

25.92x35.64	1/5	56	עמוד	ידיעות אחרונות - הנדל"ן	06/2023	86470042-1
"דרך - יזמות והשקעות נדל"ן וחברת אלמוגים החזקות נדל"ן - 57160						

יוצאים מהמרכז



שינויים במפת הביקושים

בהגדלת הביקושים לדירות בפריפריה, לצד ירידת הביקושים באזור המרכז. מחרוזת מפרט את הסיבות לשינוי: "הסיבה המרכזית היא העלייה החדה במחירי הדיור, שהפכה את רכישת הדירות במרכז למטלה כספית שמרבית הזוגות הצעירים לא יכולים לעמוד בה, אפילו עם משכנתה גבוהה הפרוסה ל-30 שנה. מחדש אפריל 2022 החלה גם עלייה הדרגתית בריבית במשק, שגרמה לייקור המשכנתאות. במי קביל הסכמי הגג בשלו, ובערי הפריפריה

את החלוקה הגיאוגרפית של הדירות שנקנו בשנת 2022 לעומת 2021, מגלים כי השינוי במפת הביקושים כבר החל. כך לדוגמה בשנת 2021 הביקושים לדירות חדשות במרכז המרכז ותל אביב עמדו יחד על כ-50% מכלל הביקושים בכל הארץ. בשנת 2022 הם היוו 43.2% מכלל הביקושים. במחוזות הדרום והצפון היוו הביקושים בשנת 2021 26% מכלל הביקושים, ואילו בשנת 2022 הם עלו ל-32%. להערכתנו, המגמה הזאת תימשך גם בשנים הקרובות ותבוא לידי ביטוי

העלאת הריבית משפיעה על הענף באופן משמעותי. מעבר להתמעטות העסקאות והעלייה המתמדת בתשלומי המשכנתאות, נראה שהציבור הרחב גם משנה את הרגלי הצריכה שלו. מי שמחליט לרכוש דירה או בית חרף המצב, עושה זאת לעיתים במקומות אחרים מאלה שתכנן במקור ובתקציב שונה. במקביל נתונו מעידים שגם משפרי הדיור הפכו בשנה האחרונה יותר למצמצמי דיוור, שמעדיפים לרכוש דווקא דירות קטנות יותר. האם מדוי בר שינויים שיישאו איתנו בשנים הקרובות, ממה הם נובעים ומה אפשר ללמוד מכך על הענף? אנשי ענף הנדל"ן מנתחים את המציאות החדשה.



השינויים במחירי הנדל"ן ובהיקפי העסקאות בשנה האחרונה מתחילים להשיג את מה שהמדינה כשלה בו זה עשורים: רוכשי הדירות פוזלים החוצה מהמעגל הראשון והשני של המרכז בעיקר בשל עליות הריבית התכופות והתייקרות המשכנתה, ולצד זאת התפתחות יישובי הפריפריה בעקבות הבשלה של הסכמי הגג עם המדינה, שהופכים אותם לאטרקטיביים יותר מתמיד. **אורי חודי**

ליאת דנינו: "העלייה החדה במחירי הדירות הפכה את רכישת הדירות במרכז למשימה בלתי אפשרית, ומרבית הזוגות הצעירים לא יכולים לעמוד בה"



"היזמים צריכים להבין את תנאי השוק החדשים"



"עליית הריבית העקבית של בנק ישראל

בחודשים האחרונים הביאה לשינוי משמעותי בענף. בשבועות האחרונים נפגשתי עם עשרות יזמים

