

מגזין הבית של דיירי הסביונים

א"אפריקה ישראל מגורים

האאיום



חדשות לב הסביונים | גיליון 3 | ינואר 2010

פתח תקווה לב הסביונים

2

פנטהאוז זה חלום?
החלום מתקרב!

3

Win-Win ישראל:
משדרגים בפרויקט

4

ההשקעה משתלמת.
דירה כנכס מניב



הפנטהאוזים. הבדל של יום ולילה



זה לא "סט" צילומים ולא תפאורה של סרט מדע בדיוני: כך נראה הנוף לעת ערב מאחד הפנטהאוזים שבבניין "ספיר" בלב הסביונים. תשאלו את מי שגר בפנטהאוז ותשמעו שמדובר בהבדל של יום ולילה, ולא רק בגלל הנוף המרהיב, המשתנה בין שעות האור והחשיכה. השקט, האוויר, המרחב הפנימי, התחושה של "גבוה מעל העיר" - אפשר להבין שאיכות החיים פשוט בשמים. מה שמעניין הוא, שהמחירים עדיין על הקרקע. תקראו טוב: מחירו

של פנטהאוז בלב הסביונים, בסטנדרט גבוה ובמפרט משודרג, נמוך בכמיליון שקל (!) מפנטהאוז מקביל בקרית אונו, למשל, שלא לדבר על תל אביב. תגידו שזה לא הבדל של יום ולילה... בבנייני "קשת" ו"מתן" בלב הסביונים נותרו פנטהאוזים אחרונים של 5 ו-6 חדרים, חלקם לכניסה בעוד פחות משנה ובמחירים (עדיין) מפתיעים - הזדמנות אמיתית לעלות לקומה חדשה באיכות המגורים שלכם.



איכות חיים אמיתית בשכונה שקטה ומרכזית, נוח לפארק פנימי עם אגם יפהפה, חוויה חברתית, "גאוות יחידה" - אלו הם רק חלק מהמאפיינים של לב הסביונים. בתוך פחות משנה גם אתם יכולים להיות חלק מהצלחה של אחת משכונות המגורים היותר מבוקשות בגוש דן. בבניין "קשת" (אכלוס לקראת סוף השנה) נותרו דירות אחרונות בנות 4 ו-5 חדרים ומספר מצומצם של מיני-פנטהאוזים ופנטהאוזים. במשרד המכירות נוספים והצעות מיוחדות 'בארבע עיניים'.

דוגמה טובה לחיים טובים



את הדירה לדוגמה החדשה בלב הסביונים צריך פשוט לבוא ולראות - הזדמנות פז להתרשם מהטרנדים האחרונים בעיצוב הפנים. את הביקור מומלץ לתאם טלפונית מול המשרד - כי זמנכם יקר לנו!

כמה דירות אפשר למכור בשבוע?

אל תהמרו על כך - בלב הסביונים, מסתבר, יכולות להימכר גם 30 דירות בשבוע אחד. זה בדיוק מה שקרה בשבוע המכירה המוקדמת (PreSale) שנערך באוגוסט האחרון עם השקתו של בניין "מתן" החדש. כשליש מ-80 הדירות שבבניין נמכרו בימי השיווק הראשונים, שנפתחו בהפינג בוקר-שישי להורים וילידים בשטח משרד המכירות. שיא המכירות היומי של הפרויקט נשבר, כאשר במהלך אותו בוקר נמכרו 17 דירות - רובן בבנייני "מתן" ו"ניצן", הנבנים ממש מול הפארק המרכזי של לב הסביונים, ומיעוטן בבניין "קשת" שהמכירה בו כמעט והסתיימה ואכלוסו צפוי לאוקטובר 2010.

