



# סוכה דירת ארעי, בית שמש ודירת קבע

מדוע כולם רוצים לרכוש  
דירה דווקא בבית שמש?  
הקבלנים והמשווקים בבית  
שמש עם כל התשובות

תג הסוכות בו יוצאים מדירת קבע לדירת ארעי, הוא הזמנת מצוית לסקור את תחום הדירור והבינוי של בית שמש, עיר שמלבד תנופת הבינוי היא גם פתוחה לכל הציבורים, כמו שנאמר "ראויים כל ישראל לישב בסוכה אחת".

לכך במערכת עיתון "חדש בבית שמש", המלווה את העיר מזה כעשרים שנה, החליטו להקדיש בגיליון החג פרק נכבד לסיפור הבניה בבית שמש, ובמיוחד לשכונת רמב"ש ד' שהפכה להיות פנינת הנדל"ן של הציבור החרדי בארץ ובעולם.

הבניה בבית שמש היא חלק בלתי נפרד מהעיר, בית שמש בשנה האחרונה איכלסה אלפי משפחות חדשות, קצב הגידול בעיר הוא הגדול ביותר בארץ, ומטבע הדברים כאשר יש הצלחה כולם רוצים להצטרף אליה, ובית שמש מגבירה את קצב הביקושים, מהארץ ומחולל כולם רוצים לרכוש בית בבית שמש, לנו בעיר העתידי.

במסגרת הפרויקט המיוחד לכבוד תג הסוכות, פתחנו צוהר נוסף לתוכניות הבניה והשינוק של בית שמש רבתי, אנוחנו מארחים בסוכת הפרויקט כמה חברות קבילות מובילות ששיתופות לתנופה בבית שמש, אנו מטים אוזן לסיפוריה של חברת השינוק "יגאל נכסים" אותה הקים האיש הבלתי נשכח הרב יגאל ברומן ז"ל שבזמנים אלו מציינים שנתיים לפטירתו, ואנו גם נחשפים לפרויקט של שני חברים שפתחו את 'מדג' במטרה לתת לתושבי העיר הבונים את האפשרות לרכוש את כל מה שצריך להרחבת הבית במחיר של קבלנים.

תפילתנו שהפורש סוכת שלום יפרוש את סוכת שלומו גם על עירנו בית שמש, והעיר תמשיך להיות העיר של כלל ישראל, יחד שבטי ישראל.

**בברכת מועדים לשמחה  
המערכת**

צילום: רווח הפקות

# שתרהט עלינו!

# לרגל השנה החדשה המבצע של נתיב מתרחב

## רוכשים דירה ברמת בית שמש ד' ומקבלים ריהוט חדש לכל הבית



66 יח"ד  
רמת בית שמש די  
בשיווק



226 יח"ד  
רמת בית שמש ד'  
דירות אחרונות  
אכלוס בקרוב



244 יח"ד  
רמת בית שמש ד'  
דירות אחרונות  
אכלוס בקרוב



281 יח"ד  
רמת בית שמש ד'  
דירות אחרונות  
אכלוס בקרוב



71 יח"ד  
רמת בית שמש א'  
דירות אחרונות  
אכלוס בקרוב

קבוצת נתיבי מאחלת  
שנה טובה וחג שמח לכל בית ישראל



**קבוצת נתיב**  
יזמות ופיתוח נדל"ן



בכפוף לתקנון | ההדמיה  
להמחשה בלבד | טלח  
המבצע מוגבל ל- 3 דירות



**לפרטים ותיאום פגישה: 8082\*** [www.efi-natif.co.il](http://www.efi-natif.co.il)  
 כתובת משרד המכירות: שד' הירקון, 13 רמב"ש א'





## היתרון הכי חשוב שלנו נובע מעצם היותנו חברה יזמית ומבצעת - הכל תחת קורת גג אחת

יטונפת הבניה בבית שמש לא קרתה סתם, יש משהו מיוחד באווירה ובאסטיטיקה של העיר שמושכת אליה כל כך הרבה משפרי דיוור מכל רחבי הארץ. אין ספק שזו עיר העתיד של ישראל. אנו שמנו לנו למטרה לתרום למגמה החיובית הזו ולפתח את העיר עוד ועוד. תוך הקפדה על רמת בניה גבוהה ופיתוח תשתיות לרווחת התושבים, אומרים מנהלי חברות ה"אחים אום" שבונה מזה כ-6 שנים בבית שמש עם חותם של איכות



שם הקבלן:  
ד"ר אליהו, משה ואברהם טויסה

שם החברה: אחים אום

שנת הייסוד: 1975

כמה שנים בבית שמש: 6 שנים

היקף הפעילות:  
החברה כעת מתכננת, בונה ומבצעת אלפי דירות. אנו מעריכים בזיהרות כי ב-3 שנים הקרובות נמסור למעל 1,500 משפחות בישראל דירה לחיים.

האני מאמין של החברה (בעשר מילים):  
קשה לתאר בעשר מילים חזון של 45 שנה. אך אין ספק שהמוטו שלנו הוא: אמינות, שירות ושטחה עם כל משפחה מרוצה שנוכחים לדירתם החדשה.

// ראשית נשחח לקבל כרטיס ביקור, אך הנעתם לענף, כמה שנים אתם בענף, ומה מיוחד את החברה שלכם?

"חברת 'אחים אום' ואנו מתמחים ביוזום, תכנון וביצוע של פרויקטים למגורים, פרויקטים ציבוריים ופרויקטים מסחריים. מאחורינו מעל 45 שנות פעילות משוגשגת, במהלך הקמנו עשרות פרויקטים בכל רחבי הארץ."

"יש כמה מאפיינים שייחידים אותנו כמו: איכות הביצוע ושירות בלתי מתפשר, הן בתכנון האדריכלי והן ביחס האישי המוענק לכל דייר, אבל היתרון הכי חשוב שלנו נובע מעצם היותנו חברה יזמית ומבצעת - הכל תחת קורת גג אחת. אנחנו מקפידים על כל פרט מבחינת אדריכלים מובילים לכל פרויקט ובעלי מקצוע מהשורה הראשונה וכמובן יצרני חומרי בניה מהטובים בישראל. התוצאה לדייר הינה, בתים הנחנים מתכנון פנימי יוצא דופן, איכות בניה מעולה ומפרט טכני עשיר. בעשורים השנים האחרונות בנינו אלפי יחיד - באילות, נתיבות, גדרה, חולון, מבשרת ציון, ירושלים, באר שבע, תל אביב ואשרדור. אנחנו מתכננים ובוזנים גם מבני ציבור: בתי ספר, מרכזים קהילתיים ומסחריים."

