

02	הסיפור המרכזי
03	המשרוקית
04	על סדר היום
10	שוק ההון והשקעות
14	גלובלי
24	שיווק ופרסום
27	מאחורי החדשות
28	השער הנוסף

< מוסף הנדל"ן

מחולק בסוף השבוע

< מוסף G

מחולק בסוף השבוע

< מוסף תרבות

מתחיל בשער האחורי בסופ"ש

< פודקאסטים

נגישים באתר גלובס
ובכל אפליקציות
הפודקאסטים המובילותעיקבו אחרינו גם
בפייסבוק, טוויטר, טלגרם,
אינסטגרם ולינקדאין

גלובס, עיתון העסקים והכלכלה הראשון בישראל, פועל תחת קוד אתי, ערכים ונהלים שקופים ליצירת עיתונות אמينة, אחראית, ממונת, מכבדת ומינעה לפעולה. עיתונות שמתחזקת מידע, ידע, בונה אמון ומעודדת למידה וגיוש עמדה עצמאית של קוראיה.

נשמח שתקראו
על כך ועוד באתר
גלובס ובדוח
האמון השנתי

גלובס

חיים בר און ז"ל, מול' 1984-1998
גלובס פבלישר עתונות (1983) בע"ממול' אלונה בר און
עורכת ראשית נעמה טיקולר

globes.co.il
sherut@globes.co.il
facebook.com/globesnews
twitter.com/globesnews

להצטרפות ל"גלובס" *5988

ר' אצ"ל 53 ראש"צ ת"ד 5126 7515002
03-9538888.70

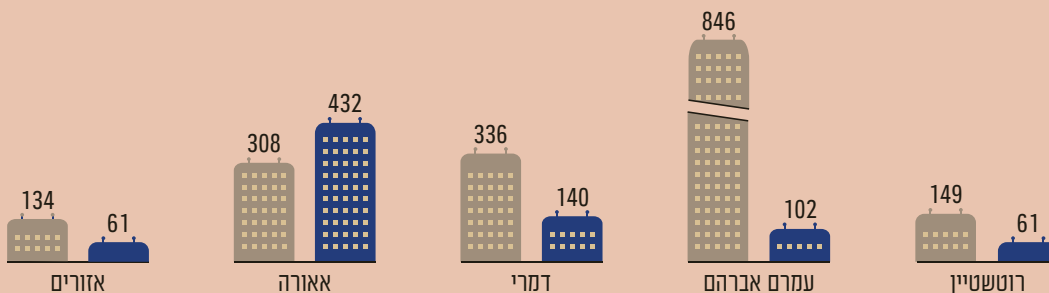
הנתון החריג והתשובה: איך חברות הנדל"ן מכרו מאות דירות בתוך חודש וחצי

לצד פרסום נתוני שפל בכל הנוגע למכירת דירות במחצית הראשונה של השנה, חמש חברות נדל"ן מדווחות על קצב מכירות גבוה וחריג למדי בחודשים יולי ואוגוסט • בין הסיבות: הגברת הביקוש לממ"דים לאחר המלחמה עם איראן, הרחבת מבצעי שיווק והבשלת פרויקטים • האם מדובר בהתעוררות נקודתית של השוק, ומה המכנה המשותף לכולן?

ניתוח
גלובס

קרב ל-800 דירות נמכרו בחודשיים* על ידי 5 חברות נדל"ן

■ יולי ואוגוסט ■ מחצית ראשונה



מקור: דוחות החברה

* בשלושת השבועות הראשונים של אוגוסט

החברות מסבירים חלק מהסיבות לתופעה.

ביקוש לממ"דים והבשלת פרויקטים

הדוח של אורה למחצית הראשונה מגלה כי 276 חוזים נחתמו לאחר תקופת הדוח בפרויקט אחד - פרויקט "הסטרפ רצועת העיר החדשה" בנתניה, שבו יצאה החברה במבצע עם מועדון חבר. מדובר ב-63% מהדירות שמכרה החברה בתקופה זו, שנמכרו בתוך שני ימי מבצע בחודש יולי. אורה מציינת כי "ישנן עוד עשרות בקשות רכישה שבגינן טרם נחתם הסכם מכר", קרי בעתיד הקרוב צפויים להיחתם עוד חוזים במסגרת מבצע זה.

