



24/7 באזז השוק נדלניסט טכנולוגי משפט בארץ עולם  
ספורט פנאי מוסף CTECH Dun's 100 פורטל פיננסי

כלכליסט

שליש אוחם

דף הבית < בארץ < מגזין כלכליסט < מגזין נדל"ן

מזכ"ל ה-OECD  
מזהיר: ישראל  
בדרך לרשימה

אדריאן פילוט



"שואלים למה אני  
כאן": שר הכלכלה  
השיק את רשת

אורנה יפת ונורית  
קדוש



וול סטריט: מניית  
ג'נרל מוטורס ירדה  
ב-2.6%

כתבי שוק ההון



קפיטליזם 3.0

מגזין כלכליסט

Dun's 100

תיירות

קריירה

דעות

רכב

משפט

מגזין כלכליסט

דירה בפריזר

הקיפאון בשוק הדירות דחף יזמים רבים לאמץ פטנט שעובר בשוק ההשכרה: בונים בניין, משכירים חצי מכמות הדירות, מקבלים הטבה נאה מכוחו של החוק לעידוד השקעות הון - וכעבור חמש שנים בלבד מוכרים את הדירות המושכרות. הבעיה היא שמדובר בפתרון לטווח קצר שמאפשר ליזמים ליהנות מההטבה אך אינו מהווה תחליף להשכרה ארוכת-טווח

דותן לוי 28.11.18 08:36

**תגיות:** קיפאון בשוק הדירות דירות למכירה דירות להשכרה בניית דירות רועי פולקמן מגזין נדל"ן



2 המדינה מעניקה לקבלן הטבות מס משמעותיות



1 הקבלן בונה בניין שעומד בתנאי החוכנית, ומשכיר 50% מהדירות שבו בשכר דירה מוגבל





**4** הדירה נגרעת משוק המכירה, אבל לא באמת עוברת להשכרה לטווח ארוך: כעבור חמש שנים בלבד, הקבלן מפנה את הדירות ומוכר אותה



**3** הקבלן מחזיק את הדירה כמלאי לחמש שנים, בתקווה שמחירי הדירות יעלו בתקופה זו

איור: מיכל פדלון

פעם, וזה לא היה מזמן, לא היתה בעיה לשכור דירה בישראל, גם באזורי ביקוש. בשנות התשעים, למשל, דירות 4 חדרים במרכז תל אביב הוצעו במחירים שנעו סביב 500 דולר, ובדרום העיר אף בפחות מכך; והמחירים הנמוכים וההיצע אפשרו להתנייד בקלות יחסית בין דירה לדירה. אלא שמאז, הזינוק במחירי הדירות העלה עוד ועוד את מחירי השכירות: לפי הלמ"ס, בשנים 2008–2013 לבדן עלו מחירי הדירות ב-55%, ובהתאמה גם מחירי שוק השכירות זינקו ב-30%.

גל מחאת הדירות של 2011 הציב את מחירי הדירות במרכז האג'נדה הלאומית, ובין היתר הוליד כמה מהלכים ספציפיים לשוק השכירות: הוקמה החברה הממשלתית "דירה להשכיר" לקידום הדירות להשכרה לטווח ארוך, הוקצו קרקעות להשכרה ופורסמו מכרזים רבים, וכיום יש כבר כמה פרויקטים מאוכלסים. חלק מהרשויות המקומיות נקטו מהלכים משלהן בזכות החלטה שאיפשרה להן ליזום דיור להשכרה על קרקעות "חומות" (קרקע ביעוד ציבורי).