// הנעתם לבית שמש עיר הבניה. עם זאת יש עוד ערים בישראל שיש בהן בניה מאסיבית. מדוע בחרתם בבית שמש?

"הנופת הבניה בבית שמש לא קרתה סתם, יש משהו מיוחד באווירה ובאסטיטיקה של העיר שמושכת אליה כל כך הרבה משפרי דיוור מכל רחבי הארץ. אין ספק שזו עיר העתיד של ישראל. אנו שמנו לנו למטרה לתרום למגמה החיובית הזו ולפתח את העיר עוד ועוד. תוך הקפדה על רמת בניה גבוהה ופיתוח תשתיות לרווחת התושבים."

// האם מצאתם מאפיינים מיוחדים לרוכשי הדירות בית שמש?

"בבית שמש יש תמהיל מיוחד של משפחות איכותיות מצד אחד וזוגות צעירים המתחילים את חייהם מצד שני. המבנה המשותף ביניהם הוא היכולת להעריך ויקרה ואיכות ורדון לגור במקום חדש ומרווח שגם ממוקם קרוב לערים הגדולות, אבל מבטיח גם שכונות שקטות ואיכותיות עם סטנדרט גבוה של תכנון פנימי וחינוכי."

// מטבע הדברים מרבית הרוכשים הם מהציבור ההרדי-דתי. האם יש לכם תוכנית מיוחדת לבניה עבור המגזר ההרדי?

"למגזר ההרדי כמובן יש צרכים שייחודיים לו, לכן המפרט הטכני שלנו לפרויקטים באזורים ההרדיים, מותאם במיוחד עבור הצרכים הללו".  
בכל הדירות שאנו מתכננים בעיר, אנו נותנים דגש מיוחד על מרפסת סוכה, מטבח גדול ומאובזר, פינת אוכל מותאמת, סלון גדול במיוחד כדי לארח את כל בני המשפחה ברחבות הדעת, חדרים מרווחים ויחידות הורים אפי' בדירות 3 חדר יודע אין סוף נקודות חשובות ונוצאות המתאימים לציבור הרוכשים שלנו.

// בית שמש הפכה להיות יעד מבוקש ביותר, ישנה קפיצת מחירים בדיור בעיר מעל למצומצם. האם יש לכם הסבר לכך?

"התשובה בטובה בנף השאלה. הפופולאריות ההולכת וגוברת של העיר וקריבתה לעיר הליבה (י-ו-ב) גרמה לביקוש ענק, חשוב לדעת כי למרות המחירים הנעלים, עדיין, רכישת דירה בבית שמש היא כדאית מאוד מבחינת התמורה וגודל הדירה ואף על פי שכאמור ישנה תנופת בניה מסיבית, לא תמיד היא מצליחה להדביק את קצב הביקוש. יחד

עם זאת ישנה עליית מחירים גדולה מאוד בעלויות הפיתוח, הבניה וחומרי הבניה אשר הולכים ומתייקרים בכל העולם. אבל אנחנו כל הזמן משתדלים להאריך את קצב הבניה, ובכך לצמצם את התייקרות הדירה אך בלי לפגוע באיכותה".

// בשנה האחרונה החלו לאלטם בבית שמש את הדירות של 'מחיר למשתכן'. בבית שמש מדובר באיפי דירות, האם אום נקבלים דואים הצלחה מיוחדת לפרויקט הזה, והאם תמליצו לממשלה להמשיך עם היוזמה הזו?

"תכנית מחיר למשתכן נשללה. התוכנית גרמה לעליית מחירי הדיוור לכלל האוכלוסיה בישראל ובעיקר משפחות משפרי הדיוור שכן הממשלה התעלמה לחלוטין מהגורמים לעליית המחיר בשוק זה ולא שיווקה מספיק קרקעות לצרכי כלל האוכלוסיה".

// באופן כללי יש קושי גדול לזוגות צעירים להגיע לקורת גג משלהם, בשנים האחרונות הממשלה ניסתה רעיונות שונים כמו 'מחיר למשתכן', 'מחיר מופחת', 'מע"מ אפס', האם נמי שחיים את הענף יש לכם עצה מה ניתן לעשות בכדי להוריד את מחירי הדירות?

"מחיר דירה נגזר קודם כל מעלות קרקע ועלויות פיתוח. אנו חושבים שבידי הממשלה הפתרון האמיתי למצוקה זו, יש לשחרר יותר קרקעות לבניה כל שנה, לאשר הבאת יותר כח אדם לבניה, לקצר את הבירוקרטיה משלב קניית המגרש עד קבלת היתר הבניה, הורדת עלויות המימון בכל פרויקט (ריבית), עמלות ליווי וכו'".

// בבית שמש הבניה בשכונות החדשות נעשית יחד עם משרד השיכון, שאמון על הפיתוח ועל התשתיות. אך השינוף פעולה שלכם בשטח עם נציגי משרד השיכון?

"חברה גדולה בה כל אנשי התכנון מהשורה הראשונה, יש לנו את היכולת לבצע הליכי עבודה מקצועיים מה שהופך את העבודה יחד למועילה וטובה יותר".

// כמי שבונים בבית שמש יש לכם ודאי ממשק עם אגף ההנדסה של עיריית בית שמש. יש לכם המלצות ליעול שיהיה רצוי שבניינית בית שמש ידעו עליהם?

אנו חושבים שהתפתחות הבניה בעיר מעידה על היכולת של אגף ההנדסה בעירייה, האגף פועל במקצועיות רבה ומקיים דלת פתוחה, הקשבה והבנה של צרכינו כיוונים ונקבלים הבונים בעיר. ובהמשך לתשובתנו מהשאלה הקודמת, בכל עיר שבה תעבוד, אם כיוון אתה עובד ופועל בכלים מקצועיים ורציניים השת"פ בד"כ הוא ענייני ומעשי. ההמלצה היחידה שלנו היא כללית ובעיקר מופנית אל הממשלה, לקצר את הבירוקרטיה עד לקבלת היתר הבניה. כך גם הייר וגם הקבלנים יודויוו.

