

אטרטגיה

תשקיעו בהבנה - תרוויחו כהלכה

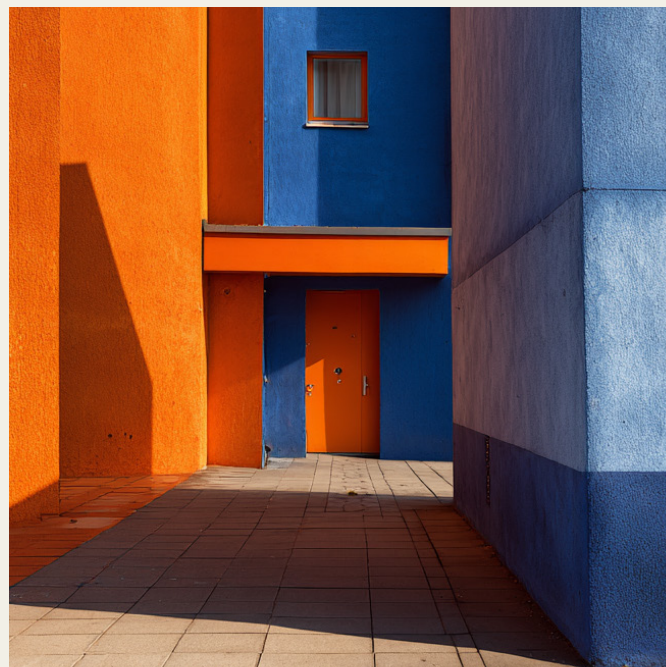
פיצוח הקוד: המלכודות השקופות של המוח

אליעזר שורץ

בפרק הקודם פתחנו את הצוהר לעולם קבלת ההחלטות והבנו שהחלטה טובה נמדדת בתהליך ה"לכתחילה" שלה ולא רק בתוצאה הסופית.

הבנו שהמטרה שלנו היא לקלף את השכבות שמסתירות מאיתנו את המציאות כדי שנוכל להחליט מתוך בחירה צלולה.

אך כעת הגיעה העת לשאול את השאלה המרתקת מכולן: אם אנחנו



באמת רוצים להחליט נכון, למה זה כל כך קשה לנו? למה גם אנשים חכמים מאוד, שמבינים היטב בכלכלה, מוצאים את עצמם עושים טעויות של מתחילים ברגע האמת? במשך שנים רבות, עולם הכלכלה פעל תחת הנחה שהאדם הוא יצור רציונלי לחלוטין.

הכלכלנים כינו את הדגם הזה בשם "הומו אקונומיקוס" - האדם הכלכלי. לפי התפיסה הזו, בכל פעם שאנחנו עומדים לפני רכישת דירה או השקעה, המוח שלנו פותח גיליון אקסל פנימי, מחשב את כל הסיכונים מול הסיכויים ומקבל את ההחלטה המשתלמת ביותר.

לפי הגישה הזו, אין מקום לרגש, אין מקום לפחד ואין מקום לטעויות טיפשיות. הבעיה היחידה עם התיאוריה היפה הזו היא שהיא פשוט לא נכונה.

המהפכה הגדולה התחוללה בזכות שני חוקרים ישראלים, פרופ' דניאל כהנמן ופרופ' עמוס טברסקי, שזכו (כהנמן) בפרס נובל על כך שהוכיחו כי בני אדם הם הכול חוץ מרציונליים.

המוח שלנו נוטה להסתמך יתר על המידה על פיסת המידע הראשונה שהוא מקבל.

אם נכנסתם לחנות וראיתם חליפה ב-3,000 שקלים, ואז המוכר מציע לכם אותה ב-2,000 שקלים, המוח שלכם מרגיש שזו "מציאה". למה? כי הוא ננעל על המספר הראשון. אבל האם החליפה באמת שווה 2,000? זה כבר סיפור אחר.

בעולם הנדל"ן, ה"עוגן" יכול להיות המחיר שהשכן קיבל על הדירה שלו לפני שנה, למרות שהשוק השתנה לחלוטין מאז.

אנחנו נצמדים למספר הזה ומקבלים החלטות שגויות רק כי ה"עוגן" תקוע לנו בראש.

וישנה גם מלכודת ה"קונפורמיות" או "הליכה עם העדר".

