

+ חשבון בבקשה
התחדשות עירונית זה
יופי. אבל הדיירים יקרוסו
תחת הוצאות התחזוקה
// נמרוד בוסו

+ כאן גרים בכיף
שכונות שהפכו לקהילות
תוססות מעלות את
ערך הנדל"ן
// ענת דניאלי

להשכרה מקביל

שוק הדירות קפוא, ויותר ויותר יזמים
וקבלנים מעדיפים להשכיר את הדירות
שבנו. הרווח: תזרים מזומנים, הטבות
מס, ואפשרות לדחות את המכירה עד
שהשוק שוב יזנק « דותן לוי

שכר הדירה החדשי הממוצע
שניתן לגבות
6,200 שקל

תקופת ההשכרה שמזכה
בהטבות מס
5 שנים

יזמו למסלול זה ב'2018
(הערכה)
3,565 דירות

היזמו למסלול זה ב'2017
2,857 דירות



2 המדינה מעניקה לקבלן הטבות מס משמעותיות



1 הקבלן בונה בניין שעומד בתנאי התוכנית, ומשכיר 50% מהדירות שבו בשכר דירה מוגבל

פ עם, וזה לא היה מזמן, לא היתה בעיה לשכור דירה בישראל, גם באזורי ביקוש. בשנות התשעים, למשל, דירות 4 חדרים במרכז תל אביב הוצעו במחירים שנעו סביב 500 דולר, וברום העיר אף בפחות מכך; והמחירים הנמוכים וההיצע אפשרו להתנייד בקלות יחסית בין דירה לדירה. אלא שמאז, הינוק במחירי הדיור העלה עוד ועוד את מחירי השכירות: לפי הלמ"ס, בשנים 2008-2013 לברזן עלו מחירי הדירות ב-55%, ובהתאמה גם מחירי שוק השכירות זינקו ב-30%.

גל מחאת הדיור של 2011 הציב את מחירי הדיור במרכז האג'נדה הלאומית, ובין היתר הוליד כמה מהלכים ספציפיים לשוק השכירות: הוקמה החברה הממשלתית "דירה להשכיר" לקידום הדיור להשכרה לטווח ארוך, הוקצו קרקעות להשכרה ופורסמו מכרזים רבים, וכיום יש כבר כמה פרויקטים מאוכלסים. חלק מהרשויות המקומיות נקטו מהלכים משלהן בזכות החלטה שאיפשרה להן ליוזם דיור להשכרה על קרקעות "חומות" (קרקע ביעוד ציבורי).

אלא שבשנים האחרונות התעורר ערוץ נוסף, שהיה רדום שנים ארוכות: דיור להשכרה ארוכת-טווח במסגרת החוק לעידוד השקעות הון. תיקון שנכנס לתוקף ב-2002 מציע ליוזמים להשכיר לפחות מחצית מהדירות, בפרויקט של מינימום שש דירות, ללא פחות חמש שנים, בשכר דירה מוגבל של 6,200 שקל בממוצע (בפרויקט כולו, ובכל מקרה לא תתקבל הטבת המס על דירות שדמי השכירות בהן עוברים את ה-8,000 שקל). בתמורה, היום מקבל הטבות מס משמעותיות: מס הכנסה מופחת של 11% (לעומת מס חברות של 23%) גם על המכירה וגם על ההשכרה, והאצה של תחשיב הפחת על הנכס (שכנגדו ניתנים זיכויי מס) לשיעור של 20% פחת מדי שנה. כדי לקבל את הטבה, היוזמים חייבים להשכיר את הדירות לתקופה של לפחות חמש שנים מתוך שבע

דירה בפריז

הקיפאון בשוק הדירות דחף יזמים רבים לאמץ פטנט שעובר בשוק ההשכרה: בונים בניין, משכירים חצי מכמות הדירות, מקבלים הטבה נאה מכוחו של החוק לעידוד השקעות הון – וכעבור חמש שנים בלבד מוכרים את הדירות המושכרות. הבעיה היא שמדובר בפתרון לטווח קצר שמאפשר ליזמים ליהנות מההטבה אך אינו מהווה תחליף להשכרה ארוכת-טווח ||| דותן לוי | איריס: מיכל פדלון



