

מהדיון הנדל"ן הארצי

רשף נכסים
מומחים בנדל"ן. מבינים אנשים

מהון להון
מר יעקב רויטר, מנהל זרוע
המשכנתאות של בנק מזרחי
טפחות - על משכנתאות
ומחירי הדירות 6

מחלקה ראשונה
מגדל המשרדים אפ"י קונקורד
מציג עסקת שכירות מהטובות
בשוק הנדל"ן 16

תוכן עניינים



14 עמיתי מועדון צרכנות נהנים גם מעסקאות נדל"ן משתלמות

- משרד בסטייל עיצוב משרדים לפי אורבך הלוי אדריכלים4
- מהו להון ראיון עם מר יעקב רויטר6
- מה עושים עם חצי מיליון? טיפים מהמומחים שלנו.....8
- מרחב לוד על פרויקט הנדל"ן 'פארק אמירים'10
- הזכיינים החדשים עו"ד לימור בן נון12
- קחו לכם כרטיס מועדון חכם מועדוני הצרכנות: רכישה נבונה ומשתלמת גם בנדל"ן14
- מחלקה ראשונה פרויקט אפי" קונקורד16
- המקצוענים מומחי הנדל"ן ממליצים איש על רעהו18
- סיפורי עסקאות טעימה קטנה מהעסקאות שלנו20
- נשארים בסנטר סקירת תחום המסחר בתל אביב21
- ממחר, דיאטת ארנונה עצות לחיסכון בארנונה | מארק פיטחוב22



4 חללי עבודה אלטרנטיביים

- מהמרכז לשוליים סיכום 2012 בנדל"ן העסקי24
- מחירון הנדל"ן העסקי26
- מדד תשומות הבנייה29
- מדד המחירים לצרכן29
- מחירי ארנונה30

דבר המנכ"ל



גליון הרבעון הראשון לשנת 2013 נפתח בסימון הבחירות. עיני כל עם ישראל נשואות לנבחרי הציבור החדשים בתקווה אחת גדולה לשינוי לטובה. בכל שיחה או ראיון עולה נושא הנדל"ן, שיהיה בעצם הסימון להצלחת חברי הכנסת החדשים במשימתם.

שנת 2012 שמרה על יציבות במחירי הנדל"ן ואף חזינו בעליית מחירים בחלק מהאזורים. השנה התחילה בהצהרות האוצר לפתרון מצוקת הדיור ועצירת העלייה במחירי הנדל"ן שנמשכה למעלה משלוש שנים. למרות רצון האוצר וניסיונותיו בדרכים שונות ומגוונות כמו הגבלת אחוזי מימון המשכנתא, תקנות מס וכו', עודף הביקושים בו נמצא שוק הנדל"ן, לא השאיר סיכוי להורדת המחירים ב-2012 ואינו משאיר סיכוי לשינוי המגמה גם בשנת 2013.

תחילת שנת 2012 עמדה בסימן 'השנה שלאחר המחאה החברתית' שמזמן נשכחה. בחירות 2013 ריכזו לתוכן נושאים מרכזיים שעלו במחאה וחלק ממוביליה אף הצטרפו לכנסת מתוך תקווה להגשים את שאיפותיהם מהקיץ הקודם. בשנה הקרובה צפויים לקרות חמישה תהליכים מרכזיים:

מתינות - כמות התחלות הבנייה בקרקע פרטית וכמות המכרזים לפרויקטים בקרקע של מנהל מקרקעי ישראל צפויים להיות נמוכות. המתינות בהתחלות הבנייה בקרקע פרטית תנבע מהקפדה יתרה של הבנקים המסחריים שנדרשים ללוות את הפרויקטים. המנהל מצדו יצא עם כמה שיותר פרויקטים, אך הציפי הוא שעתודות הקרקע המתוכננות אשר יצאו למכרז, יהיו באזורי ביקוש נמוכים שלא ישפיעו במיוחד על הביקושים וההיצעים, וכפועל יוצא גם על מחירי הדירות.

שיווק מוקדם - יזמים אשר ברשותם קרקעות מתוכננות יזרימו לשוק פרויקטים כשתחילת הפרויקט תהיה מלווה במכירת 'פרי-סייל' או במכירה דרך מועדוני צרכנות. כך יבטיח לעצמו היזם "חיים קלים" יותר מול הבנק המלווה, שכן רמת הסיכון יורדת כשקיים מלאי נמוך של נכסים שטרם שווקו.

פריפריה - מחירי הדירות בפריפריה, שם "יציף" מנהל מקרקעי ישראל במאות אלפי יחידות דיור חדשות כדי "לתת מענה" לביקושים, ישמרו ואולי אפילו ירדו, אבל לא יספקו פתרון אמיתי ומקיף לבעיות הנדל"ן בישראל.

פעולות סמשה - אם ינהג משרד השיכון בתבונה, הוא יצא עם תכניות לשמירה על מחיר סופי לצרכן כמו מחיר למשתכן, דיור בר השגה או הקצאות קרקע מיוחדות. לחילופין, יתכן והמשרד יפרסם מכרזים של אלפי יחידות המגבילים את כמות היחידות בהן יכול לזכות כל יזם. בדרך זו ניתן יהיה ליצור תחרות בין שישה עד עשרה יזמים שצריכים למכור באותו אזור ובאותו הזמן, מה שיביא להורדת מחירים. אם ימשיך המנהל לטפסף מאות יחידות ורק בפריפריה, מחירי הדיור לא יושפעו ואולי אף ימשיכו לעלות.

הקפאה - בחודשים שלאחר הבחירות צפוי מצב רוח לאומי שלילי בעקבות גזירות כלכליות חדשות, פיטורים ועוד בעיות שתצוצנה עקב הגרעון הגדול. תהליכים אלה יגרמו באופן ישיר להקפאה בשוק הנדל"ן שמטבעה תוביל להתאוששות שלאחריה. ייתכן וצעדים לפתרונות ארוכי טווח יחלו השנה לאור הכנסת החדשה שתתגבש מתוך איגודה חברתית. יחד עם זאת, חשוב לזכור שבשוק הנדל"ן בו מושפעים המחירים בראש ובראשונה מהיחס שבין הביקוש להיצע. יצירת היצע משמעותי חדש שיספק את הביקושים ימשך מספר שנים בכל מקרה, כך שאת התוצאה לא נראה בטווח המיידי.

בינתיים, יזמים בוחרים לבנות פרויקטים בקרקעות שבבעלותם באופן זהיר ומדוד, תוך בדיקה מתמדת מול הבנקים והתאמה לגזרות החדשות הנולדות מידי יום. בכל פעם שיש גזירות חדשות, הן מקפאות באופן זמני לחודש-חודשיים את קבלת ההחלטה של הקונים, אך לאחר אותה השהייה הם מצליחים לייצר דרכים עוקפות וממשיכים לרכוש נדלן למטרות מאגרים והשקעה.

תקנת המס של משרד האוצר המעניקה פטור ממס למכירת דירה שנייה, גרמה למוסחי נדל"ן רבים לנבא כי לקראת שנת 2013 יוצף שוק הדירות במשקיעים שיוציאו את דירתם השנייה למכירה. להפתעתנו לא רק שהנבואה הזו לא התגשמה, אלא שמשקיעים רבים מכרו את דירתם השנייה ובהון העצמי רכשו שתי דירות חדשות מסונפות אשר יהוו עבורם דירת השקעה חדשות. זה אומר שלמרות הכול, הציבור רואה בכל זאת בנדל"ן השקעה אלטרנטיבית טובה מאוד.

רה"ן אצה

מגזין הנדל"ן הארצי - רשף נכסים

עורכת ראשית: עו"ד חדי פדר

עורכת לשונית: שרין לוי

עיצוב גרפי: רינת שוורץ

לפניות ותגובות: reshef@reshef.co.il

טל. 03-7558800, פקס: 03-7558811

תמונת השער:

הדמיית מגדל קונקורד, אפריקה-ישראל. כתבה בעמודים 16-17

התמונות וההדמיות המופיעות במגזין נמסרו למערכת ע"י הכותבים והחברות המשתתפות ומצויות באחריותם בלבד ט.ל.ח.



משרד בסטייל

אורבך הלוי אדריכלים

העולם החדש של עיצוב המשרדים מותאם לאופי החברה, ממקסם את תפוקתה ועל הדרך חוסך בעלויות. האדריכל אורי הלוי מעלה כמה מגמות למחשבה



מחיצות זכוכית וכניסת אור טבעי



אחסון כאלמנט אומנותי



סיתוג אדריכלי. עמדת משפחה בחברה העוסקת באילנות יחסין

היא שימוש במחיצות זכוכית, שמחירן הפך נגיש יותר היום. בעידן הירוק אור טבעי ייצור אוריה נעימה, יביא לחסכון בעלויות האנרגיה ויתידד יותר עם הסביבה.

אחסון עיצובי:

קיים דיסוננס בין צרכי האחסון השוטפים במשרד, לבין העלויות הגבוהות שלו. הפתרון שלנו במקרים רבים הוא להשתמש בארונות ובמדפים כהזדמנות לאמירה עיצובית מדליקה ומעניינת. לדוגמא, במשרד שיצרנו עבור חברת השמאים "צביקל-שפיגל" במגדל ב.ס.ר 1 ברמת-גן, מיקמנו את התיקיה (כ-1000 קלסרים) במעבר הראשי והפכנו אותה לאלמנט עיצובי שמזכיר יצירת אומנות.

תפקידו של המעצב הוא לתרגם את החזון והערכים של העסק - השונה כמובן מהאחד לאחר - לחלל העבודה עצמו. כשעיצבנו למשל את המשרדים של חברת התעופה הבינלאומית 'בואינג' הממוקמים במגדל המוזיאון בתל אביב, שחזונה מציג עוצמה, חדשנות ויציבות, בחרנו בעבודת נירוסטה מדויקת בצבעים לבנים ובגופי תאורה עגולים, שיצרו חלל אלגנטי ומינימליסטי. אנחנו מקפידים לבנות עם הלקוח שלנו את המיתוג האדריכלי של העסק שלו על פי; ההיסטוריה, המוצר או השירות, המסר שהוא רוצה להעביר לעובדיו ולקוחותיו וכן הלאה, ומשם, לבנות את הנוסחה העיצובית ולהתאימה לסביבת העבודה.

אדריכל אורי הלוי והמהנדסת דפנה אורבך-בירן

בעליה של משרד 'אורבך-הלוי אדריכלים ומהנדסים בע"מ'. החברה הוקמה בשנת 2000 ועוסקת בתכנון ועיצוב של מגדלי משרדים, מרכזים לוגיסטיים, פרויקטים של מסחר, מגורים, תעשייה ומלונאות. בין לקוחותיה: IBM, אדורי, דלק, וולבו, ויסוצקי, עיריית תל-אביב ועוד. אתר החברה: www.ah-arch.com

ליצירת "איים אישיים" גם במסגרת חלל עבודה בו עובדים מספר אנשים (קרי, אופן ספייס), כמו למשל, עמדות עבודה חדשניות ועילות היוצרות קונכיות אישיות (שקוביות), ספות מיוחדות עם גב גבוה ומרופד המנתקות מההמולה, אזורים שמוגדרים "אזורים שקטים" ועוד.

בזמן שחברה מחפשת את משכנה האופטימלי היא מתייחסת לשני אלמנטים מרכזיים שיפיקו את המקסימום מעובדיה ולקוחותיה: איתור שטח נדלני שישמש לאורך זמן ויאפשר גמישות מתוך התחשבות בשינויים ובצמיחה, ועיצובו בהתאם לתפיסה הארגונית של החברה. במסגרת מאמר זה נציג את החדשנות בתחום עיצוב המשרדים ונראה כיצד עיצוב נכון ועדכני, התואם את הערכים והחזון העסקי, יביא להגדלת פריון העבודה, יניב עובדים מרוצים, והכל תוך חסכון בעלויות.



חלל אלטרנטיבי למפגש עבודה

מגוון נקודות מפגש וריבוי שטחים ציבוריים:

בענפים רבים ובעיקר בתחום ההייטק, נושא שיתוף הפעולה בתוך הצוות ובין מספר צוותים הוא לא פחות מקריטי ליכולת פיתוח המוצר; מחומרה ותוכנות ועד לצעצועים ומכונות. עיצוב הפנים אחראי ליצירת נקודות מפגש שממקסמות את שיתוף הפעולה ועימו את התפוקה. דרך אחת לעשות זאת היא באמצעות בניית מערך מתוחכם של מגוון מקומות מפגש בתוך המשרד; חדרי ישיבות, פינות הסבה, קפיטריות וכו'. ריבוי כזה מתאים במיוחד לחברות בהן עובדים לפי משימות ופרויקטים, מאחר והוא הוכיח את עצמו כמגדיל תחרות ומביא להשגת יעדים ומטרות ביעילות גבוהה יותר.

עמדות עבודה אישיות:

העולם החדש של עיצוב המשרדים מגדיל את השטחים הציבוריים ובאותו זמן מנצל את שטחי העבודה. הפרדוקס הזה מצליח להתקיים בזכות צמצום גודלן של עמדות העבודה האישיות והצבת עובדים נוספים בחלל נתון. קיימים היום פתרונות אקוסטיים

למתקדמים בלבד - אין עמדה קבועה: ניצנה של השיטה, בזכות חברות וקונצרנים בינלאומיים דוגמת קרדיט סוויס ונסטלה שמנחות את סניפיהן המקומיים לפעול בהתאם לקו העיצובי החדש.