ואנשי נדל"ן, ונראה כי מצב השוק משתנה מחודש לחודש ומשבוע לשבוע, כשמעבר לירידה בעסקאות על פי הנתונים, נראה כי מי שבכל זאת רוכש דירה או בית, עושה זאת בתקציב שונה ממה שיעד בהתחלה", כך מספר אריאל רוזנברג, ראש אגף שיווק בכיר במשרד הבינוי והשיכון. "בפגישותיי הרבות עם קבלנים, יזמים וגורמים בכירים בענף, אני לומד כי משרדי המכירות במרכז הארץ כמעט ריקים מרוכשים, מתווכים שוכחים מתי עשו את העסקה האחרונה ויזמים ומוכרי דירות מנהלים מו"מ על המחיר ומוכנים להתפשר. אני שומע ורואה כי יזמים רבים מציעים הנחות על הדירות שברשותם, חלקם בהנחות ישירות במחיר הדירה וחלקם בהטבות שונות כמו אי הצמדה למדד עד מסירת הדירה או הלוואות קבלן לרוכש או מימון המשכנתה בתקופת הביניים. מאידך קשה להתבסס ממבטם של הזוגות הצעירים וחסרי הדירה. מחירי הדירות עדיין לא ירדו משמעותית, ועליית ריבית המשכנתאות מקשה עוד יותר על פלח שוק חשוב זה של רוכשי דירתם הראשונה. ההון העצמי הנדרש גבוה, וגם אם היקף המשכנתה יקטן מעט, הרי שעליית הריבית מייקרת במקרים רבים עוד יותר את ההחזר החודשי הנדרש. משיחות עם יזמים עולה, כי הדירות בפריפריה עדיין נמכרות בקצב סביר וכך גם הדירות הזולות יותר באזורי הביקוש. מאידך שוק היוקרה או אף דירות במחיר של 2.5 מיליון שקל ומעלה, שהפכו בשנתיים האחרונות למחיר ממוצע לדירת 4 חדרים במקומות מסוימים במרכז, קפוא כמעט לחלוטין, והמוכרים והרוכשים יושבים על הגדר. אחד הכוחות המניעים המרכזיים של מחירי הדירות בשנים האחרונות היה החשש של הזוגות הצעירים ומשפחותיהם, כי אם לא ייקנו דירה כעת ויתלבטו, בפעם הבאה שיידרשו לעניין, המחירים יעלו עוד בעשרות ומאות אלפי שקלים. ספינת הנדל"ן מגיבה בדרך כלל באיחור לתנודות כלכליות, פיסקליות, מדיניות וביטחוניות. אולם

בשבועות האחרונים, כמי שנפגש תדיר עם יזמים ורוכשים, לראשונה זה שנים ארוכות השוק הפנים, כי המצב שהיה, אינו דומה כלל לזה שצפוי בקרוב. ככל הנראה, הגענו לתקרת הזכוכית שבנויה בסגנון של שיעורי הריבית וההחזרים החודשיים ושל מחירי הדירות, לאחר שנים שבהן היה נראה כי כל פעם נקבעת תקרה חדשה".

רוזנברג מסביר מה עושה משרד הבינוי והשיכון בתקופה זו: "אנו פועלים בשיא המרץ במטרה להמשיך ולדאוג לשיווק יחידות דיוור במסלולי יירה בהנחה, לצד צעדים שיקלו על היזמים להשתתף במרכזי הקרקע כדי להמשיך בשיעור הגבוה של התחלות הבנייה. אנו גם עובדים על תמריצים וצעדי מיסוי, שיכולים לעזור לשוק לחזור לפעילות, לצד בחינה עדכנית של שוק הדיוור להשכרה ארוכת הטווח וההתחדשות העירונית. על היזמים להבין את תנאי השוק כעת ולתכנן ולתמחר בהתאם. על הרוכשים לבחון את יכולות ההחזר ולחפש מוכרים שכבר מפנימים את מצב השוק העדכני".



ממשלות ישראל לשנות את מפת הביקוש שים לדירות חדשות בישראל על ידי פיזור האוכלוסייה בכל אזורי הארץ, תוך הגדלת הביקושים בפריפריה על חשבון מרכז הארץ וגוש דן. בין היתר, על ידי הטבת מס משמי עותית לתושבים, הבטחת מענקים כספיים מכובדים למי שקנה דירה בפריפריה, הסכמי גג עם ערים פריפריאליות לבניית שכונות גדולות ואיכותיות, ובשנים האחרונות באמצעות תוכניות הדיוור הממשלתיות שהציעו היצע גבוה של דירות מוזלות בפריפריה. זאת לצד השקעות עתירות היקף בתשתיות ותחבורתיות, בפיתוח קווי רכבת וסלילת כבישים לקיצור הדרך בין מרכז לפריפריה. אבל כל אלה לא הביאו לשינוי המוחל. בשנה האחרונה מסתמן, כי בשלו התנאים לשינוי. ככל הנראה, הסיבה המרכזית לכך היא העלייה ההדרגתית בריבית במשק, שגרמה לייקור המשכנתאות. העלייה החדה במחירי הדירות הפכה את רכישת הדירות במרכז למשימה בלתי אפי-

החלו לקום שכונות ענק עם איכות חיים וחי קהילה פעילים, שמשכו אליהן אוכלוסיות חדשות. זוגות ממרכז הארץ, שזכו בתוכניות הממשלתיות ועברו לשכונות החדשות בקריית גת, אופקים או נתניה, משכו לעיי תים חברים ובני משפחה אחריהם. גם למגפת הקורונה הייתה השפעה על הביקושים בפריפריה; עובדים במרכז הבינו, שכאשר ניתן לעבוד חלק מהשבוע מהבית, הם לא חייבים להישאר לגור בדירות צפופות במרכז. נוצרה תופעה של משפרי דיוור, שמכרו דירה במרכז ורכשו באותו מחיר דירה חדשה בפריפריה".

