

# מדינת ישראל

משרד המשפטים  
אגף שומת מקרקעין  
מחלקת המחקר  
והמידע במקרקעין

גובה הפער בין המחיר המבוקש לבין מחיר  
העסקה: חנויות  
(פער משא-ומתן)

2003

השתתפו בהכנת המסמך :

מר חיים יהושע  
גב' אורית קראוס  
מר חיים יהושע  
מר יעקב אודיש  
ד"ר לריסה פליישמן

איסוף נתונים ובדיקת הממצאים :  
ניתוח הממצאים וכתבת הדו"ח :

הנחייה :  
יעוץ :

## גובה הפער בין המחיר המבוקש לבין מחיר העסקה: חנויות

### (פער משא-ומתן)

הדו"ח הראשוני לבדיקת הפער בין המחיר המבוקש לבין מחיר העסקה (פער המשא ומתן) שנערך באוגוסט 2001 על ידי מח' המחקר והמידע באגף שומת מקרקעין, התמקד, בעיקרו, בדירות מגורים בשכונות שונות בירושלים ובמבשרת ציון. בדו"ח הנוכחי הורחב הדיון בסוגיה זו הן מבחינת סוגי הנכסים (חנויות) והן מבחינת קנה מידה מרחבי (חתך כלל ארצי). דו"ח זה משלים את הדו"ח הקודם ומסכמו.

### סקירה

קיימות מספר שיטות להערכת שווים של נכסי מקרקעין. אחת השיטות הנפוצות הינה שיטת ההשוואה או לחלופין, שיטת נתוני השוק. בשיטה זו נעזר השמאי בנתוני מכירה של נכסים בעלי מאפיינים דומים לנכס הנשום.

כאשר משתמש השמאי בשיטת ההשוואה לצורך ביצוע שומת מקרקעין ולרשותו מחירים מבוקשים, נעזר שמאי המקרקעין לעתים בכללי אצבע שונים, כללים שהתגבשו במהלך השנים. כלל אצבע מקובל לדוגמה, הפחתה של כ-10% מהסכום בו מוצעים בתי מגורים למכירה על מנת להגיע למחיר המשוער שהעסקה תיחתם. שיעור זה נהוג בעת תקופות בהן השוק מתנהג בצורה "נורמלית" (כלומר, אינו נמצא במצבי גאות או מיתון). בזמנים בהם מצוי שוק המקרקעין בגאות נהוג לקחת שיעור נמוך מ-10%, מאחר וכוח המיקוח של המוכרים גבוה מזה של הקונים. בעת מיתון בשוק נהוג לקחת שיעור גבוה יותר, מאחר וכוח המיקוח הגבוה מצוי בידי הרוכשים. ואכן, הבדיקה שנערכה במסגרת השלב הראשון של העבודה (אוגוסט 2001), העלתה כי פער המו"מ בדירות מגורים נע בין 6%-10%.

בנכסים מסחריים לא ניתן לפעול עפ"י כלל אצבע זה. לכן, קיימת אי ודאות מסוימת לגבי גובה הפער בין המחיר המבוקש לבין המחיר בו נסגרת העסקה בפועל. אומנם, נעשתה בדיקה ראשונית עבור נכסים מסחריים במסגרת השלב הראשון של העבודה, אולם בדיקה זו התבססה על מספר קטן של חנויות (16 עסקאות בלבד) בעיר ירושלים. על מנת להגיע למסקנות מבוססות ואמינות יותר, הורחב מדגם העסקאות עבור נכסים מסחריים, הנפרסות על פני תקופת זמן ארוכה יותר באזורים גיאוגרפיים שונים.

סוגיית פער המו"מ בנכסים מסחריים מעוררת מספר שאלות:

- האם ממדי פער המו"מ וכן מגמות בהשפעת מצב שוק המקרקעין (גאות, מיתון וכד'), שהתגלו בבדיקה הקודמת, תקיפים לגבי מדגם רחב יותר של העסקאות שנעשו באזורי הארץ שונים במהלך תקופת זמן ממושכת למדי;
- כיצד משפיע מיקומה של העסקה על גובה פער המו"מ?
- האם וכיצד מושפע גובה פער המו"מ ממאפייני הנכס, כגון גודל החנות?
- האם ניתן לקבוע כלל אצבע בנוגע לחנויות?