דגש על אור טבעי:

יצירת דרכים להגדלת החשיפה לאור טבעי ומזעור השימוש בתאורה מלאכותית בסביבת העבודה, הם מרכיב משמעותי להצלחתו של פרויקט. אחת האפשרויות

מהון להון

יעקב רויטר, מנהל זרוע המשכנתאות של בנק מזרחי טפחות מסביר מהם השינויים האחרונים בשוק, כיצד הם ישפיעו על מחירי הדירות, ומשרטט תחזית ל-2013. ראיון



יעקב רויטר

הגבוה ביותר:

משכנתא, ההלוואה השכיחה והמשמעותית ביותר, הופכת את שוק המשכנתאות לשוק גדול ומשמעותי במשק הישראלי. השינויים בענף בעקבות הנחיות בנק ישראל מחודש נובמבר האחרון עוררו גלים והותירו סימני שאלה לעתיד לבוא. נפגשנו עם יעקב רויטר, מנהל זרוע המשכנתאות וסגן מנהל החטיבה הקמעונאית בבנק מזרחי טפחות, כדי לעשות קצת סדר בדברים.

בתור מי שבקיא בתחום כבר עשרות שנים, מה השינוי הגדול ביותר שעבר שוק המשכנתאות בשנים האחרונות?

"בהמשך לחשש של הנגיד ושל המפקח על הבנקים לעליה המואצת במחירי הדירות, בנק ישראל התערב מספר פעמים באמצעות רגולציה. ההוראות האחרונות, עד לאלו של נובמבר האחרון נגעו בהקצאת ההון של הבנקים ובהגבלת רכיבי המשכנתא השונים שניתן לקחת. התוצאה היתה שהבנקים נאלצו להעלות את מחירי המשכנתאות ולמרות זאת, הביקושים לא צוננו. ההוראה מה-1.11.12 לעומת זאת, כבר נוגעת בביקושים עצמם ומגבילה את יכולת גיוס ההון של הרוכשים".



על מי ההנחיות משפיעות במיוחד?

"ההנחיה שמגבילה את המשקיעים למימון העומד על 50% למשל, יכולה לפגוע במשקיעים שרוכשים מספר דירות במטרה להשכיר. אבל צריך לזכור, שנפח המשקיעים ממילא אינו עולה על 20% מנתח השוק, ובדרך כלל מדובר בפלח אוכלוסייה בעל מקורות מימון נוספים. הפלח השני שיפגע להערכתנו הוא אותן משפחות צעירות שזקוקות ליותר מ-75% מימון, בדגש על הרוכשים ביישובי הפריפריה, שכעת עליהן לגייס הון עצמי של 25% לפחות משווי הנכס. האפשרויות של אותן משפחות הן להמשיך לשכור דירות, או לגייס הלוואות ממקורות אחרים".

מה קורה בקרב הקבלנים?

"הקבלנים ממשיכים לבנות, אבל בזהירות. בגלל מגבלות האשראי לרוכשים והחשש להישאר עם דירות לא משווקות, הם בוונים רק בידיעה שיהיה מי שיקנה. לכן הרבה דירות חדשות מוצעות היום במחירי מכירה מוקדמת".

איך אתה מסכם את 2012?

"בשנת 2010 היקף שוק המשכנתאות עמד על 47 מיליארד שקלים. ב-2011 בוצעו משכנתאות בהיקף של 45 מיליארד שקלים, ובשנת 2012 מדובר שוב על היקף של 47 מיליארד. אנשים הבינו שהאופציה הטובה ביותר עבור מי שמיחל לקורת גג היא רכישת דירה. במהלך השנה החולפת הפיקדונות ושוק ההון לא הציעו חלופה מספיק טובה עבור אלה שמחפשים היכן להשקיע את כספם. ומי שחשב שיוכל להסתפק בשכירות, התבדה מהר מאוד כשהוא ראה דירות שחלקן בסטנדרט נמוך ובמחיר גבוה. מול אלה, מצד ההיצע, לא חזינו בבנייה מואצת, למרות כל הדיונים והכוונות. התוצאה היא פעילות ענפה בתחום שמוכחת באמצעות נתוני היקף המשכנתאות הני"ל".

ומה בכל זאת נשתנה השנה?

"מהירות הרכישה הואטה, והבררנות של הרוכשים גברה; אם ב-2011 דירות נמכרו בתוך שבוע, בשנת 2012 אנשים שקלו היטב את כל החלופות, ולכן נדרש יותר זמן להשלמת העסקאות".

מהם האזורים שהיו מבוקשים במיוחד השנה?

"האזורים שזכו לעלייה בביקושים היו חיפה, באר שבע, חדרה, יבנה, פתח תקווה, וכמובן אזור המרכז כולו שתמיד זוכה לביקוש



מה התחזית שלך לשנה הבאה?

"כל עוד צד ההיצע לא יטופל ולא תוצע כמות משמעותית של נכסים למכירה, אני לא צופה ירידה במחירי הדירות. גם סביבת הריבית תמשיך להיות נמוכה. בנוגע להיקף המשכנתאות, אני צופה שהמגבלות החדשות יביאו לירידה של 5-10% לכל היותר. מדובר בירידה זניחה, מפני שלמשפחות צעירות שזקוקות למימון הגבוה אין אלטרנטיבה אמיתית. כמו כן, אני צופה פעילות בניה מואצת של הרחבות הקיבוצים, בעיקר בצפון, בדרום ובשפלה. תחום נוסף בו תואץ הפעילות בשנת 2013, לאור הגדלת התמריצים ליזמים, הוא תמ"א 38.

אז למה לקחת משכנתא בבנק מזרחי טפחות?

"אנחנו מחזיקים ב-35% מהשוק, ומהווים שחקן מרכזי בשוק הדיור. הסיבה שאנחנו הכי גדולים היא שאנחנו מכירים את השוק וחיים אותו, קשובים ללקוחות ולכל מי שעוסק בתחום, בתקופות של גאות ובתקופות של שפל. לאורך עשרות שנים בענף, ראיתי תקופות בהן הריביות היו 13% לשנה וצמודות למדד בימים של אינפלציה של 10-11% לחודש. ידענו לטפל במתן אשראי, גם בתקופה כזו וגם בתקופות של ריבית נמוכה מאוד. ידענו לתת סיוע לקבלנים שהיו זקוקים לכך. בכלל, המעורבות שלנו בענף והדאגה לו מגיעה מהמקומות האמיתיים ביותר. אנחנו נותנים ייעוץ להרבה מאוד יזמים, גם אם הם לא עובדים איתנו בסוף, כיוון שאני חושב שמחובתנו לעזור להם להצליח - הצלחת הענף היא גם הצלחה שלנו בהרבה מובנים".

איך ישפיעו לדעתך ההנחיות על קבוצות הרכישה?

"קבוצות הרכישה ימשיכו את דרכן, רק בהרכב קצת אחר; כמות המשקיעים, אלו מהם שזקוקים להון עצמי של 50% לרכישה, יקטן".

תן טיפ למי שעומד בפני הלוואת משכנתא בפעם הראשונה.

"לקוח שניגש לרכישה המורכבת בחיי, צריך להבין שאין מסלול אחד שהוא הכי טוב, אלא יש משכנתא שהיא הכי טובה ללווה בהתאם למידותיו, בדיוק כמו חליפה. המסלולים שיקח צריכים להתאים ליכולות שלו, לכושר ההשתכרות שלו ולשינויים אפשריים לאורך תקופה ארוכה של שנים. אנחנו מחנכים את הבנקאים שלנו לתת ייעוץ אובייקטיבי ולזהות את היכולות של הלקוחות. תפקידנו הוא לוודא שאת חלקנו במימוש החלומות של לקוחותינו נעשה ללא סיכון מיותר שלנו ושלם".

את התאמת תמהיל המשכנתא למידות הלווה מציעות גם חברות ייעוץ למשכנתאות שצצות לאחרונה ומציפות את השוק.

"יש הרבה חברות כאלה. חלקן טובות וחלקן פחות, בעיקר כי הן לא מכירות מספיק טוב את התחום. הלקוח חופשי להתיעץ עם מי שהוא רוצה, אבל אנחנו נקבל את ההחלטה יחד עם הלקוח. בסוף צריך לזכור שהקשר עם היועץ מופסק לאחר לקיחת המשכנתא ומי שנשאר במערכת לאורך 20 שנים, הוא הבנק שנדרש להיות גמיש בתקופות הקשות".

מה עושים עם חצי מיליון?

שאלנו את מומחי הנדל"ן שלנו באזורים שונים בארץ כיצד הם היו ממנפים הון עצמי על סך 500 אלף שקלים; מה להשקעה ומה למגורים. לפניכם לקט העסקאות הכדאיות ביותר בשוק



אורלי מנשר
נשואה+3, זכינית
רשף נכסים סניף כפר סבא

להשקעה:

"הייתי קונה דירת 3 חדרים בכניין שבעתיד צפוי לעבור תהליך של תמ"א 38 או פינוי-בינוי. לדוגמא, ברחוב העמק שבמרכז העיר ניתן למצוא דירה שנמצאת בתהליך של תמ"א 38 במחיר שבין 1.1-1.2 מיליון ש"ח. לאחר השלמת התוכנית, עם הוספת חדר ומרפסת, ערך הדירה יעלה ל-1.5-1.6 מיליון ש"ח. לחילופין, בשכונת תקומה הצמודה לשכונת הראשונים, ניתן למצוא דירה שמצויה בשלבים מתקדמים של פינוי בינוי במחיר 1.1 מיליון ש"ח. דירה כזו תעלה בתוך ארבע שנים מהיום 1.7-1.8 מיליון ש"ח. בשני המקרים ניתן ליהנות מהשכרת הדירות בתקופת הביניים עבור 3,000-3,500 ש"ח לחודש"

למגורים:

"הייתי הולכת על דירת ארבעה חדרים כמעט חדשה בשכונת הקאנטרי עם חניה ומחסן בכ-1.5 מיליון שקלים. מדובר בפרויקט חדש לאוכלוסייה צעירה ואיכותית ואני מאמינה שערכו עוד יעלה. או לחלופין, הייתי קונה דירת ארבעה חדרים במרכז העיר בסכום דומה, אלו דירות ישנות יותר, אבל עם קרבה לעיר ולקניון."



מוטי זהבי
נשוי+4, זכין
רשף נכסים סניף חדרה,
קיסריה והסביבה

להשקעה:

"הייתי קונה דירה חדשה במסגרת קבוצת הרכישה בשכונת 'עין הים' שבאולגה בעלות של כמיליון שקלים. עם קבלת הדירה בעוד כשנתיים, הייתי משכיר אותה לשלוש שנים בסכום של 4,500-5,000 ש"ח שבסופן תמוצה עליית המחירים באזור, ואז מוכר אותה. האזור חדש ומתפתח, ממוקם ליד הים ונמצא היום רק בתחילת הפיתוח שלו. להערכתי, עם סיום העבודות בעוד כחמש שנים, יצירת טיילת והקמת בתי מלון, השכונה תהפוך לגולת הכותרת של חדרה, בדומה לתהליך שעברו שכונות קו המים החדשות בנתניה, שם זינקו המחירים בכ-30%. לחילופין, הייתי קונה שתי דירות ישנות עם ביקוש אדיר במרכז העיר, במחיר 500,000 ש"ח כל אחת, ומשכיר אותן ב-3,000-3,500 שקלים."

למגורים:

"הייתי בוחר לגור באור עקיבא שמתפתחת יפה, והפכה מסועפת לעירייה. מדובר באזור חדש, צמוד לקיסריה, שנהנה מנגישות לכביש 4 ולכביש 2 וקרוב לפארק תעשיות קיסריה, שמספק עבודה. השכונה מורכבת מאוכלוסייה צעירה ואפשר למצוא בה וילה בת חמישה חדרים ב-1.5 מיליון שקלים."



קובי מזרחי
רווק, סוכן
רשף נכסים סניף חיפה

להשקעה:

"הייתי רוכש שתי דירות 2-3 חדרים במחיר 500,000 ש"ח לדירה: הראשונה באזור המישורי - מערבי של חיפה, מקריית אליעזר ועד נווה דוד. שם מצויות דירות ישנות ומסודרות יחסית, שניתן להשכירן למשפחות צעירות ולסטודנטים במחירים שבין 2,500-2,000 ש"ח לחודש. הסיבה לרכישה קשורה בעיקר לפוטנציאל השבחת הנכס באזור, ומרבית הפרויקטים העתידיים של חיפה קשורים בפיתוחו. זה אזור נהדר; יש בו בתי ספר ומקומות עבודה, הוא קרוב לרכבת ולים, ומהווה פתרון נוח לכולם. מעבר לזה, אני מעריך שתוכנית הפינוי-בינוי תצא לפועל כיוון שמדובר בכנייני שיכון נמוכים וישנים שחולשים על אזורים נרחבים."

"את הדירה השנייה הייתי רוכש בנווה שאנן המבוקשת, בגלל הקרבה לטכניון ולתחבורה ציבורית לאוניברסיטה, ובעיקר בגלל השוכרים הפוטנציאליים: סטודנטים ואקדמאים. גם כאן הייתי קונה דירת 2-3 חדרים בכ-500,000 ש"ח שניתן להשכיר בכ-2,500 שקלים."

למגורים:

"הייתי מחפש דירת 3-4 חדרים באזור הדר עליון או בשכונת רוממה בסביבות ה-700,000 ש"ח. הייתי לוקח בשלב הזה של חיי משכנתא של 200,000 ש"ח כלכד שניתן לסגור יחסית מהר ולהתקדם. זה נראה לי כמו מקום טוב להתחיל בו את החיים עם השירותים והתשתיות של הכרמל במחירים עממיים."



אבי בן ישי
נשוי+2, זכין
רשף נכסים סניף ירושלים

להשקעה:

"הייתי קונה דירת 3 חדי בשכונת קריית יובל, במחיר ממוצע של 970,000 ש"ח. דירה כזו ניתן להשכיר לזוג צעיר דתי-חרדי עבור כ-3,500 ש"ח. מדובר בתשואה יחסית טובה ואני מאמין שבטווח הרחוק המחירים אף יעלו, שכן פוטנציאל עלית המחירים בשכונה עוד לא מוצא. נכון להיום, מדובר באזור שבו ניתן עדיין לרכוש נכסים סבירים במחיר הנ"ל."

