

# לא במחיר למשתכן

גימור איכותי לא משתלם לקבלנים, ורוכשי דירות נאלצים להשקיע לעתים עשרות אלפי שקלים כדי להתאים את הדירה החדשה לציפיות

נעה נבט



תיזובולון, סמנכ"לית בחברת "צרפתי שמעון". אם פעם הכינו רק את הצנרת למזגנים, כיום המזגנים הם חלק מהסטנדרט. רדיאטור מובנה היה בעבר חלק מהמפרט באזורים קרים, וכיום אפשר לקבל חימום תת-רצפתי. המבחר מגיע גם לתחום הרלתות: הצבע הלבן נהפך לסטנדרט, ויש עלייה באיכות האבולוציה של הסטנדרט, אומרת צרפתי-זובולון, נובעת משני גורמים עיקריים. הראשון הוא ההתפתחות הטכנולוגית בתחום הבנייה, שמאפשרת למכור מוצרים איכותיים במחירים נמוכים יותר. השני הוא התחרות בענף – מפרט הדירה משמש כלי שיווקי ודרך למשוך את הקונים, משום שהיוזמים מבינים שהישראלים כבר לא תופשים בית כארבעה קירות בלבד, אלא ביטוי לסגנון חיים.

"מי שקונה כיום דירה רוצה שהיא תשמש אותו כ-10-15 השנים הקרובות", אומרת צרפתי-זובולון. "חשוב לו שהיא תהיה איכותית, ולכן הלקוחות לוחצים לקבל סטנדרט יוקרתי יותר".

סמנכ"ל השיווק של "אפריקה ישראל מגורים", דן גינגיס, אומר כי רמת המפרט תלויה במצב השוק: "היו תקופות שבהן לקוחות הפצירו ביזמים להעלות את רמת המפרטים, והיו תקופות שאמרו – תורידו את הרמה, אבל תמכרו את הדירה במחיר נמוך יותר".

מת המפרט? אף שהיוזמים ששוחחו עם TheMarker מתעקשים כי העלות נופלת עליהם, השמאי חיים מסילתי, יו"ר לשכת שמאי מקרקעין, אומר כי לא תמיד זה כך. "מחירה הסופי של דירה הוא לא מחיר סך חלקיה", הוא מבהיר. "אמנם בתחילת הדרך היום קובע מחיר לדירה בהתאם לעלות הקרקע וההוצאות הצפויות, אבל המחיר הסופי נקבע על ידי השוק. המפרט הטכני הוא חלק מהתחרות הפנימית בין הקבלנים וחלק ממיתוג הפרויקט. אם המצב בשוק מאפשר זאת ויש ביקושים גבוהים והיצע נמוך, הקיבלן יגלגל את העלויות שלו על הרוכשים ויעלה את המחיר גם מעבר לעלות המפרט. אם השוק תחרותי מאוד והוא מתקשה במכירה, גם אם השקיע במפרט ייחודי ויקר, לא תמיד הוא יוכל לגלגל את מלוא העלויות על הרוכש. ספיגת עלות השיפור במפרט שוחקת את הרווח היוזמי, אבל השחיקה הזאת יכולה

כישת דירה היא אחד הפרויקטים הגדולים שתעשו בחייכם – והוא מורכב, תובעני ומי תיש. יש בו הרבה אותיות קטנות, סידורים ביורוקרטיים והוצאות כספיות לא מבוטלות. אחד השלבים המשמעותיים ברכישה הוא המעבר על המיפרט, אותו מסמך יבש שמתאר כיצד תיראה הדירה שלכם. הוא מתאר בצורה מדויקת את מבנה הבניין ואת הדירה על כל מה שהיא כוללת – מנקודות החשמל (כמה? היכן הן יהיו?) ועד החיפויים בחדר האמבטיה (באיזה גודל? מה צבעם?). במילים אחרות, המפרט הוא רשימת המרכיבים לדירה, ולכן הוא משמעותי כל כך.

