נתוני אשראי), סימולציות תמהיל מותאמות, והערכה ריאלית של נקודות החוזקה והחולשה של הלקוח מול כל אחד מהבנקים הרלוונטיים. ככה, כאשר מגישים שוב בקשה לאישור עקרוני, מגיעים הרבה יותר מוכנים ומצמצמים את הסיכון לדחייה נוספת.

התייחסות לעלויות נלוות ופרמטרים משניים

בבניית הבקשה מחדש חשוב לקחת בחשבון גם את כלל העלויות הנלוות, ולא רק את גובה המשכנתא ועלות הדירה. **עלויות נלוות משכנתא (שמאות ופתיחת תיק)**, מס רכישה (אם קיים), עורך דין, רישום משכנתא, וביטוחים שונים יוצרים צורך בהון נוסף. אם ההון העצמי "צמוד" מדי לעלות הדירה בלבד, ללא מרווח ביטחון לעלויות הללו, הבנק עשוי לראות זאת כעוד אינדיקציה לסיכון ולהקשיח עמדות.

בנוסף, יש לתת משקל למבנה **ביטוח חיים למשכנתא** וביטוח מבנה, משום שהם מוסיפים לעלות ההחזר החודשי הכולל. בנק מתוחכם יבחן גם את העלות הכוללת ללקוח, ולא רק את ההחזר לבנק עצמו, ולכן תכנון מדויק של רכיבי הביטוח, במיוחד לפרופילי בריאות מיוחדים, יכול לסייע להציג הכנסה פנויה מספקת גם לאחר כל העלויות.

טעויות נפוצות לאחר דחיית אישור עקרוני שכדאי להימנע מהן

- הגשת בקשות חוזרות לכמה בנקים בו זמנית ללא התאמת התיק, מה שעלול לפגוע עוד יותר בתפיסת הסיכון של המערכת כולה כלפי הלקוח.
- שימוש בהלוואות חוץ בנקאיות קצרות טווח ל"הגדלת" הון עצמי, מה שמעמיס החזר חודשי נוסף ומחמיר את יכולת ההחזר הנתפסת בעיני הבנק.
- הסתרת התחייבויות קיימות או מתוכננות, כגון הלוואות משפחתיות או ערבויות, דבר שעלול להתגלות בשלב מתקדם ולהוביל לדחייה מוחלטת גם לאחר אישור עקרוני.
- תכנון אופטימי מדי של תמהיל, תוך הנחה שההכנסות יעלו במהירות או שהריביות ירדו בקרוב באופן דרמטי, ללא גיבוי אנליטי לשינויים כאלה.

התמודדות נכונה עם דחייה כבסיס למשכנתא טובה יותר

דחיית **אישור עקרוני למשכנתא** היא איתות חזק לכך שמשהו בתמונה הכוללת לא הסתדר עם מדיניות הסיכון של הבנק, אך היא יכולה גם להפוך לנקודת מפנה. מי שמנצל את הדחייה כדי לשפר את ההתנהלות הפיננסית, לכוון מחדש את היקף העסקה ולבנות **תמהיל משכנתא** מאוזן יותר, מגיע לבקשה הבאה ממקום חזק בהרבה, ולעיתים אף מצליח להשיג תנאים טובים יותר ממה שציפה בתחילה.

שילוב מושכל של ליווי מקצועי, שימוש בכלים כמו **מחשבון משכנתא אונליין**, הכרות עם ההבדלים בין **בנק מזרחי טפחות**, **בנק הפועלים משכנתאות**, **בנק לאומי למשכנתאות** ושאר השחקנים, וביצוע **השוואת ריביות בין בנקים** על בסיס נתונים ולא מתוך לחץ, מאפשרים להפוך משבר נקודתי לתהליך מתוכנן שמסתיים במשכנתא בטוחה ומותאמת אישית.

בסופו של דבר, משכנתא היא התחייבות כלכלית ארוכת טווח שמלווה את המשפחה שנים רבות. דחיית אישור עקרוני, גם אם היא מתסכלת בטווח המיידי, יכולה לחסוך טעויות יקרות בהמשך. עבודה סדורה עם **יועץ משכנתאות פרטי**, התאמת

ההחזר החודשי ליכולת האמיתית ושילוב נכון בין מסלולים כמו פריים, קבועה לא צמודה ומסלולים צמודי מדד, הם המפתח להפיכת הדחייה הראשונית לבסיס למשכנתא בריאה ויציבה לאורך זמן.

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