

27.54x35.5	1/4	80 עמוד	ידיעות אחרונות - הנדל"ן	29/03/2016	52546487-1
קבוצת אלמו - 13821					



פנטהאוז בפרויקט "אלמוג אינספרשיין" בקריית ביאליק של חברת אלמוג. תגמירי פרימיום

התוספת שתופסת

לובי רחב ידיים, מכון כושר מאובזר, בית חכם, פטיו בלב הסלון, חדר מוזיקה לדיירים - יזמי ישראל עובדים קשה כדי שתקנו דירה דווקא בפרויקטים שלהם. המפרט הטכני משתדרג ללא הרף, סטנדרט הבנייה עולה, ובהתאם מטפס גם המחיר. אלא שמכרזי מחיר למשתכן מאיימים לשים קץ לפסיליטיז ולאקססורייז שמככבים בענף הנדל"ן. האם זהו סוף עידן התכנוקים?

<< עופר פטרסבורג

שיותר תוספות מפנקות, אבל מה לעשות - מישהו צריך לשלם על כל זה, ובסופו של דבר, המישהו הזה הוא אנח"נו. הלקוח משלם על השדרוג באיכות חייו לא רק במחיר הדירה המאמיר בשל כך, אלא גם, למשל, בארנונה המורכבת שרשויות המקומיות נוהגות לגבות בגין שטחים ציבוריים נרחבים בבניינים.

אלא שכעת נדמה כי בקרוב נתגעגע לכל הפינוקים האלה. ברבים מן הפרויקטים החדשים לא יהיו פסיליטיז ולא אקססורייז, כפי שמכנים בענף את השדרוגים והתוספות. שר האוצר משה כחלון החליט כי מעתה בכל מכרזי המנהל - כלומר, בעשרות אלפי דירות שישוקו בשיטת "מחיר למשתכן" - יוקפד על סטנדרט בנייה אחיד. "איך סיבה שזוג צעיר ישלם על מפרט טכני שמייקר

"אלמנטים תכנוניים, המכונים בשפה המקצועית 'תגמירי', לצד סטנדרט בנייה גבוה היו שמורים בעבר למגדלי יוקרה, וכיום הפכו לסטנדרט נפוץ", מסביר האדריכל גיל שנהב, מכנען שנהב אדריכלים, העומד בראש הסניף הישראלי של המועצה העולמית למגדלים. "מכיוון שתגמירי הבנייה מושכים רוכשים פוטנציאלים יזמי הנדל"ן משקיעים בשנים האחרונות בתגמירי פרימיום ומתהדרים בהם בשלב שיווק הפרויקט. לא מעט רוכשי דירות הולכים לאיבוד בבלייל הסופרלטיביים שהמשווקים מרעיפים על רמות הסטנדרט של פרויקט כזה או אחר".

השאלה היא עד כמה באמת שווה להשקיע ברכישת דירה בפרויקט משודרג. כמוכן, כולנו היינו רוצים לקבל כמה

ד לפני כמה שנים היחס לצמד המילים "המפרט הטכני" בחוזה הרכישה של דירה חדשה, היה ענייני ממש כמו המונח הזה עצמו. היום, "המפרט הטכני" הוא שם קוד לתוספות ושדרורים שמציע היום, וככה הוא מהווה חלק מהותי מעסקת הרכישה של הדירה. מתריי-סים חשמליים ועד לובי מפואר, ממועדון דיירים ועד חדר כושר מאובזר - המפרט הטכני הוא כיום מקדם מכירות ושובר שוויון רציני. לא מעט פרויקטי מגורים ברחבי הארץ מתהדרים בשנים האחרונות בפסיליטיז המזכירים שירותי בית מלון עם המישה כוכבים.



