

# התחדשות עירונית בנווה עופר



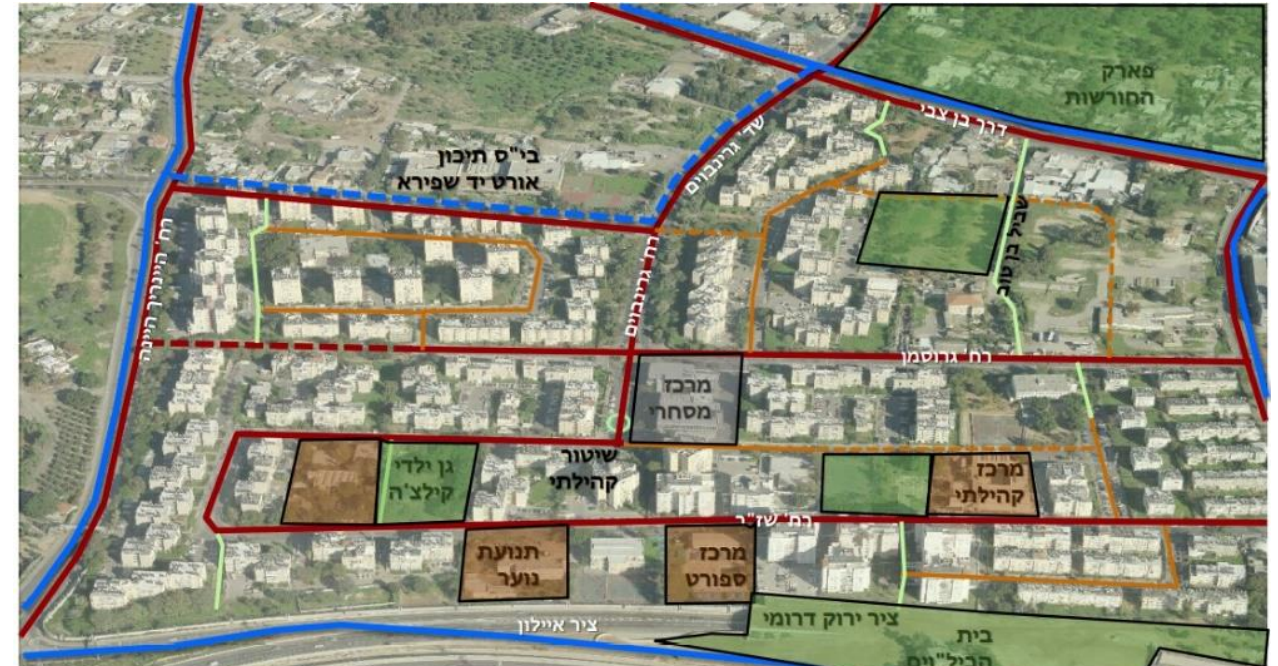
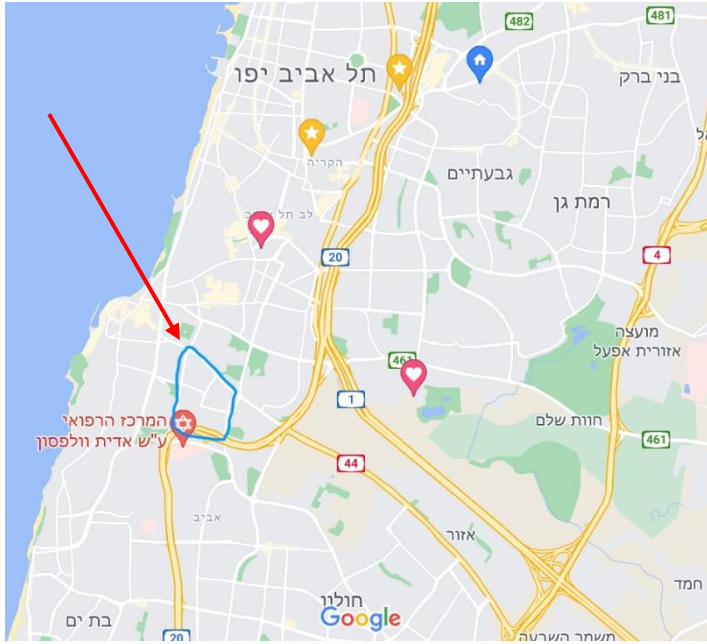
יחיאל אביטל, נעה דיו-כנפו, יובל שטיינברג  
מנחה: אמילי סילברמן

# הקשר הפרויקטים על נווה עופר

שכונת נווה עופר בתל אביב עתידה לעבור התחדשות עירונית משמעותית.

מתוך זה צמחו 3 פרויקטים:

1. החייאת המרכז המסחרי השכונתי – יחיאל
2. שילוב האוכלוסיה החרדית-בוכרית בשכונה – נועה
3. שימור זיכרון העבר של השכונה - יובל



# מאפיינים מרכזיים של השכונה

## כלכלה וחברה

50% מהדירות בגודל 50-70 מ"ר  
50% מהדירות נבנו בשנות ה-70'

מדד חברתי-כלכלי 3.4 (לעומת 8 כלל עירוני).

29.8% מקבלי השלמת הכנסה  
64.7% גרים בדירה בבעלותם (לעומת 44.8 כלל עירוני)

בשכונה יש ריכוז גבוה של אוכלוסיה בוכרית-חרדית ובוכרית-מסורתית



מטרת ההתחדשות המוצהרת היא הפיכת השכונה מ"שכונת שינה" ל"שכונה מושכת קהל"

## דמוגרפיה

26% מתחת לגיל 18  
60% בגיל 18-65  
14% מעל גיל 65

50% עלו לארץ בין 1990 ל-1991.

ממוצע 2.9 נפשות במשק בית  
14% משפחות חד הוריות\*  
75% ממשקי הבית עם ילד/שניים\*  
רווחת דיור 37.9 מ"ר לנפש\*  
שטח ממוצע לדירה 65 מ"ר



השכונה צפויה לגדול מ8,500 תושבים לכ-17,500 תושבים

## גיאוגרפיה

שכונת קצה: ממוקמת בקצה תל אביב-יפו, ממזרח ומדרום - נתיבי איילון, ממערב ומדרום צירי תנועה אינטנסיבית רבי נתיבים (בן-צבי, היינה).

שטח וחלוקה פנימית: 680 דונם. נחלקת ל-4 רביעים.

לב השכונה הוא המרכז המסחרי, אך הוא לא עונה על צרכי האוכלוסייה.

שטחים פתוחים יש בשפע בתוך השכונה וגם סביבה.



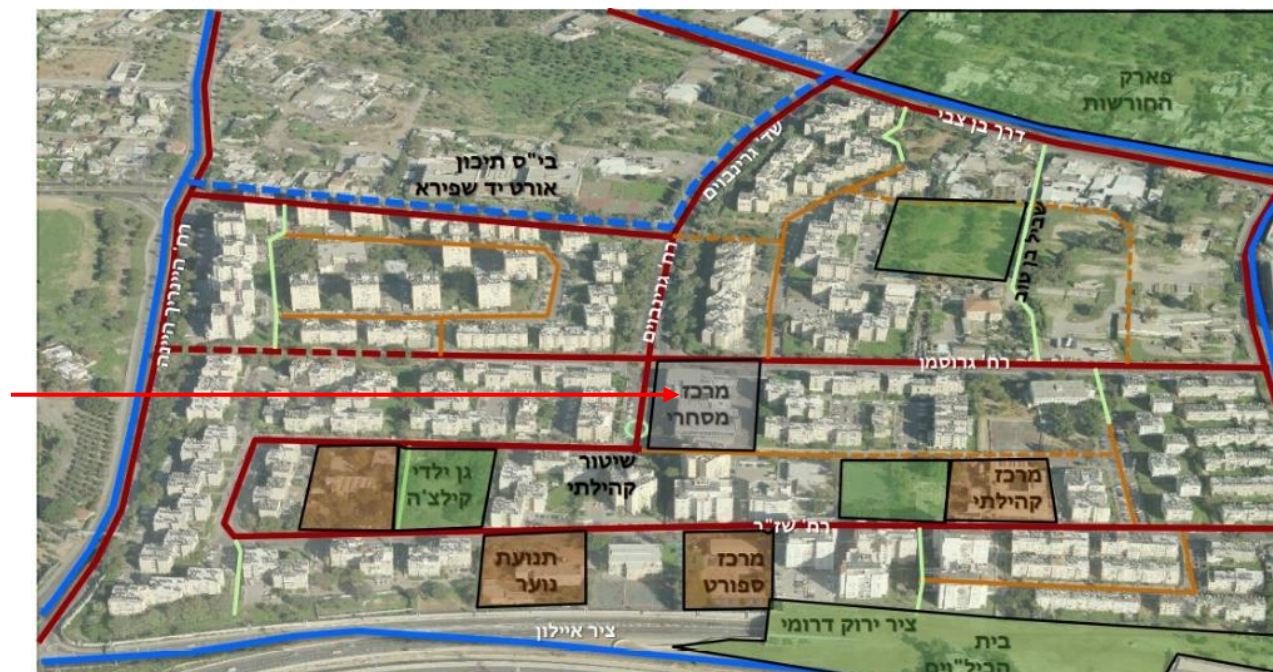
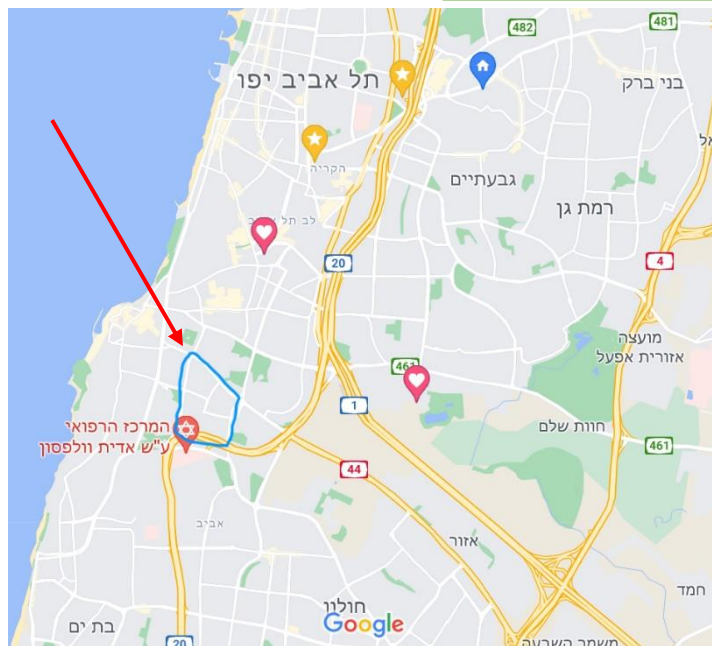
השכונה צפויה לעבור התחדשות משמעותית בתשתיות, בכבישים, בשבילי האופניים, בגינות ציבוריות ובמוסדות החינוך

