

# הנחות, אופציות לביטול ועוד הטבות

ענף הנדל"ן מנסה לחזור לשגרה ומנהלי השייווק מבינים שיש לנקוט בפעולות כדי להרגיע ולהחזיר את הלקוחות | **אלעד צור**

ענף הנדל"ן הוכרז בזמן משבר הקורונה כענף חיוני למשק ואתרי הבניה המשיכו בעבודתם. עם זאת, ערים בשוק לעובדה כי מצב המשק מצריך לא רק להמשיך בבניה אלא גם להציע לרוכשים תנאי מסגרת וחתימה שיחזקו את ביטחונם במצב של אי בהירות כלכלית.

אבי צרפתי סמנכ"ל בחברת צרפתי שמעון אומר כי "מוקדם להגיע למסקנה נחרצת בנוגע להשפעת מגפת הקורונה על שוק הדיור בישראל ועל איך יראה השייווק מעתה. אחת הסיבות לכך היא שנדל"ן נה בארץ מהווה צורך קיומי. כל שנה מתווספים 55-60 אלף משקי בית חדשים הזקוקים לקורת גג והדבר מעלה את הביקוש לדיור. אנשים רבים נלחצו מהמצב החדש והעדיפו שלא לצאת מהבית ערב התפרצות הקורונה. הדבר בא לידי ביטוי ב-3 אלמנטים: הימנעות מהגעה פיזית לפגישות בשטח ומשרדי המכירות אף נסגרו לשלב מסוים בשל הנחיות משרד הבריאות; אי וודאות כלכלית - ענפים רבים נפגעו כלכלית בעיקר בתחומי תיירות, אירועים ותרבות וישנה אי וודאות כללית במשק כולו ולאווך דווקא בענף הנדל"ן. ישנם משקיעים אשר חוו מפולות בשוק ההון והפסידו כספים, חלק הוציאו את הונם ומחפשים אפיקי השקעה עם תשואה מובטחת ובטוחה; חשש הורך וגובר מפני צניחת מחירי הדיור בישראל. העדפת "ישיבה על הגדר" והמתנה לראות מה יילדי הם.

אולם, לאור החששות הללו ניכר כי המצב מתחיל לחזור לשגרה ובסופו של יום אדם קונה דירה אחרי שראה כמו עיניו את הנכס.
בבחינת מקרים דומים בהם נעצר שוק הנדל"ן למספר חודשים (מתאת האוהלים, תכנית מע"מ 0, משבר הסאב פריים בשנת 2008 מלחמות וכו'), כאשרוכשים היסטו לבצע עסקאות, ראינו לאורך ההיסטוריה תמיד שיוקן של מחירי ואף עליות. בסופו של יום השוק מונע מהיצע ביוקשה. היצע בשנים האחרונות לא גדל אם הביקושים מאמירים. הקורונה החזירה לשוק את המשקיעים ולכן אני מאמין כי שהמחירים ימשיכו לעלות".

לדבריו, "אנו עתידים לראות תופעה של עלייה במשפרי דיור המחפשים אחר מרפסת גדולה, גי-

נה, חדר נוסף לעבודה מהבית – כל אלו הובהרו

כעת כנחוצים מאוד. על מנת להרגיע את הרוכשים אנו סיפקנו ועדיין מספקים אפשרויות של פגישה טלפונית או פגישת וידיאו וכן קיימת אפשרות לשליחת כל חומרי השייווק בצורה מקוונת. בהחלט ניכר כי מי שמגיע למשרד המכירות מוגדר ללקוח רציני אשר באמת מגיע לרכוש דירה ואין לו כל לבטים בנושא".