למגורים:

"האופציה הטובה ביותר, לדעתי, עבור זוג צעיר עם ילד היא קניית דירת 4.5 חדרים מורחבת בשכונת קריית מנחם. דירה כזו ניתן לרכוש במחיר 1.1 מיליון ש"ח ולחלק אותה לשניים. יחידה אחת הייתי משכיר עבור 2,500 ש"ח ובחציה השני של הדירה ניתן להתגורר. בחישוב גס, עם הון עצמי של 500,000 ש"ח, סכום המשכנתא יהיה 600,000 ש"ח. בפריסה ל-20 שנים החזר המשכנתא יעמוד על כ-3,000 ש"ח כשעם התחשבות בדמי השכירות שמתקבלים עבור מחצית הדירה, מדובר בהחזר סמלי של 500 ש"ח לחודש בלבד."



עדנה אגבר
נשואה+2, זכינית
רשף נכסים סניף ר"ג-גבעתיים

להשקעה:

"הייתי מחפשת דירת 2-2.5 חדרים ברחובות השקטים שבמרכז רמת גן. בגדול, אני לא מסתייגת מדירות לשיפוץ למרות שככלל הייתי מעדיפה לקנות דירה מסודרת ומוכנה להשכרה. דירה לשיפוץ תעלה 950,000-900,000 ש"ח ודירה מוכנה תעלה כ-1,050,000 ש"ח. מדובר באזור טוב, שמיועד להשכרה עבור זוגות צעירים, רווקים וסטודנטים, במחיר 3,200-3,500 שקלים. כדי לשפר את ההשקעה ולהשביח את הנכס, הייתי מחפשת בעיקר דירות בבניינים בהם ניתן לממש את תוכנית תמ"א 38/2, לרוב כאלה שהוקמו בשנות ה-50. בזמן האחרון מתרחשת פעילות ערה של תמ"א 38/2, לרבות כזו שקמה בעקבות התארגנות של הדיירים עצמם, דבר שמביא למימוש מהיר יותר של התוכנית."

למגורים:

"הייתי בוחרת באותו סוג של דירה במרכז העיר, בשכונת הגפן או בנחלת גנים, בעיקר בגלל הנגישות והקרבה שלהם לרחובות הרצל וזיבטינסקי המרכזיים."



אהרון ספיור
נשוי+3, זכין
רשף נכסים סניף נתניה
ועמק חפר

להשקעה:

"הייתי בוחר לקנות דירת 3-4 חדרים במרכז העיר שמתאימה לתמ"א 38 עתידית. מדובר בדרך כלל בדירות ישנות וללא מעלית, ואין לי ספק שבטווח של חמש השנים הבאות תתבצע בהן תוכנית תמ"א, שתשדרג את הדירה ותעלה את ערכה במאות אלפי שקלים. למשל, דירת שלושה חדרים במחיר של 900,000 ש"ח, שתושכר ב-3,000 ש"ח לחודש לפחות, תעלה לאחר התמ"א שבמסגרתה יורחב שטח הדירה ויתווספו מעלית ומרפסת ל-1,300,000 ש"ח."

למגורים:

"עבור משפחה צעירה עם ילדים קטנים, אני חושב ששכונת קריית השרון היא ממש חלום. ניתן לקנות היום דירת ארבעה חדרים חדשה יחסית בכ-1,350,000 ש"ח. השכונה הצעירה רוויה בגני ילדים, קופות חולים, מרכזים מסחריים ופארקים וכל פלח מהאוכלוסייה יכול למצוא בה את מקומו."





מרחב לוד: פרויקט הנדלין 'פארק אמירים' מפיח חיי עסקים חדשים בעיר

בסיסן 2013 אזור התעשייה הצפוני של לוד קם לתחייה.
איך הפכה אחת הערים העתיקות בעולם לפנינת נדלין עסקי

מרחב זוארץ, מבעליה של חברת 'אמירי נדלין', משלים בימים אלה את פרויקט 'פארק אמירים', שבאזור התעשייה הצפוני של העיר לוד. במסגרת הפרויקט מוצעים כעת להשכרה למעלה מ-10,000 מ"ר של שטחי מסחר ומשרדים בסטנדרט שלא מוצאים בקלות באזור. היתרון של האזור הוא בהיותו נגיש; קרבתו לעורק המרכזי 'כביש 1', לאיירפורט סיטי המבוקש ולנתבי"ג, שואבת לאזור חברות לוגיסטיות, הובלה והפצה, עמילות מכס, פארמה, היי-טק ולואו-טק, שזקוקות לשטחים מסוגים שונים.



יש לא מעט יתרונות שהופכים את העיר לוד לאטרקטיבית במיוחד בכל הנוגע לנדלין עסקי; אזור העסקים מופרד מהעיר עצמה ומנקז אליו תנועה ערבית, תעריפי הארנונה נוחים והגישה אליו קלה ברכב (כביש 1, כביש 40, כביש 6) וברכבת (שאטל מתחנת הרכבת) לכוח אדם מירושלים, תל אביב, מודיעין, רחובות וכו'. סיבות אלה ועוד הביאו לאזור חברות ענק ומחלקות טכנולוגיה של גופים גדולים, כמו מרכזי המחשוב של בנק לאומי ובנק מזרחי, סניפים וירטואליים, המעבדה המרכזית של קופת חולים מאוחדת ועוד.

מרכז העסקים הגדול 'איירפורט סיטי' הממוקם בסמוך, מצוי בתפוסה מלאה, ומחירי השכירות בו יציבים ולא נמוכים. לכן, ניתן להבין מדוע חברות גדולות במשק מוצאות באזור התעשייה הצפוני של לוד אלטרנטיבה ראויה. ליאור פדות, מנהל המחלקה העסקית ב'רשף נכסים': 'כמי שמסתובב עם חברות גדולות ומכיר את אזורי התעשייה בכל רחבי הארץ', הוא מעיד, 'אני יכול לומר כי האזור מהווה הזדמנות מצויינת לחברות המבקשות לצמצם עלויות שכירות, וליזמים המבקשים לאתר הזדמנויות השקעה עם פוטנציאל עתידי מבטיח'.

ינתן פרנקפורטר, מתווך ותיק באזור מוסיף: 'ניתן להבחין בביקוש הולך וגובר להשכרות באזור גם מצד עורכי דין שמעוניינים בקרבה לבית המשפט המחוזי שהחל את פעילותו בעיר בספטמבר האחרון, ומצד חברות הייטק עצמאיות שמחפשות שטחים בגדלים



שכין 300-1500 מ"ר, להבדיל מחברות הענק שאפיינו את שוק ההייטק בעבר'.

בין האחרים הראשיים לשגשוגה של לוד ופיתוחה הוא מאיר ניצן, ראש הועדה הקרואה (ועדה שממלאת את תפקיד ראש מועצת העיר בנסיבות מסוימות) של העיר כיום, וראש העיר המיתולוגי של ראשון לציון. אם ניזכר בראשון לציון טרום מינויו של ניצן לראש עיר ונתרשם מסצבה היום, נבין בקלות למה יזמים רבים התחילו להזרים כספים ולהשקיע במתחם העסקים של לוד, מתוך ידיעה שהם יקבלו גיבוי מהרשויות ומתוך אמונה בחזון מבטיח. ניצן החל לנצח על ניהול העיר לפני כשנתיים ואת התוצאות אפשר כבר לראות בשטח. מרחב, שעובד לצד ניצן מספר שנים, מספר על ראש עיר זמין ואפקטיבי: 'כשמאיר ניצן הגיע לעיר, זרמו אליו בקשות רבות מאנשים וגורמים שונים. ביקשתי ממנו שידאג לסלילת רחוב המלאכה שסבל מהזנחה ומהמורות. עוד באותו השבוע הגיעו אנשי תנועה וניקיון ובתוך ארבעה חודשים נסלל כביש רחב ששינה לגמרי את האווירה ברחוב'.

'פארק אמירים' נמצא ברחוב המלאכה בחלקו הצפוני של אזור התעשייה ומאופיין בכניינים רבי שוכרים, שמסמנים את פיתוחו כאזור חי ושוקק. הבניין המשווק כעת משויר למתחם 'כדורי' המפורסם, אחד המבנים הראשונים שסביבו התפתח חלק זה של אזור התעשייה. חברת 'אמירי נדלין' התחילה את רכישותיה ברחוב בשנת 2007, כשרכשה את הבניין שברחוב המלאכה 5, אשר היה מיועד להריסה. החברה דאגה לשיפוץ מאסיבי, לאכלוס ולפתיחת בית קפה בקומת המסחר. הצעד הבא היה רכישת הבניין ברחוב המלאכה 6, 5,000 מ"ר הפזורים על פני שלוש קומות, שעמד ריק עד אז פרט לקומת הקרקע בה יושב מפעל שילוט שמתפנה בימים אלה. גם בניין זה עבר שיפוץ מהיר והיום הוא מאוכלס כולו. אם תשאלו את מרחב על פילוסופיית העסקים שלו, הוא ישדר נינוחות ויענה שהעסקאות נעשות בעילות ומתוך אהבה למה שהוא עושה. לדבריו, השוכרים נשארים לפרק זמן ארוך וקצב התרחבות העסקים בתאוצה. 'רוב האנשים מפחדים ולא סומכים אחד על השני', מצהיר מרחב, 'אני מאמין בשוכרים שלי ומרגיש את התמורה מצדם'. החזון של החברה הוא להשלים את רכישת יתר הבניינים ברחוב ולהקים אזור עסקים מושקע ופרטי. ובינתיים, למי שמחפש לשכור שטחי משרדים במיקום ראשי ובסטנדרט גבוה, 'פארק אמירים' יכול להוות מענה מעניין.

תועדת זהות

הבניין ברחוב המלאכה 4, הפרויקט המשווק כעת מתוך פארק אמירים

שטח: 3.5 דונם

בנוי: 10,700 מ"ר, 5 קומות + 2 קומות מרתף חניה רחב בגודל 5,000 מ"ר

שטח קומה: 2,100 מ"ר + קומת גג בגודל 200 מ"ר יחס ברוטו-נטו: 21%

מיקום: המלאכה 4, אזור התעשייה הצפוני, לוד

חניה: 300 בחניון רחב. בנוסף, חניונים ציבוריים פתוחים ובתשלום

מעליות: 2 מעליות מהחניון ועד לגג ומעלית משא חיצונית

נגישות: קילומטרים בודדים מכביש 40 ומהירדה לכביש 1

מיזוג: שעון ציילרים על פי שימוש

סחירים: 48 מ"ר למ"ר ברמת גמר מלאה. מחירי השקה מפתים לשוכרים הראשונים.

דמי ניהול: 8.5 מ"ר למ"ר

ביצוע עבודות גמר: תבוצע התאמה לדרישות הלקוח

אכלוס: 3/13

שוכרים בבניין: היחידה הטכנולוגית של דן אנד ברדסטריט

לפרטים: רשף נכסים
www.reshef.co.il ,03-7558800

רוצה להיות מומחה בנדל"ן עסקי? הירשם עכשיו ללימודי ההתמחות!



המחלקה העסקית של רשף נכסים
שווקה ב-2012 למעלה מ-100,000 מ"ר

מכללת רשף נכסים - המכללה הגבוהה ללימודי נדל"ן

קורס נדל"ן עסקי הינו קורס הדגל של "מכללת רשף נכסים"
הקורס מועבר ע"י אנשי אקדמיה ואנשי עסקים מהבכירים בתחום

תכני הקורס:

סקירת התחום - עסקים, מסחר, לוגיסטיקה, תעשייה ושיווק קרקעות
פרמטרים לבחינת הנכסים השונים, הבנת הצרכים והשיקולים העסקיים
השקעה בנדל"ן עסקי וניתוח עסקאות - מימון, מינוף, הערכת שווי
חישובי תשואה וכדאיות, שמאות ודוח אפס
היבטים משפטיים - עבודה עם חוזים, חוזי שכירות, מיסוי, עסקאות מורכבות, בטוחות
יחס ברוטו - נטו, רישוי, שימוש חורג, ארנונה ודמי ניהול, שיפוצים והתאמות, מוניטין ודמי פינוי
דרכים לשיווק והכנת אסטרטגיה ותוכנית שיווקית, ליווי עסקה לחתימה, ניהול משא ומתן

תאריך פתיחה: 20.03.2013

להבטחת מקומך הירשם עוד היום: reshef@reshef.co.il או בטל: 03-7558800



רח' יגאל אלון 120 (פינת תוצרת הארץ 3), בית קליפורניה, קומה 3, ת"א
טל. 03-7558800, פקס. 03-7558811, דוא"ל. reshef@reshef.co.il

הזכיינים החדשים

עו"ד לימור בן נון



עו"ד לימור בן נון

המפה הכלכלית העסקית מראה כי יחסי הכוחות בין המזכה לזכייני עברו שלב. עו"ד לימור בן-נון נחמני מגשרת בין שני הצדדים ומסבירה מי לכף חובה וסי לזכות

דיו רב נשפך על השיטה הכלכלית הידועה בשם "זכיינות", ולא בכדי, כאשר חרף העובדה, כי מדובר בשיטה וותיקה אשר ראשיתה במאה ה-19, המדובר בשיטה אשר בשנים האחרונות תפסה תאוצה רבה. במאמר זה נבקש לשמוט את הקרקע תחת הטיעון המסורתי לפיו יחסי הכוחות שבין המזכה לבין הזכייני אינם שווים, כאשר הכוח כולו, כביכול, מצוי בידי המזכה. האומנם כך גם כיום?

לפי הגישה המסורתית על ברכיה נבנתה שיטת הזכיינות, הכוח כולו מצוי בידי המזכה המעניק לזכייני, כנגד קבלת תמורה קבועה ושוטפת, זכות, לתקופה מוגבלת, להשתמש בסימן המסחר, במודל העסקי של המזכה, במוניטין אשר הצמוד לסימן המסחר, בשיטותיו העסקיות של המזכה וכדומה.

