



קהילה, נגישות תחבורתית וחיוניות מגורים, המגמות שהופכות פרויקט נדל"ן להצלחה



מפרט פרימיום, קהילה וציונות: מהפכת הנדל"ן השקטה של הציבור הדתי-לאומי

בשכר בכל יישוב ויישוב, ומעניקה פתרון אולטימטיבי למשפחות אנשי הקבע ומערכת הביטחון שעולות דרומה ומחפשות קהילה שהיא משפחה. אולם קהילה חזקה אינה יכולה לצמוח בוואקום. היא זקוקה לבסיס תשתיתי איתן, לעירוב שימושים קיצוני ולחשיבה אורבנית ארוכת טווח. המגמה המובילה כיום את הערים המתפתחות היא היצירה של סביבות תומכות קריירה - מרחבים המאפשרים לתושב לגור, לעבוד, לגדל ילדים וליהנות מחיי תרבות ופנאי, הכול בהישג יד ובמרחק הליכה או רכיבה, בלי לבזבז שעות יקרות בעומסי התנועה. מהפכה אורבנית כזאת מתרחשת בימים אלה גם בבירה ירושלים. בציר שבין שכונת גילה, גבעת המטוס ורובע תלפיות המתחדש מורם כיום ריכוז המנופים הגדול ביותר בעיר. מהנדס העיר מציג חזון תכנוני היסטורי שבו עשרות אלפי יחידות דיור חדשות משתלבות בעירוב שימושים מלא של מלונאות, מסחר ותעסוקה. כל אלו יחברו ברשת מסילתית ענפה של שלושה קווי רכבת קלה (כחול, סגול ותכלת) וברכבת כבדה מהירה שתפעל בתוואי תת-קרקעי, שישנו לחלוטין את מציאות המגורים בדרום העיר. הכתבות המובאות בפניכם במוסף זה מוכיחות מעל לכל ספק: הנדל"ן הישראלי של שנת 2026 אינו מסתכם בשאלות של היצע וביקוש יבשים. מדובר באירוע חברתי, לאומי וערכי ראשון במעלה. כאשר חזון עסקי ומקצועי בלתי מתפשר פוגשים אידאולוגיה ציונית עמוקה, אהבת הארץ ודגש אמיתי על ההון האנושי - השוק לא רק מגיב, הוא משגשג. חוויית המגורים של המחר, המשלבת תשתיות על, חינוך מצוין ומעטפת אנושית תומכת, נבנית לנגד עינינו ומשנה את פניה של המדינה. אני מאחלת לכם קריאה מרתקת ומלאה השראה, ושנמשיך לבנות, להתחדש ולהכות שורשים בארצנו.

אביטל רגב - קיסר

למגנט נדל"ני ולמנוע צמיחה מקומי חשוב. היוזמים מבינים כיום שכאשר קהילה מלוכדת כזאת בוחרת בפרויקט, היא מביאה איתה יציבות, ביקוש קשיח ואמון לטווח ארוך - ולכן השוק מציע לה כיום שפע של אפשרויות נחשקות, החל מפתרונות דיור נגישים במרכז הארץ ועד למגורי פרימיום בהתיישבות. החיזור הזה והצורך האנושי-קהילתי מתורגמים להצלחות נדל"ניות פנומנליות לאורכה ולרוחבה של הארץ, ובעיקר באזורי יהודה, שומרון והפריפריה הקרובה. כך למשל קרה בלוד, עם הגרעין התורני הוותיק שנחשב לסיפור הצלחה ישראלי. את ההצלחה הזו משחזרים עכשיו בלוד עם ארבע שכונות חדשות והשקעה של מיליארדי שקלים. דוגמה מובהקת נוספת היא פרויקט 'הבית בעל' של חברת צ.פ., שפיצח את האתגר הקהילתי ומשך משפחות צעירות רבות, רבות מהן ירושלמיות, לרכוש יותר משליש ממלאי הדירות בתוך שלושה חודשים בלבד. גם חברת 'אריאל מגורים', שהקימה שכונה שלמה בתוואי שטח מאתגר במיוחד על צלע הר בעלי זהב, בחרה שלא לבנות שורת מבנים מנוכרת. החברה שילבה אדריכלות פורצת דרך המנהלת דיאלוג עם הנוף, ובנתה לצד מאה יחידות הדיור החדשות גם אמפי קהילתי, מתוך הבנה עמוקה שבית הוא המקום המרכזי ביותר בחיי האדם. המודל הכפרי-קהילתי הזה אינו נחלת ההתיישבות בלבד. חברות כמו 'ציפחה' ו'רוטשטיין נדל"ן' משנות את המפה ומביאות לציבור הדתי-לאומי אפשרות אמיתית לגור במרכז במחירים מצוינים, תוך העתקת המודל הקהילתי אל תוך מתחמי מגורים אורבניים ומגה-פרויקטים בלוד, בבית שמש ובקריית מלאכי. הן יוצרות מפגשים בין דיירים ומלוות את הקמת בתי המדרש, כפי שניתן לראות בקבוצות המילואימניקים, דתיים וחילונים כאחד, שמוצאים יחד בית חם ועוטף. המגמה הזאת בולטת גם במועצה האזורית הר חברון, שמשקיעה משאבים חסרי תקדים ברכיז קהילה

ענף הנדל"ן הישראלי ידע לא מעט טלטלות במשך השנים, אך נדמה כי התקופה הנוכחית מציבה בפניו אתגרים מסוג חדש לחלוטין. מלחמה וחוסר ודאות כלכלית בעקבות המצב הביטחוני, הובילו רבים לחשוב כי השוק נקלע לקיפאון עמוק. אלא שהצצה אמיתית אל השטח, כפי שעולה מהכתבות המגוונות במוסף הזה, מגלה תמונה שונה לחלוטין: באזורי הביקוש ובמחירי קצה נגישים השוק ממשיך לנוע, לבצע עסקאות ולהציג נתוני מכירות יוצאי דופן. עם זאת, השינוי הדרמטי ביותר שמתרחש לנגד עינינו אינו טמון רק בקצב המכירות, אלא במהות המוצר עצמו: הצרכן הישראלי המודרני כבר אינו מוכן לרכוש רק ארבעה קירות. הוא מחפש מעטפת קהילתית וחברתית, חזון לאומי, נגישות תחבורתית וסביבת חיים הוליסטית שתעניק לו עוגן ויציבות. במשך עשורים התרגלנו למדוד פרויקטים נדל"ניים באמצעות מפרטים טכניים יבשים, סוג הריצוף וגודל המרפסת. הנוסחה הזאת התעלמה ברוב המקרים מהצורך האנושי הבסיסי ביותר - הצורך בהשתייכות ובשכנות טובה, צורך שהתעצם שבעתים במציאות הנוכחית של החברה בישראל. המהפכה השקטה שמובילים כיום יזמי הנדל"ן הגדולים היא המעבר מחוויית קניית דירה לחוויית הצטרפות לקהילה. היוזמים כבר לא מסתפקים במסירת מפתח. הם הופכים לשותפים פעילים ביצירת הקהילה, בחיבור בין השכנים וביצירת הזדמנויות לאירועים ומפגשים חברתיים עוד לפני שהדייר הראשון פורק את ארגונו. הם גילו את מה שהשיווק המודרני כבר יודע מזמן: כשללקוח טוב בקהילה שלו, הוא הופך לשגריר הטוב ביותר של הפרויקט. בתוך זרם הביקושים החדש הזה, בולטת במיוחד מגמה מרתקת: חיזור נמרץ וחסר תקדים של חברות הבנייה וראשי הרשויות אחרי הציבור הדתי-לאומי. המגזר, שמאופיין במשפחות איכותיות, אידיאליסטיות ומעורבות, הפך

עורכת: אביטל רגב - קיסר | יו"ר: דודו סעדה | סמנכ"ל: דודי פינקלר | מנהל שיווק ומכירות: מאיר מלמד | הגהה: אפרת פוקס, אפרת אורנשטיין | עיצוב גרפי: סטודיו בשבע | מנהלת הפקה: שמרית שמח | מו"ל: בשבע | מערכת ומחלקת מודעות: טלפון: 03-9185555, פקס: 03-9237777 | besheva3@besheva.co.il | המערכת אינה אחראית על תוכן המודעות טל.ח.

בשבע

מקרקעין ומיסוי מקרקעין | התמחות ביהודה ושומרון

שירותי נוטריין

ייפוי כוח מתמשך | אפוטרופסות

עזבונות | ירושה

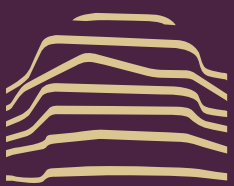
ליטיגציה אזרחית

יש דברים שצריך לראות מקרוב



הדירה לדוגמה פתוחה

מוזמנים לראות, להרגיש ולהתרגש,
מהמרחב, מהיוקרה, מהעיצוב ומהנוף.
לגלות מקרוב איך נראית מעטפת מושלמת
וחסרת תקדים של איכות חיים, במיקום
הטוב ביותר בפתח תקווה.

 **Sheva**
שבע הדר גנים. יצירת מופת של מגורים

מיקום אסטרטגי במרכז העניינים מתחמי כושר ופנאי פרטיים מפרט יוקרתי חסר תקדים מרפסות נוף וסוכות גדולות דירות ענק 3-7 חדרים

I.S.A *3850
לתיאום סיור אישי
Inspire • Standout • Achieve



כך הפך "הבית בעלי" לאחד מפרויקטי המגורים המבוקשים ביותר ביהודה ושומרון

בתוך כחות משלושה חודשים נמכר למעלה משליש מהפרויקט - הישג חריג בתקופה מאתגרת לענף. השילוב בין קהילה איכותית, מיקום מרכזי, מפרט גבוה ופיתוח מואץ מושך משכחות רבות לבחור ב"בית בעלי" כבית החדש שלהן.

שמסרנו ואנו בונים. חברה יציבה וותיקה בת 35 שנה שרואה ערך אמיתי בבנייה ביו"ש ובחזיון ההתיישבות" קהל הרוכשים עד כה מורכב ברובו מגדול ממשפחות צעירות מהציבור הדתי-לאומי, רבים מהם ירושלמים, שזיהו את ההזדמנות הנדירה לשלב חיי קהילה איכותיים, חינוך ברמה הגבוהה ביותר ודיוור בסטנדרט הגבוה ביותר ובמחירים ריאליים. עבור חברת צ.פ., פרויקט "הבית בעלי" הוא רק יריית הפתיחה במקום. בעתיד מתכננת החברה להקים עוד 240 יחידות דיור נוספות, ובסך הכל להגיע ל-450 יחידות דיור ביישוב. לצד איכות הדירות, הפרויקט ממקם באזור שמתפתח במהירות מבחינת תשתיות תחבורה. המדינה דוחפת כיום קדימה פיתוח סביבתי נרחב בכל יהודה ושומרון, ובפרט באזור זה, הכולל הרחבת כבישים והסדרי תנועה מתקדמים. הנגישות לעורקי התחבורה הראשיים הופכת את עלי ליישוב נגיש יותר מאי פעם: רק כ-20 דקות מאריאל, 35 דקות מפתח תקווה, וכ-45 דקות בלבד מירושלים ומתל אביב.

לאחרונה הפך הפרויקט לאטרקטיבי עוד יותר משתי סיבות נוספות: האחת, האפשרות שנפתחה בעת האחרונה לרשום יותר מנכס אחד ביהודה ושומרון על שמו של רוכש ופותחת אפיק נדל"ני חדש. השנייה, חוק הטבות המס ביהודה ושומרון שאושר והישוב עלי נכלל בו.

רן ינאי מסכם: "אנחנו מעורבים כיום בעשרות פרויקטים לאורכה ולרוחבה של הארץ: החל מהקמת שכונות מגורים, הרחבות יישובים, פרויקטים של התחדשות עירונית והקמת שטחי מסחר.

אנחנו פועלים, יומים ובלילות מאהבה. אהבת האדם, אהבת הארץ ואהבת היצירה וזה הכוח שמניע אותנו ומאפשר לנו להעניק ללקוחות שלנו בית מושלם, שמשפחות יוכלו לחיות בו באושר."

"עקובוביץ" אדריכלים' המתמחה בתכנון אורבני והביא למפרט מיוחד במינו. התכנון מבטא התחשבות מקסימלית בצרכי הדיירים מחד, ומתן גמישות מירבית להתאמה אישית של כל דייר ודייר מאידך. בתהליך התכנון ניתן דגש לחלונות גדולים הפונים לנוף המרשים הנשקף מהפרויקט שיכנים את כל היופי פנימה, ולמפרט עשיר ומרשים. הבנייה בפועל היא בהתאם לסטנדרט הבניה הגבוה של חברת צ.פ., מה שמבטיח חוויית מגורים איכותית. צ.פ. היא חברה ותיקה בעלת מוניטין בתחום הנדל"ן, יזמית ומבצעת של פרויקטים למגורים, למסחר ומשרדים בכל רחבי הארץ. הפעילות הכפולה של החברה, הם כחברה יזמית והן כקבלנית הביצוע של הפרויקטים אותם היא יוזמת, מאפשרת ניהול צמוד של צוות החברה לאורך כל הפרויקט. לכן הביצוע הוא בסטנדרטים הגבוהים ביותר ובהתאם ללוחות הזמנים, שמבטיחים לקוח מרוצה.

רן ינאי מציין: "עשרות שנים של פעילות ביו"ש הפכו את צ.פ. לחברה המובילה באזור - עם פרויקטים בעשרות יישובים ואפלי יחידות דיור

יש סיבות רבות להצלחה המדהימה, לא פחות, של הפרויקט: ראשית, המיקום. "הבית בעלי" ממקם במרכז הישוב, בשכונת נווה שוהם הנמצאת בתנופת בניה והתחדשות.

המיקום האסטרטגי של פרויקט "הבית בעלי" מגלם גם את השקט של שכונה פרטית בקרבת כל מה שהופך את החיים לנוחים ואיכותיים: התושבים נהנים מתשתיות קיימות ברמה גבוהה: מוסדות חינוך מעולים לגיל הרך, אולפנה תורנית, המכינה הקדם-צבאית "בני דוד", מרכז מסחרי, בריכת שחייה, מתנ"ס עשיר בחוגים, תנועות נוער ופארקים ירוקים. שילוב מדויק בין השקט והמרחבים של יישוב קהילתי, לבין הנוחות והשירותים של מרכז עירוני גדול.

כמו כן, גם התמהיל של הדירות בפרויקט מוצלח ביותר ומשלב מגוון פרימיטיו עם דירות צנועות יותר: הפרויקט כולל 210 יחידות דיור בנות 4,5-6 חדרים, המתפרסות על פני 18 בנייני מגורים מודרניים וייחודיים, כאשר בכל בניין יש רק עד 12 יחידות דיור. תכנון הפרויקט בוצע בקפידה רבה על ידי משרד

מעטים מאוד אינם מכירים את היישוב עלי - יישוב איכותי ששמו נקשר תמיד בציונות, מצוינות וערכים, כזה שנטוע עמוק בציונות הדתי בכלל ובהווי החיים ביהודה ושומרון בפרט.

ביישוב עלי חיים בקהילה ייחודית פסיפס אנושי מגוון של דתיים וחילונים, ותיקים ועולים. פרויקט "הבית בעלי" של חברת צ.פ. הוא אחד המצליחים ביותר ביהודה ושומרון. עובדה: בתוך פחות משלושה חודשים נמכר שליש ממלאי הדירות בפרויקט.

לשם השוואה, בשנה שקדמה לשיווק הפרויקט, נמכרו ביישוב כולו 9 דירות בלבד (יד שנייה וחדשות כאחד). חברת הבנייה צ.פ., שמאחוריה כבר פרויקטים מוצלחים בשומרון ומחוצה לו ואלפי רוכשים מרוצים, שברה את תקופת היובש שאיתגרה את ענף הנדל"ן ביו"ש: במהלך שנת 2025 פתחה החברה בשיווק ממוקד של הפרויקט. התוצאה הייתה יוצאת דופן: בתוך שלושה חודשים בלבד, נמכרו למעלה משליש הדירות בפרויקט, עם כ-70 חוזים חתומים.