המסמך הנוכחי מנסה לתת מענה לשאלות אלו באמצעות ניתוח סטטיסטי של הנתונים שנאספו לצורך העבודה.

### מטרת העבודה

מטרת העבודה לבדוק ממדי הפער בין המחיר המבוקש עבור נכסים מסחריים לבין המחיר בו מתבצעת העסקה, או לחלופין, לאמוד את פער המו"מ עבור חנויות.

### שיטה

בדיקת גובה פער המשא ומתן מתבססת על ניתוח השוואתי בין מחירי העסקאות, כפי שדווחו למס שבח (ע"פ תכנת שע"מ), לבין הסכומים בהם הוצעו אותן חנויות למכירה. הסכומים בהם הוצעו החנויות למכירה אותרו בעזרת תוכנת "מידע נדל"ן".

תחילה נשלפו מתכנת "מידע נדל"ן" כל העסקאות שענו לקריטריונים שהוגדרו לצורך מטרת העבודה (תאריך ביצוע העסקאות, סוגי ומאפייני הנכסים, מיקומם וכו').

לכל עסקה שאותרה בתכנת "מידע נדל"ן" (ואותרו מעל 2,000 עסקאות), נבדקה עסקת מכירה תואמת בתכנת שע"מ. כמו כן עבור העסקאות המצטלבות בשתי התכנות נבדקה התאמת נתוני בסיס המאפיינים את החנויות כפי שהם מופיעים בשתי התכנות.

### מאפייני המצט"ס

לאחר בדיקת ההתאמה בין שתי התכנות (שע"מ מידע נדל"ן), מתוך יותר מ- 2,000 עסקאות שענו על הקריטריונים המוגדרים, אותרו 137 עסקאות המצטלבות בשתי התכנות. עסקאות אלו, ששימשו בסיס לניתוח, נפרסות על פני אזורי הארץ השונים. מיקום העסקאות בערים הבאות: ירושלים, חיפה, ת"א, רמת-גן, בת-ים, גבעתיים, ראש"צ, פ"ת, חולון. עסקאות אלו נפרסות גם על פני ציר הזמן: נלקחו העסקאות שבוצעו במהלך התקופה שבין 1990 ל- 2002. תקופת שנים אלו מאופיינת על ידי תנאי שוק שונים. בהתאם לתנאים אלו, ניתן להבחין בשלוש תקופות:

• 1990 – 1994 – יציבות בשוק המקרקעין עם עלייה מתונה של מחירי מקרקעין (שוק רגיל);

• 1995 – 1996 - עליית המחירים עד לגיאות

• 1997 – 2002 ירידת המחירים עד למיתון ושפל עמוק

ניתוח העסקאות על פני ציר הזמן מאפשר לזהות השוני והמגמות בפער מו"מ הנגזר מהתנהגות שוק המקרקעין.

בלוח 1 הוצגה התפלגות העסקאות, שנכללו במדגם, על פי עיר ותקופה בה בוצעה העסקה<sup>1</sup>. כפי שעולה מהלוח, רוב העסקאות, שנכללו במדגם, נעשו בערים הגדולות (תל אביב וירושלים), בעיקר במהלך התקופה האחרונה.

**לוח 1: התפלגות העסקאות לפי עיר ותקופה**

עיר	שנים	מס' דגימות	סה"כ מס' דגימות
בת ים	90-94	1	9 (6.6%)
	95-96	4	
	97-02	4	
גבעתיים	90-94	0	6 (4.4%)
	95-96	3	
	97-02	3	
פתח תקווה	90-94	8	15 (10.9%)
	95-96	3	
	97-02	4	
ראשון לציון	90-94	6	11 (8.0%)
	95-96	3	
	97-02	2	
רמת גן	90-94	13	23 (16.8%)
	95-96	2	
	97-02	8	
תל אביב	90-94	12	36 (26.3%)
	95-96	7	
	97-02	17	
חיפה	90-94	0	13 (9.5%)
	95-96	5	
	97-02	8	
ירושלים	90-94	3	24 (17.5%)
	95-96	7	
	97-02	14	
סה"כ			137 (100%)

