

נדל"ן « אלעד היימוביץ' »

חלום הדירה המושלמת

קבלנים הבונים בראשון לציון וברחובות: "תושבי השפלה רוצים לקנות דירה בזול, אך לקבל אותה בסטנדרט של האלפיון העליון". אבי צרפתי: "המטרה היא להנגיש את היוקרה גם לקהלים נוספים"

מטרים, קירות מסך, שלושה חדרי שירותים עם כלים סניטריים מעוצבים מתוצרת חוץ, ארונות אינטגרליים בחדרי האמבטיה הכו"ללים משטח וכיור, מטבח מפואר עם יחידת בילט-אין לתנור ולמיקרו, דלת כניסה מעור צבט, דלתות פנים איכותיות, סוויטת הורים ענקית ועוד. נווה מוסיף ואומר כי "אין ספק שרוכשי הדירות מבינים היום ויודעים להעריך היטב את ההבדל בין דירות סטנדרטיות לבין מוצר יוקרה, ורובם מוכנים לשלם את הפרמיה עבור דירת הפרימיום".

ניסים אחיעזרא, מנכ"ל חברת האחים דוי"ן, ניין, הבונה בראשון לציון את פרויקט דוניץ בקרית האמנים, טוען כי השאיפה לקבל דירת חלומות מגיעה אפילו לפרויקטים של פינוי-בינוי: "אנו בונים בניינים חדשים לפי אמות מידה המקובלות כיום בשוק, ומציעים מפרט טכני עשיר וחומרי גמר יוקרתיים. אין הבדל בין פרויקט בבנייה חדשה לפי רויקט בפינוי-בינוי. יתר על כן, גם הדיירים המפונים מקבלים דירות בעלות מפרט זהה לדיירים החדשים".

אחיעזרא מסביר את השינויים בסטנדרט לאורך השנים בעקבות גל שינויים דרמטיים בטעם הקהל ובשינוי בתפיסת הרוכשים ככל הנוגע לעיצוב הדירה: "התכנון הבסיסי כבר לא מספק את הרוכשים, ורבים מהם מגיעים עם אדריכלית ומעצבת פנים פרטיים להתאמת הדירה באופן מרבי לצרכיהם ולטעמם האישי. הרוכשים היום עושים הכל בדרך לתכנון דירת חלומותיהם".



יוזמה נדל"ן, המקימה בראשון לציון את פרויקט היוקרה UPPER WEST, מסביר: "סטנדרט היוקרה זלג זה מכבר מתל אביב אל ערי הלוויין. יש ביקושים גבוהים לדירות פרימיום גם מחוץ למדינת תל אביב, ועל בסיס הביקושים האלה החלטנו לתכנן ולבנות מגדל יוקרה במערב ראשון לציון. מפרט טכני יוקרתי וחומרי גמר ייחודיים מייקרים את הדירה בשיעורים של 10-15 אחוז, תלוי באופי הפרויקט. בפרויקט UPPER WEST רוכשי הדירות מקבלים כסטנדרט מערכות של בית חכם, תקרה בגובה של כשלושה

שמוצע כיום בפרויקטים החדשים. כך, למשל, לפני 15 שנה או יותר כולם סיפקו חרסינה לבנה באמבטיה, בעוד היום מגוון הקרמיקות רחב ביותר; האסלות עם הסיפונים הוחלפו באסלות חרס מסוג מונולוק ובאסלות תלויות עם מתקני הרחה סמויים, מדצפות הטראצו הפשוטות הוחלפו באריחי גרניט פורצלן, באבן טבעית, בשיש, בפרקט ועוד. גם מגוון המוצרים, הרגמים והצבעים העומדים לבחירת הרוכשים גדלו משמעותית וכוללים על פי רוב כמה ספקים. עו"ד יוסי נווה, מנכ"ל ומבעלי חברת גל

בשנים האחרונות ענף הנדל"ן נע, כחלק ממגמה כללית בשוק, לכיוון עולם הלייף סטייל שחילחל זה מכבר לתחומים ולענפים רבים אחרים. המפרט הטכני או ה"סטנדרט", כפי שהוא מכונה בז'רגון המקצועי, שאותו נותנות חברות הבנייה בדירות חדשות בפרויקטי מגורים, הפך בשנים האחרונות מנושא אפור למקדם מכירות לוחט של ממש. חברות הבנייה מקדישות כיום מחשבה רבה, זמן וכסף לחומרי הגמר שמהם יורכב הפרויקט, מתוך הבנה שבשוק מצויים כיום טרנדים בינלאומיים המכתיבים את נושא העיצוב. זאת משום שכיום רוכשי הדירות כבר לא מחפשים רק קירות או קורת גג, אלא חוויית מגורים אמיתית וכוללת.

"באחרונה אנו עדים למקרים שבהם רוכשי דירות מגיעים למשרד המכירות עם רשימה של מפרט טכני וחומרי גמר, אשר בהיעדרם הם פוסלים את הדירה כאופציה לרכישה". כך מציין אבי צרפתי, סמנכ"ל השיווק בחברת צרפתי שמעון, הבונה ברחובות את הפרויקט צרפתי על הפארק וצרפתי גרין. "ניתן לראות בשנים האחרונות את האבולוציה שנתעשתה בנושא שדרוג המפרט הטכני לדירות, והענקת סטנדרט פרימיום גם לדיירות עממיות. המטרה היא להנגיש את היוקרה גם לקהלים נוספים".

לדברי צרפתי וקבלנים נוספים, קיים הבדל גדול בין מה שהציעו חברות הבנייה לרוכשי הדירות לפני שנים לבין המפרט הטכני

בתמונות פרויקט צרפתי על הפארק ברחובות, הדמיית פנים בפרויקט UPPER WEST בראשון לציון צילום חברת צרפתי שמעון, חברת גל יוזמה נדל"ן