רן ינאי מנכ"ל החברה והבעלים, מציין: "קצב המכירות המהיר של הדירות בפרויקט לא הפתיע אותנו מכיוון שפיצחנו את האתגר - זה הפרויקט שמגלם בתוכו כל מה שמשפחה רוצה - מיקום מצויין בתוך יישוב איכותי שמציע את כל התשתיות, יחד עם סטנדרט הבנייה הגבוה שלנו וכל זה בשילוב חבילת מימון ייחודית שהצלחנו לייצר לראשונה בפרויקטים ביהודה ושומרון. כל משפחה יכולה למצוא כאן דירה - ממשפחה צעירה ועד למשפחה וותיקה ומבוססת יותר, בגלל התמהיל המגוון. תודה לאל הלקוחות מצביעים ברגליים ושליש מהפרויקט נמכר. בקרוב נפתח בניינים נוספים לשיווק."

צילום: אילנה ינאי



רן ינאי מנכ"ל החברה והבעלים:
התושבים נהנים מתשתיות קיימות ברמה גבוהה: מוסדות חינוך מעולים לגיל הרך, אולפנה תורנית, המכינה הקדם-צבאית "בני דוד", מרכז מסחרי, בריכת שחייה, מתנ"ס עשיר בחוגים, תנועות נוער ופארקים ירוקים.

הבית בע"י

חבל בנימין

ההצלחה

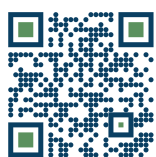
מעל ומעבר



90%
באכלוס

10%
בחתימה

073-777-2333



סרקו את הקוד
או התקשרו

צ.פ.
בונים מכל הלב



תנאי התשלום
מעל ומעבר



הנוף
מעל ומעבר



המפרט
מעל ומעבר



התכנון
מעל ומעבר



היישוב
מעל ומעבר



הקהילה
מעל ומעבר

הבית שמתעלה על כל מה שציפיתם לו.

דירות 4-6 חדרים, **1,680,000 ₪** (חל מ-)
דירות גן ופנטהאוזים



לוד - העתיד של ישראל מתחיל כאן

בעשור אחד הפכה לוד מעיר של פוטנציאל לעיר של ביצוע. בריאיון מיוחד חושף ראש העיר, עורך הדין יאיר רביבו, כיצד השקעות של מיליארדי שקלים, התחדשות עירונית חסרת תקדים, שכונות חדשות, חינוך איכותי ותעסוקה מתקדמת הופכים את לוד לאחת הערים המבוקשות והמתפתחות בישראל // **מתי שיינברג**

משפחות מסורתיות וחילוניות. הן בוחרות בלוד לא רק בגלל המחיר, אלא בגלל האפשרות להיות חלק מעיר שמתקדמת יחד איתן. רביבו מציין כי אחת התופעות שהשפיעו על העיר בשנים האחרונות היא הגעתן של מאות רבות של משפחות מהציונות הדתית שבחרות לקבוע את ביתן בלוד. "לא מדובר רק במעבר דירה, אלא בהחלטה ערכית להיות שותפים בבניין העיר. ארגון 'לודאים', שצמח מתוך הגרעין התורני הוותיק, הוא אחד מסיפורי ההצלחה היפים בישראל, דוגמה יוצאת דופן לקהילה שהפכה למנוע צמיחה עירוני. חברי הארגון הקימו קהילות, מוסדות חינוך, מיזמי חסד, פעילות חברתית ויוזמות קהילתיות שמחזקות את המרקם העירוני כולו. "משפחות רבות מגיעות ללוד דווקא בגלל הקהילה הזאת, והדבר יוצר גם ביקוש יציב ואיכותי לנדל"ן ומחזק את ערך המגורים בעיר", הוא מאבחן. "לצד השכונות החדשות אנחנו משקיעים גם במנועי איכות חיים: ארנה עירונית של יותר מ-20 אלף מקומות ישיבה, משכן לאומנויות הבמה, מוזיאונים, תיירות, מרכזי ספורט, פארקים ומוסדות קהילה. אלה הדברים שהופכים עיר ממקום שגרם בו למקום

לא הרחבה של העיר - זו בנייה מחדש של לוד".

יותר מארבע קירות

מטבע הדברים, הצמיחה המואצת מביאה עימה גם אתגרי: עם הגעתן של אלפי משפחות חדשות עוברת העיר מהפכה דמוגרפית, והעירייה נדרשת להיערך ברמת השירות והתשתיות כדי להעניק להן קליטה חלקה וחווית מגורים מצוינת מהרגע הראשון. "אנחנו לא מתכננים את השנה הקרובה אלא את עשרים השנים הבאות", מזהיר רביבו. "לוד נמצאת בעיצומה של אחת מתוכניות הפיתוח הגדולות בישראל, עם שני הסכמי גג פעילים בהיקף של כ-14 מיליארד שקלים. המשמעות היא שבמקביל לבניית אלפי יחידות דיור מוקמים בתי ספר, גני ילדים, בתי כנסת, פארקים, מרכזי ספורט, מוסדות קהילה, מרכזי תרבות ותשתיות תחבורה". בעיניו, בטון הוא לא הסיפור המרכזי. "משפחה לא מחפשת רק דירה, היא מחפשת קהילה. בשנים האחרונות הגיעו ללוד עשרות קהילות חדשות - משפחות ציוניות-דתיות, גרעינים תורניים, אנשי חינוך, אנשי קבע, צעירי הייטק,

"השכונות החדשות מחזקות את העיר הוותיקה, והעיר הוותיקה מעניקה להן את הלב, ההיסטוריה והקהילה". לוד היא אחת הערים היחידות בישראל שנבנות מחדש כמעט מהיסוד. "מצד אחד אנחנו מקימים ארבע שכונות חדשות: נופי בן שמן, הרובע הבינלאומי, לודקישן ומצפה רנה - ומצד שני כ-90 אחוזים מהעיר הוותיקה נמצאים בתהליכי התחדשות עירונית ברמות שונות. אין הרבה ערים בישראל שמובילות במקביל מהלך כזה. חשוב לומר גם שזה כבר לא חזון על הנייר", הוא מבהיר, "נופי בן שמן נמצאת באכלוס מתקדם, ברובע הבינלאומי צפוי אכלוס ראשון בתחילת 2027, ובמקביל יש כבר מתחמי התחדשות עירונית שנמצאים בביצוע בפועל בעיר הוותיקה. כלומר, אנחנו לא מדברים רק על תוכניות עתידיות, אלא על עיר שמשתנה עכשיו לנגד עינינו". לדבריו, השכונות החדשות מביאות לעיר אוכלוסייה איכותית, ביקושים למסחר, למוסדות החינוך ולתרבות, ואילו התושבים הוותיקים נהנים מהשקעות חסרות תקדים בשדרוג הרחובות, הפארקים, מוסדות הציבור והתשתיות. "בסופו של דבר כולם מרוויחים. זו

בעוד שוק הנדל"ן במרכז הארץ מציע בעיקר מגדלים מנוכרים ומחירי עתק, מתרחשת בלוד אחת המהפכות הדמוגרפיות והקהילתיות המרתקות בישראל. אלפי משפחות חדשות, ובהן מאות משפחות מהציונות הדתית, בוחרות לקבוע את ביתן בלוד, לא רק בגלל המיקום האסטרטגי או הסכמי הגג ההיסטוריים, אלא מתוך רצון עמוק להיות שותפים בבניין העיר. בריאיון מיוחד פורש ראש העיר, עורך הדין יאיר רביבו, את החזון התחבורתי והתעסוקתי של העיר, מסביר מדוע הקהילות היא מנוע הצמיחה הנדל"ני הכי חזק שלו, ומספר על העיר שמשתנה לנגד עיניו. קצב הבנייה בשכונות החדשות של לוד, כמו נופי בן שמן והרובע הבינלאומי, מסתמן כיום כאחד המהירים בישראל. אולם בעיני ראש העיר, החזון מעולם לא היה להסתפק בהקמת עוד שכונות מנותקות. "החזון שלנו מעולם לא היה לבנות עוד שכונות, אלא לבנות עיר אחת חזקה", הוא מסביר בשיחה עם 'בשבע'.



ONE SYMBOL | TWO SUITES NEW LIVING

גם סוויטת הורים וגם סוויטת ממ"ד פלוס
עם מקלחת ושירותים

Market Blend

הדמייה להמחשה בלבד



לודקיישן אור יום. הדמיה: מנעד אדריכלים

הוותיקות תופסת תאוצה מרשימה. איך העירייה מצליחה לדחוף קדימה את הפרויקטים האלה וליצור מסלול ירוק ומהיר ליזמים ולתושבים?

"התחדשות עירונית היא הרבה יותר מפרויקט גדל"ני. כ-90 אחוזים מהעיר הוותיקה נמצאים כיום בתהליכי התחדשות עירונית, נתון יוצא דופן בכל קנה מידה. אנחנו לא מחליפים רק בניינים ישנים בחדשים. אנחנו מחליפים תשתיות בנות עשרות שנים, בונים בתי ספר חדשים, גינות ציבוריות, מרכזים מסחריים, שבילי אופניים, מבני ציבור ומרחבים קהילתיים. בניגוד למקומות שבהם מדברים שנים על התחדשות עירונית, בלוד זה כבר קורה בשטח. יש בעיר מתחמים שכבר נמצאים בביצוע בפועל, לצד עשרות מתחמים נוספים בשלבי תכנון, אישור וקידום. זה נותן גם לתושבים וגם ליזמים ביטחון שהעירייה לא רק מצהירה על מדיניות אלא יודעת להוציא אותה לפועל. במקביל יצרנו מנגנון עירוני שמלווה את היזמים והתושבים, מסיר חסמים ומקצר תהליכים. התוצאה היא שלוד הפכה לאחת הערים המובילות בישראל בתחום ההתחדשות העירונית".

אם היית צריך להסביר למשפחה שמתלבטת בין לוד לערים אחרות במרכז - למה דווקא לוד?

"היתרון של לוד הוא השילוב שאין באף עיר אחרת בישראל. מצד אחד - מיקום שאין שני לו. שתי תחנות רכבת, רכבת קלה, נתב"ג, כבישים ראשיים ונגישות כמעט לכל מקום בארץ. מצד שני - שכונות חדשות שכבר מתאכלסות, התחדשות עירונית שכבר נמצאת בביצוע, מערכת חינוך שמתקדמת משנה לשנה, קהילות איכותיות, פארקים, מוסדות ציבור, תרבות, ספורט, תיירות ומיליארדי שקלים של השקעות".

"למשפחות שמגיעות אליי אני אומר דבר אחד: מי שבוחר בלוד היום לא רק רוכש דירה, הוא מצטרף לעיר שנמצאת בעשור המשמעותי ביותר בתולדותיה. אני מאמין שבעוד עשר שנים יסתכלו על לוד כפי שמסתכלים היום על ערים שהפכו לסיפורי ההצלחה של ישראל. מי שמזהה את הפוטנציאל עכשיו,

שחיים בו. אני תמיד אומר: קהילה לא בנוים עם מנוף, אלא עם אנשים. זה היתרון הגדול ביותר של לוד".

הגידול המהיר בעיר דורש גם פתרונות תנועה מתקדמים. התושבים החדשים והוותיקים כאחד נושאים את עיניהם אל הבשורות התחבורתיות, הכבישים החדשים והחיבורים לעורקי התחבורה הראשיים שמחכים להם בשנים הקרובות. "אני לא מכיר עוד עיר בישראל שנהנית ממעטפת תחבורתית כמו לוד", קובע רביבו. "יש לנו שתי תחנות רכבת פעילות, ועוד תחנה עתידית בתכנון שמאפשרות להגיע בתוך כרבע שעה לתל אביב ולמוקדי התעסוקה במרכז. בעתיד יעבור בעיר הקו החום של הרכבת הקלה. כמו כן אנחנו מחוברים לכבישים 1, 6, 200, 40 ו-431, נמצאים דקות ספורות מנתב"ג וממשיכים לקדם כניסות חדשות לעיר, חיבורים בין השכונות וצירי תחבורה נוספים".

עיר תומכת קריירה

במקביל למהפכת המגורים, אי אפשר להתעלם מהפיתוח האדיר באזורי התעסוקה והמסחר בעיר. לוד מציעה כיום יתרונות לחברות ענק ולעסקים שבוחרים להעתיק את הפעילות שלהם אליה, והופכת לשחקן משמעותי גם בשוק התעסוקה במרכז. "החזון שלנו ברור - שתושבי לוד לא רק יגורו בעיר, אלא גם יעבדו בה", מסביר רביבו.

"במסגרת תוכנית LODCATION אנחנו מקדמים כ-3 מיליון מ"ר של שטחי תעסוקה וכ-515 אלף מ"ר של שטחי מסחר - מהיקפי הפיתוח הגדולים ביותר במדינת ישראל. לזה מצטרפים מיקום אסטרטגי בלב המדינה, סמיכות לנתב"ג, חיבור ישיר לרכבות ולכבישים הראשיים, הנהלה עירונית שמקדמת תהליכים במהירות וודאות תכנונית. אנחנו רוצים שלוד תהיה עיר תומכת קריירה - עיר שבה אפשר לגור, לעבוד, להתקדם, לגדל ילדים וליהנות מחיי קהילה ותרבות בלי לבזבז שעות בכבישים. בסופו של דבר, עיר חזקה היא עיר שיש בה מקומות עבודה איכותיים ליד הבית. זו בדיוק לוד שאנחנו בונים".

ההתחדשות העירונית במרכז העיר ובשכונות

יהיה חלק מהסיפור הזה. לוד של פעם היא חלק מההיסטוריה שלנו. לוד של העתיד היא אחת מהבטחות הנדל"ן, החינוך, התעסוקה, הקהילה ואיכות החיים הגדולות ביותר במדינת ישראל".

העיר הפכה למגנט אמיתי לזוגות צעירים ומשפחות חדשות. מהם המנועים שאתם מפתחים בחינוך ובתרבות שיגרמו להם - יחד עם בני העיר הוותיקים - להרגיש כאן בבית ולהכות שורשים?

יאיר רביבו: "אני אומר תמיד שמשפחה לא בוחרת עיר בגלל ארבעה קירות. היא בוחרת עתיד לילדים שלה. לכן אנחנו משקיעים בחינוך יותר מאשר בכל תחום אחר. בלוד פועלות מערכות חינוך מהמגוונות והאיכותיות בישראל - ממלכתי, ממלכתי-דתי, תורני, חרדי ובתי ספר ייחודיים. כל משפחה יכולה למצוא כאן את המסגרת שמתאימה לערכים שלה. אנחנו רואים גם תוצאות: עלייה מתמדת באחוזי הזכאות לבגרות, התחזקות של מסגרות החינוך, השקעה בתנועות הנוער, עידוד שירות

משמעותי וגיוס, וחזוקה הרצף שבין חינוך, קהילה וקריירה. לוד היא עיר שמאמינה בילדים שלה ומטפחת להם אופק. לצד זה אנחנו ממשיכים להשקיע בתרבות, בספורט ובפנאי: היכל תרבות, ארנה, מוזיאונים, אתרי מורשת ותיירות, מוסדות קהילה ובתי כנסת. אני גאה במיוחד בקהילות שנבנו כאן בשנים האחרונות. הן לא רק מתגוררות בעיר - הן מעצבות אותה. זה יוצר תחושת שייכות שקשה למצוא במקומות אחרים".

"אני גאה בציבור הציוני-דתי שבחר בלוד", אומר רביבו. "מדובר במשפחות איכותיות, אידיאליסטיות ומעורבות, שבאו לכאן מתוך תחושת שליחות והפכו לחלק בלתי נפרד מהצלחת העיר. מבחינת שוק הנדל"ן, זו בשורה של ממש: כשקהילה חזקה ומלוכדת בוחרת בעיר, היא יוצרת ביקוש אמיתי, יציבות ואמון לטווח הארוך. משפחות רבות שמגיעות ללוד מספרות שהן לא קנו רק דירה - הן הצטרפו לקהילה. בעיניי, זהו אחד הנכסים הגדולים ביותר של העיר".

