

בלי תלושי משכורת וצ'ק ביטחון: האם הטכנולוגיה עומדת לשנות את יחסי שוכרים-משכירים

חברות פינטק מציעות לנטרל את החשדנות ההדדית בין שוכרים ומשכירים באמצעות גישה למאגרי מידע ובינה מלאכותית • לבעלי הנכס הם מציעים פרופיל פיננסי מקיף של השוכר, ולשוכרים מציעים "שירותי חילוץ" בתקופות שקשה להם לעמוד בתשלומים / אורי חודי

שוק
השכירות
כתבה
שלישית
בסדרה

מנכל WeCheck, רמי רונן (בתמונה):
"בעלי הדירות למעשה מעניקים
לשוכרים הלוואה ב־12 תשלומים, בלי
הרבה כלים להעמיד כנגדה אם משהו
משתבש. בנק לא היה נכנס לעסקה כזו"



צילום: סטופורט

הייתם רוצים שבעל הבית ינכור בכל
ההיסטוריה הפיננסית שלכם ובכלל?
וולמן מנסה להרגיע. "אנחנו לא בונים
פרופיל של הסייאיאי על כל דייר.
אבל אני מחפש דפוסים שמסייעים לנו
להבין דברים".

האם באמת אפשר להירגע? וולמן
מדגיש כי לכל מאגר מידע יש
אישור מיוחד שקיבלה החברה לפעול
במסגרתו, עם כללים נוקשים ואף
ביקורות שנערכות מעת לעת. לא פחות
חשוב מכך, וולמן מדגיש כי כרטיס
הנתונים נעשית רק לאחר קבלת הסכמה
מהשוכר הפוטנציאלי, ולא תיעשה ללא
רשותו. אבל אתגר הפרטיות הוא אתגר
ממשי (ראו מסגרת).

וולמן מספק דוגמה קונקרטית -
"דייר רוצה להיכנס לדירה - בעל
הדירה רוצה שתיסגר העסקה. אני יודע
להגיד תוך שמונה שניות האם אני
ממליץ לבעל הדירה או לא, והאם אני
מוכן לתת ערבות או עירבון לאותו אדם,
ולחוריד מבעל הדירה את כאב הראש
על התנהלות עם הכסף והפיקדונות".
השירות כבר פועל בארצות
הברית עם עשרות אלפי משתמשים,
והחברה בוחנת כעת כניסה לישראל.
בארצות הברית, אגב, יש חברות
רבות שמציעות שירותי בדיקת רקע
לשוכרים פוטנציאליים.

על פי בדיקה שערכה חברת הייעוץ
האמריקאית IBISWorld, תעשיית
"בדיקות הרקע" שמציעות בדיקות
רקע של שוכרים ושל עובדים עבור
ארגונים ובעלי נכסים, גדלה בקצב
שנתי של 4.8% והגיעה ב־2019 ל־3.2

ונתנת שירותים פיננסיים וביטוחיים
מבוססי דאטה וקבלת החלטות בתוך
שניות". שמונה שניות, ליתר דיוק.
מאחורי פיתוח האלגוריתם האחראי
לבניית פרופיל השוכר עומד ג'רמי
אוקו, ממייסדי חברת הפינטק BEHALF,
המאפשרת מימון לעסקים לצורך
תשלום לספקים. מודל קבלת החלטות
מתבסס על בינה מלאכותית המבצעת
ניתוח של למעלה מ־40 מקורות מידע
בארצות הברית ובעולם, שלחברה יש
גישה ורישיונות לפעול בהם. המערכת
בונה לדייר פרופיל המנתח את דפוסי
ההתנהלות הפיננסית שלו ומנבא את
הסיכוי שיעמוד בהתחייבויותיו. בהתאם
לפרופיל, החברה מקבלת על עצמה את
הסיכון בדמות קו אשראי, מתן פיקדונות
ובטוחות בשם הדיירים ופוליסת ביטוח
שמחליפה ערבים.

