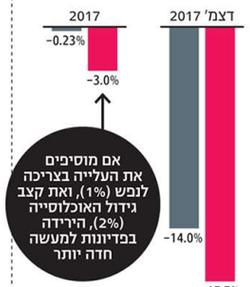
קניון רמת אביב של מליסרון

צילום: אריאל שרוסטר מקור: ריס

דצמבר השחור הוריד את מכירות הקניונים

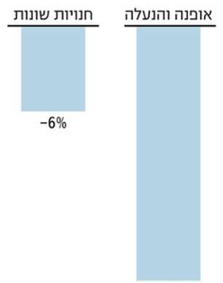
שיעור השינוי בפדיונות בהשוואה לתקופה המקבילה

■ קניונים ■ פאוור סנטרים



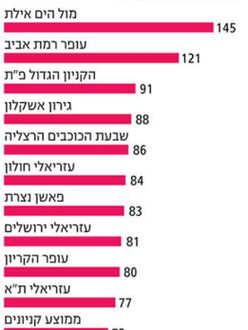
את הירידה הגדולה הובילה האופנה

שיעור השינוי במכירות בדצמבר 17 לעומת התקופה המקבילה



אילת מובילה במכירות

מכירות למ"ר, בשקלים



החנויות הזהות לא מספקות את הסחורה

דצמבר הכה בקניונים: הפדיון השנתי ירד ב־3%

המכירות המקוונות נוגסות בנתח של רשתות האופנה כבר חמש שנים, אך דצמבר השחון סיפק אקורד סיום צורם במיוחד עם ירידה חודשית של 18% בהכנסותיהן

אורנה יפת

ירידה של 3% חלה בפדיונות למ"ר בקניונים בשנת 2017, כך עולה מנתוני ריס שבדקו מכירות של 2,800 חנויות זהות בשבעתיים האחרונות. מגמת הירידות הקיימת בקניונים נמשכת זה מספר שנים, על רקע העלייה בהיקפי הקניות המקוונות, אולם נראה כי השנה שחלפה החריפה את הטון.

היקפי המכירות נמוכים במיוחד לנוכח העובדה שבשנה שחלפה (11 חודשים ראשונים) עלה מדד המחירים לצרכן ב־1.29% בהשוואה למדד 2016, ולנוכח קצב גידול אוכלוסין שנתי של כ־2%.

ב־2015 נרשמה ירידה של 0.4% בפדיונות למ"ר, הסתיימה עם ירידה של 1.18%, ב־2013 היתה ירידה של 0.9%. בריקת הפדיון הממוצע האבסולוטי ב־2012 לעומת 2017 מראה ירידה של 5% בפדיון למ"ר בחנויות הזהות. ב־2012 עמד הפדיון על 61 שקל למ"ר, וב־2017 הוא צנח ל־58 שקל למ"ר. עם זאת, בשנים הללו חל חזרה בנויות עברו הרחבות, דבר שהקטין את הפדיון למ"ר.

מה שהוביל לירידה החדה של פדיונות רשתות הביגוד וההנעלה בשנת 2017 הוא חודש דצמבר, שהקמעונאים מגדירים אותו כ"אסון", ובו נרשמה צניחה של 18% במכירות. הצניחה הזו מוסברת על ידי הקמעונאים בהתמהמהות מזג האוויר החורפי ובבלאק פריידי, שחל בחודש נובמבר ובו רשמו הקמעונאים מכירות גבוהות על חשבון מכירות דצמבר. לח־נויות האופנה השפעה ניכרת על מכירות הקניונים, ואלה צנחו בשיעור ממוצע של 15.3% בכל הקטגוריות. עד חודש נובמבר נרשמה ירידה של 0.19% בלבד בפדיון הממוצע למ"ר. בשנה החולפת נפתחו שלושה קניונים חדשים: TLV פאשן של גינדי, עזריאלי ראשונים בראשון לציון וקניון מגה אור באריאל, שעל פי ריס היו אחראיים ביחד לכ־2% ממכירות דצמבר.

"אחרי עלייה קלה בשנת 2016 ענף הקמעונאות חוזר לדרדר", אמר קמעונאי בכיר. "דצמבר הסתיים רע בהשפעת מזג האוויר. לא זכור לי דצמבר גרוע כזה. חלק מהקמעונאים מייחסים את המ־כירות הדלות לכך שנובמבר היה חזק, אבל לדעתי זה בעיקר השפעה של מזג האוויר. אני בטוח שמכרו גם פחות שמ־כות ושקרי מרק". קמעונאי אחר הלין אף הוא על ההרעה המתמשכת: "זו שוב שנה שהקמעונאות המסורתית ממשיכה לרדת. יש עלייה בשטחי מסחר, עלייה בשכר הדירה ובשכר העבודה, אבל מנגד יש ירידה בפדיונות למ"ר וזה גורם לש־חיקה ברווחיות של הקמעונאים".

עליות בממילא

בשלוש השנים האחרונות רשתות אופנה גדולות סגרו חנויות, והמגמה נמשכה גם ב־2017. עם זאת, אותן רש־תות הגדילו את שטחי המסחר של חנויות קיימות במיקומים טובים, אך השפעת המגמה לא באה לידי ביטוי בדו"חות ריס.

