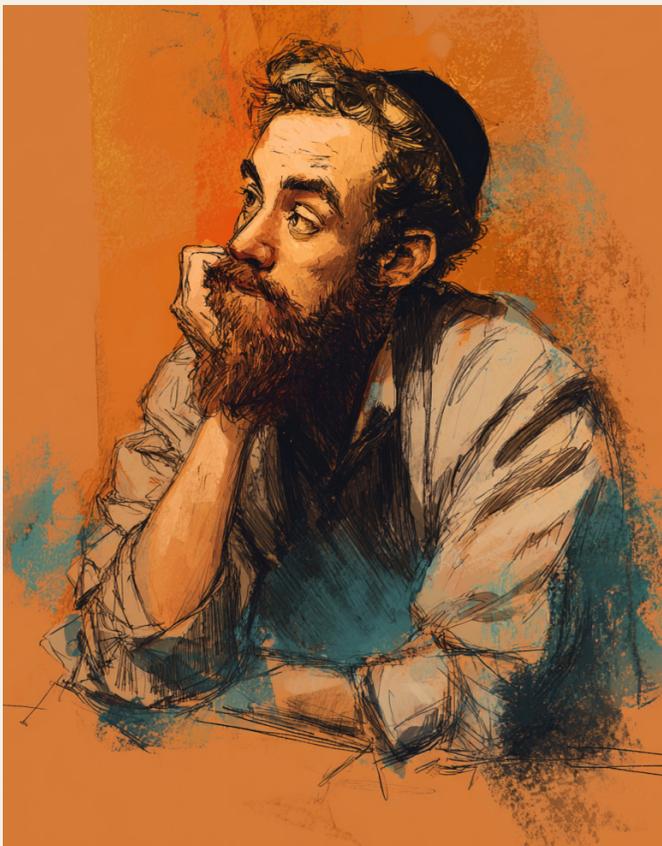


## פיצוח הקוד: המוח שלא יודע לספור - ריבית דריבית, הסתברות והאשליה הנומינלית

הוא אמר: "מי שמבין זאת - מרוויח; מי שלא - משלם".  
הבעיה היא שהמוח שלנו חושב בצורה ליניארית (קו ישר).  
אם נלך 30 צעדים קדימה, נגיע למרחק של כ-30 מטרים.

אבל אם נכפיל את מרחק הצעד שלנו בכל פעם (חשיבה אקספוננציאלית), אחרי 30 צעדים נקיף את כדור הארץ 26 פעמים.



### אליעזר שורץ

**לאורך הסדרה הזו צללנו לנבכי הפסיכולוגיה של קבלת ההחלטות.**

**הבנו שאנחנו יצורים רגשיים המופעלים על ידי הטיות, אבל ישנו תחום אחד שבו המוח האנושי חסר אונים נמעט לחלוטין: אקספוננציאלית והסתברותית.**

כבני אדם, אנחנו נוטים להאמין ש בכך.

בעוד שהאבולוציה הכינה אותנו לרוץ מהר כשאנחנו רואים אריה, היא לא הכינה אותנו לחשב את הערך העתידי של תיק ההשקעות שלנו בעוד שלושים שנה.

חוסר היכולת האינטואיטיבי הזו הוא הסיבה לכך שכל כך הרבה אנשים נשארים מאחור מבחינה כלכלית, גם כשהפתרון נמצא ממש מול העיניים שלהם.

אלברט איינשטיין כינה את הריבית דריבית "הפלא השמיני בתבל".

בעולם ההשקעות, חוסר ההבנה הזה גורם לאנשים לחפש את ה"מכה" - אותה השקעה ספקולטיבית עם סיכוי נמוך להצלחה ורווח עצום, במקום להתמקד בתוחלת רווח חיובית לאורך זמן. משקיע רציונלי שואל: "מה הסיכוי שזה יקרה, ומה יקרה אם זה יצליח?".

המוח הרגשי, לעומת זאת, רואה רק את התמונה של הרווח הגדול ומתעלם מהעובדה שהסתברותית הוא כנראה יפסיד את הכל.

זו הסיבה שקזינואים ובתי השקעות מפוקפקים משגשגים - הם מוכרים תקווה לאנשים שהמוח שלהם לא יודע לחשב סיכויים.