<sup>1</sup> בנוגע ליחס בין מספר העסקאות בתקופת מתוך (שפל) למספר העסקאות בתקופת גאות, היה צפוי כי מספר העסקאות בתקופת גאות הנו גבוה יותר ממספר העסקאות בתקופת מיתון. היגיון העומד מאחורי הנחה זו כי בתקופת המתון בשוק הנדל"ן כוח הקניה בד"כ נמוך יותר. הדבר מתבטא בירידת מחירי הנכסים ובמיעוט העסקאות. אולם, עפ"י הנתונים עליהם מבוסס המחקר (לוח 5), כמות העסקאות בתקופת מיתון אינה יורדת ביחס לתקופת גאות, ובמקרים מסוימים המצב הוא אף הפוך. מממצא זה אין להסיק דבר, מאחר וקריטריון של התאמת העסקה לשתי תוכנות: שע"מ ומידע נדל"ן, שימש קריטריון עיקרי לבחירת מדגם העסקאות.

מדגם העסקאות שנבחרו לבדיקה כולל חנויות בגודל שונה. לוח 2 מציג את התפלגות העסקאות לפי גודלן של החנויות וכן על פי האזור הגיאוגרפי בו נעשתה העסקה. בהתאם לנתוני הלוח, שטחי החנויות שנדגמו נעים בטווח רחב יחסית: מ- 6 מ"ר עד 118 מ"ר.

שטחי החנויות חולקו לארבעה קטגוריות:

- 6-19 מ"ר - חנויות קטנות
- 20-40 מ"ר - חנויות בינוניות
- 41-60 מ"ר - חנויות בינוניות - גדולות
- 61 מ"ר ומעלה – חנויות גדולות

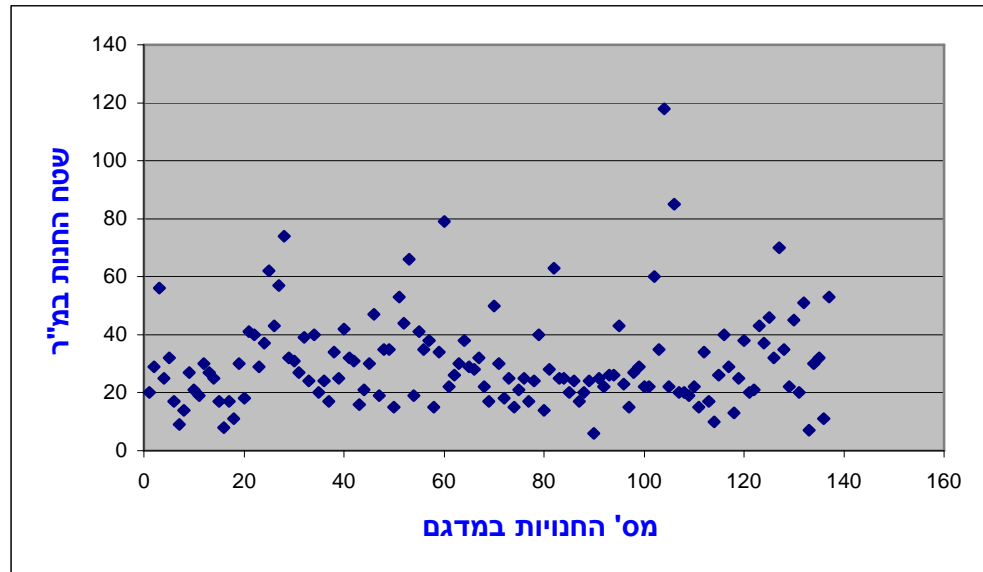
**לוח 2: התפלגות העסקאות לפי גודל החנויות**

שטח	אזור	מס' חנויות	סה"כ חנויות	סה"כ (אחוזים)
			137	100%
6-19 מ"ר	*מרכז	15	30	22%
	ת"א	7		
	חיפה	4		
	ירושלים	4		
20-40 מ"ר	*מרכז	42	82	60%
	ת"א	20		
	חיפה	4		
	ירושלים	16		
41-60 מ"ר	*מרכז	4	17	12%
	ת"א	6		
	חיפה	3		
	ירושלים	4		
61 מ"ר ומעלה	*מרכז	3	8	6%
	ת"א	3		
	חיפה	2		
	ירושלים	-		

