

# ניו-יורק | הצצה לפרויקטים של אפריקה ישראל



## צביה

### והסיר האכזבה

לבייבאלאזרוב בניו-יורק. מוכרים סגנון חיים וחוויות

צילומים: שירה אגמון

לגרין, שרכש באחרונה את אזורים. אומנם בלובי של הבניין בברוד 20 וגם בחוברת התדמית של הבניין בפנין 20 מופיע צי לום שלו, אבל אנשי המכירות שהתלוו אלינו הקפידו להתמקד בלב לבייב, בצביה ובבעלה, היהלומן דוד אלאזרוב שהתלווה אלינו לסיוור. צביה: "בוימלגרין הוא יום חרוץ, שאבא שלי גילה כאשר היה יום קטן מאוד. אבא העריך את האנרגיה העצומה שלו ואיפשר לו להציע הצעות מעניינות". מהדברים האלה ברור מאוד מהו מקומו של בוימלגרין בעיני צביה: בצילו של אביה, לב לבייב.

הלבייבים מקדישים כרגע תשומת לב רבה לשוק דירות היוקרה בניו-יורק. אחי רי שני הפרויקטים הגדולים בפנין 20 ובברוד 20 השלימה אפריקה ישראל בשבוע שעבר את רכישתו של בניין משרדים שלישי, והפעם לא עם בוימלגרין.

לתי את עצמי מי יקנה דירות באמצע הלילה", מספר רן גיבור, מוכרן בכיר. "בפועל מכרנו בשעות הקטנות של הלילה 24 דירות, כי לחלק מהאוכלוסייה שאליה אנחנו פונים דווקא אלה הן השעות שמתאימות לביצוע עסקה. דרך אגב, גם יותר מ-30 ישראלים כבר רכשו דירות בפרויקט, שקהל היעד שלו הוא צעירים בני 25-35, רווקים או זוגות, אך לא משפחות. למשפחה עם ילדים אין מה לעשות בסביבה שמספק רחוב פיין 20. אותם אנחנו שולחים לבניין אחר של אפריקה ישראל, בברוד 20, מול הבורסה בוול סטריט, בעיצוב פיליפ סטארק. שי פוץ הבניין יסתיים בקרוב, ונותרו בו למי כירה רק 25 דירות".

ועוד דבר גיליתי במהלך הסיוור: בעיני הלבייבים סר במידת מה חינו של שותפם, איש הנדל"ן היהודי-אמריקאי שעה בוימלגרין.

רות. שנית, אין מנוס אלא להקים מערך כת שיווק ייחודית כשמנסים לשכנע את אוכלוסיית העשירים החדשים להשקיע מיליון דולר ויותר במעטפת קירות בל"ב (אפילו קירות פנים אין. תמורת כל קיר צריך לשלם תוספת של 1,500 דולר) באזור שעד לא מכבר לא שימש כלל למגורים. "אנחנו מוכרים סגנון חיים וחוויות", מציין איש המכירות שמתלווה אלינו לסיוור. אין מה לומר, הוא צודק.

### מוכרים באמצע הלילה

מרכז המכירות מכונה "האוסף" (ר"ה קולקשן), והוא אכן דומה יותר למוזיאון מאשר למשרד למכירת דירות. הוא פועל 24 שעות ביממה, ולא בכדי: יש לקוחות לא מעטים שמגיעים ב-2 בלילה או ב-4 לפנות בוקר כדי לרכוש דירה. "כשביקש שו ממני לרכוש את המכירות בלילה, שאי