אלא שבשנים האחרונות התעורר ערוץ נוסף, שהיה רדום שנים ארוכות: דיור להשכרה ארוכת-טווח במסגרת החוק לעידוד השקעות הון. תיקון שנכנס לתוקף ב-2002 מציע ליזמים להשכיר לפחות מחצית מהדירות, בפרויקט של מינימום שש דירות, ללא פחות חמש שנים, בשכר דירה מוגבל של 6,200 שקל בממוצע (בפרויקט כולו, ובכל מקרה לא תתקבל הטבת המס על דירות שדמי השכירות בהן עוברים את ה-8,000 שקל). בתמורה, היזם מקבל הטבות מס משמעותיות: מס הכנסה מופחת של 11% (לעומת מס חברות של 23%) גם על המכירה וגם על ההשכרה, והאצה של תחשיב הפחת על הנכס (שכנגדו ניתנים זיכויי מס) לשיעור של 20% פחת מדי שנה.

כדי לקבל את ההטבה, היזמים חייבים להשכיר את הדירות לתקופה של לפחות חמש שנים מתוך שבע השנים

## הראשונות של הפרויקט.

במקביל לדשדוש ולהתקררות בשוק הדיור, הפנייה לאפיק זה נהפכה לזרם של ממש: לפי נתוני משרד הכלכלה, ב-2015 יזמים הגישו 53 בקשות להטבות במסגרת זו, בתוך שנתיים זינק המספר ב-157% כך שב-2017 כבר הגיע המספר ל-136 בקשות שכללו 2,857 דירות, בפרויקטים בהיקף השקעה כולל של 1.374 מיליארד שקל. ההערכה היא שב-2018 יוגשו בקשות להקמת 3,565 דירות להשכרה (זינוק של 425% מאז 2011): ברבעון האחרון לבדו נדונו 34 בקשות, ובימים אלה מטפלת הרשות להשקעות במשרד הכלכלה בכ-150 בקשות בשלבים שונים. היקף ההשקעות בפרויקטים שאושרו בחציון הראשון של 2018 משקף קצב השקעות שנתי של 1.504 מיליארד שקל, כלומר עלייה של 9.5% מ-2017.



צילום: אוראל כהן

פרויקט נצבא סיטי בראש העין. "בעוד כמה שנים, כשהכל יהיה מאוכלס ונרצה לשווק את הפרויקט למכירה, זה יהיה הרבה יותר קל"

לשינוי במגמה היו לא מעט סיבות, אבל אחת המרכזיות שבהן היא תוכנית מחיר למשתכן, שהחלה לפעול ב-2015 והפסיקה לגמרי את שיווק המגרשים הפרטיים. כיוון ששולי הרווח בתוכנית הם נמוכים יחסית, מי שבחר בה היו יזמים שהחזיקו זרוע ביצועים שאפשרה להם להמשיך להרוויח. יזמים אחרים נאלצו למצוא אלטרנטיבות לדרכי הפעולה

המוכרות להם, וחוק עידוד השקעות הון הציע אלטרנטיבה כזו.

מחיר למשתכן אינה היחידה שפגעה ביזמים: באמצעות מיסוי גבוה הצליחה הממשלה להפחית את מספרם של המשקיעים הפרטיים, ששיעורם בשוק הגיע בשיאו לכ-30%.

חוסר הוודאות ששרר בשוק הוביל לירידה בהתחלות הבנייה, ובמקביל לקיפאון במכירת הדירות. "ההתערבות של המדינה בשוק הפרטי הרגה אותו", אומר אבנר לוי, לשעבר יו"ר ארגון קבלני תל אביב, יפו ובת ים, ולשעבר יו"ר הוועדה לדיור להשכרה בהתאחדות הקבלנים. לוי, בעצמו יזם בתחום ההשכרה, מספק הסבר לכך שיותר יזמים מגיעים אל התחום: "כחלון קיצץ את התחלות הבנייה, והחברות אומרות, 'בואו נבנה תשואה: נקבל דירות להשכרה, כמעט לא נצטרך הון פרטי' (כי הדירות שיימכרו יכסו את המימון מהבנק, ד"ל). זה שווה להן. בחברות מסוימות גם רוצים תמהיל של נכסים, ורוצים גם פרויקט להשכרה".