# החייאת המרכז המסחרי בנווה עופר – יחיאל אביטל



# ההקשר

שכונת נווה עופר בתל אביב עתידה לעבור התחדשות עירונית משמעותית, ואחד האתגרים הוא חידוש המרכז המסחרי השכונתי שבה.



# מרכזים מסחריים שכונתיים

מרכז מסחרי שכונתי הוא מרכז המספק סחורות ושירותים הנחוצים ליום-יום לשכונת מגורים אחת או שניים מחקרים שונים מדברים על מרכז שכונתי כמספק שירותים לרדיוס של עד 10 דקות הליכה ממנו, ובין 3,000 עד 40,000 איש (Barton and others, 2003).

## מרכזים מסחריים שכונתיים בישראל:

המרכזים השכונתיים מזהים עם עיירות פיתוח או שכונות שהיו מעברות בעברן. הם למעשה תוצר של קו החשיבה של משרד השיכון בשנות ה'50 עד ה'80: הפרדת שימושים, מרחב מוגדר למרכז המסחרי, ומרכז מסחרי קטן שיענה על הצרכים (הלכאורה) מצומצמים של המעמד הנמוך בתחומים כמו מצרכים בסיסיים, דואר, בנק וקופת חולים.

## **חשיבות המרכזים המסחריים השכונתיים:**

- א. נוחות ונגישות
- ב. הפחתה במספר הנסיעות
- ג. תעסוקה מקומית
- ד. פלטפורמה ליצרנים ביתיים
- ה. תורם למרקם החברתי
- ו. נותן מענה להעדפה מקומית

# אתגרים בהתחדשות עירונית של מרכזים מסחריים

יש אתגר מובנה לביצוע התחדשות עירונית במרכזים שכונתיים שנובע בין היתר מהקושי לאגד את בעלי העסקים, לרתום את העירייה לנושא, ולפצות את בעלי העסקים.

בניגוד להתחדשות עירונית של דירה בה אתה מעניק לאדם מגורים בתמורה למגורים, בהתחדשות עירונית של עסקים, אתה לוקח מאדם את היכולת לעבוד בעסק שלו.

קשה מאוד להעתיק חנות שיש לה לקוחות נאמנים, מדובר באובדן הכנסה ובאובדן מוניטין, וקשה להגיע להסכמה על גובה הפיצוי כי השונות בין בעלי העסקים רבה.

# מרכזים מסחריים שכונתיים – התחדשות עירונית

## עקרונות להתחדשות מרכזים שכונתיים:

### הפן העסקי

- א. עסקים מתמחים וייחודיים
- ב. גיוון בעסקים
- ג. מחשבה על רווחיות העסקים

### הפן הניהולי

- ד. שיתוף פעולה עם הרשות המוניציפאלית
- ה. שיתוף פעולה בין העסקים
- ה. התאמה לביקושי השכונה ושיתוף פעולה עם השכונה

### הפן המרחבי

- ו. יצירת זרימת הולכי רגל
- ח. עיצוב שכונתי, נראות, טיפוח, ובידול אסתטי מהשכונה
- ט. הסרת מכשולים פיסיים



# מרכזים מסחריים שכונתיים – מגמות עכשוויות

1. מגפת הקורונה: יצרה התעניינות מחודשת במרכזים השכונתיים, כאשר נבצר מאנשים להגיע למרכזים הגדולים
2. הזמנות באינטרנט: ישנו גידול מאסיבי (שהואץ בעקבות הקורונה) בהזמנות באינטרנט, אומנם חלק מן ההזמנות פוגעות בקניה במרכזים השכונתיים, אך נדמה שהפגיעה היא דווקא בקניונים ובמרכזים הגדולים, ואילו המרכזים השכונתיים נמצאים על פלח שוק אחר

## כסף וצרכנות

**עלייה של 25% בתפוסה של שטחים במרכזים השכונתיים והפתוחים במהלך הקורונה**

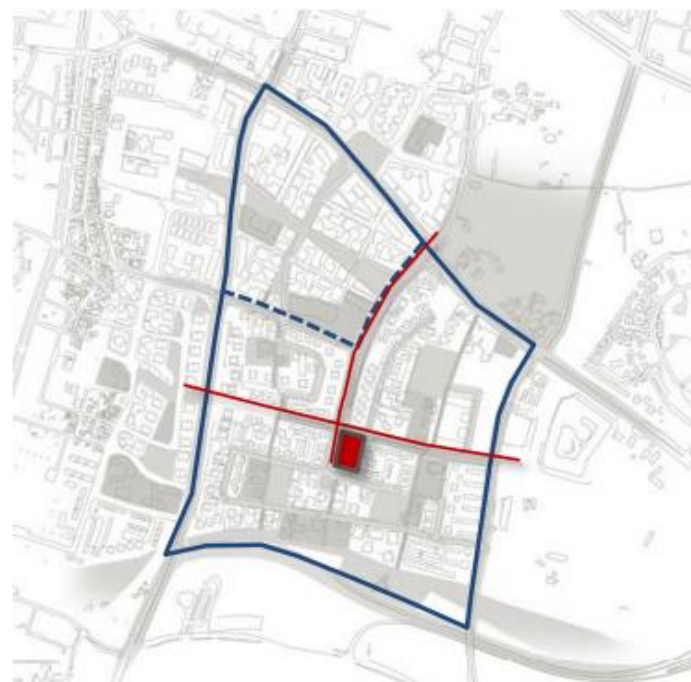
פופ אפ באוויר הפתוח – כאשר הקהל שוב יוכל לחזור לקנות בחנויות עצמן, כיצד יראה ענף המסחר בחנויות הרחוב והקניונים כשיפתחו? וגם: מה יהיו הפדיונות לפי שטח בחנויות?

# מרכז שכונתי נווה עופר

המרכז משמש את השכונה נווה עופר בלבד, הוא ממוקם במרכזה, והוא הוקם בשנות ה'70. כולל בית מרקחת, מספרות, מספר חנויות מזון ואוכל מהיר, ומרכז לאירועים דתיים או קהילתיים של האוכלוסייה הבוכרית.

במסגרת ההתחדשות העירונית צפויות להתווסף יחידות דיור לאזור וכך ייגדל כח הקניה בשכונה, דבר היכול לאפשר הרחבת הפעילות הכלכלית במרכז.