אחת המלכודות הכי משעשעות (ועצובות) היא מה שנקרא "האשליה הנומינלית".

המוח שלנו מגיב למספרים שכתובים על השטר, לא למה שאפשר לקנות איתם.

חשבו על התקופה האחרונה: הריביות עלו, והבנקים מציעים 4.5% או 5% בפיקדונות.

אנשים מרגישים עשירים! "וואו, אני מקבל תשואה יפה בלי סיכון". אבל זו חשיבה נומינלית.

אלברט  
איינשטיין

כינה את  
הריבית  
דריבית

"הפלא  
השמיני  
בתבל".

הוא אמר:

"מי שמבין  
זאת -  
מרוויח

מי שלא -  
משלם".

בני אדם, גם אלו שמבינים את המתמטיקה של הריבית דריבית ברמה הטכנית, מתקשים להפנים את העוצמה שלה.

זו הסיבה שצעיר בן 25 עם הון של מאות אלפי שקלים שיושב בפיקדון בנקאי כי הוא "מפחד להפסיד", עושה טעות אסטרטגית שקשה לתאר.

הוא רואה את הסיכון של ירידה זמנית בבורסה בטווח הקצר, אבל הוא עיוור לחלוטין להפסד העצום של הריבית דריבית לאורך ארבעה עשורים.

ההבדל בין 4% בפיקדון ל-8% בשוק ההון לאורך שלושים שנה הוא לא פי שניים בכסף - הוא יכול להיות פי חמישה ואפילו פי עשרה. המוח שלנו פשוט לא מתוכנת לראות את הקפיצה המטורפת שמתרחשת בעשור האחרון של ההשקעה.

קושי נוסף של המוח הוא הבנת הסתברות. רובנו לא חושבים בצורה הסתברותית אלא בצורה רגשית. אנחנו מפחדים מאירועים נדירים ומפחדים (כמו התרסקות מטוס או קריסה מוחלטת של השוק), אבל מתעלמים מאירועים שכיחים ושקטים ששוחקים אותנו (כמו אינפלציה).



אם תבצעו 100 פעולות עם תוחלת רווח חיובית, אתם תצאו מרווחים. אל תתנו לנפילה נקודתית להפחיד אתכם מהדרך האסטרטגית.

חשיבה במונחים ריאליים: בכל פעם שמציעים לכם תשואה, תשאלו מיד: "ומה האינפלציה?"

אם האינפלציה היא 4%, התשואה הריאלית (הנכח שנוסף לנכסף שלכם) היא כמעט אפס.

אתם עומדים במקום בזמן שיוקר המחיה דוהר קדימה.

חשיבה רציונלית חייבת להתעלם מהמספר ה"נומינלי" (המספר על הנייר) ולהסתכל על ה"ריאלי" (כוח הקנייה).

מי שיושב על מזומן ב-5% ריבית כשיש אינפלציה גבוהה, לא באמת מרוויח; הוא פשוט מפסיד לאט יותר מאחרים.

איך מאלפים את המוח לחשוב נכון? כדי להתגבר על המגבלות המובנות הללו, עלינו להפסיק לסמוך על האינטואיציה ולעבור לשימוש בכלים רובוטיים:

מדיניות השקעה פסיבית: אל תנסו לנחש מתי השוק יעלה או ירד. המוח שלכם יכשיל אתכם.

הגדירו אסטרטגיה ארוכת טווח שתנצל את הריבית דריבית, ושבו בשקט.

הסטטיסטיקה מראה שמשקיעים פסיביים משיגים תשואות גבוהות משמעותית (סביב 10%) לעומת משקיעים אקטיביים שמנסים "לנצח את השוק" ועושים בממוצע 2% בלבד בגלל החלטות רגשיות.

פריסה רעיונית של הפעולות: אל תסתכלו על כל הפסד או רווח כאירוע בודד.

תחשבו על עצמכם כעל "אלגוריתם".

