

# ועדת דיור מוגן ובתי אבות



חיים גור - יו"ר

## מה חדש בתחום הדיור המוגן? - יש הרבה

מאת עורכת הדין רקפת שפיים

בחרנו להביא לכם סקירה של השינויים ברמה הממשלתית ולמנות מספר דגשים מתחייבים בהיבט ההיצע. היצע הדירות בענף הדיור המוגן עומד לגדול באופן דרמטי בשנים הקרובות.

מדינת ישראל הקימה פורום בין-משרדי שנועד להוביל ולקדם צורות מגורים לגיל השלישי. אחת ההמלצות הייתה להגדיל את הקרקעות המיועדות לשיווק יחידות בדיור מוגן על מנת להוזיל עלויות ולאפשר גם לפלח האוכלוסייה בעשירונים ה-5-6 להתגורר בפרויקטים של דיור מוגן. על כן אנו רואים בתקופה זו מכרזים של רשות מקרקעי ישראל לשיווק של אלפי יחידות לדיור מוגן.

בטווח קצר יותר, יש פרויקטים המצויים בבנייה או אוטוטו תחל הבנייה, וביניהם:

1. אחוזת רובינשטיין שתיבנה בגבעתיים.
2. טד 120 שייבנה במודיעין.
3. מגדלי הים התיכון שייבנו ברחובות.
4. קבוצת פרוטיאה שתיבנה בראשון לציון.
5. בית בכפר שייבנה בבאר יעקב.
6. קבוצת חממי שיבנו בראשון לציון ואולי גם בשוהם.
7. עזריאלי שהזניקה את תנופת הבנייה הנוכחית עם פאלאס מודיעין ופאלאס להבים.

תופעה מעניינת נוספת היא כניסתם של שחקנים חדשים לשוק וביניהם הזים שמעון צרפתי, חברת שפיר הנדסה, חברת אלמוג וכו'.

צורות מגורים נוספות: הדו"ח הבין-משרדי של מדינת ישראל מציין גם התפתחות של צורות מגורים נוספות לגיל השלישי, פרט למגורים בדיור מוגן. כאן מוגן האפשרויות יכול להיות רחב, והמדינה מזמינה

זמנים להציע לה מודלים שונים. אחת האפשרויות המוכרות היום בתחום היא דיור מוגן בבית.

כלומר, אדם שאיננו מעוניין לעבור לדיור מוגן, אולם זקוק לעזרה באחזקת הבית, בשירותי רפואה בביתו ואפילו לחברה - יכול לשכור שירותים אלו מחברות שונות המציעות את השירות בביתו של האדם.

אפשרויות נוספות שעלו הן בניית מגורים "רגילים", המשלבים דירות קטנות ומותאמות עבור אוכלוסייה מבוגרת.

מודל נוסף הצובר תאוצה בחו"ל הוא חיי קהילה משותפים במתחם מעורב, הן מבחינת הרכב האוכלוסייה והן מבחינת קונספט, המשלב מגורים בחללים קטנים ושטחים משותפים נרחבים כגון: בית קפה, ספרייה, חדר הרצאות, לובי למפגשים וכו'. מודל זה הוא המקביל של חברת we work הידועה בתחום המשרדים. וכמובן קיימת האופציה של התאמת דירות המגורים הנוכחית של האדם ויש חברות המתמחות גם בתחום זה.

שוק הדיור המוגן יעבור שינויים ברורים בתקופה הקרובה ויהיה זה מעניין לראות את השפעתם על מגוון האפשרויות, על רמת המחירים ועל השירות שיינתן לדיירים.

יש האומרים כי הענף "יסבול" מירידה/קיפאון כתוצאה מההיצעים ההולכים וגדלים, וכי אין הצדקה להצפה של קרקעות לפרויקטים אלו.

זוהי רק סקירה קצרה ונחזור עתה להתרחשויות הנוכחיות במדינתנו. כאמור יש בנייה מסיבית של בתי דיור מוגן (מסיבית באופן יחסי לענף זה). אם אתם שוקלים מעבר לבית דיור מוגן בדקו היטב את האופציות העתידיות של בנייה באותו אזור, ייתכן שתעדיפו פרויקט חדש.