חברת עמרם אברהם דיווחה על "הרחבת מבצעי שיווק בתקופת הלחימה" וציינה עוד בדוח כי "עיתוי פעילות השיווק ברבעון השני תרם לעלייה במכירת יח"ד במסלולים מסובסדים (דירות במסגרת התוכניות הממשלתיות לסכסוך דירות, י"ג)", והגדירה את



יעקב אטרקצ', מנכ"ל אורה
צילום: תמר מצפי

מנכ"ל אורה, יעקב אטרקצ': "בתל אביב רבתי יש חולשה. אם היינו עושים את מבצע המכירות עם חבר בתל אביב, אני לא חושב שהוא היה עובד"

חמש החברות שהציגו מכירות יפות של דירות בתקופה "שלאחר מועד הרוחות", כפי שנהוג לקרוא לתקופה המתחילה מרגע שהרוח נחתם, בסוף יוני השנה ועד לפרסום בפועל, הן אורה, עמרם אברהם, י.ח. דמרי ורוטשטיין. אורה מכרה כמות מרשימה של 432 יחידות דיוור בתקופה זו (העולה על מספר הדירות שמכרה החברה לאורך כל המחצית הראשונה של השנה, 308 יחידות דיוור); דמרי מכרה 140 יחידות דיוור בפחות מחודשיים שחלפו מאז תום הרבעון; עמרם אברהם מכרה 102 יחידות דיוור; רוטשטיין ואזורים - 61 יחידות דיוור כל אחת.

חברות נדל"ן נוספות שפרסמו את דוחותיהן לרבעון השני, כמו קרן נדל"ן, אקרו נדל"ן ושיכון ובינוי, לא התייחסו להיקפי המכירות לאחר תקופת הדוח למחצית השנה, כך שעוד מוקדם לקבוע איך תראה המחצית הבאה של השנה. אולם, בתקופה שבה מצב שוק המגורים בשפל גדול כל כך ובהתחשב בעובדה שאף לפני רגע הסתיים מבצע עם כלביא אשר הביא לקיפאון מכל בחינה, הנתונים הללו חריגים למדי. הדוחות הכספיים של

יובל ניסני

הנתונים של התקופה האחרונה בשוק הנדל"ן למגורים מעידים על אחת מתקופות השפל של הענף: מספר העסקאות ברבעון השני של השנה ירד ביותר מ-20% - הן בהשוואה לרבעון הראשון של השנה והן בהשוואה לרבעון המקביל אשתקד; מספר הדירות החדשות שנמכרו צנח ברבעון השני ב-36% לעומת התקופה המקבילה אשתקד; מספר הדירות הלא מכורות בשיא (שמתערכן בכל חודש כמעט) של 82 אלף; ומחירי הדירות ירדו כבר ב-1.3% במצטבר בארבעת החודשים האחרונים.

נתונים אלה נתמכים בנתוני רוב חברות הנדל"ן הציבוריות שפרסמו את הדוחות הכספיים שלהן לרבעון השני של השנה. אלא שמעיון בדוחות של ארבע מהן עולה מגמה נוספת: החל מחודש יולי (לאחר תום הרבעון) ולתוך אוגוסט, חל שינוי במגמה והמכירות קפצו. האם מדובר בהתעוררות נקודתית בקרב חברות ספורות בלבד, או שיש לכך סיבה אחרת הקשורה בביקושים לאחר מבצע עם כלביא?

מיקי זוהר התפאר בהישגי הכלכלה, וקצת נסחף



הבורסה בשיא כל הזמנים, השקל בשיא כל הזמנים



לא מדויק



שר התרבות והספורט מיקי זוהר

פגישה עם רוני קובן, כאן 11, 23.8.25

עד כמה המלחמה פוגעת במשק הישראלי? על פניו, התשובה פשוטה: מאוד. אבל תמיד יש סימנים מעודדים. "הבורסה בשיא כל הזמנים, השקל בשיא כל הזמנים", אמר שר התרבות והספורט מיקי זוהר בכאן 11, ועוד הוסיף שהכלכלה, "אחרי מלחמה כזאת, במצב נהדר". האומנם?

נתחיל בבורסה: ביולי 2025 מדרגת "א" 35 אכן הגיע לשיא מאז השקתו בשנות התשעים, עם 3,071.44 נקודות. הוא אומנם ירד מעט במהלך אוגוסט, אבל במחצית השנייה שלו שוב נרשמו עליות למספרים מרשימים שנכון ל-25 באוגוסט עמדו על 3,048.08. ובכל מקרה, כך או כך, השיא אכן נרשם במהלך המלחמה. מדרגת "א" 125 רשם מגמה דומה (וגם בורסות נבחרות בעולם).