**אל תתנו למספרים הגבוהים לסנוור אתכם.**

**בסופו של דבר, הכוח האמיתי של המשקיע המצליח  
אינו במתמטיקה גבוהה, אלא במשמעת עצמית.**

**היכולת להבין שהמוח שלנו הוא כלי מוגבל,  
ולכן עלינו להישען על חוקים יבשים  
ועל כוחה של ההתמדה,**

**היא זו שמבדילה בין מי שנאבק כל חייו  
על פרנסה לבין מי שבונה עושר של חמש לדורות.**



## אסטרטגיה בנדל"ן:

הדרך הבטוחה להשקעה חכמה

### תשקיעו בהבנה - תרוויחו כהלכה!

אנו מלווים אתכם, צעד אחר צעד, להשקעות נדל"ן מניבות בישראל. עם התמחות ייחודית בהתחדשות עירונית, מימון אופטימלי וליווי אישי, נהפוך את הכסף שלכם למנוע צמיחה בטוח ויציב.

לקביעת פגישה



קצת עלינו  
ועל התוכנית

הקמנו את החברה במטרה אחת: לאפשר לכל אחד להשקיע בנדל"ן בצורה מושכלת ומקצועית. אנחנו מאמינים שהשקעה מוצלחת מתחילה באסטרטגיה פיננסית מדויקת. הליווי שלנו מתמקד בשימוש נכון בהון העצמי שלכם, מינוף חכם, הבנת עולם המיסוי, ושימוש בכלים מתקדמים לניהול סיכונים. הליווי שלנו מתבסס על אתיקה מקצועית ושקיפות מלאה, ואנחנו פועלים כך שהאינטרסים שלכם ושלנו יהיו תמיד זהים.

# אחרי הרבה חשיבה ועבודה, גם אנחנו התחדשנו באתר

הצוות המקצועי שלנו, המורכב ממחנכנים פיננסיים ושומאי מקרקעין בעלי ניסיון עשיר, מתמחה במגוון מוצרי השקעה כמו התחדשות עירונית, דירות המיועדות להשכרה לעובדי כוח אדם ועוד. אנו גאים בלקוחות שבחרו בנו, סימנו את התהליך ורכשו דירה להשקעה או למגורים, ומקווים שגם אתם תבחרו לתת בנו אמון בתהליך חשוב זה.

בשלב זה, אנו בונים תוכנית אסטרטגית מותאמת אישית לרכישת נכס. בסדרה של פגישות, נצלול יחד לעומק המצב הפיננסי שלכם ונבנה תוכנית שתואמת את הצרכים האישיים והמטרות הכלכליות שלכם.

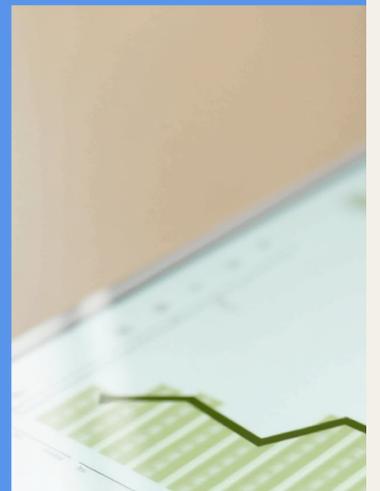
התהליך מורכב משלושה שלבים:  
**מיפוי המצב הקיים:** נבין את מצבכם הפיננסי, נגידר את מטרותיכם בטווח הקצר והארוך ונתאים את רמת הסיכון הנוחה לכם.

**בדידת אפשרויות ההשקעה:** נשווה בין אסטרטגיות שונות ונתאים את המהלכים הרלוונטיים ביותר עבורכם. ההשוואה תבוצע באמצעות סימולטור ייעודי כדי למזער סיכונים.

**בדידת התוכנית הסופית:** נסייע לכם לבחור את התוכנית המנצחת ונוודא שאתם מבינים אותה לעומק ומרגישים בנוח ליישם אותה.

**בסוף שלב זה, תדעו במדויק:** האם עדיף לרכוש דירה קיימת ואיזה או "על הנייר" מקבל? על שם מי נכון לרשום את הנכס? מהו התקציב הנכון עבורכם לרכישה? איך לממן את הדירה בצורה חכמה? מה לעשות עם יתרת הכסף?

