

"יש עדיין מחסור בשטחי משרדים"

בשוק מרכזי המסחר?

"בישראל כיום 230 מרכזי מסחר מכל הסוגים, התופסים שטח של למעלה מ-2.3 מיליון מ"ר, מתוך למעלה מ-7.25 מיליון מ"ר של שטחי מסחר. כיום מתוכננים להיבנות עשרות מרכזי מסחר נוספים בשטח כולל העולה על מיליון מ"ר. לחל"קם יש זכות קיום ברורה. החדשים יחליפו את הישנים שיהרסו או ישנו את ייעודם. בנוסף, קיים פוטנציאל ברור להקמת מרכזי מסחר שכונתיים ממותגים ולפיתוח שטחי מסחר מיוחדים, כמו בפרויקטים אותם אנחנו מלווים כגון נמל תל אביב, נמל יפו, שרונה בתל אביב, התחנה בתל אביב, העיר העתיקה בבאר שבע ואחרים, שייצרו מקום אחר של חווית קנייה השונה מהמצוי בקניונים ובפאואר סנטרים".

● מיכל מרגלית

ממושבי הזמן הארוכים עד לאישור התוכניות?

"ככל שיזמים מבקשים לפתח קרקע באופן שאינו תואם למוסכמות תכנוניות, כך מוסדות התכנון מרבים בכדיקות, שלעיתים אינן רלוונטיות, ומאריכים את הזמן עד למתן הזכויות והאישורים לפתח את הקרקע. התוצאה היא שמשך הזמן עד למימוש השקעות בקרקע אינו אחיד על פני המרחב העירוני, ובמיקומים מסוימים הזמן עד למימוש ארוך ביותר. התוצאה היא שבמיקומים כאלה היזמים מפצים את עצמם על ידי הגדלת זכויות הבנייה מעבר למה שהם היו מבקשים עם זמן מימוש קצר יותר. מעניין שבתקופות של מיתון ועלויות כסף נמוכות, יזמים נוטים לפתח קרקע במיקומים קשים מבחינה תכנונית. הפיצוי על זמן המתנה ארוך יחסית הוא מחיר נמוך של כסף".

● מה צפוי מבחינת הביקוש בשוק המשרדים?

"דיירים בענף המשרדים במטרופולין תל אביב משלמים דמי פינוי כמו בקניונים. יש עדיין מחסור יחסי בשטחים, מחירי שכר הדירה עלו תוך שנתיים מ-12-14 דולר למ"ר ל-30 דולר למ"ר לחדש ואף יותר, וגודל ההיצע שבבנייה בפועל הוא מצומצם יחסית ולא מותאם לגודל הביקוש. כיום נבנים בתל אביב, רמת גן, גבעתיים, בני ברק ופתח תקוה 150 אלף מ"ר של מגדלי משרדים. לא ניתן למצוא היום שטחים להשכרה בתל אביב, רמת גן ובהרצליה פיתוח, ובניינים ישנים ננטשים וינטשו, ויוסכו לשימושים אחרים. ללא מפני מאקרו חדים, המשך בינוי בהיקף תוספת של 3%-5% היצע שטחים בתל אביב ושכנותיה ישמר את רמות המחירים הנוכחיות. כל שינוי במספרים ישנה את המאזן".

● מה צפוי מבחינת הביקוש

תמיר בן שחר. "בחו"ל משלמים לנו פי 10-5 מהמחיר, המשולם לנו עבור עבודות ייעוץ זהות בארץ"

"לאורך השנים חל בקרב השוק הפרטי גידול מואץ בצורך ובפתיחות לשירותי ייעוץ אסטרטגי-כלכלי. מחד, הצפיפות בשוקי הנדל"ן השונים מחייבת ביצוע בדיקות מפורטות, ומאידך ההכרה ביצירת בידול ומיתוג בין הפרויקט הנבדק למתחריו מביא גם את היזמים והמנהלים בישוראל לשאול שאלות מורכבות יותר. עם זאת, עדיין רמת הנכונות לשלם עבור שירותי ייעוץ בישראל נמוכה פי חמישה, ולפעמים עשרה, מהמחיר המשולם לנו עבור עבודות זהות בחו"ל". כך אומר תמיר בן שחר, מנכ"ל ובעלים של חברת הייעוץ צ'מנסקי-בן שחר ושות', העוסקת בייעוץ כלכלי ושיווקי ביחס לפיתוח ערים ואזורים, ביחס לפיתוח פרויקטים נדל"ניים ובייעוץ למרכזי מסחר ורשתות קמעונאיות.

את החברה הקים ב-1987 פרופ' דני צ'מנסקי, מרצה לכלכלה עירונית בטכניון, וב-1996 הצטרף בן שחר, שמנהל אותה מאז. עד היום יושבת החברה, שעובדת עם מרבית חברות הנדל"ן והקמעונאות בארץ, בפארק מת"ם שבמבואות הדרומיים של חיפה.

● גלובס: האם הגידול בביקוש לייעוץ אסטרטגי-כלכלי מאפיין גם את הסקטור הציבורי - משרדי הממשלה, מינהל מקרקעי ישראל והרשויות המקומיות?

בן שחר: "רמת שירותי הייעוץ הניתנים לסקטור הציבורי נמוכה ואינה מבוררת, וזאת בשל כמו חוק חובת המכרזים, אי בחינה והבחנה בין רמות חברות הייעוץ המגישות הצעות לסקטור הציבורי, גודל ומורכבות מאגרי המידע והידע שברשותן וניסיון המקצועי. חלק מהחברות המציעות שירותי ייעוץ מעולם לא יעצו לסקטור הפרטי. יותר מכך, בעוד שבסקטור הפרטי תוצאות עבודות הייעוץ נבדקות בזמן אמת (תוך שנים ספורות הפרויקט אוכלס או שלא אוכלס, ומחולל רמות הכנסה שנחזו במדויק או שלא), הרי שבסקטור הציבורי אין בקרה ואין ביקורת".

● ביצע מושפעים הביקושים והמימושים



צילום: פאול אורלייב