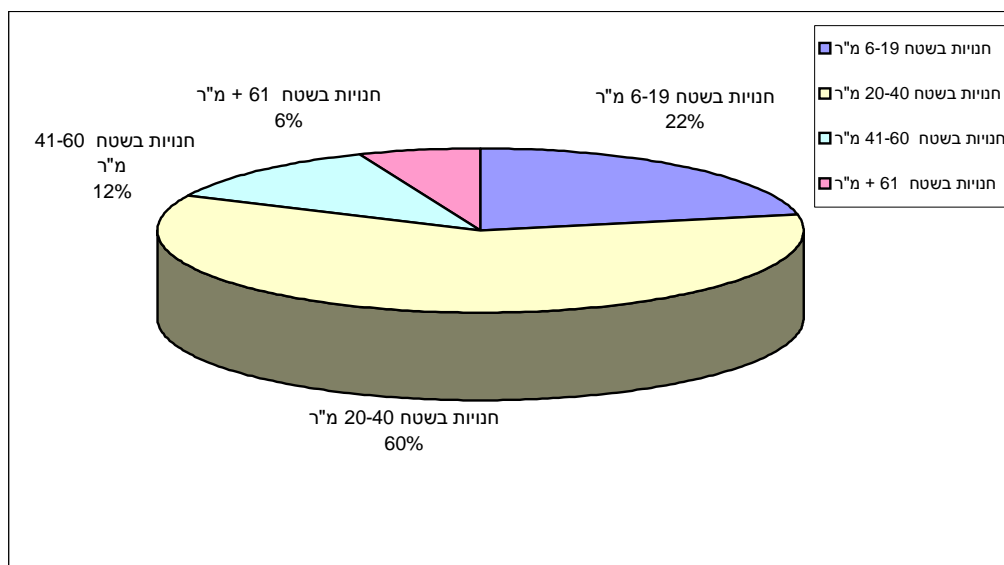
\* אזור המרכז כולל את הערים: בת ים, גבעתיים, פתח תקווה, ראשלי"צ, רמת גן (ללא ת"א)

מלוח 2 ניתן לראות כי שטחן של 60% מהחנויות (82 מתוך 137) הנו בטווח של 20-40 מ"ר. זהו שטח סטנדרטי לחנויות המצויות בערים וגודל זה ואינו דורש מקדם שוליות. איור 1 ממחיש התפלגותן של חנויות (עסקאות) לפי גודלן, בעוד שאיור 2 מציג את חלוקת החנויות לקטגוריות לפי אותו קריטריון – שטח החנות.