### אפשרות לביטול עסקה

עם תחילת משבר הקורונה, החליטה חברת הבניה מגידו לשלוח מכתב למאות רוכשי הדירות בפרויקטים שהיא בונה בנתיבות, עפולה ואופקים. במכתב ציינה החברה כי עקב המצב השורר במישק כתוצאה מהתפשטות נגיף הקורונה ומתוך רצון להקל על הרוכשים ולהימנע ממצב בו הם יינזקו כתוצאה מעיכוב בביצוע השלומים בגין הדירה, היא מאפשרת למי שכבר רכשו ממנה דירות, החיה בביצוע התשלומים למשך שלושה חודשים, ללא הטלת קנסות וריבית פיגורים. יגאל קרני יו"ר ומייסד קבוצת מגידו אומר כי "חוסר הוודאות נוכח משבר הקורונה משותף לכו"ם - חברות קבלניות ורוכשים כאחד. דחייה וולך נטרית של תשלומי רוכשים הוא מהלך שמבקש להקל, ולו במעט, על החששות והנוקים הכלכליים רצון לסיים את בניית הדירות במועד "החברה החי" שמביא עימו המשבר". עוד ציין קרני כי מתוך ליטה להגביר את קצב הביצוע ואף נערכה להלין בישראל עובדי בניין פלשתיניים, אשר בימים כתי"קום חוזרים לבתים בתום יום העבודה". "על מנת להתמודד עם החששות ואי הודאות מצד המתעניינים, גיבשנו מבצע לו קראנו "מבצע קורונה". הוא בא לתת מענה לשאלות של רוכשים פוטנציאליים לגבי יכולתם בעתיד לעמוד בהתחייבויות התשלומים על הדירה. המבצע בא לאפשר להם לבטל את הרכישה בטווח של חצי השנה הקרובה". כך אומר גלעד יפרח מנכ"ל גלעד מאי"השוק נענה בחיוב לשמחתנו . נסגרו כ-25 חוים בעיקר בפרויקטים שלנו בשדרות ובנתיבות בשוק החופשי, ומצד שני נרשמו ביטולים מעטים בלבד". גם חברת "אמירי גן" המשווקת בימים אלה את השלב האחרון בפרויקט "אמירי פארק חדרה" שכונת הפארק בחדרה, החליטה להעניק לרוכשים דירה בתקופה זו אופציית ביטול חוזה מכל סיבה שהיא, למשך 45 יום מיום מעמד החתימה. לדברי אלי ויצמן, משווק פרויקט "אמירי רי פארק חדרה" של חברת אמירי גן "החלטנו להתאים את העבודה מול הלקוח כך שתהליך הרכישה לא יפגע. החלטה על תנאי הביטול ושינוי דרך ההתקשרות עם הלקוחות נובעת מהבנה אמיתית של הסיטואציה ורצון שלנו כחברה להעניק להם את השירות הטוב ביותר במצב הנוכחי. אני מעריך כי מחירי הנדל"ן גם כיום שהאחי המשבר, אינם צפויים לרדת ולכן, עבור המתעניינים זוהי הזדמנות לרכוש דירה במחירים נמוכים ביחס לשוק הנדל"ן באזור השרון כפרט וביחס למחירי הנדל"ן העתידיים ובתנאים אופטימליים למשפחות צעירות ומשפרי דיור".

לשולם אחרי המשבר

יורם אביסרור סמנכ"ל שיווק ומכירות בחברת אביסרור ושהו ובניו מסביר כי "מדינת ישראל כמו מדינות רבות עולם נמצאת במשבר כלכלי, שאופן טבעי גורם לחוסר ודאות . חלק מרוכשי הדירות חוששים כעת, שלא יצליחו לעמוד בתשלומים בעבור הדירות ולכן מתמהמהים בהחלטה משבר הקורונה, חבנו את המצב והערכנו מה יקרה בשוק , אי לכך החברה מיד ותאימה עצמה למצב החדש שנוצר וכמובן לצורכי וזיכולות הציבור. אנחנו, יצאנו במהלך מיוחד, הצענו לרוכשי דירות פורטנציאליים לשריין דירה באחד הפרויקטים שלנו ולשלם רק 10,000 שקלים מקדמה ואת כל היתר בתשלומים רק לאחר תום משבר הקורונה. מדובר בעסקה משתלמת ביותר, שכן הרוכשים מקבעים את לרכוש את המחיר וגם יכולים לשריין דירה כמעת ללא עלות. בנוסף, נתנו את האופציה לבטל את העיסקה ללא התחייבות. זה נתן ביטחון לרוכשים פוטנציאליים ושקט נפשי בתקופה של חוסר ודאות כלכלית במשק. ההיענות הייתה יפה מאד, קיבלנו הרבה מאד פניות וגם מכרנו 10 דירות".



