

לקוח גם ליא מצלצל

ב־2007 הם היו מלכי העיר ולא תמיד החזירו טלפונים, ב־2008 וב־2009 כבר התגלו סדקים במעמדם, וכיום, עם שוק קפוא ולקוחות שמפוצצים עסקות, הסדקים נפערו לכדי בורות. אז למה בכל זאת כל־כך אנשים רוצים להיות מתווכים? מקצוע במשבר זהות
← צאלה קוטלר

ה

לפה קצת יותר משנה מאז סגר אודי לבני את דלתות משרדו במרכז תל אביב, והעביר את עסקי התיווך לביתו השוכן על גדות הירקון. היה זה פועל יוצא של המשבר הכלכלי שהכה במלוא העוצמה באותם הימים, ושל צורך אובייקטיבי לצמצום הוצאות. 16 שנה עבד לבני (אלפא נכסים) ממשרדו, עד שהגיעה שנת 2009. כיום, לאחר שנת סחרור בענף הנדל"ן, קיפאון והפשרה, ושוב קיפאון, החליט לבני לנקוט צעד נוסף: להתאים את עצמו לרוח השוק, ובימים אלה הוא נכנס לארגון קבוצות הרכישה, הטרנד התוסס בנדל"ן. "צריכים לדעת איך לזוז בענף", הוא אומר, ומסכים עמו הקולגה הוותיק איציק ויינשטיין (תיווך צהלה): "המקצוע הופך למיותר, הרבה קולגות שלי כבר עשו הסבה - אחד פתח מסעדה סינית, אחר הפך לנהג מונית. גם אני בוחן עכשיו אפשרות להיכנס לתחום קבוצות הרכישה שמרחיקות מאיתנו לקוחות".

גלישה בפורום המתווכים באתר נדלניו שופכת אור על הטוויסט הקרייריסטי שעושים לבני וויינשטיין. מתווכים במצוקה כלכלית ומורלית מדרווחים שם על עסקות מתפוצצות, על חרדות מפני השנה הקרובה, ואפילו הצעות לשינוי טרמינולוגיה עולות לדיון. "במקום דמי תיווך אמרו מעכשיו שכר טרחה", הציע אחד מהם באקט של ייאוש. העיקר להציל את המקצוע שבמשבר.

באופן פרדוקסלי, דווקא החורש דיווחה רשמת המתווכים במשרד המשפטים על גידול של 14%, בשנה החולפת, במספר מבקשי רישיון התיווך - בסך הכול רשומים 12,359 מתווכים בישראל. גם הרשתות הגדולות הצביעו על גידול בביקושים - רימקס, למשל, דיווחה על שישים נרשמים מדי חודש לקורס ההכנה למבחני הרישוי. שוק הנדל"ן חם, הסבירו שם, ורבים רוצים לקפוץ על הרכבת.

אז מה קורה פה? כיצד זה שברובן מקצוע סובל משוק מדרוש ונהנה מתרמית נחשקת? זוהי כתבה שלישית המתפרסמת ב-G המבקשת לבחון את מקצוע התיווך בהתאמה למצב שוק הנדל"ן בישראל. באוגוסט 2007 פורסמה הכתבה הראשונה בסדרה. שוק הנדל"ן היה אז בשיאו, והמתווכים נהנו מכל רגע. בפברואר 2009 פורסמה הכתבה השנייה, שחשפה סדקים בענף בעקבות המשבר שפרץ חודשים מספר קודם לכן. עכשיו, שנה אחרי, כתבה זו חושפת כי הסדקים התרחבו לכדי תהומות של ממש. "אני מקים עמותה למתווכים שרוצים להחליף מקצוע", תיאר אחד הגולשים בפורום הנדל"ן את מצב הרוח בענף. "יותר מתווכים בוכים שאין עבודה, וגם כשיש - אי אפשר להתפרנס. המוכרים לא רוצים לשלם עמלה, והקונים מוכנים לתת רק 1%. אתר יד 2 לוקח את כל העבודה, אז אולי כבר עדיף להיות שומר בקניון". והוא לא לבד.

