

מהזין הנדל"ן הארצי

רשף נכסים

מומחים בנדל"ן. מבינים אנשים



שינקין המחודש מציג
פנטהאוז לאיננים 4.....

היוקרה של תל אביב
מגיעה לבני ברק: בקרוב
מגדל המשרדים היוקרתי
של צימפיון 16.....

דבר המנכ"ל



עצמם ביתר שאת האם קניית דירה בכל מחיר היא אכן החלטה נכונה. היום אנחנו פוגשים קהל לקוחות ורוכשים מתון, ביקורתי ושקול הרבה יותר. ואולי טוב שכך.

אך אם בכל זאת המחאה לא הצליחה להשיג את מטרתה העיקרית, מה היה צריך לעשות אחרת? טרם נמצא פתרון אמיתי, כמו דיור בר השגה או החלטה לבניית דירות במימון ממשלתי. גם לא נמצאה נוסחה שתשדל יזמים לבנות דירות להשכרה. במדינה כמו ישראל, בה רוב הקרקעות שבבעלות המדינה מוחזקות באמצעות מנהל מקרקעי ישראל, ניתן היה להחליט לשתף את הרשויות, להיכנס לתוכנית חירום ולהציף בכל עיר מאות יחידות. במצב בו היתה הירתמות של המדינה והגופים הציבוריים להפחית את מחיר הקרקע, תוך שמירה על המחיר הסופי לצרכן, היו היזמים והקבלנים מתחרים ביניהם על הזכות לבנות דירות להשכרה, או לקחת חלק בפרויקטים של דיור בר השגה.

באמצעות קביעת קריטריונים של זכאות, ניתן היה להביא להרחקת הדירות מידי המשקיעים והגעתן לקהל היעד האמיתי שלהן - הצעירים וחסרי הדיור. אם נתכונן כשני עשורים לאחור, נלמד שזוגות צעירים רכשו דירות בזכות הלוואות ומענקים שקיבלו לצורך הגדלת היכולת שלהם לעמוד בתנאי רכישה. נכון להיום, אין הלוואות ייחודיות לזכאים ומכאן הקושי הנוסף לסוגיית ההיצע הנמוך.

לצד פתרונות אלה, קיימת כמובן גם אפשרות ארוכת טווח הנוגעת לפיתוח תשתיות תחבורתיות ופתרונות הסעת המונים, שיאפשרו פיתוח ערים פריפריאליות והורדת הלחץ הנדל"ני מאזור גוש דן. הממשלה וגורמי המקצוע חייבים להתגייס כדי למצוא פתרון מקיף וכולל, שישלב את כל הגורמים המקצועיים הרלוונטיים וייצר שורת צעדים שתגרום לשינוי מגמה ממשי.

בגיליון זה ניסינו להביא אליכם טיפים של מיטב המומחים וזאת כדי להעשיר אתכם במגוון נושאי הנדל"ן. רשף נכסים כמומחית בתחומי הנדל"ן תספק לכם בכל רבעון שלל כתבות, תחקירים, מחירוים וטיפים בנושא. נשמח לקבל הערות ובקשות לגיליון הבא בנושאים המעניינים אתכם.

קריאה מהנה!

עליזה כהן,
מנכ"ל "רשף נכסים"
aliza@reshef.co.il

הגיליון הראשון של מגזין הנדל"ן הארצי מבית רשף נכסים נפתח בסימון שנה למחאה.

עם פרוץ המחאה לחיינו בקיץ אשתקד עלה לראשונה נושא מצוקת הדיור לכותרות ולראש סדר היום הציבורי. דפני ליף הושלכה מדירתה והקימה אוהל בשדרה הכי מבוקשת בארץ, שדרות רוטשילד. בתחילת הדרך כל האוזניים היו קשובות והלבבות יצאו אל הצעירים המתקשים לרכוש או לשכור דירות, בשל המחירים הגבוהים והקשיים שמערימים הבנקים למימון הרכישה. המחאה פרצה בתקופה בה המחירים עלו בצורה משמעותית וקשה היה להסביר מבחינה כלכלית את סיבת העלייה החדה.

אלא שלצד התגבשות המחאה, החלו יותר ויותר קולות להדהד ולטעון שהדור הצעיר הוא דור מפונק, בגלל התמקדות המפגינים בעיר תל אביב. אותם קולות התקשו להזדהות עם רצון הצעירים לגור בלב ליבה של אחת הערים היקרות בעולם.

קריאות המצוקה התקבלו בזרועות פתוחות גם בקרב דור הביניים, בני ה-50 וה-60, שילדיהם מתמודדים עם קושי במימון מגורים. אבל בני אותו דור נזכרו מהר מאוד כיצד החלו את דרכם ברכישת דירות קטנות וישנות, שרק היוו קרש קפיצה לשיפור המגורים בעתיד, יחד עם השיפור בשכר.

המחאה דעכה ולפרקים אף קפאה בעקבות ההחלטה למנות ועדה שמסקנותיה היו צפויים וברורות מלכתחילה: יש להפשיר קרקעות ולייצר היצע של יחידות דיור. הבעיה היא שאף ועדה או גורם, כולל הרשויות התומכות, אינו מסוגל לקצר את התקופה שבין הפשרת קרקע בלתי מתוכננת להוצאת היתרי בנייה, הליך שלרוב מסתכם בין ארבע ל-10 שנים.

בפועל, מרבית החלטות ועדת טרכטנברג לא יושמו והיום, שנה אחרי, אנחנו מוצאים שוק עם מחירים גבוהים מהמחירים ששלטו ביום בו הוקם האוהל הראשון. עם זאת, חשוב גם לזכור כי ניתן שלולא המחאה, מחירי הנדל"ן היו ממשיכים לעלות בקצב המסחרר של השנים 2010 ו-2011. מכל היבט שנבחנו, נראה שהמחאה סייעה במיתון עליית המחירים וחיידדה את המודעות בקרב הציבור למצב הביקוש וההיצע בשוק. המחאה גרמה לכך שמרבית המתעניינים ברכישת דירה החלו לחשוב פעמיים ולשאול את

מגזין הנדל"ן הארצי - רשף נכסים

עורכת ראשית:

עו"ד חדי פדר

עורכת לשונית:

שריף לוי

עיצוב גרפי:

רינת שוורץ

לפניות ותגובות:

reshef@reshef.co.il

טל. 03-7558800, פקס: 03-7558811

תמונת השער:

הדמיית מגדל צימפיון על רקע הערים בני ברק - רמת גן - תל אביב כתבה בעמודים 16-17

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



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



6 טיפים לעיצוב פנים



22 מתלבשים לעבודה

4 מגורים

- 4..... שינקין, כאילו כזה
- 6..... מעצבים ונהנים
- 8..... רכישה צרפתית
- 10... משכנתאות או לא להיות

12 מסחר

- 12.... חורש את חוצות המפרץ
- 13..... מתרשמים
- 14..... על קצה המזלג

16 עסקי

- 16..... האלופים

18 ניהול

- 18..... הרפתקה מקצועית
- 20..... הצלחת? חקרת

21 רגע של פנאי

- 21..... לכל בית יש מספר
- 22..... מתלבשים לעבודה

24 מחירון הנדל"ן העסקי

- 24..... מחירון נדל"ן עסקי
- 26... מחירון נדל"ן עסקי-גרפים
- 28..... מדד תשומות הבנייה
- 28..... מדד המחירים לצרכן
- 29..... סקירה חצי שנתית
- 29..... מחירון ארנונה

עם הקמתו זכה רחוב שינקין לאור הזרקורים, אבל במהלך השנים עבר תהפוכות של פליט ריאליטי. הרחוב המיתולוגי נמצא כרגע בשלהי עבודות השיפוץ בחסות העירייה. זה בדיוק הזמן לבדוק: איפה שינקין היה אז ואיפה הוא היום



שינקין 56

שינקין, כאילו כזה

שרין לוי



לאן נעלמו השנקינאים? סליחה, מההתחלה: מי יצליח להחזיר את רחוב שינקין האבוד? הרחוב המיתולוגי התחיל את דרכו כאוונגרד, הפך לאטרקציה הכי חמה בניינטיז, אבל גמר את המאה הקודמת באפיסת כוחות. היום, העירייה מנסה להפיח חיים בנשימותיו הגוועות על ידי שיפוץ מאסיבי, שיהפוך אותו לרחוב שוקק וירוק יותר ויחזיר עטרה ליושנה. מה מנחם שינקין - ממיסדי תל אביב ומי שהציע את שמה של העיר - היה אומר על זה?

מיקום: בנדליין הכל מתחיל ונגמר במיקום. אם תחפשו בויקיפדיה את הפירוש למילה "לוקיישן", יעלה מיד הערך "שינקין". הרחוב הקטן ממוקם על אם הסנטר ומהווה קישור בין אזור כרם התימנים ואלנבי, לשדרות רוטשילד ולחלק המזרחי של העיר. קרוב למרכזים החשובים; הים, רחבת הבימה, שוק הכרמל, נחלת בנימין ודיזנגוף סנטר.

המיתולוגיה השנקינאית: בימי הזוהר, שינקין היה הסוהו של תל אביב. שורשי הברנזיאים של הרחוב נעוצים עוד בשנות ה-40 של המאה הקודמת, עם התמקמותה של מערכת עיתון "דבר" ואנשי התקשורת שהרכיבו אותה. תרבות תוססת של אמנים, סופרים ואנשי רוח למיניהם, אפפה את בתי הקפה ברחוב ויצרה שיח חדש שהתגלגל על לשונותיהם של מי שנמנה על הבוהמה התל אביבית.

מסחר: אופיו המסחרי של הרחוב הפך אותו לסמל לתרבות צעירה, שוקקת ועדכנית; בתי קפה בוטיקיים, מכוני קעקועים, חנויות למוסיקה אלטרנטיבית, חנויות מעצבים ומובלעות של בתי מלאכה אותנטיים, אחראים ליצירת המותג השינקינאי. התמהיל המסחרי הוא גם הסיבה לתחילת "נפילתו" עם כניסתן של הרשתות המסחריות.