26.84x31.11	2/4	81 עמוד	ידיעות אחרונות - הנדל"ן	29/03/2016	52546503-0
קבוצת אלמו - 13821					



גינה תלויה בפרויקט אשר מונסון בנווה מונסון. הרוכשים אוהבים להשקיע בצמחים. יזם: חברת אשר

"צריך לדעת לברל את עצמך ולהיות יצירתי כדי שיקנו אצלך בפרויקט ולא אצל אחרים", אומר גם גיב רום, סמנכ"ל שיווק ויזום קבוצת כנען, המתמחה בפנינוי ובתמ"א 38. "אנחנו, למשל, החלטנו למתג את פרויקט ההתחדשות smart towers ברחוב החולה ברמת גן כפרויקט חכם בכל המובנים. בעזרת הפלאפון האישי ניתן יהיה להפעיל את כל מערכות החשמל בבית. כך, למשל, ניתן יהיה להדליק ולכבות את הדוד מרחוק, להפעיל מזגן, להוריד תריסים, לוודא מה קורה עם הילדים הנמצאים בבית או במועדון הדיירים דרך מצלמות. הכניסה לחניון תבצע בעזרת סורק מספרי הרכב והכניסה לבניין תבצע בעזרת צ'יפ שיותקן על גבי מחזיק המפתחות ועוד".

גם בחברת שיכון ובינוי נדל"ן לא מוותרים על השקעה בפסיליטיז ובתגמירים. "דיירים שמשדרגים את עצמם לדירה חדשה לא מעוניינים להתעסק בפשרות או בשיפוץ, המאפיינים רכישת דירה מיד שנייה", מסבירה דורית סדן, סמנכ"לית השיווק של החברה. "הדרישות שלהם הן גבוהות, ולכן מי שרוכשים דירה מיד ראשוני נה מקבלן ישאפו לא לעגל פינות ולסיים את התהליך כשכל הפנטזיות והחלומות שלהם כבר בפנים". אבל המחיר הגבוה יותר שיידרשו לשלם, לא מרתיע אותם?

סדן: "המחיר אינו משתנה בגלל אבזור כזה או אחר.

קנו בית פשוט מכיוון שהיו צריכים מקום לגור בו. "המציאות השתנתה", אומרת בוגין. "אנו חיים בחברה תחרותית, שבה יש לנראות של מקום המגורים משקל רב. גם היוזמים, כמובן, מצויים בתחרות בינם לבין עצמם, וכשערך הקרקע ממשיך לעלות, התחרות מתבטאת בתגמירים גבוהים ואיכותיים יותר מהפרויקט השכון, וכן בדירות מרווחות יותר. כל אלו יצרו סטנדרט חדש ויהיה קשה להחזיר את הגלגל לאחור".

מוסיף רז שרייבר, סמנכ"ל שיווק בקבוצת אלמוג: "כמו בכל שאר הענפים במשק: הרכב, מוצרי החשמל, תעשיות המזון וכיו"ב, גם ענף הבנייה עובר תהליכים של פיתוח ומודרניזציה ומתאים את עצמו לצרכים החדשים של קהלי היעד. דירה שתוכננה לפני עשר שנים, שונה מדירה שתוכננה לפני חמש שנים ומדירה שאנו מתכננים בימים אלה. השוני מתבטא בפרמטרים רבים, החל מגודל המרפסות ועד לשטח המטבחיים, האריחים, ועוד. כאשר מדברים על סביבה רוויית תחרות, יש משמעויות גדולה יותר למקוריות ואיכות".

שרייבר נותן לדוגמה את פרויקט אלמוג סטטוס כבאר יעקב בעיצוב משרד האדריכלות של אילן פיבוק, ששיווקו הסתיים לאחרונה. על אף מחיריהן הגבוהים באופן משמעותי יחסית למתחרים, הדירות בפרויקט נמכרו היטב. כך, פנטהאוז בן שישה חדרים, המשתרע על שטח של 177 מ"ר, עם בריכה, בקומה ה-20 בפרויקט, נמכר לאיש עסקים ממודיעין ב-3.9 מיליון שקל.