גיא וולמן, מנכ"ל החברה, מסביר:
"בעל הבית רוצה כמה דברים בסיסיים
- שהנכס יהיה מאוכלס, שידע לבחור
את הדיירים הנכונים ושירות טוב
ומהיר, ובכל זה תמיד יש צורך בדאטה.
כאן אנחנו נכנסים לתמונה - אנחנו
עושים עץ החלטות מתוחכם עם מקורות
רחבים, ובעצם מייצרים פרופיל לדייר.
זה כולל דברים כמו רישום פלילי,
היסטוריה בדירות קודמות, כלומר אם
עבר פינוי מדידה בעבר, מה דירוג
האשראי, האם הוא עובד, מה המשכורות
ועוד. מהמידע הזה אנחנו בונים פרופיל
התנהגות פיננסי. אנחנו יודעים אם אתה
לוקח או לא לוקח הלוואות, ואיך אתה
מחלק את ההלוואות שלך או הוצאות
אחרות וכמה מתוך ההכנסה שלך אתה
מוציא על שכר הדירה.

"אנחנו עובדים עם שורה של אמצעים
פיננסיים - פוליסות ביטוח וכסף בתוך
הלוואה וגם כסף שלנו. בנקודות מגע
מסוימות אנחנו מחליטים לשים כסף.
התמורה שלנו היא ריבית על הלוואה או
דמי מגוי שהשוכר משלם".

"עץ החלטות מתוחכם עם מקורות רחבים"

לישראלים, שרק לאחרונה התוודעו
למונח דירוג אשראי בעקבות מאגר
האשראי של בנק ישראל, המעניק למי
שרוצה לקחת הלוואה דירוג שלפיו
נקבעים התנאים שיקבל, החיטוט הזה
עשוי להיראות מפחית. האם כשוכרים

טוב שלא ביקש בדיקה סרולוגית
לקורונה", כתב אחד המגיבים
לפוסט בפייסבוק שפירט את
רשימת הערבויות והתנאים לדירה
בתל אביב: הכנסה יציבה וקבועה (כולל
הצגת תלושי משכורת); שני ערבים;
תשלום מראש של החודש הראשון
והחודש האחרון; שטר חוב בסכום כולל
של 40 אלף שקל; ערבות בנקאית;
שלושה צ'קים תנאים לרשויות; שני
צ'קים בסך 2,500 שקל כל אחד.
הפוסט - והתגובות לו - שיקפו
היטב את המצב: כיוון שבשארל אין
הסדרה של שוק השכירות וכולו בידיים
פרטיות, הכול מבוסס על שוק חופשי,
ובמקומות מסוימים שבהם הביקוש
לשכירות גבוה, הכוח בידיים של
המשכירים.

התקשרות בין משכירי דירה
לשוכרים מלווה תמיד בחשדנות
הדדית. המשכיר מעביר לשימוש של
השוכר נכס ששווה מיליונים ובמקרים
מסוימים גם בעל ערך סמנטימנטלי,
והשוכרים מחפשים בית לחיות בו,
ובעל בית שלא יתחמק מתיקון ליקויים
ובעיות. חוץ השכירות מלאים בסעיפים
המבטיחים מצד המשכיר שהשוכר
ישמור על הבית וחלק מהמשכירים
מבקשים רשימה ארוכה של ערבויות.
אחרי הכול, לרוב אין היכרות מוקדמת
בין הצדדים ולמה שיסמכו זה על זה.
לבעיית חוסר האמון המובנה בין
הצדדים נכנסות בשנים האחרונות
חברות טכנולוגיה - אולם הן משנות
את התמונה בעיקר לטובת המשכירים.
בישראל פעילה כרגע חברת
WeCheck, חברת פינטק ישראלית
בניהולו של רמי רונן ובעלותו יד
וישארטרט, שפיתחה שירות חינוכי
המספק לבעל הבית פרופיל אישי
כלכלי ומשפטי על השוכר הפוטנציאלי
- ומציעה מוצרים פיננסיים משלימים
שמהם היא מרוויחה.