אורבניזציה: השילוב האולטימטיבי בין היצע מגוון של שירותים וחנויות לבין מיקום מנצח, מיצב את הרחוב כציר אורבאני מרכזי. עירוב השימושים המצוין והאוכלוסייה המגוונת הפכו אותו לרחוב מסחר-מגורים אטרקטיבי.

על המפה העולמית: התיירים בישראל כבר יודעים - אם לא הייתם בשינקין, לא הייתם בתל אביב. הרחוב מופיע כאטרקציה תיירותית שמשקפת את ההווה

פנטהאוז מפואר למכירה

שטח הדירה:

ברוטו: 184 מ"ר
פלדלת (עקרי+ממ"ד): 160 מ"ר

מרפסות:

מפלס תחתון: 24 מ"ר
מפלס עליון: 87 מ"ר
סה"כ מרפסות: 111 מ"ר

חניות:

מתקן חניה אוטומטי תת קרקעי בו יוקצו לדירה 2 מקומות חניה

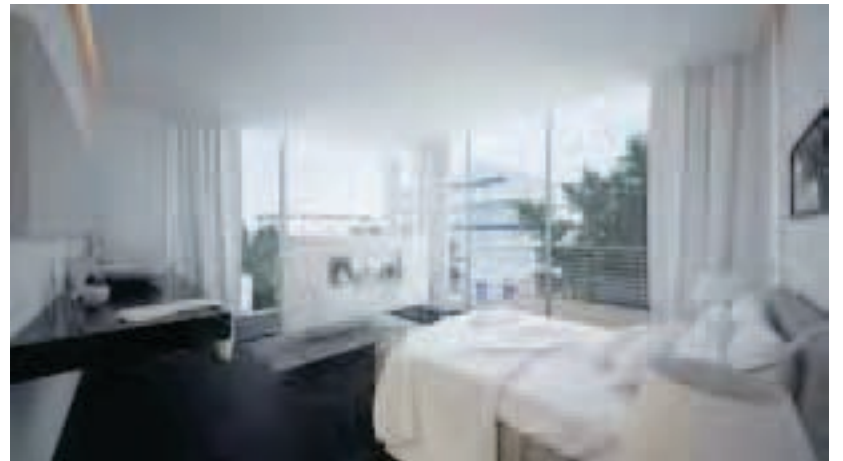
תנאי תשלום:

30% במועד חתימת ההסכם ו-70% בזמן מסירת המפתח

מחיר מבוקש:

9,900,000 מיליון ₪

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



התל-אביבית העדכנית בכל מדרכי הטוילים בעולם והתוצאה היא כמוכן זרם בלתי פוסק של תיירים.

רחוב סחודש: כרגע הרחוב עוד מכוסה באבק לבן לרגל השיפוצים בהשקעה של כ-30 מיליון שקלים שכוללת - חידוש מדרכות, התקנת ריהוט ועמודי תאורה, החלפת תשתיות, הטמנת רשת החשמל, שתילת עצים, החלפת הכביש במדרחוב, סלילת שביל אופניים, הסדרת חניות וכולי. את הבניינים המתחדשים במסגרת שימור מבנים תוכלו למצוא בשינקין כמו פטריות (אחרי הגשם). הליך השיפוץ והשימור מזרים אל הרחוב תלאביבים שמעריכים מגורים במרכז ומבינים את ערך הבתים לשימור. עם נתונים טבעיים לצד ניתוחי המייקאובר שמבצעת העירייה ברחוב, אנחנו מהמרים ששינקין עוד יקום לתחייה.

תכנון והדמיות: ארכוד אדריכלים

פרויקט שינקין 56 המוקם בשיתוף "רשף נכסים", "ארכוד אדריכלים" ו"מאור ייזום", יבנה במהלך 2012-2014. הפרויקט יכלול 11 יחידות דיור על שטח מסחר. נותר לשיווק פנטהאוז מפואר שתוכנן ועוצב ע"י ארכוד אדריכלים.



לפרטים: "רשף נכסים" סניף מרכז ת"א
reshef@reshef.co.il ,03-7558800

מעצבים ונהנים

שירה לביא

קונים בית ומעוניינים לעצב אותו מחדש? החלטתם לשדרג את הדירה לקראת מכירה? סתם רוצים שינוי? קבלו 10 טיפים לחידוש הבית בלי לשבור תוכנית חיסכון

פורמיקה שעלותן זולה יחסית, או להסתפק בצביעה אם המטבח עשוי מעץ.

* ריבוי ארונות עליונים מכביד ומעמיס על מראה המטבח - כדאי לתלות במקומם ארון עליון בגוון בהיר שמימדיו קטנים.

* להשלמת מקומות אחסון, אפשר לרכוש ארון גבוה/שידת מגירות עם טוויסט, שיוסיפו ייחודיות למטבח.

* את חיפוי הקיר העיף כדאי לפרק ולצבוע בצבע שמן בגוון שונה, או לחבר חיפוי קיר מפורמיקה מעניינת.

* במידה והתקציב מתייך אליכם, ניתן להזמין מנגר יחידת עבודה ניידת; משטח עבודה, אזור לישיבה ושטח אחסון תחתון. היחידה תקנה למטבח מראה מחדש ויתווספו מקומות אחסון וישיבה.

5. רענון חדרי הרחצה - מעבר לצבע, שיכול להיות גם טיח צבעוני עם טקסטורה עדינה, השקיעו באבזור מעניין שיחדש את המראה של חדר הרחצה; מראה גדולה ושימוש באבזור בהיר (מתקן לנייר-טואלט, בקבוקי סבון, או נרות) יקנו לחדר תחושת ניקיון, רעננות ומרחב.

6. תאורה - לתאורה משקל מכריע ביצירת האווירה. תכנון מוצלח של מערך התאורה

ובחירה נכונה של הגופים, יעניקו אווירה ורסטילית ועושר עיצובי לבית.

* קחו בחשבון את ההשפעות ההדדיות בין החומרים והצבעים השולטים בבית לבין התאורה: חדרים מרוצפים, חיפויי קירות ומשטחים בהירים מחזירים אור ולכן הם לא זקוקים לתאורה חזקה. לעומתם, חללים בהם שולטים צבעים וחומרים כהים סופגים את האור ולכן נשתמש בתאורה דרמטית יותר.

* בחלל המרכזי ובחדר האירוח מומלץ להשתמש בתאורה רכה.

כל בית צריך להתרענן אחת לכמה זמן. שינויים מפנים מקום לאנרגיה חדשה ותורמים לאווירה ביתית ומזמינה. הנה מספר טיפים פשוטים לשדרוג הבית בעלות נגישה

1. רשימה - הגדירו מה מפריע לכם בבית: תחושת צפיפות, מחסור באור טבעי, מטבח מיושן, והינינו רשימת ליקויים: ידית שבורה, רטיבות בקיר, דלת מתקלפת. דאגו לתקן אותם לפני הכניסה לבית.

2. שינוי קטן, מהפך גדול - בדקו אם אפשר לבטל קיר מסוים או לשבור לחצי הגובה. פעולה פשוטה שיכולה לחולל שינוי משמעותי וליצור אווירה פתוחה ואוורירית יותר.

3. צבע - אלף בית בכל שיפוץ בית. בדירות קטנות מומלץ להשתמש בצבעים בהירים במספר גוונים מאותה משפחה. שימוש בגוונים כהים מתאים יותר לחללים מוארים וגדולים, או לאזורים שרוצים ליצור בהם דרמה ועניין, כמו שירותי אורחים, או קיר בחדר השינה.

שימו לב:

א. מאחר ודוגמאות הצבע בקטלוג לא תמיד זהות

לדוגמא המקורית, זכרו לבצע בדיקה קלה לפני הצביעה; צבעו דוגמאות של גוונים נבחרים על גבי פלטות גבס, כך תוכלו לנייד את הדוגמאות בין החדרים ולבחון מה הכי מתאים לכל אזור. ב. לאחר בחירת הצבעים, שמרו את מספרי הגוונים שנבחרו עבור תיקונים עתידיים.

4. מתיחת פנים למטבח - עלות החלפת המטבח גבוהה, לכן ננסה למצוא פתרונות שיחדשו את המראה הכללי:

* ניתן להחליף את הידיות ולהמיר את חזיתות הארונות בדלתות



יצירת מרכז עניין באמצעות תמונה עם פרספקטיבה



בחרו נורות בגוון חם עם אפשרות לדימר, כדי שתהיה אופציה לעמעום האורות לצורך צפייה בטלוויזיה או לאווירה נוגה.

* במטבח עדיף לבחור בתאורה שתלויה מהתקרה ותפיץ אור מפוזר וברור, ולהוסיף גוף תאורה בגוון חם מעל משטחי העבודה והבישול.

* מקמו בפנינת האוכל גוף תאורה היורד מהתקרה למרכז השולחן באופן כזה שלא יסנוור את פני הסועדים. בהתאם לצורך אפשר לחזק את האור בעזרת נקודות מאור קיריות.

7. וילונות - בד רך ובהיר מסנן את האור מבחוץ,

מבליט אותו ומקנה לחלל אווירה נעימה ואינטימית. תלייה של הוילון מהתקרה ועד לרצפה מדגישה את הגובה ומחמיאה לחדר.

8. פינת ישיבה - לא חובה להתחדש בסט ישיבה. שדרגו את הסלון עם כריות בגדלים שונים המכוסות בכדים עשירים בצבע ובמרקם.

9. יצירת מרכז עניין - התמקדות בפריט מעניין שיעניק אופי לחלל. צילום או תמונה עם פרספקטיבה ייצרו עומק ומרחב. הוספת פריט מעוצב, כמו כורסא, שולחן קפה או שטיח, ישדרגו את האזור המרכזי של הבית.

10. הפרטים הקטנים - החוכמה הגדולה שהופכת שדרוג טוב למעולה היא הדאגה לפרטים הקטנים, כמו החלפת פנל הריצוף המיושן בפנל לבן עשוי פוליאריתן, או צביעת הגרילים של מיזוג האוויר בגוון הזהה לקירות הדירה. לפעמים דווקא הדברים הקטנים הם שעושים את כל ההבדל.