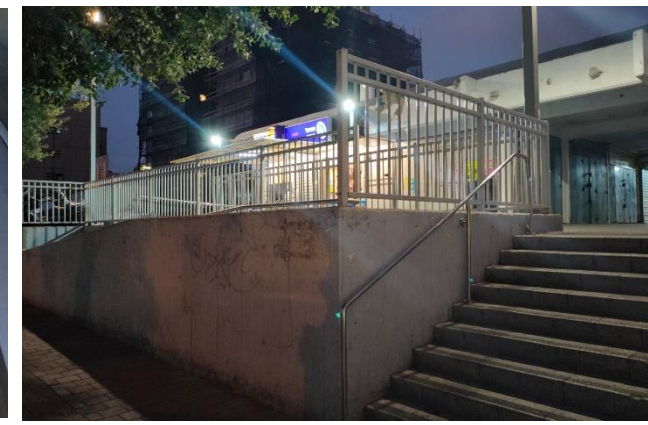
**מבחינה סטטורית האזור מוגדר כ:  
עד 4 קומות של מסחר**



# מרכז שכונתי נווה עופר

## בעיות ראשוניות שעולות מן המרכז:

1. מספר חנויות ריקות
2. מרכז מרוחק פיסית מהרחוב, וקשה לראות אותו מן הרחוב (בגלל מפלסי גובה וגדרות)
3. מספר נמוך של קונים
4. מצב אסתטי ירוד ומוזנח
5. משמש אוכלוסיות מסוימות – למשל גברים בגילאי 40-70



# מרכז שכונתי נווה עופר – אחורי המרכז

אחורי המרכז המסחרי - מוזנח ולא מנוצל.  
אזורים אחוריים נוטים להפוך לאזורים מוזנחים, שפסיכולוגית מפחיד להסתובב בהם בשעות הלילה,  
ושאין מוטיבציה לבעלי החנויות לשמור עליהם נקיים כאשר כל הלקוחות מגיעים מהחזית או לחלופין מגיעים עם הרכב.



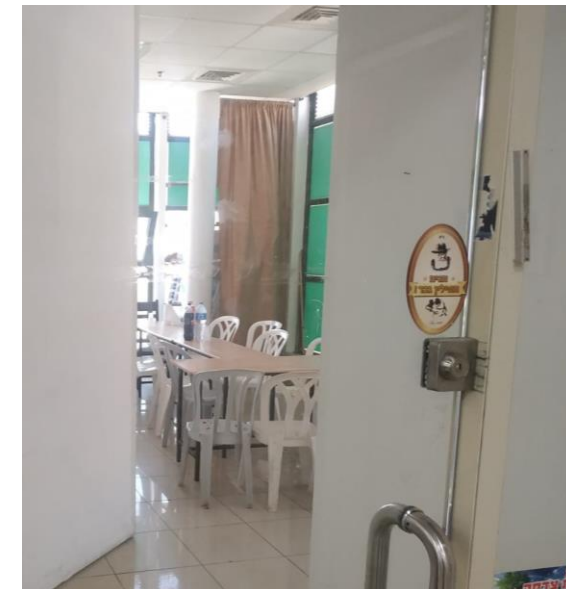


**ניקיון והזנחה:**  
המרכז יחסית ריק, מלוכלך, חנויות רבות  
סגורות ועומדות ריקות,  
המדרגות הנעות לא עובדות,  
יש כרזות, שלטים ופשקווילים לאורך המרכז



# קומה למעלה

הקומה למעלה נקייה ויש בה חנויות מגוונות לצד מרכז אירועים לקהילה הבוכרית, אם כי מרבית החנויות היו סגורות בצהריים, לרובם יש שעות פתיחה וסגירה מצומצמות מאד, כמעט כולן סגורות בערב ולא נצפתה תנועה רבה של אנשים



# שיטת העבודה והאתגרים

## שיטת העבודה:

1. זיהוי של מרכזים מסחריים שכונתי בארץ שעברו או עוברים התחדשות
2. קריאת מידע או ביצוע ראיונות עם האישים שמובילים את ההתחדשות
3. הפקת לקחים ומסקנות וכיוונים שמתאימים לנווה עופר

## אתגרים:

1. התחדשות של מרכזים שכונתיים היא דבר חדש שעדין לא הסתיים, לא נצבר עליו מידע
2. המון אנשים שונים מעורבים בתהליך וקשה לזקק מהם מידע – אדריכלים, יזמים, אנשי עירייה, אנשי עסקים, אנשי קהילה, תושבים וכו'
3. יש רצון לשמור על מידע חסוי בגלל בפן המסחרי המעורב

ולמרות האתגרים...



# כיוונים ראשוניים להתערבויות כעולה מן המקורות

1. שיפוץ קוסמטי-קל, יחזמות קהילתיות וחברתיות, פלייסמיקינג



3. בנייה של מגורים ומשרדים מעל המרכז המסחרי



2. שיפוץ פיסי משמעותי



4. הריסה לטובת רשת רחובות (עירוב שימושים, רחובות מלאי מסחר)



**ב"ש****דקלה ונעמה**

קודם פיילוט, לא להשקיע סתם לפעול במיידית חשוב לבניית האמון ציר פעולה: מידי/קצר/ארוך קריטי לבנות אמון עסקים מעדיפים להיראות חלשים

צריך גוף ניהולי מתכלל של העסקים

נעשה אתר מוצלח למשלוחים, זה גם כדי להזכיר ללקוחות שהם נשארו קיימים בקורונה

עמוד פייסבוק למרכז המסחרי – הייתה התלהבות, אבל לא מאד מצליח (בדקתי עמודים ממרכזים נוספים עם תוצאות דומות)

כלי מדידה – צריך לייצר דרך טובה למדוד (כמה, ולמי)

ניסיון טוב עם התערבות קהילתית התחברות לקהילה מקומית (הרשת)

לפעול בציר פיתוח עסקי העסקים לא מודעים לעולם החדש למצוא יזם מבעלי העסקים עצמם

קורונה חיזקה את חשיבות המרכזים

התערבות פיסית- רכה הייתה הצלחה, פשוט לעשייה

מגורים לצד מסחר – יכול ליצור רעש

**כרמיאל, נס ציונה, חיפה****אלי**

הגדלת התנועה (טראפיק) נקודה מרכזית

לא להוסיף חנייה, אך סגירה למכונית יכולה להוריד את היכולת של המרכז להתחרות עם מרכזים גדולים. עדיף אפשרות תנועה וחניה בתשלום שגורמת ליעילות החניה

שיווק או יריד – עוזר רק לטווח הקצר. יש פן פוליטי חזק שמתערב ומשבש

לדאוג לשעות פתיחה וסגירה אחידות

בנייה של מגורים לצד המרכז המסחרי כפתרון לטראפיק. אפשר גם לצד עסקים אך זה בעייתי כי הם נסגרים בערב

רחוב מסחרי עדיף ממרכז שכונתי, מרכז מסחרי זה דבר מיושן

ליצור מנגנון לניהול עצמי, תקנון מוסכם להתנהלות בין כל בעלי העסקים, לעיתים גם סכום נמוך של 50 ₪ חודשיים עסקים לא היו מוכנים לשלם תמורת BID

שכירת יועץ תדמית

צעירים מחזקים את המקום

גן שעשועים היה הצלחה

"חממה" לעסקים - סבסוד שכר דירה על ידי העירייה לתקופה זמנית לעסק חדש בחנויות נטושות כדי לתת הזדמנות, ולמנוע מקומות ריקים

**ירושלים****ייטב ודנה**

יש להגדיל את הטראפיק

רכז עסקים מקומי

גן שעשועים באמצע המרכז היה הצלחה

לבדוק את האינטיריסים המנוגדים של בעלי העסקים ולנסות לפתור אותם

להוסיף בניה של מגורים כדי ליצור טראפיק

לא לבוא עם רעיונות גרנדיזיים בלי לשמוע דעה מקומית

קומה שנייה נוטה להיכשל ולא להיראות מבחוץ

פליסמיקינג והתערבות פיסית-רכה או חברתית הן פעולות קלות אך הן לא מספיקות

פורטר	אנגליה	תל אביב (ואקדמי)	זוהר	יואל	ירוחם
	BID	המסחר האלקטרוני משנה את כללי המשחק	יש לשקול הקמת מרכזים לוגיסטיים בתוך המרכזים השכונתיים	הגדלת התנועה (טראפיק) נקודה מרכזית	שיווק או פעילות שבועית – מגדיל מאד את הטראפיק – דגש על פעילות קבועה ולא חד פעמית.
לא להוריד חנייה, במקום זאת לאפשר חנייה בשעות מסוימות שמתאימות לזמני הקנייה		יש לשקול מעבר של עסקים מבוססי משלוחים	יש לשקול מעבר של עסקים מבוססי משלוחים	עבודות בנייה – עוצרות מסחר, ועוצרות פעילויות לדאוג לשעות פתיחה וסגירה אחידות	עבודות בנייה – עוצרות מסחר, ועוצרות פעילויות לדאוג לשעות פתיחה וסגירה אחידות
להוריד רגולציה על תיחום איפה חנות יכולה למכור – כל המרכז השכונתי פתוח הקהילה קובעת מה ישימו במרכז		הקמה של חללים שיתופיים (מטבח שיתופי, משרדים שיתופיים, wework וכדומה)	הקמה של חללים שיתופיים (מטבח שיתופי, משרדים שיתופיים, wework וכדומה)	צריך ללוות עסקים ולהסביר להם תדמית, טכנולוגיה, עולם חדש	צריך ללוות עסקים ולהסביר להם תדמית, טכנולוגיה, עולם חדש
נתינת רשות לקהילות ומיזמים מקומיים להשתמש בעסקים ריקים לתקופת ניסיון		אפליקציות תומכות	אפליקציות תומכות	פעילויות קטנות עם אימפקט גדול	יצירת אמון היא קריטית
		ליווי לייעוץ דיגיטלי ועיצובי מותאם לעולם החדש	ליווי לייעוץ דיגיטלי ועיצובי מותאם לעולם החדש	מענק בתנאים – גם מי שלא מקבל את הכסף, פועל לקבל אותו	פעילויות קטנות עם אימפקט גדול
				אני מאמין לשלב מגורים שם, אבל פרויקט של עשרות מיליונים	מענק בתנאים – גם מי שלא מקבל את הכסף, פועל לקבל אותו
				מפנות חנויות ריקות, ולהבין למה כל אחד מהם לא מוכר או משכיר, ולמצוא קונים או שוכרים	אני מאמין לשלב מגורים שם, אבל פרויקט של עשרות מיליונים
				עבודה מול קהילה מקומית	מפנות חנויות ריקות, ולהבין למה כל אחד מהם לא מוכר או משכיר, ולמצוא קונים או שוכרים
					עבודה מול קהילה מקומית