מהמושבה הראשונה לשכונה מספר 1

פתח תקווה היא כיום העיר המבוקשת ביותר בישראל לקניית דירה. במחצית הראשונה של 2009 נמכרו בה 871 דירות חדשות - יותר מכל עיר אחרת בארץ ← אחת השכונות הפופולאריות ביותר בעיר היא אם המושבות ← שם השכונה הוא מחווה לכינייה של פתח תקווה, המושבה הראשונה שנוסדה (1878) במרכז הארץ ← פרויקט הדגל של מתחם אם המושבות הוא לב הסביונים של אפי מגורים ודנקר השקעות ← למרות הביקושים הגבוהים למגורים בעיר, שהביאו השנה לעליות מחירים של 10% ויותר, מחירי הדירות החדשות בפתח תקווה עדיין אטרקטיביים לעומת הערים השכנות ← לב הסביונים היא אחת משכונות הסביונים המצליחות של אפי מגורים ← בחודשים ינואר-דצמבר 2009 שברה אפי מגורים שיא עם מכירות של 945 דירות ברחבי הארץ.



צולם בלב הסביונים



לגור מול
אנם ומדשאות.
לב הסביונים

הישראלים אוהבים "לשדרג" - בעיקר כשמדובר במעבר לדירה חדשה וגדולה יותר באותו פרויקט, מבלי לוותר על סביבת המגורים הנוחה והמוכרת • הנוסחה המנצחת: שילוב בין עסקה כלכלית טובה, שיפור באיכות המגורים ושקט נפשי מרבי • דוגמה מצוינת לתופעה הזאת הוא מה שקורה לאחרונה בלב הסביונים

משדרגים ומרוויחים



לירון, עדי וניר מנשה: נשאים בשכונה

בשפה הנדל"נית היבשה הם נקראים "משפרי דור", אבל בשיחות השכנים בפארק המרכזי, בנינת המשחקים ובמועדוני הגיימבורי כולם מדברים על "המשדרגים". כיום, מסתבר, "שדרוג" זה שם המשחק. המילה העברית ל"אפגריידינג" מבטאת היטב את השאיפה הטבעית של משפחות צעירות רבות: לעבור לדירה גדולה יותר, נוחה יותר ומתאימה יותר, מבלי לוותר על סביבת המגורים האיכותית ומבלי לעקור את הילדים מהחברים, מהגנים ומבתי הספר. בשתי מילים: להישאר בשכונה.

"ההווי הקהילתי פה נהדר. יש כאן חתך איכותי והומוגני של משפחות באותו גיל, באותו ראש ועם אותם צרכים"

בשנה האחרונה, כמחצית מכלל רוכשי הדירות בשכונה מגיעים ממתחם "אם המושבות", ורובם מלב הסביונים עצמה

מדובר במגמה ההולכת ומתחזקת

ונפוצה מאוד בשכונות מגורים צומחות ומבוקשות, כאלו שהשליבים המתקדמים בהן מאפשרים לרכוש דירה חדשה ולמכור היטב את הדירה הקודמת. בלב הסביונים, כמחצית מכלל הרוכשים בשנה האחרונה מגיעים ממתחם "אם המושבות", ורובם מלב הסביונים עצמה. מה גורם להם לעבור לדירה חדשה אחרי שלוש-ארבע שנים בלבד, ובמרחק דקות הליכה מדירתם הנוכחית?

לירון וניר מנשה מתגוררים כארבע שנים וחצי בלב הסביונים, ובעוד כשנה וחצי יקבלו מפתח לדירת המיני-פנטהאוז שקנו בקומה ה-19 של בניין "ניצן" החדש. "אנחנו פשוט אוהבים מאוד את השכונה, את האנשים, את ההווי", מסביר ניר. שניהם אנשי היי-טק, הורים לעדי בת חמש

וחצי ולתאומים נועם ורועי (בני שנתיים וחצי), ומתגוררים כיום בדירת ארבעה חדרים - הדירה הראשונה שלהם. "בזמנו בחרנו בה כי רצינו לחיות בשכונה צעירה ואיכותית. מבחינת מיקום ורמת מחירים החלטנו על אם המושבות, ובלב הסביונים בחרנו בגלל הדירות שראינו, התכנון של השכונה והמוניטין של

אפריקה ישראל ודנקר. כשהחלטנו שאנו עוברים לדירה יותר גדולה, לא התלבטנו איפה. היה לנו ברור שאנחנו נשארים בלב הסביונים".