יורם אביסרור | צילום: יח"צ

פוטנציאלי, פריסת תשלומים שתעזור לו לרכוש את הדירה בלי שהעול הכלכלי יכביד עליו. זאת תקופה, שצריך לבוא לקראת הרוכשים כך למשל בחלק מהפרויקטים, אנו מאפשרים לרוכשי הדירות לשלם רק 20% במעמד חתימת חוזה וכל היתר רק בקבלת מפתח".

### עד 100 אלף שקל הנחה

חברת "קידן נדל"ן" יצאה גם היא בימי הקורונה נה הראשונים בהטבה ללקוחותיה בפרויקט הבר"טיק "קידן בטירת הכרמל", ומאפשרת הנחה של עד 100 אלף שקלים, הנאי תשלום גמישים ופסור מהצמדה, על כל הדירות בפרויקט שבנייתה בעיר צומה. מתי פישיבין, סמנכ"ל השיווק של החברה, מספר כי כבר בתחילת המשבר הפנה 90% מתקציב הפרסום והשיווק החודשי של הפרויקטים השונים לטובת פרסום וקידום בגוגל, בפייסבוק וקידום כתבות תוכן שיווקיות, כחלק מפעילות ממוקדת שהביאה את מרבית הפניות והילידים ובסופו של תהליך הובילה לקיום פגישות במשרדי המכירות ולחתימת חוים.
אנחנו גמישים מבחינת שעות הפעילות של משרדי המכירות ולגבי היכור לת להיפגש עם המתעניינים, כשפגישות אלו מתקיימות יחד עם כל המגבלות והתקנות.

"אני חושב ששילוט חוצות, פרסום בעיתונות ופרסום על אוטובוסים, עדיין יהיה, אם כי כפרר" פיל נמוך וכחלק מתמיכה בקמפיניים ממוקדי קהל באינטרנט. עדיין נראה קמפיניים תדמיתיים בטל"וויהו ברדיו, אולם התקציבים יהיו נמוכים יותר".

### פגישות מקוונות

לדברי יעל דקל-הניג, סמנכ"לית שיווק בא"פגד המשווקת ובונה פרויקטים למגורים "מגדלי אפגד" בעכו ו"אפגד עיר היריז" באשקלון "משבר הקורונה לא פסח גם על ענף הנדל"ן, וגרם למתעניינים רבים ברכישה למגורים ולהשקעה, להישאר

"על הגדר" ולהמתין לחוזה מלאה לשגרה. בחברה הזימת ומבצעת בכל הארץ, היינו עדים למצב של הקפאה בתהליכי רכישת הדירות במהלך חודש אפריל. עם זאת, דוגמת סמסד נח מהמשכנתא לתקופת קצרות, הקפאת המוד על טוף השנה וכן מול מתעניינים. כעת חוזרים לשגרה במובן המי-



רחלי ברזיל | צילום: יח"צ



מתי פישיבין | צילום: יעל בר פסח

לא של המילה, משרדי המכירות מאוישים ויש התעניינות מחדש. אני מעריכה עם אופטימיות זהירה שהשוק יחזור למסלולו גם בקרב קהל רוכשי הדירות למגורים וגם בקרב קהל המשקיעים.
עדות לכך אנו רואים כבר בימים אלה כאשר מו"מ שנעצרו עקב הקורונה חוזרים ונקבעות פגישות חדשות להמשך".