## חלק ראשון: בניית אסטרטגיה (כשבועיים)



איפיון הנכס

אפיון הנכס נפגש לפגישת אפיון בה נתרם את התוכנית

חלק שני:

**לחצו כאן לביקור באתר**

## **בנק ישראל עוצר בחריקה: הריבית נותרת על 4% בצל המתיחות מול איראן - ניתוח עומק למשקיע**

**הוועדה המוניטרית של בנק ישראל הפתיעה השבוע חלק ניכר מהאנליסטים כאשר החליטה להותיר את הריבית ללא שינוי ברמה של 4%, ובכך עצרה את רצף ההורדות שנרשם בחודשים האחרונים.**

למרות שכל הנתונים הכלכליים היבשים הצביעו על בשלות מלאה להפחתה - בראשם קצב אינפלציה שנתי שצנח ל-1.8% ונמצא עמוק בתוך טווח היעד - הנגיד בחר בגישה שמרנית וזהירה במיוחד.

בנק ישראל הבהיר בהודעתו כי המניע המרכזי להחלטה הוא אי-הוודאות הגיאופוליטית ששבה לעלות בימים האחרונים על רקע האפשרות לעימות צבאי ישיר מול איראן, מה שהוביל לעלייה בפרמיית הסיכון של ישראל ולצורך לשמור על תחמושת מוניטרית למקרה של הסלמה רחבה.

עבור המשקיע בשטח, מדובר במסר ברור: בנק ישראל מעדיף את היציבות הפיננסית של המדינה על פני הקלה מיידית בנטל התזרימי של משקי הבית, והוא לא יהסס להשאיר את הריבית גבוהה ככל שיידרש כדי למנוע היחלשות חדה של השקל במקרה של מלחמה.

התגובות בשוק הנדל"ן לא איחרו לבוא, כאשר התאחדות יועצי המשכנתאות והתאחדות הקבלנים תוקפות בחריפות את ההחלטה וטוענות כי מדובר בנטל שהופך למשימה בלתי אפשרית עבור המשפחות בישראל.

בעוד שהאינפלציה נמצאת בשפל שלא נראה מאז ימי הקורונה, הלווים ממשיכים לשלם ריביות גבוהות שמכבידות על יוקר המחיה, וקיים חשש ממשי כי היעד הבשורה יוביל משפחות רבות לפנות למקורות מימון חוץ-בנקאיים יקרים ומסוכנים.

הקבלנים מצידם מזהירים מפני משבר עמוק שבו המשק איבד מעל 1,400 קבלני ביצוע בשנתיים האחרונות - עשירית מכלל הקבלנים בישראל - וטוענים כי הריבית הגבוהה חונקת את המגזר העסקי ומובילה לעיכובים בבנייה ובפרויקטים לאומיים.



הטענה המרכזית היא שדווקא המדיניות המרסנת של בנק ישראל עלולה לתדלק את האינפלציה בטווח הרחוק, שכן המחסור בדירות יוביל לזינוק בלתי נשלט בדמי השכירות, המהווים מרכיב מרכזי במדד המחירים.

עבור ציבור המשקיעים והרוכשים, הניתוח המקצועי של המצב מצביע על כך שנכנסנו ל"פסק זמן" שבו השוק מעריך מחדש את צעדיו.

חשוב להבין שהיעדר הורדה אינו אומר בהכרח שהמגמה השתנתה, אלא שבנק ישראל ממתין לוודאות ביטחונית לפני שהוא ממשיך להקל על השוק.

אסטרטגית, המצב הנוכחי מייצר הזדמנות לבנקים להתחרות על לבם של הלקוחות באמצעות מסלולים גמישים ותמהילים מותאמים אישית, שכן הם מבינים שהביקוש הקשיח לדיור לא נעלם אלא רק ממתין להזדמנות הנכונה.

ההמלצה למשקיעים בנקודת הזמן הזו היא לא להמתין לנצח לירידת הריבית הבאה אלא לנצל את תקופת ה"קיפאון" הזמנית כדי לנהל מו"מ קשוח מול הקבלנים והבנקים, שכן ברגע שהמתיחות הביטחונית תתפוגג והריבית תחזור לרדת, הביקושים הכבושים יתפרצו בבת אחת ויובילו לזינוק נוסף במחירים שיקזז כל חיסכון פוטנציאלי בריבית המשכנתא.



## **החלטה אסטרטגית:**

**ענף הבנייה הוגדר רשמית כענף חיוני לשעת חירום**

**על רקע המציאות הביטחונית המורכבת והחשש מהסלמה, פורסמה השבוע רשימת ענפי העבודה החיוניים לשעת חירום הכוללת באופן קבוע את ענף הבנייה על כל שרשרת האספקה שלו.**

ההחלטה התקבלה על ידי צוות בינמשרדי ורשות החירום הלאומית (רח"ל) לאחר עבודת מטה ממושכת ובהתבסס על הניסיון שנצבר בסבבים ביטחוניים קודמים ובתקופת הקורונה.