בחינת שנים של עבודה עם רשתות הביאונו למסקנה, כי על מנת ששיטת זכיינות המופעלת על ידי רשת מזכה לא תהווה תופעה חולפת עברה, המזכה אינו יכול להסתפק בהקמת רשת הנשענת על "נכסים קבועים" בלבד (כגון סימן מסחר רשום ו/או רעיון טרנדי). על המזכה לספק לזכייני גם "נכסים שוטפים" כגון: ידע, ליווי, סיוע, הכשרה, יצירת שתפיים עסקיים ועוד.

על המזכה להתאים עצמו לתקופה הנוכחית ולהבין כי הצלחתו של הזכייני הינה הצלחתו שלו; כי הזכייני צריך להיות לא אחת גם בעל הדעה; כי רק זכיינים מרוצים, שיקבלו על בסיס קבוע ושוטף, תמורה לכספם יביאו עוד זכיינים, ויתנו לרשת המזכה את השקט ואת הביטחון לגדול ולהתפתח.

אל מול רשתות אשר נבנו כדבעי והקימו, מראשיתן, רשת אשר אוזחת במוניטין חזק ובנכסים שהזכייני מבקש להינות מהם, קיימות רשתות אשר נבנו באופן לא נכון ולא מושכל תוך שהן אינן טורחות להתאים את עצמן לשינויים ולתמורות שפשוטו בתחום. רשתות אלה נאלצות, תדיר, להתמודד עם זכיינים הפורשים ממנה והופכים למתחרי הרשת, כמו-גם עם התמודדויות נוספות אשר לא אחת מחייבות את הרשת לנהל מלחמת קיום הפוגעת בתדמיתה.

בתקופה בה יותר ויותר זכיינים בודקים בציציות הרשת הפוטנציאלית והם אלה אשר מחליטים בתום בדיקה האם להתקשר עם רשת אחת על פני האחרת, רשת אינה יכולה לשבת מן הצד ולהתנהל כאילו היא בעלת המאה והדעה גם יחד.

פועל יוצא של האמור הינו, כי על כל רשת קיימת המבקשת להאריך את תוחלת חייה, להקדים ולבחון האם היא נדרשת לבצע בדלת אמותיה שיפורים ותיקונים אשר יעמידו אותה בקו אחד עם שינויים

עו"ד לימור בן-נון נחמני

מלווה רשתות לרבות כאלה הפועלות בשיטת זכיינות החל משלבי הקמתן ולאורך פעילותן השוטפת, וכן זכיינים בארץ ובח"ל; משמשת כיועצת המשפטית של קבוצת "קפה קפה" המונה מספר רשתות וביניהן, "קפה קפה", "לחם ארז", "לאבורטוריו די פסטטה", "פרש קיטשן", "רובן"; משמשת כיועצת המשפטית של רשת קיורטוש המאפה ההונגרי בע"מ; השניצליה; רשף נכסים; רשתות חדשות בהקמה; ועוד.



מבדיקת זכות היזם למכור ועד היתכנות כלכלית של העסקה. תוך ראיית טובתו של העמית לנגד עיניו לאורך כל הדרך. חברות הבניה מצידו, קלטו מזמן את ההזדמנות שבמכירה כמותית ומהירה לקהל יעד מוגדר ומוכר. מדובר בהנחה לגיטימית נעשית מתוך הכרות עם מאפייניו של קהל היעד וניתן לנצל את ערוצי השיווק הישירים של המועדון; פורטלים באינטרנט, מכתבי דיוור ישיר, חוברות מבצעים, שילוט במקום העבודה ועוד. מעבר לכל הוכיחו מועדוני הצרכנות את יכולתם למכור בין 50 ל-120 דירות במבצע שנערך למשך 45 ימים.

הסוגים, אלה סכומים שהוא היה משקיע בין כה וכה בהוצאותיו השוטפות, וכך הוא זוכה לרווח נקי רק בשל השתייכותו למועדון.

צרכנות ונדל"ן

הקניה שמוותרת בכיסו של עמית המועדון בין עשרות למאות אלפי שקלים הינה קניה של נכס נדלני. מזה שני עשורים למדו היזמים שכח קניה של מועדוני הצרכנות מהווה עבורם פלטפורמה למכירת נדל"ן חכמה. יציאה למכירה מוקדמת למועדוני צרכנות עוזרת ליזם להתחיל פרויקט עם אחוז גדול של מכירות ממלאי הדירות, דבר שעוזר לו בקבלת ליווי בנקאי לצורך בניית הפרויקט.

הבנקים מעדיפים להיכנס לפרויקטים כשהסיכון הגלום במצב השוק ושאלת מכירת הדירות ובאיזה מחיר, כבר לא מאיימת על רמת הרווחיות של היזם. לכן אם היזם מכר 50% מהדירות במכירה למועדון צרכנות, יגיע היזם לבנק עם תעודת ביטוח שתקל עליו במשא ומתן לקבלת מימון להמשך הפרויקט.

גם פרויקטים שנמצאים בביצוע ומעוניינים במכירה כמותית, רואים יתרון גדול בפנייה למועדוני הצרכנות, שבהם נאמנות העמיתים גבוהה. מעבר למכירת כמות דירות גדולה, מכירה שכזו לאוכלוסיה מכובדת ובעלת חתך סוציו-אקונומי גבוה ממצבת את הפרויקט כיוקרתית ומהווה פלטפורמה למכירת יחידות נוספות בהמשך.

כללי המשחק מאוד ברורים: היזם חייב לתת מחיר אטרקטיבי לעומת המתחרים באותו האזור ולעומת המחירים שהוא עצמו הציע בעבר ויציע בעתיד. עמיתי המועדונים זוכים לפטור משלום שכר טרחת עו"ד, זוכים לתנאי משכנתא בלעדיים ואף לפעמים להטבות נוספות בסטנדרט ובמפרט.

מלבד חסכון כספי משמעותי, זוכה העמית גם לכיטוח מקסימלי. מנהל תחום הנדל"ן שמינה המועדון מוביל את היזם ואת העמית אל מבצע המכירות מתוך ניסיון עשיר בתחום הנדל"ן והיכרות עם שחקניו, משתמש ביכולת בחינה של כל מרכיבי המבצע, החל



הטבות למשורררים בכבוד ולמשרתי מילואים פעילים

תעודת זהות, מועדון 'בהצדעה'

מספר עמיתים: 200,000
וכ- 60,000 חברים בפייסבוק

מספר הטבות: המועדון מפרסם כ 2500 הטבות ומוצרים בהנחות ייחודיות

עלות החברות ודמי אחזקת כרטיס: ללא עלות

תנאי הצטרפות: חיילים משוחררים - עד שנתיים מיום השחרור. חיילי מילואים - חייל מילואים ששך ימי השרות המצטברים בין השנים 2011-2009 הינו 20 ימים ומעלה.

מרק מסכם: "אם המוצר מתאים לסוג הצרכנים וההנחה היא אמיתית, המבצע יצליח ובגדול. כ-70% מחברי המועדון שלנו הם בני למעלה מ-40, העובדים במקומות עבודה מסודרים מהגדולים במשק. הנתונים מראים שהם ממוקמים בשלושת העשירונים העליונים של השכירים. מדובר באוכלוסיה מבוססת שהביקוש הנדלני שלה מתאפיין בדירות להשקעה, כעזרה לילדים או במטרה לשפר דיוור. זה קהל איכותי ומתוחכם שיוזע לבדוק את האותנטיות של המבצע שלפניו. אנחנו דואגים לכוון את היזם ולסייע לו בהיכרות עם השפה השיווקית ואמצעי השיווק הרלוונטיים ומי שיוזע לנצל את זה יכול ליהנות מכל היתרונות שיש לנו להציע".

* תחום הנדל"ן במועדונים מנוהל על ידי רשף נכסים, 03-7558800, aliza@reshef.co.il

קחו לכם כרטיס מועדון חכם



כיצד הפכו מועדוני הצרכנות לאורים ותומים בפעילות רכישה נבונה ומשתלמת, במיוחד כשמדברים על נדל"ן

הבאות:

הוט שופינג-קניה עולמית: ריכוז הנחות על אלפי דילים ומוצרים בכ-150 אתרים לכיצוע קניות בחו"ל באתר ייחודי. חברות כמו אמאזון, הוטלס.קום, H&B, חברות תעופה זרות ועוד רבות וטובות מספקות הנחות נוספות על אלו שמוצעות באתרים שלהן. **ספרעיון למיליון:** סיזם בראשות ד"ר אראל מרגלית, יו"ר ובעלים של קבוצת JVP, שמטרתו לעודד פיתוחים טכנולוגיים של העמיתים ללא עלות מצידם. רעיונות הנדסיים וטכנולוגיים זוכים לבחינת

רובנו חברים במועדון צרכנות, או לפחות מכירים מישהו שהוא חבר בו. המועדונים המובילים 'חברי הוט', 'בהצדעה', 'יחד', ו'עובדי חברת חשמל' מזכים את עמיתיהם בהנחות מפליגות, הטבות ושירותים במספר רב של עסקים המספקים שירותים בכל תחומי החיים; החל מבילוי, תיירות וצריכה ועד רכבים ונדל"ן. מהר מאוד למדו בעלי עסקים שניתן להגדיל את רווחיהם באמצעות פנייה למועדוני הצרכנות וליהנות ממכירה כמותית בתמורה להנחה. אין ספק ששני הצדדים מרוויחים פה. מועדוני

הצרכנות משיגים לעמיתיהם דילים מפתים, וכך מחזקים את נאמנותם של העמיתים למועדון ולמקום העבודה, או לארגון שאליו הם משתייכים. עמיתי 'הוט' למשל יודעים לפנות לאתר הצרכנות בטרם יבצעו רכישה כלשהי. ברור להם שהמועדון דואג להם להנחות משתנות ולפעמים הם דוחים את מועד קניית המוצר שהתכוונו למועד אחר שבו המועדון יציע דיל במחיר מופתח.

מועדון 'בהצדעה' אשר מצדיע למשרתי המילואים, משתמש בתקציב משרד הביטחון להיטיב עם העמיתים וזאת כדי להודות למשרתי המילואים ולחיילים המשוחררים על תרומתם למדינה. משרתי המילואים בשנים האחרונות למדו ליהנות מהטבות שמקנה להם מועדון בהצדעה. גם הם החלו לתכנן רכישות שוטפות בהתאם למבצעים המוצעים באתר המיועד רק להם והכניסה אליו הינה לזכאים בלבד - מה שמגביר את תחושת הייחודיות. חשוב להבין שהנחת המבצע לחברי המועדון נוספת להנחות המוצעות באותה העת בחנות הרלוונטית וכך למעשה נהנים העמיתים מכל העולמות. מועדון צרכנות 'הוט', מלכיר בבעלות ציבורית השייך לאיגודים המקצועיים שאותם הוא משרת, חגג השנה 15 שנים להיווסדו. המועדון מאגד אוכלוסיה מכל חלקי הארץ עם אוריינטציה טכנולוגית ואקדמית, שנחשבת למשכילה ולאיכותית. עיון בשלל ההצעות לחברים מלמד כי הנהלת המועדון לקחה את שיפור רווחת העובד צעד אחד קדימה. ניתן לראות זאת בין היתר בהטבות



תעודת זהות, מועדון 'הוט'

מספר עמיתים מחזיקי כרטיס ישראל-הוט: 160,000

מספר בתי אב: 111,015

מספר עסקים שמספקים הנחות והטבות: 4,875 בתי עסק, רשתות שיווק וספקים מובילים

עלות החברות ודמי אחזקת כרטיס: ללא עלות

תנאי הצטרפות: השתייכות לאחד מארבעת האיגודים המקצועיים - 'הסתדרות ההנדסאים והטכנאים בישראל', 'הסתדרות המהנדסים בישראל', 'הסתדרות האקדמאים במדעי החברה והרווח' ו'איגוד העובדים הסוציאליים'. *לאחרונה הוחלט לאפשר גם לכבי זוג ו/או לילדיהם של העמיתים בני 21 ומעלה להצטרף למועדון

סכירות פיתוחם למוצר, וככל שנמצא כי קיימת היתכנות, גם למימון שלבי הפיתוח. **הצעות מיחודות מהבנק הבינלאומי** ובמיוחד בכל הנוגע לתחום ההשקעות; מענקים, הטבות, פטורים, מסלול ניהול תיקי השקעות בתשלום גלובלי "הכל כלול" ועוד. "מועדון הצרכנות יכול להגדיל את ההכנסה הפנויה של חבריו באמצעות ניצול כח הקנייה הגדול והאיכותי שלו", מסביר יורי מרק, מנכ"ל מועדון צרכנות 'הוט', "עמית שיוזע לתכנן את הרכישות השוטפות שלו בהתאם להנחות המוצעות בבתי העסק השונים, יכול לחסוך אלפי שקלים בשנה. היות ומדובר בבתי עסק מכל

המוצעים באתר המיועד רק להם והכניסה אליו הינה לזכאים בלבד - מה שמגביר את תחושת הייחודיות. חשוב להבין שהנחת המבצע לחברי המועדון נוספת להנחות המוצעות באותה העת בחנות הרלוונטית וכך למעשה נהנים העמיתים מכל העולמות. מועדון צרכנות 'הוט', מלכיר בבעלות ציבורית השייך לאיגודים המקצועיים שאותם הוא משרת, חגג השנה 15 שנים להיווסדו. המועדון מאגד אוכלוסיה מכל חלקי הארץ עם אוריינטציה טכנולוגית ואקדמית, שנחשבת למשכילה ולאיכותית. עיון בשלל ההצעות לחברים מלמד כי הנהלת המועדון לקחה את שיפור רווחת העובד צעד אחד קדימה. ניתן לראות זאת בין היתר בהטבות



הרכבת של בני-ברק. כמו-כן מסופי האוטובוסים של חברת 'דין' ושל חברת 'קוים' ממוקמים בחניה של קניון איילון הצמוד ומסייעים למאות עובדים להגיע מידי יום לעבודה. בנוסף, קו הרכבת הקלה מתכונן לעבור בעתיד בציר זיבוטינסקי ובו תחנה שתמוקם בסמוך למכון מור.