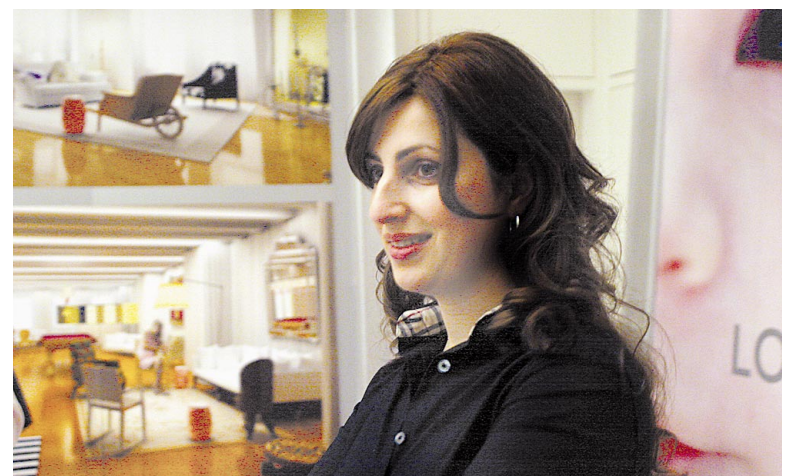
### מאת שושנה חן

לפני שאנחנו נכנסים למרחב המכירות של הבניין בן 38 הקומות בר-חוב פיין 20 בדאון טאון מנהטן – שאותו הופך בימים אלה לב לבייב מבנק לבית חלומותיו של היאפי האמריקאי העשיר בעזרתו האדיבה של מעצב העל ג'ורג'יו ארמני – מבטיחה לי צביה לבייב-אלאזרוב, סמנכ"לית השיווק של אפריקה ישראל והכוח העולה באימפריית הנדל"ן של אבא: "את הולכת לראות מרכז מכירות שלא ראית מייד".

כשעה וחצי מאוחר יותר, כשאנחנו עוזבות את השטח, אני מגלה שני דברים: ראשית, היא צדקה. אולמות המכירה בקומת הכניסה של הבניין מעוצבים ומתוכננים ברמה יוצאת דופן לפרויקט די-

המאמץ הנדל"ני העכשווי של לב לבייב מתמקד ברכישת מבני משרדים בניו-יורק ובהסבתם לדירות יוקרה למיליונרים • בראש המאמץ הזה עומדת בתו צביה • שושנה חן סיירה איתה במבנים שעיצבו ארמני וסטארק וחזרה עם מסקנות

+ פעילות אפריקה-ישראל במנהטן				
שותפות	מחיר דירה (במיליוני ד')	השקעה ראשונית (במיליוני ד')	מספר קומות	הבניין
אפריקה-ישראל (65%) שעיה בוימלגרין (35%)	2'0.5	100	40	ג'ויפי מורגן, רחוב ברוד 15
אפריקה-ישראל (65%) שעיה בוימלגרין (35%)	2.5'6.0	170	38	צ'ייס מנהטן בנק לשעבר, פיין 20
אפריקה-ישראל (65%) שעיה בוימלגרין (35%)	לא יוסב למגורים	210	40	בניין משרדים, וול סטריט 14



מתוך דירות בעיצוב ג'ורג'יו ארמני ופיליפ סטארק בפרויקטים של אפריקה ישראל

# סטארט-אפ

## למכור אנגלית לאמריקאים

בני הזוג הילה ולירן ברנר, בעלי חברת הסטארט-אפ וייטסמוק שפיתחה תוכנה לשיפור טקסטים מקצועיים באנגלית, מספרים איך היא תעזור למחפשי שידוך באינטרנט, ולמה אין סיכוי שמיקרוסופט תמחק אותם • ראיון

כמה מיליוני דולרים ממשיקים כמו יאיר גולדפינגר (שהיה כמו לירן ממיסד די ICQ ובין השניים נקשרו קשרי חברות טובים – ק"פ), שלמה טובול (יום חברות סטארט-אפ, שהקים בין היתר את חברת אבטחת המידע פינג'אן – ק"פ), עו"ד אהרן נחומי, רוג'ר גלדסטון, המייצג קבוצה של משקיעים אמריקאים, ור"ד עידו דגן, בלשן מאוניברסיטת בראזיל. אתם מתכננים גיוס נוסף?

יש תכנון לגיוס נוסף בתקופה הקרובה. לפי הערכתנו, החברה תגיע לאיוון בתקופה הקרובה.