בארצות הברית מציע סטארטאפ
בשם HELLORENTEד כלי שנעזר
בבינה מלאכותית כדי להיכנס למרווח
שבין שוכר ומשכיר. החברה, הפועלת
במסגרת קרן ClearFuture של אלון
ארבוב, אודי שני וארו עזרא, החלה
את פעילותה לפני כשנתיים בניו יורק
ולאחרונה התרחבה ביבשת. החברה
מציעה "מענה לבעלי הדירות ולדיירים

מחיר הדמים באתרי הבנייה
מתחילת 2020

14 הרוגים

72 פצועים
קשה ובינוני

סוכחי עלי עותמאן, בן 26 מסח'נין,
נהרג כיום ג' בנפילה מגובה באתר בנייה
ביישובו. יחד עמו נפצע פועל קשה.
נתונים: קו לעובד, נרתמים - בטיחות
לעובדי הבניין

04 מה יקרוס אחרי הלבינה של בז'ן
השימור בחיפה מתקדם לאט ויש קורבנות
גיא נודי

08 "אנשים רוצים ספיט"
בקבוצת גבאי מפיקים לקחים ממסבר הקורונה
הדס מגן

10 שנה לרפורמת השכירות בכרלין
לאיזה כיוון פנו המחירים ולאן ממשיכים
אסף אונז

11 הבית השני של הניו יורקרים
בעקבות המגפה: מחפשים בתים בפרברים
ניקול פרידמן, וול סטריט ג'ורנל

12 דרעי מתווה את הוותמ"ל
מה כולל תוכיך החוק של שר הפנים
אורי חודי

14 מיסוי ומשפט
כמה שווה ירידת ערך בגלל נוף
עו"ד ניצן זימרון

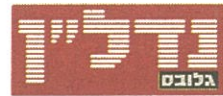
14 מיסוי ומשפט
לא כל הסכם ממון מקבל גיבוי מביהמ"ש
עו"ד רו"ח שי עינת

22 התחדשות עירונית
פרויקט הריטה ובנייה ברמת גן
הלית ינאי-לויזון

22 יד 2
עסקאות מגורים ברחבי הארץ
דפנה ברמלי גולן

23 ניתוח שוק
מימון המונים בתקופת הקורונה
פיטר גרנט, וול סטריט ג'ורנל

24 מוצרים תחליפיים
עסקאות ב־850 אלף שקל בקריות
אריק מירובסקי



© כל הזכויות שמורות

איור שער: גיל דיבלי
צילום שער: איל יצהר

עורכת: הלית ינאי-לויזון
עריכה: דפנה ברמלי גולן
עורכת גרפית: חגית ענתבי
עיצוב המוסף: מרינה מנוקיאן
אינפוגרפיקה: יעל שניקור, איל אונגר

hilil-y@globes.co.il | globes.co.il/real-estate
טלפון מערכת: 03-9538888
mailbox@globes.co.il
מנהל מסחר, משפטי, לוח ונדל"ן:
אסף עיני, טלפון 03-9538712



צילום: ירצ

מנכ"ל HELLORENTE גיא וולמן (בתמונה):
"אנחנו עושים עץ החלטות מתוחכם
ומייצרים פרופיל של דייר: רישום פלילי,
האם פונה מדירות, מה דירוג האשראי,
האם הוא עובד, כמה הוא מרוויח ועוד"

שאלת הפרטיות:

"כל פירור דיגיטלי שאני משאירה יכול להיאסף בידי מישהו"

השאלה של איסוף פרטים אישיים על ידי חברות מסחריות מעוררת שורה ארוכה של שאלות: מה עם המידע שלא מסרנו ונאסף עלינו ממקורות גלויים? ומה יקרה אם איסוף המידע על שוכרים יהפוך לברירת המחדל, ובשביל למצוא דירה סבירה יהיו השוכרים חייבים לשתף פעולה? ועד כמה פרטים שאנחנו מעניקים מרצון או לא מרצון ונאספים על ידי גוף אחד למטרה מסוימת יכולים בסופו של דבר גם לשמש גוף אחר לא בדיעתנו וגם אולי לא בהסכמתנו או לדעתנו?

"צריך לדעת שבערך 100% מהחברות כותבות במדיניות הפרטיות שלהן שאם תהיה דרישה למידע מבית המשפט – הן מחויבות למסור אותו", אומרת עו"ד ענת אבן חן, שותפה ומרכזת תחום הרגולציה במשרד ברנע. "זה מוכר כעילה בדיני הפרטיות. אין התחייבות חונית של חברה שיכולה לגבור על הדין הקיים".