אם בחרתם בבית דיור מוגן שטרם נבנה חשוב לשים לב להיבטים נוספים שיש להם השפעה מכרעת על

חייכם בבית דיור מוגן.

עוד חשוב מאוד להבין כי חוזה התקשרות עם בית דיור מוגן בבנייה, דורש הבנה הכרחית לגבי חיים בבית הדיור המוגן כדי לשלב בחוזה עוגנים נחוצים לתרחישים אופציונאליים בשלב הבנייה ובתקופת האכלוס הראשונה, למשל:

1. אילו שירותים יסופקו מייד עם האכלוס? האם יינתנו אלטרנטיבות אם מתקנים מסוימים לא יופעלו?
2. אופן הצמדת תשלומי הפיקדון;
3. הבטחה שתניתן לתקופת הבנייה ואיזו תינתן עם האכלוס;
4. תשלומי הארנונה הצפויים - אם מתווסף אליהם עבור חלק יחסי בשטחים המשותפים, מה יהיה אותו חלק;
5. היערכות לעיכוב במסירת הדירה - אילו אלטרנטיבות ניתן לגבש למקרה שיחול עיכוב בבניית בית הדיור המוגן. כאן כמובן יש להתייחס לתכנון הכלכלי למימון הפיקדון, האם המימון הוא ממכירת דירת המגורים ואז נדרש תכנון נכון בהליך מכירת הדירה.

מובן שפרט להוראות המיוחדות הקשורות לבנייה של פרויקט דיור מוגן, ישנן ההוראות "הסטנדרטיות" של החיים בבית הדיור המוגן.

הערה: רשימה זו הינה למידע כללי וראשוני בלבד ואינה מיועדת בשום מקרה לשמש כיעוץ משפטי או כתחליף ליעוץ משפטי.

## **העבודה של ועד הגמלאים מול הרשתות לדיור מוגן ובתי אבות:**

ועדת דיור מוגן שאני עומד בראשה מוזמנת לרשתות הדיור המוגן על ידי מנכ"ל הרשת ומנהלות השיווק,

הפגישה מתחילה בסיור מקיף בבית הדיור המוגן שבו אנחנו בודקים את סוגי יחידות הדיור, את המחלקות, את פעילויות הבית, ובעיקר חשוב לבדוק את המחלקה הסיעודית ואת התפקוד שלה, את חדר האוכל, ואת כל שאר המחלקות.

לאחר הסיור המקיף מתקיימת ישיבה עם המנכ"ל ומנהלות השיווק, שבה אנחנו מקבלים תמונה רחבה על תפקוד הבית. על ה"אני מאמין" של המנכ"ל ועל תוכניות העתיד שלו.

מאחר שאנחנו מייצגים היום 11.000 בתי אב יש בידנו כוח מיקוח רב המאפשר לקבל הנחות על הפיקדון. בשלב זה המנכ"ל מסכם איתנו את ההנחה שהרשת מוכנה לתת לגמלאי התעשייה האווירית. וכן, בשלב זה, אני מתאר את דרך עבודת הוועדה לדיור מוגן.

כאשר גמלאי שלנו מחליט לעבור לדיור מוגן, אני מזמין אותו למשרד ועד הגמלאים, נותן לו הסבר מקיף על כל נושא הדיור המוגן, האפשרויות רבות והמגוונות, וביחד אנחנו בונים את האופציה המתאימה ביותר לאפשרויות ולרצונות שלו.

אני בודק מה הם האזורים הגיאוגרפים המעניינים אותו, אני מצייד אותו בכתובות של לפחות שלושה בתי דיור מוגן, מדריך אותו מה עליו לבדוק ולשאול, ומבקש שיחזור אלי עם הצעות מחיר, אני מבקש ממנו לא לחתום על שום דבר בשלב זה. לאחר הביקור הוא חוזר אליי עם הצעות המחיר שקיבל. בדרך כלל במעמד זה יש לו כבר החלטה באיזה בית דיור מוגן הוא מעוניין. אני מפנה אותו לעורכת הדין שלנו המומחית לדיור מוגן והיא מלווה אותו עד לחתימת החוזה. מניסיונו, היא משיגה לו את התנאים הטובים ביותר שניתן להשיג.

**חיים גור**

**יו"ר ועדת דיור מוגן ובתי אבות**