עורך הדין יאיר רביבו,
ראש העיר לוד: "אנחנו
לא מדברים רק על
תוכניות עתידיות, אלא
על עיר שמשתנה
עכשיו לנגד עינינו. זו לא
הרחבה של העיר - זו
בנייה מחדש של לוד"



צילום: דוברות עיריית לוד



ביצוע התחדשות עירונית בלב העיר-מתחם גולדברג. צילום: כלכלית לוד



מרכוס
חיפה



תכלת
גבעת זאב



הוד והדר
רמת השרון



ONE
רמת גן



מעל
90
שנות
ניסיון



קורין
תל אביב



כרמים
ירושלים



ברנדייס
ראשון לציון

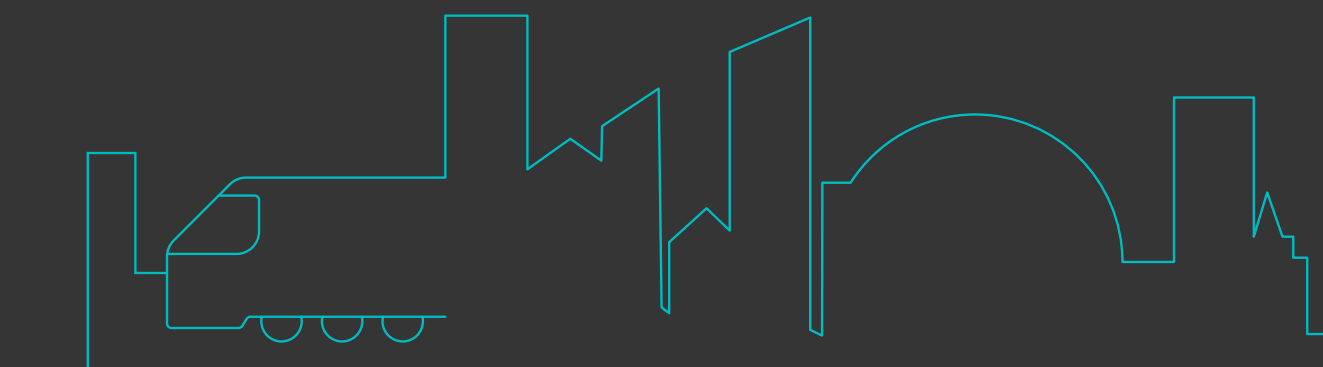
בסמ משהב
בונים מאז 1936

סביבת מגורים שמתפתחת יחד איתכם

כשהעולם זז קדימה, חברת משהב מעצבת עבורכם את סביבת המגורים המושלמת לעידן החדש. עם ניסיון של מעל 90 שנה ויכולת מוכחת להתחדש ולהוביל, אנו בונים פרויקטים מתקדמים שמתאימים בדיוק לקצב החיים המשתנה. בואו לגלות סביבת מגורים שצומחת יחד איתכם.

הצעד הבא שלכם לדירה מתחיל כאן.

לפרטים: *5677



בית איכות, מתחיל בתשתיות חזקות

ניסיון של למעלה מ-35 שנה בביצוע תשתיות, כבישים, גשרים, מנהרות ופיתוח מדינת ישראל, לצד ביצוע ושיווק של פרויקטים למגורים, תוך הקפדה על תכנון חכם ויחס משפחתי, מאפשרים ללקוחותינו ליהנות משקט נפשי ובטחון.

ברזאני - הצלחה שנבנית אבן על אבן



פרויקטים למגורים ברחבי הארץ

פרויקטים בשיווק - ירושלים | אלעד | צור הדסה | רמלה | קצרין | קרית ענבים | נווה צוף
לקראת שיווק - מודיעין | הרובע הבינלאומי לוד | מגדל העמק | בית שמש | קרית גת

www.ydb.co.il | *3609



זמן לבית ירושלמי בהר חומה

בית ירושלמי BY, קבוצת הנדל"ן החזקה בירושלים,
מביאה את סטנדרט מגורי היוקרה להר חומה.

שני פרויקטים בוטיק הכוללים דירות 3-6 חדרים ופנטהאוזים.

מגורים ושחור לבן

הדמיות למחשור בלבד!



| רחוב בנא סאלי

| רחוב המהר"ל



***5924**

20% והיתרה
באכלוס | פטור
ממדד
*כפוף להלוואת קבלן

BY
בית ירושלמי
מעל ומעבר

בית ג'ון, קהילה חמה, בלב מרכז הארץ!

690,000 ש"ח

הון עצמי בלבד וחמש שנים
שקטות בלי לשלם שקל נוסף



שיווק בלעדי

***8671**

www.neshernadlan.co.il



נשר נדל"ן

נכסים עם עתיד

30 ההצעות שחיתקם סה

בית מרווח למשפחה שלכם, בתוך קהילה
דתית לאומית תוססת בגני אביב - לוד.

בני 21 ומעלה? מושלם.

החיים הרבה יותר קלים כשיש לך כיוון.
מסלול הנהגים פתוח עכשיו גם מגיל 21.



בואו להוביל!

שכר גבוה | מענק גבוה | קליטה ישירה לתפקיד.

*תחילת העסקה מותנית באישור סופי של משרד התחבורה





ישן לצד חדש. מנופים בשכונת גבעת המטוס ברקע מגדל ימקא



רובע תלפיות המתחדש. הדמיה: עדן - החברה לפיתוח כלכלי בירושלים.

"עיר חדשה בתוך ירושלים"

מהפכת המגורים והתשתיות של הבירה

מהנדס העיר ירושלים, אינג' יואל אבן, מציג את החזון התכנוני, התחבורתי וההיסטורי של גבעת המטוס, ציר דרך חברון ורובע תלפיות המתחדש // **איתמר כהן**

את החיבור בין גבעת המטוס לציר הרכבת הקלה. שם מדובר על פרויקט של 3,500 יחידות דיור, הכולל גם שטחים ציבוריים, בתי ספר, גני ילדים, תעסוקה, מסחר ומלונאות. בנוסף, הגדרנו שם דירות המיועדות להשכרה ארוכת טווח. "בהמשך ציר דרך חברון, באזור חניון אגד הישן המתחבר לתלפיות, נמצא פרויקט שבו מתוכננות יותר מ-1,500 יחידות דיור בעירוב שימושים של מסחר, מגורים ודירות להשכרה לטווח ארוך. זאת בנוסף לעוד אלפי דירות שייבנו על הציר במסגרת מיזמי התחדשות עירונית ופיתוח רחב היקף משני צידי הכביש, שם מקדמות חברות מובילות כמו אזורים, רמי לוי, שיכון ובינוי, האחים חסיד ועוד, מיזמי בנייה משמעותיים. באחד הפרויקטים המרכזיים בציר לבדו, יותר מ-60% מהשטח מופקע לטובת שטחים ציבוריים ודרכים חדשות, ואנחנו מייצרים שם דרכים חדשות לחלוטין

תלפיות ומרכז העיר. לעומת זאת, בהמשך הציר - באזור תלפיות והמשך דרך חברון - מדובר בשטח בנוי וותיק שבו אנחנו מקדמים תוכניות מאסיביות של התחדשות עירונית ופינוי-בינוי. לגבי שלב הפרויקט - כיום אנחנו כבר מממשים את הפוטנציאל שלו, והשטח נמצא בתהליכי ביצוע מתקדמים". כמה יחידות דיור חדשות מתוכננות בגבעת המטוס ובסביבתה, ואילו סוגי דירות יהיו זמינים עבור משפחות, זוגות צעירים ומשקיעים? "האזור כולו מחולק לכמה חלקים. החלק המרכזי של גבעת המטוס ההיסטורית, ששווק על ידי רשות מקרקעי ישראל, מדבר על עד כ-1,500 יחידות דיור. לצד זה, יש פרויקטים סמוכים ומשמעותיים המשיקים לה ומהווים חלק מהמרחב. כך, לאורך הציר של דרך חברון יש פרויקט שנקרא 'סטרפ דרך חברון', המהווה

הפרויקט הזה כל כך משמעותי עבור ירושלים, ולאזיה שלב הוא הגיע כעת? "גבעת המטוס היא מושג גדול מאוד. למעשה, אנחנו לא מדברים רק על גבעת המטוס עצמה, אלא על כל הפיתוח שיש היום בציר של דרך חברון, שלוקח את כל החיבור בין שכונת גילה לבין תלפיות - ומפתח אותו בצורה משמעותית מאוד. צריך לעשות כאן הבחנה תכנונית חשובה: גבעת המטוס וסביבתה, עד לציר אשר וינר, היא שטח שהוא יחסית נטוש וריק. אין הרבה שטחים ריקים כאלה בירושלים שאין בהם בינוי. רוב הקרקעות הפנויות בעיר הן או שטחים ירוקים שאנחנו שומרים עליהם, או שטחים קטנים ופחות משמעותיים. זהו מרחב שבאמת ממש ראוי לבנייה. אין בו ערכי טבע שמגנים עליהם, והוא מאפשר בנייה חדשה ומשמעותית מאפס על ציר חשוב בין גילה לבין

מי שסייר באחרונה באזור גבעת המטוס, ציר דרך חברון ורובע תלפיות המתחדש, לא יכול לפספס את מראה עשרות המנופים הממלאים את קו הרקיע - תנופת בינוי חסרת תקדים המהווה את ריכוז המנופים הגדול ביותר בעיר כיום. בניינה של ירושלים מתרחש לנגד עינינו בשילוב של שכונות חדשות, פרויקטים מאסיביים של התחדשות עירונית ומהפכה תחבורתית שתחבר את האזור כולו לשאר חלקי העיר. ישבנו לשיחה מקיפה עם מהנדס העיר ירושלים, אינג' יואל אבן, כדי לשמוע ממנו על החזון, המספרים, והעתידי של המרחב המתפתח. על גבעת המטוס מדברים כבר שנים רבות. מדוע



ציור: ארנו בוסני



מהנדס העיר ירושלים,

אינג' יואל אבן:

"ירושלים היא הדבר

הבא של ישראל. זו

העיר היחידה בעולם

שמחברת מורשת

והיסטוריה של 3,000

שנה, יחד עם עיר

מודרנית ומתקדמת,

המרושתת ברכבות

קלות ובתחבורה

ציבורית מעולה"

בהליכה, ברכיבה או ברכבת הקלה".

מהו החזון לטווח הארוך לצמיחתה של ירושלים ב-20 השנים הבאות?

"החזון שלנו מורכב מכמה חלקים. החלק המרכזי הוא ההתחדשות העירונית (פינוי-בינוי) שאנחנו מקדמים באופן מאסיבי בשכונות שנבנו בשנות ה-50, ה-60 וה-70. בשני העשורים הקרובים נראה ירושלים אחרת לגמרי בשכונות האלה, בעיקר בדרום העיר ובצפונה, עם בנייה חדשה ומודרנית.

לצד זאת, אנחנו מקפידים מאוד לשמר את המרחבים והאלמנטים ההיסטוריים של העיר. גם בעוד 20 שנה אנשים יזהו מיד את מרכז העיר, את המונומנטים ההיסטוריים ואת אתרי הארכיאולוגיה, שאותם אנחנו משפצים ומשמרים. לצד זאת, ירושלים תמשיך להיות עיר עטופה בירוק - אנחנו שומרים על יערות ירושלים ומעצימים את החיבור שלהם לעיר. "לבסוף, זו תהיה עיר מקושרת ומשרתת תחבורתית, עם רשת מסילתית ענפה ורכבת מהירה שתפעל בתוואי תת-קרקעי. זהו אחד הפרויקטים התחבורתיים המשמעותיים ביותר שנעשו אי-פעם בעיר, והוא יתממש בטווח הזמן הזה".

איזה מסר היית רוצה להעביר למשפחות שמעוניינות לרכוש בית בירושלים?

"ירושלים היא הדבר הבא של ישראל. זו העיר היחידה בעולם שמחברת מורשת והיסטוריה של 3,000 שנה, יחד עם עיר מודרנית ומתקדמת, המרושתת ברכבות קלות ובתחבורה ציבורית מעולה. יש כאן מערכת חינוך שהיא הטובה והמגוונת ביותר בישראל, מוסדות אקדמיים מובילים כמו האוניברסיטה העברית ובצלאל שמייצרים מוקד משיכה אדיר לצעירים, מוקדי תעסוקה ותיקים וחדשים שנבנים בימים אלה, ואוויר שהוא מהטובים ביותר שיש. כל אלה יחד הופכים את ירושלים למקום האמיתי והנכון ביותר לגור בו".

המים ההיסטוריים, אמת המים העליונה והתחתונה, שהובילה מים מאזור המעיינות של חברון ישירות אל בריכת ממילא ואל העיר העתיקה בימי קדם. המים שהגיעו לירושלים עברו ממש שם, וזה אומר שהתושבים בשכונה הולכים לגור על הציר ההיסטורי ביותר של העיר".

באילו אתגרים נתקל הפרויקט לאורך השנים, וכיצד התגברו על המכשולים האלה?

"בעבר היו שם אתגרים מסוימים שגרמו לעיכובים בשיווק הקרקעות, אך הם כבר לא רלוונטיים כיום. כפי שחשבנו, לא היו התנגדויות משמעותיות לבניית השכונה החדשה, השיווקים עברו מצוין והקרקעות שווקו לזמרים. כיום רואים שזה מצליח: כל גבעת המטוס נמצאת בשלבי בנייה מתקדמים. אם נרים היום את המבט לאזור, נוכל לראות שם עשרות מנופים - זהו ריכוז המנופים הגדול ביותר שניתן לראות כיום בירושלים".

עבור משפחות ששוקלות לקנות שם כיום, למה התושבים יכולים לצפות מבחינת מראה השכונה בעוד חמש שנים?

"הפרויקטים המרכזיים של רשות מקרקעי ישראל בגבעת המטוס עצמה צפויים להתאכלס כבר בשנה-שנתיים הקרובות. פרויקט ה'סטריפ' לאורך דרך חברון, שהתוכניות שלו מאושרות, ייכנס לביצוע בחודשים הקרובים. בחמש השנים הקרובות נראה את ה'סטריפ' ואת מתחמי הפינוי-בינוי על ציר דרך חברון בתהליכי בנייה מתקדמים, כאשר פרויקטים שונים במרחב כבר נמצאים כיום בשלבי בנייה מעל פני הקרקע, אחרי שסיימו את החפירות והיסודות.

"הבשורה החשובה ביותר לחמש השנים הקרובות היא שב-2028 הרכבת הקלה בציר (הקו הכחול) כבר אמורה לפעול. הרכבת תעבור מגילה, דרך גבעת המטוס וציר דרך חברון, תמשיך למרכז העיר ומשם לשכונת רמות. זהו יתרון אדיר למי שרוכש שם דירה כיום".

אם היית יכול לתת סיבה מדוע כדאי למישהו לבחור בגבעת המטוס על פני אזור אחר בירושלים, מה היא היתה?

"יש כמה סיבות: הנגישות התחבורתית המצוינת, ההיסטוריה ונקודות המבט המדהימות שנשקפות משם, החיבור למרכז העיר ולמוקדי תעסוקה ועירוב השימושים שמאפשר הכל

לרובע התחנה הראשונה (מתחם החאן). תושב שיגור באזור יוכל להגיע למתחם התחנה, ומשם לקחת רכבת מהירה ישירות למרכז הארץ".

כיצד אתה רואה את גבעת המטוס משנה את שוק הדיור בירושלים בחמש עד עשר השנים הבאות? "במקום שהיה שממה, מתווספות עשרות אלפי יחידות דיור בכל המרחב, וזה משנה את המציאות דרמטית. זו לא עוד שכונה קטנה, זו למעשה עיר חדשה וגדולה שאנחנו בונים בדרום ירושלים, שלוקחת אזורים שלא חשבו עליהם בעבר כאזורי מגורים והופכת אותם למצוינים. עירוב השימושים שאנחנו מייצרים שם - הכולל מגורים, מסחר, תעסוקה, מבני ציבור ומלונאות - הופך את כל חוויית המחיה במרחב הזה למשהו שלא היה בעבר".