ההגדרה החדשה מבטיחה כי הענף ימשיך לפעול ברציפות תפקודית גם בעתות משבר, והיא כוללת את כל שרשרת הייצור - החל מפועלי כפיים ומנופאים ועד למפעלי ייצור ויבוא של חומרי גלם כמו בטון ופלדה.



## טיפ שבועי:

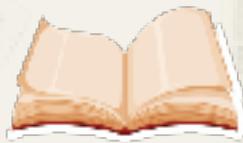
**שנים האחרונות התפתחה בשוק הנדל"ן תופעה רחבה שבה יזמים רבים הפסיקו להציע הנחות אמיתיות במחיר הדירה ובמקום זאת עברו להציע "תנאי תשלום אטרקטיביים" כמו פריסת תשלומים של עשרים-שמונים או הלוואות קבלן מסובסדות.**

עבור משקיע שרואה מול העיניים רק את ההון העצמי הנמוך שנדרש ממנו כרגע זה נשמע כמו הזדמנות פז להיכנס לעסקה גדולה במינימום כסף אבל האמת היא שבמקרים רבים מדובר במלכודת שנועדה להסוות את העובדה שמחיר הדירה עצמו גבוה משווי השוק הריאלי שלה. כשמשקיע קונה דירה במחיר מופרז רק בגלל הנחות של דחיית התשלום הוא בעצם מוותר על שולי הרווח שלו כבר ביום הרכישה ומעמיס על עצמו סיכון אדיר שהנכס לא יעלה בערכו מספיק כדי לכסות את הפער עד ליום המסירה.

הטיפ הפרקטי שלי אליכם השבוע הוא להפריד לחלוטין בין "מחיר הנכס" לבין "מחיר הנכס" ולבצע בדיקה קשוחה של שווי השוק מול דירות דומות באזור שאינן נמכרות בתנאי פריסייל מפתים. אנשי מכירות מיומנים יודעים לעבוד על הרגש ולגרום לאנשים לכבות את מנגנוני ניהול הסיכונים שלהם בעזרת הבטחות לתשואות של מאות אחוזים על ההון העצמי אבל במציאות של נדל"ן אין קיצורי דרך והשקעה אחראית דורשת להסתכל למציאות בעיניים.

חובה לזכור שניהול הסיכון בעסקה הוא הרבה יותר קריטי מניהול הרווח הצפוי כי בסוף הדרך כשהבניין יהיה מוכן אתם תצטרכו לעמוד מול הבנק עם משכנתא על מלוא הסכום ואם קניתם ביוקר שום פריסת תשלומים לא תציל את הכדאיות הכלכלית של העסקה.

אני ממליץ לכם בחום להפסיק להסתנוור משיטות מכירה שנועדו לפתור לכם את הבעיה התזרימית של הרגע ולעבור להשתמש באנשי מקצוע שבוחנים את העסקה לפי הערך האמיתי שלה והיכולת שלה לייצר רווח לאורך זמן. השקעה בנדל"ן היא ריצה למרחקים ארוכים ורק מי שישכיל לבצע את הבדיקות היסודיות ולא יתפתה לאשליות של "כסף קל" יצליח לשמור על ההון שלו ולהגדיל אותו בצורה בטוחה ושקולה גם בשוק שבו כולם מחפשים קיצורי דרך.



# פינת ההלכה

ב-NFT, המחיר נקבע לפי מה שהקונה הבא מוכן לשלם. ההלכה מכירה במושג של "חביבות".

אם אדם מוכן לשלם סכום עתק על חפץ שאין לו ערך שימושי (כמו חתימה של צדיק או פריט אספנות), אין כאן אונאה.

הסייג: אם המחיר נופח באופן מלאכותי על ידי המוכר (באמצעות "Wash Trading" - המוכר קונה מעצמו כדי להציג נפח מסחר), זוהי גניבת דעת. לפי ההלכה, המוכר עבר על איסור תורה, גם אם לקונה אין דרך טכנית לבטל את העסקה בבלוקצ'יין.