כדאי להקדיש זמן, מחשבה ואהבה לשדרוג הנכס. כמעט בכל תקציב אפשר לחדש ולרענן את המראה והאווירה של הבית ולהעניק הרגשת התחדשות וחמימות. חשוב להבליט את יתרונות החלל ולנסות לטשטש את חסרונותיו. בית מתוחזק ומטופח יוקר את הנכס שלכם וחשוב לא פחות, ישפר את איכות חייכם.

שירה לביא

בעלת תואר ראשון בעיצוב פנים, B.design המכללה למנהל. בעלת סטודיו לעיצוב פנים המתמחה בעיצוב מגורים, משרדים, מרפאות וחללים מסחריים. בין לקוחותינו: רולדין, רשת חנויות ספורט סקטור טאון, נגה תקשורת, יורוקום, מוטורולה, קרדן, עורקים נדל"ן ולקוחות פרטיים. ניתן להתרשם מהפרויקטים השונים באתר הסטודיו: www.shiralavi.com



צבעוניות מרעננת





ענת אפרייט

רכישה צרפתית

ענת אפרייט

המחאה החברתית, ערך הירו, גילויי האנטישמיות - מה עבר על הביקוש הצרפתי לנכסים בישראל מאז הקיץ האחרון? ענת אפרייט, מנהלת השלוחה של רשף נכסים נתניה בצרפת, מסכמת מצב ומתריעה: גם הקיץ הזה תצפו בצרפתים הופכים ורודים

כבר בשבוע הראשון שלאחר הפיגוע בצרפת, התחלנו להרגיש במשרדי התיווך בארץ את ההתעוררות. הגיעו פניות רבות שהביעו התעניינות ברכישת דירה בישראל, בעיקר באזורים בהם כבר קיימת קהילה גדולה של צרפתים, כמו בנתניה המכונה גם "פריז הישראלית". פניות אלו ביטאו את הרצון ההולך וגובר להוצאת החסכונות מצרפת, בטרם יועלו המיסים, לצורך השקעתם בישראל.

אהרון סמיפור, זכ"ן רשף נכסים בנתניה מוסיף: "המחאה השפיעה על דרך קבלת ההחלטות של הלקוחות הצרפתים. הם מעריכים, בטעות, שמחירי הדירות אמורים לרדת ולכן יכולת המימון שלהם בכל הנוגע למחיר גברה. גישה זו הביאה לכך שמוגשות הצעות מחיר נמוכות בהרבה מהמחיר המבוקש ועדיין קיימים פערים גדולים בין המחיר המבוקש, למחיר שאנשים מוכנים לשלם בפועל. מצב זה מתנגש בראש ובראשונה עם הצורך שלהם לרכוש דירה בהקדם. אני מאמין שהם ישרו קו עם יתר הישראלים ויפנימו את העובדה שהמחירים לא ירדו. זו בדיוק הנקודה בא באים לידי ביטוי הניסיון והיכולת של המתווך לתאם ציפיות בין הקונה למוכר, לסגור את הפער ולהוביל לסיכום ולסגירת עסקה".

בשורה התחתונה, קיץ 2012 צפוי להחזיר את גלי הרכישה הצרפתית עם שינויים קלים בהתנהגות הצרכנית ובגישה. הצרפתים, שרובם הגדול שומר מסורת ובעל זיקה גדולה לדת, ובכל מקרה שוהים בארץ כתיירים בתקופות החגים, חשים היום יותר מבעבר שאין להם מקום אחר והם חוזרים - ובגדול - לרכוש את מוצרי הנדל"ן הישראליים. עם זאת, צמצום היכולת הכספיות ורצונם לשלם מחירים נמוכים יותר, מבטיח רכישה זהירה וחדשנית. מה שבטוח, יהיה מעניין לראות איך ישכיל השוק הישראלי לקלוט את הגל הנוכחי.

זמן מה מורגשת ירידה ברכישת דירות בקרב השחקנים המשמעותיים בשוק הנדל"ן בארץ בשנים האחרונות: יהודי צרפת. השינוי הגדול שחל ביחס של האוכלוסייה הצרפתית להשקעות בארץ הוא תולדה של מספר אירועים שקרו בשנה החולפת. **המחאה החברתית של קיץ 2011:** גליה עוד לא שכחו וניצני מהפכה חדשה כבר עומדים בפתחו של הקיץ הנוכחי. המחאה החברתית גרמה לצרפתים, כמו לישראלים, לשבת על הגדר במשך חודשים ארוכים ולחכות שמחירי הדירות יצנחו, במקום להשקיע ולהתחייב על קנייה.

ירידת ערכו של הירו השפיעה על הצרפתים שחיים בארץ ומקבלים תגמולים ופנסיה מצרפת. עבורם, הירידה גרמה להפסד ברמת ההכנסה וכפועל ישיר נפגע כח הקניה, כמו גם היכולת שלהם לרכוש נכסים.

גילויי אנטישמיות: הפיגוע הקשה בטולוז. במרץ האחרון, מספר ימים לפני חג הפסח, נרצחו על ידי טרוריסט ארבעה יהודים, ביניהם שלושה ילדים. הסצנה הפוליטית בצרפת תססה מאז; מאמציו הרבים של הנשיא דאז ניקולא סרקוזי להחזיר לקהילה היהודית את הביטחון והאמונה בממשלתם היו רבים וכנים, אך ההפסד ליריבו הסוציאליסט פרנסואה הולנד בכחירות השנה טרף את הקלפים וערער שוב את ביטחונם של היהודים החיים בצרפת. הולנד ידוע כמי שמעוניין להעניק את ההזדמנות והאפשרות להגיע לצרפת ולקדם את ההגירה מארצות ערב ומאפריקה, בין היתר באמצעות הענקת תמיכה סוציאלית מהממשלה על חשבון משלמי המיסים.

בעקבות זאת, התפתחה בקרב יהודי צרפת הרגשה כבדה לפיה לנשיא החדש אין את כושר המנהיגות והכוח להילחם בטרור וגילויי האנטישמיות שהם חווים. תחושה זו מעלה באופן מיידי את הצורך שלהם בנדל"ן ישראלי.

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



הצטרף עוד היום כסוכן או זכין
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



עידן אולנטוך

צילום: לידור ברלינסקי

משכנתאות או לא להיות

עידן אולנטוך

**איך תחסכו כמעט 90 אלף שקלים והתרוצצות מייגעת בסבך
הבירוקרטיה בדרך למשכנתא? עידן אולנטוך מתאר את השלבים
שיבטיחו את עסקת המימון הגדולה בחייכם**

2. בחירת מסלול מוקפדת: השלב הקריטי בחסכון הוא התאמת תמהיל המשכנתא לפרופיל הפיננסי. לאחר שגיליתם את היכולות הכלכליות שלכם מתוך הסתכלות קדימה על כל הפרמטרים, זה הזמן לבחון ביסודיות את כל מסלולי המשכנתא הקיימים ולהשתמש בכל הכלים שהבנקים מציעים לכם. איזה סוג מסלול משתלם לכם יותר? מהם היתרונות של כל מסלול? האם לבחור בריבית קבועה, פריים או משתנה? האם משתנה כל שנה, שלוש שנים או שבע שנים? מה נכון לכם? ולמה? כל שאלה כזו יכולה לחסוך לכם הרבה מאוד כסף. שימוש נכון במסלולים לפי הפרופיל הפיננסי יביא לחסכון ממוצע של כ- 15% מגובה המשכנתא.

3. מכרז בנקים: אחרי שהבנתם מה המסלול האופטימלי עבורכם, זה הזמן לבחור את הבנק שיזכה ללוות אתכם. בגלל שהריבית היא מחיר הכסף, מי שיזכה יהיה זה שיציע את הריבית הנמוכה ביותר עבור התמהיל שנבחר בשלב הקודם.

4. המסע לשחרור הכסף: התהליך הבירוקראטי בבנק הנבחר. אם עברתם את כל הדרך עד כאן ואתם זוכרים לנשום, עכשיו הגעתם לנקודה שיכולה לערער את ההישג. מדובר בשלב שבו אתם נדרשים להתרוצץ בין שמאים ומוסדות ממשלתיים (מנהל, טאבו, רשם משכונות וכו'), כדי להסדיר את בקשות הבנק לפני שיסכים להעביר את סכום ההלוואה.

חשוב שתדעו, הדרך החסכונית והיעילה אל הבית, מציאותית ומסובכת הרבה פחות ממה שאנשים בדרך כלל מניחים. אם ההתנהלות מול הבנקים נשמעת לכם כמו סינית עתיקה - התייעצו עם מומחים שילוו אתכם בתהליך ההלוואה ויקלו על הדרך.

כולם יודעים: למשכנתא צריך - 30% משווי הנכס במזומן או בשווה מזומן, היסטורית יחסים תקינה עם הבנק, החזר שאינו עולה על שליש מהמשכורת נטו וסכום משמעותי פנוי להוצאות נלוות כמו עמלת פתיחת תיק בבנק, שכר טרחת נותני שירות (עו"ד, שמאי, מתווך), עלויות רישום וביטוחים שונים.

אבל לא כולם יודעים שמשכנתא זה לא שחור או לבן. זו לא בחירה חד מימדית שנגזרת בעיקר מגובה הריבית. הנתונים שהוזכרו יענו לכם רק על השאלות הבאות: א. האם הבנק יאשר אותי כלוה? ב. מה גובה ההלוואה המקסימאלי שאקבל? אבל מה שהופך את הסיפור למעניין יותר הוא תכנון הרכב המשכנתא שיכול לחסוך לכם 87,000 שקלים (גובה החיסכון הממוצע של לקוחותינו) והתרוצצות מיותרת בסבך הבירוקרטיה המתסכל.

כשאנשים מתייחסים למשכנתא, השאלה הראשונה שבדרך כלל עולה היא 'מהו שיעור הריבית?' השאלה משקפת התייחסות לא מספיק מקצועית לעובדה שבהלוואת חייכם קיימים פרמטרים רבים נוספים שצריך לשים אליהם לב. בשיטת השלבים הבאה והמקובלת בעולם, הריבית היא רק נגזרת שלישית של התהליך.

