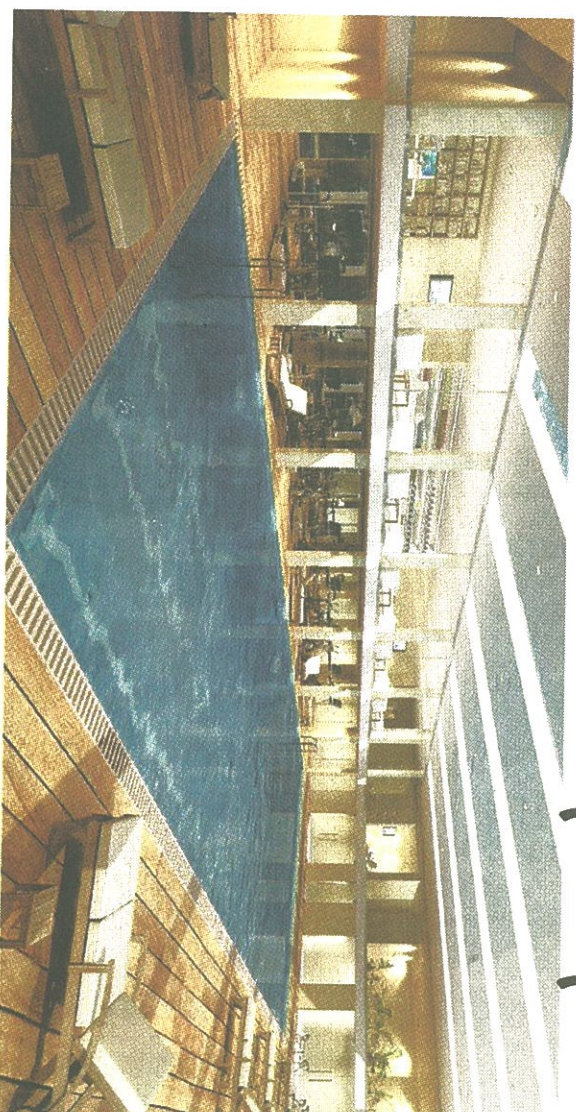


# לקפוץ לבריכה



בשנים האחרונות נהפכו הפסיליטיז לחלק בלתי נפרד ממגדלי מגורים - ולא רק של העשירים. בעבור הזדמנים הם מהווים ערך מוסף ודבר נוספת לפתות את הלוקוחות הפוטנציאליים לרכישה, ואילו לרוכשים - שלא תמיד זקוקים להם - זהו אמצעי להעלאת שווי הדירה

מאת נעה נבט

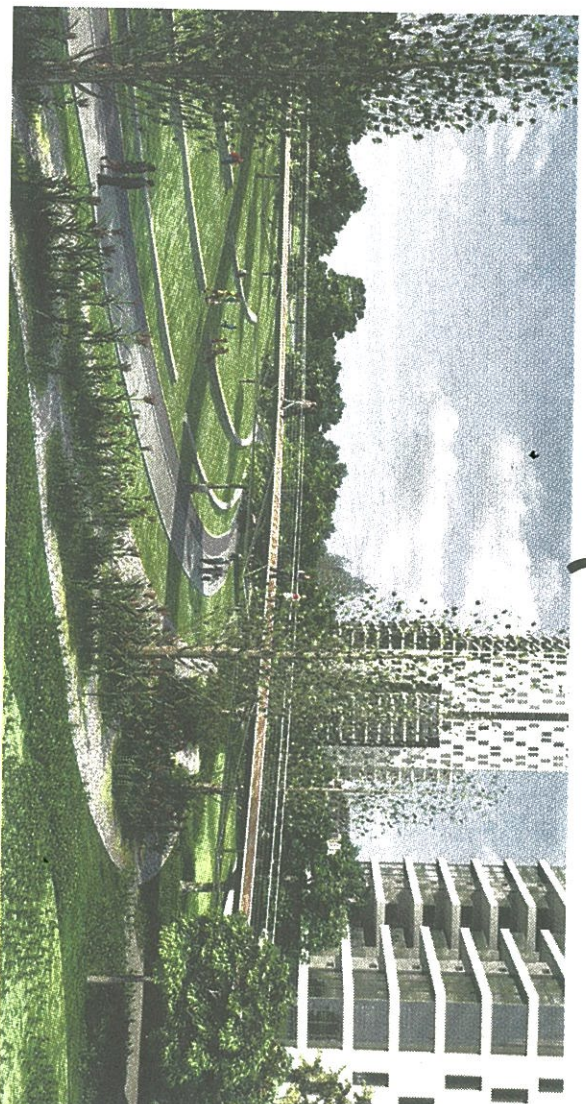
**ל**פני 10-20 שנה, בניין היה כפר הכל מקום שגורים בו דויד עם ארבעה קירות, ולכל היוזר הנזה בטאבו ונגינה משותפת. כיום, כשלבניין קוראים מגדל או פרויקט, הוא מציג לירידים הרבה יותר - עד כבי כד שלילתיים נרמה שאין להם סיבה לצאת מהבית, כי יש בו הכל: החל בבריכה ובספא, עבור במטבחון לילדים וכלה בחורף ושמורת ובמרתף יין.