הסיפור מאחורי גבעת המטוס

מעבר לתכנון המתקדם והבנייה החדשה, רבים אינם מודעים לכך שמקור השם "גבעת המטוס" נושא עמו סיפור גבורה פטריטי יוצא דופן ממלחמות ששת הימים. ביום השני למלחמה, מטוסו של טייס חיל האוויר, סגן דן גבעון ז"ל, נפגע מאש נ"מ של הכוחות הירדניים. גבעון ז"ל סירב להפקיר את המטוס כל עוד טס מעל אזורי מגורים מאוכלסים, וניווט אותו באומץ רב אל הגבעה הריקה הזו, שם התרסק. הפיכתה כיום משממה לשכונה משגשגת בלב ירושלים המאוחדת, מהווה סגירת מעגל היסטורית ומרגשת.

מה הופך את גבעת המטוס לשונה משכונות ירושלמיות חדשות יותר כמו הר חומה ומורדות ארנונה?

"השכונה הזו יושבת בנקודה אסטרטגית מדהימה מבחינת הנוף והטופוגרפיה שלה. כשאתה גר שם, אתה נמצא על קו תפר ייחודי: מצד אחד אתה רואה את נוף המדבר וים המלח, ומצד שני נגלית לפניך ירושלים כולה - יער גילה, מרכז העיר, צפון העיר, העיר העתיקה והר הבית. ניתן לראות משם מקרוב את מנזר מאר אליאס ואת ההרודיון.

"מעבר לנוף, יש כאן אלמנט היסטורי מרגש. במסגרת החפירות הארכיאולוגיות באזור, גילינו מחדש את אמת המים העתיקה. מדובר על מפעל

שיחברו את גבעת המטוס עד לציר אשר וינר.

"זאת ועוד, ברובע תלפיות המתחדש לבדו מתוכננות כ-10,000 יחידות דיור, וזאת לצד פרויקטי הפינוי-בינוי העוטפים את דרך חברון משני צדדיה ומגיעים עד לאזור מתחם התחנה. לסיכום, אם אני מחשב את כל המרחב הזה - מתלפיות, לאורך כל דרך חברון, רובע התחנה הראשונה (מתחם החאן), ועד לגבעת המטוס וגילה - אנחנו מדברים על אירוע מאוד משמעותי לעיר של כמה עשרות אלפי יחידות דיור חדשות, שיביאו איתן כ-100 אלף תושבים חדשים".

חשש נפוץ בקרב רוכשים הוא עומסי תנועה. אילו שדרוגים בכבישים, ברכבת או בתחבורה הציבורית מתוכננים כדי לשרת את השכונה החדשה?

"מערכת התחבורה באזור הולכת להשתדרג בצורה חסרת תקדים. חוץ מהקו הכחול של הרכבת הקלה שעובר ישירות בדרך חברון וגובל בגבעת המטוס, מתוכננת רשת מסילתית ענפה בכל המרחב. באזור תלפיות הסמוך, בצירים כמו פייר קניג והתנופה, יעברו הקו הסגול והקו התכלת, שיצטלבו עם הקו הירוק ויחברו את התושבים לרשת התחבורה של כל העיר. במקביל, מתוכנן קו רכבת קלה נוסף שיירד לכיוון ארמון הנציב, כך שכל דרום העיר יהפוך לרשת מסילתית מתקדמת.

"בנוסף לפיתוח המסילתית, אנחנו מקדמים פרויקטים תחבורתיים ארוכי טווח שנמצאים אצלנו על שולחן השרטוט. מדובר על חיבור משמעותי מאזור תלפיות וציר אשר וינר, שיעבור באופן תת-קרקעי ויתחבר ישירות לכביש 16, המתחבר לכביש 1 למרכז הארץ. החיבור הזה ייצר טבעת כבישים שתפחית את נפחי התנועה ותוציא את כלי הרכב מהאזור בקלות. כמו כן, מתוכננת הארכה של הרכבת הכבדה בתוואי תת-קרקעי שיגיע מתחנת נבון, דרך מרכז העיר ועד



"זו לא עוד שכונה קטנה - זו למעשה עיר חדשה וגדולה שאנחנו בונים בדרום ירושלים, שלוקחת אזורים שלא חשבו עליהם בעבר כאזורי מגורים והופכת אותם למצוינים"



מתחם סטריפ דרך חברון. הדמיה: יואל לוי אדריכלים

כך מחזיקים עיר בתנועה: האנשים שמניעים את הרכבת הקלה בירושלים

אלפי נוסעים עולים מדי יום לרכבת הקלה בירושלים, אך מעטים נחשפים למה שמתרחש מאחורי הקלעים כדי שכל נסיעה תגיע בזמן ובבטחה. רגע לפני פתיחת הקו החדש והתרחבות הרשת, עובדי חברת 'לביא' מספרים על האחריות, האתגרים והעשייה היומיומית - מחדר הבקרה, דרך הדיכּו ועד תחנת הקצה



הרכבת הקלה בירושלים היא אחת ממערכות התחבורה העירוניות המורכבות בישראל. מבחון היא נראית פשוטה: רכבת מגיעה לתחנה, הדלתות נפתחות, הנוסעים עולים ויורדים והנסיעה ממשיכה ליעד הבא. בפועל, מאחורי השירות היומיומי הזה פועלת מערכת שלמה של אנשים: מי שמנהלים את התנועה בזמן אמת, מי שמוודאים

שהקרונות כשירים ליציאה, מי שאחראים על התחזוקה והתפעול בשטח ומי שנמצאים בחזית - הנהגים ומפקחי יחידת האכיפה שפוגשים מדי יום את הנוסעים - מתמודדים עם מצבים משתנים ומבטיחים שהמערכת תפעל בצורה בטוחה, רציפה ומסודרת. בחברת 'לביא', אשר מפעילה ומתחזקת את הרכבת הקלה בירושלים, העבודה הזאת מתבצעת מסביב לשעון. מדי יום פועלים

מאות עובדים כדי לוודא שהרכבות יוצאות בזמן, שהקרונות כשירים לנסיעה, שהשירות נשמר גם בעומסים ובאירועים בלתי מתוכננים ושהנוסעים מגיעים ליעדם בבטחה. בימים אלה מקבלת העשייה הזאת משמעות רחבה עוד יותר, עם ההיערכות לפתיחת הקו הנוסף ולהתרחבות רשת הרכבת הקלה בירושלים. לצד הפעלת הקו הקיים נערכת החברה לקליטת רכבות נוספות, להרחבת

מערכי הבקרה והתחזוקה ולהפעלת רשת תחבורה עירונית גדולה ומורכבת יותר. כדי להבין כיצד כל זה עובד מאחורי הקלעים, שוחחנו עם נציגים מתחומי עשייה שונים: מחדר הבקרה דרך מערך התחזוקה ועד עובדי השטח שנמצאים מדי יום לצד הרכבות והנוסעים. כל אחד מהם מספר על האחריות, האתגרים והמשמעות של תפקידו בשמירה על רציפות השירות ועל בטיחות הנסיעה.

"חדר הבקרה הוא הלב הפועם של הרכבת"

גיא משהיוף, בן 45, נשוי ואב לשלושה, מתגורר במעלה אדומים. הוא עובד ברכבת הקלה כבר 16 שנה, כמעט מהיום שבו יצאה לדרך, וכיום משמש מנהל חדר הבקרה. את דרכו החל כמפעיל חדר בקרה, עבר הכשרה מקצועית בצרפת ובהמשך בארץ, התקדם לתפקיד סגן מנהל חדר הבקרה, ולפני חודשים אחדים מונה לתפקידו הנוכחי.

מה בעצם עושים בחדר הבקרה?

"חדר הבקרה הוא מרכז העצבים של הרכבת. הלב הפועם. אנחנו אחראים לכך שהשירות יתנהל בצורה בטוחה, רציפה ויעילה. כל אירוע שקורה על הקו מגיע אלינו: תקלות ברכבות או בתשתיות, חפצים חשודים, תאונות, אירועים חריגים, עבודות בסמוך למסילה, עומסים בתחנות ועוד. מכאן אנחנו מרכזים את התמונה, מקבלים החלטות ומנתבים את הטיפול לגורמים הרלוונטיים."

איך זה נראה בפועל בזמן אירוע חריג?

"נניח שמתרחשת תאונה על הקו. אנחנו יוצרים קשר עם המשטרה ועם מד"א, עומדים בקשר רציף עם הנהג ועם הגורמים בשטח, וחושבים במקביל איך ממשיכים לתת שירות לנוסעים. במקרים מסוימים אפשר לבדוד את אזור האירוע ולהמשיך להפעיל את שאר הקו באופן חלקי. יש נקודות שבהן ניתן להחזיר רכבות לפני תחנת הקצה, וכך לשמור על רציפות השירות בחלקים אחרים של הקו עד לסיום הטיפול."

כלומר, המטרה היא לא רק לטפל באירוע, אלא גם לשמור על השירות.

"נכון. ברגע שהמשטרה או מד"א מגיעים לאירוע, הם מטפלים בזירה, ואנחנו מתמקדים



גיא משהיוף, מנהל חדר

הבקרה: "אני מרגיש שהעבודה הזאת היא חלק מהחיים שלי. זה כבר כמו משפחה. כשאני מגיע לעבודה, אני מרגיש שהקו הזה שייך לי ושהרכבות הן באחריותי. אם קורה משהו על הקו"

בהמשך הפעלת הקו בשביל נוסעי הרכבת הקלה. המטרה שלנו היא לשמור ככל האפשר על רציפות השירות, תוך הקפדה מלאה על הבטיחות. זה דורש קבלת החלטות מהירה, אבל גם אחראית ושקולה. לשמחתנו, יש לנו בחדר הבקרה את כל הכלים כדי להתמודד עם מגוון רחב של אירועים."

איך מתמודדים עם עומסים גדולים בתחנות וברכבות?

"בשגרה הרכבת פועלת בתדירות גבוהה, ובשעות העומס יוצאת רכבת כל כמה דקות. כשאנחנו מזהים עומסים חריגים, חדר הבקרה מנהל את האירוע בזמן אמת. אנחנו שולחים לתחנות פקחים שיסייעו בהכוונת הנוסעים ובסגירת הדלתות, מבצעים כריזות, מעדכנים את הנהגים, ובמידת הצורך מתגברים ברכבת או מתאימים את אופן ההפעלה. זה קורה בעיקר באירועים גדולים, בחגים, בחול המועד, ביום ירושלים, ביום הזיכרון ובים העצמאות."

יום הזיכרון הוא יום מיוחד מבחינתכם במרכז הבקרה.

"יום הזיכרון הוא אחד הימים המורכבים והמשמעותיים מבחינת ההפעלה. בבוקר אנחנו מתגברים את חדר הבקרה, מוסיפים אנשי צוות אנשים, כולל מנהלים, ומפעילים יותר רכבות לכיוון הר הצל. עם סיום הטקס, האתגר עובר לפינוי מהיר ובטוח של נוסעים רבים. אנחנו מזרימים רכבת אחרי רכבת, מסובבים רכבות לפי הצורך, ומנהלים את כל התנועה בזמן אמת, כדי לאפשר לכולם להגיע ליעדם בבטיחות וביעילות."

איך נראתה העבודה שלכם בזמן המלחמה?

"בתחילת המלחמה השירות לא פעל באופן מלא, ובהמשך החזרנו אותו בהדרגה. היו מצבים שבהם כל כמה דקות היינו צריכים לעצור את השירות בגלל אזעקות, להכניס עובדים למרחבים מוגנים, להמתין להנחיות

פיקוד העורף, ואז להחזיר את הרכבות לפעולה. זה מורכב מאוד, כי צריך לשמור גם על בטיחות העובדים והנוסעים וגם על המשך השירות. זאת הייתה תקופה לא פשוטה, אבל גם אותה הרכבת הקלה צלחה."

איזה סוג אנשים מתאימים לעבודה בחדר הבקרה?

"קודם כול צריך קור רוח. צריך לדעת לעבוד תחת לחץ, לקבל החלטות בזמן אמת, ובעיקר לקבל החלטות נכונות ובטיחותיות. לפעמים יש לך דקות בודדות להבין את התמונה ולקבל החלטה, ולכל החלטה כזו יכולה להיות השפעה על המשך ההפעלה של הרכבת. בגלל זה האחריות כאן גדולה מאוד."

איך אתם נערכים לקווים החדשים ולהרחבת הרשת?

"ההיערכות כבר נמצאת בעיצומה. היא כוללת מבחנים, בדיקות, הדרכות, גיוס והכשרת עובדים, וגם התאמה של חדר הבקרה להפעלה רחבה ומורכבת יותר. המחלקה כבר גדלה משמעותית כחלק מההכנות, ואנחנו ממשיכים להתכונן לקראת המעבר. כשהקווים החדשים ייכנסו להפעלה, נצטרך לוודא שכל הגורמים, מחדר הבקרה ועד הנהגים, מכירים את המערכת החדשה ויודעים להפעיל אותה בצורה בטוחה, מקצועית ורציפה."

מה גורם לך להישאר כל כך הרבה שנים באותו מקום?

"אני מרגיש שהעבודה הזאת היא חלק מהחיים שלי. זה כבר כמו משפחה. כשאני מגיע לעבודה, אני מרגיש שהקו הזה שייך לי ושהרכבות הן באחריותי. אם קורה משהו על הקו, אני עושה הכול כדי שהוא ימשיך לפעול בצורה הטובה ביותר ולעמוד בלוחות הזמנים, כי באמת אכפת לי. ככל שאתה מרגיש יותר מסופק מהעבודה, ככה אתה רוצה לתת יותר ולהתקדם."

שהנוסעים מגיעים לתחנות. בכל בוקר אני אחראי על הוצאת 13 רכבות מתחנת הקצה בנווה יעקב, ובסיום יום הפעילות אותן רכבות גם חוזרות לחניה בתחנה. הכול מתנהל לפי סדר מדויק, כי כל עיכוב קטן בתחילת היום יכול להשפיע על המשך השירות".

מה הופך את העבודה הזאת למורכבת?

"ירושלים היא עיר שלא עוצרת לרגע. תמיד יכול לקרות משהו - חפץ חשוד, נוסע שהתעלף, עצירת רכבות, שינוי במתכונת השירות או צורך להחליף נהג ברגע האחרון. בסופו של דבר, המטרה שלנו היא לשמור על רציפות השירות ולהוציא את הרכבות בזמן. זה בדיוק התפקיד של הסדרן - לעשות סדר בתוך כל מה שקורה, כדי שהמערכת תמשיך לעבוד".

מה ההישג הכי גדול מבחינתך במשמרת?

"שהרכבות יוצאות בזמן. זה נשמע פשוט, אבל זו בדיוק העבודה שלנו. כשכל הרכבות יוצאות כמו שצריך, הנהגים נמצאים במקומם והשירות מתנהל כסדר - זו תחושת סיפוק גדולה".

אתה גם נהג רכבת. מה הכי מאתגר בנהיגה עצמה?

"האחריות. ברכבת מלאה יכולים להיות מאות נוסעים. צריך להסיע את כולם בבטחה, ולהשתדל לעשות הכול כדי להימנע מבלימות חירום, לנהוג בצורה מקצועית ולתת לנוסעים נסיעה בטוחה ונעימה. מבחינתי הדבר הכי חשוב הוא שכל הנוסעים יגיעו הביתה בשלום".

רבים חושבים שנהיגה ברכבת קלה היא דבר פשוט יחסית.

"זה ממש לא פשוט. נכון שאין הגה כמו ברכב, אבל זה רחוק מלהיות רק קדימה ואחורה. מדובר בכלי כבד עם הרבה מערכות והרבה אחריות. הנהג צריך להכיר את מערכות הבלימה, הדלתות, המצלמות ועוד מערכות רבות, ולדעת איך לפעול בכל מצב. לכן גם ההכשרה רצינית מאוד. מתחילים במבחני מיון ובריאיין עבודה, ממשיכים בלימודים עיוניים במשך חודש עד חודשיים, ואז עוברים להכשרה מעשית על הרכבת. יש הרבה מאוד מה ללמוד".

