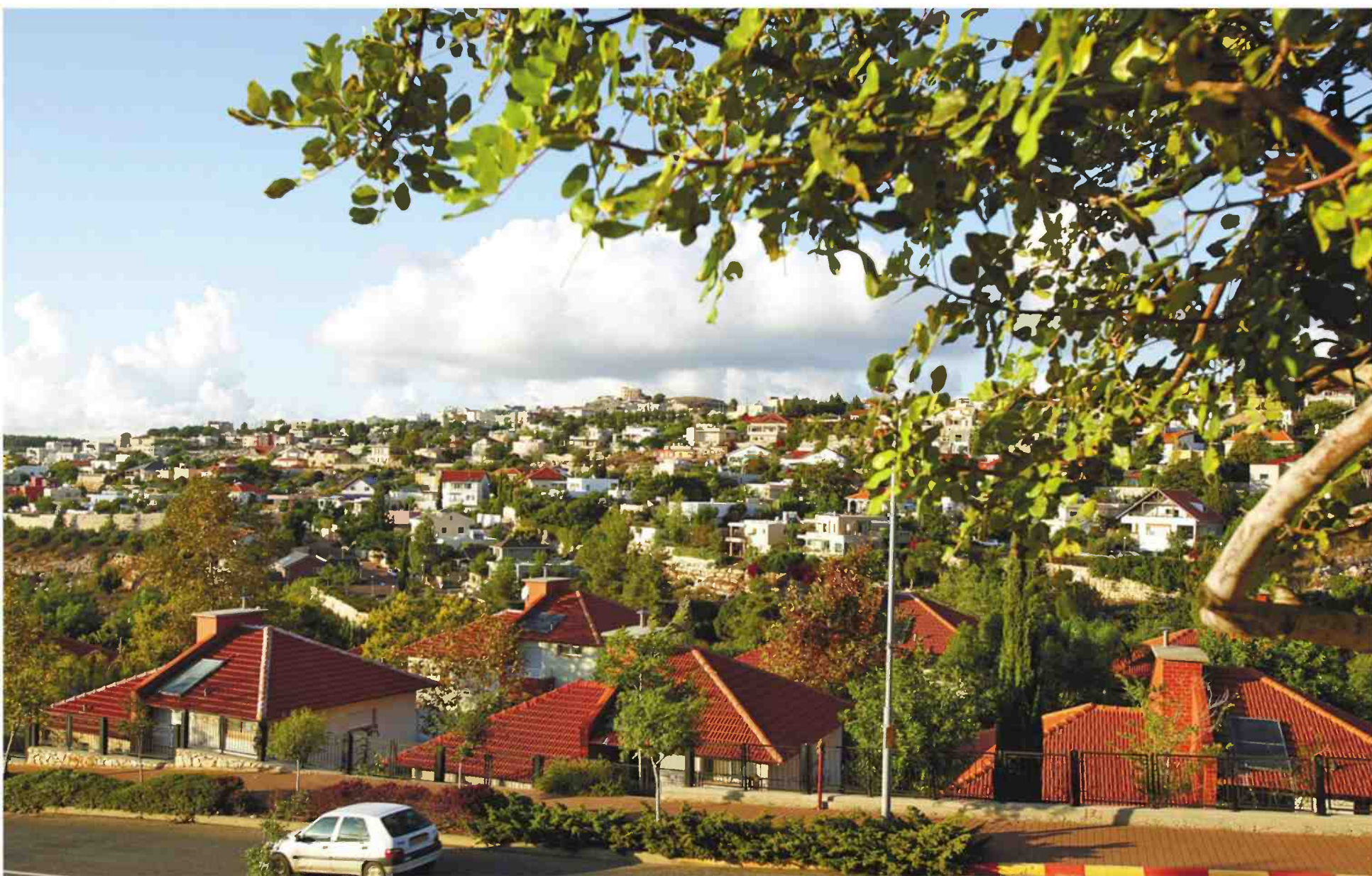


משפחות צעירות כבר לא מגיעות לכאן

בעבר הציע הגליל וילות במחיר של דירה ממוצעת במרכז הארץ. ואולם הביקוש העצום לבתים פרטיים העלים את רוב ההיצע – ומי שינסה להגשים את החלום יבין במהרה שהתחרות קשה מנשוא