תל אביב	ערן וטלי	(אקדמי)	אבינועם	באר שבע	נועה ומעיין
צריך לחשוב לטווח הארוך מה החזון של המרכזים המסחריים השכונתיים		תחב"צ נגיש		השפעה של התערבויות חברתיות היא בעיקר על בתי קפה ועסקי מזון	
חיזוק תחושת הקהילה סביב המרכז יכול לבנות אמון		לא לשכוח להתייחס לביקושים בפועל		אירועים מוצלחים: מימונה, יום הזיכרון	
צריך להסתכל על המצב הסטטורי של המרכז – רוב המרכזים מוגדרים "מסחר עד 4 קומות" מה שלא מעודד זמים להתעסק עם המרכזים הללו		לא לעשות רחבה גדולה מדי		מזג אוויר הוא פאקטור מרכזי בהקמת אירועים	
חשוב לדאוג לתמהיל נכון של עסקים		עצים מקומיים לנוחות אקלימית, לא מלכלכים, לא מסתירים		עמוד הפייסבוק אין מי שיתחזק אותו	
מרכז מסחרי שכונתי הוא חלק משכונה – הוא משפיע עליה והיא משפיעה עליו		תאורה		אפקט מעגלי – מרכז מסחרי 'טוב' מזמין התערבויות שהופכות אותו ל'טוב יותר'	
תחזק את השכונה כולה, תביא יותר אנשים לשכונה – המרכז ייתחזק		יש עודף של חנויות ושטחי מסחר בישראל עלייה בקניות באינטרנט בעקבות הקורונה מרכז תרבותי			
תחזק את המרכז – התדמית של השכונה תתחזק ותמשוך אנשים					

# נקודות העולות מהניתוחים

## התאמה לדור הנוכחי

- האינטרנט יוצר הזדמנויות חדשות – למשל אפליקציות או עמודי רשתות חברתיות. אבל יש ספק גדול אם יהיה מישהו שיתפעל לאורך זמן אפליקציות או עמודי פייסבוק
- אוכלוסיית העסקים היא לרוב מבוגרת ולא בקיאה בדור החדש, יש ללוות בייעוץ עסקי, תדמיתי ודיגיטלי.
- יש לחבר את בעלי העסקים לאתרי משלוחים.
- רעיון של מרכזים לוגיסטיים: לא בטוח שיש כדאיות כלכלית למרכזים לוגיסטיים דווקא במרכז השכונתי – דורש מחקר.

## התערבויות חיוביות

- הגדלת הטראפיק והחשיפה היא הדבר החשוב ביותר להצלחת העסקים והמרכז השכונתי
- בניית פעילויות לילדים או גני שעשועים במרכז הם התערבות חיובית בכל מקום שנוסה (ילדים=טראפיק)
- ירידים ופעילויות עוזרים למיתוג וחשיפה למסחר – הם לא חלופה לטווח ארוך ליצירת טראפיק אלא אם הם נעשים באופן קבוע
- פתרון מעניין לחנויות ריקות הוא על ידי תקופות ניסיון לעסקים או לקהילות בחנויות הללו, יש צורך בסבסוד.
- ביטול החנייה הוא בעייתי, במקום זאת מציעים רגולציה על חנייה (תשלום או זמנים מסוימים)

# נקודות העולות מכלל הניתוחים

## תקציב, זמן, ותהליך

- להבין מה התקציב לפני שקובעים מה עושים ואז לתעדף אותו. יש להתאים את גודל התקציב לפרויקט
- התערבות פיסיית משמעותית לוקחת המון זמן, כסף ומאתגרת את האמון
- פיתוחים דינאמיים ונסיוניים (פיילוט): לבדוק, לנסות בהיקף קטן, לראות את התגובות, ולבדוק אם להמשיך

## עבודה מול בעלי העסקים

- כולם מדברים על צורך בגוף שמתכלל את כלל בעלי העסקים במרכז במתכונת כזו או אחרת. עם זאת – במקומות שאני בדקתי, לא הצליחו ליצור את זה ברמה משמעותית, ולכן סביר שייקח שנים לייצר זאת וזה יישאר ברמה מוגבלת
- יצירת אמון היא קריטית, יש לפעול בטווח המידי כדי ליצור אמון לפני שחושבים על טווחי הזמן הארוכים
- מענקים על פי תנאי – יוצרים תמריצים גם לא למי שמקבל אותם בסוף

ומה מתאים לנווה עופר?

# מטרות

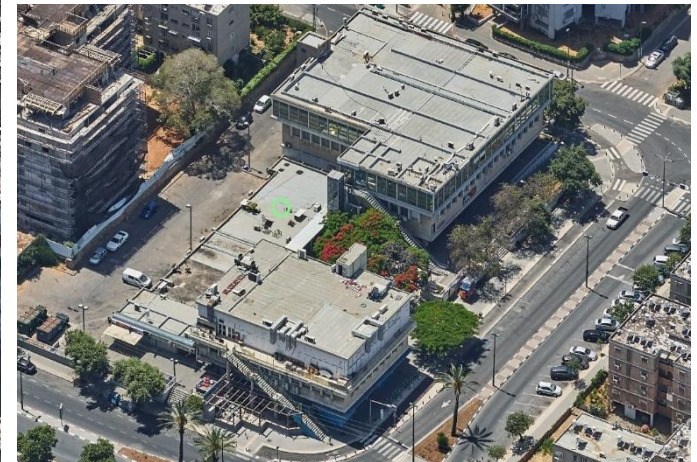
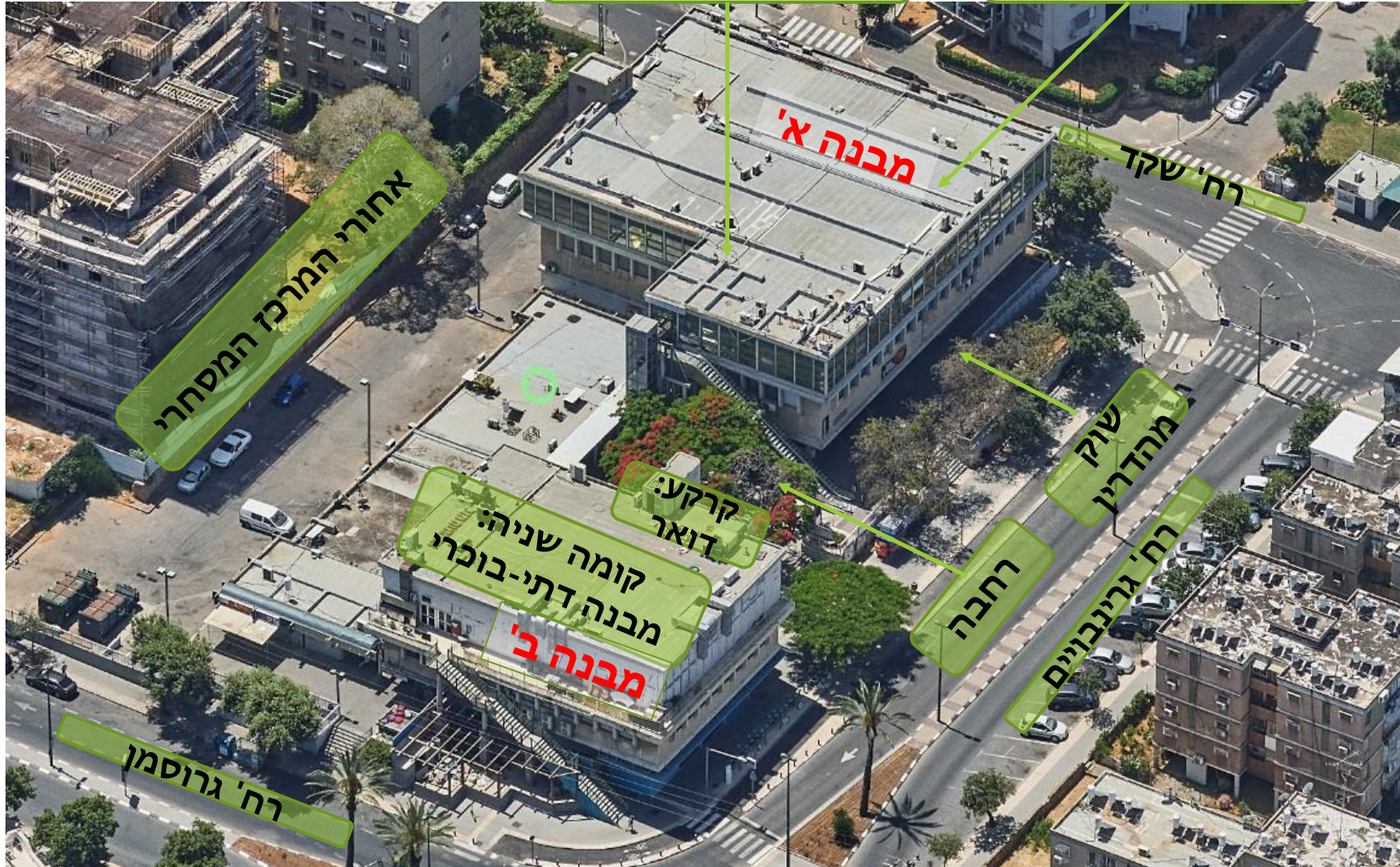
1. תחושת קהילתיות וחיות
2. תמיכה בעסקים במרכז
3. שיפור הנראות
4. יצירת מוקד משיכה חיובי לשכונה