4 הדירה נגרעת משוק המכירה, אבל לא באמת עוברת להשכרה לטווח ארוך: כעבור חמש שנים בלבד, הקבלן מפנה את הדיירים ומוכר אותה

3 הקבלן מחזיק את הדירה כמלאי לחמש שנים, בתקווה שמחירי הדיור יעלו בתקופה זו

נקבל דירות להשכרה, כמעט לא נצטרך הון פרטי (כי הדירות שיימכרו יכסו את המימון מהבנק, ד"ל). זה שווה להן. בחברות מסוימות גם רוצים תמחיל של נכסים, ורוצים גם פרויקט להשכרה."

"ההטבות האלה שוות לנו המון כסף"

פרויקט ההשכרה הגדול ביותר שנבנה בימים אלה הוא "נצבא סיטי" של חברת נצבא, בצמוד למחלף קסם בראש העין. נצבא מחזיקה בקרקע של כ-1,000 דונם עם זכויות ל-330 אלף מ"ר של מסחר ותעסוקה, ו-1,250 יח"ד למגורים בשלבי בנייה, מחציתן מיועדות להשכרה.

שרון תוסייה'כהן, מנכ"ל משותף בנצבא, מספר כי הפרויקט קיבל את אישור משרד הכלכלה כבר לפני שנתיים, כך שהבחירה באפיק זה לא נבעה מקושי במכירת הדירות. "ההחלטה שלנו התקבלה כבר ב-2015, תקופה שהיתה נפלאה במכירות. נכון שעכשיו הרבה אנשים יושבים על הגדר. יכולנו לשי-ווק בצורה איטית יותר, אבל אנחנו מסתכלים על זה לטווח הארוך.

"את פרויקט הדיור בנינו במכה אחת, ולא בשלבים. בשלב ראשון נשחרר בתחילת 2019 כ-200 יח"ד להשכרה; זו מסה גדולה, כך שאנחנו בעצם מייצרים שוק. זו שכונה שבנויה סביב פארק מרשים, ואני מניח שבעוד כמה שנים, כשהכל יהיה מאוכלס ונרצה לשווק את הפרויקט למכירה, זה יהיה הרבה יותר קל". לדבריו, לכך יש לצרף את ההטבות שקיבלו: "כשאתה עושה את החישוב ←

השנים הראשונות של הפרויקט.

במקביל לדשדוש ולהתקררות בשוק הדיור, הפנייה לאפיק זה נהפכה לזרם של ממש: לפי נתוני משרד הככלה, ב-2015 יזמים הגישו 53 בקשות להטבות במסגרת זו, בתוך שנתיים יזג המספר ב-157% כך שב-2017 כבר הגיע המספר ל-136 בקשות שכללו 2,857 דירות, בפ-רויקטים בהיקף השקעה כולל של 1.374 מיליארד שקל. ההערכה היא שב-2018 יוגשו בקשות להקמת 3,565 די-רות להשכרה (זינוק של 425% מאז 2011). ברבעון האחרון לבדו נדונו 34 בקשות, ובימים אלה מטפלת הרשות להשקעות במשרד הכלכלה בכ-150 בקשות בשלבים שר-נים. היקף ההשקעות בפרויקטים שאושרו בחציון הראשון של 2018 משקף קצב השקעות שנתי של 1.504 מיליארד שקל, כלומר עלייה של 9.5% מ-2017.