"רכישה במרכז בלתי אפשרית"

ליאת דנינו, משנה למנכ"ל אלמוגים, מס' בירה כי לאחר שנים של מאמצים להרחבת מעגלי הביקוש ללא הצלחה, בשנה האחרונה התמודדות בשוק ובענף מובילות שיינו למרות הכול: "במשך שנים רבות ניסו

"הריבית - הגורם המשפיע ביותר"

"עליית הריבית היא הגורם המשפיע ביותר על ענף המגורים כיום ובעתיד הקרוב, ואין ספק ששנת 2023 תהיה שונה מאוד מ-2022", כך סבור יקי רייסנר, מנכ"ל רייסדור. "הרוכשים כיום הם מי שהיבנים לרכוש, ולא מי שרוצים לרכוש, והם מנסים



18.05x28.84	3/5	58	עמוד	ידיעות אחרונות - הנדל"ן	06/2023	86470043-2
דרך - ימות והשקעות נדל"ן וחברת אלמוגים החזקות נדל - 57160						

תמונה: vision 3D



פרויקט עמק הכרמל בנוש של חברת אלמוגים

עדיין בתמונה. בשורה התחתונה הביקוש גדול מההיצע ולכן בישראל מחירי הנדל"ן יעלו גם אם סביבת הריבית תעלה - פשוט זמן העיכול ייצר השהייה רגעית, ואז שוב נצפה בעלייה."

מבוקשות: אילת, נהריה, ב"ש ועוד

יזמים וקבלנים מתארים את המקומות שבהם הביקוש החל לעלות. יורם אביסרוד, סמנכ"ל שיווק ומכירות בחברת אביסרוד משה ובניו: "אפשר להבחין בהסתת חלק מהביקושים מהמרכז לערים פריפריאליות יותר. כך לדוגמה במשרדי המכירות של החברה נרשמת מגמת עלייה במכירות בפ"ר ויקטים שאנו בונים בבאר שבע וגם באש"קלון, שם המחירים עדיין סבירים. במקביל הריבית הגבוהה משפיעה פחות על רוכשים בפרויקטים שלנו ברמת השרון או בבאר יעקב, מאחר שרובם משפרי דיוו, הנדרשים להעמדת הון עצמי נמוך יחסית עד למכירת הדירה הקיימת שלהם."

יפה סדן, סמנכ"לית השיווק והמכירות בק"בוצת יוסי אברהמי, מספרת על העיר אילת: "הריבית הגבוהה אכן מרחיקה רוכשים רבים מהמרכז לפריפריה, עקב הירידה ביכולת הקנייה שלהם כתוצאה מהתייקרות עלות הכסף וההחזרים החודשיים של המשכנ"ת. אנו רואים זאת במשרדי המכירות בפ"ר ויקטים שלנו באילת. רוכשים רבים מגיעים אלינו ומספרים שהם רצו לקנות דירה במר"כז, אך לא מסוגלים להרשות לעצמם. אילת מציעה כיום פתרונות מצוינים מבחינת דיוו, תעסוקה וכמובן, בילוי ופנאי לתושבים מכל רחבי הארץ, שמחשבים מסלול מחדש עקב יוקר המחיה. מחירי הדירות בעיר נמוכים בעשרות אחוזים מאלה שבמרכז. ככל שסי"בית הריבית תישאר גבוהה, אני מעריכה שיותר רוכשים יעברו מהמרכז לפריפריה ומפת הביקושים יאכן תשתנה."

גיל גורביץ', סמנכ"ל שיווק בחברת אזורים, מתייחס דווקא לצפון הארץ, ובפרט לנהריה:

בית הגבוהה - אנו עדים לכך שיש עלייה משמעותית בביקושים לדירות בשכירות לטווח ארוך, שם הדיירים מקבלים מחיר שכירות קבוע וידוע מראש לתקופה ארו"כה, לצד דירה חרשה ואטרקטיבית". תמיר לולו, סמנכ"ל השיווק והמכירות של אפריקה ישראל מגורים, מזכיר שהביקוש לא נעלם, אלא רק משנה כיוון: "אומנם רצף העלאות הריבית מחליש את היכולת של נתח משמעותי מהאוכלוסייה לרכוש נדל"ן, אך אינו פוגע בביקוש האמיתי והגובר למגור"רים בכל רחבי הארץ. למעשה, אי הבהירות בשוק הביאה לידי כך, שכיום אופן הרכישה