את מחיר הדירה במוצק בעשרה אחוזים, אומר בכיר במשרד השיכון. "יש להסיר ממחירי הדירות הגבוהים את שכבות השומן, והאקססוריוז הן שכבות השומן האלה. מדוע עד לפני עשר ועשרים שנה, זוג צעיר הסתדר גם בלי מונבלוק או תריסי חשמל במרפסת?"

ואמנם, שמאית המקרקעין והמשפטנית נחמה בר גיין בדקה בכמה יוזל מחירה של רירה אם יוסרו ממנה השדרוגים למיניהם. "בנייה בתגמירים נמוכים דוגמת לובי בתכנון סטנדרטי, חנייה בודדת לכל רירה, ביטול חדרי רחצה ושירותים נוספים בדירה, ובאופן כללי רמת בנייה המזוהה יותר עם מה שהיה נהוג לפני שלושים שנה, יכולה להביא להפחתה של כ-10% אחוז מערך הדירה", היא קובעת. כך, לרוגמה, מחירה הממוצע של דירת 4 חדרים חדשה בשטח של כ-105 מ"ר בפתח תקוה עומד על 1.578 מיליון שקל. במקרה של סטנדרט בנייה נמוך, הדירה תעלה כ-1.3 מיליון שקל, כלומר כ-270 אלף שקל פחות ממחירה הנוכחי.

תחרות המקוריות

אכן, האקססוריוז למיניהם מעלים את מחיר הדירה, אבל למרות ההיגיון והכראיות הכלכלית, הוויתור עליהם אינו תרחיש ריאלי. איש לא רוצה לחזור אחורה. דירות משנות השבעים והשמונים, מסבירים גורמים בשוק הנדל"ן, אינן רלוונטיות כיום. הן היו רלוונטיות בתקופה שבה דירה נתפסה כמוצר פונקציונלי וכשאנשים

25.68x24.74	3/4	עמוד 82	ידיעות אחרונות - הנדל"ן	29/03/2016	52546510-8
קבוצת אלמו - 13821					



לובי בפרויקט OAK של גינדי החזקות ברמת השרון (הדמיה). מגדל ויטרינות פנורמי

אם מדברים על לובי, בחברת שמשון זליג הנהיגו מסורת יפה. "אבי, שמשון זליג ז"ל, לא היה רק יום נדל"ן מצליח ומוערך, אלא גם חובב ואספן אמנות מושבע", מספרת יונית כספי, מנכ"ל משותף בחברת שמשון זליג. "לכן הוא קבע, כמדיניות של החברה, שלכל רוכש דירה בפרויקט תוענק כמתנת כניסה לבית החדש בפרויקט בבעלותו, יצירת אמנות ישראלית מקורית, בשווי של אלפי שקלים, פרי ידיו של אמן מוכר. החברה ממשיכה במדיניות זו גם היום. פרט לכך את כל מבואות הכניסה של בנייני החברה הפכנו למוזיאון של ממש, כאשר אנו נוהגים להציב בהם, כמו גם בשטחים החיצוניים המובילים אל הלובי פסלים של אמנים ישראלים מוכרים כמו דורית פלדמן ודודו גרשטיין".

תלוי באוויר

כשמחירי הדיוור כל כך גבוהים, יש היגיון בהשקעה במרחב הציבורי, שלא לדבר על כך שהיא גם מתאימה לערכי הכלכלה השיתופית-חברתית התופסת תאוצה בשנים האחרונות. השאלה היא היכן עובר הגבול. מרתף יין, למשל, הוא אקססורי יוקרתי ביותר, אבל לא בטוח שהוא בעל ערך לדיירים במידה כזאת שהם יסכימו לשלם את עלות אחזקתו. טרקלין מודרני וחדריש הוא בעל ערך שימושי גבוה יותר לדיירים ועלות אחזקתו נמוכה יותר מאשר זו של מרתף יינות או בריכת שחייה. בעלי משפחות מן הסתם יעדיפו חדר משחקים לילדי הדיירים על פני חדר כושר מאובזר בבניין.