### **"ההטבות האלה שוות לנו המון כסף"**

פרויקט ההשכרה הגדול ביותר שנבנה בימים אלה הוא "נצבא סיטי" של חברת נצבא, בצמוד למחלף קסם בראש העין. נצבא מחזיקה בקרקע של כ-1,000 דונם עם זכויות ל-330 אלף מ"ר של מסחר ותעסוקה, ו-1,250 יח"ד למגורים בשלבי בנייה, מחציתן מיועדות להשכרה.

שרון תוסיה-כהן, מנכ"ל משותף בנצבא, מספר כי הפרויקט קיבל את אישור משרד הכלכלה כבר לפני שנתיים, כך שהבחירה באפיק זה לא נבעה מקושי במכירת הדירות. "ההחלטה שלנו התקבלה כבר ב-2015, תקופה שהיתה נפלאה במכירות. נכון שעכשיו הרבה אנשים יושבים על הגדר. יכולנו לשווק בצורה איטית יותר, אבל אנחנו מסתכלים על זה לטווח הארוך.





צילום: יחצ

ח"כ רועי פולקמן. "במקום לתת לקבלנים אקזיט בסיוע המדינה, צריך מנגנון שבו יזם ייקח הלוואה מהבנק, יבנה בניין, ואז ימכור אותו לקרן ריט או לגוף מוסדי שיחזיקו בו ל-20-30 שנה ואף יותר. חמש שנים זה לא השכרה ארוכת-טווח"

"את פרויקט הדיור בנינו במכה אחת, ולא בשלבים. בשלב ראשון נשחרר בתחילת 2019 כ-200 יח"ד להשכרה; זו מסה גדולה, כך שאנחנו בעצם מייצרים שוק. זו שכונה שבנויה סביב פארק מרשים, ואני מניח שבעוד כמה שנים, כשהכל יהיה מאוכלס ונרצה לשווק את הפרויקט למכירה, זה יהיה הרבה יותר קל". לדבריו, לכך יש לצרף את ההטבות שקיבלו: "כשאתה עושה את החישוב של ההטבות במס הכנסה זה מאד דרמטי, וזה שווה לנו הרבה כסף".

בדרום תל אביב, אזור שמתאפיין במשקיעים רבים, דווח לאחרונה על כמה יוזמות לדיור להשכרה שיפעלו במסגרת חוק עידוד השקעות הון. עם היוזמות הללו נכללים פרויקט חזנוביץ' של החברות יובלים (של איציק ברוך) וסיטי בוי (של רן בלינקיס) הכולל 80 יח"ד להשכרה, וכן שני פרויקטים של חברת אלדר השקעות ברחוב יסוד המעלה שיכללו 44 יח"ד בסך הכל. במקרה של דרום תל אביב, כל היזמים מדווחים כי השיקול המכריע היה פוטנציאל ההשבחה. "רצינו להשאיר אצלנו נכסים לזמן ארוך, כי אנחנו מאמינים בהשבחה שלהם", מסביר רו"ח עדי דנה, מנכ"ל אלדר השקעות. "אנחנו משאירים בניינים שלמים, מתוך אמונה שבאזור מתפתח זה מהלך נכון".

גם איציק ברוך, בעלי יובלים, מסביר כי המהלך נבע מאמון בעליית הערך והביקוש לדירות בדרום העיר. "החלטנו להשאיר חצי מהפרויקט להשכרה, כי אנחנו מאמינים שהערך באזור ילך ויעלה כך שנהנה יותר מההשבחה", הוא אומר. "ישנה גם הטבת המס שהמדינה מציעה במסגרת חוק עידוד השקעות הון".