רחלי ברזיל, סמנכ"לית השיווק של חברת אש"דר מקבוצת אשטרום מספרת כי "מפrouץ הקורונה ומהרגע שהבנו שללקוחות עשויה להיות בעיה להגיע פיזית למשרדי המכירות, חיזקנו את המדינת האינטרנטיות שלנו כך שכל מפגש דירה, יכול להיכנס לאתר של אשדר, לכל אחד מהפרויקטים ולצפות בסרטון הפרויקט, הסטטוס המעודכן של הבניה, צילומים מהדירות לדוגמה ומהלוביים של הבניינים, ולעבור על תכניות דירה מפורטות ונוחות לשימוש. התאמנו את האתר כך שיכול להמשיח ולהנגיש ככל הניתן את הדירה המוצעת למכירה. יחד עם זאת, אני מאמינה שאין תחליף לפגישה האישית ברכישת מוצר במעורבות רגשית כל כך גדולה, ושדירות למשפרי דיור ולזוגי משרדי המכירות הותאמו לרוח התקופה על פי כל ההנחיות ומקיימים פגישות וסיורים בדירות".

"ישנן מדיות מסורתיות שאני מאמינה בהן מאז ומתמיד ואין להן תחליף, דוגמת שילוט חוצות, בעיקר כשהוא בסמוך לפרויקט ומהווה הכוונה וכן מעורר עניין והמדיה הכתובה, שמשמשת אותנו בעיקר לשימור תדמית החברה. אני לא צופה כי אלו ישתנו והאסטרגיה השיווקית לגביהן נשארת כמות שהיא. יחד עם זאת, עיקר המשאבים השיווקיים שלנו מופנים כעת למדיה דיגיטלית כגון מנועי חיפוש בתחום הנדל"ן י, 2 ו, וויז, נדלןקום וכמובן רשתות חברתיות- פייסבוק ואינסטגרם", אומרת ברזיל.

בנוגע לשיטות שיווק ומבצעים אומרת ברזיל: "אנחנו מבינים את הקושי של הרוכשים במימון העסקה ולכן מאמציי השיווק שלנו מתרכזים במתן תנאי מימון אטרקטיביים ומציעים פתרונות יצי"תתיים וגמישים, דוגמת סמסד נח מהמשכנתא לתקופות קצרות, הקפאת המוד על טוף השנה וכן תפירת חליפה ייחודית ללקוח על פי צרכיו".



גל קסטל | צילום: יח"צ



אבי צרפתי | צילום: יח"צ

"עוד נדב בריח, בעלים של חברת השיווק כי נדל"ן המשווק פרויקטים למגורים עבור חברות גדל"ן במרכז הארץ, באזור השרון והשפלה, המשיך לאורך כל תקופת הסגר לשווק את הפרויקטים בעזרת טכנולוגיות לשיחה מרחוק. "באמצעות פלטפורמות הווידאו אנו מקיימים פגישות אנליין, שהתחלנו בהן עוד לפני שהוחמרו הוראות משרד הבריאות שלא להתרחק יותר מ-100 מטר מהבית. מדובר למעשה בסוג של משרד מכירות וירטואלי. אלמנט נוסף שהוספנו בחלק מאתרי הבניה לאור המצב וכדי לאפשר מקסימום מידע ללקוח, הוא מצלמות שמסדרות 'בשירור חי' לא-תר אינטרנט נגיש ללקוחות הפרויקט. המצלמות מראות את התקדמות הבניה ואת קצב העבודות. דווקא בתקופה של חוסר ודאות וחוסר יכולת לבקרא באתר הבנייה, עדכון מהשטח באמצעי פשוט כל כך יכול להקל מאוד על שירות הלקוחות בחב"שטח".

### אלטרנטיבת השקעה

דן גינסיג, סמנכ"ל שיווק ומכירות אפריקה יש"ראל מגורים מסביר כי "משבר הקורונה גרם לאי וודאות כלכלית ולחשש בקרב ציבור הרוכשים בכל הקשור להבטחת זרם הכנסה ממשכורת קבור עה ומהתחייבויות ארוכות טווח. אולם לצד זאת, היות ושוק הדיור למגורים בישראל מראה יציבות מרשימה בעשור האחרון דווקא בעתות של משברים הוא יכול להוות אלטרנטיבת השקעה לשישוקים אחרים.