**איור 1: פיזור החנויות עפ"י גודלן**



**איור 2: התפלגות החנויות עפ"י גודלן**

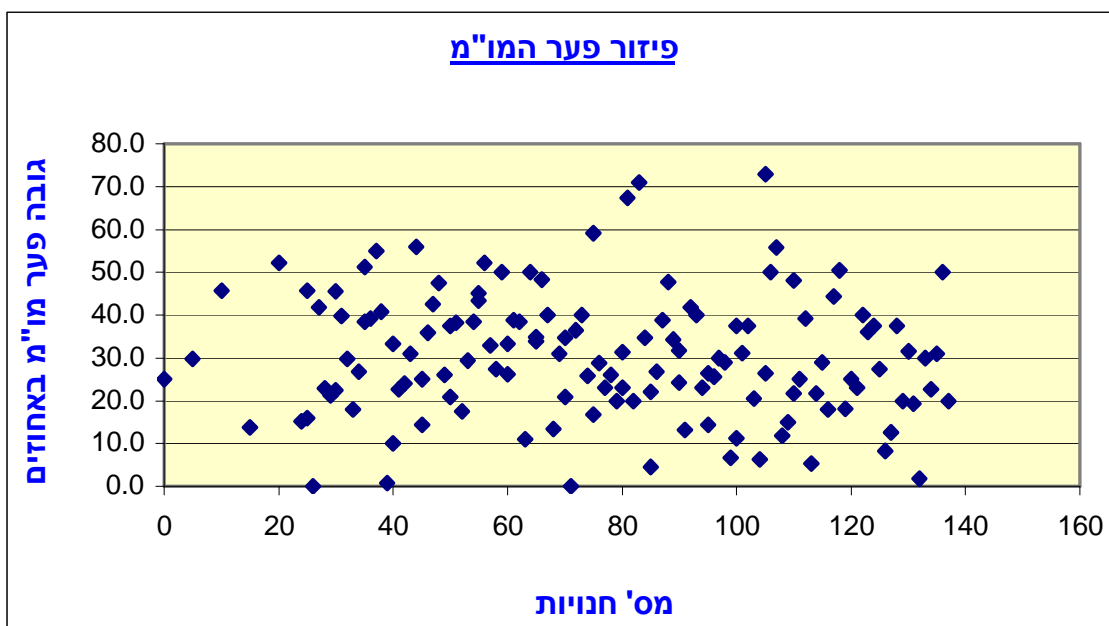


להשגת מטרת העבודה, מדגם העסקאות מאופיין על ידי שלושה גורמים: גודל החנות, מיקומה (עיר) ותקופת המכירה. עבור כל אחד מגורמים אלו יוצג ממוצע פער המשא ומתן באחוזים וכן

סטית התקן של הנתונים<sup>2</sup>. בנוסף לטבלת הממצאים, למרבית האפיונים יוצג גם איור שימחיש את התוצאות בצורה גרפית.

התפלגות שיעורי פער המו"מ עבור כל העסקאות במדגם מוצגת באיור 3. נתוני האיור מעידים כי רוב העסקאות מרוכזות בטווח של פער המו"מ בין 20% ל-40%. שתי עסקאות בלבד (מתוך 137) נעשו ללא הפרש כלשהו בין המחיר המבוקש לבין שווי העסקה (פער המו"מ הנו אפס). כמו כן, ישנן שתי עסקאות בהן פער המו"מ הנו מקסימלי - מעל 70%.

**איור 3: פיזור פער המו"מ במדגם**



<sup>2</sup> סטיית התקן מתארת את המרחק הממוצע בערך המוחלט של הנתונים מן הממוצע. ככל שסטיית התקן גבוהה יותר, פיזור הנתונים עולה, דהיינו הנתונים רחוקים יותר זה מזה.



השפעת תקופת המכירה על פער מ"מ

כאמור, כל העסקאות, שנבחרו לניתוח, בוצעו בשנים 1990-2002, כאשר במהלך שנים אלו ניתן להבחין בתקופות בהן שררו תנאי שוק שונים. עבור כל אחת מתקופות אלו נבדק פער המו"מ.

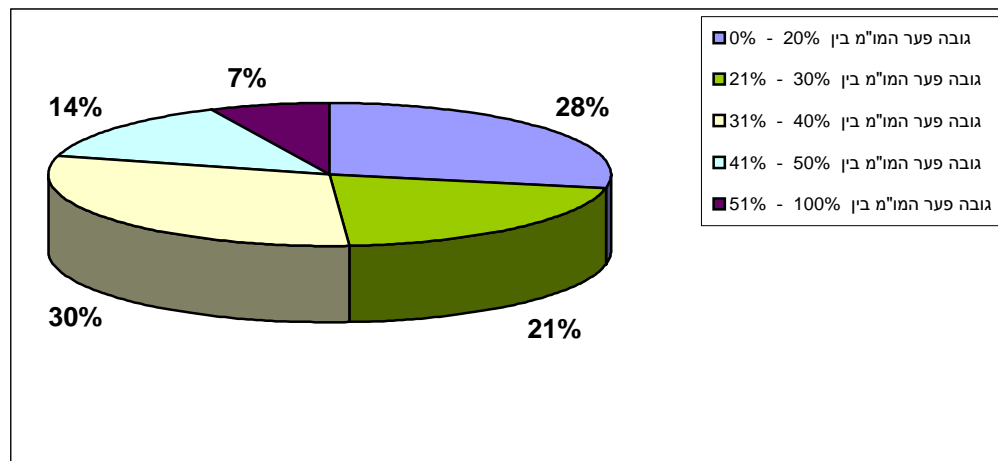
על מנת לבחון את השפעת התקופה (דהיינו, תנאי שוק הנדל"ן) על פער המו"מ, ובהתאם להתפלגות במדגם, נבחנו מספר טווחים של שיעור פער המו"מ: 0%-20%, 21%-30%, 31%-40%, 41%-50%, 51% ומעלה.