איציק ברוך (מימין) עם שותפו רן בלינקיס. "אנחנו מאמינים שהערך באזור ילך ויעלה, כך שנהנה יותר מההשבחה"  
צילום: אוראל כהן

## ככה לא בונים שוק להשכרה ארוכת-טווח

נשמע טוב? לא לגמרי. החוק לעידוד השקעות הון הוא יציר כלאיים. במדינות מפותחות מוצעים שלל מודלים להשכרה ארוכת-טווח, אבל לכולם יש מטרות אחידות: לאפשר לשוכרים ממגוון מעמדות לשכור דירות, ולהגן על השוכרים בהיבטים של מחיר וזמן - בדרך כלל לא פחות מ-15 שנה. המודל של החוק לעידוד השקעות הון לא עומד באף אחד מהקריטריונים הללו: מעבר להגבלה של קבלת ההטבה עד לסכום השכרה של 8,000 שקל והטבה מלאה בסכום של 6,200 שקל, וכן ניהול משותף של הבניין, אין כלל הגנות על השוכר. למעשה, בעל הנכס יכול (בהתאם לחוזה) להודיע לו על סיום תקופת ההתקשרות ביניהם או על העלאת שכר הדירה, והוא גם אינו חייב לייצוג של סקטורים ספציפיים מהאוכלוסייה בפרויקט. תקופת השכרה מינימלית של חמש שנים גם אינה מספקת את היציבות הנדרשת למשפחות עם ילדים. מעבר לכך, מלאי הדיור להשכרה שמייצרים כאן צפוי להיעלם די מהר.

הביקורת העיקרית על המודל נוגעת לכך שהתוכנית נועדה ליזמים ולא לשוכרים, מסביר סבסטיאן ולרשטיין, מנהל מרכז הגר לדיור חברתי באוניברסיטת תל אביב. "בשכירות ארוכת-טווח המטרה היא לאפשר לאנשים שלא יכולים לרכוש דירה, ומעדיפים לגור במיקום מסוים בשכירות, לעשות זאת במחיר סביר ולאורך זמן. החוק הזה בכלל לא נותן מענה לכך, מלבד תקרה גבוהה לדמי שכירות. צריך לשנות אותו מהותית כדי שיתקרב למשהו שניתן להגדיר כדיור בהישג יד. היינו רוצים לראות איך הממשלה יכולה לתת סיוע משלים, למשל הטבות מס שיתרמו לדיור במחיר מופחת

-----"

## ממחיר השוק .

ח"כ רועי פולקמן מכולנו, מפלגתו של שר האוצר כחלון, הוא אחד המבקרים הבולטים של החוק במתכונתו הנוכחית. "אם הדירות היו נמכרות בקלות, החוק הזה לא היה מתעורר", הוא אומר. "בשנתיים האחרונות הקבלנים נמצאים בבעיה, הקהל יושב על הגדר והם לא רוצים למכור עכשיו כי יפסידו, אז הפתרון שהם גילו נמצא במרכז ההשקעות: מחכים עם הדירות חמש שנים ומקבלים הטבה מהמדינה. מבחינתם זה בסך הכל להשאיר דירות במלאי. הם מחפשים לברוח משוק המכירה לכמה שנים, וגילו את הפטנט הזה. אני לא רוצה לתת להם אקזיט בסיוע המדינה, שבו הם מוכרים את הדירות בעוד חמש שנים. יש גם רמאות בזה: אומרים לאנשים 'בואו תשכרו את הדירה', והם בעצם קונים אותה בתשלומים, זה ישראבלוף".