איך אתה מתאר את מקום העבודה הזה אחרי 16 שנה?

"זה בית בשבילי. הגעתי לכאן בגיל 24, התקדמתי כאן, ואת רוב הזמן המקצועי שלי העברתי ברכבת. זה מקום עבודה טוב ומכבד, עם אנשים שמכבדים אותך ומתייחסים אליך יפה. גם הבאתי לא מעט אנשים לעבוד כאן, וברוך ה', הם מרוצים".

הזכרת שאתה משרת מילואים. איך זה השתלב עם העבודה בזמן המלחמה?

"אני משרת בגדוד ירושלים, ובמהלך המלחמה הייתי הרבה במילואים, בין היתר בצפון ובבקעה. מה שיפה בחברה הזאת הוא שלמרות כל האתגרים והעומס, תמיד הרגשתי שמפרגנים לי. שלחו לי מתנות הביתה, שמרו איתי על קשר ותמכו בי לאורך כל התקופה. זה ממש לא מובן מאליו. יש לי חברים שמשרתים במילואים, ובמקומות העבודה שלהם לא תמיד קיבלו יחס כזה. כאן באמת הרגשתי שדואגים לי ומחכים שאחזור".

מה היית אומר למי ששוקל להצטרף היום כנהג רכבת קלה?

"מי שמחפש מקום עבודה טוב, יציב ומכבד - זה מקום שכדאי להגיע אליו. יש כאן אפשרויות להתקדם, אנשים טובים ותחושת משמעות. בסוף אתה יודע שהעבודה שלך משפיעה על השירות שניתן לתושבי ירושלים ולכל מי שמשתמש ברכבת הקלה מדי יום".



אלירן מרזייב, סדרן בתחנת נווה יעקב: "אני משרת בגדוד ירושלים, ובמהלך המלחמה הייתי הרבה במילואים, בין היתר בצפון ובבקעה. מה שיפה בחברה הזאת הוא שלמרות כל האתגרים והעומס, תמיד הרגשתי שמפרגנים לי. שלחו לי מתנות הביתה, שמרו איתי על קשר ותמכו בי לאורך כל התקופה"

"ירושלים היא עיר שלא עוצרת לרגע"

אחרי 16 שנים ברכבת הקלה, אלירן מרזייב כבר יודע שאין באמת יום שגרתי. בן 40, נשוי ואב לארבעה, הוא משמש כיום סדרן בתחנת הקצה בנווה יעקב, לאחר שמילא לאורך השנים מגוון תפקידים - מנהג, דרך שבץ וסדרן ועד תפקידי ניהול. גם היום הוא מקפיד לצאת לנהיגה מעת לעת, כדי להישאר מחובר לשטח ולשמור על הכשירות המקצועית.

מה עושה סדרן ברכבת הקלה?

"התפקיד שלי הוא לוודא שהיום מתחיל כמו שצריך ושהרכבות יוצאות בזמן. אני עובד בתחנת הקצה בנווה יעקב, ומשם מנהל את היציאה של הנהגים והרכבות לשירות. בכל בוקר אני מחלק את התיקים לנהגים בהתאם לסידור העבודה, וכל נהג מגיע בשעת ההתייצבות שלו. אני מפנה אותו לרכבת, שם הוא מבצע את הבדיקות הנדרשות לפני היציאה. אם מתגלה משהו חריג, הוא מעדכן אותי, ומשם אנחנו דואגים לטפל בנושא כדי שההפעלה תימשך בצורה מסודרת".

באיזו שעה מתחילה משמרת כזאת?

"במשמרת בוקר אני מתחיל ב-4:45. זו שעה מוקדמת, אבל כדי שהרכבות הראשונות ייצאו בזמן, כל ההיערכות חייבת להתחיל הרבה לפני

של הצי הנניד, שבה אנחנו עוברים על תוכנית העבודה, על הפערים ועל כל מה שדורש תשומת לב".

איך מחליטים אם קרין יוצא לשירות או נשאר לבדיקה נוספת?

"זו לא החלטה שמתקבלת לפי תחושת בטן. לכל טיפול יש צ'קליסט מסודר שנבנה על ידי מחלקת ההנדסה בהתאם להוראות היצרן. הטכנאים עוברים על כל הסעיפים, מתעדים בטאבלט את כל הפעולות שבוצעו, ואני כמנהל מבצע ביקורות וברקות. רק אם כל הבדיקות הושלמו, הכול מתועד ואין ממצא שמצריך טיפול נוסף, הרכבת מאושרת לחזור לשירות. בסופו של דבר, המטרה היא לוודא שכל רכבת שיוצאת למסילה עומדת בכל דרישות הבטיחות - ועל האחריות הזאת אנחנו לא מתפשרים".

כמה זמן לוקח טיפול ברכבת?

"זה תלוי בסוג הטיפול ובסוג הרכבת. יש טיפולים שנמשכים משמרת אחת או יום עבודה, ויש טיפולים מורכבים יותר שנמשכים יומיים ואף יותר. ברכבות הוותיקות חלק מהטיפולים מתבצעים בהתאם לקילומטראז' שהרכבת צברה, ויש גם טיפולים מקיפים במיוחד, כמו טיפול 'חצי חיים' - טיפול יסודי שמתבצע לאחר תקופת פעילות ממושכת. ברכבות החדשות קיימת תוכנית תחזוקה שונה, הכוללת טיפולים חודשיים וטיפולים תקופתיים נוספים. בסופו של דבר מדובר במערכת מורכבת עם אלפי רכיבים, ולכן כל פעולה מתבצעת בהתאם לנהלים ולהוראות היצרן".

איזה שינוי אתם מרגישים עם הרחבת הרשת והגדלת הצי?

"העבודה בהחלט גדלה. נכנסות רכבות חדשות, וההיערכות לקווים החדשים מחייבת אותנו להתאים את עצמנו. אחת הדוגמאות היא שהוספנו לאחרונה משמרת לילה. עד עכשיו עבדנו בבוקר ובערב, והיום יש גם משמרת לילה כדי לתת מענה לטיפולים ולרכבות החדשות. זה אומר יותר תכנון, יותר תיאום בין הצוותים ויותר הכנה, כדי שהכול יהיה מוכן כשהרכבות יוצאות לשירות".

הנוסע הרגיל לא רואה את כל העבודה הזאת.

"נכון, וגם לא צריך. מבחינתנו, ההצלחה היא שהרכבת מגיעה בזמן, פועלת בצורה תקינה והנוסעים מקבלים שירות בטוח ואמין. אבל מאחורי כל נסיעה יש הרבה מאוד עבודה. כל רכבת שיוצאת לשירות עברה סדרת בדיקות, טיפולים ואישורים. כשהכול עובד חלק, בדרך כלל זה סימן שהרבה אנשים עשו את העבודה שלהם כמו שצריך".

אתה מרגיש שהעבודה שלך משפיעה על ירושלים ועל חיי התושבים?

"כן, מאוד. בכל פעם שאני נוסע ברכבת, או כשנן משפחה שלי נוסע בה, אני מרגיש גאווה. גם כשאני נוסע בעצמי, אני לא באמת מפסיק להיות איש תחזוקה - אני מסתכל על הרכבת, בוחן איך היא נוסעת, איך היא מתנהגת על המסילה ואין הנסיעה מרגישה. זו תחושת סיפוק גדולה לדעת שאתה חלק ממערכת שמשרתת אלפי אנשים מדי יום ומשפיעה על חיי העיר".

מה היית אומר למי ששוקל להצטרף לעבודה במחלקה שלך?

"זו עבודה שמתאימה למי שמחפש מקצוע עם אחריות ומשמעות. מצד אחד, יש כאן עבודה מסודרת ומקצועית, עם נהלים, טיפולים ובדיקות שצריך לבצע בצורה מדויקת. מצד שני, אין יום שדומה לקודמו - כל יום לומדים משהו חדש ומתמודדים עם אתגרים אחרים. מי שמצטרף אלינו הופך לחלק מצוות מקצועי, לומד את התחום לעומק, צובר ניסיון טכני משמעותי, ובעיקר יודע שהעבודה שלו משפיעה ישירות על השירות ועל הבטיחות של עשרות אלפי נוסעים בכל יום. כשאתה רואה רכבת יוצאת למסילה ויודע שהיית חלק מההכנה שלה - זו תחושת גאווה גדולה".



שי קבילו, מנהל מחלקת אחזקה מונעת: "בכל פעם שאני נוסע ברכבת, או כשבן משפחה שלי נוסע בה, אני מרגיש גאווה. זו תחושת סיפוק גדולה לדעת שאתה חלק ממערכת שמשרתת אלפי אנשים מדי יום ומשפיעה על חיי העיר"

"כשהרכבת יוצאת למסילה, היא כבר עברה הרבה ידיים"

שי קבילו, בן 29, נשוי ואב לשלושה, עובד ברכבת הקלה מאז שנת 2020. את דרכו החל כטכנאי במחלקת הצי הנניד, בהמשך התקדם לתפקיד ראש צוות, וכיום הוא מנהל את מחלקת האחזקה המונעת. המחלקה שבאחריותו מבצעת את הטיפולים התקופתיים, הבדיקות והברקות שנועדו לוודא שכל רכבת שיוצאת למסילה תהיה תקינה, בטוחה ומוכנה להסעת נוסעים.

מה האחריות היומיומית של המחלקה שלך?

"אנחנו אחראים על כל הטיפולים המונעים של הרכבות - החל מטיפולים תקופתיים ובדיקות שגרתיות, דרך החלפת גלגלים וחריטת גלגלים, ועד לכל פעולה שנדרשת כדי לוודא שהרכבת כשירה לצאת לשירות. כל העבודה מתבצעת בדיפו, שהוא למעשה מרכז התחזוקה של הרכבת. לשם הרכבות נכנסות בסוף יום הפעילות, ושם אנחנו מבצעים את כל הבדיקות והטיפולים לפני שהן חוזרות להסיע את תושבי ירושלים ואת המבקרים בעיר".

איך נראה יום עבודה שלך?

"אני מתחיל את היום מול המחשב, בודק מה משמרת הלילה עשתה, מוודא שכל העבודות דווחו כמו שצריך ושאין דברים שנשארו פתוחים. בסביבות שבע בבוקר יש תדריך למשמרת, שבו עוברים על המשימות של אותו יום ושל השבוע, מחלקים את העבודה ומחדדים דגשים של בטיחות ונהלים. אחר כך מתקיימת ישיבת מנהלי המחלקות



כבר לא מוכרים דירות: המהפכה השקטה שמטנה את שוק המגורים בישראל

בצל המלחמה, רוכשי הדירות מחפשים הרבה יותר מארבעה קירות: קהילה, חוסן ושייכות הופכים לשיקול המרכזי בבחירת מקום המגורים

"לדוגמה, בסדרת הפרויקטים שלנו בלוד, LOV גלבע וכן LOV נתנאל, הכוללים בניינים בני 9-23 קומות ומעל ל-1000 יח"ד מגוונות, שטחי מסחר גני ילדים, וחצר פנימית ירוקה עם שבילים מוצלים ומתקני משחקים, אנחנו לא מזהים האטה או קיפאון". הוא מציין כי "עד היום הציבור הדתי-לאומי כמעט שלא מצא פתרונות דיור במחירים נגישים במרכז הארץ. אנחנו משנים את המפה: רוטשטיין נדל"ן, חברה בורסאית השותפה איתנו במספר פרויקטים, וציפחה מביאים לציבור הזה אפשרות אמיתית לגור במרכז במחירים מצוינים ובתנאי מימון מותאמים. זהו חיבור מדויק בין אידיאולוגיה להזדמנות כלכלית, ובעיקר הזדמנות נדל"נית שלא הייתה קיימת עד עכשיו ולכן הרכישות ממשיכות".

למעלה מ-3,000 יחידות דיור, המראים מגמה אחרת מההאטה הכללית בשוק. בעוד חברות רבות האטו את קצב הבנייה בשל המצב, ציפחה כבר אכלסה בהצלחה כ-1,000 יחידות דיור ב-27 בניינים, וכעת נמצאת בעיצומם של שלבי בנייה ושיווק מתקדמים של ארבעה בניינים נוספים. לדבריו, חלק ניכר מההאטה שנרשמה בחודשים האחרונים נבע מחסמים טכניים ונפשיים ישירים של תקופת הלחימה, ולא מחוסר עניין בסיסי. "המלחמה יוצרת אולי איזשהו עיכוב טכני. אנשים במילואים, אני חזרתי בעצמי מ-90 ימי מילואים, אין להם זמן להגיע, אין להם מצב רוח להגיע ברמה הפסיכולוגית", הוא מספר מניסיונו האישי בחזית. "אבל ברגע שהם יכולים ומי שהחליט שהוא רוצה לרכוש, הוא ממשיך את ההליך".

ואנשי מילואים במציאות הנוכחית.

שוק קפוא?

השיח הציבורי נוטה להציג תמונה אחידה של קיפאון בשוק הדיור, אך אלון פרבשטיין, סמנכ"ל השיווק של חברת ציפחה, מסרב להתרגש מההגדרות ומסביר שהתנועה בשטח פשוט שינתה מיקוד. "אני כופר בהנחה שהשוק נמצא בקיפאון. באזורי ביקוש בעלי רמת מחירים סבירה, הלקוחות מזהים הזדמנויות וממשיכים לבצע עסקאות, בעיקר דרך מבצעי מימון חכמים שמקלים על תזרים המזומנים של המשפחה". פרבשטיין מביא כהוכחה לקביעתו את היקפי הבנייה והמכירות בפרויקט הדגל של ציפחה, שכונת "כרמי הנדיב" בקריית מלאכי, המונה

בזמן ששוק הנדל"ן הישראלי מתמודד עם תקופת מלחמה מאתגרת, הצרכן המודרני כבר אינו רוכש רק חדרים וקירות, אלא מחפש סביבה קהילתית עוטפת. יזמי הנדל"ן נדרשים כיום לבצע מהפכה בשטח ובאופן בניית השכונות כדי לתת מענה לצורך האנושי הזה. דרך פרויקטים רחבי היקף של התחדשות עירונית בלוד והקמת שכונות ענק בקריית מלאכי, ובבית שמש, חברת "ציפחה" מעתיקה את מודל הקהילות והשכונות של היישובים הכפריים אל תוך המרחב העירוני. מעורבות חברתית אקטיבית זו מייצרת את העוגן המבוקש ביותר עבור משפחות צעירות





דתיים, חלקם חילונים. זה בעצם הועתק מהמודל ביישובים הקהילתיים כשהדבר המהותי ביותר הוא שהקהילה דואגת לתושב, מספר שלזינגר. בשביל אותה דאגה קהילתית, ציפחה חורגת מהתפקיד הנורמטיבי של חברת בנייה ומשקיעה משאבים בניהול ובטיפוח החיים המשותפים בבניין. "הם מחפשים את זה", מדגיש פרבשטיין את המחויבות של החברה לחיי היומיום של הדיירים. "גם בפרויקטים שהסתיים שלב הרכישה ואף האכלוס, ציפחה תלווה, מעבר לבדק לאדם הפרטי, את הקהילה ברמת אירועים, מפגשים, ליווי בהקמת בתי מדרש ועוד אבני דרך רבים במהלך חיי קהילה, כחלק מהחזון של החברה. אנחנו בעצם מכניסים את היישוב במתחמי מגורים אורבניים, כחלק מהחוויה שלקוח רוצה כיום".

לאומיות והתיישבות כתוכנית עבודה

המודל הקהילתי מתחבר לחזון ארוך השנים של חברת ציפחה והיו"ר, שלום וסרטייל. וסרטייל רואה בהקמת מתחמי מגורים בלוד ובשכונות הענק בקריית מלאכי מעבר למענה לצורך הנדל"ן של ישראל והזוגות הצעירים, אלא משימה ציונית והתיישבותית ראשונה במעלה. מתוך כך בחרו בעלי חברות רוסטטיין וציפחה לשלב את הלאומיות וגבורת הלוחמים בשם הפרויקט החדש LOV נתנאל בלוד, המנציח את רס"ן נתנאל הרשקוביץ הי"ד, שנפל בקרבות ברצועת עזה. נתנאל הוא בנו של אחד ממנהלי ציפחה, מאיר הרשקוביץ.