1. יצירת פרופיל פיננסי: מה שמתאים לחברך, לא בהכרח מתאים גם לך. התייחסות נכונה ומכבדת לגודל המעמד, חייבת לכלול תכנון עתידי והתאמה אישית של המשכנתא לנתונים הסובייקטיביים של הלווה; יתרונותיו, חסרונותיו והיכולות הפיננסיות שלו. גודל המשכנתא והרכבה משתנה מאדם לאדם בהתאם ליכולת החזר, הון עצמי, הכנסות עתידיות, משרה, הון משפחתי וכיוצא בזה.



עידן אולנטוך

בוגר MBA בהנדסה פיננסית, מוביל קידום הצעת החוק "אג"ח צמוד מחירי דירור",
משמש כמנכ"ל ומייסד של 'אולנטוך מומחים למשכנתאות'
www.mashkanta.pro ,office@olentuch.co.il ,03-7289309

להשכרה בית משרדים עצמאי בצפון תל-אביב



בנאות אפקה, רח' משה סנה
משרדים / אולמות בגודל 150 – 1,400 מ"ר + חניות
החל מ-45 מ"ר (מעטפת)

שיווק בלעדי ע"י רשף נכסים: 03-7558800, www.reshef.co.il



חורש את חוצות המפרץ

חדי פדר



על המרכז

שנת הקמה - 1994
 בעלים - 50% אסטרום, 50% האלים עופר
 מנכ"ל - גייס גורש
 מספר עסקים - 92
 שטח - 201,000 מ"ר שמתוכם 55,000 מ"ר בנויים
 דמי שכירות - 80-120 ש"ח למ"ר הנקבצים בהגאס
 אזורי אזוריקום הגנל
 דמי ניהול - 24 ש"ח למ"ר
 פרדיון ממוצע בגניות האוטוט - 1,800 ש"ח למ"ר

עם תמהיל נכון של עסקי מותגים, חנויות עודפים ושיווק פעיל, חיים חורש, מנכ"ל חוצות המפרץ יכול היה לפתוח בית ספר לניהול קניונים. מה יש במרכז המסחרי הגדול בארץ שאין במרכזים אחרים ואיך קשורה אפיית לחמים לכל הסיפור

המבנים בתקציב של עשרות מיליוני שקלים וריכוז אזוריים על פי קטגוריות לצד תוכנית שילוט משמעותית.

"התמהיל החדש גרם לשינוי שהביא לכידול אמיתי. אני יכול לחשוב על לפחות שמונה קניונים רציניים שמשרתים את תושבי האזור, אבל אנחנו לא נמצאים בזירה הזו. אלו הם קניוני אי שמתמקדים בעיקר באופנה, בעוד שבחוצות המפרץ ניתן למצוא חנויות ענק ייעודיות, כמו אייס, אוטו דיפו, אופיס דיפו, ביתילי, או עמינה, לצד חנויות אופנה מהשורה הראשונה, המשווקות לאורך כל חודשי השנה במחירי אוטולט המציעות 50%-70% הנחה. בנוסף, הנגישות האופטימאלית (תחנת רכבת וחמש כניסות מחיפה והקריות) הביאה לכך שגם לשכת התעסוקה ומרכזי השירות של אורנגי, סלקום, מירס ופרטנר בחרו להתמקם כאן."

אז מה יצר את השינוי הגדול במתחם?
 "אני חושב שהקמת האוטולט הוסיפה עניין רב למתחם. מרגע שייעדנו את השטחים לחנויות אוטולט, בתוך חצי שנה נחתמו חוזי שכירות עם 40 מותגים והיום אין בו מטר פנוי להשכרה. בימים אלה אנחנו עובדים על בניית אלפי מטרים נוספים לצורך הרחבה ובכדי לענות על הביקוש."

בעוד שלוש שנים, איך יראה המרכז?
 "עד אז המתחם יהיה מושלם. יהיו בו 80,000 מ"ר בנויים ומגוון רחב של חנויות ושירותים לרווחת כל תושבי הצפון."

השוטף גם מכיוון שאני מבין בתוך זמן קצר את השוכר שיושב מולי, רצונותיו וכוונותיו."

למשל?

"לאחרונה פנה אליי קמעונאי שביקש להתייעץ איתי בעקבות קשיים שנתקל בהם. הגעתי יחד איתו לחנות ומיד זיהיתי את הבעיות. בחלון הראווה הוצגו עדיין בגדי חורף, לא היה שילוט ובחזית הופיעה הסחורה היקרה. הצעתי לו תוכנית חדשה לארגון החנות והסחורה ובתוך חודש הוא הכפיל את המכירות."

מהם האתגרים הניהוליים העומדים בפני מנהל קניון?

"אין ספק שבמרכז מסחרי התמהיל הוא שם המשחק. השנים האחרונות מאופיינות במתן תשומת לב משמעותית יותר לשיווק. אם עד לפני מספר שנים הנושא התפעולי היה בראש מעיניו של כל מנהל קניון, הרי שהיום הניהול נוטה יותר ויותר לצד השיווק והתמהיל. סטנדרט התפעול הגבוה הוטמע זה מכבר בתחום הקניונים וכולם כבר פועלים לפיו. ההבדל היום נעוץ בהכרת הקהל וצרכיו והתאמת התמהיל הנכון אליו."

אתגרים ניהוליים שנדרשת לטפל בהם.

"כשהגעתי, הבעיות נעו סביב שלושה מוקדים: פיזור ונראות המבנים וכן תמהיל המרכז נבנה על תשתית מפעלי תעשייה ישנים ולכן בניגוד לקניונים אחרים עם מסלול וסדר, כאן הבניינים מפוזרים על פני שטח נרחב, עובדה המקשה על ההתמצאות במתחם. בנוסף, הבניינים סבלו מחזות מיושנת. הבעיות הללו נפתרו באמצעות תוכנית אדריכלית לחיפוי ושדרוג

30 שנה בענף הקמעונאות לא הולכות ברגל. יותר מזה, הן מדלגות: מי שעסק במגוון פעילויות קמעונאיות כסוכו, יבואן בדים, מנהל רשתות אופנה (גיסט לוקינג, פולגת), וכסמנכ"ל הפיתוח של לי קופר במשך עשור, עם רזומה של פתיחת 80 חנויות ברשתות לי קופר ובלו בירד ומספר דומה של חנויות בשש מדינות במזרח אירופה, משמש היום כראש המרכז המסחרי הפתוח הגדול בארץ. אבל חיים חורש, מנכ"ל קניון חוצות המפרץ אלוף גם באפיית לחמים בביתו שבכפר אורנים עבור צי נשותיו: אשתו, שלושה בנותיו ושתי נכדותיו. ותאמינו או לא, הוא ניגש למלאכת האפייה בכל רגע פנוי משעות היממה. בקיצור, מנכ"ל ביום, אופה בלילה.

מבנה המרכז משתרע על שטח של 201,000 מ"ר, מתוכם 55,000 מ"ר בנויים ומושכרים, עם תוכנית בנייה ל-30,000 מ"ר נוספים. תוסיפו לשכלול 40 דונם שנרכשו בעקבות חזון של צמיחה והתפתחות, ותקבלו מרכז מצליח עם עתיד מזהיר. בשנתיים האחרונות תחת ניהולו של חורש, המרכז עבר מתיחת פנים שהצעירה אותו ב-20 שנה לפחות. נפגשנו איתו כדי לשמוע את הסיפור המסחרי מאחורי המתחם.

מה מייחד את חוצות המפרץ?

"מעבר לעובדה שמדובר במרכז המסחרי הגדול ביותר, נבנה בו האוטולט המקורה הראשון בארץ שמאכלס את המותגים הנחשקים ביותר. דבר נוסף, ואני רואה את תוצאותיו מדי יום, הוא הניהול שנעשה מתוך ראייה קמעונאית; ניהול מורכב המשלב את עולם הקמעונאות עם עולם הנדל"ן המסחרי. זה תורם לייעול הניהול

.....



עו"ד גיא קולן

מתרשמים

עו"ד גיא קולן

כל יזם חולם יום אחד להפוך את העסק שלו לרשת רחבה. הזכינות, ענף שמתפתח במהירות של סטטוס לשנייה ומגלגל הון בשנה, היא הדרך הנכונה לעשות את זה בגדול. עו"ד גיא קולן מסביר מה עושים לפני שרצים לאתר זכיינים

כזה או אחר ביספר הנחיות לזכייני - המשנה הסדורה והכוללת של הרשת. האתגר הוא, כמובן, הדרך לאכיפתו.

3. עריכת הסכם זכיינות שיהווה חלופה ראויה להיעדר חקיקה: להסכם הזכיינות חלקים תפעוליים נרחבים; לכאורה, הוא נועד להגן על המזכה, למעשה, הוא מגן על קשת רחבה של אינטרסים הנוגעים לעצם קיומה של הרשת. הסכם זכיינות טוב יוצר תיאום ציפיות מלא בין המזכה לזכייני.

4. הקמת פלטפורמת ניהול ותפעול לרשת: ניהול מטה הרשת ועובדיו, זכיינים וספקים. ניהול נכון מצריך כריזמה, תחכום, יושרה והקפדה על פרטים (RETAIL IS DETAIL).

בארץ, בניגוד לארה"ב, בה קיימת רגולציה ענפה בתחום הזכיינות (כך למשל, במדינות רבות בארה"ב ישנה דרישה מקדמית מהמזכה לקבל רישיון לפני תחילת מכירת זיכיונות), אין כל חוק העוסק ישירות בהסדרת הסוגיה ובהבטחת האינטרסים של אותם זכיינים שמניחים בידי המזכה את כספם ועסקם. לכן, כשהאחריות הכלכלית והמוסרית תלויה ברצונו הטוב של המזכה, כמו בישראל, עולה החשיבות של יישום השיטה באופן מקצועי בעזרת אנשי מקצוע מנוסים.

בצעירותי ביקרתי באקדמיה לקצינים ווסט פוינט בארה"ב; יוצא צה"ל מאובק וסחבקי התבונן בהתנשאות מסימת בקדטים הצעירים, על הופעתם המוקפדת, התרגילים המדויקים והמתקנים המצוחצחים. שנים אחר כך, כשירדתי לנבכי שיטת הזכיינות, הבנתי את עוצמתם של האמריקאים בבניית נהלים, כמו גם באכיפתם הנוקשה, תוך הקפדה על הפרטים. מי שרוצה לבנות נושאת מטוסים ולהשיטה באוקיינוס צריך ללכת בדרכם, דרך המלך, אחרת הוא עלול למצוא עצמו משייט בחסקה בין מדוזות במימיו הדלוחים של הים התיכון.