לשינוי במגמה היו לא מעט סיבות, אבל אחת המר-כויות שבהן היא תוכנית מחיר למשתכן, שהחלה לפעול ב-2015 והפסיקה לגמרי את שיווק המגרשים הפרטיים. כיוון ששולי הרווח בתוכנית הם נמוכים יחסית, מי שחחר בה היו יזמים שהחזיקו זרוע ביצועים שאפשרה להם לה-משיך להרוויח. יזמים אחרים נאלצו למצוא אלטרנטיבות לדרכי הפעולה המוכרות להם, וחוק עידוד השקעות הון הציג אלטרנטיבה כזו.

מחיר למשתכן אינה היחידה שפגעה ביזמים: באמצעות מיסוי גבוה הצליחה הממשלה להפחית את מספרם של המ-שקיעים הפרטיים, ששיעורם בשוק הגיע בשיאו לכ-30%. חוסר הוודאות ששרד בשוק הוביל לירידה בהתחלות הבנייה, ובמקביל לקיפאון במכירת הדירות. "ההתער-בות של המדינה בשוק הפרטי הרגה אותו", אומר אבנר לוי, לשעבר יו"ר ארגון קבלני תל אביב, יפו ובת ים, ולשעבר יו"ר הוועדה לדיור להשכרה בהתאחדות הק-בלנים. לוי, בעצמו יום בתחום ההשכרה, מספק הסבר לכך שיותר יזמים מגיעים אל התחום: "כחלון קיצץ את התחלות הבנייה, והחברות אומרות, 'בוא נבנה תשואה:

פולקמן:
במקום לתת לקבלנים אקזיט בסיוע המדינה, צריך מנגנון שבו יזם ייקח הלוואה מהבנק, יבנה בניין, ואז ימכור אותו לקרן ריט או לגוף מוסדי שיחזיקו בו ל-20-30 שנה ואף יותר. חמש ארוכת-טווח"



צילום: מיקי אלון

**ברוך (משמאל)
בפרויקט חזנוביץ,
עם שותפו רן
בלינקיס. "אנחנו
מאמינים שהערך
באזור ילך ויעלה,
כך שנהנה יותר
מהשכחה"**



צילומים: אוראל כהן

לאופק של עשר שנים תהפוך את המסלול ללא אטרקטיבי. יש הברל עצום בין חמש לעשר שנים, אומר תוסייה-כהן מנצבא. "הלכנו לפרויקט הזה (נצבא סיטי) מתוך שיקול כלכלי לגמרי: יש לנו יכולות פיננסיות, והחלטנו לדרווח הכנסות לחמש שנים כדי לקבל הטבה במס הכנסה, מתוך הנחה שהמחירים בשוק הנדל"ן לא ישתנו בתקופה הזו. אבל ככל שאתה לוקח יותר שנים קדימה יש יותר אי-ודאות לגבי רמות המחירים, אנחנו חברה ציבורית ואנחנו מנהלים סיכונים, בטוחים יותר ארוכים החשיפה היא גדולה יותר". דברים דומים אומרת גם רונת שבידו, מבעלי חברת שכירו שפועלת בתחום ההשכרה שלוש שנים ומחזיקה מלאי של כמה מאות דירות בפתח תקווה, כפר סבא והר צליה: "הארכת תקופת ההשכרה עד למכירה תחייב אותנו, וכל חברה יזמית, לבחון את הנושא שוב, כיוון שמדובר בכסף שצריך להשקיע לזמן רב ופגיעה בתזרים המזומנים", היא מצננת את ההתלהבות.

אבל הצעת החוק של פולקמן כוללת גם סוכרייה ליד מים: אלו לא יידרשו עוד לעבור דרך מרכז ההשקעות במי שרד הכלכלה, שהעומס בו מעכב את אישור הפרויקטים – ויכולו לגשת להליך באמצעות מסלול ירוק. דנה מסביר את הצד של היוזמים בהקשר זה: "אתה מגיש את הבק"ש לפני הבנייה, וזה עדיין לוקח הזמן זמן עד שמאשרים. בתקופה הזו היום נמצא בחוסר ודאות ולוקח סיכון כלכלי כי הוא לא מוכר את הדירות". הדברים מומחשים היטב בנתוני אישור הבקשות: ב-2017 אושרו 1,091 דירות מתוך כ-2,800 שהוגשו; ב-2018 אושרו עד כה 627 דירות להשי כרה מתוך כ-3,500 דירות שהוגשו.