// ושאלה לטיוס. מה הייתם רוצים שתושבי בית שמש ידעו עליכם. והם עדיין לא יודעים?

"שאנחנו אוהבים את מה שאנחנו עושים. כל בוק כולל קו עובדי החברה מהמהלים הכבירים עד אחרון העובדים מגיע לעבודה עם תחושת שליחות. זו זכות בשבילנו לקחת חלק בבניית בית קבע למשפחה בישראל ואנו מודים לאלפי הקלחות שלנו שמאפשרים לנו את זה כבר מעל 45 שנה".



KARAT  
רובע מטרי היקרה של בית שמש

## בסוכות תשבו בקראט תגורו

תג הסוכות הוא הזדמנות מצוינת לחשוב על דירת הקבע שלכם. על הבית שבו תבחרו לחיות את חייכם, לגור לאורך ימים ושנים.



הכירו את גולת הכותרת של חווית המגורים בישראל. במרכז שכונת רמת בית שמש ד"ר, בונה חברת 'אחים אום' את היהלום של בית שמש. פרויקט היקרה 'קראט'.

- דירות מרווחות
- טף פערמי
- מעל פארק ירוק
- מכרט גבוה
- תכנון מוקפד

אחים אום  
תרלוו בית

ללקוחותיו ולכל בית ישראל  
'מעדים לשמחה'

שיווק בעדע:  
יגאל נכסים  
המנהל הכלכלי של חברת אחים אום

— משרד מכירות: נחל יצנים 1, בית שמש —  
052-892-6671



בימים של חג  
ובזמני שגרה,  
אתם שואפים תמיד  
**לסוכך על**  
**המשפחה**



רמלה - בבניה



בחג הסוכות בו מסתופפת  
כל המשפחה יחד בשמחה,  
נברך את כל בית ישראל ואת  
אלפי הלקוחות שבחרו לבנות  
את ביתם ולסוכך באהבה  
על משפחתם בפרויקטים  
המוצלחים של 'אפי קפיטל'  
נדל"ן ברחבי הארץ.

**בברכת חג שמח  
ומועדים לשמחה!**



**אפי קפיטל**  
נדל"ן

**\*3363**  
— effi.co.il —





## המוטו שלנו: איכות הבנייה קודמת לכמות ולכן כדיירים בפרויקט תזכו לדירות יפיופות המעוצבות בסגנון יוקרתי



הקורונה גרמו לתייקרות במחירים.

בשנה האחרונה החלו לאלקס בבית שמש את הדירות של "מחיר למשתכן, בבית שמש מדובר בארץ דירות, האם אתם כקבלנים רואים הצלחה מיוחדת בפרויקט הזה, והאם תמליצו לממשלה להמשיך עם היוזמה הזו?

היוזמה מכובד לטווח שהתפרץ עורר רג לוק צעירים, משפרי דור שלא זכאים לרכוש במחיר למשתכן ומעוניינים לרכוש במכירה החופשית באותו הפרויקט מממנים את הדירות במסגרת מחיר למשתכן כך שלמרות שמחירי הדירות לזכאים עדיין נמוכים אבל למשפרי הדור אין פתרון בעיני המחיר.

באופן כללי יש קושי גדול לזוגות צעירים להגיע לקורת נ משלהם, בשנים האחרונות הממשלה ניסתה רעיונות שונים כמו "מחיר למשתכן, "מחיר מופחת", "מע"מ אפס", האם כמי שחיים את הענף יש לכם עצה מה ניתן לעשות בכדי להוריד את מחירי הדירות?

במקום להוריד את המחירים לזכאי מחיר למשתכן שגורם לרכוש המכירה החופשית לשלם יותר, לדעתנו המדינה צריכה לתת הלוואות מחיר למשתכן וכן גם משפרי הדור ייהנו ממחירים שפויים.

בבית שמש הבניה בשכונת החדשות נעשית יחד עם משרד השיכון, שאמון על הפיתוח ועל התשתיות, אך השיתוף פעולה שלכם בשטח עם נציגי משרד השיכון?

אנחנו נתנים תמיד לעובד מול הגורמים במשרד השיכון, המערכת של מקצועית ועניינית.

כמי שבוים בבית שמש יש לכם וודאי ממשק עם אגף ההנדסה של מ"מ בית שמש, יש לכם המלצות ליישול שהייתם רוצים שבעריית בית שמש ידעו עליהם?

ראשית נשמח לקבל כרטיס ביקור, אך הנעתם לענף, כמה שנים אתם בענף, ומה מייחד את החברה שלכם?

פרץ לזון חברת בניה ותיקה בבעלות פרטית כשהמוטו המוביל שלה הוא בראש ובאשונה איכות הבניה, ההכרה עוסקת ונתמכת בבניית פרויקטים למגורים מזה יותר מ 30 שנה לחברה סיווג קבלני 5' בלתי מוגבל והיא יוזמת וגם מבצעת את הפרויקטים בעצמה.

עד שנת 2000 החברה ביצעה פרויקטים למגורים בעיקר באזור הדרום ובבאר שבע בפרט ומאז ועד היום החברה התרחבה ומבצעת פרויקטים בכל רחבי הארץ בהיקפים של מאות יח"ד במקביל, כאשר התמחות החברה הינה בפרויקטים בהיקפים של בין 50 ל 100 יח"ד הבננים בסטנדרט של רמה ובאיכות גבוה.

הנעתם לבית שמש עיר הבניה, עם זאת יש עוד ערים בישראל שיש בהן בניה מאסיבית, מדוע בחרתם בבית שמש?

בית שמש היא העיר שצפירה לגדול בשירותי החד ביותר בשנים הקרובות כתוצאה מתוספת הבניה. לעיר צפונית להתווסף כ-15,000 דירות חדשות בשנים הקרובות - מה שצפוי להגדיל ב-40.5% את אוכלוסיית העיר שמונה כ-151.4 אלף תושבים (נכון לסוף 2019). 87% מסך הבניה בעיר בשנים הקרובות יהיו במסגרת מחיר למשתכן - כמנטע 8,000 דירות ,בנוסף לעוד כ-7,000 יחידות במכירה חופשית. כתוצאה מובילה אנחנו גאים להיות חלק מהבניה של העיר.

