

כשהפער בסיכון עוצר את  
החלום:  
מה עומד באמת מאחורי  
החלטות נדל"ן זוגיות

ד"ר בלה ברדה ברקת





זה תמיד מתחיל בשני אנשים שיושבים בביתם מול מפות של אזור מסוים. אולי זה קובץ אקסל פתוח על הלפטופ, אולי ערימת הדפסות צבעוניות על השולחן. טלפונים מצפצפים, סוכני נדל"ן מציעים הזדמנויות שנשמעות חד-פעמיות, והשעון מתקתק.

ההתרגשות באוויר מורגשת והשאלה האם זו הדירה שתשנה את חייהם, מרחפת באויר. אולי זה הצעד שיהפוך את החיסכון הרדום לקפיצה קדימה. ואז, בלי התרעה ברורה, האוויר משתנה. מבט אחד מרצין. גבות מתכווצות.

**פתאום לא מדובר רק במספרים: כמה תשואה, כמה אחוזי מימון.**  
**פתאום מדובר בשאלות עמוקות בהרבה כמו מה יקרה אם משהו ישתבש? כמה אנחנו מוכנים להפסיד? מה הסיכון שאנחנו יכולים לשאת, יחד ולחוד?**

מאחורי כל עסקת נדל"ן עומדים לא רק נתונים רציונליים, אלא **רגשות עתיקים שמנהלים אותנו מתחת לפני השטח**. זו אינה רק החלטה כלכלית, אלא בחינה פסיכולוגית של פחד, אמון, שליטה וחזון עתידי.

וולטר מישל, פסיכולוג נודע, הדגים זאת באחד הניסויים הידועים ביותר הידוע כ"ניסוי המרשמלו". ילדים בני ארבע הוצבו מול ממתק והובטח להם שאם יתאפקו ולא יגעו בו, יקבלו בהמשך שניים. שנים אחר כך התגלה כי אלו שהצליחו לדחות סיפוקים, הפגינו גם הצלחה גבוהה יותר בלימודים, בקריירה ובניהול חיים כלכליים. **היכולת להמתין, לדחות את ההנאה המיידית למען רווח עתידי, הפכה למנבא אמיתי של הצלחה.**

אבל מה קורה כאשר שני אנשים **שונים** צריכים לנהל יחד את דחיית הסיפוקים?  
כשאחד מוכן לחכות, לסבול אי ודאות, להמר ואילו והשני לא מוכן?  
פסיכולוגים התנהגותיים מצביעים על כך **שמידת נכונותו של אדם לקחת סיכון אינה מקרית.**

**היא מעוצבת משילוב מורכב של ניסיון אישי, חוויות ילדות, מודלים משפחתיים, ואפילו גנטיקה בסיסית.**

מחקר רחב היקף שפורסם ב-2019 בכתב העת Nature Human Behaviour מצא כי קיימת נטייה גנטית מסוימת להשפעה על לקיחת סיכון, אך סביבה חינוכית ותרבותית ממתנת או מחזקת אותה.

במילים אחרות, **אדם שגדל בבית שבו כל השקעה נחשבה לאיום, ירגיש אחרת לחלוטין מול עסקת נדל"ן מאדם שראה את הוריו מהמרים באומץ ומצליחים.**  
ולא משנה כמה פעמים ינסו שני בני הזוג "לחשוב רציונלית", רגשות הילדות יישבו שם, לידם, בחדר.

הפערים הללו **אינם תמיד גלויים.** הם נחשפים ברגעים הקטנים, כשהאחד מבקש "רק עוד קצת פרטים", והשני לוחץ "לקפוץ על ההזדמנות". כשהאחד מתעניין בפרטי חוזה הביטוח, והשני מדמיין כבר את הדיירים המאושרים נכנסים לדירה.

ואז מגיעה הדינמיקה המסוכנת ביותר, והיא כמובן, האשמה ההדדית.

"אתה פחדן."

"את חיה בעננים."

"אתה תמיד מפחד לקחת סיכון."

"אתה מסכן את העתיד של כולנו."