עו"ד ענת אבן חן. סיפור אנושי עצוב לא יעזור לשוכר צילום: נמרוד גליקמן

הנושא הזה עלה לדיון בשבוע שעבר בהקשר אחר, לאחר שחברת Airbnb הסכימה לאחר דיונים של שנים להעביר פרטים של משתמשים לעיריית ניו יורק. "במקרה של Airbnb, החברה מאוד מגינה על המידע של הדיירים שלה, כי בסופו של דבר זו אחת הסיבות שלא מעט אנשים משכירים את הנכסים דרכם. כרגע שהמידע לא יהיה שמור, הם לא יהיו שם. בגלל זה Airbnb נלחמה על זה".

"חברה שתפקידה לאסוף עליך מידע ומבקשת רשות - יש כאן משהו טוב כי זה הופך את התהליך לגלוי והשוכר יודע שזה קורה ויכול לבחור האם להסכים והאם לא"

בכל הקשור לאדם הפרטי, ובמקרה שלנו שוכר או גם משכיר, סבורה עו"ד אבן חן שכל אדם צריך להיות מודע לאפשרות שאפשר לאסוף עליו מידע. היא רואה אפילו יתרון בחברות שניצבות בין השוכר לבין בעל הנכס בכל הקשור לשקיפות הנושא: "כל מי שמוסר את המידע צריך לקחת את הסיכון שמישהו יכול לאסוף אותו. השילוב בין מאגרי מידע שונים הוא אתגר גדול היום בכל מה שקשור לפרטיות כי הוא מאפשר הרבה דברים. גם הקלות של איסוף הנתונים היום גדולה הרבה יותר ואם פעם היה צריך לשכור נניח חוקר פרטי, היום יש חברות שמציעות המידע בשקל תשעים. כל פירור דיגיטלי שאני משאירה יכול להיאסף על ידי מישהו".

"אתה לא תמיד יודע אם מישהו בודק עליך, ואם בעל דירה היה מפעיל חיפוש, החל מחיפוש פשוט בגוגל ועד משהו מרוכז יותר, לא בטוח שהיית יודע מזה. אבל חברה שתפקידה לאסוף עליך מידע ומבקשת רשות - יש כאן משהו טוב כי זה הופך את התהליך לגלוי והשוכר יודע שזה קורה ויכול לבחור האם להסכים והאם לא".

עו"ד אבן חן מצביעה על עוד שינוי: לא רק אובדן הפרטיות אלא גם אובדן המגע האישי. "העולם הזה מאוד מתקדם, וה-AI מתקדם, ויש מכונות שממש יקבלו החלטות. שהרבה מהן נסמכות על מידע פומבי - אבל אין כאן הבנה של ההקשר. לא יעזור סיפור אנושי עצוב של השוכר נניח כדי לשכנע בעל דירה".

6

אחוז

מדמי השכירות גובה WeCheck הישראלית מהשוכרים על תשלום מראש של דמי השכירות לשנה

כ־100

אלף איש

משתמשים בשירות של WeCheck הישראלית לכי דיווחיה

טכנולוגיה משמעותית בתחום סיכון אשראי. עם מידע שאנחנו אוספים אנחנו מוציאים ומציעים מוצרים שיכולים לסייע לשני הצדדים. גם הדייר וגם בעל הדירה. זה המשחק".

גם ב-WeCheck נוברים במקורות מידע ומנפיקים לשני הצדדים דוח על השוכר, בתנאי שהוא נתן את הסכמתו. "זה שירות מבוקש ובקורונה זה הפך להרבה יותר מבוקש כי אנשים פחות רוצים לצאת ובטח להיפגש עם אנשים. זה סוג של זום של השכרת דירות כך מכירים את הדייר ללא צורך לפגוש אותו פיזית. ואז גם מסננים את המועמדים להשכרת הדירה לאחר או לשניים במקום לראות הרבה אנשים". שירות נוסף מאפשר מתן ערבות לדייר ומציעים גם פריסות תשלומים שונות בתמורה לעמלה. מוצר שלישי שהחברה מציעה מופנה לבעל הנכס ומאפשר לו לקבל את כל הכסף של השכירות השנתית בבת אחת. "הצ'קים של הדייר עוברים אלינו. כאן בעל הנכס משלם לחברה סביב 6% מסכום השכירות הכולל בתמורה לשירות". לדברי החברה, יותר מ-100 אלף איש כבר משתמשים בשירות שלה. "רוב מי שמתחיל את התהליך הם בעלי הדירות. יש אנשים שיותר קל להם עם הנושא וסומכים על האפליקציה. יש גם לקוחות חוזרים שיש להם יותר מנכס אחד להשכרה".