צילום: אייל פרידמן

שרון תוסיה כהן, מנכ"ל איירפורט סיטי. "בנצבא סיטי אמרנו: יש לנו יכולות פיננסיות. נדחה הכנסות לחמש שנים ונקבל הטבה במס. אבל ככל שאתה לוקח יותר שנים קדימה, יש יותר איזודאות לגבי רמות המחירים. בין חמש לעשר שנים יש הבדל עצום"

פולקמן גיבש יחד עם חברי כנסת נוספים הצעת חוק שתגדיל את התמריצים ליזם: מספר הדירות בפרויקט יהיה גדול יותר (לפחות 30 דירות), מס ההכנסה יופחת ככל שמשך ההשכרה יתארך, ומס הרכישה על הקרקע יקוצץ מ-6% ל-0.5% בלבד. אבל להטבות האלה יש גם מחיר: נוסח החוק המוצע מאריך את תקופת ההשכרה המינימלית לעשר שנים. "חמש שנים זה לא השכרה ארוכת-טווח", מסביר פולקמן, "אותי מעניין שוק שכירות ארוכת-טווח שבו יש בניינים שמושכרים ל-20 שנה. בכל העולם, כשיזמים בונים להשכרה זה דומה יותר לדיור מוגן, זה נראה אחרת לגמרי: בונים דירות קטנות, יש יותר שטחים משותפים. לכן אנחנו רוצים ליצור מנגנונים לשוק שכירות ארוכת-טווח, כך שחברות ויזמים יחזיקו מאות ואלפי דירות לעשרות שנים. כדי שזה יקרה צריך מדיניות עידוד לפרויקטים ארוכת-טווח. המנגנון שאני רואה לנגד עיני הוא שיזם ייקח הלוואה מהבנק, יבנה בניין, ואז ימכור אותו לקרן ריט או לגוף מוסדי שיחזיקו בו ל-20–30 שנה ואף יותר".

היזמים, מצדם, מזהירים שהתחייבות לאופק של עשר שנים תהפוך את המסלול ללא אטרקטיבי. יש הבדל עצום בין חמש לעשר שנים, אומר תוסיה-כהן מנצבא. "הלכנו לפרויקט הזה (נצבא סיטי) מתוך שיקול כלכלי לגמרי: יש לנו יכולות פיננסיות, והחלטנו לדחות הכנסות לחמש שנים כדי לקבל הטבה במס הכנסה, מתוך הנחה שהמחירים בשוק הנדל"ן לא ישתנו בתקופה הזו. אבל ככל שאתה לוקח יותר שנים קדימה יש יותר אי-ודאות לגבי רמות המחירים, אנחנו חברה ציבורית ואנחנו מנהלים סיכונים, בטווחים יותר ארוכים החשיפה היא גדולה יותר".

דברים דומים אומרת גם רונית שבירו, מבעלי חברת שבירו שפועלת בתחום ההשכרה שלוש שנים ומחזיקה מלאי של כמה מאות דירות בפתח תקווה, כפר סבא והרצליה: "הארכת תקופת ההשכרה עד למכירה תחייב אותנו, וכל חברה יזמית, לבחון את הנושא שוב, כיוון שמדובר בכסף שצריך להשכיב לזמן רב ופגיעה בתזרים המזומנים", היא מצננת את ההתלהבות.

אבל הצעת החוק של פולקמן כוללת גם סוכרייה ליזמים: אלו לא יידרשו עוד לעבור דרך מרכז ההשקעות במשרד הכלכלה, שהעומס בו מעכב את אישור הפרויקטים - ויוכלו לגשת להליך באמצעות מסלול ירוק. דנה מסביר את הצד של היזמים בהקשר זה: "אתה מגיש את הבקשה לפני הבנייה, וזה עדיין לוקח המון זמן עד שמאשרים. בתקופה הזו היזם נמצא בחוסר ודאות ולוקח סיכון כלכלי כי הוא לא מוכר את הדירות". הדברים מומחשים היטב בנתוני אישור הבקשות: ב-2017 אושרו 1,091 דירות מתוך כ-2,800 שהוגשו; ב-2018 אושרו עד כה 627 דירות להשכרה מתוך כ-3,500 דירות שהוגשו.

**הבנקים לא רוצים לממן**

ההצלחה היחסית שחוק עידוד השקעות הון זוכה לה לאחרונה התפתחה חרף לא מעט בעיות, ובראשן שאלות הכדאיות הכלכלית והמימון; לאורך זמן לא ניתן יהיה לקדם כך מספר גדול של פרויקטים.