התאמה מקסימלית של הבניין והדירות לצרכי הדיירים היא פרמטר חשוב מאוד, אך גם החיפוש אחר היוצא דופן

רתית מביא ברק פרויקט ייחודי שבנתה קבוצת בכר ברחוב עין שמש בגני תקווה: דירת פנטהאוז בקומה השביעית עם שתי מרפסות שבמרכזה ניצב פטיו בן כעשרה מ"ר.

עושים לובי

במה משקיעים היוזמים והקבלנים? מעבר לפנים הדירה, יש הקפדה גדולה על המראה של השטחים הציבוריים המשותפים. אסף יוגב, מנהל השיווק של אלעד ישראל מגורים, מסביר: "ההשקעה והבידול צריכים להיות בעיקר בשטחים המשותפים של כל הדיירים. ברגע שבונים תשתית טובה לבניין עצמו, הערך של הבניין עולה. חשוב לייצר שטחים משותפים וקהילתיות לא מחייבת, שיעניקו ערך ועניין לדיירים, אך צריך להקפיד גם שעלויות האחזקה לא יהיו גבוהות". לובי הבניין מהווה את כרטיס הביקור של הדירה. "הלובי שאנחנו בונים קיבל בשנים האחרונות תשומת לב גדולה והשקעה רבה הן במחשבה עליו מצד מעצבי הפנים והן בהשקעה בחומר", מספרת סדן. "מדובר בח"רדי לובי מפוארים, בגובה כפול, המעוצבים ומרוהטים על ידי אדריכלים מהשורה הראשונה".

« המשך מעמוד 81

זה באמת בשוליים. כאשר מדברים על דירות לציבור הרחב, המפרט הוא חלק מהעסקה והוא נגזר ממוקם הדירה ומגודלה ומהתוספות הצמודות לה, מספר החניות וגודל המחסן. התוספות האחרות הן למעשה כמעט בגדר בונוס".

לדברי ערן ברק, סמנכ"ל השיווק של קבוצת בכר, הרוכשים מוכנים לשלם יותר בתמורה ליותר. "ברור לנו שלשדרוג מפרטים ושימוש בחומרים חדשניים יש השלכה על מחיר הדירה אלא שלנו חשוב להיות יצירתיים מבחינת הדיוק בחשיבה על קהל הרוכשים שלנו ומהניסיון שלנו הרוכשים יודעים להעריך זאת גם אם זה כרוך בכישת דירה יקרה יותר מדירות שמתוכננות ברמת הסטנדרט", הוא אומר. כרוגמה לחשיבה יצי-

”אין סיבה שזוג צעיר ישלם על מפרט טכני שמייקר את מחיר הדירה בממוצע בעשרה אחוזים. יש להסיר את שכבות השומן, והאקססוריז הן שכבות השומן האלה. מדוע עד לפני עשר ועשרים שנה, זוג צעיר הסתדר גם בלי תריסי חשמל במרפסת?”

26.11x31.06	4/4	84 עמוד	ידיעות אחרונות - הנדל"ן	29/03/2016	52546515-3
קבוצת אלמו - 13821					

מחיר השינוי

1.1 מיליארד שקל בשנה מוציאים הישראלים על "שינויי דיירים"

עם כל הכבוד לקבלנים, הישראלים אוהבים לשנות את המפרט הטכני של הדירה שרכשו. בהתאם לצרכיהם ולהוסיף שדרוגים משלהם. זה כמובן עולה להם לא מעט, מכיוון שיוזמים רבים דורשים מחירים גבוהים ולעיתים אף מופקעים תמורת מה שקרוי בחוזה "שינויי דיירים".