"מפרט הוא נספח מחייב לחוזה המכר ברירה ד"ר שה", אומר ליאור רוט, מנכ"ל משותף של "משגב שיווק מתחמי מגורים". "הוא יורד לפרטי פרטים, וכי שנים האחרונות הרשויות אף הרחיבו אותו, והיום חייב לשלב בו סעיף שמבחיר כמה יעלה כל שינוי. כפי רויקטים חדשים תמיד היו מפרטים, אבל אם מסתכ" לים על המפרט של 1998 לעומת המפרט של ימינו, זה הבדל של שמים וארץ. כיום הוא מפורט ומדויק הרבה יותר, והיוזמים מקפידים מאוד על החוק".

זה לא השינוי היחיד במפרטים. בעשור האחרון חלה עלייה מתמשכת בסטנדרט – כלומר המפרט הבסיסי שמציע היוזם. המפרט היוקרתי של אתמול הוא הסטנדרט של היום. "אם בעבר הסטנדרט היה אריחים בגודל 60 על 60 ס"מ, כיום בכל הפרויקטים הסטנדרט הוא 80 על 80 ס"מ", מדגימה ורד צרפי

**בפרויקטים של מחיר למשתכן קבע משרד השיכון סטנדרט מסוים, והיוזמים לא יכולים לחרוג ממנו. הקונה יכול לבחור בין כמה אפשרויות, אך בניגוד לפרויקטים בשוק החופשי, הוא לא יכול לשרדג תמורת תשלום נוסף**

רות של פרויקט חדש, מציגים בפניו את המפרט של הדירה המיועדת. רבים טועים לחשוב שאין סיבה לדון בו, וצריך לקבל את אחת האפשרויות שמציע היוזם או לשרדג אותן תמורת תשלום נוסף – אך למעשה זהו הבסיס למשא ומתן.

"תמיד אפשר לשנות את המפרט", אומרת קרין רושה, בעלת סטודיו לתכנון ועיצוב פנים. "אמנם יש יזמים שמקבלים החלטה גורפת שאין שינויים וכולם מקבלים את אותם תנאים, אולם זה תלוי במצב השוק, במצבו של היוזם ובמצב של אותו פרויקט. אם היוזם לחוץ למכור את הדירות, סביר להניח שהוא יסכים לשפר פריטים מסוימים בלי שתצטרכו להוסיף כסף". רושה מדגימה על מה אפשר להתמקד: "רוב היוזמים יצבעו את הדירה בלבן, אבל אם מתמי קחים, אפשר להוציא מהיוזם צבע אחר באיכות גבוהה. זה נכון גם לגבי אריחים: הם נותנים מבחר מוגבל מאוד, ולרוב יציעו בכוונה אפשרויות לא טובות במיוחד כדי שהקונה ישרדג בתשלום. אל תתייחסו לזה כראש וקדש. הכל נתון למשא ומתן, כמו שמתמקחים על החוזה".

רושה מציעה להעביר את המפרט לעיונו של איש מקצוע, למשל אדריכל או מעצב פנים. "כמו ששוכרים את שירותיו של עורך דין כדי שיעבור על החוזה, כדאי שמקצוען מתחום העיצוב יעבור על המפרט. לא פעם היוזמים כותבים אותו בצורה שמשמעת לשתי פנים, וחשוב שמישהו שמבין יקרא אותו. לפעמים איש מקצוע יכול להנחות איך להוציא מהיוזם דברים טובים יותר. זה אמנם עולה כסף, אבל זה יכול לחסוך הוצאות גדולות בהמשך". לעתים אין מנוס, וחייבים לשרדג את המפי רט תמורת תשלום כדי שהדירה תתאים לצורכי הדיירים. עלות השרדוג יכולה לנוע בין אלפי שק" לים לעשרות אלפים, תלוי בחלק בבית שאותו מש" דרגים וברמת השרדוג, והתהליך נעשה מול מחלקת שינויי דיירים של חברת הבנייה.

עלות כל שינוי נקבעת בדרך כלל על פי מחירון דקל, שנחשב למחירון המקובל בענף הבנייה. שדרוג המטבח הוא בדרך כלל ההוצאה הגדולה ביותר, והיא יכולה להגיע ל-25-50 אלף שקל. הוזה של נקודות חשמל עולה 220 שקלים לנקודה, וגם עלות הוזה נקודות דות אינסטלציה מגיעה למאות שקלים. תוספת ברו תחתי למקלחת (אינטרפוז 4 דרך), למשל, מתומח" רת ב-430 שקל. הוזה של קיר, דרישה נפוצה בשינויי דיירים, עולה כ-200 שקל למ"ר.