הבנקים לא רוצים לתמן

ההצלחה היחסית שחוק עידוד השקעות הון זוכה לה לאחרונה התפתחה חרף לא מעט בעיות, ובראשן שאלות הכדאיות הכלכלית והמימון; לאורך זמן לא ניתן יהיה לקדם כך מספר גדול של פרויקטים.

לדברי היום אבנר לוי, החוק הנוכחי מציע לא יותר מ-3.5% תשואה, כשהתשואה הנדרשת כדי לתמרץ יזמים חייבת להגיע לכ-7%. "עם ההצעה של פולקמן לא יבנו מ"ד אחד, היא לא כלכלית. כל הזמן מנסים לשפץ, אבל החוק עצמו לא טוב. אם התשואה לבנייה להשכרה לא תשתפר לא יבנו בנייה להשכרה על קרקעות פרטיות". עוד אומר לוי, כי בקרקע שקונים בתנאי השוק הנוכחי במחיר מלא, עלות המימון מגיעה ל-4%-5% ולכן אי אפשר לבנות פרויקט שגם יהיה כלכלי, כי עלות המימון גבוהה מהתשואה על הדירה. "כשיש קרקע שמופיעה בספרים במחיר נמוך זה מתחיל להיות כדאי, אבל מספר היוזמים שמחזיקים בקרקעות כאלה הולך ומצטמצם".

היעדר הכדאיות הכלכלית מקבל תר-גום מידי בנושא המימון, אמר ל"מגזין כלכליסט" בכיר במערכת הבנקאית: "אין לנו אפשרות לממן פרויקטים גדולים כאלה, זה לא מחזיק מים. בפרויקטים קטנים, לעומת זאת, לחלק מהיזמים יש יכר לתלספוג המתנה של כמה

רות, לעשות זאת במחיר סביר ולאורך זמן. החוק הזה בכלל לא נותן מענה לכך, מלבד תקרה גבוהה לדמי שכירות. צריך לשנות אותו מהותית כדי שיתקרב למשהו שניתן להגדיר כדיוור בהישג יד. היינו רוצים לראות איך הממשלה יכולה לתת סיוע משלים, למשל הטבות מס שיתרמו לדיוור במחיר מופחת ממחיר השוק".

ח"כ רועי פולקמן מכולנו, מפלגתו של שר האוצר כחלון, הוא אחד המבקרים הבולטים של החוק במתכונתו הנוכחית. "אם הדירות היו נמכרות בקלות, החוק הזה לא היה מת-עורר", הוא אומר. "בשנתיים האחרונות הקבלנים נמצאים בכעיה, הקהל יושב על הגדר והם לא רוצים למכור עכשיו כי יפסידו, אז הפתרון שהם גילו נמצא במרכז ההשקעות: מחכים עם הדירות חמש שנים ומקבלים הטבה מהמדינה. מבחינתם זה בסך הכל להשאיר דירות במלאי. הם מחפשים לברוח משוק המכירה לכמה שנים, וגילו את הפטנט הזה. אני לא רוצה לתת להם אקוויט בסיוע המדינה, שבו הם מוכרים את הדירות בעוד חמש שנים. יש גם רמאות בזה: אומרים לאנשים 'בואו תשכרו את הדירה', והם בעצם קונים אותה בתשלומים, זה ישראלוף".