ברגע הזה, **הנושא כבר אינו נדל"ן.**

ברגע הזה מדובר בשאלה עמוקה הרבה יותר, באיזו מידה כל אחד מרגיש בטוח, לא רק בנכס, אלא בבן הזוג.

הנתונים מצביעים על כך שזוגות שלא מצליחים לגשר על פערי סיכון משמעותיים, לא רק נמנעים מהשקעות אלא גם סובלים בהמשך מהשלכות רגשיות כמו תחושת החמצה, טינה סמויה, ותחושת חוסר ביטחון בקבלת החלטות משותפת.

מחקר אורך שנעשה באוניברסיטת משיגן, שעקב אחרי זוגות צעירים במשך 15 שנה, הראה כי **חילוקי דעות כלכליים בלתי פתורים היו מנבא חזק יותר לגירושין מאשר חילוקי דעות בתחומים אחרים כמו חינוך ילדים או ניהול חיי היום יום.**

הפער הזה אינו בעיה שצריך "לפתור" אלא **מציאות שצריך ללמוד לנהל.**

לצורך כך, כלים מעולם הפסיכולוגיה ההתנהגותית מציעים גישה מעניינת: **לא לשאוף להגיע להסכמה מלאה, אלא לזהות תחילה את ספי הסיכון האישיים, ולבנות סביבם מודלים מותאמים.** למשל, להקצות אחוז מסוים מההשקעה לפעולה אגרסיבית יותר, ואת יתרת ההשקעה למסלול שמרני. או לקבוע מראש "רשת בטחון" כלכלית, סכום שיישאר נזיל לכל מקרה של תקלה. גישה זו מבוססת על עקרונות שהוכחו בניסויים, כגון "תיאוריית הניהול הבטוח" של ארונסון וסטיל. לפי התיאוריה, **כאשר לאדם ניתנת תחושת בטחון ראשונית (למשל קופת חירום מובטחת), הוא מוכן לקחת סיכונים גבוהים יותר מבלי להיכנס למצב של פאניקה.**

בתוך כך, כדאי לזכור גם תובנה נוספת, אנשים נוטים להפריז בהערכת הסיכון המיידי ולהמעיט בהערכת הסיכון שבאי פעולה.

לפי מחקר שפורסם ב- Journal of Economic Psychology, **אנשים שדחו החלטות השקעה מתוך פחד, גילו כעבור חמש שנים כי מחיר אי-ההשקעה היה גבוה לא פחות מהסיכון שהפחיד אותם מלכתחילה. כלומר, לא רק פעולה מסוכנת, גם חוסר פעולה הוא סיכון.**

הבנה זו, כשהיא מונחת על השולחן באופן מודע, יכולה לשנות את האווירה כולה.

פתאום, הוויכוח אינו "אתה פזיז" מול "את פחדנית", אלא **שיחה מורכבת של איך אנחנו יחד מאזנים בין החלום לבין הפחד? איך אנו בונים עתיד שאינו שברירי, אך גם אינו מפוספס?**



הרי כל רכישת נדל"ן, כל השקעה  
כלכלית, אינה רק מהלך טכני.

היא תרגום מוחשי של **בחירה ערכית**, כלומר, עד כמה אנו מאמינים בעצמנו.

**עד כמה אנו סומכים על היכולת שלנו להתמודד עם הלא-נודע.**

ובמובן זה, **הפער בסף הסיכון בין בני זוג אינו מכשול, אלא הזדמנות.**

הזדמנות לדבר אחרת.

להבין אחרת.

**לחלום אחרת.**

לא בכדי, זוגות המצליחים לפתח "שפת סיכון" משותפת, מבלי לאבד את הרגישות לשוני ביניהם, לא רק **מתקדמים יותר מהר כלכלית**, אלא גם **מחזקים את הקשר ביניהם.**

הם לומדים, דרך ההשקעה, לנהל את החיים המשותפים, לדעת מתי לדחוף ומתי לעצור.

מתי להמר ומתי להמתין.

מתי לחלום ומתי להשהותו.

כי בסופו של דבר, **הנדל"ן האמיתי שאנו בונים, הוא לא רק קירות, אלא יחסי האמון שביניהם.**



*Dr. Barda Bareket*

DR. BELLA BARDA BAREKET, ADV.