אין סכנה שענקיות תוכנה כמו מיקרוסופט או גוגל תעתיק את הרעיון ותמחק אתכם מהמפה?

"האלגוריתם שפיתחנו הוא מאוד חכם, ולהערכתנו לא קל לפצחו. השייך רות ניתן על גבי רשת האינטרנט, כאשר העיבוד נעשה על גבי השרת שלנו. האי-נפורמציה שבה אנחנו משתמשים היא עצומה וכבדה, ולכן המידע נמצא אצלנו כל הזמן, מה שמונע העתקות".

מי האלגוריתם הפוטנציאליים שלכם? בעבר חשבנו שמדובר בדוברי שפות זרות המעוניינים לשפר את האנגלית שהם כותבים, אבל הביקוש לגרסה הראשונה שיצאה באנגלית מגיע לרוב דווקא מדוברי אנגלית, המעוניינים להעשיר את שפתם. הדריי שה מגיעה מאוכלוסיות שונות ומגוון נותן: אנשי עסקים, סטודנטים, ועכשיו גם מצד אוכלוסיית הדייטינג".

איך הגיעה חברה ישראלית לתת שירותים באנגלית לאמריקאים? זה לא כמו למכור קרח לאסקימואים?

"לחברה יש שני מרכזי פיתוח: המרכז בארץ מפתח את התוכנה, וכבר רוס-אפריקה יושבים עשרה בלשנים, שהם בעלי מניית בחברה, שאמונים על פיתוח המילונים לשימוש התוכנה, כך שבעצם לא מדובר ממש בחברה ישרא-לית פרופור".

### מאת קובי פז

אם תיכנסו למשרד של חברת וייטסמוק מוק הצפון-תל-אביבית, תרגישו ברגע הראשון כאילו נכנסתם לסלון ביתו של מישוה, ולא לתוך משרדי חברה. חברת הסטארט-אפ בעלת השם המוזר, המשווה קת תוכנות להעשרה ושיפור של טקסטים מקצועיים באנגלית, הוקמה ב-2003 על-ידי בני הזוג הילה ולירן ברנר, שהיו אז בסוף שנות ה-20 לחייהם. הילה הייתה עורכת-דין שיעצה לחברות סטארט-אפ בישראל ובניו-יורק. לירן, ממקימי ICQ, עבר כמנהל פיתוח בחברה.

הכל החל כשאביה של הילה, פרופ' יואל אוביל, מומחה לניתוחי לב, רצה לשפר טקסטים רפואיים שכתב באנגלית, ולא ידע איך לעשות זאת. לירן הרים את הכפפה ויחד עם הילה ואביה החליט לפתח תוכנה, שתשתמש במאגר הטקסטים העצום שמצוי באינטרנט כדי לשדרג טקסטים כך שיתאימו לקהל היעד שלהם.

לפני חצי שנה, באוקטובר האחרון, החלה התוכנה להיות משווקת באופן מסחרי, לדברי בני הזוג, עד כה נעשו כבר 40,000 הורדות שלה מהאתר, רובן על-ידי גולשים מארה"ב. היא נמכרת במחיר שבין 50 ל-120 דולר, בהתאם לגרסאות השונות המיועדות למשתמשי שים שונים. בני הזוג הצליחו לגייס משקיעים ידועים, בהם יאיר גולדפינגר ורוג'ר גלדסטון, ויש להם כבר תוכניות לפתח את התוכנה גם לשפות נוספות, וגם להיכנס איתה לתחום הטלפונים הסלולריים.

מה בדיוק עושה החברה? איך זה בדיוק עובד?