3,565
דירות להשכרה

יוגשו לאישור במסגרת התוכנית ב-2018*, וייגרשו משוק המכירה

+425%

הזינוק במספר הדירות שהוגשו לאישור, מאז 2011

136

פרויקטים

הוגשו במסגרת התוכנית ב-2017. זהו זינוק של 157% בתוך שנתיים

44%

מהדירות שהוגשו בתוכנית ב-2017 אכן קיבלו אישור

* הריסה עפ"י קצב שנתי בשלושת הרבעים הראשונים

פולקמן גיבש יחד עם חברי כנסת נוספים הצעת חוק שתגדיל את התמריצים ליוזם: מספר הדירות בפרויקט יהיה גדול יותר (לפחות 30 דירות), מס ההכנסה יופחת ככל שמשך ההשכרה יתארך, ומס הרכישה על הקרקע יקוצץ מ-6% ל-0.5% בלבד. אבל להטבות האלה יש גם מחיר: נוסח החוק המוצע מאריך את תקופת ההשכרה המינימלית לעשר שנים. "חמש שנים זה לא השכרה ארוכת-טווח", מס ביר פולקמן, "אותי מעניין שוק שכירות ארוכת-טווח שבו יש בניינים שמושכרים ל-20 שנה. בכל העולם, כשיזמים בונים להשכרה זה דומה יותר לדיוור מוגן, זה נראה אחרת לגמרי: בונים דירות קטנות, יש יותר שטחים משותפים. לכן אנחנו רוצים ליצור מנגנונים לשוק שכירות ארוכת-טווח, כך שחברות ויזמים יחזו קו מאות ואלפי דירות לעשרות שנים. כדי שזה יקרה צריך מדיניות עידוד לפרויקטים ארוכי-טווח. המנגנון שאני רואה לנגד עיני הוא שיום ייקח הלוואה מהבנק, יבנה בניין, ואז ימכור אותו לקרן ריש או לגוף מוסדי שיחזיקו בו ל-20-30 שנה ואף יותר".

היזמים, מצדם, מזהירים שהתחייבות

של ההטבות במס הכנסה זה מאד דרמטי, וזה שווה לנו הרבה כסף".

בדרום תל אביב, אזור שמתאפיין במשקיעים רבים, דרוח לאחרונה על כמה יוזמות לדיוור להשכרה שיפעלו במסגרת חוק עידוד השקעות הון. עם היוזמות הללו נכללים פרויקט חזנוביץ של החברות יובלים (של איציק ברוך) וסיטי בוי (של רן בלינקיס) הכולל 80 יח"ד להשכרה, וכן שני פרויקטים של חברת אלדר השקעות ברחוב יסוד המעלה שיכללו 44 יח"ד בסך הכל. במקרה של דרום תל אביב, כל היוזמים מרווחים כי השיקול המכריע היה פוטנציאל ההש"כ. "רצינו להשאיר אצלנו נכסים לזמן ארוך, כי אנחנו מאמינים בהשכחה שלהם", מסביר רון עדי דנה, מנכ"ל אלדר השקעות. "אנחנו משאירים בניינים שלמים, מתוך אמונה שבאזור מתפתח זה מהלך נכון".

גם איציק ברוך, בעלי יובלים, מסביר כי המהלך נבע מאמון בעליית הערך והביקוש לדירות בדרום העיר. "הח"ד שלנו להשאיר חצי מהפרויקט להשכרה, כי אנחנו מאמינים שהערך באזור ילך ויעלה כך שנהנה יותר מההשכחה", הוא אומר. "ישנה גם הטבת המס שהמדינה מציעה במסגרת חוק עידוד השקעות הון".