אם בעבר מהלך רכישת דירה חדשה נתפס כצעד התי משמעותי אותו מבצע כל אדם במהלך חייו רי, שהיום צעד זה קיבל משנה תוקף. ולכן, בתקופה הקרובה נהיה עדים יותר מתמיד להתנהגות ציכנית מחושבת ומוקפדת בכל הקשור בתדריים המזומנים העתידי של כל בית אבי".

לדבריו, "אחתו באפריקה ישראל מגורים קשור בים לרחשי הלב של הציבור ופועלים רבות למול השותפים שלנו לדרך על מנת להקנות לרוכשים תחושת ביטחון ושקט נפשי באמצעות יצירת פתרונות מימון התואמים לאתגרי התקופה. כך לק מכך, בימים אלה אנו יוצאים במבצע משותף



יוסי קורן | צילום: אייל טואג



דן גינסיג | צילום: אלדר שיווק

יחד עם בנק מזרחי טפחות במסגרתו תוצע לרוכשים "משכנתה מתחשבת", משכנתה המאפשרת למתן מענק כספי לכיסוי תשלומי ריבית המשכנתא למשך שנתיים.
חואת, לצד הטבות נוספות כדוגמת הנחות אטרקטיביות ותנאי תשלום של 20% במעמד חתימת החוזה והיתרה במעמד האכלוס".

### הקלות ומבצעים

דוריית טון סמנכ"לית שיווק שיכון ובניוי"ל"ציבור הרוכשים שפוטרו או הוצא לחל"ת אין אפשרות להתחייב לרכוש דירה בתקופה זו, ואני חנו כחברה גדולה יכולים לנסות ולהקל עליהם. אנחנו מאפשרים להם לעשות בקשת רכישה לחור"דש ימים עד שהדברים יתבהרו, מאפשרים פריסת תשלומים נוחה בהתאמה לכל לקוח. כמו כן אנו נערכים למבצע במהלך יוני עם קרנות השוטרים, מד"א, שב"ס וארגון המורים - צוותי כוחות הביטחון וההצלה והמורים שלא יצאו לחולת ומצדיעים להם במבצע הנחות ייחודי כמגוון פרויקטים ברר"חבי הארץ".

הילה מילר, סמנכ"לית השיווק, חברת מ. אביכ מוסיפה כי "איש, לא אנחנו ולא הרוכשים, יודע מתי ואיך תסתיים התקופה. כעת, כעבור חודשיים, התמונה בהחלט מתחילה להתבהר. מבחינתנו, בפרויקט דוגמת "לב העיר" בירושלים, היו עסקאות יפות עד למחצית מרץ, יום תחילת הסגר ובשבועיים האחרונים, מאז הקלות הסגר, חזרו לקוחות למשרדי המכירות, בתחילה באמצעות טלפונים ו"זום" וכעת גם לפגישות פנים אל פנים וביקור בדירות עצמן. חשוב לזכור שהמצב הבסיסי של שוק הדירה, היצע קטן ביחס לביקוש גדול, לא השתנה כלל ועיקר בעקבות משבר הקורונה. נהיה פוץ הוא: ימי הסגר של הקורונה, בהפוך על הפוך, העצימו עוד יותר את הצורך בפתרון מגורים, איכותי נגיש ונוח. במיוחד עלה הצורך הן בפרטיות והן במרפסת פתוחה או גינה אל האוויר ואל הנוף שמסביבה. זה הזמן שהמדינה ובמיוחד הבנקים יטו שכס, יסייעו למשך בחוזה לשגרה, ללוקחי המשכנתאות בדחיית התשלום והורדת הריבית. גם

<<



מגדלי הקונסוליה בירושלים | צילום: סלע בינוי

>>

המדינה צריכה לתמוך בענף שהוגדר כחיוני ולבטל בהוראת שעה את מס הרכישה או לפחות לבצע הפחתות משמעותיות לתקופה קצובה, דבר שיניע מחדש את שוק הדיור.”