"אין עסקות, השוונג נעצר"

מדי כמה שבועות, עניין של מסורת רבת שנים, מכנס המתווך עופר מרגולין (תיווך עופר) פאנל מתווכים בחומוסייה בתל אביב. בין הניגובים לחמוצים הם מרסקים את מצב השוק, ומשתפים בחוויות מלקוחות ומעסקות. "לפני שנתיים", מספר מרגולין, "הטלפונים שלנו לא הפסיקו לצלצל בארוחה. היינו כבר מתעצבנים, סוגרים אותם. בשבוע שעבר נפגשנו, אבל הטלפונים שלנו לא צלצלו אפילו פעם אחת. אין עסקות, אין קונים, פחות טלפונים, פחות עניין, בקיצור - השוונג נעצר".

איך אתה מסביר את זה?

"אני לא מוצא לזה הסבר. המגמה השתנתה לפני חודשיים בערך. קרתה פה תופעה משונה. כשפרץ המשבר מחירי הנכסים קרסו בכל העולם, אבל בישראל, במקום שהמחירים יצללו, הם דווקא נשמרו, ואפילו עלו. התקשורת דיווחה בכל יום על מחירים, והיה הרבה ביקוש, אבל היום חלק גדול מהביקושים נעצר".

לבני מסכים עמו. "היה קיפאון בתחילת השנה שעברה, כי אנשים חיכו לירידות מחירים", הוא אומר. "בכלל, 2009 הייתה שנה לא מובנת. היו חמישה חודשים טובים באמצע השנה, אבל הם נגמרו, והמצב היום פחות או יותר די זהה לתקופת הקיפאון הראשונה בתחילת 2009. יש פחות עסקות בשוק כי המחירים לא ירדו מספיק. הקונים שוב מחכים לירידות המחירים, המוכרים שוב קובעים מחירים מוגזמים, ונוצר פער".

ואולי זוהי תקופת המתנה טבעית לאחר גל של עלייה בביקושים?

מרגולין: "אדם שמודיע לי מראש שישלם לי רק 1%, אין לי מוטיבציה לרוץ איתו"



”

עופר מרגולין:
"פעם עורך דין היה פונה אליי, מעביר לי לקוח או נכס, ואומר, 'אם יצא משהו אז תבואו לעשות אצלי את החוזה'. היום יש עורכי דין שעובדים כמו מתווכים לכל דבר, או שהם דורשים מהמתווך חצי מהעמלה על העסקה. זה מרגיש כמו פרוטקשן"





ויינשטיין: "המקצוע הופך למיותר, הרבה קולגות שלי כבר עשו הסבה - אחד פתח מסעדה סינית, אחר הפך לנהג מונית"

איציק ויינשטיין: "אם הייתי צריך לבחור שוב לפני 16 שנים לא הייתי בוחר להיות מתווך, ואני גם לא ממליץ לבחור צעיר להיכנס היום לתיווך דירות. לדעתי, כל מקצועות התיווך יעלמו בגלל האינטרנט"



עמלה בכל מחיר

אבל עם כל הכבוד לעורכי הדין וללוחות החינמיים, יכול להיות שהבעיה של המתווכים טמונה בכלל בתרמית שדבקה במקצוע; מקצוע של אנשים שאינם בוחלים באמצעים להשיג את עמלתם, לעתים קרובות על חשבוננו של הלקוח. בהקשר זה עורך הדין בענף טור שפרסם בדרון גור אלפי ב"שיראל היום", בחודש שעבר. אלפי תיאר, בנימתו ההומוריסטית, כמוכח, את המתווך במגוון תיאורים גרוטסקיים, וקרא לרוכשים לוותר על שירותי התיווך. "יש לתבוע אותו על לשון הרע", מתקוממת המתווכת מירי בן-ארי. "זה טור שקרני והוצפני".