האם מצאתם מאפיינים מיוחדים לרכוש הדירות בית שמש?

הציבור החריז על כל גוונים הוא ציבור שאמנו גאים לשרת אותו, רוכשי הדירות באים לבית שמש מכל רחבי הארץ, מבני ברק, ירושלים וקריית ספר. כבוד הוא לנו להיות שותפים איתם בבניית הקהילה החדשה שכוללת זוגות צעירים וגם הורים שאבים לגור בקרבת הילדים. בפרויקטים שלנו ב' ד' ו' 3' שנטע דגש על בבית תמהיל דירות שמשלב גם דירות גדולות ומרווחות וגם דירות קטנות יותר עבור משפחות בתחילת דרכם.

מעבד הדברים מרבית הרוכשים הם מהציבור החריז-דתי, האם יש לכם תוכנית מיוחדת לבניה עבור המגזר הדתי?

להכפיל את כמות העובדים במחלקת ההנדסה, כי למרות שכמות הפרויקטים בבניה בעיר בית שמש הפחית את עצמו בשנים האחרונות כוח האדם במחלקה נשאר כפי שהיה.

ושאלה לסיים. מה הייתם רוצים שתושבי בית שמש ידעו עליכם, והם עדיין לא יודעים?

חברת פרץ לזון מיישמת גם בפרויקטים היוקראיים ברמת בית שמש ד' את המוטו המלווה אותה בכל הפרויקטים הרכיב שלה הוא שאיכות הבניה קודמת לכמות ולכן כדיירים בפרויקט תזכו לדירות יפיופות המעוצבות בסגנון יוקרתי, מתקדם ומלא השראה בעל מפרט טכני עשיר הגבנה במקצועיות ללא פשרות ומתוך הקפדה על יחס אישי וחס מנהלית החברה וטעות העובדים שלה.

בית שמש הפכה להיות יעד מבוקש ביותר, ישנה קפיצת מחירים בדור בעיר מעל לממוצע, האם יש לכם הסבר לכך?

החוסר בקרקעות לבניה בארץ בכלל, ובבית שמש בפרט, גורם שכל מכור המשוך על ידי המדינה נחטף ע"י הקבלנים ועל מנת לזכות במכרז הם מכפילים את מחיר הקרקע, כמו כן עלויות הבניה שהתייקרו בעקבות



"אני רואה בעבודתי גם שליחות ממש לבניית הארץ ולדאוג שלדור הבא יהיה קורת נג ראוייה ומכובדת ולא יצטרך לגור במחסן בחניון". כך אומר ל'חדש' הרב שמחה גריידינגר יו"ר קבוצת נתיב - יוזמת ופיתוח בגדל"ן שבונה אלפי דירות בבית שמש ובתקופה הקרובה מתחיל בבניית שכונה שלימה, רמב"ש ד-5, שבה זכה במכרז של רמ"י להקים שכונה שלימה יחד עם מוסדות ותשתיות

## לבנות את בית שמש זו שליחות

ראשית נשמח לקבל כרטיס ביקור, אך הנעתם לענף, כמה שנים אתם בענף, ומה מייחד את החברה שלכם?

שחמה גריידינגר בן 75 בונה כ-30 שנים במוס' רב של ערים ברחבי הארץ, החברה בנתה אלפי יח"ד במשך השנים סטריטלי ונף הגליל שבצפון ועד לאילת שבדרום. עם נפילת חומות הגדול בבירת המדינה התחלתו ביחד עם עוד משקיעים יזמים לבנות במזרח אירופה ומשם הדברים התגלגלו בסיוע דשמיא להשקעות ויוזמות בארץ בישראל.

קבוצת נתיב פותחה ניסיונה רב השנים לכלל האוכלוסייה רואה את הרוכש במקום ראשון ולכן משקיעה רבות בהתאמת הפרויקטים לאוכלוסייה וממשיכה ללוחות את הרוכש לאורך וכן גם רב לאחר מסירת המפתח. אמניות, אנשיות, איתנות ואיכות הם איבצת היסודות המלווים את החברה מיזם הקמתה.

הנעתם לבית שמש עיר הבניה, עם זאת יש עוד ערים בישראל שיש בהן בניה מאסיבית, מדוע בחרתם בבית שמש?

לפני כ-25 שנים עם תחילת ההתפתחות של העיר בית שמש ומתוך הבנת השטח והזכרים הנדרשים לציבור החריז הבנתי כי הפוטנציאל העצום התגבש בעיר בית שמש לטובת אוכלוסייה זו הינו גבוה במיוחד, הניקוט ביום בני ברק לירושלים, עתודות הבניה העצומות הקיימות לעיר אופי האוכלוסייה ונבחרה הציבור בבית שמש וביכולה אחת להשיק בה ובבר בנייה אלפי יח"ד רק בעיר בית שמש במרוצת השנים ובעזרת מתכננים עוד פרויקטים לטובת הציבור החריז.

האם מצאתם מאפיינים מיוחדים לרכוש הדירות בית שמש?

לא קיים שוני משמעותי בקרב האוכלוסייה החריזת הרוכשת בבית שמש, דרי תושבי העיר הפרויקטים הינם ציבור המגיע מירושלים ובני ברק ושאר הערים והזכרים שלו והים לטעם התהליך הרקם בשטח ובגלל הירושלית בפועל נוצר העצב שכל קהילה מתאחדת באופן מאוחד ויבצת לעצמה קהילה כולה בחי כנסת ומסודרת.

מעבד הדברים מרבית הרוכשים הם מהציבור החריז-דתי, האם יש לכם תוכנית מיוחדת לבניה עבור המגזר הדתי?

בבחינת, לציבור החריז יש זרישות מיוחדת המותאמת וייחודיות לו כגון: מרפסות סוכה, יותר חדרים בשטח הדירה ופחות חללים ריקים, חוסר האפשרות לגור בקומות גבוהות ולכן מרקם הבנינים יכול להיות ער קומה 7, אגלנו בקבוצת נתיב אפי' מחמירים עוד יותר ובעידוד גדולי ישראל ובכירת התקנת משאבות מים מתדרין בפרויקטים.