גם להקטין את המשכנתה, מה שגורם לאלו שרצו תל אביב, להתפשר על רחובות וכפר סבא. אלו שרצו נתניה וראשון לציון, ית"פשוו על חריש ועל לוד, וכן הלאה. אנשים חוששים מההחזר החודשי הגבוה ונאלצים לרכוש בזול יותר. להערכתי, בטווח הק"רוב נראה ירידת מחירים נוספת של דירות למגורים, בעיקר באזור המרכז ופחות בפ"רפריה. בטווח הרחוק, בשנים 2024-2025 נראה חזרה של עליות, אך מתונות יותר. קצב שיווקי הקרקע הוא המפתח להמשך יציבות מחירים בשנים הקרובות. כרגע לא נראה שמלאי השיווקים מספק, וזה עלול

יוסי פרשקובסקי: "מכיוון שהריבית היום גבוהה, רוכשי הדירות מחפשים השקעות בסיכון נמוך, לכן יחפשו עסקאות באזורי ביקוש מרוחקים"



מאופיין כשקול יותר, כאשר הרוכש בוחר טרם הרכישה שביכולתו להשלים את הע"סקה, הן בהתאם להון עצמי ולגוף המממן. עליית המחירים המשמעותית במרכז הע"לתה את הביקוש למגורים ואיתור עסקאות אטרקטיביות בפריפריה הגיאוגרפית, שם עדיין ניתן למצוא דירה איכותית במחיר 'שפוי' מתחת לשני מיליון שקל."

גם טלי שרון, סמנכ"לית שיווק ומכירות בחברת רם אדרת, מסבירה שהביקוש עדיין קשיח, והשינוי נובע משיבה זמנית על הגדר: "הביקושים קיימים. הריבית אכן משפיעה על הענף, אבל השינויים במפת הביקושים הם בעיקר היעדר זוגות צע"רים והיעדר משקיעים אנליטיים. אולם משפרי הדיוו, מקטיני הדיוו, משחלפי הדיוו, הייטקיסטים ומשקיעים רגשיים

לתדלק את השוק כבר בשנה הבאה". יוסי פרשקובסקי, יו"ר פרשקובסקי, מתייחס אף הוא לנושא: "אנו עדים לכמה תהליכים שקורים במקביל בענף הנדל"ן בעקבות העלאות הריבית בתקופה האח"רונה. מכיוון שהריבית היום על משכנתה גבוהה, רוכשי הדירות מחפשים השקעות בסיכון נמוך, לכן הם יחפשו עסקאות אט"רקטיביות במחירים שפויים באזורי ביקוש מרוחקים, כדוגמת הפריפריה. כך שהבי"קושים לדירות בפריפריה אל מול המר"כז עלו, בדומה לביקושים לדירות קטנות יותר, של 3-4 חדרים ולא דירות גדולות של 5-6 חדרים, ששוויין ירדה יותר גדול. יחד עם זאת, מכיוון שיש ירידה בעסקאות - מהסיבה שמחפשי הדירות מעדיפים לה"מתין עם סגירת עסקאות כרגע בשל הרי"

22.81x29.57	4/5	60	עמוד	הנדל"ן	06/2023	86470044-3
ד"ר - יזמות והשקעות נדל"ן וחברת אלמוגים החזקות נדל"ן - 57160						

גם במשכנתאות: "ניתן לראות עלייה מסוימת בחלקה של הפריפריה 'על חשבון' המרכז"

שינויים במפת הביקושים - גם בתחום המשכנתאות. "עליית הריבית המשמעותית בשנה האחרונה הביאה להתמתנות הביקושים למשכנתאות, ביחס למה שהכרנו בשנתיים האחרונות. פרט לירידה בביקוש, מעניין גם לראות איך אופיו של הביקוש הקיים משתנה ומתאים את עצמו לטביבת הריבית החדשה", כך מסבירה שרון בן יהודה, סגנית מנהל זרוע המשכנתאות בבנק מזרחי-טפחות.



"מנתוני בנק ישראל, המעודכנים לחודש אפריל, ניתן לראות ירידה קלה בגובה ההלוואה הממוצעת, משיא של כמיליון שקל בשנת 2022 ל-977 אלף שקל בשנת 2023 (ירידה של כ-3%). אומנם לא מדובר עדיין בירידה משמעותית, אך היא מגיעה אחרי שנים של עליות בפרמטר הזה, אשר היו בקשר ישיר עם התייקרות מחירי הדיור". עוד עליפי בן יהודה: "כאשר מנתחים את מאפייני ההלוואות לדיור שהבנק העמיד, אנו