### שינויים בתכנון

יוסי קורן, סמנכ”ל השיווק בקבוצת MORE סבור כי בעקבות הקורונה יש כמה דברים שב-וודאות יהיו גורם בתכנון סביבת החיים: “הראשון הוא טווח 500 המטרים - תכנון סביבת המגורים האורבנית כסביבת חיים שלמה המאפשרת להגיע מהבית ברגל ובקלות לשירותים מסחר תעסוקה ופנאי - יהי גורם מפתח בתכנון האורבני הבא. נושא השכן והשכונה - המגע האנושי - הקשר הבילתי אמצעי שבא חדי ביטוי במרפסת יהוו כלי לחיזוק הקשר האנושי.

”נושא השליחויות והקשר הנוח עם שליח שמביא חפצים ומאפשר להם לנחות קרוב אל המ-זמין אם באמצעים טכנולוגיים או פיזיים, כמו גם שימוש בשליחים ושליחויות גם בעסקים ונותני שירות שלא עשו זאת עד היום.

ואחרון - תכנון המערך הדיגיטלי והתקשורת בתוך הבית ומחוצה לה כדי ליצר פגישות מפגשים וזירות עבודה בסביבה הקרובה.”

### גידור מדד התשומות

אלי אבוחצירא, בעלים ומנכ”ל חברת סטרינג אסטייט, שיווק נדל”ן למגורים מעריך כי “נראה שעד כה המשבר לא הביא לירידת המחירים באגף הנדל”ן למגורים, אלא רק לקיפאון חולף בשוק.

### פניה לתושבי חוץ

יפה סדן, סמנכ”לית השיווק והמכירות בחברת “יוסי אברהמי” קובעת כי “ראינו שבמהלך תקופת הסגר מהלכי שיווק מרחוק החליפו את משרדי המכירות והירידים, ולהערכת חלק יעבור גם ליום שאחרי - הצגה דיגיטלית של תוכניות הדירה, שליחת החוזים החתומים במייל או בדואר או על ידי שליחים, שיחות הזום עם עורכי הדין לאימות, ואפילו הצגת הדירה באופן וירטואלי”.

סדן מוסיפה כי “רוכשי הדירות יבקשו גמישות מבחינת זמן ופריסת תשלומים - דבר שאנו מאפשרים לאור המצב. גם משפרי הדיור יהיו להערכת מחוש-בים יותר בכל הקשור למפרטים ולא ימהרו לשרדג למוצרים יקרים יותר, אבל בכל מקרה, מי שצריך דירה עדיין יקנה דירה - גם בימים שאחרי הקורונה, ואנח-נו כבר רואים את משרדי המכירות מתמלאים מחדש. גם בגזרת תושבי החוץ צפויה עלייה במכירות ביום שאחרי - עליית ערך היורו מהווה מבחינתם הזדמנות ומדינת ישראל נתפסת בעיניהם כמדינה שטיפלה במ-שכר הקורונה בצורה אחראית ונתפסת כיותר בטוחה, והם צפויים לחזור ולרכוש. לאור זאת, העלינו כבר לפני כמה שבועות קמפיין לקידום הפרויקטים שלנו בקרב קהל תושבי אירופה: אנגליה, בלגיה וצרפת, וכן בארה”ב, ואנו מתכוונים להמשיך במאמצי השיווק לאוכלוסיות הללו.”

### חוזרים לשגרה

גל קסטל, מנהל השיווק בחברת אורון נדל”ן, מקבוצת אורון אחזקות והשקעות מסביר כי “בסו-פו של יום, אנחנו אמנם מריחים את הסוף אבל עדיין בעיצומו של משבר הקורונה והמשק לא חזר לעצמו במאה אחוז. אחרי שנחזור לשגרה מלאה, נוכל לראות שהביקושים הקשיחים נשארו כשהיו, ומי שתכנן לקנות דירה ערב הקורונה ככל הנראה ירכוש בקרוב את הדירה שרצה.