משפחת מנשה לא לבד. ניר מעיד שהם מכירים לא מעט שכנים וחברים מהשכונה, שעשו צעד דומה או מתכננים גם הם להצטרף למשדרגים. "האווירה החברתית כאן מצוינת, וכנראה שהבשורה הזאת עוברת בין כולם", הוא אומר, "בכלל, ההווי הקהילתי נהדר, לא רק הילדים נהנים מהפארק ומהחברים הרבים - גם מבחינתנו יש פה חתך איכותי והומוגני של משפחות באותו ראש ועם אותם צרכים. מרגישים נוח, מבליים ביחד, ותמיד יש עם מי לדבר ובמי להיעזר". מה שהקל עליהם בצעד הזה, אומר ניר, היה היחס במשרד המכירות של לב הסביונים. "היה לנו כבר ניסיון טוב מהקנייה הראשונה, וגם הפעם הצוות במשרד, ובעיקר אורלי, באו לקראתנו היכן שרק יכלו עם המון סבלנות ורצון טוב". הנכונות של אפי מגורים ודנקר ללכת לקראת המשדרגים באה לביטוי גם בתכנון הבניינים החדשים בפרויקט - תוספת של דירות גדולות לתמהיל הדירות הקיים, שינוי תכנון פנימיים בהתאם לפרופיל הרוכשים ועוד, כך שלא רק הדיירים נהנים - הפרויקט כולו הולך ומשתדרג.

ההשקעה משתלמת



השקעה בנדל"ן למגורים מניבה תשואות יפות בסיכון נמוך יחסית, כך שאין פלא שזהו ערוץ השקעה מועדף על ידי ישראלים רבים. מה נכון לעשות וממה יש להיזהר בדרך לעסקה כזאת? לפניכם, 10 הדיברות לרכישת נכס מניב

מאת חיים לוי *

מומחה בהשקעות בנדל"ן מניב

בעוד שהמשבר העולמי עדיין ברקע, נראה כי ההשקעה בנדל"ן מניב בישראל "ניצחה" את כל אפיקי ההשקעה האחרים. מספר המשקיעים ה"זעירים", הרוכשים דירות להשכרה כהשקעה כלכלית - עולה בהתמדה בשנים האחרונות, ולא במקרה. אז איך עושים זאת נכון?

1. תכנון פיננסי חשוב מאוד לתכנן מראש את מאפייני העסקה: יעדים ומטרות, הון עצמי, מינוף, החזר הלוואות, תקבול צפוי, תשואה מתקבלת על הנכס ועוד. תכנון נכון ימנע טעויות, יעזור לגבש את פרופיל הנכס הנדרש ולבחור את ההשקעה האופטימלית עבורנו.

2. פרופיל הנכס לרוב, נכסים יקרים יניבו תשואות נמוכות מנכסים זולים. מאידך, נכסים יקרים משביחים את ערכם בערכים מוחלטים גבוהים יותר מאלו הזולים. מהי השקעה כדאית יותר? אם אנו צופים עליית מחירים בשנים הקרובות, טוב נעשה אם נרכש על הגל ונרכוש נכסים שישביחו את ערכם באופן המרבי. אם איננו בטוחים בנושא ההשכחה, יכול להיות שנחליט אסטרטגית להשקיע בנכסים שיינו את התשואה הגבוהה ביותר משכירות.

3. קהל היעד יש לבחון היטב מהי אוכלוסיית היעד שלנו באזור המדובר: טעות בבחירת קהל היעד יכולה "לעלות" בנכס העומד ריק לאורך זמן, ללא שוכר. לדוגמה, אם באזור מתגוררת בעיקר אוכלוסייה מבוגרת, ברור שקניית דירת ארבעה חדרים בקומה שלישית ללא מעלית, או להבדיל בקומת קרקע ללא סורגים, עלולה לגרום ביקושים נמוכים.

4. אהבה ממבט ראשון כבואנו לבחון נכס להשקעה, אנו בוחנים אותו לרוב במשקפיים סובייקטיביים - האם אנו היינו מוכנים לגור בו. כמובן ששיקול זה מוטעה ביסודו, היות שלרוב אנו פונים לאוכלוסיות שונות מהפרופיל האישי שלנו. מומלץ לא "להתאהב בנכס" אלא לבחון אותו במשקפי השוכר שהגדרנו כקהל היעד.