# המשך

1. הצגת סוגייה
2. העלאת תהיות
3. הצעות אפשריות

קומה שנייה: מסחר,  
מספרות, מרפאות

קומה שנייה: מרכז  
אירועים בוכרי





# המלצה שלי: שילוב של 1, 2, ו3

3. בנייה של מגורים ומשרדים מעל המרכז המסחרי



1. שיפוץ קוסמטי-קל, יחזמות קהילתיות וחברתיות, פלייסמיקינג



4. הריסה לטובת רשת רחובות (עירוב שימושים, רחובות מלאי מסחר)



2. שיפוץ פיסי משמעותי



# מתקנים לילדים

מתקנים לילדים היו מוצלחים בכל מקום שנוסה.

מול הסופר 'שוק מהדרין' יש רחבה גדולה לא מנוצלת.

יש בה יתרונות כיום שניתן לנצל: עצים להצללה ונוחות אקלימית, ספסלי עץ ארוכים,

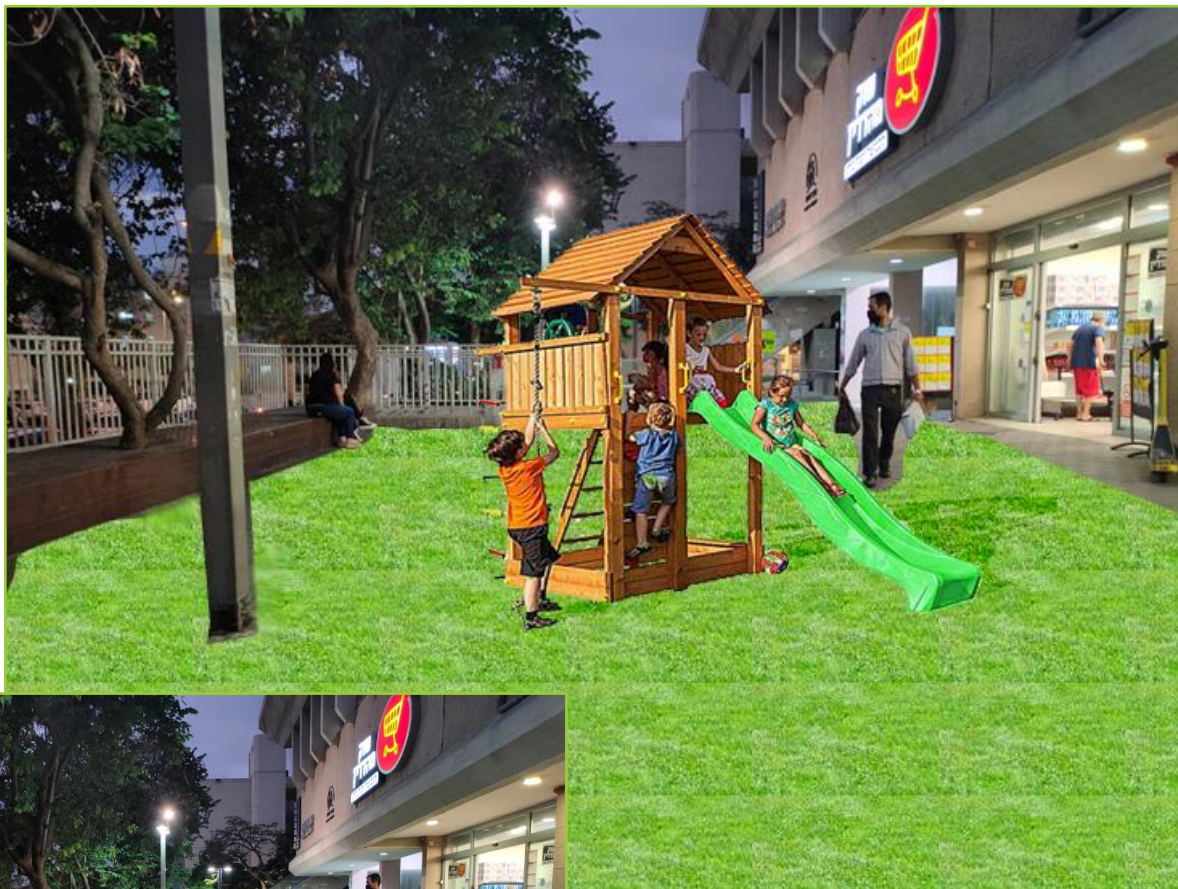
ונמצא מול מרכז הקניות המרכזי.

ניתן לשים ברחבה מספר מתקנים לילדים.

**איזה מתקנים?**

**איזה עיצוב למתקנים?**

**כמה מתקנים?**



# מתקנים לילדים

ניתן לבחור אילו מתקנים על ידי שיתוף ציבור או על ידי פיילוטים ניסיוניים יש להתחשב בגודל המרחב



1 שביל אבנים לקפיצה ודילוג בגבהים שונים- משחק לבד או בקבוצה



2 משחק קפיצה למרחק מצויר על המדרכה - מאפשר משחק של קבוצת ילדים יחד



3 מבך מצויר על המדרכה



4 לוח משחק משבצות מצויר על המדרכה - מאפשר משחק של ילד או של כמה ילדים יחד



5 אדניות לפרחים וצמחי תבלין - עשויות עץ ותלויות באגבה נוח להולכי הרגל מקירות הבתים



6 ערוגות לשתילה של שיחי בשמים ונוי בצורה מדורגת בצד הרחוב צמוד לקירות הבתים



7 אדניות ממחזרות מבקבוקי פלסטיק בצבעים וגדלים שונים לתליה בצדי הרחוב מקירות הבתים



8 ערוגות לשתילה של צמחי נוי בשמים ותבלין ממוחזרות מצמיגים- פזרות ברחוב



9 קוביות משחק גדולות שניתן לבנות איתן, לפרק ולהניח בצורה מסודרת בגמר המשחק. ותיבת עצצועים ותלבושות תרומת השכנים לשימוש כולם. משחק לבודד או לכמה ילדים יחדיו.



10 משחק לוח אסטרטגי ומספרים מצויר על המדרכה- משחק לבודד או לכמה ילדים יחדיו.



11 כתמי צבע אחדים בצדי הרחוב מצוירים על קיר המבנה ועל המדרכה. מאפשר אזור משחקים נעים ושמח.



12 משחקי מוטוריקה וחשיבה קבועים ברחוב- מאפשר משחק לבד או בקבוצה.



13 דנדה תלויה ליד עץ ברחוב. מאפשר משחק ושהייה נעימה עבור ילד ברחוב.



14 שביל אתגרי מעץ עבור בימבות ואופנים. מאפשר משחק לילד אחד או לכמה יחדיו. גם להורים עם ילדים קטנים.



15 כבישים, כלי תחבורה ותמרוקים מצוירים על המדרכה למשחק ולימוד זהירות בדרכים.



16 מאחים צבעוניים ובטיחותיים מתקנים על לוחות שצמודים לקירות המבנים הפכים לקיר טיפוס בטוח ולא גבוה מאוד.