לדברי היזם אבנר לוי, החוק הנוכחי מציע לא יותר מ-3.5% תשואה, כשהתשואה הנדרשת כדי לתמרץ יזמים חייבת להגיע לכ-7%. "עם ההצעה של פולקמן לא יבנו מ"ר אחד, היא לא כלכלית. כל הזמן מנסים לשפץ, אבל החוק עצמו לא טוב. אם התשואה לבנייה להשכרה לא תשתפר לא יבנו בנייה להשכרה על קרקעות פרטיות".

עוד אומר לוי, כי בקרקע שקונים בתנאי השוק הנוכחי במחיר מלא, עלות המימון מגיעה ל-4%–5% ולכן אי אפשר לבנות פרויקט שגם יהיה כלכלי, כי עלות המימון גבוהה מהתשואה על הדירה. "כשיש קרקע שמופיעה בספרים במחיר נמוך זה מתחיל להיות כדאי, אבל מספר היזמים שמחזיקים בקרקעות כאלה הולך ומצטמצם".

היעדר הכדאיות הכלכלית מקבל תרגום מידי בנושא המימון, אמר ל"מגזין כלכליסט" בכיר במערכת הבנקאית: "אין לנו אפשרות לממן פרויקטים גדולים כאלה, זה לא מחזיק מים. בפרויקטים קטנים, לעומת זאת, לחלק מהיזמים יש יכולת לספוג המתנה של כמה שנים. זה אומר שאם הבנק ייתן 60% מימון, היזם יידרש 'להשכיב' הון עצמי של כ-7 מיליון שקל לכמה שנים מבלי לקבל עליהם תשואה כדי לזכות בהטבות בסוף התקופה. כשמדובר בפרויקט גדול, היזמים יתקשו להשכיב עשרות מיליוני שקלים לכמה שנים". לדבריו, אל הבנק כמעט שלא מגיעות בקשות כאלה, מה שמעיד על כך שחלק מהיזמים נוטלים על עצמם את הסיכון.

הגורם בבנק מותח ביקורת על חוק עידוד השקעות הון: "כשיש פרויקטים שרואים שקשה למכור אותם, אז משכירים אותם. הם הופכים להשקעה. הקבלנים אומרים, 'מה אכפת לי: גם ככה אני לא מוכר, אז לפחות ארוויח מזה'".

"גם לא בוער להם למכור את כל הסחורה. זה פתרון זמני לעיכוב במכירה, אבל לא כלי שפותר את בעיות הדיור, זה לא עוזר לאף אחד, זה פלסטר כדי לעבור את התקופה הזו".

### **"כדי לשנות את השוק צריך 5,000 יח"ד להשכרה, כל שנה"**

ההערכה המקובלת בשוק היא כי הקושי ברכישת דירה רק יגדל בשנים הקרובות, למרות תוכנית מחיר למשתכן, כך שהצורך בדיור להשכרה רק יגדל. מקבלי ההחלטות מודעים להערכות האלה, אבל התהליכים זזים לאט מדי ועדיין אין תמימות דעים לגבי היקף המשאבים שיש להקצות לכך. עוזי לוי, מנכ"ל "דירה להשכיר", סבור כי עם הזמן שוק המגורים ילך יותר ויותר לכיוון של גמישות: "זה תהליך שקורה בהרבה מגזרים, למשל ברכב: אנשים מעדיפים נגישות

לרכב מאשר בעלות על רכב. בדיוור התהליך יהיה דומה, אנשים יעדיפו פחות להיות קשורים לנכס, הם ירצו גמישות לעבור וצורות מגורים חדשות. אני חושב שקו-ליבינג (Co Living), למשל, יתפוס יותר מקום".