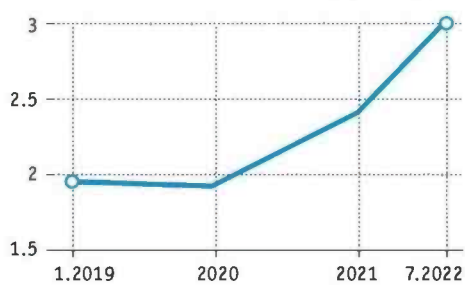
עדי כהן



כפר ורדים. "מספר הקונים המתעניינים כיום באזור הוא חריג" צילום: ירון קמינסקי

עיקר הביקוש לבתים הפרטיים בגליל מתרכז בצפת ובמעלות, כשאחריהן ביקושים ערים גם לכפר תבור, לכפר ורדים, ליבנאל, לגבעת אבני, לאמירים, לכחל וללבון. במקביל, מראים נתוני יד2 כי בתקופה שבין ינואר 2019 ליולי 2022 הצטמצם מספר מודעות השיווק של בתים פרטיים במקומות אלה ב-23%-68%

מאז 2019 המחיר עלה במיליון שקל המחיר החציוני של בית צמוד קרקע בגליל, במיליון שקלים



מקור: יד2

ואולם הזמן שחלף בין היווצרות החלום למימוש גבה מחיר. "כשרק התחלנו להתבשל עם הרעיון הזה, המחירים בשוק היו אחרים לגמרי לעומת היום", מספר עמרי. "קודם הסתכלנו בעיי קר על מגרשים ריקים שזמינים לבנייה – בתחילה בסביבת הכנרת, ואחר כך באזור שבו קנינו. לפני הקורונה אפשר היה למצוא מגרשים כאלה ב-300-500 אלף שקל בלבד. בתים קיימים, אם כי חדשים מקבלו, שראינו באותה תקופה הוצעו

הסופית הגיעה לכ-1.3 מיליון שקל". קלדרון ומשפחתה שדרגו את רמת חייהם מש" מעותית: "הבית הוא משהו כמו 170 מ"ר בנוי, עם 3 חדרי שינה, סלון, חדר אירוח וחדר גדולה", היא מספרת, ומשתעשעת בזיכרון של המחיר ששילמו עד לפני כשנתיים בלבד על דירת 85 מ"ר בקומה שלישית, בלי מעלית, בתל אביב.

במרחק שעה נסיעה משם, כחלקו השני של אותו מרחב צפוני, הגשים חלום דומה גם עמרי (שמו המלא שמור במע"ר כת), שעבר עם משפחתו לאי-חד הקיבוצים שבגליל המערבי. "המחשבה על מעבר ויצאה מה" עיר זה משהו שרץ אצלנו כבר תקופה. המוטיבציה והחלום היו בית במושב, עם חינוך טוב והייקהלה. ואז הגיעה הקורונה, שהאיצה את התהליך; בעיקר כשהיינו תקועים בדירה קטנה של 80 מ"ר בכפר סבא והיה חסר לנו מרחב נשימה", הוא מספר. גם את החששות התעסוקתיים, משתף עמרי, הפיגה המגפה העולמית. בעקבותיה, הוא וזוגתו – שעוסקים במקצועות עריכת דין והנדסה – עברו לעבוד באופן חלקי מהבית, והצורך להיות פיזית במרכז הצטמצם ליומיים-שלושה בשבוע.



המעבר לכאן, אחרי 30 שנה בתל אביב, היה שינוי של 180 מעלות", מספרת נועה קלדרון (46), שעברה עם משפחתה לפני כשנתיים לקיבוץ חוקק שבגליל המזרחי, והמירה את הנוף הכאוטי של העיר במראה הכנרת השלום.

"לי המעבר אמנם קשה לעיכול ולוקח לי זמן להתרגל, אבל בן זוגי והילדים פורחים מהרגע שהגענו לכאן. הבן הגדול שלי אומר כל הזמן שפה הוא מרגיש כל הזמן חופש. הילדים יכולים ללכת עצמאית ממקום למקום כמעט בכל שעה, הקצב הוא אחר, יש פה קהילתיות שלא הכרתי והטבע במרחק של כמה צעדים מהבית. יש בזה ריפוי לנפש ולגוף".