"אנחנו נמצאים בעידן חדש בעולם הנדל"ן הישראלי", אומר יקי בריינה, המנהל הכללי של חברת בריינה ג'ו, "יוזר כבר לא שאלה של דירת 4 חדרים עם מרפסת או בלי, אלא חוויית מגורים, מוצר מורכב עם סטנדרט 50% מהלקוחות שלנו הם תושבי חוץ, שמגיעים ממוסקווא, מפרייז, מלונדון וממיאמי, ומביאים עמם תרבות שלפיה במגדל חייבים להיות שירותים מטיימים. ייתכן שליל יהיה מזורז ללכת לספא באמצע היום, אבל להם זה חלק שגורתי מהחיים".

בריינה מציג עוד סיבה שנגלגלה הפסיליטיז בבניין וה מוצר בסיסי בעבור ארכולטייה מטיימת: המחסור בד מן "אנשים עסקיים, והזמן נעשה יקר יותר", הוא אומר. "יקר להם להיכנס למכונית ולנסוע להתעמל, למשל. במקום זה, הם יכולים לרדת במעלית, להיכנס למכוון הכישר ולפגוש שם את המאמן האישי. במקום לקחת את המכונית למסור, הם מבקשים מחברת הנדל"ן לארגן את זה. במקום לגשת לתא החואר לקחת מכתבים, מביאים להם אותם עד לדלת".

לצד הארכולטייה המבוססות שרואות בפסיליטיז דבר ברור נאלץ, גם הישראלי הממוצע רוויש יותר מהבניין שבו הוא גר. "הפסיליטיז הם סטנדרט שמתבסס בנדל"ן הישראלי", אומר ענת פורפטה, מנהלת המכירות של פרייקט AQA, הנבנה בחדרה על ידי עמם אברהם ואפי קפיסיל. "לקוח שמגיע אלינו כבר ביקר בפרויקטים בראש העין ובכפר יונה, ואנחנו צריכים לייצר עוד מוסף, כדי שהוא ישמכנע שעדיף לו לקנות דירה דווקא פה. פרט לכך, גם אם הלקוח לא זקוק ברבע לבריכה או לספא במי גרל, לעתים זה ישכנע אותו לקנות, כי הוא יודע שיוכל למכור את הדירה במחיר גבוה יותר".

העדר המוסף הזה עולה כסף: על פי יו"ר לשכת שמאי המקרקעין, אחד דנוס עלות הפסיליטיז שולית במחיר הדירה - 1%-2% לכל היותר - או מגולמות ברמי הנדל, ולעתים אחרות ל-30% מהם. "ככל שהמיקום טוב ויוקדתי יותר, כך הקונים מוכנים לשלם יותר על הפסיליטיז, גם אם הם לא זקוקים להם", אומר דנוס. "ככל שמתרחקים מהאזורים האלה, כך הקונים הפוטנציאליים יתלהבו מהם פחות, כי הם לא יוכלו



# ולטויל בגן

# בלי לצאת מהמגדל



הבריכה בפרויקט טריו, הפארק בקרייזי החדשה והלאונר העסקי במגדל מאייר צילומים והדמיית: סטודיו 184 View Point