בציפחה מבהירים לבסוף כי בחברה רואים בקהילה, במפגשי הדיירים ובחברה, לצד הנצחה לאומית ובנייה בסטנדרט גבוה, מרכיבים הכרחיים ומוצלחים בפרויקטים אותם החברה מובילה.

שיכירו וידברו. המשמעות היא שכשללקוח טוב, הוא הסוכן הכי טוב גם בשבילך. הוא מביא את החברים שלו, כי הוא רוצה שהם גם יגורו איתו בקהילה, וזה מביא הצלחה גדולה. אנחנו רוצים ליצור יחד את הקהילה ללקוח, ולא שהוא יחפש אותה בחוץ".

עדות ליישום המודל מתרחשת בימים אלו בפרויקטים של השותפות רוסטטיין וציפחה בלוד, בבית שמש ובקריית מלאכי. לוד, שעוברת מהפכת פיתוח חסרת תקדים, מהווה כר פורה לצמיחתן של קהילות ייחודיות מתוך האתגרים הלאומיים והשכונתיים בעת המלחמה. "יש למשל, קבוצה שמתארגנת בפרויקטים שלנו בלוד, שהאפיון המרכזי שלה זה מילואימניקים, הם מגיעים כקבוצת מילואימניקים, חלקם

כך גם תחומי החינוך והקהילה נבנו במיוחד כדי להתאים למגוון אוכלוסיות שיגורו בהרמוניה, הן למשפחות ותיקות והן למשפחות צעירות ואיכותיות: בתוך השכונה מוקמים מוסדות חינוך מגוונים, לצד פארקים, גני שעשועים ומרחבים ירוקים.

שלזינגר מפרט: "השינוי הדרמטי הוא שהיזם הוא שיוצר את הקהילה מראש. לרוב, היזם מוכר רק את הדירה, אין לו מושג מה קורה בקהילה. אחד הפחדים הגדולים של היזמים הוא שהלקוחות יכירו אחד את השני, שיתאגדו ויתבעו וידרשו עוד כל מיני דרישות. אצלנו המגמה הפוכה אנו פועלים להפגיש ביניהם, לקחת אותם בימי שישי פעם בחודש-חודשיים, לעשות להם מפגשים חברתיים עם הרצאה וכדו', כדי

החזרה למשרדי המכירות נובעת בין היתר בעקבות ההתאמה של היזמים לצרכי הרוכשים שהשתנו בעת המלחמה. הרוכשים כבר לא מחפשים רק מפרט טכני ודירה לרכוש, אלא מעטפת אנושית וקהילתית להצטרף אליה ולחיות בה.

מדירה לקהילה

גם ללא תובנה הזו, ציפחה הגדירה מזמן, את המוצר הנדל"ן שלה, והעמידה את המרחב החברתי בראש סדר העדיפויות התכנוני והשיווקי. "הרעיון הוא שבעצם אנחנו לא מוכרים מוצר שהוא דירה בלבד, אנחנו מוכרים מוצר שהוא חוויית לקוח", מסביר שמואל שלזינגר, מנכ"ל ציפחה. "ומה חוויית הלקוח? הקהילה. הוא מחפש את הקהילה הנכונה שהוא רוצה לגור בה כחלק אינטגרלי מהדירה אותה הוא בוחן לרכישה. הוא לא מחפש רק מפרט מסוים או גודל דירה בסל ההחלטות שלו, הוא מחפש מרחב מגורים כולל. בדיוק כמו שהוא מחפש בתי ספר מסוימים לילדים שלו, או מקומות בילוי, או תנועות נוער, חשוב לו הקהילה, הצביון שלה והפעילות החברתית בה".

חברות רוסטטיין וציפחה מתמחות במגה-פרויקטים, מה שמאפשר ראייה הוליסטית על כל צרכי הלקוח בפרט והקהילה בכלל, ולרוב מפתחות בעצמן את הכבישים, השטחים הירוקים והציבוריים ומלווים את הלקוח לסיום הפרויקט מתוך גישה ציונית ומקצועית.

כדוגמה, התכנון האדריכלי בשכונת "כרמי הנדיב" מיישם מודל קהילתי המעניק למשפחות מענה הוליסטי שלם בתוך השכונה. לצד מבני המגורים, השכונה כוללת שדרת מסחר דינמית ומרכז קניות המגיישים שירותים יומיומיים קרוב לבית, תוך שמירה קפדנית על פרטיות הדיירים באמצעות כניסות נפרדות למתחמי המגורים והמסחר.

שמואל שלזינגר, מנכ"ל ציפחה: "השינוי הדרמטי הוא שהיזם הוא שיוצר את הקהילה מראש"



צילום: יח"ר ציפחה.

יו"ר ציפחה, עו"ד שלום וסרטייל ומנכ"ל רוסטטיין נדל"ן, אבישי בן-חיים, בחתימה על מגילת היסוד לפרויקט LOV נתנאל.



הדרך הקצרה הביתה:

ההזדמנות של משפחות הקבע בהר חברון

רגע לפני קבלת ההחלטה על מעבר דירה בעקבות שירות בדרום, שווה להכיר את יישובי הר חברון. איכות חיים כפרית, מוסדות חינוך מהגיל הרך ועד לישיבות, ופסיכס אנושי מיוחד במינו – במרחק נגיעה מבאר שבע וקריית המודיעין



עם התקדמות מהלך מעבר בסיסי צה"ל לדרום, אלפי משפחות של אנשי קבע, לוגיסטיקה וטכנולוגיה מחפשות את ביתן הבא במרחב. מול הדילמה המוכרת - כיצד לשלב בין שירות אינטנסיבי בדרום לבין חינוך איכותי וקהילה חמה - מועצה אזורית הר חברון מציגה את התשובה האולטימטיבית: נגישות שיא לבאר שבע, איכות חיים כפרית, ופסיכס אנושי מרתק.

מהלך מעבר צה"ל דרומה אינו רק אירוע אסטרטגי-ביטחוני של הסטת בסיסים, אלא בראש ובראשונה תנועה חברתית ודמוגרפית רחבת היקף. הקמת קריות ההדרכה והמודיעין, יחד עם העתקת יחידות העילית לאזור הדרום, מציבות בפני משפחות רבות של משרתי קבע ואנשי מערכת הביטחון צומת דרכים משמעותי. השאלה המרכזית שמרחפת מעל כל שולחן שבת היא כיצד לשלב בין שליחות ושירות תובעני בבסיסי הדרום החדשים, לבין שמירה על רמת חיים גבוהה, חינוך איכותי וערכי לילדים, וחיי קהילה עשירים ותוססים.

התשובה לאתגר זה הולכת ומתבהרת על רכס הרי חברון. המועצה האזורית, המשתרעת על פני כאלף קמ"ר מפאתי באר שבע בדרום ועד מבואות קריית גת בצפון, ממוקמת

בנקודת זינוק אידיאלית. הקרבה הגיאוגרפית הישירה לבאר שבע ולצירי התנועה המרכזיים מאפשרת לאנשי הקבע ליהנות מנגישות מהירה של דקות ספורות למקומות השירות והתעסוקה החדשים, מבלי לוותר על מגורים בסביבה ירוקה, שלווה ועטופה בטבע. האזור, המוגדר כ'ספר המדבר' בין הנגב למדבר יהודה, נהנה מאקלים ייחודי של "מדבר בצל גשם" המעניק אוויר הרים צלול ומשפיע לטובה על עולם החי והצומח המקומי.

קהילה ששמה את התושב במרכז

היתרון המרכזי של האזור טמון במגוון הרחב של אפשרויות המגורים. עם 27 יישובים בעלי אופי שונה - דתיים, חילוניים, מעורבים, קהילתיים ושיתופיים - כל משפחה יכולה למצוא את המרקם החברתי המדויק והנכון עבורה.

בהר חברון לא רק מדברים על קהילה, אלא משקיעים בה בפועל: בכל יישוב במועצה מועסק רכז קהילה בשכר, שכל תפקידו הוא לטפח את הקשר החם והעוטף בין התושבים, להעמיק את תחושת השייכות ולדאוג שכל תושב יקבל מענה לצרכיו ויוכל לתרום מכישוריו למען הזולת. בנוסף, המועצה מעודדת יזמות עסקית, ומפעילה מערך חוגים עשיר ופעילויות תרבות ופנאי המחברות בין התושבים לאורך כל השנה.

טעימה מהתכריט היישובי: קרוב לבסיס, קרוב ללב

כדי להבין את גודל ההזדמנות, הנה הצצה קטנה וממוקדת למספר פנינים יישוביות הנמצאות במרחק של עד חצי שעת נסיעה מקריית המודיעין ובאר שבע:

- **סנסנה:** קהילה דתית, חמה ומגובשת, הממוקמת רק 7 דקות מכביש 6 ו-15 דקות מקריית המודיעין. היישוב מציע אופי כפרי, טיילת נופית מרהיבה, בית ספר יסודי ייחודי וחיי חברה פעילים המושתתים על התנדבות, ערבות הדדית ומעורבות אזורית.
- **בית יתיר:** במרחק של 30 דקות נסיעה, שוכן יישוב ציוני-דתי המשלב חקלאות משגשגת של כרמים ודובדבנים עם האווירה הפסטורלית של יער יתיר. הקהילה מחברת בהרמוניה בין משפחות צעירות לדור המייסדים סביב ערכי תורה, עבודה ואהבת הארץ.
- **נגוהות:** בגובה המשקיף אל מערב לכיש (30 דקות מקריית המודיעין), שוכנת קהילה דתית שורשית של אנשי תורה ועבודה. היישוב נמצא בתנופת צמיחה ומציע חינוך ענף, מועדון נוער, אירועי שיא קהילתיים סביב חגי ישראל ואווירה משפחתית עוטפת.
- **טנא עומרים:** אם חלמתם על "מיקרוקוסמוס ישראלי" במרחק 20 דקות מקריית המודיעין, זה המקום. קהילה אכפתית והרמונית הכוללת דתיים, חילונים ומסורתיים, החיים יחד באוויר

הרים צח, עם חיי תרבות תוססים, בריכת שחייה בקיץ וחינוך משותף ומושקע לדור הצעיר.

לצידם, מציעה המועצה באותה נגישות גיאוגרפית גם יישובים בעלי צביון חילוני-קהילתי מובהק כמו אשכולות, המשקיף על נוף המכונה "טוסקנה של ישראל", שמעה בעלת הקהילה המגובשת ומגרשי הספורט החדשים, ושני ליבנה הפסטורלית שמציעה חיי קהילה תוססים בתוך יער יתיר.

מעטפת חינוכית שלמה

לצד איכות החיים, מעטפת החינוך באזור מהווה אבן שואבת משמעותית למשפחות צעירות. המועצה מפעילה מערך חינוכי מקיף ומושקע החל ממסגרות לגיל הרך, דרך בתי ספר, אולפנות וישיבות תיכוניות, ועד לסניפי בני עקיבא והנוער הלאומי, המעניקים מענה מצוין ולמידה ערכית ליותר מאלף תלמידים.

השילוב המנצח בין פוטנציאל המגורים המידי (הכולל היצע של עשרות בתים למכירה ולהשכרה וכן תוכניות לדיור עתידי), יציבות קהילתית המנוהלת ביד רמה, מערכת חינוך עשירה ונופי ספר המדבר - הופך את יישובי הר חברון ליעד המוביל והטבעי עבור משרתי הקבע שבוחרים לעלות דרומה. זה הזמן לקבוע יתד, להכות שורש, ולבנות בית במקום שבו הקהילה היא משפחה.

תגידו רגע,
מה ה-LOV
שלכם
אומר?



הבית שלכם ברמת חיים

הלב של השכונה.
יציאה למתחם ענק ותוסס עם חצר
ופרגולה משותפת לדיירים, בתי כנסת
ושדרת מסחר ממש מתחת לבית



לעלות על הרכבת בזמן

השקט שלכם במרכז,
מפרט פרימיום עשיר, קהילה חזקה,
5 דקות מהרכבת
ו-20 דקות ממרכז תל אביב

דירות 2-6 חדרים | עכשיו במחירי PRESALE מיוחדים

לא משנה במה הלב יבחר
LOV לוד הגעתם הביתה!

ציפחה
מזון • בשר • קהילה

רובשטיין
מצוינות בבנייה

lovlod.co.il

*9607



פדואל

ציונות, פרימיום וקהילה: 'אריאל מגורים' מובילה את מהפכת המגורים בשומרון

99 מתוך 100 יחידות כבר נמכרו בפרויקט על צלע הר בעלי זהב, בזמן שבשטח נבנתה שכונה שלמה עם תשתיות, מרחבים ציבוריים ואמפי • 'אריאל מגורים' בונה ברחבי יהודה ושומרון וגם במרכז הארץ אלפי יחידות דיוק, תוך מתן דגש על רמת גימור גבוהה ופיתוח ציבורי וקהילתי • מהתחדשות עירונית ועד מגורי פרימיום, מדירות מותאמות לזוגות צעירים ועד וילות במתחם ריזורט – החברה פועלת מתוך שליחות ציונית וראייה עסקית במגוון פרויקטים // **מירי בן דוד לוי**



במדורן תלול בשומרון, היכן שפעם הייתה רק קרקע חשופה ושיפועים חדים, כמה בשנים האחרונות שכונה שלמה. לא עוד הרחבה נקודתית ולא עוד פרויקט, אלא מהלך בנייה רחב היקף שבו כמעט 100 יחידות דיור נעלמו מהשוק עוד לפני שהדיירים הראשונים נכנסו אליהן. עכשיו, כשהמפתחות מתחילים להימסר, מתברר שהסיפור של הפרויקט ביישוב עלי זהב הוא הרבה יותר משכונה חדשה. למעשה, רק בית פרימיום אחד בשטח של כ-200 מ"ר נותר לשיווק. לצד הבתים הושלמו גם עבודות פיתוח ציבורי נרחבות הכוללות שצ"פים, כבישים פנימיים, תשתיות מלאות ואמפי קהילתי, שנבנה כחלק מהתפיסה הכוללת של השכונה.

מאחורי הפרויקט עומדת חברת 'אריאל מגורים', שמובילה בשנים האחרונות שורת פרויקטים רחבה ביהודה ושומרון ובאזורים נוספים בארץ, ומשלבת בין יזמות מגורים, פיתוח קהילתי ותכנון ארוך טווח.

היישוב עלי זהב, השייך למועצה האזורית שומרון, ממוקם על ציר כביש 5 במרחק של כ-15 עד 20 דקות נסיעה מצומת קסם. הוא מכיל כ-400 בתי אב כיום, ומוגדר כיישוב מעורב לדתיים וחילונים, מה שמוסיף נדבך קהילתי חשוב לשכונה החדשה שנבנתה בתוכו.

"הפרויקט מצטרף למעשה לתוך יישוב קיים", מסביר מנכ"ל החברה אריק זורגר, "אך בפועל יוצר הרחבה משמעותית, הן בהיקף יחידות הדיור והן באיכות המרחב הציבורי, כולל תשתיות חדשות, שטחים פתוחים ומבנה קהילתי פעיל".

השכונה שנולדה מההר

אחד המאפיינים העיקריים של הפרויקט הוא המיקום הטופוגרפי שלו. השכונה נבנתה על תוואי שטח מאתגר במיוחד הכולל שיפועים חדים על צלע הר, מה שחייב תכנון אדריכלי והנדסי מוקפד שאינו סטנדרטי. אריק זורגר מתאר תהליך שבו אפשר ממש לראות את המעבר מקרקע חשופה לשכונה שלמה. לדבריו, כשמסתכלים על מצב הקרקע בתחילת העבודות לעומת היום, ניתן לראות בצורה ברורה כיצד השכונה נולדה מתוך ההר: "הפרויקט כולל תמהיל מגוון של בתים צמודי קרקע: בתים חד-משפחתיים, דו-משפחתיים, ומבנים מסוג רביעיות ושמניות. כל אלה שולבו בתוך תכנון שמבקש להתאים את הבנייה לשטח ולא להפך".