שרון בן יהודה, צילום: ליאת קוטנר

עד 750 אלף שקל, אשר עמדו בשנת 2022 על כ-50% מההלוואות, וטיפסו בשנת 2023, לכ-65% מסך ההלוואות. נתונים רשמיים באשר להתפלגות הגיאוגרפית של רכישת הדירות ברחבי המדינה אין במצא, אבל מנתוני מזרחי-טפחות, שהוא הבנק הגדול בישראל בתחום המשכנתאות, ניתן לראות עלייה מסוימת בחלקה של הפריפריה 'על חשבון' המרכז. כך, למשל, אנו מבחינים בפעילות ערה יחסית של רכישת נכסים ונטילת משכנתאות ביישובים כדוגמת אופקים, דימונה, נתיבות, טבריה, הקריות וכדומה. יהיה מעניין לעקוב בחודשים הבאים אחר התפלגות הביצועים בשוק הנדל"ן בכלל והמשכנתאות בפרט, כדי להבין אם הסטת הביקושים מהמרכז לפריפריה הולכת ומתעצמת, לנוכח העובדה שאנו צפויים לחיות בסביבת ריבית גבוהה עוד פרק זמן לא קצר בכלל".

צילום: עמית לאור



שכונת נווה דורון רמלה

ליה הוזו לשלושה גורמים. האחד - מחירי הדיור במרכז הגיעו ברמה בלתי אפשרית עבור רוכשים רבים, ביניהם זוגות צעירים ומשפרי דור, שהחליטו להחליף דיסקט ולרכוש דירה בחיפה והצפון במקום במרכז. השני - באופן אובייקטיבי אזור הצפון הופך ליותר ויותר אטרקטיבי לרוכשי הדירות, הן בשל השיפור המתמיד בתשתיות התחבורה,

"כרגע השוק נמצא במצב של אי ודאות בעי קבות מספר גורמים: ברמה העולמית שערי ריבית שעולים, אינפלציה גבוהה ומשבר פנימי ברמה המקומית. במצבים של חוסר ודאות רוב האנשים לא אוהבים לקבל החלטה דרמטית ולקחת סיכונים גבוהים, אלא מחפשים השקעות סולידיות. אנחנו רואים בחודשים האחרונים מגמה של התחזקות

יפה סדן: "ככל שסביבת הריבית תישאר גבוהה, אני מעריכה שיותר רוכשים יעברו מהמרכז לפריפריה ומפת הביקושים אכן תשתנה"



יהיה ניתן בעתיד לקבל תנאים טובים כמו אלה מוצעים להם היום ברוב הפרויקטים".

"לאפיין בצורה נכונה את הצרכים"

לצד השינויים שניכרים בשטח, המצב החדש מעלה גם דילמות חדשות בקרב הרוכשים. סיוון היללי, סמנכ"לית השיווק בקרדן נדל"ן, ממליצה איך לגשת להחלטה או להתמודד עם הדילמות החדשות: "לנוכח אתגרי התקופה, אני מציעה לזוגות הצעירים מחוסרי דירה, שמחפשים דירה ראשונה, לאפיין בצורה מדויקת את הצרכים שלהם בשנים קרובות ולרכוש דירה שמתאימה ליכולותיהם הפיננסיות מבחינת הגודל והמיקום. למשפרי דור אני מציעה לבחון את מידת הגמישות שלהם במעבר דירה. שכן ביציאה של מעגל אחד מחוץ לאזורי הביקוש ניתן לרכוש דירת גדולות יותר, ללא צורך להגדיל כמעט את המשכנתה. עדיין קיים פער גדול בין ההיצע הקיים ובין הביקושים בשוק, שרבים מהם ממתנינים על הגדר להתייצבות במשק". עוד מוסיפה היללי, כי: "ישנה האטה אך אין קיפאון, ועדיין מתבצעות עסקאות בכל הארץ. אזור תל אביב והמרכז מושפע ראשון, מכיוון שרוכשים מתקשים לממן משכנתאות גדולות ובשיעורי מימון גבוהים עבור הדיירות היקרות בלב אזורי הביקוש, אך התופעה עדיין לא מורגשת באופן ניכר בפריפריה. רוכשים מחפשים דירות זולות יותר בפריפריה בהתאם ליכולותיהם הפיננסיות. ערי

הגדר ומגבירים ביקוש בשוק השכירות, שבו נרשמת עליית מחירים, כך שעבור אלה שזקוקים לדירה ויציבות, רכישת דירה היא עדיין חלופה כלכלית טובה, הנחשבת להשקעה סולידיה לטווח בינוני ארוך, ולכן היא גם הבחירה של אותן משפחות צעירות. לצד מחירי הדירות, הטבות המס שמקבלים בחלק מערי הפריפריה, מהוות מוקד משיכה בקרב קהלי יעד חדשים ואיכותיים. כבר כיום אני חנו רואים עלייה בביקוש בערים שפעם לא היו על מפת הנדל"ן, כמו קרית גת, חריש, שדרות, נתיבות ועוד".