ככה לא בונים שוק להשכרה ארוכת-טווח

נשמע טוב? לא לגמרי. החוק לעידוד השקעות הון הוא יציר כלאיים. במדינות מפותחות מוצעים שלל מודלים להשכרה ארוכת-טווח, אבל לכולם יש מטרות אחדות: לאפשר לשוכרים ממגוון מעמדות לשכור דירות, ולהגן על השוכרים בהיבטים של מחיר חומן – בדרך כלל לא פחות מ-15 שנה. המודל של החוק לעידוד השקעות הון לא עומד באף אחד מהקריטריונים הללו: מעבר להגבלה של קבלת הטבה עד לסכום השכרה של 8,000 שקל והטבה מלאה בסכום של 6,200 שקל, וכן ניהול משותף של הבניין, אין כלל הגנות על השוכר. למעשה, בעל הנכס יכול (בהתאם לחוק) להודיע לו על סיום תקופת ההתקשרות ביניהם או על העלאת שכר הדירה, והוא גם אינו חייב לייצוג של סקטורים ספציפיים מהאוכלוסייה בפרויקט. תקופת השכרה מינימלית של חמש שנים גם אינה מספקת את היציבות הנדרשת למשפחות עם ילדים. מעבר לכך, מלאי הדיוור להשכרה שמייצרים כאן צפוי להיעלם די מהר.

הביקורת העיקרית על המודל נוגעת לכך שהתוכנית נועדה ליזמים ולא לשוכרים, מסביר סבסטיאן ולרשטיין, מנהל מרכז הגר לדיוור חברתי באוניברסיטת תל אביב. "בשכירות ארוכת-טווח המטרה היא לאפשר לאנשים שלא יכולים לרכוש דירה, ומעדיפים לגור במיקום מסוים בשכ"י



פרויקט נצבא סיטי בראש העין. "בעוד כמה שנים, כשהכל יהיה מאוכלס ונרצה לשוק את הפרויקט למכירה, זה יהיה הרבה יותר קל"



ליכים בענף הקושי לייצר מלאי זמין להשכרה בזמן קצר. "עד עכשיו הצלחנו לשווק 22 פרויקטים עם 5,000 דירות בסך הכל, מתוכם שלושה פרויקטים מאוכלסים ובהם 900 דירות. מה שיפה לראות זה ההיענות של הקהל לפרויקטים האלה: בגליל ים נרשמו 212 אנשים להגרלה על דירה אחת."

"זה מעיד על הצימאון של הציבור לפרויקטים טובים להשכרה ארוכת-טווח. זה לא היה קיים בישראל לפני שיצרנו את זה. טיפלנו בכל הרמות, מיצירת הדירה ועד לחוזה. חוק עידוד השקעות הון לא מטפל בהסכם, אלא רק בפרויקט. המוצר שלנו הוא מולטי-פמילי (מקבצי דיור להשכרה, ד"ל) ישראלי, ויותר מזה – כי הוא נותן הנחה לחלק מהדירות."

פולקמן מעריך כי כדי ליצור את השינוי יש לשחרר לשוק בכל שנה כ-5,000 יחידות דיור להשכרה ארוכת-טווח "אמיתית". ולרשטיין, מצדו, מדגיש כי במקביל לייצירת מלאי של דיור להשכרה, יש להתאים את השכירות גם לאוכלוסיות החלשות: "אנחנו מאמינים בתמהיל של אפשרויות", הוא אומר. "דירה להשכיר" מציעה הנחה של 20% ממחיר השוק, וזה לא מספיק: צריך להתחיל לייצר מדרג של מחירים ואוכלוסיות. צריך שחלק מהדירות יישכרו בהנחה של 40% לפחות, כדי שמשפחה ממעמד סוציאלי אקונומי נמוך יותר תוכל לעמוד בכך."

כירים אותם. הם הופכים להשקעה. הקבלנים אומרים, 'מה אכפת לי: גם ככה אני לא מוכר, אז לפחות ארוויח מזה'. "גם לא בוער להם למכור את כל הסחורה. זה פתרון זמני לעיכוב במכירה, אבל לא כלי שפותר את בעיות הדיור, זה לא עוזר לאף אחד, זה פלטטר כדי לעבור את התקופה הזו."