ספק רב אם תביעה בנושא תצא לפועל, אך ניכר שאלפי נגע בעצב חשוף, ועם זה מסכימה גם בן-ארי, בעלת ותק של שלושים שנה באזור הרצליה פיתוח. "למה זה קרה? כי כל אחד בימינו יכול להוציא רישיון לתיווך. באופן אישי, אני מכירה מעצב שיער מהרצליה פיתוח שפוסק רשמית בתיווך. הוא הוציא רישיון, ותוך כדי תספורות הוא מנצל את הקשרים הרבים שיש לו עם כל המי ומי, ושומע מי מחפש דירה ומביא אותם לנכסים, כך הוא שותף בעסקות. פעם זאת הייתה בדיחה, היית מספרת איך ראיתי שלט של מספרה וסוכנות תיווך מעל לאותה חנות. אז זה הצחיק אותי, עכשיו כבר לא. אין לי דבר נגד ספרים, אבל זה לא מקצועי בעיניי".

"מפריע לי שמצטרפים הרבה מאוד מתווכים בקלות יתר, משום שהבחירות קלות מדי", מסכים לבני. "לפני כמה שנים ניסינו להקשות את הבחירות כדי שיהיה סינון, אבל כל מיני גורמים מנעו את הקשחת המבחן.

לבני, מנגד, מדרוש על יציבות בעמלות ובקבלת בלעדיות; כמוהו גם סטודינסקי, המתגאה בעמלות יציבות: "2% + מע"מ". המתווך אדם הובר, מנכ"ל הובר היטס, מגדיל ואף דורש 5% עמלה מכל צד בעסקה. "בחו"ל זה מאוד נהוג לגבות עמלה בסדר גודל כזה", הוא מסביר. "חזרתי מארצות הברית לישראל ב-2004. שם המתווכים הם אקדמאים, וההתייחסות למקצוע מאוד מכובדת. הלקוחות שמשלמים לנו את העמלה מבינים שהם יכולים לדרוש ולקבל תמורה בעדה. אני בדעה שאותו אינדיבידואל שמגיע אליי ומחפש נכס, ואני מצליח להביא לו נכס שעונה על צרכיו וזאת עסקה טובה עבורו - צריך לשלם את העמלה כחלק מתחשיב העסקה. העמלה גם מצוינת באתר האינטרנט שלנו בכל נקודה, כדי שהלקוחות ידעו מראש".

"יחד עם זאת", מודה הובר, "אף פעם לא פוצצתי עסקה בגלל עמלה. לצערי כיום הרבה עסקות נדל"ן לא מגיעות כלל למתווכים, והשוק על הפנים. מה גם שעורכי הדין פועלים בתחום, והעסקות נסגרות בין משרדי עורכי דין בלי מתווכים; לשכת עורכי הדין צריכה לתת על כך את הדעת".

מרגולין מחזק את דבריו של הובר: "פעם עורך דין היה פונה אליי, מעביר לי לקוח או נכס, ואומר, 'אם יצא משהו אז תבואו לעשות אצלי את החוזה, או תעשה ללקוח שלי הנחה'. היום יש עורכי דין שעוברים כמו מתווכים לכל דבר, או שהם דורשים מהמתווך חצי מהעמלה על העסקה. יש לי מכתבים מתוקים שבהם הם דורשים ממני חצי. אני מתקומם כי זה מרגיש כמו פרוטקשן. עורכי הדין פשוט פלשו לנו למקצוע".

"תמיד יש גלים בענף, אבל אני לא זוכר עליות וירידות חדות בביקושים בתקופה קצרה של שנה או פחות משנה. מה שקורה הוא שהרבה משקיעים הפסיקו לקנות עכשיו בגלל המחירים הגבוהים, ורבים מהם חזרו להשקיע בבורסה. מה גם שהתשואה מדירות להשקעה, בפרופורציה בין ערך הדירה לשכירות, נשחקה ועומדת היום על 2.5%, לא כמו לפני שנה וחצי, אז עמדה על 4%. היום מתחילים לדבר על ירידה במחירים, ולדעתי השוק השנה יהיה שוק של קונים לשימוש עצמי ולא של משקיעים. אותם משקיעים לא יכולים להתמודד עם המחירים הגבוהים שיש כיום בענף".