את החלום של בית בגליל, שהיה בעיקר של בן זוגה של קלדרון, הם הגשימו קצת לפני שהביקוש הרב היה לתופעה מתפתת: "את המגרש שעליו בנינו את הבית קנינו ב-2019, כשהקיבוצים עוד איפשרו לרכוש דירות בהרחבות מבלי להצטרף כחברים. הוא היה אחד המגרשים האחרונים שנותרו בהרחבה; חצי דונם כבעלות פרטית עם קרקע מוכנה לבנייה, שעלה לנו 600 אלף שקל. עם עלויות הבנייה, העלות



קיבוץ חוקוק. "המגרש שקנינו היה מהאחרונים שנתרו בהרחבה" צילומים: גיל אליהו

נועה קלדרון, שעברה עם משפחה לפני כשנתיים לקיבוץ חוקוק: "לי המעבר קשה לעיכול, אבל בן זוגי והילדים פורחים מהרגע שהגענו. הבן הגדול שלי אומר שהוא מרגיש כל הזמן חופש. הקצב הוא אחר, יש פה קהילתיות שלא הכרתי והטבע במרחק של כמה צעדים. יש בזה ריפוי לנפש ולגוף"



צילום: עופר וקנין

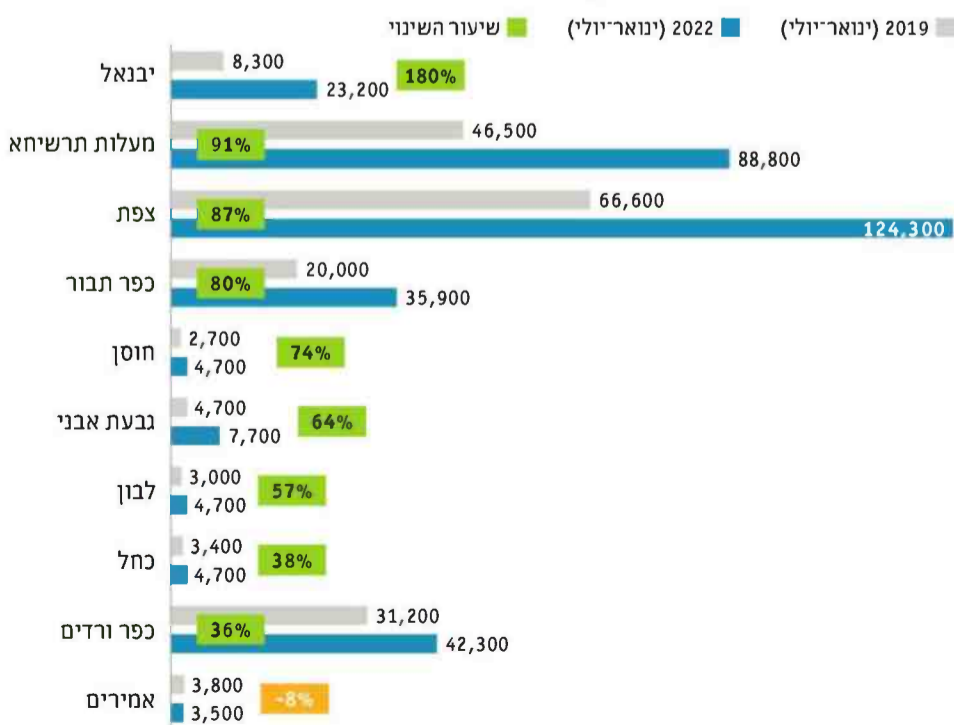
האחרון עלה מחירם החציוני של צמודי קרקע בג' ליל מ-1.95 מיליון שקל בממוצע ל-3 מיליון שקל. בשנים אלה חלה קפיצה של 78% במספר החיפושים לבתים צמודי קרקע, בייעדים מובילים במרחב הגלילי. ליקר הביקוש לבתים הפרטיים במרחב זה מתרחב כזו בשתיים מהערים הבורדות באזור, צפת ומעלות, כשאחריהן ביקושים ערים וגוברים גם לכפר תבור, לכפר ורדים, ליבנאל, לגבעת אבני, לאמירים, לכפר חל וללבון. במקביל, מראים הנתונים כי בתקופה זו הצטמצם מספר מודעות השיווק של בתים פרטיים במקומות אלה בטווח דרמטי של 23%-68%.