לוח 3 מציג התפלגות העסקאות לפי טווחי פער המו"מ ותקופות מכירה שונות, בעוד שאיורים 4 – 6 ממחישים את התפלגות העסקאות לפי טווחי פער המו"מ בכל תקופה בנפרד.

לוח 3: התפלגות פער המו"מ לפי התקופות השונות:

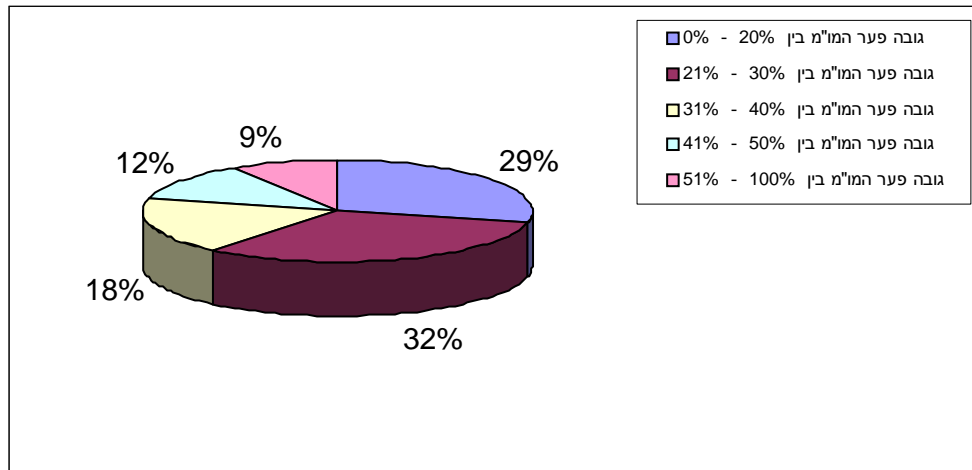
2002 - 1997 מס' עסקאות	1996 - 1995 מס' עסקאות	1994 - 1990 מס' עסקאות	פער מו"מ / שנים
10	10	12	0%-20%
20	11	9	21%-30%
17	6	13	31%-40%
7	4	6	41%-50%
6	3	3	51% ומעלה
60	34	43	סה"כ

איור 4: התפלגות העסקאות לפי טווחי פער המו"מ בשנים 1990-1994



כפי שניתן לראות מאיור 4, רוב העסקאות שבוצעו במהלך השנים 1990 - 1994 נמצאות בטווח פער המו"מ שנע בין 0% ל- 40%. בשנים אלו אחוז העסקאות השייכות לקטגוריה של טווח פער המו"מ, שנע בין 0%-20%, דומה לאחוז העסקאות בשנות הגאות, ואחוז העסקאות בפער המו"מ שנע בין 30%-40% דומה לאחוז העסקאות בשנות המיתון. לא ניתן למצוא עקביות יחסית לתקופות אחרות.

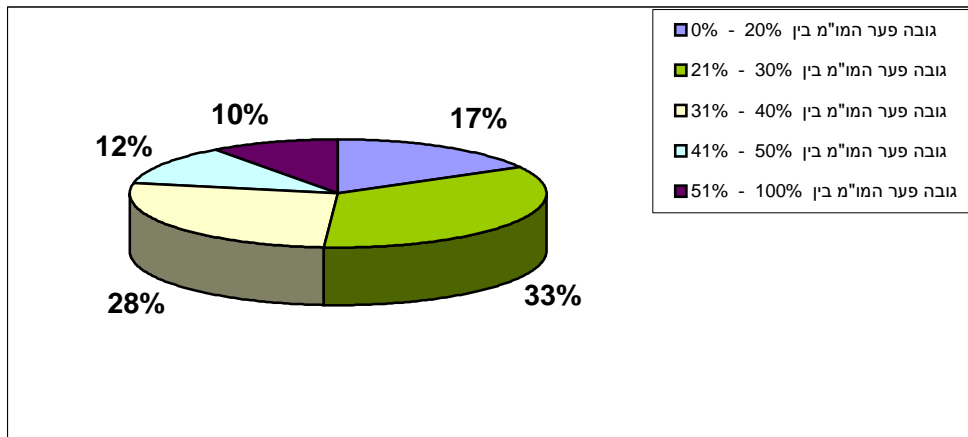
**איור 5: התפלגות העסקאות לפי טווחי פער המו"מ בשנים 1995-1996**