70 אחוז מרוכשי הדירות בישראל בוחרים לבצע שינויים בדירה חדשה מעבר לסטנדרט. מנתוני חברת INVIEW, שבחנה את שינויי הדיירים ואת שדרוגי הדירות החדשות עולה, כי עלות השינויים מסתכמת בתוספת של כ-50 אלף שקל בממוצע לדירה. בשנת 2015 נמכרו בישראל כ-32 אלף דירות חדשות, כך שההוצאות בגין שינויים נאמדות כ-1.1 מיליארד שקל בשנה.

"השינויים והשדרוגים הנפוצים ביותר נעשים בעיקר במטבח, כשהכי טרנדי היום זה להוסיף אי במטבח שנמצא במרכז הבית ומאוד מלכד את המשפחה", אומרת גילי אלפי, מעצבת פנים ומנכ"לית חברת INVIEW. "בממוצע עלות שדרוג המטבח מסתכמת בסכום שנע בין 20-30 אלף שקל. גם הוספת אסלות סמויות, הוספת מערכת בית חכם, מערכת קולנוע והוספת שקעי חשמל הם שינויים שכיחים מאוד בקרב רוכשי הדירות".



לובי בפרויקט "זליג בגימל" ברמת אביב של חברת שמשון זליג. אדריכלות לובי: פרופ' אדריכל יוסי פרידמן | צילום: אסף פינצ'וק

הזה של החברה ברמת השרון ופיצו קדם נבחר להיות אדריכל הפנים.

המוזיקה בפנים

לא רק גינות הביאו היוזמים לבניין במטרה לשדרג את חוויית המגורים, אלא גם מוזיקה. ב"משכנות המוזיקה", פרויקט פיננסי-בינוי בן 700 יחידות דיור בראש העין, החליטה חברת אפרידר להקים פארק מוזיקלי צמוד בו ישולבו אלמנטים של מים שיעוצבו ככלי נגינה כמו גי-טרה ותופים.

עיריית רעננה ראתה כי טוב, והפכה שכונה שלמה, נווה זמר, עם פארק מוזיקלי מרשים וגדול אף יותר, ובו שבילי הליכה מוזיקליים. בימים אלה החלה חברת ינוב לשווק בשכונה את פרויקט קונצ'רטו שבמסגרתו תקים החברה תקים חדר מוזיקה הכולל קירות אקוסטיים וכלי נגינה כחלק מהמפרט, ומיועד לדיירי הפרויקט בלבד. לדברי שגיאל לנצ'נר, מנכ"ל ובעלים של חברת ינוב, מדובר בפרויקט בוטיק ואינטימי השונה מכל מגדלי המגורים המוקמים כיום באזור השרון.

"חזישנו משהו שייחד את הפרויקט וייתן לדיירים ערך מוסף", אומר לנצ'נר. "בחרנו במוזיקה בעקבות מחקר שוק שערכנו. גם ילדים וגם מבוגרים אוהבים מוזיקה. מי שיגור בפרויקט הזה יוכל להזמין למתחם את המורה הפרטי של הילד מבלי כל הלוגיסטיקה של להסיע לחוג ברחבי העיר".

ההשקעה בשטחים המשותפים לטובת ציבור הדיירים תלך ותגדל בעתיד הקרוב, סבור אסף יוגב מחברת אלעד, הבונה לצעירים בשכונת הארגונים בתל אביב. "אני מאמין שנראה יותר חשיבה על הוצאת שטחי רווחה מהמרחב הפרטי למרחב הציבורי, כלומר יותר סלונים/טרקלינים ציבוריים, אולי אפילו חדרי כביסה משותפים, חדרי אופניים משוכללים, חדרי משחקים לילדים וכדו' מה", הוא אומר.

"השתנו הזמנים", מסכם צחי לוי, סמנכ"ל השיווק של גי-נדי החזקות, "היום אי אפשר למכור רק מעטפת. היום מוכרים חוויית מגורים. אנשים לרוב לא מעוניינים למצוא מקום לגור בו פשוטו כמשמעו, אלא בחוויית חיים שלמה".