פרויקט אפיי קונקורד

חברת אפריקה ישראל נכסים, מהחברות המובילות בתחום הנדל"ן המניב בארץ, הייתה מהראשונות לזהות את הפוטנציאל של בני ברק. לפני כעשור הקימה ואכלסה בהצלחה את שלב א' בפרויקט (12,500 מ"ר של משרדים ומסחר), ועם התקדמות הפיתוח האזורי המשיכה לבניית שלב ב' של הפרויקט- המגדל.

כיום נמצאת החברה בעיצומו של שיווק מגדל "אפיי" קונקורד" מסוג CLASS A. המגדל בנוי מקומת מסחר שמעליה 19 קומות משרדים, בשטח כולל של כ-22 אלף מ"ר. כבר בכניסה למגדל ניתן להתרשם מהלובי המפואר, הריהוט המהודר, דלפק הקבלה המאויש 24 שעות ביממה ומהמעליות המהירות. הבניין מאוכלס ברובו על ידי חברות הייטק, רואי חשבון ועורכי דין, מטה של חברת 'דוראדי' מתחום האנרגיה ועוד. שוכרים איכותיים, אגירה עסקית וניהול מקצועי, מציבים את המגדל החדש כאחד מהמבוקשים באזור.

בין היתרונות שעומדים לנגד עיניהן של אותן חברות שבחרו להעביר את משרדיהן למגדל אפיי קונקורד:

- חסכון בעלויות שכר דירה ודמי ניהול
- שפע חניה לעובדים ולאורחים
- משרדים חדשים בהתאם לתוכנית האדריכלית של השוכר בשיטת "Tailor made"
- נגישות מצינית בתחבורה ציבורית וקרבה מיידית לעורקי תנועה ראשיים למגיעים ברכב פרטי
- ניהול מקצועי של הפרויקט על-ידי חברת הניהול "רמות"
- תעריפי ארנונה נמוכים ביחס לאזור המרכז



מבט אל הלובי המהודר ודלפק הקבלה המאויש 24 שעות ביממה



מחלקה ראשונה

מגדל המשרדים אפיי קונקורד שבמתחם העסקים 'בני ברק ביזנס סנטר B.B.C' מציע עסקת שכירות מהטובות בשוק הנדל"ן להשכרה היום

הקמת מתחם B.B.C על ידי עיירה ויזמים

מי שמבקר ב- B.B.C – Bnei Brak Business Center, מתחם עסקים חדש שהוקם בין קניון איילון לציר זיבוטינסקי, הנמנה על גדולי המתחמים למשרדים באזור המרכז, יכול להתרשם מרחובות שוקקים ומשינוי גדול שעבר חלק זה של העיר. לשלושת מגדלי העסקים הפועלים היום במתחם, צפויים להצטרף בשנתיים הקרובות 4 מגדלי משרדים נוספים שיסמנו נקודת ציון משמעותית בשוק המשרדים בארץ ובמרכז בפרט. האזור כולו תוכנן במשך זמן רב; הושקעה בו מחשבה רבה, כמו גם משאבים ותשתיות איכותיות ונעשה כל מאמץ כדי להציב אותו בשורה הראשונה עם תו התקן של המתחרות השכנות. עיריית בני ברק, בהובלה של ראש העיר והחברה הכלכלית הקימו מנהלת מיוחדת שמקדמת את פיתוח המתחם ודואגת לעזור לעסקים ולשוכרים החדשים שבחרים למקם את משרדיהם באזור. החברה הכלכלית, יחד עם יזמי הנדל"ן המובילים והבכירים בעלי ידע וניסיון בתחום, כמו אפריקה ישראל נכסים, קבוצת ב.ס.ר, אשטרום ועוד, זיהו את הפוטנציאל בזמן הנכון, השקיעו במתחם ובכך סימנו את האמון שהם נותנים בו כמרכז העסקים החדש של גוש דן. העירייה יצרה סל הטבות עבור חברות הייטק ועסקים חדשים, והיזמים מצידם מצאו דרכים מגוונות לעזור לשוכרים החדשים שלהם לחסוך בעלויות התכנון, ההקמה והמעבר למשרדים החדשים.

נגישות ותחבורה ציבורית

מבחינת הנגישות, מתחם ה-B.B.C ממוקם באמצע הדרך בין הבורסה לרמת החייל, בצמוד לכביש 4 ולכביש וגשר 'אם המושבות', וקרוב לנתיבי איילון ולתחנת

תעודת זהות - מגדל אפיי קונקורד, בני ברק

כתובת: רח' בר כוכבא 21, בני ברק (בן גוריון 13 -שלב א')

זמינות: מיידית (כ- 60% מהפרויקט כבר מאוכלס)

שטח בנוי מעל הקרקע: 22,000 מ"ר

מספר קומות: קומת קרקע מסחרית + 19 קומות משרדים

שטח קומה: 1,100 - 1,370 מ"ר ברוטו

יחס ברוטו-נטו: כל 100 מ"ר ברוטו = 76 מ"ר נטו

חניה: 4 מפלסי חניה תת קרקעית + מפלס הרחוב - 650 מקומות חניה. חניון חכם.

מעליות: 6 מעליות מהירות, 2 מעליות נפרדות לחניון

נגישות: בסמיכות לכביש גהה (4) ולקניון איילון, לצד עורקי התנועה 'זיבוטינסקי' ו'אם המושבות'

מחירים: 70-75 ₪ למ"ר עם תלות בשטח ובקומה

דמי ניהול: כ-15 ₪ למ"ר על בסיס COST+15%. חברת ניהול "רמות"

מימון לביצוע עבודות גמר: 1,800 ₪ למ"ר נטו

שוכרים בפרויקט: חברות הייטק: SAMTEC, SEA PASS, TRANSPERFECT, AKT, IPANEL, SIGNATURE IT

פלאפון, דוראד אנרגיה, החברה הכלכלית של בני ברק משרד רו"ח בר לב, משרד עו"ד ברק גיט, משרד יח"צ ביכלר

חברות מתחום הנדל"ן: כנען, ORCA Holdings

לפרטים: רשף נכסים

www.reshef.co.il ,03-7558800

המקצוענים: מומחי הנדל"ן המומלצים

לא פעם אנחנו מתבקשים להמליץ על מומחים שונים בתחום הנדל"ן. לכבוד גיליון הנדל"ן השני של רשף נכסים, החלטנו לרכז עבורכם את מומחי הנדל"ן המומלצים שלנו ונתנו להם להמליץ על הקולגות שלהם

המלצה שלנו



רון גינזבורג,
מנכ"ל חברת דניה סיבוס

על החברה:

קבוצת דניה סיבוס בע"מ, חברת בת של קבוצת אפריקה-ישראל להשקעות בע"מ: מתכנתת, מנהלת ומבצעת אלפי מטרים רבועים של משרדים מודרניים, אצטדיונים, מוזיאונים, מבני ציבור ומסחר, אלפי יחידות דיור, לרבות מגדלי מגורים ושכונות, ובתחום התשתיות - כבישים, גשרים, מחלפים, קווי רכבת וכבישים בינעירוניים. פרויקטים לדוגמה: קריית חתני פרס נובל, מגדל הקריה, מוזיאוני ישראל ותל אביב, משכן הבימה, מפעל אינטל בקריית גת, כביש 431, כביש 6 ועוד.

על המומחה:

לרון רקע צבאי כמ"ם רע"ן הנדסה במחלקת מיגון של פיקוד העורף והוא בעל תואר בהנדסה אזרחית מטעם הטכניון ותואר MBA מטעם המרכז הבינתחומי.

תחזית אישית לשנת 2013

"אני צופה שהשנה תביא איתה לא מעט אתגרים, ותשמור על יציבות בכל המישורים".

ממליץ על:

סיון ברקוביץ, מנכ"ל ובעלים של חברת סיון ביצוע בע"מ

סיון ברקוביץ, מנכ"ל ובעלים של חברת סיון ביצוע בע"מ

על החברה:

חברת סיון ביצוע בע"מ: קבלן מבצע של פרויקטים מובחרים עבור היזמים הגדולים והאיכותיים ביותר בישראל, כדוגמת שכון ובנוי נדל"ן, אזורים, קבוצת יצחקי, קרדו נדל"ן, קרסו נדל"ן, גב ים ועוד. החברה נחשבת לקבלן ייחודי, "קבלן בוטיק", המעניק איכות בניה גבוהה תוך עמידה בלוחות זמנים ושירות אישי לדיירים. פרויקטים לדוגמה:

פרויקט "עיר ימים" בנתניה, פרויקט "שורון" בהוד השרון עבור קרסו נדל"ן, "חלומות הוד השרון" עבור שיכון ובינוי, "אזורי קריית אונו" עבור אזורים, "רמת אלישיב" עבור קרדו, "הבית בשורון" בכפר יונה עבור קבוצת יעקב יצחקי ועוד.

על המומחה:

סיון ברקוביץ, מנכ"ל ובעלים, הינו בוגר טכניון, בעל ניסיון של 25 שנים בבניה, נמנה בין מקימי קבוצת צמח המרסו, המחזיקה ב- 50% מבעלות חברת סיון ביצוע בע"מ.

תחזית אישית לשנת 2013

"ענף הנדל"ן, שתמיד היה הקיטור המרכזי שהניע את הכלכלה בישראל, הושמץ מעט בשנים האחרונות. אני מאחל לנו שלאחר הבחירות, הענף יתעורר, יוקצו משאבים ופטרונות אמיתיים לכל הבעיות שהקבלנים נתקלים בהם, ונוכל לשוב ולבנות עשרות אלפי דירות כבעבר".

ממליץ על:

אבי מנדלר, מנכ"ל חברת עץ השקד



אבי מנדלר

אבי מנדלר, מנכ"ל חברת עץ השקד

על החברה:

חברת עץ השקד עוסקת ביזמות וקבלנות נדל"ן של פרויקטים למגורים ופרויקטים מסחריים בישראל. הקבוצה מספקת מגוון רחב של שירותים לענף הנדל"ן הישראלי באמצעות שלוש חטיבות המשלימות זו את זו: פיתוח נדל"ן, בניה ושירותי ניהול. יתרונה הבולט של חברת עץ השקד הוא בכך שהיא חברה יזמית וגם חברה קבלנית.

פרויקטים לדוגמה:

'VIEW & MORE' קדימה - צורן, ילב הפארק פתח תקווה, 'הלני המלכה הרצליה פיתוח, 'שולי גילה', 'טלביה רזיזנס', מרכז מסחרי 'קומפלקס הנשרים' בירושלים ועוד.

על המומחה:

אבי מנדלר, בעל תואר ראשון בהנדסה אזרחית הטכניון, חבר בהנהלת ארגון הקבלנים תל אביב-יפו-בת ים.

תחזית אישית לשנת 2013

"להערכתנו שנת 2013 בנדל"ן למגורים תתאפיין ביציבות מחירים ועלייה קלה באזורי הביקוש גדרה - חדרה".

המלצה שלנו



עו"ד צחי נרקיס

עו"ד צחי נרקיס, שותף במשרד מ. פירון ושות' על החברה:

מ. פירון ושות' הינו משרד עורכי דין מהגדולים בישראל (120 עו"ד, מתוכם 41 שותפים). תחומי עיסוק עיקריים: משפט מסחרי וחברות, מקרקעין, תשתיות ופרויקטים אזרחיים, ליטיגציה, משפט ציבורי ומנהלי, טכנולוגיה, אנרגיה ואוצרות טבע, ביטוח, שוק ההון, חברות בינלאומיות, הגבלים עסקיים, חדלות פירעון ועוד. מחלקת הנדל"ן והפרויקטים של המשרד עוסקת בין היתר בעסקאות נדל"ן מניב, פרויקטים למגורים, התחדשות עירונית (פינוי בינוי ותמ"א 38), פרויקטים מסוג BOT, פרויקטים קבלניים ועוד.

לקוחות לדוגמה:

קבי אשטרומ, קבי אלביט מערכות, חברת הביטוח הראל, פרויקט מנהרות הכרמל, פרויקט הרכבת הקלה בירושלים, נמל חיפה ועוד.

על המומחה:

עו"ד יצחק נרקיס, שותף בכיר במשרד ובעל ותק של 28 שנים בתחום. עובד בחברה עוד מימי התמחות.

תחזית אישית לשנת 2013

"בשנה זו ולאחר הבחירות יוגבר הלחץ מכיוון המיסוי ומהרגולציה על הקבלנים, ולצערי הדבר יביא ליציבות ואולי אף לעליה במחירי הדירות".

ממליץ על:

עו"ד חגית בבלי, שותפה במשרד יגאל ארנון ושות'



עו"ד חגית בבלי

עו"ד חגית בבלי, שותפה במשרד יגאל ארנון ושות' על החברה:

משרד יגאל ארנון ושות' עורכי דין הוא מהגדולים בישראל; מעל 130 עו"ד, מתוכם 44 שותפים. תחומי העיסוק העיקריים של המשרד כוללים: מקרקעין, בנקאות ושירותים פיננסיים, מיזוגים ורכישות, ליטיגציה, שוק ההון, תאגידים, הייטק, מיסים, הגבלים עסקיים, קניין רוחני, דיני עבודה ועוד. מחלקת המקרקעין של המשרד מספקת בין היתר, בדיקות נאותות, איתור נכסים, הסכמי בניה, עסקאות קומבינציה, תוכניות מתאר ורגולציה, תכנוני מס, מבני מס ועוד.