"מה שווייטסמוק עושה זה לקחת את עיבוד התמלילים שלכם נוסף הלאה. בהתחלה כדי לבדוק אם אתם מאיית נכון מילה היית הולך למילון. אחר-כך נכנסו תוכנות האיות. וייטסמוק מצליח בה בין טקסט קיים לבין מאגר טקסטים שנמצאים בתוך מסד הנתונים שלה, ומבצעת על הטקסט מכלול של פעולות הכולל תיקון שגיאות, הוספה של ביטויים שונים המתאימים לשפה המקצועית הרלוונטית ועוד. יצרנו מספר פרופילים: משפטי, מסחרי, רפואי וספרותי, כאשר לכל פרופיל יש השפה המקצועית המתאימה לו. החידוש האחרון שאנחנו עובדים עליו שייך דווקא לעולם הדייטינג (היכרות): גילינו שאנשים מתקשים לכתוב על עצמם פרופיל שייצג נאמנה את מה שהם רוצים להעביר. מה שווייטסמוק תעשה בעצם זה 'לשפץ' עבורם את הטקסטים האישיים שהם מציגים".

כמה כסף גייסתם עד היום ומי בעלי המניות? "ההשקעה הראשונית הייתה שלנו, כמה אלפי שקלים שהבאנו מהבית. מאז גייסנו

שירותי ניקיון וכרטיסי טיסה – דואגת שבחדר האוכל היוקרתי בקומה ה-25 ימ" תין להם בבוקר הקפה בטמפרטורה המדויקת הרצויה עם עיתוני הבוקר האהוריים, בים, מזמינה מקום במסעדה ואפילו אורזת ופורקת מזוודות.

גם מי שאינם מתגוררים בקומות הע" ליונות נהנים מפינוקים רבים: מכוון כושר גדול, בריכה, חדר יוגה ורפלקסולוגיה, מיני מגרש גולף, המאם טורקי ומשטח שי-זוף ענקי על גג הקומה ה-25. לצד משטח השיזוף הוקמה בריכת-דמה: משטח מים בעומק של סנטימטרים בודדים המעניק תחושה של בריכה אמיתית.

אנשי המכירות המשושפים מפלי-גים באוזני הלקוחות בשבחו של הבניין. לדבריהם, אפילו המחיר אטרקטיבי. מס' בירה צביה: "המחיר עומד על 7,500-12,000 דולר למ"ר במקום 14 אלף דולר במרכז העיר. בגלל זה מכרנו כבר חצי מהדירות. רק הפנטהאוזים בש' לוש הקומות העליונות עולים יותר – 15 אלף דולר למ"ר".

### חדר משחקים לילדים

ליד הפאר של ארמני נראה הבניין של פיליפ סטארק בברוד 20 צנוע יותר. אומנם מהמרפסות של חלק מהדירות אפשר להציץ היישר לוול סטריט, ובמרכז הכניסה המפוארת תלויה נברשת קרי-סטל ענקית, השלישית בגודלה בעולם (היא כוללת 1,400 פיסות קריסטל, ורק בהרכבתה הושקעו כ-80 אלף דולר), אבל קהל היעד שאליו מכוון הבניין שור' נה לחלוטין, מסבירה צביה. "בפיין 20 אנחנו פונים יותר למנהלים, ובבניין הזה הדירות ידירות יותר לסביבה ואנחנו פונים גם למשפחות". דרך אגב, כ-50 מהדירות בבניין הזה נמכרו לישראלים. הרצפות בבניין בברוד 20 בהירות יור' תר. הלווי, הדירות, המעברים מוצפי אור. זהו לובי שמזמין לשבת בסגנון לור' בי מלון חמישה כוכבים מפואר אך מאור' פק. הבניין כולל חדר משחקים גדול ליי-לדים, חדר באולינג ואולם קולנוע ביתי בן 36 מקומות ישיבה שיעמוד לרשות הדיירים. הבניין כולל גם פטנט נירור-קי ייחודי: דירות עם שני משרדים. הפט' נט הזה נועד להתחכם לחוקי העזר העיר' רוניים הקובעים כי חלל נטול חלונות לא יכול להיות מוגדר "חדר". אז מה עושים? קוראים לו "משרד".