5. מיקום זהו אחד הפרמטרים המשפיעים ביותר על התשואה המתקבלת. חשוב שלא להתמקד ב"אזור הנוחות" ולהשקיע רק בעיר או באזור המוכרים לנו אישית; לא בהכרח אלו הם האזורים הכדאיים להשקעה. קניית דירה בנכס מניב צריכה להיות נקייה משיקולים זרים.

6. איתור וחיפוש עיתונות כתובה, אינטרנט, מתווכים, פה לאוזן, שילוט מרפסות, מאגרי מידע ועוד - יש לא מעט אפשרויות לאיתור נכס רצוי. איזו דרך מועדפת? ובכן, כל האמצעים גם יחד מהווים בסיס מידע מיטבי. זכרו שאמצעי החיפוש הזמין ביותר עבורנו הוא גם הזמין ביותר לאחרים, ושיש להשקיע זמן על מנת להגיע לנכסים האיכותיים ביותר.

7. מימון ומינוף כאן מדובר באמת ב"כסף גדול", ולכן אל תתביישו לפנות למומחה בתחום. טעות של 5% או 10% בזיהוי נכון של מחיר נכס, שעלותו כחצי מיליון שקל, תנוע בין 25,000 ל-50,000 שקל. טעות בבחירת תמהיל המשכנתא הנכון יכול לעלות לנו הרבה יותר מכך. חשוב אפוא לבחור את התמהיל האופטימלי המגלם עלות מצרפית נמוכה, פיזור נכון בין אפיקים, מסלולים ותקופות, גמישות מרבית של ההלוואה כולה, וחשוב לא פחות, בדיקת ההלוואה בכל תקופת זמן ומחזור או שינוי הרכבה במידה שהדבר נדרש.

8. פיזור סיכון גם אם ברשותנו הון שיסיפק לרכישת נכס יקר, לרוב נוכל להשיג תשואה גבוהה יותר דרך פיזור ההשקעה בכמה נכסים זולים באזורים שונים. בכך נקטין את הסיכון שיכול לבוע מרידה בביקושים, במחירי השכירות האזורית, במחירי הנכסים וכדומה. רכישת שני נכסים באזורים שונים מקטינה את הסיכון משמעותית בהשוואה לרכישת נכס אחד.

9. תזרים מול רווחיות התפיסה הרווחת היא שנכס שבו "השכירות משלמת את המשכנתא" הוא נכס רווחי - ולהיפך. העובדה שהלוואת משכנתא ניתן לפרוס ל-25 שנה או לקצר ל-10 ואף ל-5 שנים, תוך הקטנה או הגדלה של החזר החודשי בהתאמה, מפריכה את הקביעה הזאת. המדד הטוב ביותר לבחינת כדאיות השקעה היא התשואה על ההון המושקע, היות שמדד זה מגלם בתוכו את כל הפרמטרים הכלכליים והמימוניים של העסקה.

10. עיתוי "אל תחכה - הזמן לפעול אף פעם לא יהיה מושלם", אמר נפוליאון בונפרטה. "אנו לפני תקופת מיתון", "המחירים כיום יקרים", "הביקושים נמוכים" - באמתחתנו אמרות אין-ספור המצדיקות את דחיית ביצוע ההשקעה. כמובן שאין לרכוש "בכל מחיר" אם הצפי האזורי הוא לירידת מחירים, אך מנגד, לרוב יהיו משתנים נוספים שיאזנו קביעה זו ויצביעו על כדאיות ההשקעה: מחיר הכסף, ביקושים לשכירות, הזדמנויות וכדומה. כיום, כאשר ניתן למצוא נכסים אטרקטיביים ושיעור הריבית נמוך, הכדאיות רק עולה. בהצלחה.

לתגובות, לשאלות ולמידע מקיף אתם מוזמנים להיכנס לאתר www.REJ.co.il

* **חיים לוי** הוא בעל טור ב-[THE MARKER](http://www.themarker.com), מרצה, יועץ ומחבר הספר "נדל"ן בג'ינס"

עסוקים?

בימי ג' משרדי המכירות שלנו

פתוחים עד 21:00

ימי ג'
פתוח עד
21:00

*3393