לקוחות לדוגמה:

קבוצת בזק, קבוצת תנובה, חברת סלקום, בנק הפועלים, שיכון ובינוי, שלמה אליהו אחזקות, משרד ממשלה שונים ועוד.

על המומחה:

חגית בבלי, שותפה במשרד משנת 95, בעלת תואר בוגר במשפטים מהאוניברסיטה העברית בירושלים, תואר בוגר בעיצוב מהאקדמיה לאמנות ולעיצוב "בצלאל" ותואר מוסמך במינהל עסקים מאוניברסיטת ת"א.

תחזית אישית לשנת 2013

"נראה כי תהיה עמוסה מאוד בעסקאות נדל"ן, הן במרכז והן בפריפריה. נקווה שיהיה ביטוי משמעותי יותר להוזלת הדיור ולפרויקטים של דיור בר השגה".

ממליצה על:

עו"ד אבי בן יעקב ממשרד וקסלר ברגמן



עו"ד אבי בן יעקב

עו"ד אבי בן יעקב, משרד וקסלר ברגמן על החברה:

משרד עורכי הדין וקסלר-ברגמן ושות' הוקם בשנת 1936 ועוסק בפרקטיקה אזרחית-מסחרית מקיפה. במשרד כ- 50 עו"ד ותחומי הפעילות העיקריים כוללים: תכנון ובניה לרבות ליווי הליכי שינוי יעוד, עסקאות מיסון, רכישה, פיתוח, פינוי ובינוי, ייצוג שוכרים מתחום הקמעונות, ומתחום האנרגיה והתשתיות, ליווי הניהול של נכסי נדל"ן בתחומי מגורים, משרדים, מסחר ומלונאות.

לקוחות לדוגמה:

קבי אפריקה ישראל, קבוצת הבנק הבינלאומי הראשון, חברת גב ים, אדריאל ישראל, אמות השקעות, רפק תקשורת ותשתיות, הבורסה לניירות ועוד.

על המומחה:

עו"ד אבי בן-יעקב, שותף במשרד החל משנת 2000 ומנהל יחד עם עו"ד טלי סלטון ישועה את אגף הנדל"ן במשרד כ-12 השנים האחרונות. חברות דירוג עורכי הדין העולמיות הציבו את בן יעקב בקבוצת הדירוג הראשונה וסימנו אותו כמוביל בתחומו בישראל.

תחזית אישית לשנת 2013

"תחום המגורים ימשיך את הקו של הפעילות המשלתית הנמרצת להוזלת מחירי הדירות. לאור מחסור בקרקע זמינה לבניה וירידה משמעותית בהתחלות הבניה, ספק אם למהלכים תהיה השפעה כבר בשנת 2013 וסביר שתהיה דומה יותר לשנה הקודמת".



אסף כהן

נשאים בסנטר

.....
הדינמיות שבה קמים ונופלים מקומות מסחר ובילוי בעיר תל אביב לא נותנת מנוח לבעלי העסקים שמחפשים השכם וערב את הדבר החדש הבא. אסף כהן, סמנכ"ל ברשף נכסים, מונה את האתגרים

היום היא קיום פגישות עסקים במהלך שעות העבודה במסעדות האזור. המסעדות מתאימות את עצמן עם תפריטי עסקים ויוזמות חדשות כבר עומדות בפתח.

קשה להתעלם מהשפעתו של המצב הכלכלי הרופס בשנה האחרונה, על העסקים בעיר. מידי יום אנחנו נפגשים עם בעלי עסקים וחנויות שמתקשים לעמוד בעלויות הגבוהות של תחזוק עסק, בעיקר לאור שכר הדירה הגבוה. המצב המתאגר הוביל אותם לאתר דרכים חדשות להגדלת רווחים. לדוגמא: בר גדול בצפון דיזינגוף שהחליט להשכיר חלק מהשטח שלו למסעדה קטנה, פיצרייה שהחלה למכור גם מוצרים שנמכרים בפיצוציה, ואפילו טרנד חדש של בתי קפה ומסעדות שמתחברים לקבוצת יחצנים מוכרת שהוכיחה את עצמה, לטובת מינוף חיי הלילה במקום. הקבוצה מצידה מעוניינת לפתוח מקום אך נרתעת מדמי שכירות ופינוי ומפני נטילת התחייבויות שונות. בעל העסק הותיק מעוניין במקורות רווח נוספים, וכך שני הצדדים ממעזרים סיכונים וממקסמים רווחים.

הונן מניפז מבעליו של הייא יא, 'טומה', 'קומה' (האינטרקום לשעבר), 'יואנדרלנדי' ושותף בחברת הפרסום אנדרומדיה, מוסיף: "היום יש הרבה עסקים שלא מממשים את הפוטנציאל שלהם, בגלל לחצים תזרימיים. ביואנדרלנדי וביטומה למשל הצטרפנו לעסקים קיימים, הכנסנו ניהול אסטרטגי ותוכן, והפכנו את המקום להצלחה גדולה. כיועץ אסטרטגי, אני יכול להיכנס למסעדות ולברים כשותף ולשפר אותם תפעולית ושיווקית. רווח לכל הצדדים".

מעניין יהיה לראות לאילו כיוונים תתפתח הכלכלה האורבאנית וכאיזו דרך יצירתית התחום המסחרי יתאים את עצמו. האם בשנת 2013 תסתמן תחילתו של אזור מסחר חדש כמו דרום תל-אביב? האם רחוב דיזינגוף יתחזק מבחינה מסחרית? ומה יהיה מקומו של הקניון בעתיד? תשובות לשאלות אלה תקבלו במגזין הבא.

גם כמטרופולין מסחר דינמית, תל אביב לא נחה לרגע. וודאי שמתם לב שמקומות מסחר ובילוי בתל אביב נפתחים ונסגרים בתנופה גדולה ובקצב מסחרר. יזמים פעילים בעיר מחפשים כל הזמן כיצד לחדש, ובימים אלה הם מאתגרים, אולי יותר מאי פעם, כיצד לעשות זאת בצל עלויות וגזרות מצד הרשויות. שני קצותיו של רחוב דיזינגוף עמדו במרכז הביקושים של העסקים בשנה החולפת; בצפון, מאזור בזל ועד הנמל, ובמיוחד בסביבת רחוב ירמיהו, אזור שבו ישבו לרוב מעצבי אופנה וסלונים כלות, מוצאים היום יותר ויותר מקומות בילוי, מסעדות, ברים ובתי קפה; חלקו הדרומי של הרחוב, מתחם 'דיזינגוף סנטר', מרחוב קינג ג'ורג' ועד רחוב פרישמן, המשיך לתפקד כאזור ביקוש גבוה גם השנה; ברים, מסעדות, חנויות בגדים - כולם חשקו להתמקם באזור הסנטר וליהנות מתנועת הרחוב הערה ביותר בעיר. למתחם נוספה בניה מסחרית חדשה שהייתה אמורה לצנן מעט את הביקושים, אך בשלב זה המחירים הגבוהים רק עודדו את בעלי העסקים לבחון חלופות אחרות כמו מרכז דיזינגוף. ההערכה היא כי כבר בהמשך השנה נראה התפרסות דומה של עסקים חדשים מרחוב פרישמן צפונה.

בתחום ההסעדה התמונה מעט שונה. הצורך בשטח של 200 מ"ר בממוצע, והתחשבות בעלויות ובסיכון שבפתיחת מסעדה, הובילה את היזמים להתרכז בסביבת רחובות רוטשילד, אלנבי, אחד העם, מונטיפיורי, ואף דרומה לאורך רחוב הרצל לכיוון שכונת פלורנטין. האזור נוח יחסית מבחינת נגישות וחנייה וניתן עדיין למצוא בו שטחים בסדר הגודל הרצוי ובמחירים סבירים. אם למשל ברחוב מונטיפיורי הושכרה מסעדה בגודל של 200 מ"ר במחיר של 20,000 ש"ח, בכיכר המדינה במחיר זהה ניתן לשכור שטח מסחרי מצומצם יותר. באזור הצפון הישן יהיה קשה למצוא שטח בגודל תואם והמחירים ירקיעו בהתאם.

אור זעירא, סוכנת ותיקה בעיר מאשרת: "בזמן שרחוב רוטשילד שומר על צביונו כמקום בילוי והסעדה בכל שעות היום, אנחנו רואים עליה בביקושים לפתיחת חנויות מזון והסעדה לשעות הצהריים ברחובות הסמוכים. מתחם רוטשילד והסביבה, המע"ר של תל-אביב, הוא אזור מוטה משרדים ברמה גבוהה והטרנדיות

משרדים

חברת הייטק שכרה משרדים בשטח של 325 מ"ר ברוטו, בבניין שברחוב לישנסקי 1 בראשון לציון. המשרדים הושכרו לתקופה של שלוש שנים, עם אופציה להארכת תקופת השכירות לשלוש שנים נוספות.

כתמורה תשלם השוכרת 35 ש"ח למ"ר עבור משרדים במצב AS IS הטעונים שיפוץ קל שבוצע על חשבון השוכר.

דמי הניהול בבניין הם 5 ש"ח למ"ר. לא הושכרו חניות בבניין, לאור פתרונות חניה ללא עלות בסביבת המקום.

הנכס ממוקם בסמוך לנתיבי איילון ולתחנת הרכבת באזור התעשייה המערבי, המאופיין במסחר, במשרדים ובתעשייה. המחירים בסביבת הנכס עומדים על ממוצע של 42 ש"ח למ"ר. ירון פורת שתיווך בעסקה מספר: "החברה ישבה בתל אביב וביקשה לצמצם עלויות ולמצער את השהות בפקקים. הסתובבנו יחד במספר משרדים בראשון לציון ולבסוף נבחר הנכס הנוכחי לאור קרבתו לנתיבי איילון ובזכות ייצוגיות הבניין".



מסחר

רשת העוסקת במכירת מוצרי יד שנייה, שכרה שטח מסחרי ברחוב ששת הימים בבני-ברק מול קניון איילון. החנות ממוקמת במפלס עליון וגודלה 320 מ"ר. הנכס הושכר עבור 60 ש"ח למ"ר לשנתיים עם שתי אופציות נוספות להארכת תקופת השכירות בשנתיים בכל פעם. האזור מאופיין כאזור מסחרי מובהק ויושבות בו חנויות כמו 'שילב', 'אופטיקה הלפרין', 'מגה ספורט' ועוד.

סוכן המחלקה העסקית שתיווך בעסקה מספר: "הרשת מוכרת מאוד בצפון הארץ. כשהם החליטו להתפרסם גם לאזור המרכז הם סימנו את ציר ששת הימים כמקום מועדף, לאור החשיפה הגדולה שהוא מספק. לבסוף, אותרה החנות ועל אף מיקומה במפלס העליון של הבניין, יתרונותיה האחרים הביאו לסגירת העסקה".



מגורים

ברחוב איסלנד שבשכונת קריית מנחם הירושלמית, נמכרה דירת ג, 4.5 חדרים בגודל 90 מ"ר. הדירה ממוקמת בקומת הקרקע בבניין בן 30 שנים, ללא מעלית וללא חניה, והיא מושכרת עבור 4,500 ש"ח לחודש.

אלחנן בן ישי מרשף נכסים ירושלים שתיווך בעסקה מספר: "המוכרים, תושבי חוץ, רצו למכור את הנכס לצורך רכישת דירה אחרת. הדירה שווקה בתחילת הדרך במחיר 1.25 מיליון ש"ח. מאחר והשוכרים הגבילו את הזמנים שבהם ניתן היה להציג את הדירה, לאחר ארבעה חודשים החלטנו לבצע פעולת שיווק מאסיבית למכירה מיידית של הנכס. המחיר המבוקש ירד ל-1.09 מיליון ש"ח, והוגדר כמחיר סופי. פרסמנו בתפוצה רחבה הזמנה לאירוע 'בית פתוח' שהתקיים כבר ביום המחרת והתחייבנו לעצמנו ולמתעניינים שיהנכס ימכר עוד היום! במהלך היום הגיעו 45 מתעניינים, ובסוף האירוע נמכרה הדירה למשקיע שהציע 1.08 מיליון ש"ח."



הוט רוקטיבי

מועדון זריזות

קרדן נדל"ן בהצעת דיור ייחודית לחברי מועדון צרכנות הוט: הנדסאים, טכנאים, אקדמאים במח"ר, מהנדסים ועובדים סוציאליים



רמת גן
רמת גן

פרויקט בלב רמת גן, הסולל 3 בניינים יפהיים, במיקום אטרקטיבי. סמוך לשכונת תל גנים ולקניון גבעתיים, מנחה לכם חוויית מגורים אינטימית ושקטה בלב העיר. **לבחירתכם: דירות 5 חדרים, דירות גן ופנטהאוזים.**



4U
פתח תקווה

פרויקט יוקרתי ומיוחד, המשלב מיקום אטרקטיבי ביותר עם חוויית מגורים מפנקת, הכוללת מפרט עשיר ואיכות חיים גבוהה. **לבחירתכם: דירות 3, 4 + 5 חדרים, מיני פנטהאוזים ופנטהאוזים.**

חייוגו עכשיו: *9199

או כנסו לפורטל הנדל"ן - www.hot-nadlan.com

הטבות במשכנתא, פרטים באתר מועדון הוט

תוקף המבצע 15/2/2013-1/1. פרסום זה מופץ כשירות צרכני לחברי מועדון הוט. אין לראות באמור בפרסום זה משום המלצה להתקשרות או לרכישת דירה, אביזרים ואו שירותים נלווים. תוכן הפרסום, לרבות בכל הנוגע למכירה מיוחדת כהגדרתה בחוק הגנת הצרכן, הוא באחריות הבלעדית של חברת קרדן נדל"ן, ואין למועדון צרכנות הוט ואו להסתדרות ההנדסאים והטכנאים ואו להסתדרות האקדמאים במח"ר ואו להסתדרות לשכת מהנדסים ואו לאגוד העובדים הסוציאליים ואו לחברת ישראל כרטא כל אחריות לאמור בפרסום זה. טל.ח.