"כדי לשנות את השוק צריך 5,000 יח"ד להשכרה, כל שנה"

ההערכה המקובלת בשוק היא כי הקושי ברכישת דירה רק יגדל בשנים הקרובות, למרות תוכנית מחיר למשתכן, כך שהצורך בדיור להשכרה רק יגדל. מקבלי ההחלטות מודעים להערכות האלה, אבל התהליכים זויים לאט מדי ועדיין אין תמימות דעים לגבי היקף המשאבים שיש להקצות לכך. עוזי לוי, מנכ"ל "דירה להשכיר", טבור כי עם הזמן שוק המגורים ילך יותר ויותר לכיוון של גמישות: "זה תהליך שקורה בהרבה מגורים, למשל ברכב: אנשים מעדיפים נגישות לרכב מאשר בעלות על רכב. ברור התהליך יהיה דומה, אנשים יעדיפו פחות להיות קשורים לנכס, הם ירצו גמישות לעבור וצורות מגורים חדשות. אני חושב שקרליביניג (Co Living), למשל, יתפוס יותר מקום" (ראו מסגרת).

עם זאת, אומר לוי, הבעיה העיקרית היא איטיות התה-

תוסיה-כהן: בנצבא סיטי אמרנו: יש לנו יכולות פיננסיות. נדחה הכנסות לחמש שנים ונקבל הטבה במס. אבל ככל שאתה לוקח יותר שנים קדימה, יש יותר איזודאות לגבי רמות המחירים. בין חמש לעשר שנים יש הבדל עצום"

שנים. זה אומר שאם הבנק ייתן 60% מימון, היום יירדש 'להשכיר' הון עצמי של כ-7 מיליון שקל לכמה שנים מבלי לקבל עליהם תשואה כדי לזכות בהטבות בסוף התקופה. כשמדובר בפרויקט גדול, היומים יתקשו להשכיר עשרות מיליוני שקלים לכמה שנים". לדבריו, אל הבנק כמעט שלא מגיעות בקשות כאלה, מה שמעיד על כך שחלק מהיוזמים נוטלים על עצמם את הסיכון.

הגורם בבנק מותח ביקורת על חוק עידוד השקעות הון: "כשיש פרויקטים שרואים שקשה למכור אותם, אז מש-

העתיד של שוק ההשכרה

מגורים משותפים ודירות קטנות

דרך להעריך אם מדובר ביום שכיוון מראש לדיור להשכרה, או עשה זאת כהשקעה חלופית, היא מבנה הפרויקט. עדי רנה מאלדר, למשל, מספר שהחברה מתכננת את הפרויקטים עם חללים משותפים ודירות קטנות המתאימות לשכירות. "העולם הולך לכיוון הזה, לכן אנחנו שם ואנחנו עומדים להרחיב את הפעילות שלנו. בסוף התקופה נחליט מה נעשה עם הדירות. אני מאמין שלא תהיה לנו בעיה למכור אותן גם ליחידים, כי השינוי תופיית היא טרנד, אבל ייתכן מאוד שהוא יימכר לגוף אחד. זה יכול להתאים מאד לקרנות הריט". אחת הדוגמאות המעניינות מחוץ לגבולות אזור המרכז היא פרויקט של חברת וולקאם נדל"ן בבאר שבע. היוזמים, עדי קציר והורון חלבה, רכשו מהדיירים את הדירות שלהם, הרסו את הבניין לטובת תמ"א 38/2, וכיום הוא כבר מאוכלס וכולל 20 דירות לצעירים. לפי היוזמים הפרויקט יועד מראש לקהל צעיר שמחפש מגורים איכותיים בשכירות, ונבנה כך שהוא כולל חללים כמו חדר כביסה משותף, "זוּלָה" משותפת על הגג שבה דואגים היוזמים לאירועים משותפים, ועוד. לדברי חלבה, ישנה סבירות גבוהה שגם בתום החמש שנים ימשיכו לחזוק בניין כנכס מניב. במקביל הם מקימים כעת בניין במתכונת דומה בשכונת רמת יוסף בבת ים.



צילומים: באדיבות וולקאם נדל"ן



משמאל ובכיוון השעון: בניין להשכרה של וולקאם נדל"ן, זולת הגג המשותף, והמבט מהשפת. "יכול להתאים לקרנות הריט"