במגזר שלנו זהו כוח חזק מאוד.

אם כולם משקיעים בקרקעות חקלאיות באזור מסוים, או אם כולם קונים דירות בעיר מסוימת, אנחנו מרגישים שזה בטח הדבר הנכון לעשות.

הרי "כולם לא טועים".

אבל האמת היא שלעיתים קרובות העדר כולו צועד לעבר

הם גילו שהמוח שלנו לא פועל כמו מחשב, אלא הוא מלא ב"קיצורי דרך" מחשבתיים שנועדו לעזור לנו להחליט מהר, אך לעיתים קרובות הם מטעים אותנו בצורה שיטתית.

הם קראו לקיצורי הדרך הללו בשם "הטיות קוגניטיביות". אלו הן מלכודות שקופות שכולנו נופלים בהן, והדרך היחידה להתגבר עליהן היא קודם כל ללמוד לזהות אותן.

המלכודת הראשונה והחזקה ביותר נקראת "שנאת הפסד". מחקרים הוכיחו שהכאב שאנחנו חשים מהפסד של אלף שקלים חזק פי שניים מהשמחה שנחוש אם נרוויח אלף שקלים.

המוח שלנו מתוכנת לשמור על הקיים הרבה יותר מאשר לשאוף לצמיחה.

בעולם ההשקעות, זה גורם לנו לפעמים "לקפוא" ולא לנצל הזדמנויות מצוינות רק בגלל פחד קטן מהפסד, או לחלופין - להחזיק בנכס שמפסיד כסף רק כי אנחנו לא מסוגלים להודות בטעות ו"להכיר" בהפסד.

אנחנו מרגישים שאם לא מכרנו, לא הפסדנו, למרות שבפועל הערך כבר ירד. מלכודת נוספת היא "אפקט העיגון".

במשך שנים רבות,

עולם הכלכלה פעל תחת הנחה

שהאדם הוא יצור

רציונלי לחלוטין.



תהום, ודווקא בגלל שכולם שם - המחר עולה והכדאיות יורדת. היכולת לקבל החלטה עצמאית המבוססת על נתונים ולא על "מה אומרים בשטיבל" היא קריטית להצלחה.

חשוב לציין שישנם חוקרים, כמו פרופ' ישראל אומן, שטוענים שהאדם הוא כן רציונלי בדרכו שלו. הוא טוען שההטיות הללו נובעות מהיגיון פנימי שנועד להגן עלינו בסביבות של אי-ודאות.

למשל, ללכת עם העדר זו אסטרטגיה רציונלית אם אתה מניח שלאחרים יש מידע שאין לך.

אנחנו לא נכריע בין הפרופסורים, אבל המסקנה הפרקטית היא אחת



עלינו לבנות לעצמנו "אלגוריתם" - תהליך עבודה סדור שיעזור לנו לעקוף את המלכודות האלו.

איך עושים את זה? השלב הראשון הוא להבין שכל החלטה משמעותית צריכה לעבור דרך מערכת מחשבה איטית ושקולה, ולא רק דרך האינסטינקט המהיר.

כשאנחנו מבינים שהמחשבה שלנו מנסה לקצר דרכים, אנחנו יכולים לעצור ולשאול: "האם אני מחליט כן כי זה נכון, או כי אני מנסה להפסיד? האם אני פועל לפי הנתונים, או רק כי כולם עושים ככה?".

קילוף השכבות של ההטיות הללו הוא מהות הקידמה האישית שלנו.

בשלב זה אנחנו מסיימים את פרקי המבוא שלנו.

עד עכשיו עסקנו בעיקר בהבנת המנגנונים המורכבים של המחשבה ובניסיון לפענח למה אנחנו טועים ואיך המערכת הפנימית שלנו בנויה, אך ידע ללא מעשה הוא כתוכנית בנייה ללא פועלים בשטח.

בשבוע הבא אנחנו עושים קפיצת מדרגה משמעותית ועוברים לשלב המעשי שבו נתחיל לבנות, שלב אחר שלב, את ה"אלגוריתם" האישי שלכם - אותו תהליך עבודה פרקטי שיעזור לכם לקבל כל החלטה כלכלית בצורה שקולה ומנצחת.