איך זה משפיע על המתווכים?

"אחד התופעות שהכי בלטו השנה, מניסיון וגם מתוך שיחות עם הרבה מאוד מתווכים, היא התפוצצות עסקות. חוזים שכבר היו רגע לפני חתימה אצל עורך דין, התפוצצו בגלל מוכרים שביטלו כי החליטו שהם רוצים תוספת למחיר. הם שמעו סיפורים על מחירים בשוק, והחליטו ברגע האחרון שהם יכולים לקבל יותר ופוצצו את העסקה. חלק קטן מהם באמת קיבל קצת יותר, אבל ברוב המקרים הם לא הצליחו לקבל יותר ופספו קונים טובים. היום הם לא יקבלו את אותם סכומים כמו לפני ארבעה חודשים. ואנחנו, המתווכים, נשארנו בלי עסקה - רגע לפני חתימה".

"זה בדיוק המצב שמתאר הפתגם 'מתווך הולך לישון בלילה עשיר ומתעורר בבוקר עני', מוסיף המתווך בני סטודינסקי, הפועל במרכז תל אביב. הוא גם סבור שעל אף הציפייה של קונים רבים לירידות מחירים, "המחירים לא ירדו באגורה אחת". עם זאת, גם סטודינסקי אינו אופטימי ביחס להתאוששות השוק בזמן הקרוב. הוא אמנם מרגיש שאת ביצועי ענף הנדל"ן יש לבחון בראייה שנתית ולא חודשית, אבל באותה נשימה אומר ש"לא בלתי סביר שאסגור את המשרד ואעבור לעבוד מהבית השנה".

לוחות האינטרנט אשמים

אם ניתן היה לחשוב שהאצבע המאשימה של מתווכים על היעדר העסקות תופנה אל עבר המצב הכלכלי, הרי שהוא רק השני בתור. האחראים לגורלם המר, אם לצטט רבים מהם, הם כראש ובראשונה האינטרנט, ולוחות הידירות החינמיים. בעוד שלפני שנתיים הפגינו מתווכים רבים שריר מול הלוחות ושידור עסקים כרגיל, הרי שכיום מדרווחים חלקם על חוסר אונים ומאשימים את הלוחות שהפכו לנותני הטון העיקריים בשוק. "לוחות האינטרנט הם אלה שגרמו לעליית המחירים", אומר לבני. "הרבה מוכרים לא עושים בדיקה ונכנסים ישר לאינטרנט - רואים בכמה האחרים מוכרים נכס, ואומרים 'שלי יותר טוב', ואז הם קובעים מחיר לא הגיוני. התוצאה היא פער, ואנחנו המתווכים צריכים לשכנע ולהסביר למוכר שעליו לרדת במחיר, תהליך שיכול לקחת חודשים. אגב, גם למתווכים יש יד בעליות המחירים הלא ריאלייות - מתווך שרוצה מאוד לקבל נכס למכירה ינסה למצוא חן בעיני בעל הנכס, ויגיד לו שהוא יכול להשיג בשבילו יותר כסף על הנכס. זה משהו שתמיד נעשה, אבל בשנה האחרונה זה בא לידי ביטוי יותר מתמיד, וגם זה לא תורם למחירי השוק".

מרגולין מדרוש על השלכה נוספת של הלוחות האינטרנטיים על שורת הרווח שגזר המתווך. "חמקני העמלות", קורא לזה מרגולין, ומסביר: "פעם לא היו לקוחות שלא שילמו תיווך. היום הם טוענים שלא היית 'הגורם היעיל' או שאומרים 'אני אשלם לך רק חצי', ויש מתווכים שמסכימים לכך".

למה זה?

