

26.05x33.56	1/2	עמוד 14	הארץ - דירות להשקעה	30/08/2020	74274177-9
שמאות מקרקעי SK וקבלנות ישראל יעקב - שמאי מקרקעין - 89427					



דירת גן לדוגמא בפרויקט קריניצי החדשה של אשדוד צמח המרמן ואזורים | צילום: נכסים ונדלן

**השקעה בימי קורונה**  
 לקורונה תהיה השפעה ארוכת טווח על  
 הנדל"ן ולא דווקא שלילית

14

# שוק הדיור בעידן הפוסט קורונה

הקורונה עדיין איתנו ולכולם כבר ברור שהשפעותיה על שוק הדיור, כולל הדירות להשקעה, ילוו אותנו עוד זמן רב | נעם גל

דירות, החלטנו להרים את הכפפה ולבצע התאמת מות ברוח התקופה, אי לכך הוחלט להקצות שטח ממועדון הדיירים בבניין לטובת 8-9 פינות עבודה לרווחת הדיירים שיהוו מעין חלל עבודה שיתופי לטובת דיירי הבניין. בנוסף המרפסת הפכה לכוו"ב בת הבלתי מעוררת של משבר הקורונה, המרפסת שימשה כמקום המפלט שלנו בימי הסגר. בעשורים האחרונים תכנון מרפסת בפרויקט נדל"ן חדשים, היה די סטנדרטי למעט בדירות מיוחדות. אני מעריך שכעידן הנוכחי שלאחר משבר הקורונה, נראה הרבה יותר השקעה בחשיבה על תכנון המרפסת - גודלן ישתנה, נראה מרפסות גדולות ומרווחות יותר והציבור להערכתנו גם יסכים לשלם בעבור המוצר הזה. כך גם לגבי גינות בדירות גן."

## שינוי תכנון

מתי פישביין, סמנכ"ל השיווק של חברת קר"ן דן נדל"ן: "תוך מספר חודשים אנחנו מתוכננים לצאת לשיווק של פרויקט חדש בקריית מוצקין. בחודשים האחרונים, החלטנו לשנות תכנון ולייצר בפרויקט זה מרפסות גדולות. כל הדירות בפרויקט זה יקבלו מרפסות בנות 25-30 מטר. דבר זה יהפוך את הדירות לדירות מיני פנטהאוז למעשה. אנחנו מבינים את החשיבות של ישיבה מרווחת בחוץ."

## ממיכות לאיזורי תעסוקה

נטלי מרשל, המתמחה בשיווק של פרויקטים בתחום הנדל"ן המניב ונציגת בעלים של החברות היזמיות ריט 1 וסען זהב בפרויקט אינפיניטי

בנים באזורים כפריים יותר דוגמת כפר יונה ופרדסיה, זכו לקבל יותר פניות בקרב אנשים שהיה להם קשה להעביר את התקופה הזו בעיר, על כל המשתמע מכך."

גיל גורביץ', סמנכ"ל השיווק והמכירות בחברת אזורים מחזק: "יש מוצרים שהביקוש אליהם עלה משמעותית בעקבות משבר הקורונה, ולכן גם ערכם עלה משמעותית. הכוכבים הגדולים ביותר מאז פרוץ הקורונה, הם דירות הגן ובתים צמודי קרקע. אנשים מחפשים היום מעבר לבית רחב עם חדר עבודה גם שטחים פתוחים בחוץ, כדי להנות ממרחב גדול וגם כדי לאפשר מקום משחק ובילוי עם הילדים. דירת הגן ובית צמוד קרקע נותנים את הפתרון הטוב ביותר לכך. מוצר נוסף שערכו עלה באופן מפתיע ביחס לתקופה הכלכלית המורכבת, הוא דירת הפנטהאוז. אנו עדים לכמות רכישות יוצאת דופן של דירות פנטהאוז מחודש מאי, בעיקר בקר בשל הרצון לרכוש את הדירה המרווחת ביותר ואת המרפסת הגדולה ביותר האפשרית בבניין."