אליאב מימון, מנכ"ל רמות בעיר מקבוצת יובלים וישראל לוי, מתייחס לשוק הדירות היקרות יותר וסבור שאין בשוק זה הבדל משמעותי, למעט העובדה שהרוכשים מבינים שהכוח שלהם עכשיו גדול יותר: "רוכשים שיש שמחפשים לרכוש דירות במחירים של כארבעה מיליון שקל ויותר, בין שהם משפרי דור, זוגות צעירים שנעזרים בהורים או משקיעים, הם לרוב רוכשים בעלי ניסיון והבנה עמוקים של השוק, היודעים לבחון כל עסקה לעומק. לכן למרות האטה במשק אנו רואים שאין צעירה של התנהגות בשוק הדיור ומעוררות רוכשים לצאת מתל אביב והמרכז למעגלי לים רחוקים יותר. השילוב של עליית ריבית ומחירי הדירות מעורר משפחות צעירות לחפש הזדמנויות רכישה של דירות במחירי רים אטרקטיביים יותר, בהתאמה לכוח ההחזר כיום, באזורים שבעבר לא היו אלטרנטיבה מבחינתן. חלק מהרוכשים אכן יושבים על

הן בשל מקומות תעסוקה איכותית, כולל מתחמי הייטק, והן בשל איכות חיים גבוהה בסביבה ירוקה ותומכת. השלישי - בד בבד העיריות והרשויות המקומיות בצפון משקיעות עת בשנים האחרונות מאמץ משנה בשדרות מערכות החינוך, הבריאות, מרכזי קניות, בילוי ופנאי ובמיוחד חיי קהילה עשירים ומגוונים".

מעודדים את הביקוש עם הטבות

אמיר כהן, סמנכ"ל שיווק ומכירות של יח. דמרי, מזכיר כי גם הטבות המס הן גורם המשפיע על השינוי: "עליית הריבית במשק לצד עליות המחיר בשנים האחרונות מביאות לשינוי התנהגות בשוק הדיור ומעוררות רוכשים לצאת מתל אביב והמרכז למעגלי לים רחוקים יותר. השילוב של עליית ריבית ומחירי הדירות מעורר משפחות צעירות לחפש הזדמנויות רכישה של דירות במחירי רים אטרקטיביים יותר, בהתאמה לכוח ההחזר כיום, באזורים שבעבר לא היו אלטרנטיבה מבחינתן. חלק מהרוכשים אכן יושבים על

הביקושים בצפון ובדרום על חשבון ירידה בביקושים במרכז. ניתן לראות שישנם ביי קושים גבוהים בדירות שטוחות המחירים בהן מגיע עד 2.5 מיליון שקל. אלו טווחים שגם המשקיעים אוהבים לרכוש בהם וגם משפחות יכולות להרשות לעצמן, היות שההון העצמי הנדרש הוא נגיש ונמצא ברמת סייכון נמוכה יחסית. מגמה כזאת כבר נראית בנהריה, למשל, בשכונת אריאל שרון שבה אנו בונים. הפרויקט זוכה לביקושים רבים, ועשרות מכירות בוצעו כבר בשלב המכירה המוקדמת, בין היתר בשל העובדה כי ניתן לרכוש דירות בטווח המחירים של 1.5-2 מיליון שקל".

חנה אוריק, סמנכ"לית שיווק בקבוצת שתי: "למרות האטה הכללית בשוק הדיור שאפיינה את השנה האחרונה, ובמיוחד את החודשים האחרונים, היינו עדים לביקושים הולכים וגוברים באזור חיפה וקרית ביאליק, עובדה זו באה לידי ביטוי מובהק בשני המיני דרים האחרונים של למ"ס, כשמחירי הדיור באזור הצפון עלו, שעה שברוב חלקי הארץ אין ירידות מחירים. היית מייחסת את העי

23.13x29.14	5/5	62	עמוד	הנדל"ן	06/2023	86470046-5
דרך - יזמות והשקעות נדל"ן וחברת אלמוגים החזקות נדל - 57160						

צילום: עמי לאור



בנייה חדשה בקריית גת

דוגמאות מהשטח

גורמים בענף מעניקים דוגמאות לשינוי הכיוון בביקוש. דוגמה ראשונה אפשר למצוא בצפון - ביישוב קצרין. חנה שורץ, סמנכ"לית שיווק קבוצת ברחאני ואבני דרך, המקימים בימים אלה שכונת מגורים ביישוב, מסבירה: "אנו בהחלט מזהים מגמה של עלייה בביקושים למגורים באזור רמת הגולן ובקצרין בפרט, עם עשרות פניות שמגיעות לרשות המקומית בכל חודש, על אף שעדיין לא החלו שיווקים חדשים. בבסיס מגמה זו נמצא השיקול המורכב ממחירים נגישים, הנמוכים אפילו בהשוואה לאזורים אחרים בצפון הארץ. כך למשל, בשכונה החדשה ישווקו דירות מגורים של שלושה חדרים בהחל מ-1.15 מיליון שקל וצמודי קרקע בהחל מ-2.5 מיליון שקל. הדוגמה הטובה ביותר היא היקפי ההרשמה המשמעותיים לתוכנית מחיר מטרה, כ-4,000 משקי בית שהתחרו על 700 דירות".