"אם תחליטו על השינויים לפני שהקבלן החל לבנות את הקומה שבה קניתם את הדירה, זה יעלה

להתבטל לפחות בחלקה אם כתוצאה ממנה יימכרו דירות בקצב מהיר מהצפוי".

כל מפרט כולל מספר אפשרויות לכל סעיף – כמה סוגי ברוזים, אריחים ועוד – והקונה צריך לבחור את הפריט שמתאים לטעמו. בעקבות תיקון לחוק המכר מ-2015, ליד כל סעיף במפרט מצוין הויכוי שהרוכש יקבל אם יוותר על הפריט הזה, וכמה יעלה לשנות את המיקום שלו או להחליף אותו. אם הקונה מחליט לשי" דרג פריטים מסוימים במפרט, הוא מקבל את ההחזר עליהם מהיוזם, וקונה בעצמו את התחליף.

כשמדובר בפרויקטים של מחיר למשתכן המצב שונה: משרד השיכון קבע סטנדרט מסוים, והיוזמים לא יכולים לחרוג ממנו. הקונה יכול לבחור בין כמה אפשרויות במפרט, אבל בניגוד לפרויקטים בשוק החופשי, הוא לא יכול לשרדג תמורת תשלום נוסף, וכל שינוי כזה יכול להתבצע רק אחרי קבלת הדי" רה לירידי – מה שעולה לא מעט. "המפרט של מחיר למשתכן מצוין", אומר סמנכ"ל השיווק של "שובל מתחמי מגורים", ישי רוט. "הוא עבר שינויים והתי" ערכן מאז שהפרויקט יצא לדרך, וכעת הוא כבר די דומה למפרטים בשוק החופשי".

כאשר הקונה הפוטנציאלי מגיע למשרד המכ"י





סלון ומטבח בעיצוב קרין ורשה. הכל פתוח למשא ומתן צילומים: ליאור טייטלר



שנדליר רמקולים. מערכות אודיו בחצי מיליון שקל צילום: טופ אודיו, Johner RF



צילום: עופר קהן

**חיים חסילתי, יו"ר לשכת שמאי מקרקעין: "המפרט הטכני הוא חלק מהתחרות הפנימית בין הקבלנים. אם המצב בשוק מאפשר זאת יש ביקושים גבוהים והיצע נמוך הקבלן יגלגל את העלויות על הרוכשים"**

שמחובר לחשמל, וצג הפלזמה שעליו מציג גחלים ובולי עץ דולקים. מחירו כ-9,000 שקל.

מקום נוסף שבו בעלי האמצעים משקיעים הוא החוויה הקולינרית, אך לא רק בתוך הבית אלא גם מחוץ לו. "הם מתקינים מטבחים ומוצרי חשמל נל" ויום שאיכותם דומה מאוד לאלה שבמטבחי השף במסעדות הגורמה הבינלאומיות, פועלים בטכנולוגיה דומה וההבדל היחיד הוא שהמראה החיצוני שלהם מתאים יותר לבית פרטי", אומרת יעל מוסקוביץ, מבעלי חברת "ניגא שף For home" המייבאת מוצרי חשמל של מותגי יוקרה.

לדבריה, כרבים מבתי העשירון העליון נהוג לה" תקין תנורי combi steamer שמצוידים במערכת חכמה שיודעת להתאים את טכניקת הבישול, הטמפרטורה ואחוזי הלחות הנדרשים לסוג המזון, ובכך משמרים את הערכים התזונתיים. הם מתקינים מדיחי כלים עשויים נירוסטה שפעולתם קצרה במיוחד – כארבע דקות למחזור הרחה ובשליש מכמות המים ביחס למי

לכם פחות מאשר במקרה שבו כבר בנו את הקומה", אומרת ורשה. "הקבלן נותן זיכוי נמוך יחסית, והוא תלוי בגורמים שונים, למשל אם ממשיכים לעבוד עם הספק שאתו הקבלן סגר את החוזה, או בוחרים ספק אחר".