אז השר זוהר אכן צודק בעניין הזה, אבל רצוי לקחת את העניין בפרופורציה. "זה סימן חיובי שהבורסה עולה", אומר ד"ר יניי שפיצר, מרצה במחלקה לכלכלה ובתוכנית פכ"מ באוניברסיטה העברית. "אבל זה לא אותו דבר כמו מצב המשק, ההסבר הסביר ביותר הוא שהמצב האסטרטגי של ישראל השתפר בעקבות התבוסה של חיובאללה, העובדה שאיראן בצרות וכן הלאה". פרופ' ערן ישיב מביה"ס לכלכלה באוניברסיטת ת"א מציע להשוות את מדרגת "א" 35 ל-500 S&P לאורך זמן: "על פני עשר השנים האחרונות אפשר לראות שמדרגת "א" מפגר קשות אחרי 500 S&P. זה לא מוכיח שעל פני עשר שנים המשק האמריקאי היה הרבה יותר טוב, אלא שהשוק האמריקאי היה הרבה יותר טוב".

ומה עם השקל? הוא אכן התחזק מול הדולר מאז תחילת המלחמה, ובשיאו ביולי הגיע ל-3.31. מאז הוא מעט נחלש, וב-25 באוגוסט עמד על 3.38. איך זה עומד ביחס לעבר? השקל החדש הושק ב-1985 ערך של 1.4 דולר. מאז הוא נחלש משנה לשנה, אבל רק ב-1997 הוא נחלש מספיק מול הדולר כדי להיות זהה לערכו היום (3.4). אפשר לטעון שלמרות הביטוי המוגזם "כל הזמנים", קצת לא הוגן ללכת לשנות התשעים בשביל להוכיח את טענות של זוהר. אך ישנן דוגמאות ערכניות יותר: ביולי 2008, השקל התחזק וערכו עמד על 3.25. כמו כן, השקל היה יותר חזק מאשר כיום בין נובמבר 2021 לאפריל 2022 ובאוגוסט 2022.

אבל בכל מקרה, כאן הכלכלנים מזהירים אפילו יותר מקריאת יתר של הנתון הזה. "שער הדולר יכול להיות מושפע מכמה דברים אחרים, כמו ריבית וציפיות לאינפלציה", אומר ד"ר שפיצר. "וזה גם בהשוואה למה שקורה בארה"ב. לא הייתי קופץ למסקנות חזקות רק מכך שהשקל מתחזק מול הדולר בלא מידע נוסף". כך גם פרופ' ישיב: "השקל התחזק מול הדולר בכ-7%. אבל צריך לשים לב שהשקל נחלש מול היורו והפאונד, שהם גם מטבעות מרכזיים בשוק מט"ח העולמי". ואכן, בדיקה מול מטבעות אלו מעלה שהממשלה הזו ממש לא רשמה שיאים. מטעם השר זוהר לא נמסרה תגובה.

השורה התחתונה: דברי זוהר לא מדויקים

מדרגת "א" 35 אכן נמצא בשיא של כל הזמנים, אבל נרשמו תקופות בהן השקל היה חזק יותר.

תחקיר: עדין קליין

מבוסס על תחקיר המופיע בליווי מקורות במדור המשרוקית באתר גלובס

אוגוסט. הסבר מעניין מספק נועם גרייף, מנכ"ל חברת עמרם אברהם: נראה כי חלק מהעלייה בביקוש הגיע בעקבות החוק המאפשר להגדיל את הממ"ד ולהפוך אותו ליחידה המתאימה למשפחה גדולה וכוללת גם שירותים ומקלחת – חוק שאושר באמצע יולי האחרון, קרי במהלך התקופה שבה אנו מתמקדים כאן.

"עבור משפחה מדובר בשינוי משמעותי", אומר גרייף, "וזו בעצם עוד יחידת מאסטר, לצד יחידת ההורים הנהוגה כיום ברוב הדירות הגדולות. לכן, בכל הפרויקטים שלנו שעדיין לא קיבלו היתר בניה, החלטנו לשנות ולהגדיל את שטח הממ"ד לשטח החדש המותר וזה סייע במכירות.

"השיח מול הרוכשים היום הוא אם יש בפרויקט ממ"ד גדול או לא. העובדה שאנחנו עושים את כלל שלבי העבודה אצלנו, 'אין האוס', אפשרה לנו לבצע את השינוי הזה בקלות".