זורגר מוסיף כי החברה שיווקה, תכננה וביצעה את כל עבודות הפיתוח, כולל הפיתוח הציבורי, השטחים הציבוריים הפתוחים, הכבישים והשטחים המשותפים. מבחינתו, מדובר בשכונה שנבנתה כמכלול שלם ולא כאוסף חלקים נפרדים: "אחד הדגשים החשובים בפרויקט הוא רמת הגימור הגבוהה, והיא אינה אופיינית לפרויקטים רבים באזור יהודה ושומרון". הוא מתאר החלטה להביא תפיסה אדריכלית אחרת, באמצעות שילוב האדריכל ערן

לשם מחברת CityBee, שמחזיק בגישה שמושפעת מתכנון במרכז הארץ. לדבריו, המטרה הייתה ליצור מוצר מגורים ברמה אחרת, דבר שבא לידי ביטוי בחזיתות, בחיפויים, בפרטים הקטנים ובתחושת המוצר הכוללת: "בנינו כאן מוצר שלא באמת קיים באזור הזה ברמת הגימור הזאת".

בד בבד ניתן דגש גם על הפיתוח הציבורי. זורגר מתאר כי לצד הבתים נבנה אמפי קהילתי, מתוך רצון ליצור שכונה שלמה ולא רק שורת מבנים. לדבריו, יש במקום שטח ציבורי פתוח, אמפי ופיתוח ציבורי רחב, כך שמבחינת מרחב פנאי וקהילה - השכונה עומדת בפני עצמה.

"מה שמאוד עזר וראוי לציון הוא שיתוף הפעולה עם המועצה האזורית שומרון בראשות יוסי דגן, ועם אנשי אגף ההנדסה עידן מריליוס וגדליהו מולד, שליוו את הפרויקט לאורך הדרך. התמיכה והליווי של המועצה היו משמעותיים ואינם מובנים מאליהם".

סמנכ"ל ההנדסה בחברה, אוהד מרדכי, מוסיף כי התכנון כולו נעשה מתוך מחשבה על חיי היומיום של התושבים לאורך שנים. לדבריו, היעד היה ליצור שכונה שבה אנשים יגורו במשך 30 שנה, יגדלו בה ילדים, יצאו ממנה בבוקר ויחזרו אליה בערב, ויחוו בה חיים קהילתיים מלאים. בנוסף לכך הוקם גם שטח ציבורי פתוח מרכזי וגדול הכולל פינות ישיבה, ובעתיד צפוי לקום במקום גם מצפור שיחזק את הקשר בין השכונה לנוף הסובב אותה.

הפרויקט החל לפני כחמש וחצי שנים בשלב עבודות הפיתוח, ובמרץ 2022 נכנסה החברה לשלב הבנייה. "לאורך הדרך היו אתגרים לא פשוטים, כולל תקופת המלחמה, אך כעת ניתן לראות את סיום התהליך והמעבר

לאכלוס". האדריכלים ערן לשם וערן שקד מתארים את הרעיון התכנוני כשפה שמבוססת על דיאלוג בין אדם לאופק. לדבריהם, הארכיטקטורה אינה רק אובייקט אלא מערכת יחסים עם הסביבה. הם מסבירים כי במדורן של עלי זהב, הבתים אינם כופים את עצמם על ההר אלא נפרשים כמניפה דינמית ואווירית, תוך יצירת פרטיות לצד חיבור למרחב. כך נוצר מבנה שמאפשר גם אינדיבידואליות וגם שייכות למכלול.

"תכנון הנפחים והמפתחים הרחבים יוצר מקצב קולקטיבי וזהות מקומית שאינה אחידה או אנונימית, אלא נובעת מתוך כבוד לפרט", לדבריהם. עוד הם מציינים כי מול ואדי פתוח, הדירוג הטופוגרפי והמפתחים הגדולים מאפשרים את הכנסת הנוף אל תוך חיי הבית. השפה האדריכלית מבקשת לבטל את הגבולות בין הפנים לחוץ באמצעות מסלעות מקומיות, טרסות ושבילי תנועה, שמחברים בין המעשה האנושי ובין הקרקע הטבעית. התוצאה היא ארכיטקטורה של נוף, שבה המרחב המלאכותי והטבעי אינם מנוגדים אלא משלימים זה את זה, ויוצרים חוויה של מגורים בתוך סביבה חיה ודינמית.

שליחות ציונית לצד פעילות עסקית

כשאריק זורגר נכנס לתפקיד מנכ"ל חברת הנדל"ן 'אריאל מגורים' לפני כשנתיים, אחרי שנים של ניהול במגזר הציבורי והפרטי, הוא הגיע עם תפיסת עבודה ברורה. לדבריו, כבר בתחילת הדרך הוא ראה לנגד עיניו שתי מטרות עיקריות: להזניק קדימה

"בפרויקט בעלי זהב כמעט 100 יחידות דיור נעלמו מהשוק עוד לפני שהדיירים הראשונים נכנסו אליהן. רק בית פרימיום אחד בשטח של כ-200 מ"ר נותר לשיווק"



קרית מיצד. צילום: אריאל מגורים

לאריאל מגורים יש פרויקטי בניה למגורים בשלבים שונים עלי זהב, כדואל, מיצד, כרמל וביישובי גוש עציון, ופרויקט בניה ענק באריאל

את הפעילות היוזמת של הקבוצה כולה, ובמקביל להרחיב את הפעילות ביהודה ושומרון, מתוך שילוב של אידאולוגיה לצד אג'נדה כלכלית.

אריאל מגורים, חלק מקבוצת אריאל, היא חברה שפועלת בתחום היוזמות והבנייה כבר כ-15 שנה. היא נוסדה על ידי טוביה לבקוביץ, פיליפ גודמן ואיש שוק ההון מייקל דיוויס שנכנס כדי לבסס ולחזק את האיתנות הפיננסית של החברה ולהרחיב את היכולת לבצע פרויקטים בהיקפים גדולים יותר.

"החברה פועלת בשלושה ענפי פעילות עיקריים", הוא מפרט. "הענף הראשון הוא פעילות המגורים היוזמת הקלאסית, הכוללת בנייה ביישובים שונים ביהודה ושומרון, וכן יזום עסקאות באזורים נוספים ברחבי הארץ. במסגרת פעילות זו נבנים כיום בין היתר פרויקטים ביישוב עלי זהב, שם מוקמות 100 יחידות דיור צמודות קרקע, ושני פרויקטים שונים בפדואל. הראשון הוא פרויקט ריזורט מגורים בהיקף של 28 יחידות, והשני נמצא בשלבי תכנון מתקדמים עם כ-140 יחידות נוספות".

בנוסף לכך החברה פועלת גם ביישוב מיצד שבגוש עציון, שם כבר נמסר שלב א' של הפרויקט, וכיום נבנות כ-212 יחידות דיור נוספות שכבר נמצאות בשיווק. במקביל קיימת תוכנית עתידית להקמת כ-537 יחידות נוספות שכבר עברו את שלב ההפקדה. בדרום הר חברון, ביישוב כרמל, החברה מקדמת כעת בנייה של 72 וילות נוספות. בעבר ביצעה החברה פרויקטים ביישובים כמו שקד, מגדלים ומעלה עמוס, וכיום ישנם גם פרויקטים בשלבי תכנון באפרת, בגוש עציון וביישובים נוספים בשומרון. בסך הכול מדובר ביותר מ-3,000 יחידות דיור שנמצאות בשלבי פיתוח שונים. כמו כן יש לחברה פרויקט בשותפות עם חברת רוטשטיין להקמת 1,300 יחידות דיור בעיר אריאל.

הענף השני בפעילות החברה הוא תחום ההתחדשות העירונית: "מדובר במאגר רחב היקף של יותר מ-5,000 יחידות דיור שנמצאות בשלבי תכנון שונים, במיקומים מגוונים ברחבי



« הארץ, בהם נתניה, כפר סבא, לוד, פתח תקווה, אריאל וירושלים. בממוצע מדובר בפרויקטים בהיקפים של כ-100 יחידות דיור ומעלה לכל פרויקט».

אחד מהפרויקטים הבולטים שצפוי לצאת לשיווק בקרוב הוא פרויקט התחדשות עירונית בבני ברק, המיועד לציבור החרדי וכולל כ-215 יחידות דיור. מדובר בפרויקט מסוג פינוי בינוי, ובמהלך חצי השנה הקרובה צפויים להגיע לשלב הריסת המבנים הישנים ולהתחיל בבניית הבניינים החדשים. "הענף השלישי של החברה הוא תחום רכישת הקרקעות ביהודה ושומרון, שבו יש לנו התמחות ייחודית. החברה ביצעה עשרות עסקאות, ורשמה קרקעות רבות לאורך השנים, כחלק מהבנייה ארוכת הטווח של עתודות הקרקע לפרויקטים עתידיים". בשוק יש חברות רבות שעוסקות בבנייה. לדברי זורגר, ל'אריאל' יש ייחודיות משלה: "השוני העיקרי הוא הניסיון להימנע מגישה שבלונית. החברה שלנו לא מבקשת לייצר מוצר גנרי שחוזר על עצמו, אלא להביא לכל פרויקט חשיבה עיצובית ותכנונית אחרת. כל זה מתוך ידיעה שבית הוא המקום החשוב ביותר בחיי האדם, המקום שבו הוא משקיע את רוב זמנו ומשאביו, ולכן יש חשיבות ליצירת תחושת ייחוד ולא רק פונקציונליות".

זורגר מוסיף כי בעלי החברה פועלים מתוך תפיסה של שליחות ציונית לצד פעילות עסקית. "טוביה לבקוביץ, פיליפ גודמן ומייקל דיוויס רואים בפיתוח ההתיישבות בארץ גם יעד ערכי וגם יעד כלכלי, כאשר שני הדברים משתלבים זה בזה. מבחינתי, פיתוח הארץ מביא גם צמיחה כלכלית וגם ברכה רחבה יותר".

כאשר מתעוררת שאלת השילוב בין אידאולוגיה לכלכלה, זורגר מסביר כי נקודת המוצא היא תמיד החזון. "קודם מגדירים את מטרות הפיתוח וההתיישבות, ורק לאחר מכן נבחן הצד הכלכלי. האתגרים מתחדדים בעיקר במקומות מרוחקים, שבהם הכדאיות הכלכלית נמוכה יותר, ואז מתקבלת ההחלטה האם להמשיך מתוך תפיסה רחבה יותר של פיתוח אזורי. עם זאת, גם אזורים שנחשבו בעבר מורכבים מבחינה כלכלית הפכו עם הזמן למוקדי צמיחה שמביאים איתם גם התפתחות כלכלית".

כיתוח קהילתי ופתרונות לזוגות צעירים

בהתייחס לאתגרים בבנייה בהתיישבות לעומת מרכז הארץ, זורגר מציין כי קיימים אתגרי תכנון משמעותיים, אך לדבריו כיום הליכי התכנון פועלים בצורה מסודרת וקבועה, בניגוד לעבר. "לצד זאת קיימים אתגרי תשתיות בעיקר בתחומי התחבורה, המים והחשמל, שהם קריטיים להתפתחות אזורי ההתיישבות".

זורגר מדגיש גם את הממד האנושי של העבודה. לדבריו, בסופו של דבר מדובר בעבודה מול אנשים וקהילות, והיכולת לחבר בין כל הגורמים היא חלק חשוב בהצלחה של פרויקטים. "לעיתים יש התנגדויות או קשיים מצד יישובים או



עלי זהב



עלי זהב



עלי זהב

"אנחנו לא מייצרים מוצר גנרי שחוזר על עצמו, אלא למביאים לכל פרויקט חשיבה עיצובית ותכנונית אחרת. בית הוא המקום המרכזי ביותר בחיי האדם, המקום שבו הוא משקיע את מרבית זמנו ומשאביו, ולכן יש חשיבות ליצירת תחושת ייחוד ולא רק פונקציונליות".

גורמים שונים, אך הפתרון מגיע דרך שיח, אמון ושיתוף פעולה. אני מתייחס לכך כאל תהליך טבעי של התפתחות, שלעיתים יש בו גם כאבי גדילה".

כאשר נשאל על התהליך מרגע קבלת ההחלטה על פרויקט ועד האכלוס, הוא מתאר מסלול ארוך שנמשך בדרך כלל בין ארבע לחמש שנים. התהליך כולל תכנון, קידום תוכנית בניין עיר (תב"ע) כאשר יש צורך בכך, תכנון תשתיות, היתרי בנייה, ביצוע עבודות פיתוח, הקמת פארקים ומבני ציבור, ורק לאחר מכן בנייה בפועל ואכלוס.

"חלק ניכר מהפרויקטים מותאם לזוגות צעירים ולדירה ראשונה. בפדואל, למשל, הפרויקטים מתוכננים כך שיתאימו גם מבחינת מחיר וגם מבחינת תכנון לדירות ראשונות, ובכרמל מוצעים צמודי קרקע בפריסייל במחירים של פחות משני מיליון שקלים. מדובר במוצר שהולך ונעלם מהשוק, במיוחד לנוכח מגמות הציפוף והירידה בזמינות הקרקע".

הוא מוסיף כי בשומרון, למשל, תוכניות בנייה שהיו בעבר בהיקפים של כ-3,500 יחידות הופכות לתוכניות של כ-8,000 יחידות, כחלק ממגמה רחבה יותר של ציפוף, והבנה כי משאב הקרקע מוגבל. לכן, לדבריו, היכולת של זוגות צעירים לרכוש צמודי קרקע הולכת ופוחתת.

בהקשר של יצירת קהילה בפרויקטים, הוא מסביר כי במקרים רבים הקהילה נוצרת לאורך הדרך ולא רק בתחילת הפרויקט. "החברה בונה כיום למגוון אוכלוסיות, כולל ציבור חילוני, דתי-לאומי וחרדי, ולעיתים אף באותו יישוב מתקיים שילוב בין קהלים שונים. לדוגמה, בעלי זהב נותר רק בית אחד אחרון בפרויקט מעורב לדתיים וחילונים".

לדבריו, גם בתוך החברה עצמה מתקיים גיוון דומה בין עובדים מרקעים שונים, והוא רואה בכך יתרון שיוצר חיבורים אנושיים אמיתיים בתוך סביבת העבודה. "ללא ספק חל שינוי עצום בגישה של הציבור להתיישבות. יותר ויותר אנשים מגיעים כיום לאזורים שבעבר לא נחשבו יעד מגורים טבעי, בעיקר בעקבות שיפור הכבישים, פיתוח התשתיות, המחרים האטרקטיביים והתרחבות הקהילות. התחושה שהמרחקים התקצרו משפיעה מאוד בבחירת מקום המגורים".

במבט לעתיד הוא מעריך כי ההתיישבות תמשיך לגדול ותגיע להיקף של יותר ממיליון תושבים בתוך עשור, לצד פיתוח השירותים, התעסוקה והתשתיות. במקביל הוא מציין כי החברה שואפת להמשיך ולהתרחב, כולל כניסה לפרויקטים בירושלים, עיר שהוא מתאר כיעד נכסף במיוחד. "חשוב לנו ליישב גם את בקעת הירדן וגוש עציון, לצד המשך ביסוס הפעילות בשומרון, בבנימין ובדרום הר חברון. בסופו של דבר, משפחות רוצות לעבור לאזורים הללו בזכות השילוב של הקהילה, הנוף ואיכות החיים. אנחנו עדים לכך שאנשים מוכנים להתרחק מעט יותר מהמרכז כדי ליהנות משקט, מרחב פתוח וקהילה תומכת. אלה ערכים שאין להם תחליף. ברוב המקומות יש כבר תשתיות חינוך, תחבורה ומסחר ברמה טובה, והמרחק למרכז אינו גדול. עלי זהב ופדואל, למשל, נמצאים במרחק של כ-20 עד 30 דקות מהמרכז, ומיצד במרחק של כ-27 דקות מירושלים, מה שמאפשר שילוב בין קרבה לעיר לחיים קהילתיים באזורים פתוחים יותר".