בית שמש הפכה להיות יעד מבוקש ביותר, ישנה קפיצת מחירים בדור בעיר מעל לממוצע, האם יש לכם הסבר לכך?

כמו בכל ביוזמה הגיע עניין של ביקוש העצ, הציבור החריז הבינו את המיוחדות בבית שמש וזוהם לטעם בהמוני ועל כן הביקוש רב והעצב למרות כל הפרויקטים והבניה העצומה הקיימת בשטח אינה מספקת עבור הביקוש הגדל, ב"ה ששכחות ברכות ילדים וכל שנה מתחננים נאות ואולי אלפי זוגות ולכן החוסר עדיין גדול מאוד.

שם הקבלן:

שמחה גריידינגר

שם החברה: קבוצת נתיב - יוזמת ופיתוח בגדל"ן

שנת הייסוד: 1990

כמה שנים בבית שמש: 25 שנים

היקף הפעילות:

אלפי יח"ד בארץ בכלל ובבית שמש בפרט, בשנים האחרונות מקדם פעילות בתחום הפינוי בינוי וההתחדשות העירונית.

האני מאמין של החברה (בעשר

מילים): אמניות, אנשיות, איתנות (פונטית) ואיכות הם המוטו של החברה ומעל הכן צייעתא דשמיא והתייעצות צמודה עם גדולי ישראל שליט"א

שם החברה:



”

## אצלנו כל תושב מקבל יחס ומחיר של קבלן

הצוות הנפלא של חנות מדגר באזור התעשייה של בית שמש משמש לעשר שאלות שמעסיקות כל משפחה בבית שמש שמבקשת לבנות ולהתרחב, ובבית שמש מי לא כזה... הסודות והאתגר שהביאו את החנות שבעליה מצהירים "לקוחות פרטיים נכנסים לחנות ונהנים משירות אישי VIP כמו של קבלנים, עם מחירים שבמקומות אחרים הם יכולים רק לחלום על כך"



// ספרו בקצה לתושבים החדשים בעיר את סיפורה של חנות 'מדגר' בבית שמש. מתי הוקמה החנות ולאזה קהל יעד היא מבקשת?

נחמיל "בסיעתא דשמיא". מדגר הוקמה 2018 בצורך שעה מהשטח. את החזון ואת הקונספט לחנות הראשונית, העניקו אמנם קבלנים רבים בבית שמש, כשהשטח דורש "שירות אישי-הובנה אמיתית ומקצועית". אך ימים ספורים אחרי שהחנות נפתחה כבר והחלה על ידינו המגמה המבורכת כשעשרות לקוחות פרטיים נכנסים לחנות ונהנים משירות אישי VIP כמו של קבלנים, עם מחירים שבמקומות אחרים הם יכולים רק לחלום על כך.

// אנתוני וראים מסלוגן שלכם "מדגר הבית לקבלן". האם זה אמר שאתם מוכרים רק לקבלנים, או גם ליוחידים?

כפי שכבר הסברנו, כשמדגר נפתחה החנות יועדה בעיקר לציבור הקבלנים המוגדרים כ"סיוטנאיים" אך השטח בבית שמש הוא כל כך דינמי, שרבים מהאנשים הפרטיים והפכים להיות קבלנים "לשעה" אם בעבודות אישיות אותם הם עושים בביתם, או לפעמים גם לחברים, כך שגם המגזר הפרטי פעמים והוא נהיה 'קבלן לשעה'.

// לבדי לרשום שוב בעסק כמו שלכם צריך גם להיות יועץ לקונים. להאשים לכל בית את מה שמחפשים לו, כמו גם להתמודד עם בעיות ותקלות שיש בריות. מתיכן רכשתם את המידע ואת היעץ?

מדגר הוקמה על ידי קבלנים בפועל, דהיינו, אנשים שמכירים את תחום הבניה לפי ולפנים. לקוחותינו יעידו עד כמה זה חשוב. דבר נוסף, במדגר אנחנו תמיד פתוחים 'לשמות' מה יש ללקוח להגיד. רק בשבוע שעבר נכנס אלינו קבלן מפורסם שבונה פרוייקטים גדולים ברמה ד', תוך כי שיחה שהתפתחה בינינו הוא סיפר לנו על חומר מסויס המשוק בכל התנודות, שהוא חומר לא מספיק איכותי, והוא דווקא ממליץ על חומר אחר מתברר פחות מוכרת, אך איכותית יותר. בירור נרחב יותר העלה כי הקבלן אכן צודק באבחנתו, וכבר באותו רגע הועברה פניה אל מנהל הרכש, שירכוש כמות גדולה מהחומר. זה בעצם מה שמביא אותנו לפסגת האיפוזיט, ושאיפת לקוחותינו: מקצועיות ואיכות ללא פשרות.

// ישאל אחד שער ברמה 'א' ברמה ד', מדוע שיבוא עד לאזור התעשייה בכניסה לעיר בביר לרכוש אצלכם?

נחמיל כשירות ומקצועיות. בסוף כשלוקח מחפש ליצור, לתקן, לבנות. הוא מחפש לעשות את זה "טוב". והכי טוב שאפשר. ובכן? או שהוא יגיע אלינו הוא יקבל פרספקטיבה רחבה מאוד על העבודה הספציפית, כשאנחנו עניקו לו מניסיונו העשירי בס"ד.

אך למעשה כמובן שישנו גם את היבט המחיר, מדגר הוא בית לקבלנים". כבית כזה הוא יקבל מחיר אותו מקבל הקבלן, כשהסיבה היא פשוטה, שהרי חלק גדול מלקוחותינו הם לקוחות מהמגזר העסקי, ולכן קצאלה המחירים אצלינו היא אוטונומית ונמוכה יותר.

// בשנים האחרונות יש טרנד כזה של "עשה זאת בעצמך". גם אצלכם ניתן להגיע לכך?

לא רק שניתן להגיע לכך. אנחנו ממליצים בחום, וחלק מהכישורים



הנדרשים מאנשי המכירות במדגר הם "כישורי הסברה". אנחנו ממליצים לכל מי "שדורש לעשות זאת בעצמו" שיכנס ויווכח.

// שאלנו בחתימה על קבלנים. מה יש לכם להציע לקבלני השיפויים בבית שמש. הרי בבית שמש נחטע בכל בין מתרחבים?