בפרק הבא נלמד קודם כל איך לסווג את ההחלטות העומדות לפנינו כדי להבדיל בין החלטה הפיכה ופשוטה לבין החלטה גורלית שמשפיעה על הדורות הבאים, ואיך הסיווג הזה לבדו יחסוך לכם זמן יקר ואנרגיה מנטלית.

נבין מדוע רוב הטעויות הכלכליות מתחילות בכלל בשלב שבו לא הגדרנו לעצמנו מה אנחנו באמת מנסים להשיג - האם זה פנאי ללימוד תורה, היכולת לחתן ילדים בכבוד או פשוט שקט נפשי - ואיך בירור המטרה האמיתית פותח בפנינו מעגל של אפשרויות ופתרונות שפשוט לא היינו מסוגלים לראות עד היום.

נסיים בבחינת הקשר שבין ה"סכין" ל"מצפן", ואיך משלבים בין יעילות כלכלית חדה לבין הערכים והמוסר היהודי שמנחים את חיינו.

**הכינו דף ועט, כי בשבוע הבא אנחנו
מפסיקים לדבר על המוח ומתחילים לעבוד
בשטח.**



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, הנפוך 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 בתחילה 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 ושמאי 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 ובנה תוכנית שתואמת את הצרכים האישיים והמטרות הכלכליות שלכם.

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

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

בחירת 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 לרכוש 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 נתרנם את התוכנית

חלק שני:

לחצו כאן לביקור באתר

הפתעה בבנק ישראל:

הריבית יורדת, אבל מתי נרגיש את זה בכיס?
בנק ישראל הפתיע השבוע את השוק כשהחליט להוריד את הריבית בפעם השנייה ברציפות לרמה של 4%, צעד שרוב האנליסטים לא צפו בשלב זה.

מאחורי ההחלטה הזו עומדים שלושה גורמים מרכזיים: האינפלציה שהתמתנה ונכנסה ליעד של הבנק, השקל שהתחזק והוריד את מחירי הייבוא, והעובדה שהמשק ממשיך לתפקד ולהראות חוסן למרות האתגרים.

אבל מה זה אומר בפועל עבורנו כמשקיעים? חשוב להבין ששוק הנדל"ן הוא כמו ספינה ענקית שלוקח לה זמן רב לשנות כיוון.

בדיוק כפי שלקח חודשים ארוכים ואפילו שנים מאז שהריבית החלה לעלות ועד שראינו את מחירי הדירות מתחילים לרדת, כך גם הפעם – ההשפעה לא תהיה מיידיית.

למרות שאנשים נוטים להיות אופטימיים מטבעם ורואים בהורדת הריבית סימן חיובי מאוד, ייקח זמן עד שהירידה הזו תחלחל להחזרים החודשיים ולתחושת הביטחון המלאה של הקונים.

כרגע אנחנו נמצאים בנקודת זמן מרתקת: המגמה השתנתה והגלגל התחיל להסתובב לכיוון השני, אבל השוק עדיין נמצא במין "השהיה".

עבור המשקיע הפיקח, זהו חלון הזדמנויות ייחודי שבו ניתן לנצל את השקט היחסי שעוד נותר בשטח, רגע לפני שהאופטימיות הופכת לביקוש גבוה שיזדחוף את המחירים שוב כלפי מעלה.