קבוצות הקניונים הציבוריות, עד ריאלי, מליסרון וביג, מדווחות בדו"חות הכספיים רק על הקניונים החזקים שמ־ציגים עלייה בפדיונות, אבל מתעלמות מהקניונים החלשים והנחשלים.

גם דו"חות ריס לא חושפים מי הק־ניונים החלשים שהפדיונות בהם יורדים, אבל מספיק להסתכל על רשימת הקניונים שהציגו עלייה בדו"חות ריס, כדי להבין שמרבית הקניונים המובילים הציגו ירידה ב־2017. עם הקניונים הוותיקים שהציגו עלייה בפדיונות למ"ר בשנה שעברה נמ־נים קניון ממילא, ביג אילת, קניון הפס־גה בירושלים, מבנה תל חנן, עופר נצרת עילית, קניון גירדן, קניון רמות, גרנד קניון באר שבע, מול זכרון ומרכז העיר ירושלים. למעט ביג אילת וגרנד באר שבע, מדובר בקניונים שנמצאים בשו־ליים ולא נמנים עם הקניונים המובילים. מהרשימה נעדרים כל אותם קניונים שהחברות הציבוריות מד־כירות ברי"חות שלהן ככאלה שמדי רבעון משפרים את הביצועים, כגון קניון רמת אביב, קניון רחובות, קניון אבנת בפתח תקווה, הקריון, עזריאלי תל אביב, עזריאלי ירושלים, ביג פאשן נצרת ואחרים. מרשימת הקניונים ששיפרו ביצועים נעדרים גם קניונים חזקים של חברת נדל"ן ויזמים אחרים, כגון מול הים אילת, קניון הזהב ברא־שון לציון ושבעת הכוכבים בהרצליה.

"בשורה התחתונה מחזורי המכירות בעשור האחרון לא עלו", מודה בכיר בענף הקניונים. "גם אם עלו בחצי אחוו בשנה מסוימת, בשנה שלאחריה הם ירדו. בגדול, יש סטגנציה כבר מ־2008. ההסבר נעוץ בתהליכים חב־רתיים כמו עלייה במכירות המקוונות ומינימליזציה. אנשים כבר לא קונים שלוש עגבניות אם הם צריכים רק שתי עגבניות. בתרבות השפע אנשים קנו כדי שיהיה ולמקרה שתפרוץ מלחמה. היום אפילו מקום העבודה של הייטקי־סטים לא מובטח ואנשים עובדים תקו־פות קצרות אז הם חוסכים יותר כסף ומעדיפים לקנות דירה או אוטו ולא עוד בגד. מלבד זאת, בישראל ב־2017 לאנשים יש פחות כסף פנוי, העשירים ומעמד הביניים קונים בחו"ל, לעניים יש פחות והם קונים פחות".

לדבריו, גם העלייה בפדיונות שמ־ציגות החברות הציבוריות אינה משק־פת את המציאות. "אם מוציאים מה־קניון בית קולנוע או כל חנות אחרת שעושה פדיון נמוך ומכניסים במקומה חנות שמייצרת פדיון גבוה יותר, או הם רושמים עלייה בפדיונות הקניון. אבל זו לא עלייה שמשקפת את כל השוק. ביג, עזריאלי ומליסרון יעדיפו להוציא מהקניון שוכר חלש כדי להראות עלייה בפדיונות וברווחיות, בעוד בקניונים אחרים בארץ ישאירו גם שוכרים עם פדיונות נמוכים".

בפאנור סגנטרים (מרכזי הקניות הפ־תוחים) נרשמה ב־2017 ירידה קטנה יותר של 0.23% בפדיונות, ובסך הכל רשם השוק ירידה ממוצעת של 1.8%. ב־2016 נרשמה עלייה של 0.5% בפ־דיונות למ"ר לעומת שנת 2015.

> **עזריאלי, מליסרון וביג מזכירות בדו"חות הכספיים רק את הקניונים החזקים שמציגים עלייה בפדיונות, אבל מתעלמות מהקניונים החלשים והנחשלים**

שטחי המסחר רק גדלים

"בכל שנה מתווספים 45־50 אלף משקי בית בישראל, וביחד עם הגידול בצריכה זה מאפשר תוספת של 250־ 200 אלף מ"ר שטחי מסחר בכל שנה, אבל בפועל בונים הרבה יותר", אומר תמיר בן שחר מחברת הייעוץ צ'מנסקי בן שחר. "אם היזמים ימשיכו לבנות יותר, הפדיונות הממוצעים ימשיכו ויקטנו. עודף שטחי המסחר מקטין את הפדיונות הממוצעים, ובנוסף יש מעבר לקניות באונליין ובשנתיים האחרונות ניכרת השפעה גדולה של השמים הפ־תוחים על המכירות בישראל. כל עוד רמת החיים עולה ואנשים יצאו לחו"ל, נתח לא מבוטל מההוצאה שלהם יהיה בחו"ל, וזה ימשיך לפגוע בפדיונות כי כל העולם נעשה תחרות לישראל. זה מחייב את בעלי המרכזים המסחריים כל הזמן לייצר אסטרטגיות שיווקיות מעודכנות כדי למשוך קהל לקניונים. מנגד, גם המדינה צריכה להבין שהיא חייבת לתכנן את המטרים המוקצים למסחר בקפדנות, ולא לאפשר לכל אחד לעשות מה שהוא רוצה".