אוהד אסרף, בעלים ומנכ"ל של חברת ארי מגורים, מעניק אף הוא דוגמה, הפעם מעפולה: "רוכשים רבים רואים בפרויקטים בפריפריה מענה לעליית מחירי הדירות והתייקרות המשכנתאות. למרות ההאטה בשוק, העסקאות הראשונות בפרויקט שאנחנו משווקים בעפולה היו של משקיעים. קבוצת משקיעים צרפתיים רכשה יחד 16 דירות בפרויקט בשלב הפריסייל. מדובר במשקיעים שבשנים האחרונות רכשו דירות בעיקר באזור השרון ובנתניה, וכעת בחרו בעפולה מתוך הערכה שבטווח הארוך המחירים יעלו, וככל שפחות משפחות יוכלו לרכוש דירה, יהיה ביקוש גבוה יותר לדירות בשכירות. עוד עסקה שמאפיינת את מפת הביקושים החדשה היא של זוג צעיר, שהתגורר באזור המרכז והחליט לעבור לעפולה. בן הזוג ממשיך לעבוד במרכז ובת הזוג מצאה עבודה בהייטק באזור עפולה, הם הסבירו "שהכסף שלהם שווה יותר בעפולה מאשר במרכז הארץ".

דוגמה שלישית מגיעה מערד. אברהם ניסן מנכ"ל ובעלים חברת הנדל"ן מולדת, הבונה ומשווקת פרויקטים בעיר: "אנחנו בונים מספר פרויקטים בערד, ויכולים לומר שהריבית השפיעה מאוד על מפת הביקושים בפריפריה. אם במרכז הפרשי הריבית למשפחה הגיעו לאלפי שקלים, בערד הריבית השפיעה בסך הכול במאות שקלים או באלפי שקלים בודדים. בפריפריה יש גם הטבות מס שאין במרכז, כשלמעשה ההטבות הללו מכסות את הריבית. למשל הגיעה אלינו משפחה מרמת גן עם שלושה ילדים, שחיפשו מקום נוח יותר ולא מלחיץ. בערד הם מצאו את כל מה שחיפשו. הם סיפרו לנו שאם היו רוכשים דירה קטנה ברמת גן, הריבית שהם היו משלמים על המשכנתה הגבוהה הייתה מקריסה אותם כלכלית".

דוגמה רביעית - מקריית ים. שמחה גרידינגר, יו"ר ובעלים של קבוצת נתיב, מספר: "עליית הריבית אכן שינתה את מפת הביקושים, היא שלחה רוכשים וגם משקיעי נדל"ן ממרכז הארץ אל ערים מרוחקות ופריפריאליות יותר. אנו רואים זאת במשרדי המכירות שלנו בקריית ים. מאז החלו העלאות הריבית לפני כשנה, מגיעים אלינו יותר ויותר משקיעים מהמרכז וגם מעט רוכשי דירות ששינו כיוון בגלל יוקר המחיה והגיעו צפונה. רוב הרוכשים שלנו בצפון הם עדיין זוגות צעירים ומשפרי דיור מחיפה, מהקריית ומהערים הסובבות, ועבורם אנחנו נדרשים כיום להקל באפשרויות המימון והתשלום עקב הריבית הגבוהה".

בניגוד למה שראינו במכרזים בשנת 2021, אז היחס בין המחיר בהצעה הזוכה ובין השווי מה עמד על כ-150% בממוצע ואפילו עלה ל-190% במקרים רבים. מאז תחילת העלאת הריבית באפריל 2021 ראינו את היחס הולך ויורד עד למצב כיום. במכרזים של דיור להי שוכרה לטווח ארוך ניתן לומר שעליית הריבית הנחיתה מכת מוות על התחום, כשיותר ויותר מכרזים נסגרים ללא הצעות כלל".

איילת רוסק, מנכ"לית ומבעלי חברת מכלול העוסקת במימון וליווי פרויקטים למגורים, מתייחסת לתחום המימון: "כגוף מממן שמל"

הפריפריה ייהנו מכך לאורך זמן, כיוון שהן מושכות קהלי יעד חדשים ואיכותיים. על המדינה לחזק את המעבר לפריפריה באמצעות הקמת תשתיות שיתמכו בכך, כולל מבני ציבור, חינוך ותחבורה".