”גם פעילותם של משרדי המכירות חוזרים אט אט לשגרה וחברות רבות כבר מחפשות את הגי-מיק הבא, המבצע הבא או ההנחות המשמעותיות שניתן לתת, הכל במטרה להחזיר לעצמן - מהר ככל האפשר - את האטה בקצב המכירות של תקופת הקורונה. חברת אורון נדל”ן אמורה היתה להשיק ערב הקורונה את קמפיין דירה לדוגמה בפרויקט סיגליות בב”ש, שמביא איתו גם הנחה ברכישת הדירה, ואנחנו מחדשים אותו כעת. בי-מים האחרונים הפניות בכל הפרויקטים שלנו הת-חדשו וניכר שהשוק חוזר לקצב, אומנם בהסננות, אבל בהחלט חוזר.

”לצד כל זאת, סביר להניח שאוכלוסיה שפו-טרה, או שמקום עבודתה נסגר בעקבות המשבר ונקלעה כעת לחוסר ודאות כלכלית, תשהה כל החלטה לרכישת דירה, עד שעתידה יתבהר.”

## חזרה מהירה וחשיבה מחדש



יורם בלומנטל  
| צילום: יח”צ

יורם בלומנטל, מנכ”ל משותף ב-Cushman & Wakefield Inter Israel, אומר כי “אנו מאמינים שהחזרה לשגרה, בכל התחומים, תהיה מהירה מהצפוי. כמו שהתפרצות הנגיף הביאה עמה אתגרים בתחומים שונים, כך גם הזדמנויות; הן לכלכלה בכלל ובנדל”ן בפרט. נכון שלא ניתן להתע-לם מהפגיעה הכלל-עולמית בכלכלה בעקבות הנגיף, ואין אנו יודעים עוד את השפעותיה האמיתיות לטווח הקרוב-רחוק, אולם ההתרשמות בשלב זה כי הצמיחה תשוב להיות איתנה באופן מהיר יחסית. גם בתחום הנדל”ן חוינו האטה קלה בקידום עסקאות, ביקוש או קידום בנייה חדשה של פרויקטים, אך אנו רואים האטה זו כמשהו זמני, בעקבות חוסר הוודאות

שהיה בשוק בשיא המגפה ולא משהו ספציפי לתחום הנדל”ן. “בתחום השיווק מעבר להאטה ההגיונית בשוק, אין שינויים משמעותיים. העסקים נמשכים כרגיל ולפחות בפרויקטים שאנו משווקים הגישה נשארה אותו הדבר ודברים בהחלט מתקדמים”, אומר בלומנטל ומוסיף כי “אנו לא צופים שינויים משמעותיים בשוק המשרדים, שכן המרכיב החברתי שאחראי על נושא היזמות, יצירת רעיונות חדשים וכושר האלתור, שנובע מעבודת צוות אצל חב-רות ובהתאמה גם מביא להצלחתן, ישאיר את בנייני המשרדים כדבר חיוני לפחות שנים קדימה”. לדבריו, “המגפה הביאה לריחוק חברתי שהשפיע באופן ישיר ומידי על התפוקה העסקית של חב-רות, מה שמוכיח עוד יותר את הצורך במשרדים ולא להפך, כדי לשמור על התפקוד היום-יומי של העסק. בנוסף, מה שהמשרד מביא הוא יצירת ה-state-of-mind של “עכשיו עובדים”, דבר שקשה להרוויח בהישארות ממושכת ו/או תמידית בבית. אנו צופים כי גם הנוסחה של חלק עובדים מהבית וחלק במשרד כמו גם הצפי למתן מששקל רב יותר לעבודה מהבית יווכח כשליילי והמגמה תהיה לחזור יותר יותר לעבודה מלאה במשרד למרות שראינו שאפשר מהבית. בין היתר זה קשור גם לבריאות הנפשית וההכרחית (מה שגילו כבר לפני כמה שנים טובות) שנוצרת רק ע”י הפרדה בין מום העבודה ומקום הזמן הפנוי והפרטי - הבית”.