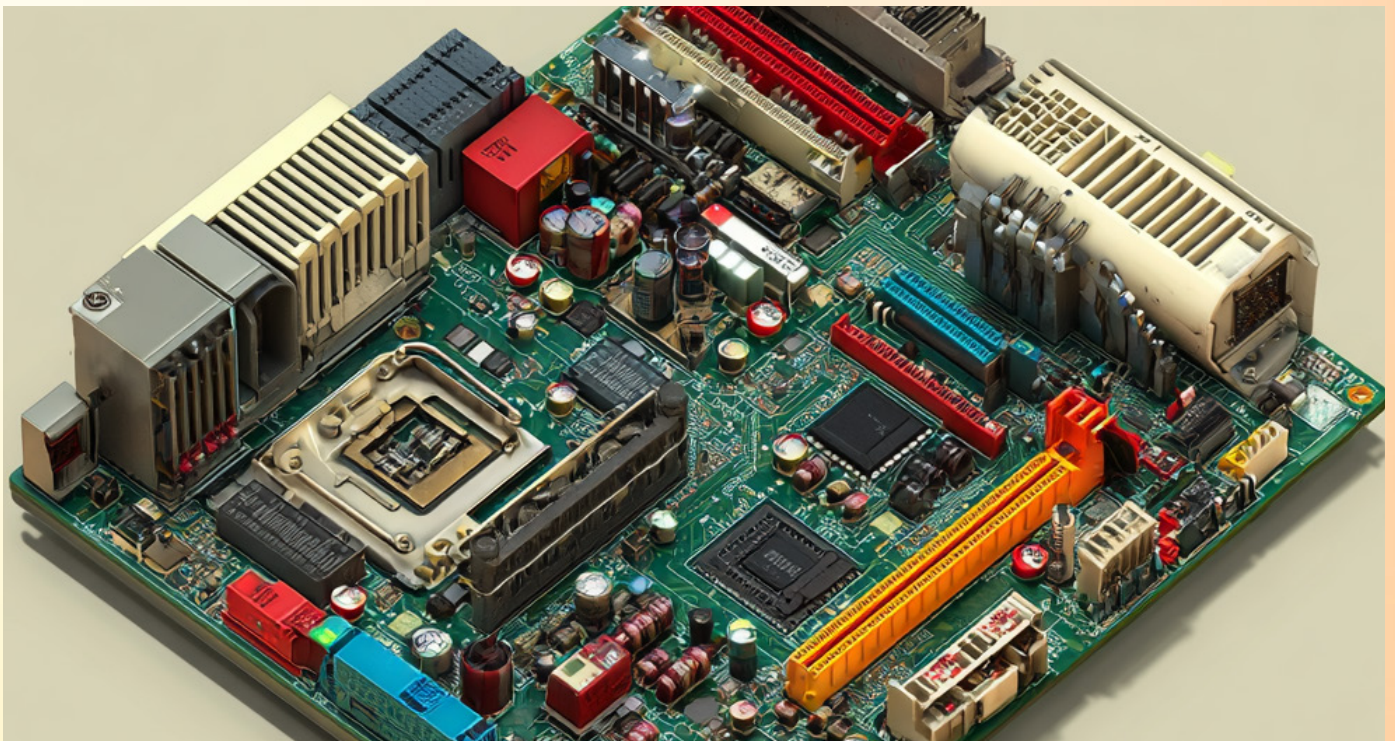


אפקט אנבידיה: קריית טבעון מתרחבת למגורים

לאחרונה אושר מהלך משמעותי באזור הצפון: כ-50 דונם עוברים מהמועצה האזורית עמק יזרעאל לתחום השיפוט של קריית טבעון לטובת בניית מגורים ותשתיות.

המהלך הזה אינו מקרי, והוא מגיע זמן קצר לאחר ההודעה על הקמת קמפוס הענק של ענקית השבבים "אנבידיה" (Nvidia) ביישוב - פרויקט בהשקעה של מיליארדי שקלים שצפוי למשוך לאזור אלפי עובדים איכותיים. ועדת הגבולות והרשויות הבינו שכדי לתמוך במרכז תעסוקה בסדר גודל כזה, היישוב חייב לייצר פתרונות מגורים חדשים ונגישות תחבורתית טובה יותר.

עבורנו כמשקיעים, הלקח כאן הוא שנדל"ן איכותי צומח במקום שבו נוצרת תעסוקה חזקה. כניסה של חברה בינלאומית כמו אנבידיה היא "מנוע צמיחה" אדיר; היא לא רק מביאה עובדים, אלא מעלה את הביקוש למגורים ברמה גבוהה, משפרת את התשתיות באזור ומזניקה את ערך הנכסים מסביב. העובדה שרשות מקרקעי ישראל כבר נערכת לשיווק הקרקעות למגורים מראה שיש כאן כוונה לייצר רצף בנייה ופיתוח מהיר יחסית.



חשוב לזכור שתהליכי שינוי גבולות ושיווק קרקעות לוקחים זמן, וגם כאן ההשפעה על השטח לא תקרה בן לילה.

אבל מי שמסתכל קדימה יכול לראות את התמונה הגדולה: קריית טבעון הופכת ממועצה מקומית שקטה למרכז טכנולוגי ומגורים משמעותי בצפון.