## פינות עבודה ציבוריות

אורי פליישמן, סמנכ"ל שיווק קבוצת לוינשטיין קובע כי "אין ספק שמשבר הקורונה יחייב ביצוע התאמות לאופן החיים בהתמודדות עם הנגיף על כל היבטיו. הריחוק החברתי שנכפה עלינו גרם לכך שרבים נאלצו לעבוד מהבית, ולא לכולם היה חדר עבודה מסודר או פינה שקטה ומותאמת לעבודה מרחוק. אין ספק שבתכנון פרויקטים עתידיים השיקול הזה יילקח בחשבון ויבוצעו התאמות גם לנושא זה. אנחנו בקבוצת לוינשטיין בפרויקט הצוק הכולל מגדל מפואר של 31 קומות עם 117

לומר שלמרפסת או לגינה יש חלק חשוב באורך החיים של כולנו, דרך תרבות שעות פנאי, בריאות הגוף ותרבות האירוח. כשאנחנו מתכננים דירות חדשות אנחנו חושבים על חללי האירוח של הר"כשים שלנו, והמרפסת, יחד עם המטבח והסלון, מקבלת חלק חשוב בעיצוב הדירה. בפרויקטים העתידיים שלנו שתכנוניהם מונחות לנו היום על השולחן, אנחנו ללא ספק שמים דגש ונותנים חשיבות רבה יותר לתכנון המרפסת ודירות הגן, ומבינים שאלו חללים שחשובים ללקוחותינו לא פחות מהסלון, לצורך העניין."

## ערך דירות הגן עלה

גם אורטל ליבר, סמנכ"לית השיווק בחברת רי"ט שטיין קובעת כי "במיוחד בתקופת הקורונה, בסגר, אנשים הבינו כמה חשוב המקום בו הם חיים ושדירה היא לא רק 4 קירות. יש חשיבות למרפסת ויש חשיבות לגינה וישנה חשיבות למרחב שיש בדירה. קשה להגדיר את דירות הגן כמוצר יוקרה, אלא כפתרון דיור יצירתי לקהל יעד מוגדר, ובראש וראשונה משפחות מהמעמד הבינוני הרוצות במחיר דירה רגילה, או בתוספת לא גבוהה מאוד, להגשים את החלום של דשא, עצי פרי, מלונה לכלב, עמדת מנגל וכמובן יציאה היישר מסלון הבית אל מרחב פתוח. זהו בהחלט בנוס רציני למאות אלפי ישראלים והתקופה של הסגר בעת הקורונה הדגיש את זה. בשבועות של הסגר בהם משרדי המכירות שלנו פעלו, עיקר הרוכשים הפוטנציאליים התעניינו בדירות גן ובדירות עם מרפסות גדולות, זאת לעומת הדירות ה"רגילות" שלנו. שמנו לב גם שהפרויקטים של החברה שני

בחודשים האחרונים ברור שהקורונה משנה הרגלי חיים - לפחות בטווח הקצר וייתכן שגם בטווח הארוך יותר: עובדים רבים עוברים לעבודה מהבית, כמה מהחברות הגדולות כבר הודיעו שהעובדים ימשיכו לעבוד עוד חודשים במתכונת זאת. נשאלת השאלה - האם לשינוי בהרגלי החיים תהיה השפעה גם על כיצד שיראו הדירות בעתיד ואם כן, האם אפשר להרגיש את השינוי כבר היום בשוק הדיור להשקעה? לדברי סמנכ"לית השיווק של גינדי החזקות, רוני טננבאום, "הקורונה, יותר ממגיפה, היא מחלה פסיכולוגית, כרגע חשוכת מרפא, אשר השפיעה בתחילת השנה האזרחית באופן הרבה יותר קיצוני ממה שמתרחש כרגע. כרגע, נדמה שהעולם הבין שהוא יחיה עם הקורונה לתמיד ועל כך, שוק הנדל"ן חזר לפעול במלוא המרץ, הבעיה הגדולה תהיה כאשר לחלק מהאוכלוסיות ייגמר הכסף אם הקיפאון הכלכלי ימשיך."