"אנשים קונים פה בתים והופכים אותם לעסק"

לאור הנתונים, אין זה מפתיע כי פרופיל המי תיישבים בגליל השתנה לחלוטין בשנים האחרונות. "הקונים כיום הם ברובם אנשים מבוססים עם החלום לעשות שינוי, ופחות זוגות צעירים ומשפחות בתי חילת דרכן שהיו מגיעים לפה בעבר", מספרת איריס ביטון, מסוכנת רי/מקס חלוצים בגליל המערבי. גם היא מספרת כי עד לפני שנתיים-שלוש רובם המוחלט של לקוחותיה היו משפרי דיוור מערי הגליל, שהתחלפו בעיקר באנשים מהמרכז. "מגיעה אוכלוסייה מבוססת יותר, שקונה את כל מה שיש על המדף על אף שהמי חירים גבוהים ביחס לאזור. גם בעלי הדירות מזהים את זה – וזה דוחף את המחירים עוד יותר".

אלא שבתוך אותן זרם שמתארים המתווכים – של ביקושים מכיוון המרכז המופנים למרחביה שטופי הירוק של הגליל – לא כולם אווזים בה לום המגורים בה. "הרבה ממי שקונים פה הם בעלי ממון שרוצים בתי נופש", מספר ראובן שפירא, זכין אנגלו-סכסון סובב כנרת. "אנשים שיש להם סירה בכנרת, או חלמו על בית ליד המים – ובאים לפה בסופי שבוע. חלק גדול מהבתים במגדל או בפודיה הם כאלה. עם זאת, מאז הקורונה רואים הרבה יותר אנשים שמחפשים גם את החיים פה. אבל עדיין בתי הנופש נשארו מוצר מבוקש".

איזה יישוב הכי מבוקש? מספר החיפושים לדירה לרכישה בגליל, לפי יישוב



בפער המחירים הזה שמולו עמדו קלדרון ועי מרי כשהחליטו להעתיק את מושבם לגליל – בהפרש של כשנתיים – מסתתר סיפור של מגמה. התעוררות של חבל הארץ ההררי, שניכר בעיקר בשוק הווילות הצפוני, שהפך למוצר מבוקש שנעלם והולך.

"מאז הסגר הראשון של הקורונה ועד היום הקפיי צה שחווה שוק הבתים הפרטיים בגליל היא מטורפת. לא משהו שראינו פה אי פעם", מספר נתי שיינפלד, זכין אנגלו-סכסון בגליל המערבי. "מספר הקונים המתעניינים הוא חריג".

שיינפלד מספר כי עד המגפה, רובן המוחלט של הפניות שקיבל מצד רוכשים פוטנציאליים היו מערי הפריפריה של הצפון, בראשן חיפה, כרמיאל ונהריה. "באותה תקופה 60%-70% היו מתושבי אותן ערים, כשלצדם בני מקום מהמרחב הכפרי של הגליל ואוכ-לוסייה די מעטה שעברה לפה משאר חלקי הארץ. כיום כמות הפניות שאני מקבל ממתעניינים מאזור המרכז היא אדירה. אני רואה את זה בעיקר ביישובים הקהילתיים המפותחים יותר של האזור ובהרחבת של הקיבוצים. ממקומות כמו כפר ורדים, נווה זיו וגוש משגב – ועד געתון, ראש הנקרה ויחיעם. הקפיצה היא מטורפת כמעט בכל מקום. אמנם הנכסים לא זולים ככלל, אבל משפחות מבינות שבמחיר שישלמו על דירת 4-5 חדרים ישנה במרכז הארץ הן יכולות לקנות פה וילה עם גינה וליהנות מהרבה מרחב".

