



החברות נכרו לא מתחרות על לבו וכיסו של הצרכן (צילום: יוסי אלוני)

השיווק של החברות, שלא הפסיקו לחפש גיימקס חדשים כדי למשוך את רוכשי הדירות. במסגרת מבצע חסר תקדים חיי לקה אחת החברות, למשך תקופה מוגבלת, מכוניות "סמארט" לרוכשי הדירות שלה בנתניה, חברה אחרת העניקה סוס כמתנה לרוכשים בהבטחה ש"הסוסים יוחזקו ויטופו" לו בפנסיון לסוסים הנמצא במושב. על פי נתוני הלמ"ס שפורסמו בשבוע שעבר, ירד מלאי הדירות החדשות בישראל ל-10.4 אלף דירות והוא צפוי להספיק ל-8 חודשים בלבד. ⊗

הדירות מגיעים עם שיקולים אחרים כמו מי הקבלן, מיקום הפרויקט והסטנדרט.

### קנה דירה - קבל סוס במתנה

בזמנים אחרים של שוק הנדל"ן חג הפסח היה ידוע כהפנינג של מכירת דירות. חברות הנדל"ן ריכזו בתקופה זו משאבים ומאמצים כדי לקיים מבצעי "קנה-קבל" באי-ספור דרכים יצירתיות - מהנחות במחיר, סכסוד המשכנתה, ריהוט הבית, אבזורו במכשירי חשמל, תלושי קנייה ועוד. שנת 2005 זכרה כשנה יצירתית במיוחד בקרב מנהלי

# אביב הגיע, המבצע לא בא

בדיקה מעלה כי 90% מהקבלנים לא מתכוונים לצאת במבצעי מכירות בפסח, כפי שנהגו בעבר, בגלל הביקוש הגבוה לדירות

### מאת עידו אפרתי

תקופת הפסח ידועה כאופן מסורתי כ"תקופת המבצעים" של הקבלנים במכירת דירות. אולם רבים מרוכשי דירות שממתנים לתבילת הטבות על חשבון הקבלן עלולים להתאכזב השנה.

בדיקה שערכה חברת אלדר שיווק, המשווקת אלפי דירות עבור חברות נדל"ן, מראה שחברות רבות החליטו השנה שלא להכניס את היד לכיס, ולחרוג ממסורת מבצעי ההטבות לרוכשים. הסיבה: הביקוש הגבוה לדירות חדשות בישראל ביטל כמעט לחלוטין את התחרות על לבו וכיסו של הצרכן, ותמריצי הרכישה אינם נחוצים עוד לחברות.

מהבדיקה של אלדר שיווק ב-50 פרויקטים חדשים ברחבי הארץ עולה כי 90% מהקבלנים לא מתכננים מבצעי מכירות בחג

הקרוב. "בפסח השנה, לעומת שנים עברו, אנו לא רואים מבצעים באתרי המכירות ולמען האמת גם אין סיבה לכך", מסביר רוני כהן, מנכ"ל אלדר. "יש מחסור אריד במלאי הדירות, שרק מתעצם מדי שנה. היזמים מוכרים דירות ללא בעיה, לפעמים הרבה לפני שהם פותחים את משרד המכירות. עם זאת, בשל העלאת הריבית אנו צפויים לראות יותר מבצעי מימון כמדיניות של היזם, אך לא כמבצע עונתי ששומר לתקופת המכירות של פסח".

היזמים, לעומת זאת, לא מקבלים את הטיענה כי היצף הרוכשים הוא הסיבה להכחדה השיטתית של מבצעי המכירה. לדברי רפי צרפתי, מנכ"ל משותף בחברת צרפתי צבי ובניו, "פסח הוא חג מאוד חשוב בנדל"ן למגורים. רוכשי הדירות נמצאים בחופש ויש להם יותר זמן ללכת בין משרדי המכירות

ולהתעמק לפני רכישת הנכס אולי הכי יקר ומשמעותי בחייהם". ובכל זאת, גם בחברת צרפתי צבי ובניו החליטו השנה לזנוח את המסורת, אולם בטענה בתמוהה שגם לו רצו להעניק הנחות לרוכשים - אין להם ממה. "אין אפשרות לעשות מבצעים בענף הנדל"ן למגורים כיוון שאי אפשר למכור דירות בפחות ממחירי השוק כיום. צריך להבין, מחירה של דירה נקבע בין השאר על פי הקרקעות ועלויות הבנייה. כיום הקרקעות יקרות ועלויות הבנייה גבוהות, לכן לא ניתן לעשות מבצעי הוזלות", טוען צרפתי.

גם חברת יורו ישראל לא יוצאת השנה במבצעים נקודתיים בחג. לפני כשנה החברה יצאה במבצע מזוג מתנה לכל רוכש דירה, אך לדברי עפרה חרד, מנכ"לית יורו ישראל, "כיום אנחנו מבינים שמבצעים הם לא מה שגורם לצרכנים לרכוש דירה. רוכשי