ממחר: דיאטת ארנונה

מארק פיסחוב, כלכלן (חשבונאות)



מארק פיסחוב

תעריפי הארנונה שלכם מופקעים? זה קורה לכולם, אבל יש פתרון והוא חוקי: מספר דרכים לבדיקה מקיפה של חשבונות הארנונה וטיפים יצירתיים שילמדו אתכם כיצד לחסוך לא מעט שקלים

בימים הקרובים ישלחו הרשויות המקומיות הודעת ארנונה שנתית למחזיקי נכסים. אבל לפני כן, נעשה סדר בכל הגיוגל הנקרא 'ארנונה כללית'; נציג דרכים לבדיקת גובה הארנונה ונציע פתרונות יצירתיים להפחתתה למינימום החוקי.

שומת הארנונה כוללת מספר פרמטרים, להלן העיקריים שבהם ודרכים לבדיקתם -

שימוש בנכס: מדד מרכזי להטלת הארנונה הינו השימוש הנעשה בו בפועל. לעיתים נקבעות הקלות לשימושים שונים בנכס. לכן, חשוב לבחון את הסיווגים השונים בצו הארנונה הספציפי, וכן את השימוש בנכס על פי המצב העובדתי בשטח. לדוגמא, נכס מסווג כ"מסחר", אך מתבצעת בו פעילות ייצור באמצעות טכנולוגיה מתקדמת - ייתכן וניתן לשנות את סיווגו ליתעשייה, שתעריפו נמוך עשרות מונים וכך לחסוך לא מעט כסף.

מיקום הנכס: לעיתים רשויות מקומיות מחלקות את תחום שיפוטן למספר אזורים מס. לכן, חשוב מאוד לבדוק האם החיוב תואם את אזור המס הקבוע בצו המיסים. שימו לב כי לא מעט פעמים רשויות משנות את אזורי המס. שינוי כזה טעון אישור השרים.

תעריפי ארנונה: להלן שלושה אלמנטים מרכזיים שכדאי לבדוק ויחסכו לכם הרבה כסף -

א. מדי שנה נקבע בחוק שיעור העלאה מקסימאלי של גובה הארנונה. לכן, כדאי לבצע בדיקה של שיעור העלאה החיוב ביחס לשנה הקודמת. במקרים רבים הצלחנו לערוך תחשיב כלכלי של תעריפי הארנונה המראה שתעריפי הקבוע בצו הארנונה צריך להיות נמוך יותר, וכך לזכות את לקוחותינו בהחזרים.

ב. לא מעט רשויות מקומיות קובעות בצווי הארנונה תעריפים מופחתים לנכסים מסוגים שונים. לכן, מומלץ לבחון את יישום צו הארנונה המאפשר את הפחתת התעריפים בפועל.

ג. רשויות מקומיות נוהגות בשיטות שונות. חלקן למשל, בוחרות לפעול לפי "שיטה גררסיבית" (ככל ששטח הנכס גדל, התעריף קטן), וחלקן בוחרות בשיטה הפוכה "שיטה פרוגרסיבית" (ככל ששטח הנכס גדל, התעריף גדל). מניסיוננו, רשויות מקומיות מפצלות את חיוב הארנונה למספר חשבונות או מאחדות לחשבון אחד, וכך יוצרות "הגדלה מלאכותית" בארנונה. שיטה זו נוגדת

מארק פיסחוב, מנכ"ל

חברת מעוף מתמחה בהפחתת ארנונה, אגרות והיטלי פיתוח והגשת חו"ד מומחה כלכליות לבתי משפט בנושאי מיסוי עירוני

גם התקשורת בישראל יודעת: בנדל"ן, פונים למומחים.



ליאור פדות

מהמרכז לשוליים: סיכום 2012 בנדל"ן העסקי

ליאור פדות, מנהל המחלקה העסקית ברשף נכסים

שנת 2012 בשוק העסקי הייתה רווית אתגרים ועתירת שינויים דמוגרפים. ליאור פדות, מנהל המחלקה העסקית של רשף נכסים סוגר שנה

שוק המשרדים השנה ממשיך במגמת התרחבות. אמנם עיקר הבנייה עדיין מתרחש באזור גוש דן; תל אביב, בני ברק ופתח תקווה, אבל ניתן להבחין גם בתאוצת הבנייה במעגלים נוספים; פרויקטים גדולים שמקומות חברות 'גב-ים' ויעזריאלי בחולון, בניינים חדשים, כמו 'בית אלבה' ו'בית אדוויטי' בכפר סבא, ופרויקט 'אטריום' שבונה חברת CPM במודיעין. תאוצת הבנייה בפריפריה משרתת את המגמה שהצבענו עליה עוד בתחילת השנה ועיקרה יציאת חברות גדולות מתל אביב במטרה להוזיל עלויות. לחברות גדולות הזקוקות לשטחים גדולים אין הרבה אפשרויות לאכלוס בעיר הגדולה באופן מיידי ולכן הן החלו לפזול לפריפריה הקרובה, שבה היצע גדול והמחירים נמוכים יותר. החברות שבחרו להישאר בתל אביב לצד מחירים שממרו על יציבות (ואף עלויות במקומות מסוימים), הן בדרך כלל חברות משוק ההון, משרדי עורכי-דין וחברות הייטק קטנות באופן יחסי.

בתחום התעשייה, האחסנה והלוגיסטיקה, השוק מצוי במצב של ביקושים קשיחים לאלפי מטרים שעומדים מול היצע דל יחסית. באזור הדרום הביקושים הם בכאר טוביה ובקריית גת, בהם הארנונה ומחירי השכירות נמוכים. באזור המרכז האזורים המבוקשים הם חבל מודיעין, שוהם, ומתחם 'לב הארץ' בהם מתחרים בעלי עסקים על השטחים הפנויים המועטים שמוצעים. בצפון הארץ הביקוש העיקרי הוא כמובן לחיפה וסביבתה. לאור מצב ההיצע הדל, מחירי הקרקעות גבוהים במיוחד באזור המרכז, ולכן אנו מזהים זליגה שנגזרת מתוואי 'כביש 6' לכיוון קדימה, עמק חפר, קריית גת, מועצה אזורית גזר, באר טוביה, בית שמש ובילו, בהם המחירים נשארו שפויים, הארנונה נמוכה ובחלק מהמקומות ניתן ליהנות גם ממענקים שמציעה המדינה.

אזורי עסקים חדשים צצו גם במקומות הבאים: בית דגן, מודיעין, אזור, ראשון לציון ונתניה. עורקי תחבורה ראשיים ומהירים, צמיחתה של רכבת ישראל, היצע משרדים "מוכן לכניסה" שמצמצם את עלויות התכנון וההקמה, וכמובן, צמצום של עלויות שכר הדירה והארנונה שמגיע לכדי 20%-30%, הביאו לשינוי מעניין שהתרחש בתחום. בכלל בתחום העסקי חשוב לזכור שהשינוי בשוק העולמי, הצטמצמותן של חברות והתחרות העזה במשק (כמו למשל בתחום התקשורת והסלולר), הביאו לשינוי השיח מימיקום ליעלויות.

גם בתחום רכישת המשרדים זיהינו תנועה לכיוון השוליים. ביקושי הקנייה הגדולים למשרדים בתל אביב המשיכו לעלות, וכעת נבחנו רכישות גם בראשון לציון, בחולון, ברעננה, בכפר סבא

אזורי עסקים חדשים צצו גם במקומות הבאים: בית דגן, מודיעין, אזור, ראשון לציון ונתניה. עורקי תחבורה ראשיים ומהירים, צמיחתה של רכבת ישראל, היצע משרדים "מוכן לכניסה" שמצמצם את עלויות התכנון וההקמה, וכמובן, צמצום של עלויות שכר הדירה והארנונה שמגיע לכדי 20%-30%, הביאו לשינוי מעניין שהתרחש בתחום. בכלל בתחום העסקי חשוב לזכור שהשינוי בשוק העולמי, הצטמצמותן של חברות והתחרות העזה במשק (כמו למשל בתחום התקשורת והסלולר), הביאו לשינוי השיח מימיקום ליעלויות.



**הצטרף עוד היום כסוכן או זכיין
לרשת מומחי הנדל"ן בישראל!**

רשף נכסים
מומחים בנדל"ן. מבינים אנשים
www.reshef.co.il

לפרטים והצטרפות חייגו: 03-7558800

www.facebook.com/ReshefNehasim

רשף נכסים
7558800-03, פקס. 7558811-03, דוא"ל. reshef@reshef.co.il

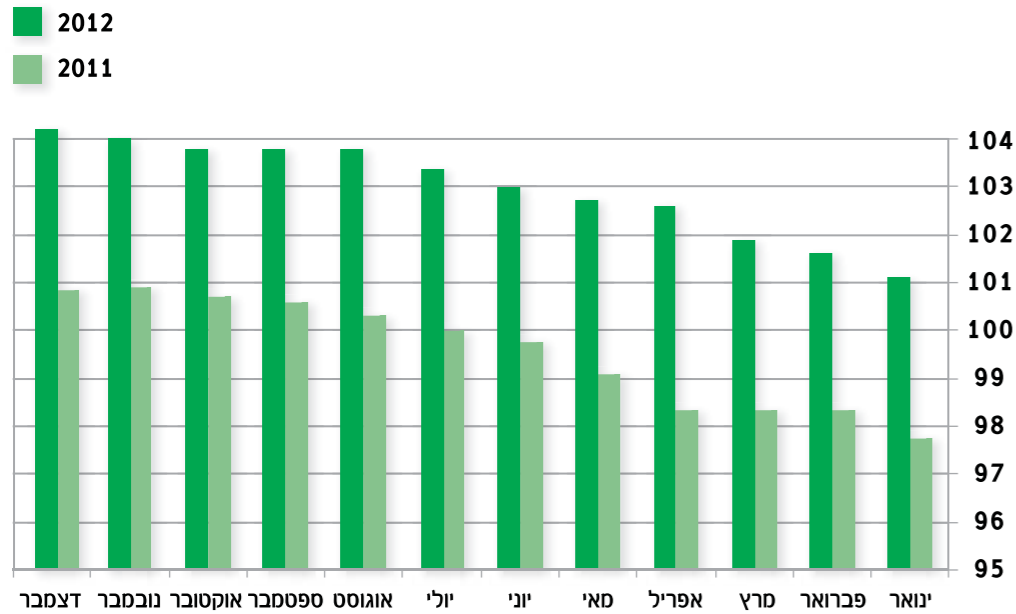
ANDROMEDIA

מחירון הנדל"ן העסקי (המחירים למ"ר)

מכירה	מסחר	לוגיסטיקה ואחסנה	תעשייה	משרדים	אזור
כפר סבא					
	—	נח 30-40	נח 30-45	נח 45-65	אזור תעשייה עתיר ידע/ תע"ש
לוד/אירפורט סיטי/מודיעין					
לוד צפון	נח 50-70	נח 35-45	נח 30-45	נח 35-55	
אירפורט סיטי	נח 80-100	נח 40-45	נח 45-60	נח 55-75	
מודיעין	נח 80-100	נח 35-40	נח 35-45	נח 55-70	
נס-ציונה/רחובות					
פארק המדע נס ציונה	נח 90-110	—	נח 40-50	נח 45-65	8,700 מ"ר למ"ר משרדים בלב ניצן
רחובות - אזור תעשייה דרומי	נח 80-100	נח 25-40	נח 25-35	נח 35-45	
נתניה					
אזור תעשייה חדש	נח 80-120	נח 30-40	נח 30-45	נח 45-55	משרדים: 5,500-6,500
אזור תעשייה ישן	נח 50-80	נח 25-35	נח 25-40	נח 30-40	
פתח תקווה					
קרית מטלון	נח 80-120	נח 35-45	נח 35-45	נח 40-60	משרדים: 7,000-8,000
קרית אריה - בניין מפואר	נח 80-100	—	—	נח 60-70	משרדים: 7,000-8,000
קרית אריה - בניין ותיק	נח 60-80	נח 35-50	נח 35-45	נח 40-50	משרדים: 5,500-6,500
אזור תעשייה סגולה	נח 60-90	נח 30-45	נח 35-45	נח 35-55	
ראש העין פארק אפק/לב הארץ					
לב הארץ	נח 60-70	נח 35-40	נח 35-40	נח 40-55	
פארק אפק	נח 80-100	נח 30-40	נח 30-40	נח 35-50	תעשייה: 6,000
פארק אפק - בניין מפואר	נח 100	—	—	נח 60	
ראשון לציון					
אזור תעשייה מערבי - בניין מפואר	נח 85-120	—	—	נח 55-65	משרדים: 7,500-10,000
אזור תעשייה מערבי - בניין ותיק	נח 75-120	נח 20-40	נח 25-40	נח 35-45	
אזור תעשייה מזרחי	נח 70-110	נח 20-40	נח 20-40	נח 30-45	
רמת גן, אזור הבורסה					
בורסה - בניין מפואר	נח 100-120	—	—	נח 85-100	משרדים: 7,000
בורסה - בניין ותיק	נח 80-100	—	נח 30-40	נח 55-65	משרדים: 10,000