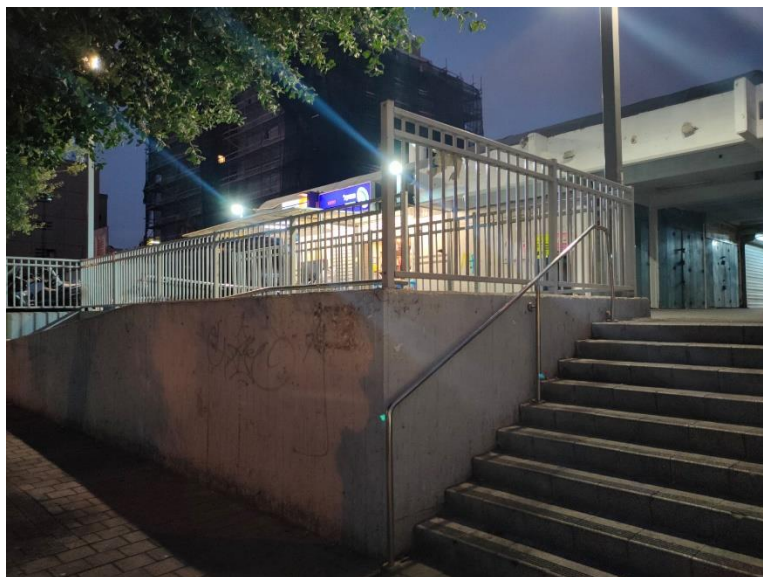
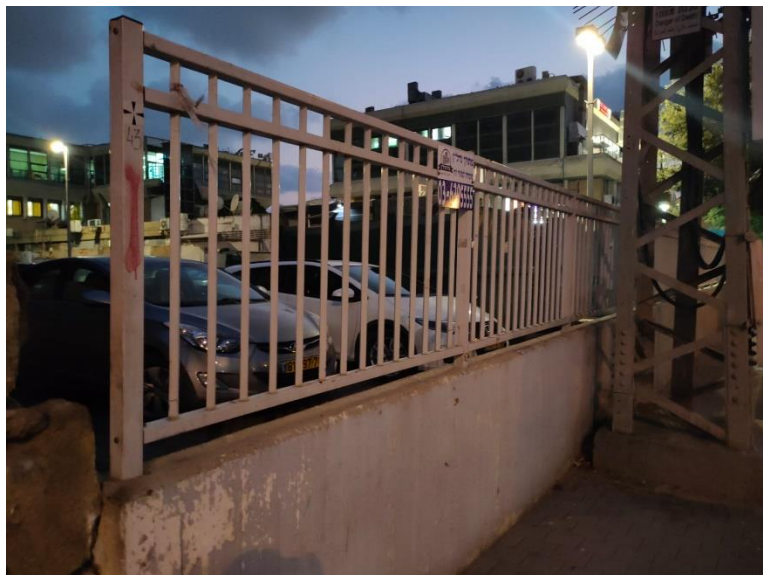


# הסרת מחסומים

כיום קשה להגיע או לראות את המסחר במרכז כשהולכים ברחוב. חשוב לדאוג להסרת המחסומים הפיסיים ומחסומי הנראות, דאגה למפלסי הגובה – מהמרכז עצמו, ומסביב למרכז.

## מה לגבי בטיחות?

הכביש רחוק מאד מהמרכז עצמו, במרבית המרכזים אין גדרות כאלו, התנועה איטית בסמוך למרכז, ואפשר כפשרה מחסום בגובה של כ 60 ס"מ למניעת מעבר ילדים אבל יאפשר נראות של המרכז לעוברי האורח



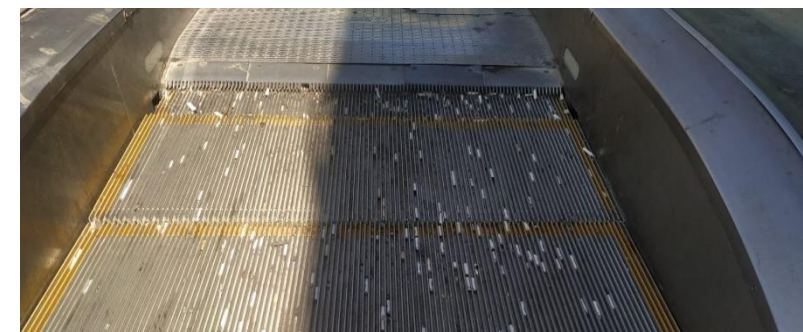
# קומה שנייה

קומות שניות במרכזים שכונתיים נוטות לא להצליח להביא טראפיק מכיוון שהן לא נראות לרחוב, ודורשות מאמץ כדי לעלות אליהן. גם המדרגות הנעות שהן לא פעילות, ודורשות תחזוקה וניקיון.

**האם משתלם להחזיק את המדרגות? מה העלויות של זה? אולי עדיף להרוס אותן?**

כבר כיום הקומה השנייה הפכה במחציתה לקומה למשרדי עסקים, או לפעילויות דתיות. האם אפשרי שהחנויות בקומה השנייה יעברו לשטחים הריקים בקומת הקרקע, ובמקביל כניסה של משרדי עסקים לקומה השנייה?

**מה התפקיד של הבית כנסת במבנה ב', האם הוא תורם למרכז השכונתי? האם אפשרי להעתיק אותו למקום אחר?**



# בנייה קומות מעל

עירוב שימושים של מגורים ומסחר הוא כיוון שנתפס כחיובי עם כלל האנשים שדיברתי איתם, וכמביא טראפיק.

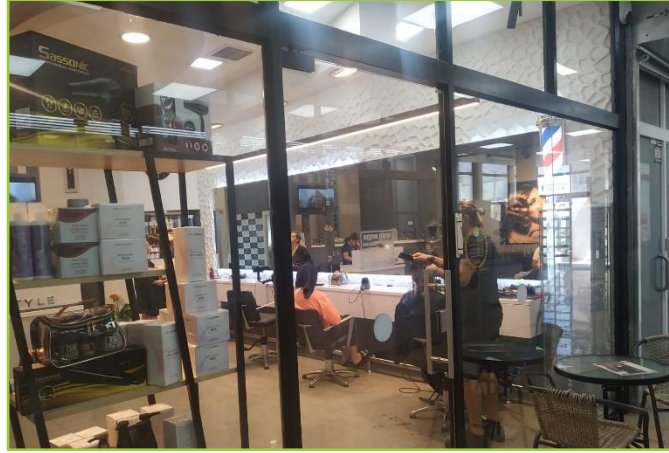
כבר כיום יש תוספת של מגורים מאסיבית בשכונה, אך ללא תוספת של מגורים של דיור בר השגה.

ולכן קומות של מגורים מעל יכולות להתמקד ב: הוספת דיור בר השגה + עוד קומת עסקים.

עולות השאלות:

1. האם זה אפשרי? הנדסית, חוקית, כלכלית...
2. איך מהלך שכזה יפריע לפעילויות הקיימות כיום בקומה השנייה?
3. האם במבנה אחד או בשני המבנים?
4. עבור מי? סטודנטים? בתי אבות? דיור בר השגה?

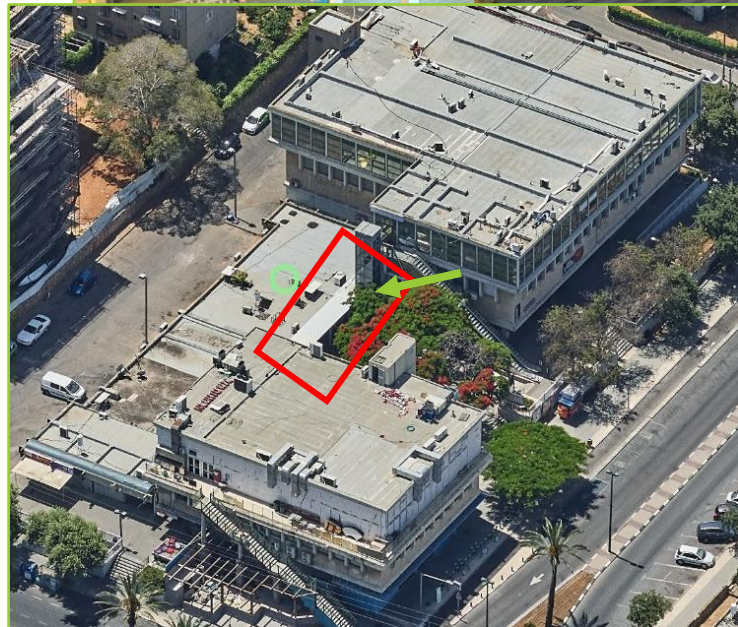
מסלול בינוי-פינוי-בינוי:



## גג

הפרש הגובה בין גג החנויות לשני המבנים –  
גורם לו להיראות בבירור.