רכישת זיכיון מרשת מוכרת בעלת הצלחה מוכחת היא הדרך המהירה להקנות ליזמים את הידע והסטנדרטים הנחוצים לניהול עסק מצליח. זו גם הדרך הבטוחה להפיכת עסק בודד לרשת גדולה. על-פי שיטת הזכיינות, חברה מזכה מעניקה לזכייני זכות לתקופה מוגבלת, לשימוש בסימני מסחר, מוניטין ושיטות עסקיות, לשם מכירת המוצרים או השירותים של החברה המזכה בטריטוריה ספציפית בהתאם לחוקים ולנהלים.

שיטת הזכיינות מגלגלת כיום מחזור של כטריליון דולר בשנה בארצות הברית וכ-80 מיליארד יורו באירופה. בארה"ב, מולדת שיטת הזכיינות, כ-50% מכלל המכירות הקמעוניות מתבצעות באמצעות עסקי זכיינות. על-פי המרכז לקידום זכיינות, ענף הזכיינות בישראל מתפתח בקצב מהיר ובעשור האחרון גדל ביותר מ-600%.

מהתבוננות בנתונים שהוזכרו, קל להבין מדוע יותר ויותר עסקים עם נוסחת הצלחה בוחרים להתרחב דווקא בדרך זו. אבל, לא לכל עסק יש את הפוטנציאל להפוך לרשת בכלל ולרשת זכיינות בפרט. כאשר גוף מצליח מעוניין לכחון התרחבות רשתית, נדרשת אנליזה מקצועית שתתייחס לגורמים רבים; כלכליים, תפעוליים, משפטיים ועוד. להלן הנקודות המרכזיות אליהן יש לשים לב -

1. ניתוח שיקולים כלכליים: הוצאות הקמת פלטפורמת זכיינות, מטה הרשת וכד'; מוקדי הרווח של המזכה (נוסחת התמלוגים/דמי הזיכיון/דמי הפרסום); היבטי מס רלוונטיים; חלוקת נטל התשלומים בין המזכה לזכייני; עלות הקמת סניף טיפוסי; המחזור הצפוי לזכייני; החזר השקעה צפוי וכו.

2. יצירת אחידות רשתית: מוצר אחיד הניתן לשכפול בקלות; מיתוג ושפה; ספר מותג; שיווק רשת; סיפור מותג; דרכים ליצירת חוויה זהה בכל הסניפים; ובהמשך - איך משמרים אחידות רשתית וכיצד מחזקים מותג? סוגיות אלה מוכרחות לבוא לידי ביטוי באופן

עו"ד גיא קולן

מלווה רשתות זכיינות זכיינים בארץ ובחו"ל; משמש כיועצה המשפטי של רשת ארומה; מנהל פורום זכיינות באתר "משפטי". חומר נוסף אודות תחום הזכיינות ניתן למצוא באתר www.franchise-attorney.co.il

על קצה המזלג עיצוב מסעדות

.....
איתי גדרון

בזמן שמסעדות וברים נפתחים ונסגרים בקצב מסחרר, עיצוב הפנים תפס חשיבות עילית בקרב על הלקוחות. ממה נגזר הרעיון העיצובי ואיך תמקסמו באמצעותו את ההצלחה. המעצב איתי גדרון נידב לנו ממשנתו טיפים למחשבה



פאזל בר, אבן גבירול, תל אביב

סנדביציים וסלטים בהרכבה עצמית

צילום: איתי פוגל

“עיצוב הפנים של העסק מעביר ללקוחות בצורה ויזואלית את הלך הרוח של המקום. עבודתו של המעצב מספרת ללקוח שלכם על העסק, על טיב המוצר ומחירו. כפועל יוצא, עיצוב הפנים הוא למעשה ההבטחה שלכם ללקוח.”

הענף הכי תחרותי אחרי מקצי השחיה באולימפיאדה הוא ענף המסעדות. מסעדות בארץ נפתחות ונסגרות במהירות שרק תופסת תאוצה, בעוד היזמים מנסים למצוא רעיונות חדשים על מנת לבדל את העסק שלהם ממתחרים. ישנן דרכים רבות ליצור בידול לעסק: סגנון מטבח, מנות ייחודיות, צורת הגשה, מחירים, מיקום וכו'. כיזמים, עליכם לדעת, שבסופו של דבר, המוצר העיקרי שנמכר ללקוח הוא החוויה. אין ספק שחלק גדול מהחוויה מורכב מהפרמטרים שצוינו קודם, ובכל זאת, אין זו ערובה לעסק מצליח בתחום המזון. כדי להצליח, צריך לארוז את כל המרכיבים יחד ולהגיש אותם ללקוח בצורה אמינה, יצירתית ועקבית.

עיצוב הפנים של העסק מעביר ללקוחות בצורה ויזואלית את הלך הרוח של המקום. עבודתו של המעצב מספרת ללקוח שלכם על העסק, על טיב המוצר ומחירו. כפועל יוצא, עיצוב הפנים הוא למעשה ההבטחה שלכם ללקוח. עיצוב מוצלח למסעדה משקף נאמנה את המהות שלה ומסעדה טובה תוציא לקוחות מרוצים, בזמן שהחוויה שלהם תואמת את הציפיות.

בתור מעצב פנים, הניסיון לימד אותי כי הדבר החשוב בתחילת כל פרויקט הוא בניית בריף מסודר. הבריף הוא שאלון מפורט שמתאר את החזון, היעדים והמטרות של העסק. הרעיון העיצובי שיגובש בהמשך, ייבנה בהתאם לבריף וישרת אותו. להלן טעימה של מספר שאלות בסיסיות מהבריף על מנת להמחיש כיצד הן מתקשרות להיבט העיצובי:

מהו המוצר? כאמור, חשוב להבליט את ייחודיות המוצר עם דגש על סגנון האוכל, שיבדל את המקום מעסקי מזון אחרים. מעצב הפנים ידאג להבליט את המוצר ויתאים את החוויה הנכונה ללקוחות.

מה בתפריט? מידע מקדים הנוגע לעלות ותמחור המנות, יסייע למעצב לבנות קונספט ויזואלי התואם את רמת המחירים.



Deli, אלנבי, תל אביב

סנדביצ'ייה עם קוקטייל-בר ומועדון

צילום: יונתן הפנר

היכן סמוקס העסק? המיקום הינו גורם משפיע על עיצוב הפנים. מעצב פנים טוב יידע להתאים את עיצוב המסעדה לסביבתה ויכול למנף את האזורים החזקים בה ביחס לנראות אל הרחוב או הקניון.

מי קהל היעד? מתחו קווים לדמותו של הלקוח הפוטנציאלי: טווח הגילאים של קהל הלקוחות, מצב סוציאקונומי, האם הם מגיעים לבד, עם המשפחה או עם כל החברים למסיבת יום הולדת. אפשר להתמקד במספר סוגים של קהלים, אבל חשוב לקחת את זה בחשבון בשלב תכנון המסעדה.

מהו התקציב? כמה כסף תרצה להשקיע בשיפוץ? אין סיבה לשלם כסף למעצב שיתכנן לך מקום מדהים, אם בסוף התהליך תגלה שהעלות גבוהה ממה שתכננת להוציא. ידוע שתקציב הוא נושא רגיש, אבל חובה להעלות אותו מול המעצב למען תיאום ציפיות. המעצב יידע לנצל את התקציב בצורה הנכונה ביותר, ויפרוס אותו לפי סדר העדיפויות המתאים לפרויקט.

טיפ אחרון: כבר בשלביה הראשונים של הקמת המסעדה, פנו לשניים או שלושה מעצבים וקבעו איתם פגישה. ספרו להם מה אתם מתכננים לפתוח ושקלו את חוות דעתם.

מיהם המתחרים? כאמור, השוק מוצף מתחרים. לעיתים המוצר שלהם שונה משלכם, אבל זה לא אומר שלא תתמודדו על אותו לקוח שמתלבט איפה לאכול את ארוחת הצהריים שלו. עיצוב נכון ועדכני יבליט את העסק וימשוך לקוחות פוטנציאליים.

מהו החזון? היכן אתה רואה את העסק בעתיד? האם אתה מתכנן להפוך לרשת? במידה וכן, המעצב שלך ישים דגש בתכנון אלמנטים שיוכלו לשכפל את עצמם בשאר הרשת, וכך ידאג לשמור על זהות העסק ויבטיח ללקוחות שהם אכן בחרו במקום הנכון.





איתי גדרון

מעצב פנים ובעל סטודיו מצליח לעיצוב פנים ותכנון חללים מסחריים וקמעונאים. עומד מאחורי העיצוב של חלק ממקומות הבילוי המובילים בתל אביב. בעל תואר ראשון בעיצוב פנים, B.design המכללה למנהל וכיום מכהן בחבר בסגל האקדמי של החוג לעיצוב פנים במכללה למנהל.



משרדים להשכרה בפרימיום סנטר חולון | האוטלט החדש של גוש דן



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

CHAMPION TOWER



האלופים

.....
חדי פדר

סמוך לקניון איילון ורמזור אחד מכביש גהה על ציר אם המושבות, נבנה בניין חדש בן 42 קומות. הקונספט: פרויקט יוקרה ובניה ירוקה. היזמים: קבוצת אלייד וקבוצת מגדל. התוצאה: מגדל צימפיון. כל כך 2013

על שמונה וחצי דונם של קרקע פרטית, בלב ליבו של מרכז הארץ, מקימה בימים אלה קבוצת אלייד בשיתוף עם קבוצת מגדל, את ה- CHAMPION TOWER. הבניין היוקרתי תוכנן על ידי האדריכלים "סקי-מור-סיוון אדריכלים ומתכנני ערים" ובו נבנים 100,000 מ"ר, הפרוסים על פני 42 קומות משרדים ומסחר וכ- 1,000 מקומות חניה בשמונה מפלסים.