כאמור, הסיבה שפתחנו את מדגר היא בעצם "רצון הקבלנים". אנחנו ממליצים לכל קבלן חדש שעוד לא נהנה מהמטריה אותה מעניקה מדגר (ויש מעט מאוד כאלה), שפשטו ישאל את חבריו למקצוע, וישמע עלינו, הרי אין הנחות מעיד על עיסתו.

// אחת השאלות שמעסיקות כל קונה היא האחריות. לפעמים קונים מצד ואחר מחפשים ברור מי ישלם שירות ולא מוצאים. איך זה אצלכם מבחינת אחריות?

הסיבה המרכזית שבגללה אנחנו מוכרים כיום מנאות כלי עבודה חשמליים ומכניים, היא בדיוק הסיבה אותה מניחים, ב"ה במדגר השירות המקיף הוא מושלם. כשקונים מדגר יודעים שיש למוצר "אבא", האבא במקרה הזה הוא מדגר, ואנחנו נעמוד מאחורי המכירה הזו, ניתן את השירות המושלם, כפי שראוי ללקוחות מדגר.

// אנחנו נמצאים לקראת חג הסוכות. יש לכם מה להציע למשפחות החדשות בעיר בתחום הסוכות?

קודם כל להצעות שלנו מיועדות לאו דווקא למשפחות החדשות אלא גם לוותיקות. בגלל המבחר הענק והמחיר, לגבי עצם ההיצע, נחמיל עם כל מה שקשור לכלי עבודה, החל מפטישים, מסמרים, איזיקונים, כלי עבודה חשמליים עוצמתיים, מברגות, פטישוניס. נמשיך עם גופי תאורה, גרילנדות (חוסית תאורה) לפי מטר, חוסית מאריך, וכלה ברשא סינטטי, מחיצות דשא יפהפיות, ועוד. אבל מה שגם כל המוצרים האלה נמכרים אצלינו במחירים מיוחדים לכבוד החג.

// ראינו שאתם גם שותפים בפעילות חסד בעיר. פעילים בהצלה ובארגונים נוספים, איך ניתן לשלב בין ניהול עסק בה גדול עם רוח ההתנדבות שלכם?

חזן כמה שמדגר הוא בית לקבלנים כפי שהסלגנו שלנו מעיד עלינו. מדגר הוא גם "בית". פשוט בית. זהו המוטו שלנו, ומדגר זו משפחה. משפחה בכל הקשור לענף הבניה, וכן גם משפחה בכל מה שדורשת משפחה. וכשהו דורש התנדבות, מדגר תמיד שם. כי במדגר אוהבים לתת, ללקוחות, ולכולם.

// ושאלה לסיים - מה התוכנית שלכם לעתיד?

התוכנית שלנו לעתיד? אוהו... השמים הם הגבול. אנחנו רוצים להתרחב ולהתרחב, ב"ה קיימת במדגר תנופה פיתוח, התחלנו עם מתוך אחר ובי"ה כיום אנחנו עם ארבעה, התחלנו עם חנות קטנה יחסית, וכיום אנחנו בס"ד חנות גדולה כשהתוכנית היא להתרחב עוד ועוד, להרחיב את המבחר, קיימים פגיוני מגוון גדול של מתגרים אותם אנחנו מעונינים לכבוש, אבל במדגר, אף פעם לא נרתענו מאתגרים ובס"ד נכבוש את היעדים.



## מגוון ענק של גופי תאורה וכלי עבודה וכל אביזרי החשמל לסוכה במחירים מטורפים!

דשא סינטטי • מחיצות דשא כשרות למדריין



כללללל כלי העבודה במחיר לסיטונאות וליחידים



02-99999-02

הבנאי 2 בית שמש

א-ה 07:00-17:30 יום ו' 07:00-11:30

order@mdgr.co.il

מדגר  
הבית לקבלן בע"מ



חשמל



כלי עבודה



גבס ותקרות



צבע



חומרי בנין



אינסטלציה



פרדול



עבודות מנוף





## יש לנו אמונה שאנחנו רק שליחים לעזור ליהודים למצוא מקום מגורים



שטוב בשבילי, לשמחתי העובדה שראש הניר משיקעה טאנצ'ים רבים לסיים את עבודות התשתית של השכונה בזמן, עוזר לשווק את העיר, כעיר שרכישה בה בשלב בנייה היא השקעה הרבה יותר בטוחה מבזכר. ב"ה ברמה ד' כבר החל האכלוס והציבור החרדי על כל גונוי שבא לגור שם כבר נהנה מתנאי מגורים סבירים. בימים אלו העירייה פועלת במרץ וב' להשלמת הכנת האכלוס לדומה ה'. ומאז שפסחו מרתם הארץ וגם מחול מוטוניים בפשיה לאלול הקרוב.

// בשנה האחרונה ראיונו עליו נדלה במחירי הדור בעיר, יש לכם הסבר לנך?

מנהל מרקקעי ישראל לא משחרר מספיק קרקעות לבנייה, עובדה זו גורמת שלחבות הבנייה אין עבודה, אך בכדי שהם יוכלו להמשיך לעבוד בלי לפטר מהגדסים ועובדים הם חייבות בכל מחיר לרוש קרקעות, שכיוצא סוף סוף מכרו מהנהל לבנייה יש התפלות חסידיות בין חיומים לכות בקרקע, אם רק לפני שנהיים יחדות קרקע לדירה מסומעת עלתה 350000 ₪ במכרדים האחרונים ראיונו מחירים של למעלה 8000 אלק, כלומר ההיירוקט במרכיב הקרקע של 1450000! וכשנסיף לה את עליות הבנייה שהתייקר בכל העולם כלל הקרונה אין מנוס חיומים למכור במחירים הגבוהים.

// ואם החברה שלכם מתמקדת רק בשכונות החדשות, אז שיש לכם גם שיוקים בשכונות הוותיקות?

ההתמקדות שלנו היא בעיקר בבנייה חדשה. יגאל נכסים היא לא רק חברה שיוק, אלא אנחנו מייצעים ליזמים ועושים להם בתכנון נכון של הדירות בכדי שהלקוחות יקבלו דירה יפה ומתכננת ללא שטחים בטובים. העבודה שלנו עם חיום בשלב התכנוני של הפרויקט עוזר לנו לשווק את הפרויקט ולהציג ללקוח את כל היתרונות לבני הדירה הנרכשת.