גם בצד הביקושים מזהים גידול

לצד הצעדים השיווקיים, נראה כי באותן חברות מזהים בכל זאת גם התעוררות מסוימת של השוק: "מבחינת קצב השיווק והמכירה, עוד בטרם פרוץ מלחמת הרבות ברול, קצב השיווק היה איטי בעקבות השפעות האינפלציה ועלויות הריבית", מציינת רוטשטיין ברוח שלה למחצית 2025, "אך מסתמנת עלייה מסוימת בביקוש".

מנכ"ל אאורה יעקב אטראקצ'י מציין גם כן כי הוא "רואה שינוי לטובה בשוק בחודשים האחרונים. יש שוק חזק בסך הכול ומרגישים התעוררות מסוימת. כל זה נכון לרוב הארץ, אבל לא לתל אביב רבת: שם הסיפור אחר לגמרי, והשוק מפגין חולשה מתחילת השנה, שלדעתי תימשך. חברות שפועלות בעיקר בתל אביב, נמצאות בבעיה ואילו לחברות בפריסה ארצית, כמונו, קל יותר למכור בתקופה הזאת. אם היינו עושים את מבצע המכירות עם חבר בתל אביב, אני לא חושב שהוא היה עובד".

גרייף מוסיף גם הוא מהכיוון הזה ומציין – על רקע העובדה שעמרם אברהם מכרה בקצב גבוה לאורך כל המחצית הראשונה של השנה – כי יש ביקושים מאוד קשיחים בפריפריה, שם הם לא נפגעו.

"מאז חודש יולי אנו רואים עלייה משמעותית בקצב המכירות ובפרט בפרויקטים בחוזה ובאשרוד", מעידה דברים דומים אורטל ליבר סמנכ"לית השיווק והמכירות של חברת רוטשטיין. "עיקר העסקאות בוצעו מול קבוצות רוכשים במחיר לרכוש מספר דירות יחד. הצלחת המכירות בתקופה האחרונה אינה קשורה להאטה שנרשמה בחודש יוני על רקע המצב הביטחוני, אלא משקפת ביקוש אמיתי וצמיחה טבעית בשוק".



באאורה מציינים כי 276 חוזים נחתמו בפרויקט אחד - "הסטרפי רצועת העיר החדשה" בנתניה, שבו יצאה החברה במבצע עם מועדון חבר



יגאל דמרי, מנכ"ל יח. דמרי
צילום: אייל פישור

102 הדירות שנמכרו לאחר מועד הרוח כ"נתון המעיד על מומנטום שיווקי מתמשך".

בייח. דמרי הסבירו את העלייה במכירות בעיקר בשינוי העדפות הציבור, בעיקר בשל המלחמה מול איראן והסכנות שחשפה: "מבצע עם כלביא חיזק את הדרישה בשוק והגבירה את הביקוש והקידום של פרויקטים של יתחדשות עירונית", מציינת החברה, ומוסיפה כי בהתאם נרשמה בעל האחרונה עלייה בהיקפי החתימות של דיירים על הסכמי התחדשות עירונית.

אמיר כהן, סמנכ"ל שיווק ומכירות של יח. דמרי, מסביר את הנושא מנקודת מבטו: "חשוב לזכור כי חודש יוני היה חודש עם מעט ימי עבודה בפועל ולכן עסקאות רבות שהחלו להבשיל כבר בסוף מאי נדחו בפועל לחודש יולי ורוכשים נדחו את תחילת ההיפוש מיוני הגיעו ביולי. זו הסיבה העיקרית לגידול שאנו רואים מאז תחילת יולי, מגמה שמורגשת גם בחודש אוגוסט. ככל הנראה רק אחרי תקופת החגים ניתן יהיה לדעת אם מדובר בהתעוררות אמיתית ומתמשכת או בפיק נקודתי".

גורם נוסף שאיתו שוחחנו ציין כי לגידול במכירות כמה סיבות נוספות הקשורות בתקופה הנוכחית: רחיית חתימה על רכישה בעת המלחמה (שהתנהלה לאורך חודש יוני), רוכשים שמעדיפים לקנות דירה בקיץ לאחר סיום שנת הלימודים, הבשלה של פרויקטים ותחיתומות על רכישת דירות במחיר למשתכן. "באופן כללי ניתן לומר כי בקיץ לאנשים היה פנאי להשלים עסקאות רכישה שהיו בתהליך, ונדחו", מסכם אותו גורם.

הגדלת שטח הממ"ד ככלי שיווקי

ההסברים המובאים לעיל הם רק ככל הנראה חלק מהסיבות לעלייה בהיקפי המכירות לאורך יולי