דרור אוהב ציון, מנכ"ל ובעלים חברת שיווק הנדל"ן דרא, סבור שיש שינוי, אבל זמני: אלה שהימים לרכוש היום דירה - רוכשים גם בריבית הגבוהה, תוך התאמות למציאות הנוכחית. כך, מי שרצה לקנות דירת ארבע עה חדרים, קונה דירות שלוש חדרים, מי שרצה דירות שלוש חדרים, קונה דירות שני חדרים, וכך הלאה. הרוכשים גם מתפשרים על המיקום הגיאוגרפי ומתרחקים מהערים הגדולות במרכז לערים סמוכות, שמחירי הדירות בהן זולים יותר (כמו בת ים, ביחס לתל אביב) או לפריפריה רחוקות יותר מחוץ לגוש דן. משקיעים שרצו לקנות דירות להי שקעה בארץ, מעבירים את כספם לחו"ל ורוי כשים שם דירות זולות בהרבה. אבל במקביל נוצרים ביקושים כבושים לדירות, שיתפרצו, להערכתנו, בבוא היום, כשהריבית תתחיל לרדת. ההערכות הן שזה יקרה בסוף השנה הנוכחית או במהלך 2024".

לא רק הרוכשים מושפעים

בזמן שהציבור הרחב מתחיל לשנות כיוון, גם ענף הנדל"ן פועל אחרת בשורה של תחומים. אורטל ליבר, סמנכ"לית שיווק ברוטשטיין, מסבירה: "שינוי הריבית במשק משפיע בשוק לא רק על הרוכשים, אלא גם יזמים, מכיוון שהבנקים מקשיחים את תנאי ההלוואות לדי כישת קרקעות. בעבר היום נדרש למכירה של 10% בפריסייל כדי לקבל ליווי בנקאי, וכיום בנקים דורשים 20% מהדירות, ולכן יזמים מאטים את הקצב, ולצד זאת נדרש הון עצמי גדול יותר. כאשר קצב הבנייה יורד בשלב שבו רוכשים רבים יחזרו לשוק, הם עלולים לראות עליית מחירים בעקבות מחסור בהיצע. כלומר גם אם תהיה ירידת מחירים, הצפי הוא שהיא תהיה לטווח קצר

אורטל ליבר: "כאשר מסתכלים על הענף בכללותו, לא צופים ירידה דרמטית במחירי הדיור, וכי בסיום התקופה ייתכן שהמחירים ישובו לעלות"



וזה עשרות פרויקטי בנייה ברחבי הארץ, אנו מבקשים להזהיר את יזמי הנדל"ן מלהיכנס להרפתקאות מימון מסוכנות, שעלולות לסכן את החברה שלהם. יש להיזהר ממימון גבוה בסביבת הריבית הנוכחית, שהיא גבוהה פי ארבעה מזו שהייתה בעשור האחרון, ולהיזהר מהצעות מימון לא אחריות. הצעת מימון ראויה חייבת לתמחר נכונה את הסיכון של הגורם המממן ושל היום, את האיתנות הפיננסית של היזמים, את הניסיון שלהם ועוד. יחד עם כל זאת, יש לזכור שריבית גבוהה כמו היום היא מצב זמני. היו תקרי פות שבהן הייתה ריבית פריים של 7-8% ועדיין קנו דירות. להערכתנו, השיקול שבו אנו נמצאים ייגמה, ולאחר שהשוק יעכל את המציאות הנוכחית, הוא יחזור לאיזון - כי הביקוש גבוה וההיצע לא מספיק, והעסקאות יחזרו".

ובאזורים ספציפיים בלבד ולא בכלל השוק. אנחנו מקפידים בחברה לזהות את הצרכים ולהתאים לכל רוכש את הדירה הכנונה ואת תנאי התשלום, יחד עם זאת לא הורדנו מחירי רים. כאשר מסתכלים על הענף בכללותו, לא צופים ירידה דרמטית במחירי הדיור, וכי בסיום התקופה ייתכן שהמחירים ישובו לעלות, כאשר הרוכשים ישובו על הגדר בהמי תנה, יחזרו בבית אחת לשוק".

דרור לוי, בעלים ומנכ"ל משותף של חברת אנפה העוסקת ביזמות נדל"ן ובניהול והשבחה של פרויקטי נדל"ן למגורים, מספר שגם מכרזי הקרקע שינו כיוון: "בדנקו בחברת אנפה את כל מכרזי רמ"י לזימנים בשנים האחרונות וניתחנו לעומק את המגמות הערי לות מהן. ניתן לומר שבחצי השנה האחרונה המכרזים נסגרים יותר ויותר במחירים הדוי מים לשומת רמ"י ואולי אף מתחתיה, וזאת