צביה מתעקשת שנעלה לדירה לרוג' מה. העיצוב שלו מתאפיין בהרבה יציר' תיות. את נברשת הקריסטל האופנתית שמעל שולחן האוכל עוטף כיסוי גדול שקוף למחצה ובוהק בגוון מתכת. נגיעה מגלה שמדובר למעשה ביריעת פלסטיק. המראה הענקית המכפילה את גודל הסי' לון ממוסגרת במסגרת עץ, אולם לא תלויה על הקיר אלא נשענת בתוך חריץ עץ גדול לאורך הקיר. המטבח הוא קיר במסדרון. אבל כשיש פיליפ סטארק בבית, מי צריך לבשל?

כות קרטון לדוגמה. לא העזתי. הבטיחו לי שאחרי שיושלם אכלוס הבניין יתפקד הלובי כספרייה כדי לבדלו מכל לובי אחר בעיר.

בניגוד למקובל בשוק הדירות החד-שות בניו-יורק, רוכש פוטנציאלי לא יכול ללכת הביתה עם תוכנית הדירה ולהתלבט. תוכנית הוא יכול לקבל רק בתנאי שיחתום על חוזה וישלשל 10% דמי קדימה. עם זאת שמורה לו זכות הר' טה במשך שבועה ימים, ואם אכן יתחרט, יקבל את כספו בחזרה.

יריעות כהות וארוכות של אריג סא-טן מבריק מפרידות בין הלובי לבין אזור ההרגמה הפנימי השמור ללקוחות רצי-ניים בלבד. מעבר דרך המסך נותן לך את התחושה שאתה פוסע אל מאחורי הקל-עים שם מוקרנים על מסכי פלזמה מיצ' גים על הבניין, על תכונותיו, על סביב' תו ועל הארכיטקטורה שלו. מסכי הפלז' מה תלויים על הקירות, והלקוחות חול' פים על פניהם כמו בתערוכה. הרגמה

### כשאת מרימה גבה נוכח

השכנות בין הכיור, המים והעץ, מרגיע אותי איש המכירות: "אל תדאגי. מי שגר בבית הזה לא מבשל במטבח. המטבח הוא לראווה בלבד"

### הבניין בפיין 20 מסמל

את העיצוב הרציני, הקודר משהו, של ארמני. במרכז הלובי פזורות ספות רכות ומזמינות בצבע אוף וייט. "אנשים שוקעים לתוך הספות, מסתכלים סביב ואומרים: כך אני רוצה לחיות", מסבירה לבייבאלאזרוב. דרך אגב, המעוניינים יכולים לרכוש ספות דומות לדירותיהם תמורת 12-15 אלף דולר ליחידה. מי שרוכש דירה בפרויקט, יכול ליהנות ממ' בצע: 15% הנחה על ריהוט ועל פריטי עיצוב של קאזה ארמני וכן הנחה של 15% על עיצוב הדירה על-ידי ארמני.

את רואה את עצמך מתגוררת בב' בנין הזה?

לבייבאלאזרוב: "ממש לא". היא אם לארבעה, ולדבריה הסביבה של פיין 20 אינה מתאימה לגידול ילדים. כל קירות הלובי – מהרצפה ועד הת' קרה – מכוסים מדפים עמוסי ספרים. הרושם שנוצר הוא שלא מדובר בלובי אלא בספרייה. לכן האנשים שם מדברים בלחש. פה ושם יושבים מוכרנים עם לקוחות ליד מסכי פלזמה גדולים ומ' ראים במצגות תוכניות דירות ומגוון נתונים להמשתת' יתרונותיו של הבניין. אחד היתרונות האלה הוא שמדובר בב' ניין המגורים היחיד בניו-יורק שתחנה של הרכבת התחתית מצויה ממש מתח' תיו. אפשר לרדת במעלית ולהיכנס יש' רות לרכבת. אבל כמה מדיירי הבניין המפונקים אכן ניצלו את היתרון הזה? רציית לגעת בספרים כדי לוודא שא' כן מדובר בספרים אמיתיים ולא בכרי'



הילה ולירן ברנר. "אי-אפשר לפצח את האלגוריתם שלנו" צילום: תומריקו