צילום: ליאור אזולאי

צילום: ליאור אזולאי

צילום: ליאור אזולאי



פתאים לכם פנטהאוז בערפסת של הפדינה?

האדפנות אחרונה לריזרט היווני בכדואל

- הבנייה בעיצומה - הכניסה תוך פחות משנה •

החל מ- 2,405,000 ₪

רוצים לראות בעיניים?

פה מתאמים פגישה: 073-3585820

"השוק הישראלי יודע לצאת מחשברים, ומי שמחכה שהבועה תתנפץ עלול להישאר מאחור"

מלי קליגר, שמאית מקרקעין ועורכת דין, התיישבה לשיחה עם שמאית המקרקעין נחמה בוגין, יושבת ראש לשכת שמאי המקרקעין, על הפקעות המטרו, מחירי הדיוק, התחדשות עירונית, פסק הדין שמטלטל את ענף ההתחדשות העירונית והאזורים להשקעה שעוד כדאי לשים אליהם לב



שוק הנדל"ן הישראלי מספק לנו בעת האחרונה לא מעט כותרות סותרות: יום אחד מדברים על קיפאון, מבצעים ולחץ האצל יזמים, ולמחרת על ביקושים שחוזרים ועליית מחירים מחודשת. בתוך המציאות הזאת, שמאית המקרקעין נחמה בוגין, אשר מכהנת כיושבת ראש לשכת שמאי המקרקעין, מציעה להסתכל על הדברים בפרספקטיבה רחבה יותר. לדבריה, אחרי יותר משלושה עשורים בענף, התמונה ברורה: השוק הישראלי אולי נעצר לפרקים, אבל בטווח הארוך הוא ממשיך לעלות. בשיחה עם מלי, במסגרת הפודקאסט "מה לי ולנדל"ן" ב"בשבע אנליין", בוגין מדברת בגובה העיניים על המקצוע, על האנשים שמאחורי המספרים, ועל השאלות שמעסיקות היום כמעט כל בעל דירה, רוכש או משקיע בישראל. נחמה, אחרי כל כך הרבה שנים בתחום, מה עדיין משאיר אותך שמאית מקרקעין? "הגעתי לשמאות במקרה לגמרי. בכלל אהבתי מדעי טבע, אפילו התקבלתי לרפואה, וברגע האחרון החלטתי שזה פחות בשבילי. ראיתי מודעה בעיתון, הסתקרנתי - והשאר היסטוריה. אבל מה שמשאיר אותי בתחום גם אחרי יותר מ-35 שנה הוא שהמקצוע הזה מרתק, דינמי ויצירתי. יש בו הרבה שטח, הרבה אנשים והרבה פתרון בעיות. שמאות היא לא רק מספרים ואקסלים. בסופו של דבר, שמאות היא אנשים. אתה מלווה אנשים בסיטואציות מורכבות מאוד, ועוזר להם לקבל החלטות גורליות. זה מה שמרגש אותי בכל פעם מחדש".

אחד הנושאים שמעסיקים היום בעלי נכסים רבים הוא הפקעות המטרו. כשאדם מקבל הודעת הפקעה הביתה, מה הדבר הראשון שעליו לעשות? "קודם כול, ליצור קשר עם שמאי מקרקעין. הודעת הפקעה היא אירוע מלחיץ מאוד, ובצדק. התפקיד שלנו הוא קודם כול לתת ביטחון מקצועי ולנווט בתוך תהליך מורכב. אנשים רבים חושבים שהשלב הראשון הוא מיד לדבר על גובה הפיצוי, אבל מבחינתי הדבר הראשון הוא לבדוק אם אפשר לצמצם את ההפקעה, ובמקרים חריגים אפילו לבטל אותה. בתוכניות ארציות, שמפורסמות בקנה מידה רחב, לא תמיד יורדים עד לרמת הפרטים. כשבודקים לעומק, לפעמים מגלים שאפשר להסתפק בפגיעה קטנה יותר".

כלומר, לא תמיד רצים לבית המשפט?

"ממש לא. הדרך שלי לאורך השנים היא לא לרוץ מיד לתביעות, לוועדות ערר או לבתי משפט, אלא לנהל עם הרשויות משא ומתן. אולי זה יפתיע, אבל במקרים רבים יש עם מי לדבר. גם ברשויות המפקיעות יש אנשים שמבינים את הפגיעה שנגרמת לציבור. צריך לדעת איך לגשת, איך להציג את הדברים ואיך לנהל את התהליך".

בוגין מזכירה כדוגמה את שכונת הפרחים ברעננה, שבה תוואי המטרו תוכנן לעבור מתחת לשכונה שלמה. "מדובר היה בכ-700 דירות שעלולות היו להיפגע. אחרי מאבק, ביחד עם ועד שכונה שעשה עבודה מדהימה, הצלחנו להסיט את התוואי כך שלא יעבור מתחת לבתים. זה מראה שגם במערכות גדולות מאוד יש מקום לעבודה מקצועית, עקשנית ויצירתית".

נעבור לשוק הדיוק. הציבור שומע כותרות סותרות: מצד אחד קיפאון ומבצעים, מצד שני ביקושים ועליות מחירים. לאן השוק הולך? "אני נשאלת על זה כל הזמן, והתשובה שלי חד משמעית: השוק בסוף בסימן עלייה. גם כשיש תנודות, וגם בתקופות של מלחמה וחוסר ודאות, הנחת העבודה צריכה להיות שהמגמה ארוכת הטווח היא עלייה. אנחנו נמצאים בתקופה מורכבת מאוד.

יש מלחמה ארוכה, אנשים במילואים, משפחות שיושבות על הגדר, וחוסר ודאות שמשפיע על ההחלטה לרכוש דירה. אבל ברגע שהמצב מתבהר ויש מעט יותר ודאות - השוק יודע לזנק מהר מאוד".

את לא מאמינה בתרחיש של בועת נדל"ן שתתפוצץ?

"לא. אני בענף כבר 35 שנה, ובמשך 35 שנה שואלים אותי אם הבועה עומדת להתפוצץ. מאז משבר הסאב-פריים ב-2008, בערך כל שלוש שנים יש משבר אחר: מע"מ אפס, מלחמה, קורונה, ריבית, ועכשיו שוב מלחמה. אבל השוק הישראלי מצטיין ביציאה מהירה ממשברים. אנחנו מסתגלים כמעט לכול. לכן, ימי ששואל אותי אם לקנות עכשיו או לחכות לירידה נוספת - התשובה שלי היא לקנות עכשיו. זה שוק נוח יותר לקונים, ואני לא רואה התרסקות בהמשך. ייתכן שנראה עליות מתונות יותר, לא את הטירוף שהכרנו בעבר, אבל הכיוון הכללי הוא למעלה".

נושא נוסף שמסעיר את ענף ההתחדשות העירונית הוא פסק הדין של השופט גלעד הס, שקובע שבמקרים מסוימים בפרויקטים של התחדשות עירונית יש מקום לתמורות יחסיות ולא שוויוניות



נחמה בוגין

מלי קליגר

גם כשיש תנודות, וגם בתקופות של מלחמה וחוסר ודאות, הנחת העבודה צריכה להיות שהמגמה ארוכת הטווח היא עלייה.

כפי שמקובל היום. איך את רואה את זה? "צריך מאוד להיזהר לא להסתכן עם הפסיקה הזאת. פרויקט של התחדשות עירונית הוא לא טבלת איוון רגילה. דירות הן נכסים שונים זה מזה: יש הבדל בשטח, בקומה, בכיווני האוויר, במצב הדירה, בהצמדות, בחניה, בגג או בחצר. אם נרד לרזולוציה של שווי יחסי מדויק לכל דירה, נגיע למקום בלתי אפשרי. התחדשות עירונית חייבת מנגנון פרקטי. נכון, יש מקרים שבהם דירות מיוחדות מקבלות התייחסות מיוחדת, למשל גג, חצר או הצמדה רשומה. גם היום שמאים יודעים לתת ביטוי להבדלים מסוימים באמצעות טבלאות ניקוד. אבל אם כל דירה תקבל תמורה שונה לחלוטין לפי שווי פרטני, פרויקטים רבים פשוט ייתקעו".

כלומר לשיטתך, פסק הדין עלול לפגוע דווקא בדיירים?

"הכוונה אולי באה בשם השוויון, אבל צריך לחבר בין ניתוח משפטי תאורטי ובין החיים עצמם. אם המנגנון ייהפך למסובך מדי, פרויקטים לא יצאו לפועל. ואז גם הדייר שטען שמגיע לו תמורה גבוהה יותר עלול למצוא את עצמו בלי פרויקט בכלל. בסוף, האינטרס הציבורי והאינטרס של הדיירים הוא שהתחדשות עירונית תמשיך להתקדם".

ולסיים, יש אזור שבעיניך השוק עדיין לא גילה עד הסוף?

"השוק הישראלי חכם מאוד, וכמעט אין מקום שאף אחד לא שמע עליו. אבל עדיין יש אזורים שכדאי לשים אליהם לב. באופן כללי, אני מאמינה בהשקעה בדירות שנמצאות במסלול של התחדשות עירונית. שם אפשר למצוא הזדמנויות בטווחי מחיר שונים, במיוחד בפרפריה. כמובן שכל שנכנסים בשלב מוקדם יותר לפרויקט, הסיכון גבוה יותר - אבל גם פוטנציאל עליית הערך גבוה יותר. בדרום, באר שבע עדיין מעניינת, גם אם היא כבר לא זולה כמו בעבר. דימונה עשתה קפיצה משמעותית מאוד, ויש שם המשך פיתוח והסכמי גג. בצפון, חיפה והקריות מעניינות מאוד, בין היתר בגלל פעילות עסקית וטכנולוגית באזור. וגם במרכז יש ערים שכדאי לעקוב אחריהן, כמו לוד, שעוברת פיתוח לא מבוטל".

סיכומו של דבר, המסר של בוגין מפוכח אך אופטימי: שוק הנדל"ן הישראלי אינו חסין ממשברים, אך הוא יודע להתאושש מהם במהירות. מאחורי המספרים, היא מזכירה, עומדים אנשים - בעלי דירות, משפחות, יזמים ורשויות - וכשמחברים מקצועיות, יצירתיות והבנה אנושית, אפשר גם למצוא פתרונות בתוך מציאות מורכבת.



למה התמורה בהתחדשות עירונית היא הרבה יותר ממספר המטרים שתקבלו

צילום: שוד רצבי



התמורה בהתחדשות עירונית היא לא רק עוד כמה מטרים. היא ודאות. היא ביטחון. היא איכות חיים. היא בחירה ביזם שמסוגל לקחת פרויקט מורכב ולהוביל אותו משלב החתימות ועד למסירת המפתח.

לומר שתוספת השטח אינה חשובה. היא חשובה מאוד.

יש לבחון אותה, לנתח אותה, להבין את משמעותה הכלכלית ולהבטיח שהיא מעוגנת היטב בהסכם. אולם היא אינה חזות הכול. בעלי הדירות צריכים לבחון את מכלול רכיבי ההצעה: התמורות, הביטחונות, הערבויות, לוחות הזמנים, הניסיון של היזם, החוסן הכלכלי שלו, איכות התכנון, היכולת לקדם היתר בנייה והמחויבות שלו לבעלי הדירות לאורך כל הדרך.

בסופו של דבר, התמורה בהתחדשות עירונית היא לא רק עוד כמה מטרים. היא ודאות. היא ביטחון. היא איכות חיים.

היא בחירה ביזם שמסוגל לקחת פרויקט מורכב ולהוביל אותו משלב החתימות ועד למסירת המפתח. לכן, כמו בכל תחום אחר בחיים, לפני שמקבלים החלטה נכון לשאול: מי עומד מאחורי ההצעה? מה הניסיון שלו? האם יש לו חוסן כלכלי? האם הוא יודע לקדם פרויקטים דומים?

כי בהתחדשות עירונית, התמורה האמיתית אינה נמדדת רק בשטח הדירה החדשה. היא נמדדת באיכות ההחלטה שמקבלים בתחילת הדרך - וביכולת להפוך הבטחה על הנייר לבית חדש במציאות.

הכותבת היא שמאית מקרקעין ועורכת דין

החדשות. נשמע מורכב? זה אכן כך! לכן, כאשר בעלי דירות בוחנים הצעה של יזם, השאלה העיקרית אינה רק מהו היקף התמורה, אלא מהי רמת הודאות שההצעה אכן תוכל להתממש.

לזהותו של היזם יש משקל מהותי בעסקה. יזם בעל חוסן פיננסי, ניסיון מוכח ומערך מקצועי יציב מעניק לבעלי הדירות לא רק הצעה, אלא הסתברות גבוהה יותר להשלמת הפרויקט ומסירת הדירות החדשות לבעלי הדירות. בתחום ההתחדשות העירונית, הצעה נדיבה על הנייר שאינה נתמכת ביכולת ביצועית, במקורות מימון ובניסיון רלוונטי עלולה להפוך במהירות להסכם לא ישים.

לעומת זאת, יזם מנוסה יודע לנהל את המורכבות. הוא יודע להתמודד עם דרישות הוועדה המקומית, עם שינויים במדיניות התכנונית, עם עלויות בנייה משתנות, עם סוגיות מיסוי, עם לוחות זמנים ועם הצרכים האמיתיים של בעלי הדירות.

הוא מבין שהתחדשות עירונית אינה רק עסקת מקרקעין אלא תהליך של בניית אמון. בפרויקטים כאלה האמון, השקיפות ויכולת הניהול הם חלק בלתי נפרד מהתמורה. בחינת ההצעה צריכה להיעשות גם בפריזמה תכנונית רחבה: איזה פרויקט מוצע כאן, מהי איכותו, כיצד הוא משתלב בסביבה, ומהי התועלת העירונית שהוא מניב. אין בכך כדי

כמי שפוגשת על בסיס יומיומי בעלי דירות ואנשי מקצוע בתחום ההתחדשות העירונית, אני רואה פעם אחר פעם כיצד השיח סביב פרויקטים של

התחדשות עירונית מתחיל כמעט תמיד באותה נקודה: "כמה מטרים נקבל?". זו שאלה לגיטימית, חשובה וטבעית. בשביל רוב בעלי הדירות, הדירה היא הנכס הכלכלי הגדול ביותר, ולכן ברור מדוע תוספת השטח נתפסת כמדד הראשון לבחינת כדאיות העסקה.

אבל דווקא כאן חשוב לעצור ולומר בצורה ברורה: התמורה האמיתית בהתחדשות עירונית אינה מסתכמת במספר המטרים שיתווספו לדירה. היא רחבה הרבה יותר, מורכבת יותר, ולעיתים גם בעלת השלכות רבות יותר מבחינה כלכלית. התמקדות בלעדית בתוספת המטרית עלולה להוביל לעיתים לקבלת החלטות שגויה.

פרויקט התחדשות עירונית הוא עסקה ארוכת טווח ורבת משתנים. הוא כולל לא רק, אבל בין היתר: הליכי תכנון ורישוי, בדיקות שמאות וכלכליות, ליווי משפטי, מימון בנקאי, ערבויות חוק מכר, התנהלות מול רשויות התכנון, פתרון חסמים, פינוי דיירים, ביצוע בפועל ומסירת הדירות

בס"ד

אנחנו עם אחד
פסיפס אחד, בית אחד
ואנחנו ממשיכים לבנות
את העתיד שלנו

Triple

קבוצת אבני דרך בונים בית, יוצרים עתיד

6,900 + יח"ד
בתהליכי תכנון

4,000 + יח"ד
בביצוע

2,070 + יח"ד
אוכלסו עד היום

בונים את הארץ מהצפון ועד לדרום

צפת | קצרין | טבריה | חיפה | עפולה | יקנעם | חריש | נתניה | אלפי מנשה | קרני שומרון | תל אביב | חולון | הרצליה | בת ים
רמת גן | פתח תקווה | לוד | רמלה | באר יעקב | בית אל | ירושלים | הרצליה | בית שמש | באר שבע | אופקים | דימונה



חזקים ביחד

קבוצת
אבני דרך
בונים בית, יוצרים עתיד