בנוגע לאתגרים הצפויים כמו הפיכת המשרד לחיוני ואטרקטיבי יותר מהבית, קובע בלומנטל כי “זו מגמה שקיימת כבר שנים, ללא קשר למגפה ואולי רק הפתרונות לכך, יהיו יצירתיים יותר. דוג-מה נוספת היא הגמישות החוזית אשר מצד אחד ישנם שיגידו שהיום היא הופכת חשובה מתמיד אבל מצד שני גם את הנושא הזה כבר ראינו, בין היתר עם עלייתם של תחום החללים המשותפים.” “ייתכן והשינויים שכן נראה יהיו התנהגותיים ארגוניים כגון אסטרטגיות ייעול עם הפחתה בטי-סות עסקיות שאפשר לסגור דברים בשלט רחוק, שינוי במבנה הארגוני כמו ייעול העבודה הצ-וותית ועוד. כנראה שפנים ארגוני / תוך צוותי עדיין יעדיפו פגישות פנים אל פנים, לפחות כפי שמכירים את הישראלים”.

שינוי נוסף, הוא מעריך, יהיה במבני המשרדים, כגון שימוש רב יותר במחיצות קלות במקום בניית קירות, על מנת לייעל “שינוי מבני” במידה וצריכים, חזרה לשיבה במשרדים במקום חלל פתוח או שימוש רב יותר בטכנולוגיות שמיתרות מגע כמו דלתות אוטומטיות וכו. “שינוי נוסף יכול להיות במסת השטחים שחברות יקחו לעומת מה שהיו לוקחים בעבר; בין אם זה שטח גדול יותר לאפשר ריווח גדול יותר בין העובדים או להפך, אם זו חברה שהמודל שלה יכול לעבוד בחלק מהבית. כך או כך אנו בטוחים שהמשבר יביא לחשיבה מחדש במבנה הארגוני של חברות”.

## קפיצה טכנולוגית



חיה פוריזקי נחום  
| צילום: יח”צ

חיה פוריזקי נחום, מנכ”לית ובעלים, של משרד הפרסום המטבחון המ-תמחה בשיווק נדל”ן, קובעת כי הקורונה נתנה בסופו של דבר פוש לענף הנדל”ן השמרן לעשות קפיצה טכנולוגית.

לדבריה, “הענף אמור להתכונן לכניסתו של דור ה-y - הדור הבא, כקהל עיקרי ברכישת דירות. זה דור שרגיל לעבוד בדיגיטל. היזמים, בלית ברי-רה, גילו כעת את הטכנולוגיה, הבינו שאפשר לעבוד בזום למשל בפגישה ראשונה, אפשר להעביר יותר מידע באמצעות זירות תוכן ואפילו יש די-בור האם ניתן בעתיד לרכוש דירה דרך האינטרנט”.

כיום, לדבריה, כבר מתבצעות פגישות ויש גם עסקות, של מי שהתענין והיה בתהליך לפני הקורונה.

בסופו של דבר, היא קובעת, “פרויקטים שהיו מוצלחים לפני, ממשיכים ומי שסחב בעיות שיווקיות, ממשיך להתקשות”.

בתחום המשרדים, קובעת פוריזקי נחום, החזרה הרבה יותר איטית ושם גם יש פגיעה בשל-חל”תים ומפוטרים.

### האם זהו סוף עידן החללים המשותפים?

“דווקא חללים משותפים לטעמי הוא פתרון טוב לעת הזו, כי זה מאפשר לשוכר להכנס לעסקה בעידן של חוסר ודאות. זה חוזים קצרי טווח, ואפשר לעזוב בלי קנס ובלי לבקש טובה מבעל הבית”.