עבור משקיע שמחפש אזור עם "אופק צמיחה" ברור וגיבוי של תעסוקה יציבה, המהלכים האלו הם סימן מצוין לכך שהביקוש באזור רק ילך ויגבר בשנים הקרובות.



המספרים מגלים: למה השחקנים הגדולים מהמרים על התחדשות עירונית?

סיכום שנת 2025 חושף נתון מדהים: חצי מכלל הדירות שאושרו בארץ הן במסגרת התחדשות עירונית.

עבור המשקיע הפרטי, זה לא סתם נתון סטטיסטי, אלא מפת דרכים. בשנים האחרונות, כשריבית בנק ישראל זינקה והפכה את רכישת הקרקעות מהמדינה ליקרה ומסוכנת, ראינו את היזמים והחברות הגדולות משנים אסטרטגיה – הם הורידו רגל מהגז במכרזי קרקעות ועברו בכל הכוח למסלולים של כינוי-בינוי ותמ"א.

היזמים הבינו את מה שהמשקיע החכם צריך להפנים: הפוטנציאל הגדול ביותר נמצא בתוך הערים הקיימות.

בהתחדשות עירונית, היזם (וגם המשקיע) לא צריך לשלם הון עתק על הקרקע עצמה, אלא הוא משביח נכס קיים. זהו המקום שבו נוצר ה"רווח היזמי" הגבוה ביותר, והנתונים מראים שהמדינה נותנת לזה רוח גבית אדירה עם אישור של עשרות אלפי יחידות דיור במרכז, בירושלים ובדרום.

השורה התחתונה למשקיע הפרטי ברורה: ההשקעה עם פוטנציאל התשואה הגבוה ביותר היא בדירה שמיועדת להתחדשות עירונית.

בזמן שדירה חדשה מקבלן נמכרת במחיר שיא, דירה ישנה בבניין שעתידי לעבור פינוי-בינוי מגלמת בתוכה "קפיצת ערך" אדירה ברגע שהפרויקט יוצא לדרך.

אם השחקנים הגדולים בשוק זיהו שזה המסלול הבטוח והרווחי ביותר בעידן של ריבית משתנה, זו ההוכחה הכי טובה לכך שזה המקום שבו גם הכסף שלכם צריך להיות.



העולם מאמין בישראל: המדינה מגייסת מיליארדים – ומה זה אומר עלינו?

ידיעה דרמטית שהגיעה מכיוון משרד האוצר: מדינת ישראל יוצאת לגיוס חוב ענק של מיליארדי דולרים בשווקים הבינלאומיים (ארה"ב, אירופה ואסיה).

המדינה מנפיקה אגרות חוב לתקופות של 5, 10 ואפילו 30 שנה. אבל הסיפור האמיתי כאן הוא לא עצם הגיוס, אלא **הריבית**: ההערכות הן שהמדינה תגייס כסף בריביות דומות לאלו שהיו כאן לפני המלחמה.

עבורנו כמשקיעי נדל"ן, זהו נתון קריטי מאין כמותו. כשהעולם – גופים כמו קרנות פנסיה וחברות ביטוח בינלאומיות – מוכן להלוות לישראל מיליארדים ל-30 שנה בריביות נמוכות, הוא למעשה אומר: **"אנחנו מאמינים בכלכלת ישראל לטווח הארוך"**.

המשקיעים הגדולים בעולם לא פועלים מרגש; הם מנתחים סיכונים בצורה קרה, והעובדה שהם נותנים אמון במדינה מקרינה ישירות על היציבות של השוק המקומי.

כאשר האמון במדינה עולה, הלחץ על הריביות בתוך ישראל יורד. זה נותן רוח גבית נוספת לבנק ישראל להמשיך במגמת הורדת הריבית שראינו השבוע.

למשקיע הנדל"ן החרדי זהו סימן מרגיע: אם העולם המוסדי בחו"ל רואה בישראל מקום בטוח להשקעה לעשורים קדימה, זה מחזק את התבונה שנדל"ן בישראל נשאר אחד הנכסים היציבים והמבטיחים ביותר שיש.



דוח המבקר והשפעתו על קצב ההתחדשות העירונית

דוח מבקר המדינה שפורסם השבוע שופך אור על פער המיגון הקיים בישראל.