● **ראיתם שינוי בתקופת הקורונה?** "הייתה ירידה גדולה מצד הדיירים בתל אביב. בפריפריה דווקא נשאר אותו הדבר. אבל מיד עם החזרה לסוג זה שגרה רואים שזה מתאזן בחזרה".

● **מה המוצרים הבאים שאתם עובדים עליהם?**

"אנחנו חברה פינטק - מנהלת סיכונים ומוצרים פינטקיים. אנחנו לא מגבילים עצמנו רק למוצרים הללו ובהחלט מסתכלים על עוד מוצרים. אבל לא נלך למוצרי מיינסטרים שאין לנו בהם יתרון. המוצרים ימשיכו להשתכלל - מידע יש, ועל בסיסו נייצר עוד מוצרים עם ערך מוסף. בשנה הקרובה נשיק עוד מוצרים".

גם רונן מדגיש שכל המידע נאסף ממקורות פתוחים או ממשתמשי השירות, הכול רשום ובפיקוח רשות שוק ההון.

אחת הבעיות הקשות של ענף השכירות בישראל קשור גם להיעדר מידע אמין על התחום. זה עתיד להיות חלק מהאתגר של חברות שירצו להיכנס לישראל כמו HELLORENTED וגם אתגר קיים של החברות שכבר פועלות כאן. "אין מספיק מידע בישראל", מסכים רונן, "אבל זה משתפר עם הקמת מאגרים שונים וחלק מעניין נוסף זה היכולת שלנו להפיק מסקנות מכל הנתונים".



ור: גיל גיבלי

מיליארד דולר - אבל אין מידע כמה מזה הולך לבדיקות רקע לשוכרים. ● **האם מבנה דמוי הג'ונגל של שוק השכירות הישראלי יתאים? כאן אין שוק ממוסד של שכירות ואין מקבצי דיור, ואין חברת ניהול אחת המחזיקה מאות ואף אלפי דירות.** "לגבי העומק של החזירה בישראל יש לנו עוד עבודה. אבל בסופו של דבר, אם תהיה לי גישה לנתונים אני אמצא איפה הנקודה שמעניינת את בעל הבית, ואני ארע להוריד את סף הלחץ בין הצדדים ולמצוא גשר".

● **כמה פעמים הטכנולוגיה פספסה ודמי השכירות לא שולמו, או שהייתם צריכים לפעול מול השוכר לגביית כספים?** "עד היום מדובר ב-2.5% מהמקרים".

שירות של ערבות מהחברה, תמורת 4% משכר הדירה השנתית, ולמשכיר יש אפשרות לקבל מהחברה את שכר הדירה מראש לכל השנה תמורת 6% משכר הדירה. האם המשכיר הישראלי יהיו מוכנים לשלם בעבור שירות כזה? או לסמוך על אלגוריתם שיבטיח להם שהדייר הג'ינג', השביעי שהתקשר מאז פורסמה המודעה, הוא הדייר האיריאלי? אפשר לבחון זאת לפי הנתונים של WeCheck. "רק עכשיו מרגישים שהמהפכה הטכנולוגית של השנים האחרונות מגיעה גם לענף הנדל"ן", אומר רונן, "בערך 85% משוק הדירות בישראל זה אנשים בורדים שמחזיקים בדירה אחת או שתיים להשקעה. לרוב בעלי הדירות יש חוב על הנכס שהם משכירים. הם לקחו סיכון פינטק כדי לרכוש את הדירה ומקבלים תשלום חודשי מהשוכר שלהם בלי ודאות אמיתית שהוא באמת יגיע. אפשר להסתכל על זה גם ככה - בעלי הדירות למעשה מעניקים לשוכרים הלוואה כ־12 תשלומים, בלי הרבה כלים להעמיד כנגדה אם משהו משתבש. בנק לא היה נכנס לעסקה כזו למשל. אנחנו נכנסים לתמונה עם

10% משכר הדירה עבור ערבויות ותשלום מראש

עבור השירות גובה החברה האמריקאית מהדייר אחוז אחד משכר הדירה לאחר חתימת ההסכם. הבריקה עצמה לא עולה כסף לא לשוכר ולא למשכיר. המודל העסקי של WeCheck שונה. כל אחד מהצדדים יכול לרכוש