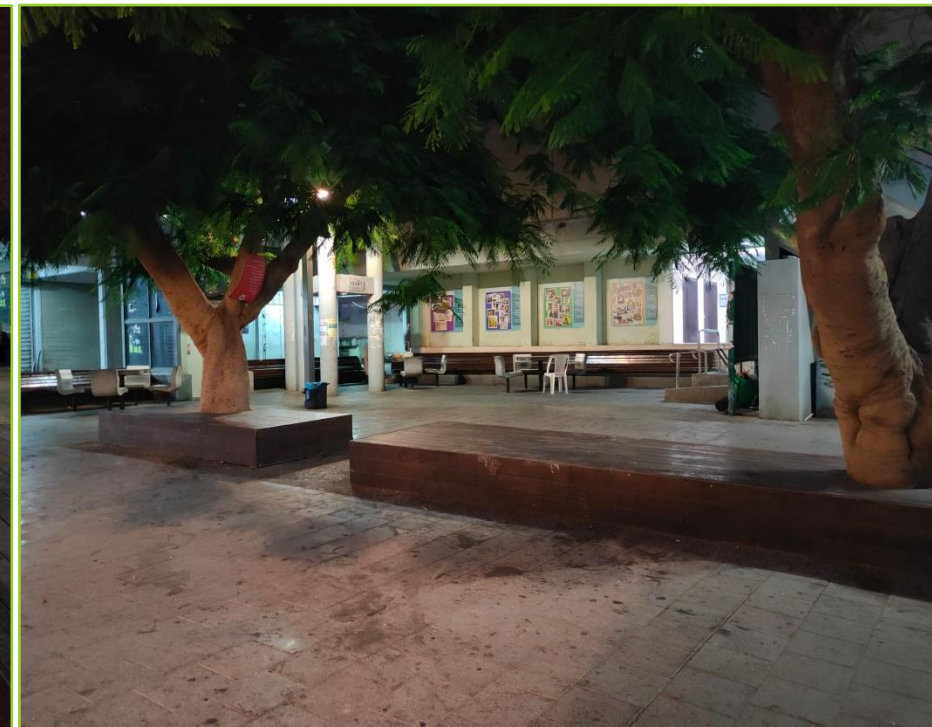
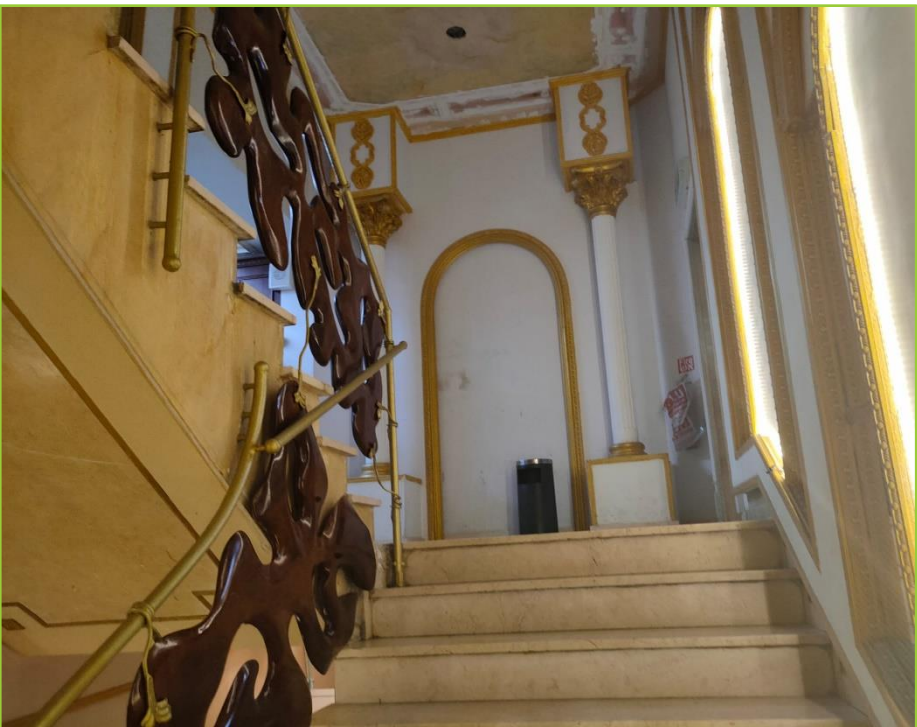
1. מה ניתן לעשות עם הגג הלא אסתטי?
2. מה התפקיד של הפחונים?
3. האם ניתן להפוך אותו לגג ירוק עם צמחייה?
4. אולי ניתן לשים בו קולטנים סולאריים להפקת חשמל?
5. האם יש להרוס את המבנה בכללותו, ולהקים מבנה בגובה שני המבנים האחרים (קומה ראשונה למסחר, קומה שנייה ושלישית למגורים) – ובכך ליצור גובה אחיד?



# עיצוב ברוח המקום

יש במרכז לדעתי שני חוזקות עיצוביות קיימות: העיצוב של בית הכנסת ואולם האירועים הבוכרי שהוא מושקע מאד, ייחודי, ובוכרי. לצד העצים הגדולים וספסלי העץ שנותנים אווירה מאד "ירוקה" ו"כפרית".

## באיזה מידה רוצים להשאיר עיצוב שמבטא את רוח המקום?





# המעברים

במרכזים השכונתיים בארץ המעברים הם חסרי שימוש, נסתרים, ובכך הם הופכים למוקד של הזנחה.

**מה ניתן לעשות איתם?**

**האם ניתן להציב שם דוכן רוכלות נייד כדי שהמעבר יהיה פחות ריק ויהיה למישהו זיקה למעבר?**

**האם ניתן לשים משחקי ילדים?**



16

מאחזים צבעוניים ובטיחותיים מותקנים על לוחות שצמודים לקירות המבנים הופכים לקיר טיפוס בטוח ולא גבוה מאוד.

# מה עושים עם אחורי המרכז?



חזית מסחרית נוספת?  
מגרש משחקים?  
פארק?  
מחסנים לוגיסטיים?



# פעילויות חברתיות/קהילתיות

כדי שלפעילויות חברתיות יהיה להן אפקט על המרכז המסחרי השכונתי עליהן להיות קבועות. פעילויות לילדים או סביב חגים נמצאו כמוצלחות יותר מפעילויות למבוגרים או מפעילויות ללא הקשר.

מזג אוויר היה גורם מרכזי לכישלון פעילויות: שמש וגשם.

הרחבה המרכזית מתאימה לפעילויות שכאלו, כאשר חצי ממנה מוצלת.

**איזה פעילות שבועית?**

**האם ניתן לדאוג לצל גם לצד השני של הרחבה?**



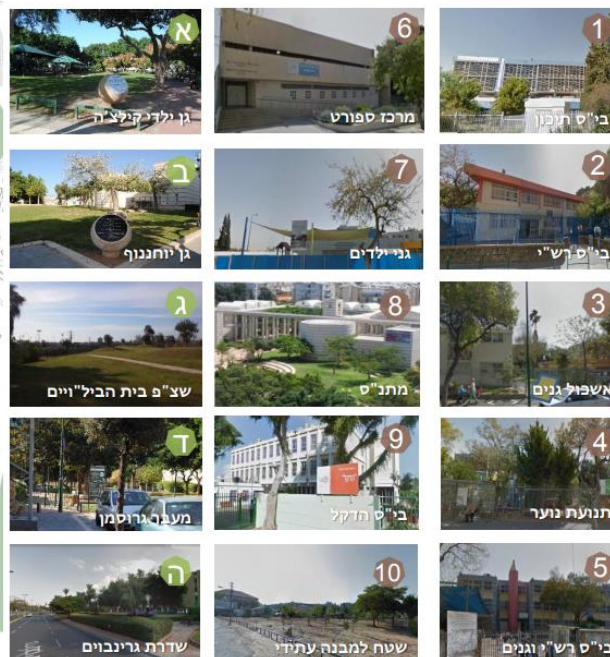
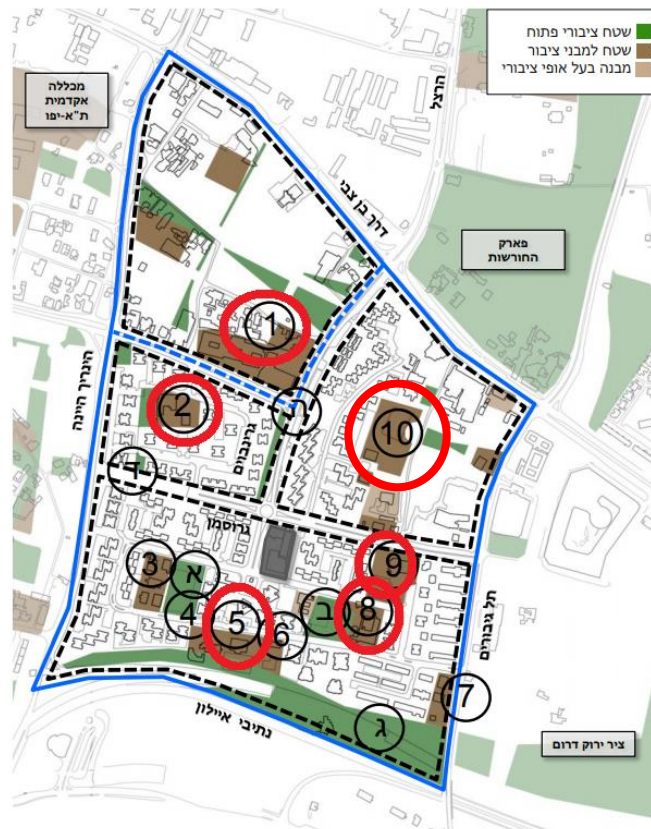
# חיבור לקהילות מקומיות

קהילות מקומיות היו חשובות להחייאת מרכזים מסחריים שכונתיים ברחבי הארץ.