"משום שהעוגה מצטמקת. מתווכים חותכים בעמלות - לוקחים חצי אחוז או אחוז, ולא תמיד אפילו משני הצדדים, הכול רק כדי לסגור עסקה. אותי זה מקומם כשזה מגיע לעסקות מכירה, כי אדם שמודיע לי מראש שישלם לי רק 1%, אין לי מוטיבציה לרוץ איתו. אנחנו משלמים לגורם, מחדשים רישיונות, אבל אין לנו שום הגנה על הפרנסה".

אודי לבני: "השוק השנה יהיה שוק של קונים לשימוש עצמי ולא של משקיעים" | בן-ארי: "כל אחד בימינו יכול להוציא רישיון לתיווך"





פי שניים מתווכים בחמש שנים

מספר המתווכים המורשים:

- ← 2005 - 6,105
- ← 2006 - 7,494
- ← 2007 - 9,440
- ← 2008 - 11,287
- ← 2009 - 12,389

מספר הניגשים למבחני התיווך:

- ← 2005 - 2,750
- ← 2006 - 3,098
- ← 2007 - 5,162
- ← 2008 - 5,121
- ← 2009 - 5,200

נתונים: רשמות המתווכים, משרד המשפטים



צילומים: איל יצחק

אלעד גורל: "המקצוע עבר כברת דרך ארוכה ואני לא פוחד מהעתיד - אני מאמין שיהיה טוב"

כדי לקבל את הסכום שהוא מבקש, עם כל הכבוד. אי-אפשר לשבת בבתי קפה ובחומות ולתלונן. אני מגיע מהדור של האינטרנט, ואני לא חושב שהלוחות החינמיים הם האשמים, מתווך צריך לתת ערך מוסף. כמו מה?

"בימינו, אנשים משלמים על נוחות הרבה מאוד כסף, ולדעתי מתווך צריך לתת כמה שירותים ולענות על הצורך הזה. זה יכול להיות במתן הסברים, על פרטים שהלקוח לא מכיר בעסקות גדולות, שיכולים לחסוך לו כסף; או אפילו, בשלב ההתחלתי של העסקה, לבקר לפני הלקוח בדירה, לבדוק את הנכס, לראות אם המחיר מוצדק, לבדוק מה הבעיות, לצלם את הנכס, ואולי לשלוח לו במייל את הפירוט והתמונות, וכך לחסוך לו זמן. אני, כמתווך, אתן שירות של קשרים עם בעלי מקצוע כמו קבלן אמין לשיפוצים שיעשה מחיר טוב, או עם נוטריון. בצורה הזאת המתווך מעניק ללקוח כתף מקצועית ולא סוגר עסקה מתוך לחץ".

אולי אתה באמת תמים.

"שלא תביני לא נכון, גם אני נכוויתי ממתווכים בעברי. אבל אני, כמתווך לעתיד, מתכוון לנקוט אסטרטגיה שונה. לדעתי, אותם מתווכים ותיקים, שכבר 15 שנים במקצוע ורגילים לניואנסים של פעם, צריכים לפתוח את הראש, להשתמש בטכנולוגיה לטובתם, ופשוט להתאים עצמם לזמן הנוכחי".

עד שזה יקרה, מסתמן כי גם טוב יוצא ממלחמות הקיום של המתווכים. בשוליים אמנם ישנן עדיין הידיעות על קרבות רחוב בין מתווכים, בדמות תלישת מודעות של נכסים ממשרד מתחרה ושאר מעשי סבואות, אולם בקרב המתווכים הוותיקים מרווחים דווקא על שיתופי פעולה גוברים כחלק מן "המאמץ המלחמתי". בגלל שקשה למכור, אז עושים שיתוף פעולה עם מתווכים נוספים, אבל רק כאלה שסומכים עליהם, אומר סטודינסקי. והובר מסכים: "בגלל שהשוק הוא שוק רווי מתווכים, וקשה מבחינת ביצוע עסקות, יש יותר שיתופי פעולה בין מתווכים, בעיקר בין הוותיקים במקצוע. יש יותר נכונות מצד מתווכים, בשונה משנים קודמות, שבהן כל מתווך היה מחויב את הנכסים שלו ולא חושף אותם, כדי שאף אחד לא יגלה מה יש לו ביד. היום יש יותר פתיחות בנושא".