"מה שקורה בגליל בשנה-שנתיים האחרונות הוא חלק ממגמת עלייה גורפת של ביקוש לצמודי קרקע שלא נפגש עם היצע", מצטרף לרבנים השמאי יריב דרורי, יו"ר ועדת מחקר בלשכת שמאי המקי רקעין. דרורי מתייחס למדיניות הבוררה שמובילה המדינה בשנים האחרונות, של ייעול השימוש במי שאב הקרקע הדל והיקר, שבצלה מתמעטים והולכים אישורי תוכניות לבתים פרטיים – שנחשבים בזכי זניים במיוחד. את ההידללות של אותם נכסים הוא מייחס עוד לטרומם מגפת הקורונה, אם כי סבור כי היא שהאיצה את הלחץ על שוק זה. "מעבר לעובדה שאנשים רבים עברו לעבוד מהבית, נראה שבתקופה זאת נהיה מיאוס מבטון ומכבישים. מול זה, מגרשים פנויים ובנייה חדשה של המוצר הזה כבר כמעט ואין, ואלה שמחזיקים בנכסים מבינים שהערך שלהם רק עולה ועולה ולא מוציאים למכירה. אז התחרות על הנכסים האלה גוברת, והמחירים קופצים בהתאמה". אורי אילן, שהיה עד לאחרונה יו"ר הוועדה המי חווית צפון, מציין כי "מה שקורה כיום באזורי הבני קוש של הצפון הן אותן תופעות שקרו במרכז לפני חמש שנים או עשור, וזה לא רק בגלל הקורונה. חלק מזה זה הקושי למצוא בתים צמודי קרקע חדשים בכי לל, בכל הארץ. אין יותר וגם כמעט ולא מתכננים כאלה, אז הביקוש אליהם גובר והולך ואנשים מוכי נים לשלם עבורם יותר".

על המוכנות הזאת מצד הרוכשים, שאותה מתאר אילן, מצביעים גם הנתונים. לפי סקירה של ירד 2 בכור TheMarker, עולה כי מינואר 2019 ועד יולי

עמרי, שעבר עם משפחתו באחרונה ליישוב בגליל המערבי: "כשרק התחלנו להתבשל עם הרעיון הזה לפני הקורונה, המחירים היו אחרים לגמרי לעומת היום. בסוף רכשנו ב-2.6 מיליון שקל. זה נחשב מחיר מציאה, כי באזור שלנו המחירים של רוב הנכסים כבר מגיעים ל-3.5-4 מיליון שקל"

►► מבין היישובים והקיבוצים הסמוכים לכי נרת, מייחס שפירא ביקושים ערים למושבה כני רת, מגדל ופודיה עילית – שם להערכתו "כבר כמעט אייבאפשר למצוא בתים בפחות מ-4 מיליון שקל. כנרת יש לנו רק אחת, ועל הנוף והקרבה אליה אנשים מוכנים לשלם". לנתוני הסקירה – שמראים כי במרחב זה רווקא גבעת אבני ויבי נאל המבוקשות ביותר – מתייחס שפירא ומציין כי אלה לעומת שכנותיהן היקרות יותר נחשבות נגישות יותר.

באותה נישת בתי הנופש שאליה מתייחס שפירא, שלפי המתווכים פוזרה ונוכחת בניכר במרחבי הגליל כולו, נכנסים גם לא מעט אנשים המזהים את הפוטנציאל העסקי. "בשנים האחרות נות אנחנו רואים תנועה מתחזקת ומשמעותית של אנשים שקונים פה בתים והופכים אותם לעיסק; מיחירות המוצעות להשכרות קצרות טווח ב-Airbnb, ועד וילות שמושכרות ב-1,500 שקל ללילה", מספר האדריכל רון אייל, שותף במשי רד גלערי אייל אדריכלים שבקיבוץ שדה נחמיה. לדבריו, התופעה המדוברת אינה נחלתה של סובב הכנרת בלבד. "רואים את זה בכל מקום בגליל, ובצפון בכלל", הוא אומר. "בגליל המערבי, כפר חנניה, אמנון, כורזים; ביישובים הקהילתיים וגם בהרחבות הקיבוצים".

לדבריו, משמעות העניין היא כפולה: "ראשית, הדבר מייצר מטרד לשכנים, שחיפשו את חיי השקט והקהילה בגליל ומוצאים את עצמם ליד וילת



מעלות תרשיחא. "הגליל מאבד הרבה אנשים שרוצים לחיות פה ולא יכולים" צילום: רמי שלוש

חטיבות קרקע של חצי דונם ויותר באזור הגליל המערבי, שהיו עולות 400-500 אלף שקל לפני כשנתיים עולות כיום 1.3-1.4 מיליון שקל לפחות. את רוב השטחים האלה אפשר היה למצוא בעיקר בהרבות הקיבוצים, אלא שהיום כבר כמעט ולא נשארו מגרשים כאלה פנויים. המעטים שמוכרים, רואים את התחרות ואת הביקושים ומעלים מחירים בהתאם. לפי אייל ומתווכים מהאזור, אותה קפיצה במיחירי העסקות לא דילגה גם על השוכרים. "ניקה את הגליל העליון כדוגמה", אומר אייל. "לפני הקורונה אנשים שילמו כאן 4,000 שקל על בית בן 4 חדרים בהרחבות הקיבוצים, בשטח של 160 מ"ר. תוך שנה אותם נכסים עלו ל-8,000-9,000 שקל, ויש גם צמרדי קרקע ב-12-15 אלף שקל בחודש". בסובב הכנרת, מספר שפירא על ממוצע מחירים של 8,000-10,000 שקל לחודש לבית פרטי, ומורה כי "צעירים כבר פחות מחפשים כאן את הנכסים האלה. יקר להם".