בתי הספר השכונתיים (ובתוכם בית ספר מופ"ת), לצד ארגונים דתיים שפועלים בשכונה יכולים להיות פונטציאל למימוש הפעילויות השבועיות, הרמת פרויקטים וחיבור התושבים למרכז השכונה.

## מוקדים ציבוריים ושטחים ירוקים

ברחבי השכונה שטחים ציבוריים נרחבים רבים, רובם בתי ספר וגני ילדים. לאורך רחוב שז"ר מרוכזים חלק ניכר משטחי הציבור, ביניהם גם המתנ"ס ומרכז הספורט השכונתי. בשכונה מס' גנים ציבוריים. גנים אלו משמשים את תושבי השכונה בפעילות היוזימית לפנאי והנאה. בשכונה גם מס' מבנים בעלי אופי ציבורי. שניים מתוכם אינם בשימוש כיום, ומבנה נוסף ברחוב שקד משמש את קופת החולים.



# ליווי עסקים

בהתאם לכיוונים מוצלחים הנעשו במקומות אחרים בארץ:

1. יש ליצור רשימה מעודכנת של בעלי הנכסים ובעלי העסקים.
2. נכסים ריקים יאותרו ויכולים להיות משווקים בדגם "החממה" (סבסוד של העירייה לתקופה ראשונית).
3. יש לבדוק לאילו עסקים יש פונטציאל לשיווק מסחרי דרך האינטרנט וללוות אותם בנושא – (בנושא זה יכול להיות שת"פ עם בית הספר מופ"ת).
4. קול קורא למענק על בסיס קריטריונים של: ניקיון, פתיחה וסגירה בשעות אחידות, מסחר ודאגה למעברים, ותמיכה בפעילות השבועית.
5. למצוא מבין בעלי העסקים הקיימים – פרויקטור.
6. תמהיל עסקים – יש לוודא תמהיל מאוזן ומגוון של עסקים בעת ההתחדשות



## קול קורא למיזמים חדשים וקיימים בתחומי התרבות הבילוי והפנאי בירוחם

### רקע

על מנת להרחיב את היצע מקומות הבילוי והפנאי ולספק לתושבי ירוחם בכלל וצעירים בפרט אפשרויות מגוונות לבילוי, אנו קוראים לעסקים המעוניינים לפתח עסק חדש או לשדרג עסק קיים שפועל בתחומים הללו שימשוך קהל חדש לרכוש ולבלות בעיר, למלא את הבקשה. המעוניינים נא לפנות במייל ליואל רובין [yoelru@gmail.com](mailto:yoelru@gmail.com) ומיכילי בארי [michali@ranwolf.co.il](mailto:michali@ranwolf.co.il) /או לקחת את הטפסים במשרדי המועצה במחלקת ההנדסה. הועדה תבחן את הבקשות שיוגשו ותחליט על אישור וגודל התמיכה בהתאם לקריטריונים שנמצאים בטופס ובהתאם לתקציב הפרייקט.

### סך התמיכה

עסק שיעמוד בקריטריונים שיוצגו להלן ויעבור בהצלחה את הועדה, יהיה זכאי לתמיכה מקסימלית בסך של 5,000 - 40,000 ₪. סך התמיכה יקבע בהתאם לשיקול דעתה המקצועי של הועדה.

### תנאי סף להגשת מועמדות

1. עסק בתחום בילוי, פנאי ותרבות הנותנים מענה לקהל יעד מגוון של משפחות ו/או צעירים. עסקים כגון: בתי קפה, ברים על סוגיהם, גלריות, מסעדות, משחקיות, סנדאות ופעילויות לשעות הפנאי, סטודיו ליצירה עם מכירה לקהל וכדומה.
2. עסק חדש או עסק בהקמה (חדש או הפועל במתחם עד שנתיים) או עסק קיים מתחדש הפועל במתחם המרכז המסחרי בהגדרתו בפרויקט חוזרים למרכז.
3. השתתפות פעילה מלאה או חלקית בתכנית "עסקים במרכז".
4. הגשת תכנית עבודה/תכנית עסקית.

### שימושים אפשריים בתמיכה

1. השתתפות בשיפוץ הפיזי בהתאם לתכנית שאושרה.
2. השתתפות ביועצים חיצוניים שלא ממומנים ע"י תכנית "עסקים במרכז".
3. סיוע בשיווק.
4. לעסקים חדשים: סבסוד שכ"ד עד 50% לשנה אחת.

### תהליך בחירת העסקים

מתוך כלל העסקים המועמדים שיגישו מועמדות יבחרו העסקים המתאימים ביותר לפי ניקוד שיינתן לכל קריטריון לפי המודל להלן.

### דירוג הצעות המשתתפים

לצורך קביעת הזוכים במענק תדורגנה הצעות המשתתפים במכרז על פי אמות המידה המפורטות להלן:

הקריטריון	משקל מוחלט מירבי
ייחודיות העסק	0-30 נקודות
מומחיות/ניסיון היום/הימים	0-20 נקודות
תכנית עסקית /תוכנית עבודה להשגת השני/התוצאה הרצויה	0-30 נקודות
התרשמות כללית	0-20 נקודות

### תנאי תשלום המענק לעסק

- א. התשלום יעשה לפי אבני דרך שיקבעו לכל עסק בהתאם לתכנית שלו.
- ב. על העסק להגיש רשימת ספקים שתאושר ע"י המינהלת.
- ג. הביצוע יעשה לפי התכנית שאושרה ובליווי המינהלת.
- ד. בכל מקרה תשלום אחרון יתבצע רק לאחר סיום ביצוע. התכנית מוגבלת כרגע ל-8 משתתפים. כל הקודם זוכה

על מנת להתקבל לתוכנית יש להשיג מינימום של 75 נקודות

הגשת הבקשות עד יום ה' 30/10/14 בשעה 17:0 באימייל ליואל רובין [yoelru@gmail.com](mailto:yoelru@gmail.com) ו/או מיכילי בארי [michali@ranwolf.co.il](mailto:michali@ranwolf.co.il) או בהגשה פיזית למזכירות מחלקת ההנדסה (במועצה).

התכנית והאישורים מותנים באישור הרשות לפיתוח הנגב ובהעברת הכספים בפועל על ידי הרשות למועצה מקומית ירוחם.

# מטבח בוכרי

יש יוקרה למקומות שמשווקים אותנטיות, מאז הקורונה עלה הביקוש לאוכל ביתי, וגם עלתה המגמה של חללים שיתופיים.

ייחודה של השכונה הוא באוכלוסייה הבוכרית- מסורתית שלה, דבר המתבטא גם בעיצוב הייחודי של בתי הכנסת ואולם האירועים במרכז.

ניתן להסב את אחד החללים הריקים במרכז למטבח שיתופי – כל אחד יוכל לבוא, ולבשל את תבשיליו, כאשר זה ישווק כ'מטבח בוכרי'. לאחר מכן – הסחורה תימכר הן במרכז המסחרי השכונתי (פונטציאל ליריד "אוכל בוכרי" שבועי) והן על ידי הזמנות ושליחויות.

יש לציין שכיום אנשים פרטיים לא יכולים למכור ולתעודת כשרות – מטבח שיתופי יכול לפתור את הסוגייה.

באזור יש מסעדות בוכריות – פונטציאל לתחרות או לשיתוף פעולה.

קל מאי פעם לשווק  
אוכל ביתי

אוכל

## מטבח משותף: דוכן בוריקה בצהריים, בר בערב

סביח בבוקר, בר ברנז'אי בערב; פלאפל באמצע השבוע, מסעדה איטלקית במוצ"ש; מסעדת פועלים בשעות היום, מסעדת שף בסופי שבוע - השפים ובעלי המסעדות לא נשארים אדישים למצב, מתחילים לחשוב פרקטי ולחלוק את המטבח ואת החלל עם אחרים. אייל קיצ'ס, מסעדן ושף: "הרלוונטיות של העסק השתנתה, היינו חייבים לייעל"



לין לוי, תיקי גולן | 12.09.20 | 04:20

מטבחים משותפים

הקורונה שיבשה לרבים ולמסעדנים את החיים, והכריחה אותם להפגין יצירתיות בהתמודדות עם המשבר הגדול בענף: [מסעדות שף הפכו להמבורגריות](#), מסעדות עם שירות של מלצרים עברו לשירות עצמי וכמעט כל מסעדה שתצביעו עליה - עושה גם משלוחים.

# סיכום

בעבודה נחשפה סוגייה גדולה בתחום התכנון:  
מרכזים מסחריים שכונתיים כאתגר ברחבי הארץ – **מה החזון לגביהם?**

בעבודה הוצגו מספר כיוונים למרכז המסחרי בנווה עופר, בהסתמך על פתרונות שנעשו במספר מרכזים שכונתיים ברחבי הארץ.

אך יכול להיות שדרוש נייר מדיניות עירוני או ארצי לגבי הטווח הארוך של מקומם של המרכזים המסחריים השכונתיים.

# תודה רבה

יחיאל אביטל