### שדרוג בחצי מיליון שקל

פרויקטי יוקרה מתהדרים במפרטים עשירים במיוחד, לעתים בפערים של עשרות אלפי שקלים מאלה של פרויקטים רגילים. בפרויקט פיתוח על הים של "קבוצת עופר", שעתידי לקום בהרצליה, מציעים כחלק מהמפרט הכנה למערכת קולנוע ביתית, ריצוף באריחי גרניט פורצלן בגודל 120 על 120 ס"מ, ברזים מתוצרת ועוד.

למרות זאת, גם בפרויקטים יוקרתיים יש מי שמי בקש לשדרג. "אנחנו מקבלים בקשות רבות", אומרת יפה סדן, סמנכ"לית השיווק והמכירות בחברת "יוטי אברהמי", שבונה פרויקטים יוקרתיים. "זה יכול להיות מטבח יותר יוקרתי, אמבטיית stand alone או ריצוף ייחודי שלא קיים במלאי הקיים".

נירית פרנקל, מבעלות המשרד "פרנקל אדריי כלות ועיצוב פנים", אומרת כי השדרוג בפרויקטים יוקרתיים לא נועד לנקר עיניים, אלא להיות איכותי ופונקציונלי. "ספק אם אדם מהיישוב ידע לשים אצבע ולהסביר היכן מושקע הכסף הגדול", היא אומרת. "הרוב המכריע של הבתים האלה ממש לא מוחצן ומנקר עיניים".

פרנקל מספרת שלעתים קרובות בעלי אמצעים מבקשים להתקין בבתיהם מערכות בקרת אקלים, חימום תת-רצפתי, מערכות בית חכם ואודיו-וידאו, שעלותן יכולה לעבור את רף הצי מיליון השקל למי ערכת בודדת. לדברי האדריכל דן ישראלביץ, מבע" לי המשרד "ישראלביץ אדריכלים", אנשי העשירון העליון מוסיפים לבית פונקציות כמו חדרי קולנוע מקצועיים, מרתפי יינות או חדרי ספא. חדרי השנינה נבנים כסוויטות גדולות, לעתים בשטח של 50 ו-60 מ"ר, והן כוללות בשטחן אזורי אירוח, חדרי רחצה וארונות מפוצלים לשני בני הזוג.

מנכ"ל Milano Smart Living, גדעון בק, אומר כי מערכות הבית החכם חורגות מתחומי מוצרי החובה בבית, כלומר שליטה במזגן ובתאורה, אלא קיימות גם במוצרים מיוחדים, התורמים לאווירה. אחת הדוגמאות היא צג טלוויזיה שכאשר מכבים משמש כמראה ממוסגרת שמשקפת את החדר, מעור צבת בשלל סגנונות וחומרי גלם. המחיר מתחיל ב-8,000 שקל. דוגמה אחרת היא קמין דיגיטלי,

המקלחת החדש Aquamoon תוכנן על פי העקרונות האלה: הוא נראה ככיפה קמורה המותקנת בתקרה ומנצלת את שטח הפנים לפיזור מים מייטבי, ממוקד ומבלי לבזבז מים מיותרים." בחדר הרחצה החכם משולבות מערכת תאורה ושמע מתקדמות ואפילו מבשמים. אפשר להגדיר תוכניות רחצה שונות לפי המשתמשים, כך שאם אחד אוהב מים רותחים והשני מעדיף מקלחת פורטת, בחירה בתפריט מבטיחה שכל אחד יקבל את מה שהוא אוהב – כולל מגוון זרמי מים לצד תאורה מובנית, מוזיקת רקע וריחות ארומתרפיים. ■

דיחים רגילים. המדיחים כוללים פונקציות מיוחדות לניקוי וחיטוי שמאפשרות להם להגיע לתוצאות טרבות בהרבה מאלה של מדיחי הכלים הביתיים הסטנדרטיים. במטבח בולטים גם ברזים שפועלים ללא מגע יד אדם, אלא באמצעות חיישנים. "מאחר שאין צורך לג" עת בידיית הברז, מצטמצמים שטחי המגע שמהווים מצע אהוב על חיידקים", אומר סמנכ"ל השיווק של חברת HeziBank, ג'ימי הרנדרונה. גם חדרי הרחצה זוכים לתשומת לב מיוחדת. "המגמה היא לשלב הידרותרפיה וארומתרפיה עם זרימת מים חסכונית", אומר הרנדרונה. "ראש