מהשוואת איורים 5 ו-6 עולה כי :

- בתקופת הגאות (1995-1996) רוב העסקאות ( 61% ) נמצאות בטווח פערי המו"מ נמוכים יחסית (0%-30%) ;
- בפערי המו"מ גבוהים יחסית (31% ומעלה) שיעור העסקאות בתקופת הגאות הוא נמוך יותר (39%) בהשוואה לתקופת המיתון (49%).
- בתקופת המיתון (1997-2002) שיעור העסקאות שבוצעו בפערי המו"מ נמוכים (0%-20%) הנו נמוך באופן משמעותי בהשוואה לתקופת הגאות (17% לעומת 29% בהתאמה) ;
- רוב העסקאות בתקופת המיתון (62% מכלל המדגם) נמצאות בטווח פער מו"מ של -21% 40%.
- בטווחי פער המו"מ הגבוהים (41% ומעלה) אין הבדל בין תקופת המיתון לשאר התקופות.

איור 6: התפלגות העסקאות לפי טווחי פער המו"מ בשנים 1997 - 2002

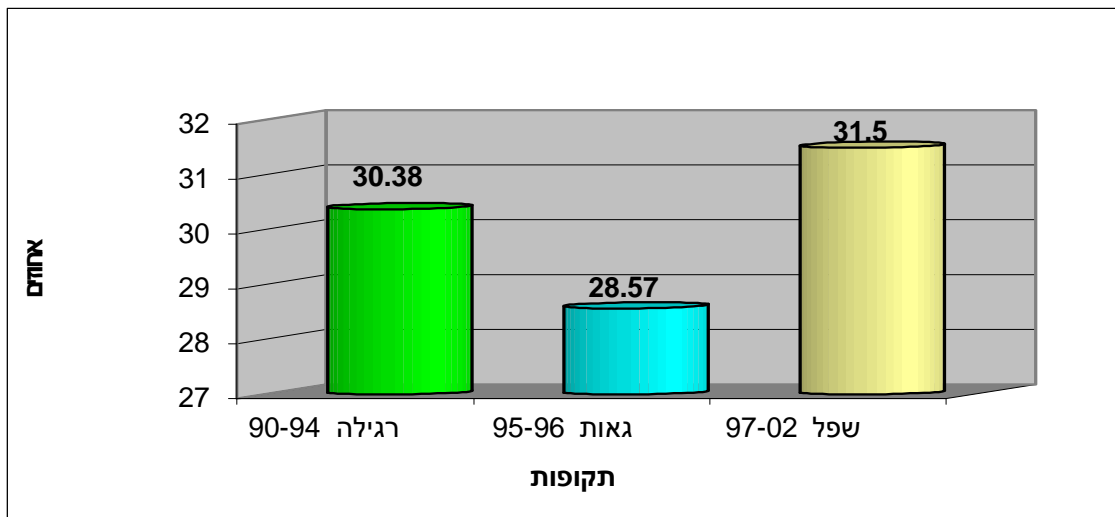


לוח 4 מסכם את ממוצעי פער המו"מ לפי תקופות הנבדקות. נתונים אלו, המראים את השוני בין התקופות, שימשו בסיס לאיור 7.

לוח 4: ממוצע פער המו"מ בתקופות הנדל"ן השונות

תקופות	מס' תצפיות	ממוצע פער מו"מ באחוזים	סטיית תקן
1990-1994	43	30.38	14.90
1995-1996	34	28.57	13.76
1997-2002	60	31.50	14.68

איור 7: ממוצעי פער המו"מ בתקופות שונות



כפי שעולה מלוח 4 ואיור 7, ממוצע פער המו"מ בתקופת גאות נמוך יותר בהשוואה לתקופת השפל. תוצאה זו הנה כללית ללא התייחסות באופן ספציפי למיקום העסקה ולגודל החנויות.