דני עברי, ראש המועצה האזורית משגב, מצטרף לטענה ואומר כי "עליית המחירים בשנתיים האחרונות מקשה על הקליטה של משפחות שבאמת רוצות לגור פה ומעוררת משפחות עשירות מתל אביב לבנות פה בתי קיץ. לצד זה, יש כמובן את הבעיות הביטחוניות והתחבורתיות של האזור, והעובדה שעל אף שזו פרייה – אין כאן הטבות מס לתושבים. המצב הזה לא טוב ליישובים פה. זה פוגע בחוסן הקהילתי, בדנ"א של המקום. אנחנו לא מעוניינים להיות יישובי וילות של אנשים עשירים, ורוצים קהילה עם ילדים שימלאו את בתי הספר והגנים. הדבר הזה נסדק והולך". לפי אייל, מתיחת הפנים של מרחב הגליל אולי קיבלה דחיפה משמעותית בשנתיים האחרונות, אך התחילה עוד הרבה קודם לכן: "כשאשתי ואני עבנו לאזור גרנו בקיבוץ יראון בדירה שהייתה מורכבת משישה חדרים צמודות של 35 מ"ר. לא וילה ולא שמילה. באותה תקופה אנשים לא באו ליראון בשביל וילות. גם בתי המיסדים היו צנועים. אז המשוואה של לגור ביישוב הכפרי שווה וילה שווה איכות חיים? אני כופר בדבר הזה. לאיכות חיים יש הרבה מרכיבים, ואגב – סטטיסטית ואמפירית האיכות הזאת נמצאת כנראה בעיר ולא בכפר, בניגוד למה שאנשים חושבים. אז מה קרה? המרחב הכפרי נחלש. במשך כמה עשורים הייתה הגירה שלילית ממרבית היישובים באזור. ההרחבות השונות נבנו כפרברי שינה, ובהרבה מקומות גם לא ידעו איך לקלוט את האוכלוסייה החדשה. נוצרו סכסוכים וחיכוכים. האופי של הרבה מהמקומות האלה השתנה וזה החליש אותם".

אוכלוסייה מצומצמת הרבה יותר מבעבר. מבחינת זוגות ומשפחות צעירות, כולל אנשים שנולדו וגדלו פה, המגורים פה הופכים לחלום כמעט בלתי מושג".

"לא מעוניינים להיות יישובי וילות לאנשים עשירים"

"מאז הסגר הראשון נעשתה קפיצה של 30% בממוצע בכל היישובים הקהילתיים של האזור", מעריך שיינפלד. "בית שעלה בתחילת הקורונה 2 מיליון שקל עולה כיום 3 מיליון שקל לפחות. במיגרשים ריקים לבנייה, שהם המוצר המבוקש ביותר באזור, הקפיצה הייתה משמעותית אפילו יותר.

אירוה רועשת עם דיירים מתחלפים. גם רבים ממשפרי הדיור שמגיעים לכאן, במיוחד אלה עם היכולות הכלכליות הגבוהות, לא בהכרח מחפשים את הקהילתיות בקיבוצים ובמושבים, ובאים במטרה לנצל הזדמנות לגור בבית פרטי. הדבר הזה מייצר לא פעם מתחים בין האוכלוסייה המקומית ואנשים שבאים לחיי הקהילה והקיבוץ לאלה שבאו כדי לבינות פה אחוזות, או ממניעים עסקיים.

"שנית, הגליל מאבד הרבה אנשים שרוצים לחיות פה ולא יכולים, כי אין להם איפה לגור, או כי הם כבר לא עומדים במחירים. נוצר מצב שמי שיכול להרשות לעצמו לקנות או לגור בגליל היא



צפיית מראש הנקרה לגבול לבנון. "במשך כמה עשורים היתה הגירה שלילית ממרבית היישובים באזור" צילום: רמי שלוש