## הגדלת המרפסות

רחלי בריזל, סמנכ"לית השיווק של חברת אש"ד מקבוצת אשטרום קובעת כי "בתקופת ההסתגרות בבתים בחודשים מרץ ואפריל ראינו שעיקר הפעילות של דיירי הבתים התרכזת במרפסת, למי שיש לו כזו. החל מהקפה בבוקר, הפעילות הספורטיבית, שיחות זום עם העבודה, הצדעה ומחייאת כפיים לצוותי הרפואה, צפייה במסע ביום העצמאות ואפילו יציאה להשתזף בשמש בתקופה שלא ניתן ללכת לים. למעשה, האפשרות "לצאת" למרפסת בימי הסגר, היוותה פריבילגיה עבור אנשים רבים, שגם תקשרו דרכה עם שכניהם. אפשר



אדריכל גיל שנהב | צילום: גיא גלעד



נטלי מרשל | צילום: שרון לוי



אורטל ליבר | צילום: אפרת מזור

פארק רעננה קובעת כי "משקיעים בדרך כלל בוחרים מקומות בהם ימצאו שוכרים איכותיים ויציבים. לכן המחשבה על הקמת פרויקט בסמוך לאזור תעסוקה ומשרדים מתפתח או חדש, מהווה כיוון טוב להשקעה עבור יזם ובהמשך עבור המשקיע שקונה את הנכס".

מודל העבודה נכון להיום השתנה בעקבות התפרצות מגפת הקורונה, היא אומרת. "חברות רבות שלחו את העובדים שלהם לעבוד מהבית באופן חלקי או מלא. עם זאת, זהו מצב שמרבית מנהלי החברות אינם רואים בעין יפה וחושבים כיום כיצד להחזיר בדרך הטובה ביותר והבטוחה ביותר את העובדים למשרד. התשובה היא תעסוקה בקרבת הבית, או יצירת מתחמי תעסוקה המספקים לעובד "אקו-סיסטם" שלם מתחת למשרד הכולל גם סופר מרקט, פארם, חדר כושר ואפילו גן ילדים. הכול כדי לאפשר לו לחסוך בזמן ולהתקל כמה שפחות, באופן שהוא יוכל להזמין למשרד כמעט כל מה שהוא צריך. האלמנטים אלו וקרבתם למשרד, צריכים לקבל חשיבות ולהוות גורמים מרכזיים בהחלטת רכישת הנכס של משקיעים כיום או השכרת משרדים".

כך, קובעת מרשל כי "עובדי הייטק המתגוררים למשל בכפר סבא הירוקה/רעננה/יישובי השרון, יעדיפו היום לעבוד באזור התעסוקה המתפתח של רעננה שמציע נגישות תחבורתית גבוהה, מספק להם אקו-סיסטם שלם, וכמובן, נמצא בקרבת

שווי הנכס? כמשרד המפקח פיקוח פיננסי והנדסי ואשר כבר בתחילת דרכו של הפרויקט מתבקשים לשקף את שווי היחידות בכלל והשפעת השטחים הפתוחים בפרט, אנו מעריכים ששווי השטחים הפתוחים יגדל. בכמה? הלכה למעשה בעולם השמאי נהוג להשתמש במושג 'שטח אקוויוולנט' טי' (שטח שווה ערך) על מנת לתת שווי לשטחים פתוחים אלה".

**איך הדבר בא לידי ביטוי?**

"לדוגמה - שטח מרפסת מקורה מקבל אקוויוולנט שהינו אחוז יחסי לשווי מ"ר פלדלת ובד"כ 0.5. כלומר - אם שווי מ"ר פלדלת הינו 30,000 שקל למ"ר, אזי שווי מ"ר מרפסת הינו 15,000 שקל למ"ר. להערכתי ובהמשך להשלכות הנגיף, ערך השטחים הפתוחים יעלה והאקוויוולנט יעלה בהתאם. בדוגמה שלעיל להערכת כל מ"ר מרפסת יעלה לכ-18,000 שקל למ"ר - שווי שמגלם תוספת של 50,000 שקל לכל מרפסת ממוצעת ובהתאמה חצרות הגן ומרפסות הגג. לא מן הנמנע שיחידות אלה יהפכו אטרקטיביות אף יותר למשקיעים אשר יכולים לראות בהן יחידות דיר' 'לשעת חירום'".

**הצרכים התחדדו**

גם שמאי המקרקעין ישראל יעקב סבור כי בעקבות הסגר, "ישראלים רבים שינו וחיידו את הצרכים שלהם לגבי הדירה בה הם רוצים להתגורר. את התוצאות אנחנו מתחילים לראות עכשיו, הן בהעדפות של רוכשי הדירות למגורים והן בהעדפות של ישראלים המחפשים דירה להשקעה. עדיין אנחנו לא יודעים אם מדובר בשינוי ארוך טווח או שאחרי החיסון לקורונה ההעדפות יחזרו למצב הקודם".