טופחות, נוף וגינות תלויות נותנות מענה לצורך הזה. דירה עם גינה תלויה היא בעצם דירה רגילה עם מר-פסת שמש בתוספת שטח לגינה. בגינות הללו אפשר לגדל שיחים ועצי פרי ננסיים, תבלינים ופרחים, ואנחנו רואים שהרוכשים אוהבים מאוד לטפח את הגינות האלה ולהפוך אותן לאחד המקומות היפים בבית".

העיר שהפכה את הגינות התלויות לסטנדרט היא ככל הנראה יהוד. היום יעקב אטרקצ'י מחברת אאורה התחיל בכך בפרויקט פיננסי בינוי גדול. במהרה גם אשדר אימצה את הגינות התלויות בפרויקט שכנתה בנווה מונסון הסמוכה.

"במגדלים בני 16 קומות לכל הדירות ישנן מרפסות, ובחלקן יש גם גינות תלויות בגדלים שונים", מספרת רחלי ברזיל, סמנכ"לית השיווק של חברת אשדר מק'בוצת אשדרום. "החלטנו לברל את הדירות המיוחדות על ידי בניית מרפסות גדולות בעיקר בדירות הגבוהות, אך לא רק בהן. שטח המרפסת הגדולה מתחלק לשניים: חלק אחד הוא מרפסת רגילה, וחלק אחד הוא גינה תלויה. הגינה התלויה מהווה מרפסת לכל דבר וכוללת הכנה למערכת השקיה ותוף המאפשר שתילת צמחייה".

בניסיון ליצור "וילה באוויר" תכננה גינדי החזקות את מגדל OAK בשכונת אלון שבגבול רמת השרון והרצ'ליה כמגדל ויטרינות פנורמי יוצא דופן בן 17 קומות. לכל דירה בבניין יש מעלית עם מבואת כניסה אישית וגרולה המובילה ישירות לדירה. האדריכל רני זיס, שתכנן את פלאזה ניו יורק ואת פרויקט הרגל של גינדי החזקות AVIV G TEL נבחר לתכנן גם את הפרויקט

התוספת שתופסת

« המשך מעמוד 82 »

הוא כוח מניע מבחינת הקבלנים. אחד הלהיטים הגדולים היום הוא הפטנט הישראלי של גינות תלויות, היוצר גם בבנייני קומות תחושה של מגורים צמודי קרקע.

בית צמוד קרקע עם גינה הוא חלומם הרטוב של הישראליים. על פי סקר שערכה חברת אלדר 41 אחוז מרוכשי הדירות בישראל היו שמחים לגור בבית צמוד קרקע לו רק יכלו להרשות זאת לעצמם. אך גם מחירי הקרקע הגבוהים וגם העובדה שעתודות הקרקע בישראל מורגבלות בכמותן, גרמו בשנים האחרונות לירידה חדה בבניית בתים צמודי קרקע בארץ. המחשבה על הקמת גינות תלויות נבעה מהרצון לתת מענה הולם לחלום הזה.

"הצרכן הישראלי שוויתר על חלום צמוד קרקע לטובת דירה בבניין בשל עליית מחירי הקרקעות, מחפש דירה שתיתן לו את תחושת החופש של צמוד קרקע", מסבירה יהודית גוטליב, מנהלת קשרי הדיירים בקבוצת יצחקי, המשקיה בימים אלו את הפרויקט החדש "יצחקי במושבה" בבאר יעקב. "מרפסות גדולות ומי"

דורית סדן: "דיירים שמשדרגים את עצמם לדירה חדשה לא

מעוניינים להתעסק בפשרות או בשיפוצים, המאפיינים רכישת

דירה מיד שנייה. הדרישות שלהם הן גבוהות, והם ישאפו

לסיים את התהליך כשכל הפינטזיות והחלומות שלהם כבר בפנים"