דנה עזריאלי, יו"ר קבוצת עזריאלי, ואיתן בר זאב, מנכ"ל ביג. מוציאים מהקניונים שוכרים חלשים

צילומים: עמית שעל

גם הרגולטור נגד הקניונים

עוד ועוד קניונים נפתחו בשנה החולפת, אולם הקונים רק הגבירו את רכישות האון ליין, שקיבלו רוח גבית בדמות פטור ממסים וחיזוק מערך קבלת החבילות מחו"ל

ענף חבוט

אורנה יפת

שנה החולפת היתה בסימן טלטלה בענף הקניונים, ואין ספק שחברות הק־ניונים מחשבות מסלול מחדש. זו היתה שנה שבה ניסו הקניונים להתמודד עם שינויים לא פשוטים שמתחוללים בענף הקמעונאות, וביחד עם השוכרים נתקלו ברגו־לטורים שמתכוננים לבחירות ונר־שאים את דגל הורדת יוקר המחיה.

עוד ועוד קניונים נפתחו בשנה החולפת, אבל הקונים דווקא בחרו להגביר את הקניות מאתרים בחו"ל בשל המחירים הנמוכים יותר והפ־טור ממסים בקנייה של עד 75 דולר. כך התעצם השנה היבוא האישי עד שרואר ישראל לא עמד במעמסה, החבילות נערמו, ורשות המגבלים העסקיים המליצה לחזק אותו עוד יותר באמצעות הור־דת חסמים ויצירת תחרות לרואר. אפילו ענקית המסחר המקוון אמזון כבר בוחנת פעילות לוגיסטית ומ־כירתית בישראל.

קבוצת ביג החליטה לפתוח קניון וירטואלי כדי לקחת חלק מהגיגת המכירות המקוונות, אך לנוכח הקשיים הרגולטוריים והקושי לשכנע את חברות האופ־נה לפתוח חנות וירטואלית ולשלם עבורה דמי שכירות, נזנזה ביג את התוכניות לאחר שהשקיעה בה 10 מיליון שקל. גם הקניון הווירטואלי של עזריאלי טרם הצליח למשוך אליו את חברות האופנה הגדולות, ומסתפק לעת עתה במותגים בינו־ניים וקטנים.

במחצית הראשונה של 2017 דיווחה מליסרון על עלייה של 0.7% בלבד בפדיונות השוכרים שלה, וצמיחת הפדיונות בקניוני עזריאלי עמדה על 1.6% בלבד. הירידה בפדיונות מקשה על הק־ניונים להעלות את דמי השכירות ובשנתיים האחרונות הם אף נא־לצים לשלם דמי ביניו לשוכרים לאור ריבוי שטחי המסחר והקניב־ליזציה שפוגעת בפדיונות.

בתעשייה

סיגל כספי מונתה למנכ"לית טויס אר אס

סיגל כספי מונתה למנכ"לית רשת טויס אר אס, ותחליף את סיגל אורון שניהלה את הרשת בארבע השנים האחרונות. כספי שנחשף ב"כלכליסט", אורון עברה לנהל את מותג אודבן אאוטפיטרס שקבוצת פוקס תפתח להם רשת חנויות בחודשים הקרובים. בתפקידה האחרון ניהלה כספי את מחלקת האסטרטגיה והשיווק של קבוצת ברייל. קודם לכן הייתה מנכ"לית אתר וואלה שופס ומנהלת מסחרית בשופרסל.

אורנה יפת

לא להכניס לפה: ליימן שליסל תחל לשווק אבקות כביסה

ליימן שליסל נכנסת לתחום הנון פוד, שנה וחצי אחרי שנפרדה מהזיכיון להפצת שוקולד נוטלה ושאר מוצרי פרדו, שהקימה נציגות עצמאית בישראל. החברה תחל לשווק בישראל את מותגי אבקות הכביסה תינוקלין וביומט של חברת בלו סאן הספרדית, שהופצו עד כה על ידי דיפלומט. עם הכניסה לתחום הנון פוד החברה תנצל את המשאבים העומדים לרשותה, ובהם מרכז לוגיסטי רובוטי ומאות עובדים.

נורית קדוש

אמזון תכניס תוכן מקודם לסייענית אלקסה

אמזון מתכננת להגדיל משמעותית את הכנסותיה מפרסום ב־2018, כשאלקסה, הסייענית החכמה שלה, בחוד החנית. לפי גורמים המקורבים למהלך, אמזון מעוניינת לבסס כבר השנה את מעמד המודעות הממומנות במכשירים מבוססי אלקסה, וכבר פנתה לענקיות כמו פרוקטר אנד גמבל לצורך שיתופי פעולה.

יואב סטולר