כאן עולה השאלה הגדולה של "מי שפרע": במסחר פיזי, אם אדם סיכם על מחיר וחזר בו לפני מעשה הקניין, חז"ל אמרו עליו: "מי שפרע מאנשי דור המבול... הוא יפרע ממי שאינו עומד בדיבורו".

בעולם הדיגיטלי: מאחר שהעסקאות מבוצעות ב"חוזים חכמים" (Smart Contracts) שהם סופיים ובלתי הפיכים, מעשה הקניין קורה ברגע הלחיצה. לכן, כל טענה לביטול מקח צריכה להישען על הוכחת רמאות מובנית במערכת ולא על תנודות שוק רגילות.

ה-NFT מותח את גבולות ההלכה בין "מסחר באספנות" לבין "הימורים". בעוד שעל הפסדים שנובעים מירידת ערך שוק רגילה ("התפוצצות בועה") אין לקונה להלין אלא על עצמו, הרי שבמקרה של רמאות מתוכננת, ההלכה עומדת לימין הנפגע ורואה במפתח/יזם אחראי ממוני.

כשם שבקרקעות (נדל"ן) אין דין אונאה מצד גזירת הכתוב, כך יש המבקשים להקיש ל-NFT בשל דמיון לשטר, אך בשניהם - כאשר יש רמאות מפורשת במפרט הנכס, חוזר הדין למקח טעות.

## אונאה וביטול מקח בנכסי NFT

בדין תורה (מסכת בבא מציעא), ישנו דין "אונאת ממון": אם אדם מכר חפץ ביותר משישית משווי בשוק, העסקה ניתנת לביטול. אך כשמדובר ב-NFT, השאלה הראשונה היא: מהו "מחיר השוק" של קובץ PEG?

האם יש דין אונאה ב-NFT? דין אונאה חל על "מטלטלין" (חפצים פיזיים). חז"ל החרגו שלושה תחומים מדין אונאה: קרקעות, עבדים ושטרות. הסבר פיננסי-הלכתי: NFT דומה במהותו ל"שטר". הוא אינו החפץ עצמו, אלא הוכחת בעלות דיגיטלית על "נכס" (תמונה, סרטון או פריט במשחק).

המסקנה: יש פוסקים הסוברים שאין דין אונאה ב-NFT כי הוא דומה לשטר, ולכן גם אם המחיר מופרז פי עשרה - המקח קיים. מנגד, יש הטוענים שזהו "נכס" חדש שדינו כסחורה לכל דבר.

בעולם הקריפטו קיימת תופעה של Rug Pull (משיכת שטיח) - יזמים שמבטיחים פרויקט גרנדיוזי, מוכרים NFT במיליונים, ואז נעלמים ומפסיקים את הפיתוח. כאן לא מדובר רק על מחיר גבוה, אלא על "מקח טעות". אדם קנה "כרטיס כניסה" למועדון או פרויקט, והמוכר לא סיפק את הסחורה.

דין "דברים שבלב": אם היה ברור לכל (אנן סהדי) שהקונה שילם רק בגלל ההבטחה לפיתוח עתידי, והפיתוח הופסק בזדון - זוהי הונאה המבטלת את העסקה מעיקרה, והמוכר מחויב להחזיר את הכסף מדין גזל. אחד המושגים החשובים בפיננסים הוא Fair Market Value.

מדור זה נועד להכיר נושאים שונים בהלכה. בכל שאלה מעשית יש להתייעץ עם מורה הוראה.



\*אין לראות בנכתב משום ייעוץ פיננסי. כותב המאמר משתף בידע אישי שנצבר. המידע המוצג הינו מידע כללי ואיננו מהווה תחליף לייעוץ מקצועי. כל החלטה הנוגעת לרכישת נדל"ן או השקעה הינה החלטה אישית, ומומלץ להתייעץ עם עורך דין, שמאי או כל גורם מקצועי אחר לפני קבלת החלטות. המגזין הזה יכול לשנות את החיים של מישהו. שתכפו אותו עכשיו. כל מי שמעונין לקבל מדי שבוע את המגזין, מוזמן לשלוח מייל ולבקש שאצרף אותו. בהצלחה לכולנו. יש לכם שאלות או בקשות מוזמנים לכתוב לכתובת המייל:

054-5216218 | למספר הטלפון: aip545216218@gmail.com