

2014. על השאלה: מדוע מכרת את הבית צמוד הקרקע לטובת מגורים במגדל? השיבו 42% מהנשאלים כי מכרו את הבית שברשותם למען תחושת הביטחון; 21% - כדי להתקרב למרכזי הבילוי; ו-16% - משום שרצו לעבור לדירה ללא מדרגות.

לדברי רוני כהן, מנכ"ל חברת אלדר, המשווקת כ-70 פרויקטים חדשים ברחבי הארץ, "בשנים האחרונות אנחנו רואים מגמה הולכת וגדלה של משפחות בוגרות המעוניינות לרכוש את מה שאנחנו מכנים 'יולה באוויר'. וזאת בגלל מגוון רחב של סיבות, החל מתחושת ביטחון ועד הפסיליטיז (13%). 'בנוסף, ישנם פרויקטים רבים בהם בתחילת הדרך קהל היעד הוא בעיקר זוגות צעירים, ועם התקדמות הפרויקט הביקושים מגיעים ממשפרי דיור ומצמצמי דיור. מדובר באוכלוסייה אמידה ובוגרת יותר של אנשים שרוכשים דירות מיוחדות בפרויקט."

## לימי הפנסיה

דוגמה טובה לתופעת מצמצמי הדיור היא היישוב קיסריה. למרות שהיישוב נחשב לאחד היוקרתיים ביותר בישראל, נראה כי לאחרונה מעדיפים רבים מתושביו הבוגרים דווקא את היתרונות של מגורים בעיר פרויקט המגורים "נוף ים קלאב", אותו בונה קבוצת שכטר, משקף תופעה זו, במסגרתה תושבי קיסריה מעדיפים ליהנות דווקא משירותים עירוניים של עיר גדולה, ולא להמשיך לגור ביישוב.

מנתוני קבוצת שכטר עולה כי לא פחות מ-20% מהרוכשים בפרויקט הם דווקא תושבים מקיסריה שמעוניינים לעבור לגור בפרויקט מגדלים יוקרתי באור עקיבא.

דדי ריזל, מקבוצת שכטר: "עבור תושבי קיסריה, אור עקיבא היא העיר שגם כך מעניקה להם את רוב השירותים. יש בקיסריה זוגות רבים שיצאו לפנסיה, והנטל של מגורים בבית צמוד קרקע, כמו טיפול בגינה, לא מתאים להם יותר, ובפנסיה בא להם לגור בבניין באזור המוכר להם. בקיסריה אין בנייה רוויה, וגם לא תהיה, ולכן האופציה הטובה ביותר עבור זוגות אלה היא בפרויקט המציע סטנדרטים יוקרתיים, במחירים שפויים."

גם ביישוב גני תקווה נרשם מעבר מבתים צמודי קרקע לרבי קומות. נסים אחיעזרא, מנכ"ל חברת אחים דוניץ, הבונה בגני תקווה, מספר שהדבר בא לידי ביטוי בפרויקט באופן מובהק, כאשר אחוז גדול מרוכשי הדירות הינם תושבי המקום הגרים כיום בצמודי קרקע. אחיעזרא מספר לדוגמה על זוג בשנות ה-70 לחייהם, שהחליטו למכור בית צמוד קרקע גדול עם 3 מפלסים בקריית אונו, ולרכוש דירת 5 חדרים מרווחת שהותאמה לצרכיהם. הסיבה למעבר הייתה נוחות וביטחון: בניין מודרני עם מעליות וחניון תת קרקעי, במקום בית עם מדרגות וחנייה רגילה.

## פינוקים במגדלים

מצמצמי הדיור, כפי שניתן להבין, מגיעים מחתך סוציו-אקונומי שהוא בינוני עד גבוה גם לאחר הפרישה לגמלאות. זאת בנוסף לכך שעזיבת הבתים צמודי הקרקע אינה כבעבר רק לתל אביב ולערים הגדולות. סמי מצלאוי, מנכ"ל ובעל חברת מצלאוי: "הטרנד אולי החל בתל אביב, אבל ערים רבות ואטרקטיביות אחרות מאמצות אותו בחום. רמת גן, רעננה ונתניה - בכל הערים האלה נבנים מגדלי יוקרה שמתאימים לשכבת גיל שיועדת ליהנות מהחיים, יש לה את האמצעים לכך ומאסה בבתים הגדולים שאין בהם תועלת."



קומפלקס LAG00N של דינגוף סחר בנתניה

# להתראות צמוד קרקע, שלום מגדל יוקרתי

החלום על בית צמוד קרקע כבר מזמן התפוגג מרשימת המשאלות להן מייחל הישראלי המבוסס, המוגדר גם בלשון הנדל"ניסטים כ"מצמצם דיור". אחרי שהילדים עזבו את הבית - כיסוח הדשא ותחזוקה של וילה יקרה פינו את מקומם לחדר כושר, תחושת ביטחון וקרבה

למוקדי תרבות במרכז העניינים | מיכל אסף

פיתרון לאנשים האלה כבר קיבל בתעשיית הנדל"ן הגדרה, מעט מתעתעת: "מצמצמי דיור".

## יולה באוויר

הסיבות למעבר לדירה מבית צמוד קרקע רבות: חלק מהאנשים בגיל המבוגר אינם רוצים לגור באזור מרוחק, מטעמים של בטחון אישי ורפואי. חלק רוצים להתקרב למוקדי בילוי ואחרים מעוניינים להימנע מבתים מרובי מפלסים ומדרגות. והיום יש להם בהחלט אופציה אחרת. לא עוד 7 חדרים גדולים וריקים, שפעם אוכלסו על ידי הילדים שעזבו את הקן. מעתה יש לישראלי המבוסס חלום חדש, מפנק, יוקרתי ונוח יותר.

מצמצמי הדיור הם פלח הולך וגדל בנוף הנדל"ן הישראלי. מבדיקה שערכה מחלקת המחקר והאסטרטגיה בחברת אלדר, עולה כי רוב מצמצמי הדיור בחרו למכור את ביתם כדי לעבור לדירה קטנה יותר או דירה במגדל מגורים. אבל זו אינה הסיבה היחידה. המחקר הקיף 520 מצמצמי דיור, בגילאי 55 ומעלה, שמכרו את ביתם לטובת דירה במגדל מגורים כשנת



קריניצי החדשה של אשדוד, אזורים וצמח המרמן ברמת גן

מגורים. וכן, מדובר בתופעה הצוברת תאוצה. הילדים עזבו את הבית, ואין עוד צורך בבית צמוד קרקע רחב ידיים, עם גינה מצהיבה, חרקים ומדרגות מעייפות המובילות ל-3 מפלסים. החיפוש אחר

שנים האחרונות ברשימת החלומות אליהם שואף הישראלי המבוסס, זה שהגיע לע"שור החמישי בחייו ורוצה ליהנות מחלקת אלוהים הקטנה שלו: מעבר לדירה מרווחת בבניין