// ואם בדקתם לעומת ערים אחרות "מה חיי המדף" של דירה בבית שמש, כמה זמן תמו מאז שמציעים דירה למכירה ועד שהיא נמכרת?

כיום מחסור הדור לציבור החרדי נמצא בכל מקום, רוב עיסוקנו הוא פרויקטים בבית שמש אך בכל הערים שיש בנייה לציבור החרדי המחסור לדור קיים כך שבכל מקום כל דירה שקיימת בשוק מיד נחטפת כמו בבית שמש ש"ה נוכר במהירות.

// בהצב המחירים כיום ברמה ד', יש לכם איזה טיפ מעשיוני בעזרתם?

מי שכבר נמצא על הפרק ועומד לרכוש דירה מוטלך לבסות לרכוש בתחילת שיוק של פרויקט. בדרך כלל יש בתחילת שיוק יש תנאי תשלום יותר נוחים וכל חיו הטובות שהקבלן נותן בשלב הפרויקט, כל מי שהקשיב להמלצה זו לפני שנעשה הרשמה על דירה למרות שעדיין לא היו היתרים, זכה בדירה בכ350000 שקלים יותר וזו מוזהר חיום לאחר היתר הבנייה.

// ושאלה לסיים, היכן נראה את בית שמש בעוד כעשור?

בית שמש היא כבר לא שכונה קטנה מחוץ לירושלים. בית שמש בימים אלו נהפכת לעיר ואם בישראל, מקום שכבר לא באים לגור בו בגלל הקרבה לירושלים או ב"ה אלא באים כן רוצים לגור דווקא בבית שמש. בית שמש היא עיר שמתפתחת במהירות שיהא. מקום שיש מבחר עצום רק בשביל לקוחות חדשים, ישירות, סטיריים. בית שמש היא העיר האידאלית ביותר עבור המשפחה החרדית על כל גונוי, לגדל בה משפחה, ולחיות חיי קהילה הגבו על טהרת הקודש.

// למען החושבים החדשים בעיר, תנו כמה מילים על "יגאל נכסים", מהי החברה והקמה, ואיך השתלבתם עם פיתוח בית שמש?

"יגאל נכסים" נוסדה לפני 22 שנה ע"י הרב יגאל ברומן ד"ל שביטנים אילו נעציינים את יום השנה השני לפטירתו. יגאל היה מותשבי רמת בית שמש א' נאו הויסדה. הוא מיד נמצא את הון הבעידו בעיר הו, והתחיל למשוך עוד חברים ומשפחות להצטרף אל השכונה החדשה ההולכת וגבית. המסירות, האכפתיות, והון של יגאל מיד בכישו את חיומים שבנו את השכונה ונתנו בו איום מלא לשווק עבורם את השכונה לציבור החרדי והדתי.

// כתבת שיווק מובילה בבית שמש מהו כשני עשורים, נשמח לדעת מהי נילוחם את בית שמש כעיר מודרנית לציבור החרדי?

כתובת העיר יגאל ע"ה מיד אירבח את רמת בית שמש כמקום אידאלי לציבור החרדי והדתי. המיקום המרכזי של העיר שנמצא בין ירושלים לבני ברק עוזר לזוגות שחיפשו מקום מגורים וזו חלל נאסר ערים הגדולות לקנות בית תוך ידי שהם מספיק קרובים למקום מגוריהם.

// במהלך השנים היו עליות ומורדות בבית שמש ביחס בין הציבור החרדי לעניייה. איך זה התבטא בענף החרדי?

ב"ה כבר למעלה מעשרי יש שיתוף פעולה מצויין בין העירייה ליזמים והמשווקים עבור הציבור החרדי. העירייה עושה כל מה שהיא יכולה בכדי לעזור לשווק ולבנות את השכונות.

// איך בית שמש גילו בשנים האחרונות גם משפחות רבות מחו"ל. איך אתם מלווים את המשפחות האלו?

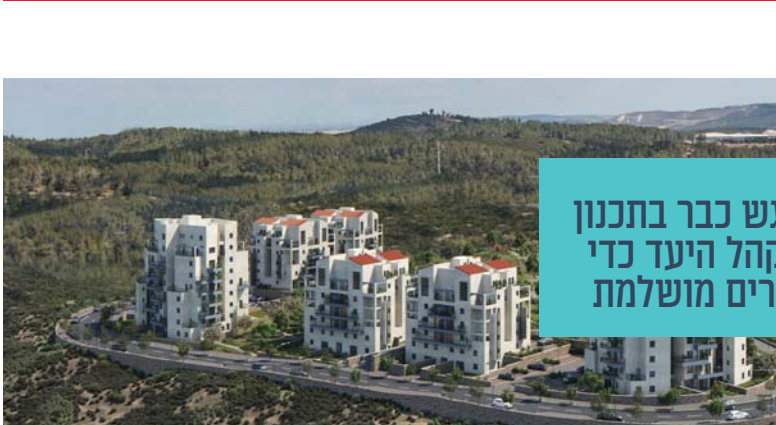
תושבי חו"ל גילו את רמת בית שמש כבר מההתחלה. שכונה שצופה אל נוף פתוח עם מרחבים ויוקים מרחוק מקום הנוחיה ביותר לחיי משפחה באוריה שנה הרחק משאן העיר הגדולה. לגור במקום שבו מתשדרים במקור אל יפי טבעי, אל רוגע ואיכות חיים. תפקידנו כמשווקים הוא להחזיק את ידם ולעזור להם בכל שלב ושלב החל מרכישת הדירה ועד קבלת המפתחות. אנחנו משתדלים לעשות כל מה שצריך בכדי לתת להם בטחון ולהרגיש נוח להשקיע במדינה זוה.

// האם ניתן כבר לאפיין את אלו שהחליטו כי בית שמש היא הבית שלהם? קראתי פעם בשם ד" משה שפירא וצ"ל מיקום המגורים הטוב ביותר הוא : קצה השכונה. מצד אחד אתה קרוב למקוה, למכולת, למוסדות החינוך. מצד שני לא מופעל עלך מושב הלחים (ב"כ סטויים) ליישר קו עם העמדות המקובלות. וכך אתה זוכה לשטור על אישיותך ועל ייחודיותך. הוא הוסיף ואמר שיש שכונות בירושלים בהן נוף ובית וגן שגורדות בקצה השכונה, כיוון שיש בהן ביון רב. עד קא הצייטס.