לפי הנתונים, כ-3.2 מיליון תושבים חיים ללא מיגון תקני, ובמערכת החינוך כ-466 אלף תלמידים לומדים במוסדות ללא הגנה מספקת. הדוח מציין כי תוכניות המיגון הממשלתיות נתקלות בקשיים תקציביים ובירוקרטיים, מה שמותיר את שוק ההתחדשות העירונית כפתרון המרכזי והיעיל ביותר למיגון האזרחים. הנתונים הללו הם לא רק נתונים סטטיסטיים; הם הולכים להיות הכוח המניע של ועדות התכנון בשנים הקרובות. ברגע שמשבר המיגון נמצא בראש סדר העדיפויות הציבורי, ישנה סבירות גבוהה מאוד שהוועדות המקומיות והמחוזיות יגבירו את קצב קידום פרויקטי הפינוי-בינוי ותמ"א 38.

אנחנו כבר רואים את הניצנים לכך: בשנת 2025 הגיע קצב אישורי הבנייה בהתחדשות עירונית ל-50% מכלל האישורים בארץ. אין ספק שהמגמה הזו תימשך, וייתכן מאוד שנראה קיצור משמעותי בלוחות הזמנים של התהליך התכנוני, כחלק מהמאמץ הלאומי למיגון המגורים. עם זאת, חשוב לזכור ששוק ההתחדשות העירונית הופך לבוגר ומתוחכם יותר.



ככל שהמסלול הזה הופך לדרך המלך והוודאות התכנונית עולה, כך פוטנציאל הרווח ככל הנראה יצטמצם.

המחירים ההתחלתיים של דירות ישנות כבר מגלמים בחלקם את הציפייה להתחדשות, ולכן הבחירה היכן להשקיע דורשת היום הרבה יותר דייקנות מבעבר

טיפ שבועי:

נדל"ן בלי "משקולות" – המסלול העוקף למשקיע השקול

לא פעם משקיעים עוצרים אצלי רגע לפני הקנייה ואומרים: "אליעזר, הנדל"ן קורץ לי, אבל מס הרכישה (8%) והמרדף אחרי שוכרים מוציאים לי את החשק". זה נכון, לפעמים הבירוקרטיה והמיסוי מסביב לדירה פיזית הופכים את העסקה לכבדה ומסורבלת.

הטיפ שלי אליכם השבוע: אם אתם מחפשים חשיפה לשוק המגורים בלי לשלם מס רכישה ובלי לנהל צנרת של שוכרים, כדאי להכיר את האופציה של קרנות ריט למגורים (כמו 'מגוריט') או מדדים עוקבי נדל"ן מניב.

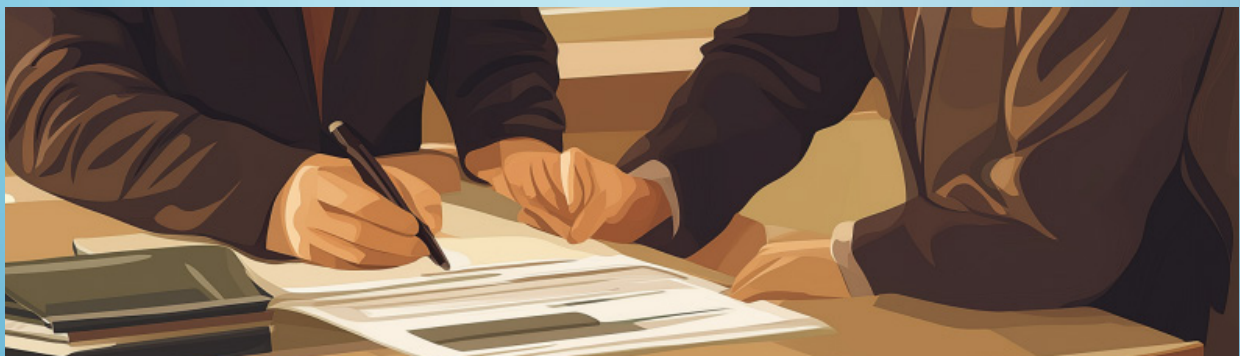
למה זה מעניין דווקא עכשיו? הורדת הריבית ל-4% היא "רוח גבית" רצינית למסלולים האלו. כשריבית הבנק על הפיקדונות יורדת, התשואה שחברת מגוריט פרסמה לאחרונה הופכת לאלטרנטיבה מעניינת מאוד:

- **בשנת 2026:** צפי לתשואת דיבידנד של כ-4.8%.
- **בשנת 2027:** הצפי עולה לכ-5.8%.
- **בשנת 2028:** הצפי מגיע כבר לכ-7%.