"אני ממליץ למי שעכשיו מחפש דירה להשקעה קודם כל להיעזר באנשי מקצוע. לא לקנות על פי תחושות בטן. שוק הנדל"ן מאוד משוכלל ומאוד מורכב בוודאי בתקופה הזאת. כדי לקבל ערך מומלץ להשקיע בחוכמה ולערוך את כל הבדיקות. כדאי למשל לבדוק דירות חדשות. ישנם הרבה פרויקטים המציעים דירות מוכנות לאכלוס מיידי בתנאים טובים - כלומר התשואה עליהם תהיה מיידי ולכן כדאי לשקול זאת. בנוסף, בשל המצב הכלכלי אנחנו רואים ביקושים גם לדירות באזורים זולים יותר. החל מדרום תל אביב ועד מעגלים רחוקים מתל אביב. הישראלים עובדים מהבית, הם לא צריכים להיות קרוב לעבודה, הם מבינים את זה ועוזבים לדירות זולות יותר על מנת לחסוך כסף. מצד שני הם לא מוותרים על מרפסת שהפכה למוצר כמעט חובה אצל שוכרי הדירות ולכן כדי לקחת את זה בחשבון כאשר מחפשים דירה להשקעה".

תאם למציאות ולשינויים שמתרחשים כל העת. לאדריכלים יש גם אחריות נוכח המשבר הכלכלי. התפקיד שלנו הוא לא רק לעצב דירות פנטסטיות אלא גם דירות איכותיות במחיר בר השגה שאפשר להגיע אליו. אנחנו יודעים לעשות בתקציב נמוך אדריכלות איכותית בת השגה, שמתאימה הן לרוכשים למגורים והן לרוכשים להשקעה. לאדריכלים יש מחויבות ושותפות גורל עם היזמים שצריכים למכור את הדירות האלה".

שנהב מסביר מה השינויים העיקריים: "עד לא מזמן תכנון פנים של דירה בישראל כלל פינות פונקציונאליות, מדובר בשטחים בתוך חלל הדירה שבאמצעות קיר או מחיצה או אפילו ריהוט, הופרדו משאר חלקי הבית לטובת השימוש אליהם נועדו דוגמת - פינת אוכל, פינת עבודה או מחשב, פינת טלוויזיה ועוד. מגפת הקורונה חייבה שינויים בסגנון החיים כמו גם שינויים חברתיים ותרבותיים. נוצר צורך בחשיבה מחודשת על תכנון גמיש יותר של פנים הבית. התכנון הגמיש מאפשר לאנשים להתאים את מרחב המגורים שלהם למצב בו הם שוהים שעות רבות בבית, הרבה מעבר למה שהורגלו בעבר. תכנון דירות כמעט ללא עמודי תמך, עם חללים פתוחים שניתן לסגור במידת הצורך וכך לערוך שינויים קלים ומהירים בדירה וליצור למשל חלל שהוא חדר עבודה (ולא רק פינה) או חלל ללימודים וכדומה. השינויים האלה רלבנטיים למי שרוכש דירה למגורים או דירה להשקעה אשר יצטרך להשכיר אותה והיה מעוניין למכור אותה בעתיד. תכנון טוב של דירה הוא תכנון שעומד במבחן הגמישות ויכול לעמוד בצרכים ובשינויים לאורך שנים".

שנהב מאשר גם כן כי מניית המרפסות בעליה: "מגמה בולטת בתחום הנדל"ן למגורים בשנים האחרונות, אשר אני צופה שתמשיך גם בשנים הקרובות, היא הדרישה למרפסות גדולות, עד פי 3 מהסטנדרט המקובל. היום להערכתנו, רוכשי שים יעדיפו אפילו לוותר על חניה לפני ויתור על מרפסת".

**השפעה ארוכת טווח**

שמאי המקרקעין שמוליק כהן ממשרד SK שמאות מסביר כי "הטראומה ממשבר הקורונה והסגר שלו התבקשו תושבי ישראל, לא תישכח עוד שנים רבות - נגיף הקורונה ימשיך ללוות את כל שוק הנדל"ן משלב התכנון ומחירי הדיר' לטווח הארוך. גם במצב הקיים כיום השוק מגלם תוספת שווי לשטחים אלה כנגזרת מההנאות הייחודיות - אור, שמש, פרטיות, מטבח חיצוני, גינה או ירוק וכיוצא בזה. אך מה תהיה ההשפעה בעתיד על