אפשר להגיד שהנאמין של בית שמש הוא כל יחיד יוא שנים על כל גונוי הציבור החרדי והדתי יכול לעצוא כאן קהילה. הגיון הזה גורם לנולם להרגיש כאן בבית.

// מה הסוד המקצועי שלכם לרכוש גם את האמון של הקבלנים וגם את האמון של הרוכשים?

האמונה שאנחנו רק שליחים לעזור ליהודים לעצוא מקום מגורים. ב"ה עדיין לא קרה ששפירא לנו דירות במלאי בזמן שהפרויקט כבר אוכלס. הקטנים מותר ראינו כוללת של איכות ללא מפרות על מנת לספק לקהל לקוחות את המוצר הטוב ביותר בשוק הדור. אנחנו עובדים עם משרד שיוק מקומי "יגאל נכסים" בעלי מוניטין ושרות והבנה לזכרים של הקהילה המקומית.



## אנחנו שמים דגש כבר בתכנון על התאמתו לקהל היעד כדי לתת חווית מגורים מושלמת

// ראשית נשמח לקבל כרטיס ביקור, איך הגעתם לענף, כמה שנים אתם בענף, ומה מייחד את החברה שלכם?

התחלנו את הפעילות לפני כ- 30 שנה בתחום הבניה הציבורית ומוסדות ציבור. בנינו מאות בתי ספר, ישיבות, תלמודי תורה, יתות לימוד וגני לדים.

במקביל יזמנו פרויקטים של מגורים בהם אנחנו גם חיומים וגם המבצעים והמפתחים של היתר בביתר עילית, פתח תקוה ועוד. אנחנו שמים דגש כבר בתכנון הפרויקט על התאמתו לקהל היעד כדי לתת חווית מגורים מושלמת לרוכשי הדירות. מעבר לכך השקט הנפשי של לקוחותינו חשוב לנו מאוד ואנו מאמינים כי הניסיון הרב והמוניטין שצברנו תורמים להשגת מטרה זו.

// הגעתם לבית שמש "עיר הבהיר", עם זאת יש עוד ערים בישראל שיש בהן בניה מאסיבית. מדוע בחרתם בבית שמש?

אנחנו מאוד שמחים לעבוד עם הציבור החרדי אם זה במסגרת מוסדות הציבור שאנחנו מקימים או אם עבור ציבור רוכשי הדירות.

לכן ראינו לנכון לפעול להקמת פרויקטים בבית שמש. זאת כאשר התפרסמו המכרדים הראשונים של מחיר למשתכן בעיר, ובהם בניה של שכונות שלמות תוך אריה מערכתית של מחלקת התכנון של העירייה ופרטני העיר.

// האם מצאתם מאפיינים מיוחדים לרוכשי הדירות בבית שמש?

כאמור רוכשי הדירות מושתייכים ברובם לציבור החרדי. מנחצית מהורשים הם וזוגת צעירים להם זו דירהם הראשונה. יתר הרכישים הם משפרי הדור.

אנו מזרים לקוחות מקרב אותה משפחה למשל אחים או גיסים שרוכשים דירות בפרויקטים שלנו או לעיתים דורות של לקוחות שרכשו דירות בפרויקטים אלו.

// מטבע הדברים מרבית הרוכשים הם המהיר החרדי-דתי, האם יש לכם תכנית מיוחדת לבניה עבור המגור החרדי?

בוודאי. בכל הפרויקטים שלנו קו במסלול מחיר למשתכן וכן המכירה הוותיקה, תכנון הפרויקט מותאם לציבור ובו בין היתר מטבח כשר עם שני כיוונים נפרדים, עם הקפדה על הפרדה מלאה והקצאת שטחים לבתי כנסת כדי לאפשר אורח חיים מותאם לצרכי הציבור החרדי.

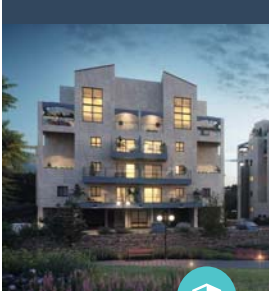
אנחנו נמצאים בקשי יומיומי עם האגף בשלב הרישוי, ביצוע ואכלוס. אגף הנדסה רואה את הבניה בעיר באופן מערכתית תוך כוונה לשפר את פני העיר ואת השטות החדשות.

אנו רואים כי רוחות התושבים היא כנגד עיניהם וזה ניכר בפגורגומות ובתכנון העירוני של השכונות החדשות.

// ושאלה לסיים, מה היתרונות רוצים מותשבי בית שמש ידעו עליכם, והם עדיין לא יודעים?

השקפתנו היא שרכישה דירה זהו הליך גדול ומשטמתי עבור כל אחד מלקוחותינו. בשל כך אנחנו עומלים על כל פרויקט עם הפרטים הקטנים מתוך ראינו כוללת של איכות ללא מפרות על מנת לספק לקהל לקוחות את המוצר הטוב ביותר בשוק הדור. אנחנו עובדים עם משרד שיוק מקומי "יגאל נכסים" בעלי מוניטין ושרות והבנה לזכרים של הקהילה המקומית.

"השקפתנו היא שרכישה דירה זהו הליך גדול ומשטמתי עבור כל אחד מלקוחותינו. בשל כך אנחנו עומלים על כל פרויקט עם הפרטים הקטנים מתוך ראינו כוללת של איכות ללא מפרות על מנת לספק לקהל לקוחותינו את המוצר הטוב ביותר בשוק הדור", אומרים בחברת "מגן עבודות הנדסה בנאות" שבונה מאות דירות בשנה בבית שמש



שם החברה: מגן עבודות הנדסה בנאות בע"מ שנת הייסוד: 1988

כמה שנים בבית שמש: 10 שנים היקף הפעילות: מאות בתי שמש ויח"ד בשנה ואלפי מ"ר של מוסדות ציבור

האני מאמין של החברה: השקט הנפשי של לקוחותינו חשוב לנו מאוד