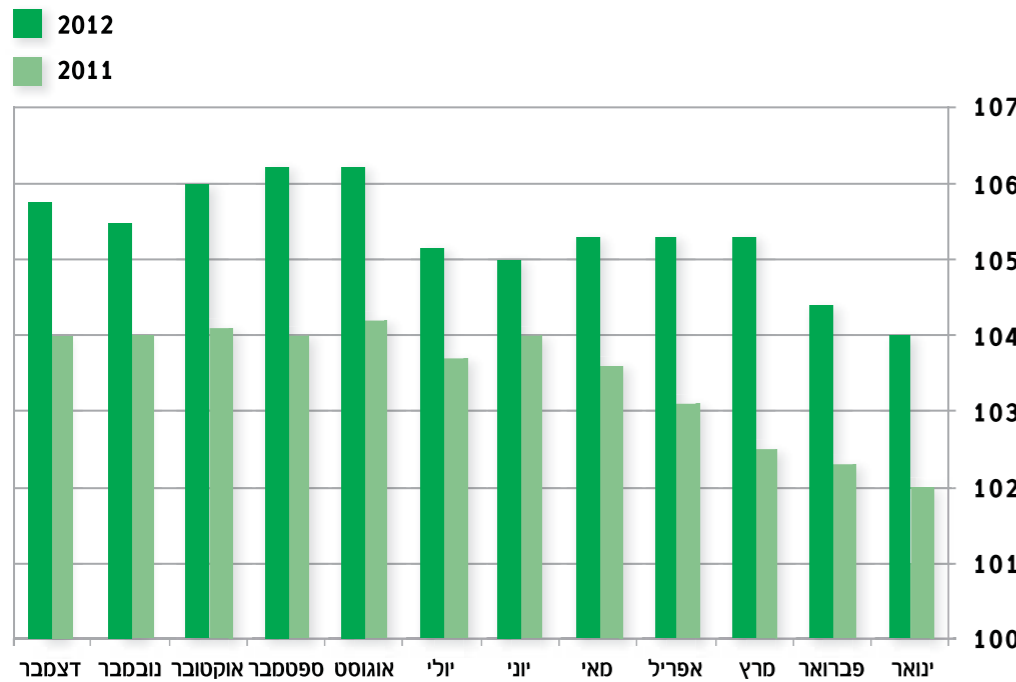
מכירה	מסחר	לוגיסטיקה ואחסנה	תעשייה	משרדים	אזור
אור יהודה / יהוד					
	נח 80-100	נח 20-40	נח 25-35	נח 35-55	אזור תעשייה יהוד
	נח 80-120	נח 20-40	נח 30-35	נח 35-60	אזור תעשייה אור יהודה
אשדוד					
	נח 60-100	נח 25-35	נח 25-35	נח 35-55	אזור תעשייה צפוני
	נח 80-100	—	נח 25-35	נח 35-55	מרכז העיר
בני ברק					
בן גוריון	נח 90-120	—	נח 40-45	נח 60-85	משרדים: 7,000-10,000
לח"י	נח 120-150	נח 45	נח 35-40	נח 40-50	
ירקון/קישון	נח 60-70	נח 30-40	נח 25-35	נח 30-45	
הרצליה פיתוח					
	נח 100-120	—	—	נח 70-80	הרצליה פיתוח - בניין מפואר
	נח 80-100	—	נח 40	נח 45-55	הרצליה פיתוח - בניין ותיק
חולון / אזור					
	נח 80-120	נח 35-45	נח 30-40	נח 40-70	אזור תעשייה חולון
	נח 60-80	נח 35-40	נח 35-40	נח 50-60	אזור תעשייה אזור
חיפה					
	—	—	—	נח 55-65	פארק מתי"ם
	נח 80-100	נח 25-35	נח 35-45	נח 40-50	צ'ק פוסט
יבנה					
	נח 50-75	נח 25-35	נח 25-40	נח 30-40	יבנה
ירושלים					
תלפיות	נח 80-100	נח 40-60	נח 40-60	נח 60-80	משרדים: 8,000-10,000
הר חוצבים	נח 80-110	נח 40-50	נח 45-60	נח 60-75	משרדים: 8,000-10,000
גבעת שאול	נח 80-110	—	—	נח 60-85	משרדים: 8,000-14,000
מלחה	נח 100-300	נח 50-70	נח 45-60	נח 80-100	
מרכז העיר	נח 100-200	—	—	נח 60-85	משרדים: 10,000-12,000
רחביה	נח 100-200	—	—	—	
כנות					
	נח 80-120	נח 25-35	נח 25-35	נח 35-45	משרדים: 6,000-7,000

מדד תשומות הבניה



חודשים	2012	2011
ינואר	101.1	97.73
פברואר	101.6	98.34
מרץ	101.9	98.34
אפריל	102.6	98.34
מאי	102.7	99.09
יוני	103	99.77
יולי	103.3	100
אוגוסט	103.7	100.3
ספטמבר	103.7	100.6
אוקטובר	103.7	100.7
נובמבר	104	100.9
דצמבר	104.1	100.8

מדד המחירים לצרכן



חודשים	2012	2011
ינואר	104	102
פברואר	104.4	102.3
מרץ	105.3	102.5
אפריל	105.3	103.1
מאי	105.3	103.6
יוני	105	104
יולי	105.1	103.7
אוגוסט	106.2	104.2
ספטמבר	106.2	104
אוקטובר	106	104.1
נובמבר	105.5	104
דצמבר	105.7	104

מכירה	מסחר	לוגיסטיקה ואחסנה	תעשייה	משרדים	אזור
רעננה					
משרדים: 10,000	80-120 ש"ח	35-45 ש"ח	30-45 ש"ח	45-65 ש"ח	אזור תעשייה צפוני
תל אביב					
משרדים: 10,000-12,000	100-120 ש"ח	40-45 ש"ח	40-50 ש"ח	60-80 ש"ח	רמת החייל/עתידים
משרדים: 12,000-14,000	100-120 ש"ח	—	—	80-100 ש"ח	מנחם בגין - בניין מפואר
משרדים: 8,000-9,000	60-80 ש"ח	30-40 ש"ח	30-40 ש"ח	50-70 ש"ח	מנחם בגין - בניין ותיק
	80-110 ש"ח	—	—	85-110 ש"ח	ציר יגאל אלון - בניין מפואר
	80-100 ש"ח	30-45 ש"ח	30-45 ש"ח	55-65 ש"ח	ציר יגאל אלון - בניין ותיק
משרדים: 7,000-8,000	60-80 ש"ח	35-40 ש"ח	35-40 ש"ח	45-55 ש"ח	שכונת מונטיפיורי
	85-100 ש"ח	—	—	90-110 ש"ח	מתחם מנשייה - בניין מפואר
	70-85 ש"ח	—	—	50-70 ש"ח	מתחם מנשייה - בניין ותיק
	180-200 ש"ח	—	—	90-110 ש"ח	מתחם רוטשילד והסביבה - בניין מפואר
	80-100 ש"ח	—	—	60-80 ש"ח	מתחם רוטשילד והסביבה - בניין ותיק
	70-90 ש"ח	30-45 ש"ח	30-50 ש"ח	35-50 ש"ח	מתחם קיבוץ גלויות
9,000-10,000	70-90 ש"ח	30-45 ש"ח	30-45 ש"ח	40-60 ש"ח	מתחם הרכבת
	100-120 ש"ח	—	—	90-110 ש"ח	מתחם בתי המשפט - בניין מפואר
	100-120 ש"ח	—	—	70-80 ש"ח	מתחם בתי המשפט - בניין ותיק

משרדים להשכרה בפרימיום סנטר חולון | האוטלט החדש של גוש דן



- משרדים מפוארים ברמת מעטפת או בגמר מלא בהתאמה ללקוח
- גדלים: 1700-200 מ"ר
- כניסה מיידית
- חניות מוסדרות בחניון

מחירי ארנונה

משרדים	מ/שנה	מסחר	מ/שנה	תעשייה	מ/שנה	מחסן	מ/שנה
אור יהודה	207	עד 100	211	עד 100	148	עד 100	211
		101-600	189	101-600	146	101-600	189
		+ 601	132	+ 601	94	+ 601	132
אזור	עד 40	134	עד 40	134	עד 40	111	עד 40
	+ 40	94	+ 40	94	+ 40	77	+ 40
אשדוד	אזור א 61 +	292	עד 200	292	54	אזור א 101 +	98
	אזור ה 61 +	247	201-10000	247	61	אזור ה 101 +	83
			+ 10000		77		
באר-שבע	אזור ב	255	אזור ב עד 500	255	85	הנכס אליו הוא מוצמד 75% מן הארנונה של	
			אזור ב 500 +		45		
בני-ברק	275	אזור א	273		143		159
		אזור ב	255				
הרצליה	עד 5000	296	עד 1000	296	121	מחסן	
	5001-10000	284	+ 1001	243	76		122
	+ 10000	229					
חולון	אזור א 100-300 עד 101	25051	אזור א 100-300 עד 101	25051	117	אזור א 100-300 עד 101	25051
	אזור א 100-300 כל מי נוסף	193	אזור א 100-300 כל מי נוסף	193	117	אזור א 100-300 כל מי נוסף	193
	אזור א 300+ עד 301	65087	אזור א 300+ עד 301	65087	114	אזור א 300+ עד 301	65087
	אזור א 300+ כל מי נוסף	198	אזור א 300+ כל מי נוסף	198	111	אזור א 300+ כל מי נוסף	198
חיפה**	אזור 1	152/201	אזור 1	152/201	120.6	אזור 1	146.74
	אזור 2	126/181	אזור 2	126/181	110.2	אזור 2	111.06
	אזור 3	91/123	אזור 3	91/123			
יבנה	עד 150	166	עד 150	79	82		
	+ 150						
יהוד	אזור ב	157	אזור ב	157	148		157
ירושלים	עד 150	308	עד 150	308	123.44	אזור א	106.18
	מעל 150	318	מעל 150	318	91.59	אזור ב	
					74.35	אזור ג	
כנות		87.24		87.27	87.24		69.78

מחירי ארנונה

משרדים	מ/שנה	מסחר	מ/שנה	תעשייה	מ/שנה	מחסן	מ/שנה
כפר-סבא	אזור 3	264	אזור 3	264	264	עד 200	90
						+ 200	102
לוד	עד 150	170	עד 150	170	170	עד 8000 מ"ר	85
	+ 150	179	+ 150	179	179	מעל 8000 מ"ר	70
מודיעין	עד 100	113	עד 100	113	113	עד 100	61
	101-1000	88	101-1000	88	88	101-1000	79
	+ 1001	75	+ 1001	75	75	1001-2500	63
			+ 2500		50		
נתניה	אזור א 51-100	215	אזור א 51-100	215	215	אזור א 51-100	215
	אזור א 101-360	141	אזור א 101-360	141	141	אזור א 101-360	141
	אזור א 361 +	103	אזור א 361 +	103	103	אזור א 361 +	103
פתח-תקווה	אזור א	343	אזור ב עד 50	223			
	אזור ב 86-500	208	אזור ב עד 100	236	מבנה		199
	אזור ב 501 +	145	אזור ב עד 200	257	סככה		229
	אזור ג	183	אזור ב עד 299	299	קרקע תפוסה		145
	אזור ב 300 +	304	אזור ב 300 +	304			164
	אזור ג	201	אזור ג	201			109
ראש העין	אזור ד	139	אזור ד	139	אזור ד		139
	אזור ה	139	אזור ה	139	אזור ה		139
	א.ת. ותיק	139	א.ת. ותיק	139	א.ת. ותיק		139
ראשלי"צ	אזור א עד 150	241	אזור א עד 150	241	עד 100		127
	אזור א 151 +	258	אזור א 151 +	258	101-500		123
					501-1000		121
					+ 1001		110
רמת-גן	אזור א	343	אזור א	343	101-500	מחסן	146
	אזור ב עד 300	306	אזור ב עד 300	306	501-1000		108
	אזור ב 300 +	311	אזור ב 300 +	311	+ 10001		135
רעננה	א.ת.	245	א.ת. עד 1000	122	א.ת.		
	50-150	225	א.ת. 1001-4000	89	א.ת. 50-150		265
	151-500	204	א.ת. 40001 +	65	151-500		241
	+ 501	188			+ 501		221
תל אביב	אזור 1	338	אזור 1	338	עד 200	101-500	90
	אזור 2	282	אזור 2	282	201-500	+ 501	64
	אזור 3	232	אזור 3	232	+ 500		

* מחירי הארנונות נלקחו מדגמית ולצורך המחשה בלבד. את הסכומים המחייבים יש לוודא אל מול העיריות עצמן. ט.ל.ח.
** המחיר למ"ר משרדים/מסחר לפי סיווג ע/ע2 הינו בהתאמה

בהצדעה!



רק לחברי

דירות במחירים חסרי תקדים!

הטבות אטרקטיביות והנחות מיוחדות במגוון הפרוייקטים של נוח

הדמיות להמחשה בלבד



מרום נוח, פתח תקווה



THE GARDEN, כפר סבא הירוקה



מרום נוח בשדרה, חולון

בשיתוף עם שיקון וביני
מקבוצת אריסון
נדל"ן

בשיתוף עם ארמונות מו
צבי קופרי



רחובות שלי, רחובות

בשיתוף עם קרדן
נדל"ן



נוה יובלים, כרכור



גנים, גני תקוה

בשיתוף עם אשדר

הקרן והיחידה
להכוונת חיילים משוחררים
משרד הביטחון



רשף נכסים
מומחים בנדל"ן, מבינים אנשים
www.reshef.co.il

נוה
מקבוצת נכסים ובניין IDB

לפרטים: *9909 www.behatsdaa-nadlan.com

המבצע בתוקף מ-1.2.2013 ועד 15.3.2013

פרסום זה מופץ כשירות צרכני לחברי מועדון "בהצדעה". אין לראות באמור משום המלצה להתקשרות או לרכישה. תוכן הפרסום, לרבות בכל הנוגע למכירה מיוחדת כהגדרתה בחוק הגנת הצרכן. הוא באחריות הבלעדית של החברות והגופים המפרסמים, ואין להנהלת מועדון "בהצדעה" ואו למשרד הביטחון ואו ליחידה להכוונת חיילים משוחררים ואו לחברת נולדג' ואו לכל גוף מטעמם, כל אחריות לאמור בפרסום זה ט.ל.ח.