בניגוד לדירה פיזית, כאן אתם נהנים מנזילות (אפשר למכור בלחיצת כפתור), מפיזור על פני מאות יחידות דיור, ומחלוקת רווחים חודשית שמתנהגת כמו שכר דירה.

כשהריבית במשק יורדת, עלויות המימון של הקרנות הללו פוחתות, מה שמשפר את הרווחיות ואת פוטנציאל עליית הערך של התיק כולו.

השורה התחתונה: מי שרוצה את הנדל"ן שלו "נקי" ופשוט, יכול למצוא במסלולים האלו (או במדדי נדל"ן מניב) פתרון שפשוט נהנה מהמגמות בשוק בלי הטרחה של הטאבו.





פינת ההלכה

לדעת התוספות, הפטור מבוסס על כך שטעות האומן נחשבת אונס גמור, ואדם אינו נענש על אונס שאינו דומה לפשיעה.

לעומתם, הרמב"ן סובר שאדם המזיק חייב אף באונס גמור, ולכן מסביר שטעותו של האומן אינה מוגדרת בכלל כדין אדם המזיק, אלא דומה יותר לחיוב שומר המטפל בממון חברו, וחייב זה חל במלואו רק כאשר הוא מקבל שכר.

על יסוד זה פיתחו חלק מן האחרונים הבחנה נוספת: כאשר האומן מקבל על עצמו אחריות מקצועית, חלה עליו חובת זהירות יתרה – ולכן קבלת השכר מהווה קבלת אחריות מחייבת. מאידך, במקום שאין קבלת שכר ואין פשיעה ניכרת – יש לראותו כעוסק לטובת הבעלים, ואינו חייב מדין מזיק.

גם בנוגע לשולחני מומחה נחלקו הראשונים: הרמב"ם סובר שאף מומחה גדול חייב כאשר קיבל שכר, ואילו הרשב"א סובר שאומן גדול פטור אפילו בשכר, משום שטעותו נחשבת אונס גמור שאינו בגדר אחריות אנושית רגילה.

עוד עולה מן הסוגיה, שבכדי להתחייב על פי דברי השולחני יש משקל לשאלה האם הפונה אמר לו "עליך אני סומך" – כלומר, האם מסירת המידע נעשתה מתוך הסתמכות גמורה היוצרת קשר של אחריות.

יועץ שהזיק – גבולות האחריות ההלכתית של בעלי מלאכה ונותני עצה

במסכת בבא קמא מבואר דין בעלי מלאכה שגרמו נזק בעת עבודתם. הגמרא מבחינה בין אומן לבין הדיוט, וכן בין מי שפועל בשכר ובין מי שפועל בחינם.

טבח שקיבל בהמה לשחיטה והפסיד את הבהמה – אם הוא הדיוט, הרי הוא חייב תמיד, משום שלא היה ראוי לו לעסוק במלאכה שאינו בקי בה.

אולם אומן מקצועי – כאשר פעל בחינם – פטור, ואילו כשקיבל שכר, מתחייב על נזקו.

דין דומה נאמר בעניין שולחני שבדק מטבע ואישר שהוא טוב, ולאחר מכן התברר שהוא פסול. בחלק מן המקורות נאמר שאומן פטור והדיוט חייב, ובמקורות אחרים עולה שגם אומן חייב.

הגמרא מיישבת זאת ומסבירה כי יש הבדל בין אומן רגיל לבין אומן גדול שכמעט ואינו יכול לטעות; ואף הוא – אף שפטור מדין אדם – מחויב לצאת ידי שמיים.

מתוך עיקרון זה עלתה השאלה הידועה: כיצד יתכן שאומן פטור, והרי "אדם מועד לעולם"?

מדור זה נועד להכיר נושאים שונים בהלכה. בכל שאלה מעשית יש להתיעץ 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. שתפו 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