הבניין ממוקם במרכז העסקים BBC שעל גבול בני ברק-ר"ג-ת"א, בסמיכות לקניון איילון ולצירי תנועה ראשיים, והוא צפוי לייבא את סטנדרט הבנייה והגימור הגבוהים בשוק לאזור. הבניין מיועד כולו להשכרה והאכלוס צפוי להתחיל בעוד כשנה. הקווים המנחים את בניית המגדל, משלב התכנון ועד לשלב האכלוס, הם בנייה ירוקה, יעילות תפקודית ויוקרה.

ירוק מבפנים, ירוק מבחוץ

המגדל תוכנן לעמוד בסטנדרטים הגבוהים של בניה ירוקה וחסכון באנרגיה, כאשר הבניין זוכה לניקוד גבוה במסגרת דרישות התקן הישראלי. במסגרת הבנייה נעשה שימוש בחומרים אקולוגיים; הקירות החיצוניים מבודדים והותקנו מערכות מיזוג וסינון קרינה, לחסכון מקסימאלי בצריכת החשמל והמים. גם במסגרת פיתוח החוץ של הבניין יושם דגש על ההיבט הירוק ובין היתר יותקנו במסגרתו בריכות אקולוגיות. בנוסף, לשם עידוד השימוש בתחבורה אקולוגית ובכדי לספק מענה לציבור רוכבי האופניים, הוקדש מתחם מיוחד ובו לוקרים, מקלחות, מלתחות וחנייה שמורה ומבוקרת לדו-אופן.

יוקרה להמונים

בראש ובראשונה יוקרת המגדל מתבטאת בסטנדרט הבנייה והגימור המתוכנן לרמה הגבוהה ביותר. השוכרים יוכלו ליהנות בין היתר מקירות מסך מבודדים עם זכוכית LOW E, מרפסות קומתיות, מעליות חכמות ומהירות ולובי מרשים בעל תקרה גבוהה בעיצובה של ליאורה ניב- פרומצינקו. לבסיס זה יש להוסיף את צביון האכלוס המיועד. שטחי המסחר (6,000 מ"ר) יורכבו מאולמות תצוגה יוקרתיים של מותגים מהשורה הראשונה, דוגמת פולקסווגן, אאודי וסקודה ועל גג השטח המסחרי שבחלקו התחתון של הבניין, בשטח של כ- 2 דונם, תוקם גינה מוצלת ולצידה בית קפה (300 מ"ר) וחדר כושר (400 מ"ר) של מותגים מוכרים.



על היזם - קבוצת אלייד

קבוצת אלייד, מקבוצת ההחזקות הגדולות והוותיקות בישראל, פועלת בארץ ובעולם כבר למעלה מ-40 שנה. נדבך מרכזי בעסקי הקבוצה הוא פעילות הנדל"ן המרכזת ייזום, פיתוח וניהול של בנייני משרדים, מרכזי מסחר ופארקי תעשייה בכל רחבי המדינה. זרוע ההחזקות של הקבוצה מרכזת פעילות בחברות הבת שלה דוגמת: צימפיון מוטורס - יבואנית פולקסווגן, אאוטי, סיאט וסקודה לישראל; אמקול - יבואנית ציוד מכני הנדסי, ציוד שינוע וציוד לתעשייה; ניופאן - יבואנית ומפיצה של מוצרי אלקטרוניקה וחשמל ביתיים; מיניליין - יבואנית ומפיצה של סמסונג ואלקטרו לוקס; אשטרום - קונצרן הבניה הפרטי המוביל בישראל, אוטודיל, מנהרות הכרמל ועוד. לצד פעילותה העסקית הענפה, מנהלת אלייד את פעילות קרן אהרון ומרים גוטוויטר, התורמת אלפי מלגות ומענקי מחקר לסטודנטים. כמו כן, תורמת הקרן לבתי חולים, מוסדות ציבור, מוזיאונים ומוסדות תרבות.

על השותף קבוצת מגדל

מגדל הינה קבוצת הביטוח והפיננסים המובילה בישראל. מערך ההשקעות של הקבוצה הוא הגדול מסוגו בענף הביטוח והפיננסים במדינה כשסך הנכסים וההשקעות המנוהלים בקבוצה מגיע לכדי 135 מיליארד שקלים. מגדל מחזיקה באופן ישיר בנדל"ן בהיקף שווי של למעלה מחמישה מיליארד שקלים, והיא נמנית עם החברות הגדולות בשוק הנדל"ן המניב בישראל. תיק הנדל"ן של מגדל כולל נכסים בהיקף שטחים של מאות אלפי מ"ר ושיעור התפוסה שלו הוא מהגבוהים ביותר הקיימים כיום בארץ.

תעודת זהות

שטח: 8.5 דונם

בנוי: 100,000 מ"ר

שטח קומה: 1600 מ"ר

יחס ברוטו-נטו: 23%-26%

מיקום: צומת הרחובות ששת הימים ומבצע קדש

חנייה: שמונה מפלטי חנייה בכניין ובנוסף, בחניונים ציבוריים סמוכים ללא תשלום

מעליות: 10 מעליות מהלובי לקומות המחולקות לאזורי יעד. ארבע מעליות מהחניון ללובי הבניין. מעלית משא ישירה מהחניון ועד לגג הבניין, שאינה מופנית ללובי הקומות

נגישות: מרחק רמזור מכביש גהה (4), בסמיכות לקווי אוטובוסים ולתחנת הרכבת. בקרוב צפוי להיפתח ציר מחבר לרחוב זיבוטינסקי ובעתיד תחנת הרכבת הקלה של הקו הצהוב שתוכננת להיבנות מול לובי המגדל

מחירים: 55-85 ש"ח למ"ר

דמי ניהול: 15 ש"ח למ"ר. תשלום עבור חשמל הציילרים יחושב על פי מונה אנרגיה של השימוש האמיתי בפועל

מימון לביצוע עבודות גמר: 2000 ש"ח למ"ר

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

הרפתקה מקצועית

חד' פדר

החלוץ

דוד דגן (62), חי בזוגיות, אב לשתי בנות וסב לשבעה נכדים, זכין רשף נכסים פרדס חנה-כרכור, גר בקיסריה.

לאחר שהקים עם האישה שאיתו רשת גני ילדים מצליחה, דוד דגן חזר לאהבה הישנה שלו: הנדל"ן. בכל דבר שעשה נתן דגן את הנשמה וראה ברכה בעמלו.

דוד, ספר מההתחלה.

"התחלתי את דרכי בהקמת קיבוץ כרם שלום שבנגב. לאחר 10 שנים בהן חייתי בדרום וטיפחתי את אהבתי לטבע ולעבודת האדמה, החלטתי לחזור למרכז וניהלתי את המרכז לחקר מדעים של ממשלת צרפת. בהמשך, לקחתי חלק בשיקום מחנה המעפילים בעתלית, פתיחתו המחודשת והפעלתו. בתחילת שנות ה-90 התחלתי לעבוד

בשיווק יחידות של קלאב הוטל וב-97 עזבנו זוגתי ואני את קלאב הוטל ועברנו לבית שבנינו ביישוב קציר. חיפשנו גן ילדים לתאומים שלנו ולא מצאנו. כמי שבא ממשפחה של אנשי חינוך וכיזמים באופייני, החלטנו להקים גן ילדים בקיבוץ עין שמר".

"לאחר ההקמה היה לי זמן פנוי והחלטתי להיענות לבקשתו של חבר, שהיה אז זכין של רשת תיווך גדולה בבנימינה והצטרפתי לצוות הסוכנים שלו. אהבתי מאוד את המקצוע, אבל הצמיחה שלנו בעסקי הגנים הצריכה יותר ויותר שעות ונאלצתי לעזוב כדי לפתח את עסק הגנים "גן-עדן". היום יש לנו רשת של 15 גני ילדים בקיבוץ משמרות ובקיבוץ עינת. לפני כשנתיים, זוגתי ואני החלטנו לחזור לתחום הנדל"ן ופתחנו את סניף רשף נכסים בפרדס-חנה, כרכור והסביבה".

מעניין, למה נדל"ן?

"החיבור הראשוני שלנו לנדל"ן החל בעבודתנו המשותפת בקלאב הוטל. ההחלטה לקחת זכין נולדה משילוב של אהבה לנדל"ן ורוח יזמית שמאפיינת אותנו. חיפשנו אפיקים נוספים להתפתחות ומצאנו שמבחינה עסקית מדובר בהזדמנות אטרקטיבית, כיוון שכך נוכל להישף ליזמות ובמקביל להקים עסק שנושא ערך ומוניטין, אליו נוכל להוסיף שותפים עם הזמן ואותו גם נוכל למכור בעתיד. הרעיון קסם לנו".

ואיך התגלגלת לרשף?

"כשהתחלנו לחשוב על זכין, שיתפנו את רואה החשבון שלנו. הסתבר שהוא גם רואה החשבון של זכין רשף נכסים בעיר חיפה. הוא חיבר בינינו ומשם הדברים התגלגלו מהר לכיוון רכישת הזכין. במשרד שלנו שממוקם בקיבוץ משמרות, יש שישה סוכני נדל"ן ואנחנו רק הולכים וגדלים עם הזמן".

למה אתה חושב שהצלחת?

"אני מאמין שההצלחה שלנו הגיעה בראש ובראשונה מתוך היצמדות בלתי מתפשרת לעקרונות של יושר, הגינות ושקיפות, שעליהם אנחנו לא מסכימים לוותר. אנחנו מקפידים לא לסגת מהערכים הללו אף פעם, גם במסגרת הסניף של רשף נכסים וגם במסגרת גני הילדים. ההורים והלקוחות שלנו בכלל, תמיד יודעים מה אנחנו נותנים והגדרת הציפיות מאוד ברורה".



איזה סין מנהל אתה?

"באופן אישי, אני חושב שאני מנהל רך, שאוהב ומכבד אנשים. אנחנו דואגים לשתף את כל הסוכנים והעובדים שלנו בכל מה שקורה ומנהלים את הסניף באווירה משפחתית. ההתייחסות לעובדים נעשית לעולם בגובה העיניים ומתוך התנהלות שוויונית מלאה. אנחנו עובדים בצמוד לסוכנים שלנו ולא דורשים מהם משהו שאנחנו לא דורשים מעצמנו. מלבד זאת, אנחנו זמינים בכל יום ושעה והדלתות שלנו תמיד פתוחות. בעצם, בפתח המשרדים שלי אין בכלל דלת וכל אחד יכול להיכנס בכל רגע ולמצוא אוזן קשבת".