עד אז, סטודינסקי, שבעבר סיפר ל-G על שיווק באמצעות הצמדת מנשרים פרסומיים לחלוקת נרות בימי שישי, מנסה לעשות כל שביכולתו כדי ללכוד לקוחות. "החידוש בימים אלה הוא שחץ מהגרות, אני גם שם פלאיררים בתוך עיתוני סוף השבוע", הוא מסכם. "אני ניגש למינימרקטים גדולים, ברחוב ריינס, בבני-יהודה או בריונגוף, ומשלם לבהורצ'יק שמסדר את העיתונים של סוף השבוע, משהו כמו 50-100 שקלים, שיכניס גם פלאירר שלי לכל עיתון. זאת שיטת שיווק טובה, והתחלתי איתה לאחרונה". האם זה מה שיציל את יוקרת המקצוע? גם הוא יודע שלא.

tzela-k@globes.co.il

מירי בן-ארי: "אני מכירה מעצב שיער מהרצליה פיתוח שעוסק רשמית בתיווך. פעם זאת הייתה בדיחה, הייתי מספרת איך ראיתי שלט של מספרה וסוכנות תיווך מעל לאותה חנות. אז זה הצחיק אותי, עכשיו כבר לא"



"לו הייתי צריך לבחור שוב, לפני 16 שנים, לא הייתי בוחר להיות מתווך, ואני גם לא ממליץ לבחור צעיר להיכנס היום לתיווך דירות. לדעתי, כל מקצועות התיווך למיניהם, כמו סוכני ביטוח או סוכני נסיעות, יעלמו בגלל האינטרנט. גם לסוכן שלי יש מחשבות על עתידו במקצוע, וגם לי יש מחשבות לעזוב את התחום אחרי 16 שנים. אבל יש לי עוד קצת חמצון; אני מניח שכשאגיע למסקנה שאין תקומה לענף, אז אפנה לתחום אחר".

מי מוכן לשלם על נוחות?

אלעד גורל, 30, רואה את הדברים אחרת. לאחר שש שנים שבהן היה סוכן במשרד רימקס בהרצליה, רכש גורל זיכיון ופתח משרד משלו באיזור (רימקס דסטני). כמו המתווכים הוותיקים גם גורל מליץ על רף הכניסה הנמוך למקצוע: "כל אחד רושם על כרטיס הביקור שלו 'יועץ נדל"ן' וכולנו נפגעים מכך - מוכרים, קונים ומתווכים". אבל שלא כמו הוותיקים הוא דווקא אופטימי באשר לעתיד המקצוע. "נכון שיש בתחום גם האפרים, אבל יש גם אנשי מקצוע טובים שיכולים לתת ערך מוסף וחשוב, ולהם יש יתרון בימים אלה", הוא אומר. "אני רוכש כבוד למקצוע ונוסע להשתלמויות ולכנסים בארצות הברית, שם מתייחסים למקצוע אחרת, ומביא עמי אסטרטגיות ושיטות לארץ. המקצוע עבר כברת דרך ארוכה ואני לא פוחד מהעתיד - אני מאמין שיהיה טוב".

גם פרץ לור, 27, מאמין שיהיה טוב. הוא סטודנט למדעי החברה בירושלים, ובסוף החודש ייגש למבחני רישיון התיווך. לדבריו, הוא עתיד לשמור תחילה על הכנסה נוספת לצד עסקי התיווך, אך לטווח הארוך שאיפותיו הן "לפתוח משרד משלי בירושלים, ויש לי אפילו כבר שם - 'קולגה תיווך נדל"ן"'. בינתיים הוא גולש בפורום המתווכים, אולי כהכנות למבחן. בשבוע שעבר אפילו היה משתתף פעיל והוסיף הודעה בפורום, מתוך ניסיון להפיח רוח של אופטימיות בין המתוסכלים, אך נכשל במשימתו. "אתה תמים", ענו לו באדישות וסיכמו את העניין.