עם זאת, אומר לוי, הבעיה העיקרית היא איטיות התהליכים בענף והקושי לייצר מלאי זמין להשכרה בזמן קצר. "עד עכשיו הצלחנו לשווק 22 פרויקטים עם 5,000 דירות בסך הכל, מתוכם שלושה פרויקטים מאוכלסים ובהם 900 דירות. מה שיפה לראות זה ההיענות של הקהל לפרויקטים האלה: בגליל ים נרשמו 212 אנשים להגרלה על דירה אחת.

"זה מעיד על הצימאון של הציבור לפרויקטים טובים להשכרה ארוכת-טווח. זה לא היה קיים בישראל לפני שיצרנו את זה. טיפלנו בכל הרמות, מיצירת הדירה ועד לחוזה. חוק עידוד השקעות הון לא מטפל בהסכם, אלא רק בפרויקט. המוצר שלנו הוא מולטי-פמילי (מקבצי דיור להשכרה, ד"ל) ישראלי, ויותר מזה - כי הוא נותן הנחה לחלק מהדירות".

פולקמן מעריך כי כדי ליצור את השינוי יש לשחרר לשוק בכל שנה כ-5,000 יחידות דיור להשכרה ארוכת-טווח "אמיתית". ולרשטיין, מצדו, מדגיש כי במקביל ליצירת מלאי של דיור להשכרה, יש להתאים את השכירות גם לאוכלוסיות החלשות: "אנחנו מאמינים בתמהיל של אפשרויות", הוא אומר. "דירה להשכיר מציעה הנחה של 20% ממחיר השוק, וזה לא מספיק: צריך להתחיל לייצר מדרג של מחירים ואוכלוסיות. צריך שחלק מהדירות יושכרו בהנחה של 40% לפחות, כדי שמשפחה ממעמד סוציו-אקונומי נמוך יותר תוכל לעמוד בכך".

### העתיד של שוק ההשכרה: מגורים משותפים ודירות קטנות

דרך להעריך אם מדובר ביזם שכיוון מראש לדיור להשכרה, או עשה זאת כהשקעה חלופית, היא מבנה הפרויקט. עדי דנה מאלדר, למשל, מספר שהחברה מתכננת את הפרויקטים עם חללים משותפים ודירות קטנות המתאימות לשכירות. "העולם הולך לכיוון הזה, לכן אנחנו שם ואנחנו עומדים להרחיב את הפעילות שלנו. בסוף התקופה נחליט מה נעשה עם הדירות. אני מאמין שלא תהיה לנו בעיה למכור אותן גם ליחידים, כי השיתופיות היא טרנד, אבל ייתכן מאוד שהוא יימכר לגוף אחד. זה יכול להתאים מאד לקרנות הריט".



משמאל ובכיוון  
השעון: בניין  
להשכרה  
של וולקאם  
נדל"ן, זולת  
הגג המשותף,  
והמכבסה  
המשותפת.  
"יכול להתאים  
לקרנות הריט"

צילומים: באדיבות וולקאם נדל"ן

אחת הדוגמאות המעניינות מחוץ לגבולות אזור המרכז היא פרויקט של חברת וולקאם נדל"ן בבאר שבע. היזמים, עדי קציר ודורון חלבה, רכשו מהדיירים את הדירות שלהם, הרסו את הבניין לטובת תמ"א 38/2, וכיום הוא כבר מאוכלס וכולל 20 דירות לצעירים. לפי היזמים הפרויקט יועד מראש לקהל צעיר שמחפש מגורים איכותיים בשכירות, ונבנה כך שהוא כולל חללים כמו חדר כביסה משותף, "זולה" משותפת על הגג שבה דואגים היזמים לאירועים משותפים, ועוד. לדברי חלבה, ישנה סבירות גבוהה שגם בתום החמש שנים ימשיכו להחזיק בבניין כנכס מניב. במקביל הם מקימים כעת בניין במתכונת דומה בשכונת רמת יוסף בבת ים.

Recommended by

אולי יעניין אותך גם