עם שתי קריירות ענפות, מתי מורידים הילוך?

"תראי, כשהייתי בן 50 אמרתי שבגיל 55 אצא לפנסיה, כשהגעתי לגיל 55 אמרתי שבגיל 60 אצא לפנסיה וחוזר חלילה. היום אני בן 62 ומוכן להוריד הילוך, אבל הדינאמיקה של העבודה היא כזו שאין יום ואין לילה, יש אקשן בלתי פוסק. אני רק יודע שאני אוהב מאוד לבוא למשרד בכוקר, אוהב את האנשים ואת חיי החברה. שמח שחזרתי שוב לעסקי הנדל"ן וקצת מצטער שעזבתי את התחום לפני כעשור".

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

"רשף נכסים" סניף פרדס חנה - כרכור - בנימינה, קיבוץ משמרות
טלפון: 04-6377773, פקס: 153-4-6379637, דואר אלקטרוני: a.s.d.nadlan@gmail.com

צריך כמויות של רצון, זמן ולא מעט כישרון כדי למנף קריירה שנייה ולתחזק אותה. אורלי מנשר ודוד דגן אולי לא מכרו את הפרארי ועברו לגור על הר, אבל הם עשו את השינוי שלהם והפכו לזכיינים ברשף נכסים

המקצוענית

אורלי מנשר (46), נשואה + 3, זכיינית רשף נכסים כבר סבא והוד-השרון, גרה בהוד השרון.

מי שפוגש את אורלי לא יכול להישאר אדיש אליה. מדובר באשה חזקה ודומיננטית שמכירה בערך עצמה ועדיין, ממיסה לבבות עם כל חיוך. והיא מחייכת הרבה. אבל זו לא הסיבה היחידה לכך שהסוכנים שלה הולכים אחריה בעיניים עצומות.

אורלי, ספרי מההתחלה.

"התחלתי את דרכי בקבוצת שוק. בהתחלה כסוכנת מודעות שטח וסופר-ויזרית במחלקת המסחר ובהמשך ניהלתי את העיתונים 'מלבסי' ו'צומת השרון'."

מה גרם לך לשנות כיוון?

"בשנת 2003, בעקבות פטירתה של אמי ולידת בתי השלישית, החלטתי לפרוש מהתחום. העיסוק בתקשורת מאוד תובעני; עבודה סביב השעון ואין שבתות וחגים. הילדים הגדולים שלי גדלו עם מטפלת וכמעט ולא הרגישו נוכחות של אימא בבית. בגיל 37 מצאתי את עצמי לראשונה חווה את האמהות. העניין הוא שאני לא באמת יכולה לשקוט על השמרים. כמי שמאמינה בשיטת הזכיינות כחלק ממערך גדול ומוביל, שמעניק גב ומוניטין, פניתי למט"י ודרכם יצרתי קשר עם רשת אינגליש קייק."

"קיבלתי זיכיון לחנות בקניון פתח-תקווה, עיר הולדתי, ובמהרה הפכתי את הקונדיטוריה לבית קפה עם מקומות ישיבה. שוב מצאתי את עצמי באותו לופ שממנו ברחתי; עובדת 24/7, כלי רגע דל".

ההלופ נמשך?

"חיפשתי לעשות משהו קטן בשביל הנפש, מתון יותר ושישלב תרומה לקהילה. החיפוש הוביל להחלטה להרים אירוע התרמה לעמותת אל"יע - ארגון למען ילדים עיוורים. בתום האירוע המוצלח, פניתי סופסוף לעיסוק מקצועי בחיידק שליווה אותי עשרות שנים - הנדליין."

למה נדליין?

"מאז ומתמיד הייתי הנדלייסטית של כולם; שכנים, חברים ומשפחה. אף אחד לא קנה או מכר דירה מבלי שהמלצתי, או ניהלתי

את המשא ומתן. כולם פנו אליי בכל הנוגע לתחום, גם כי אני יודעת לזהות פוטנציאל נדלייני ועשיתי עסקאות טובות בעבר וגם מפני שאני אשפית ביחסי אנוש."

איך הגעת לרשף?

"בתחילת דרכי בנדליין עבדתי בהיקף מאוד מצומצם, בעיקר בהוד השרון. מהר מאוד הבנתי שאני לא יודעת לעשות דברים בקטן, ביררתי ומצאתי שיש סניף לא פעיל של החברה בכפר-סבא והחלטתי למנף אותו. שינתי את מיקום הסניף, קלטתי צוות עובדים ויצאנו לדרך. היום בסניף שלי עובדים שבעה סוכנים ותיקים, וקצב הגדילה רק מתגבר. כמנהלת אני משמשת מנטורית עבור הסוכנים שלי. אני לא עובדת על נכסים משלי, אלא מנהלת את המשא ומתן של כל עסקה ודואגת ללוות את הסוכנים להצלחה."

אז איזו מנהלת את?

"מקצועית, מציבה יעדים ודואגת לעמוד בהם. מכל פחם יודעת לעשות זהב. אני תמיד הולכת עם הלקוחות שלי, לא מולם או נגדם, מחפשת את האינטרס המשותף וההדדי. העבודה עם הסוכנים שלי נעשית בתקשורת ובשקיפות מלאה. בכלל, שיתוף פעולה זה המוטיב החוזר במשרד. מידי יום אני מקיימת פגישות עבודה עם כל אחד מהסוכנים, מתעדכנת ומכוונת; אנחנו חושבים יחד איך לקדם עסקאות ומזהים צרכים וזמינות של לקוחות. מאוד חשוב לי למקד את העובדים שלי ליעילות בזמן ובתפוקה, לדעת לא לירות סתם, אלא לכוון למטרה ולקלוע. בינינו, הסוכנים הם כמו הילדים שלי, אפילו שחלקם מבוגרים ממני."

מהלך שינוי הקריירה עשה לך רק טוב.

"אני חושבת שאני כמו יין, משתבחת עם השנים. הזכיינות אפשרה לי להגיע בדיוק למה שרציתי: לשלב בין עצמאות לאימהות. אני חושבת שמדובר במקצוע אידיאלי כי אין שעות מוגדרות, יש המון דינאמיקה עם אנשים ואפשר לעשות הרבה כסף. התפקיד מעשיר את העולם המקצועי והאישי שלי בכל רגע."



"רשף נכסים" סניף כפר סבא והוד השרון, ויצמן 42, כפר-סבא (בית יתיר) טלפון: 09-7400036, פקס: 09-7400037, דואר אלקטרוני: orly87@walla.co.il

הצלחת? חקרת

ענת מילנר כהן



ענת מילנר כהן

צילום: טל מילנר

מה זה בכלל "חקר הצלחות" ולמה כדאי להסתכל להצלחה בעיניים לצד ניתוח הכשלים. ענת מילנר כהן, אושיה בתחום, מסבירה למה עדיף להתקדם עם מה שיש

מהארגון, ככל שהם עובדים דרך החוזקות. את ההנחות האלה ניתן ליישם הן ברמת הפרט והן ברמה הארגונית בדרך הבאה:

1. זיהוי סט החוזקות של העובד, כמו גם סט החוזקות של הארגון וניהול השימוש המושכל בהן, גם לטובת החלקים החסרים בתפקוד. זאת במקום עיסוק ב"יבוא" ובהטמעת מרכיבים חיצוניים.
2. גיוס, מיון וקידום - מבוססי חוזקות.
3. תגמול מבוסס חוזקות, לצד תגמול מבוסס ביצועים (למעשה, ייצור רמה אחרת של סיפוק פנימי וחיצוני).
4. בניית תהליכים ארגוניים המאפשרים שימוש מושכל של החוזקות הללו, דווקא בנקודות הכשל.

צעד כזה ייצור מחויבות גבוהה יותר של העובדים לארגון, ויביא סיפוק לכל הנוגעים בדבר. המסקנה הראויה להילקח מהדברים הללו אינה להימנע מחקר הכשלים בארגון. חשוב לחקור ולהעמיק בהם, כדי להכין את מקורם ומהותם. בד בבד, יש לשלב כלי ניהולי נוסף של חקר ההצלחות וליהנות מהפירות הניהוליים המתאפשרים דרכו.

את התהליך ניתן לקיים בצורה עצמאית, אך מומלץ להשתמש באנשי מקצוע מומחים בתחום חקר ההצלחות.

ענת מילנר כהן

מרצה לניהול באוניברסיטת ת"א, מלווה מנהלים בארגונים, מפתחת תכניות הדרכה למנהלים, מאמנת אישית, מייסדת ומרכזת אקדמית של מסלול הכשרת המאמנים ב"גומא".
milner2@netvision.net.il

מקדמי ההצלחה הם גורמים חיצוניים החגים סביב; המנהל, הצוות, המחלקה והארגון, ומעצימים בעצם קיומם את אפשרות ההצלחה. גורמים כאלה יכולים להיות: תקציב, מוניטין, יחסי אמון בין הלקוח לארגון, סגנון ניהולי מאפשר, אוטונומיה וכו'. כאן בדיוק טמון ההבדל בין הגישה הניהולית הקלאסית לבין הגישה הנוכחית. חקר הכשלים יוביל לרשימת גורמים הנדרשים לביצוע השיפור המיוחל: מה צריך לעשות, לתקן, או לשנות, מה חסר לנו ולמה אנחנו זקוקים - זוהי רשימה "מיובאת". חיצונית. היא דורשת תהליכי שינוי ארגוני הן ברמת הפרט והן ברמה המערכתית.

חקר ההצלחות מייצר רשימה דומה, אלא שזו מכילה מרכיבים הקיימים כבר בארגון ובעובדיו. חוזקות ומקדמי הצלחה באים לידי ביטוי בתהליכים ארגוניים שונים, בתחומי הפיתוח, הייצור, השיווק והמכירות, ניהול העובדים וכו'. זו אינה רשימה "חיצונית" של "מה צריך כדי להתקדם", אלא רשימה "פנימית" של "מה יש לנו ומייצר עבורנו את ההצלחות הקיימות". אז מה עושים עם הרשימה וכיצד אפשר לגייס אותה לטובת ההתמודדות עם נקודות הקושי בתפקוד העובדים והמנהלים?