לור מייצג, אולי, את דור המתווכים החדש שיצמח על רקע השינויים בענף. הוא מסביר את משנתו: "אני חושב שהבעיה של המתווכים הממורמרים בפורום היא שהם יושבים ומחכים שמהו ייפול להם לידיים. תיווך זה אמנם מקצוע עתיק, אבל התקדמנו לשנת 2010, והטכנולוגיה תופסת מקום נכבד בחיינו, ולדעתי אפשר להשתמש בה. אני לא חושב שמתווך עושה כל-כך הרבה

יותר מזה, יש כאלה שאפילו לא לוקחים את הקורס; הם קמים בבוקר ומחליטים שהם רוצים להיות מתווכים, והתוצאה אינה טובה".

איך זה בא לידי ביטוי?

"אני מרגיש את זה בשטח. אנשים פונים אליי עם תלונות על מתווכים חדשים. אם את שואלת אותי, מתווך צריך לעבור קורס, בחינה, ואפילו לעשות סטאז' של שנה באחד המשרדים".

יום הנדל"ן יוסי חזן נחרץ אף יותר. "צריך לקחת את רישיונות התיווך לחצי מהמתווכים בישראל; הם מתנהגים כמו נהגי מוניות", הוא אומר. "הייתי מעורב בעסקה על 220 דונמים במכמורת, נכנסתי לעסקה עם מתווך, אבל בסוף התברר שכל העסקה הייתה מזויפת ושהקרקע גנובה. היום זה נמצא בחקירות".

מה המתווך אמר בדיעבד?

"שהוא לא ידע שהקרקע גנובה. אבל בואי נגיד שהוא כנראה לא ברק מספיק את העסקה. יצא לי גם להיות מעורב בעסקה שמתווך מכר לידי שלי בית, ואז התברר שהוא לא סיפר לו שעובר קו ביוב מרכזי של יישוב אחר מתחת לבית שהוא כמעט סגר עליו. אמרתי למתווך, למה לא להיות ישר, מה אתה מחפש לסגור עסקה ולברוח? נתקלתי בלא מעט מתווכים כאלה בעבודתי, והתחושה היא שזה נובע מאיזה קושי. פעם הם חגגו, והיום הם מתעסקים אך ורק בכסף של מחר, מחפשים לסגור עסקה מהר".

"מתווך לא צריך רק לספור את הכסף, אלא להבין שיש לו אחריות לבדוק את השטח ולתת לבן אדם עסקה טובה. הבעיה היא שהקומץ הטוב סובל בגלל הקומץ הרע".

איך יודעים להבדיל?

"אני תפסתי מרחק, ומשתדל שלא לעבוד כמעט עם מתווכים".

ויינשטיין, מתווך ותיק, מסכים עם הקביעה שהמקצוע בשפל. "ריבוי מתווכים תמיד היה בישראל, וגם התרמית שלנו מעולם לא הייתה טובה", הוא אומר. "הבעיה היא שכולם חושבים שזה מקצוע קל עם כסף קל, אבל לא מבינים שצריך לטרוח ולעבוד קשה כדי להתפרנס. במקצוע הזה לא עשוי, לא עושים ולא יעשו כסף קל. עד לשנותיים האחרונות אמנם התפרנסתי בכבוד, אבל מאז ובאופן עקבי אני רואה ירידה בהכנסות השנתיות. מה גם שזה מקצוע לא יציב. מי שצריך הכנסה קבועה בכל חודש לא יסדר. זה מין ענף שיכולים להיות בו פתאום ארבעה חודשים של בצורת, כמו עכשיו. אין יציבות או ביטחון".

היום, בדיעבד, היית נכנס למקצוע?



בני סטודינסקי: "לא בלתי סביר שאסגור את המשרד ואעבור לעבוד מהבית השנה" צילום: לימור אדר