מכון גאלופ ניהל במשך שנים "מחקר חוזקות" רחב היקף בקרב ארגונים בעולם (198,000 עובדים, 7939 חטיבות עסקיות ב-36 חברות) ומניח את המסקנות הבאות:

- א. סט החוזקות של אדם הוא ייחודי לו.
- ב. מרחב הצמיחה הגדול ביותר של האדם מצוי בתחום החוזקות הגדולות ביותר שלו.
- ג. אנשים מרגישים טוב ומראים רמה גבוהה יותר של מחויבות ושיעור רצון

באופן טבעי, כשעולה הצורך בשיפור אנחנו פונים לחקר הכשלים, ופחות יודעים איך לחקור נכון הצלחות. ניהלתם עסקה שכשלה? בואו נבדוק מה גרם לזה, מי מעורב בכך, איך אפשר היה לעשות אחרת - ונתקו. ניהלתם עסקה שהצליחה? נכיר, נוקיר ונתגמל. לפי הגישה הרווחת, אנשים לומדים בעיקר מכישלונות. אבל בשורה התחתונה, מחקרים מראים כי למרות הרצון והמאמצים, במבחן הזמן גישה זו אינה עובדת.

בשני העשורים האחרונים התפתחה תפיסה ניהולית נוספת, לפיה הלמידה המשמעותית לשיפור הנדרש, צומחת דווקא מתוך חקר ההצלחות; ה-100 במתמטיקה, העמידה ביעדים, סגירת העסקה המוצלחת, או הפרזנטציה המדהימה - אלו בדיוק המקומות להתבונן בהם.

אז מה יש לחקור בהצלחה? ואיך היא יכולה לעזור לארגון להתמודד דווקא עם הכשלים? ההצלחה טומנת בחובה שתי סדרות משמעותיות ועקרונות של נתונים: חוזקות ומקדמי הצלחה.

החוזקות הן נקודות העוצמה הפנימיות: של המנהל, הצוות, המוצר, המחלקה, האסטרטגיה והארגון. קל יותר להתקדם כשאתם משתמש במה שיש בו ורותם אותו לטובת הקושי. ניתן לפתח מודעות לא רק לקיומן של החוזקות הללו ולהגברת השימוש המושכל בהן כדי להעצים ולמנף את ההצלחות, אלא גם להשתמש בהן ככלי יעיל ובטוח להתמודדות, דווקא במקומות בהם המנהל / איש המכירות / איש השירות וכו' מתקשה בהם.

לכל בית יש מספר

שניקה שקד

איך מספר הבית ישפיע על החיים שלכם? לפי תורת המספרים לכל מספר יש חשיבות ואיכות משלו, אבל אין מספר טוב או רע. הנומרוLOGית שניקה שקד ממליצה לזוגות צעירים לבחור בית שמספרו 6 ולאלה שעובדים מהבית, הספרה 8 תעלה את המניות. נא לשלוף מחשבונים

בשעה טובה החלטתם לקנות בית. דאגתם לבחון בקפידה את הסביבה, הקרבה למרכזי קניות ואת טיב החינוך. אבל יש בדיקה חשובה נוספת שלא כולנו מודעים אליה: מספר הבית אותו מעוניינים לרכוש.

מה זה אומר?

על פי הנומרוLOGיה (תורת המספרים; נומר - מספר, לוגיה - תורה) לספרות ולמספרים יש משמעות נוספת מעבר לייצוג המתמטי שלהם; הם מייצגים סמלים ומהויות ולכן, יש להם השפעה על החיים שלנו גם מבחינה אנרגטית. למעשה, כשאנחנו בוחרים לגור בבית מסוים, אנחנו בוחרים גם תדר אנרגטי, או מהות שאינה חומרית שמשפיעה על הבית ועל הדיירים המתגוררים בו. לעיתים, כשאנחנו נכנסים לבתים של אחרים, אפשר מיד לחוש את האווירה המאפיינת את הבית; יש בתים שמרגישים בהם לא בנוח, האוויר דחוס, משהו סוגר עלינו ואנחנו רוצים לעזוב במהרה. לעומת זאת, ישנם בתים בהם הנינוחות, הזרימה וההנאה שולטות ואנחנו עשויים למצוא את עצמנו פשוט ממוגנטים.

ידוע שלאנשים, לרהיטים ולכמות האור והאוויר יש השפעה מכרעת על האווירה הכללית, אך לא רק: גם למספר הבית או הדירה יש תפקיד בעיצוב האווירה המיוחדת אותו, שהרי לכל ספרה השפעה ואיכות משלה. אם נבין את המשמעות ואת הפוטנציאל הטמון בכל מספר, נוכל להפיק ממנו את המרב ולשפר את איכות החיים בבית או בדירה שעל דלתה מתנוסס המספר. למרות שההשפעה של מספר הדירה היא הקובעת, כדאי גם לקחת בחשבון את מספר הבניין.

איך מחשבים?

כדי לחשב ולבדוק איזה מספר "שולט" בביתכם, יש לבדוק, כאמור, את מספר הבניין ומספר הדירה. מספרים דו-ספרתיים ותלת-ספרתיים מצמצמים לספרה אחת בעזרת פעולת חישוב פשוטה של סכימת כל הספרות המרכיבות את המספר. למשל, את המספר 35 מצמצמים לספרה 8, כאשר החישוב הוא: $3+5=8$.

מה המשמעות?

בית שמספרו 1: הספרה אחת מסמלת התחלות חדשות ואינדיבידואל. הבית יתאים לאנשים שנמצאים בתקופת שינוי, ובכלל לאנשים עצמאיים.
בית שמספרו 2: הספרה שתיים מייצגת רגישות ועיסוק ברגשות. בית נעים ונוח, והאווירה השורה בו היא לרוב חמימה ומשפחתית.

בית שמספרו 3: הספרה שלוש מייצגת תזזיתיות ורוח חיים - בית שכל הזמן חלים בו שינויים ושורה בו אוירה טובה וממוזלת. לרוב, יהיה זה בית פתוח, מואר ומאורר.

בית שמספרו 4: הספרה ארבע מסמלת יציבות ומשפחתיות, לכן בבית זה יש אפשרות להתגורר לאורך זמן רב. בית שיכול להעניק פרטיות ושקט.

בית שמספרו 5: הספרה חמש מביאה משב רוח רענן, משהו תוסס ומלא חיים, חדשנות ותנועה. בבית מספר חמש תהיה נטייה לתזוזה ותחלופה.

בית שמספרו 6: הספרה שש מייצגת אסתטיקה ויופי. בדרך כלל יהיה זה בית יפה, מקושט, שיש בו חפצי נוי רבים, מראהו החיצוני מוקפד והאווירה בו נעימה ומשפחתית. מספר דירה המומלץ לזוגות צעירים שרוצים להקים משפחה.

בית שמספרו 7:

הספרה שבע מסמלת רגיעה וחיבור למדיטציה; טובה לאמנים הזקוקים להשראה. מבחינה ויזואלית הבית יכול להיות מתעתע כי "מה שרואים מבחוץ לא רואים מבפנים", למשל, בית שנראה מוזנח מבחוץ, ומבפנים הוא מושקע ומטופח ולהפך.

בית שמספרו 8: הספרה שמונה מסמלת סדר, ניהול, ארגון והקפדה על הפרטים הקטנים. נכס טוב למסחר, סטודיו או קליניקה.

בית שמספרו 9: הספרה תשע מייצגת דינמיות ואת אנרגיית החיים. בית שיש בו נטייה לתנועה מתמדת; אורות דולקים, אנשים ערים, ויש בו אווירה של מרץ, חיים ועשייה.

מניסיוני, מקום המגורים משקף בחירה אישית ומשפיע על הרגשת הדיירים. לתדרים המספריים השונים יש חלק בחיינו האישיים והמקצועיים. ישנם תדרים שיטפחו את האווירה הביתית והמשפחתית, ותדרים שמתאימים יותר לאלו שעובדים מהבית. לכן, בעת רכישת הבית, נסו לקחת בחשבון גם את מספרו, כי מי יודע, מקסימום תתאהבו.

שניקה שקד, נומרולוגית בכירה

מלווה קבוצות ויחידים להתפתחות אישית ורוחנית.
mail@shanika.co.il
www.shanika.co.il

לרגל הגיליון הראשון ביקשנו מהמעצבת סיוון רגיואן ליצור עבורנו מערכות לבוש שמייצגות את הסוכנים שלנו. סיוון הרכיבה עבורנו לוקים בעלי סגנון נקי ומכובד ויחד עם זאת, שיקי וטרנדי.
התוצאה לפניכם

ביגוד: סיוון רגיואן ; צילום: דודי ברכיה ; איפור: יוספה גרטי ; אקססוריז: עדי שדה



חן דיין, סוכנת מחלקה עסקית - **רשף נכסים**,
 בלוק שמתאים לפגישות מחוץ למשרד;
 שמלה מכופתרת בצבע אפרסק גלידה -
 מצבעי הפסטל של קיץ 2012



ירון פורת, סוכן מחלקה עסקית - **רשף נכסים**,
 לובש חולצה מכופתרת בצבע תכלת עם
 משבצות, בשילוב מכנס מחוייט שחור.
 מראה רשמי וייצוגי ועדיין, קליל ויומיומי



איציק ורסנו, סוכן **ברשף נכסים**
 חיפה, בלוק מחוייט, אך עם זאת,
 עדכני וצבעוני; חולצה מכופתרת
 בצבע סגלגל ומכנס כסוף



רות גורביץ', סוכנת **ברשף נכסים** תל אביב,
 במראה עסקי מחוייט בשילוב זיקט שחור
 עם שרוולים טפוחים, גופייה קייצית
 וטרנדית ומכנס אלגנט
 בצבע שחור



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,
ניהול עצמי

תאריך פתיחה: 6.11.2012

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

רשף נכסים

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



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