### **השפעת המיקום הגיאוגרפי על שיעור פער המו"מ**

סעיף זה בא לתת מענה לשאלה - האם יש משמעות לאזור הגיאוגרפי בו בוצעה העסקה. לשם כך מוינו כל התצפיות לפי אזורים גיאוגרפיים שונים: ירושלים, חיפה, אזור המרכז (ללא ת"א) ות"א. בהתאם לאזורים אלו נבדקו פערי המו"מ בכל תקופה בשוק הנדל"ן.

בסוגיה זו ניתן להבחין בשתי שאלות עקרוניות:

1. האם מיקום העסקה (עיר ואזור) משפיע על פער המו"מ? דהיינו, האם יש שוני בממוצע פער המו"מ בכל עיר ואזור? שאלה זו מתמקדת ב"השפעת נטו" ללא השפעת תקופת המכירה.
  2. האם התנהגותו של שוק הנדל"ן היא שונה באזורים גיאוגרפיים שונים, אך באותן תקופות? כלומר, האם המגמות בהשתנות פערי המו"מ בתקופות גאות ושפל באזורים שונים הן אותם מגמות, או ישנם הבדלים במגמות אלו לפי האזור הגיאוגרפי?
- לוח 5 מסכם את ממצאי הניתוח, בעוד שאיורים 8 – 22 מפרטים את הממצאים המוצגים בלוח 5 ומראים את התפלגות העסקאות לפי גובה פער המו"מ בהתאם לאזור הגיאוגרפי ותקופת המכירה. איורים 23 ו-24 ממחישים את הממצאים שסוכמו בלוח 5.

לוח 5: ממוצעי פער המו"מ לפי תקופות ואזורים גיאוגרפיים

תקופות	ישוב	מס' דגימות	סטית תקן <sup>3</sup>	ממוצע פער מו"מ (אחוזים)
1990-1994	ירושלים	3	19.91	40.46
	חיפה	אין	אין	אין
	מרכז	28	13.46	33.4
	תל אביב	12	13.33	20.76
1995-1996	ירושלים	7	12.50	28.81
	חיפה	5	15.46	20.32
	מרכז	15	10.4	26.2
	תל אביב	7	16.42	39.22
1997-2002	ירושלים	14	12.21	34.44
	חיפה	8	17.13	30.30
	מרכז	21	15.65	30.77
	תל אביב	17	15.15	30.55
כל התקופות	ירושלים	24	13.10	33.55
	חיפה	13	16.62	26.46
	מרכז	64	13.69	30.87
	תל אביב	36	15.89	28.97

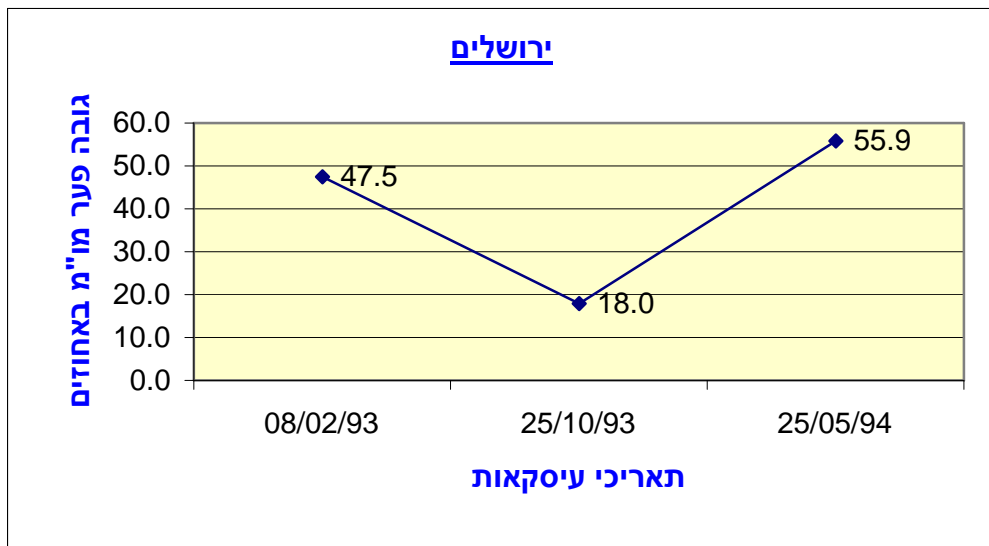
<sup>3</sup> כפי שניתן לראות מלוח 5, רב סטיות התקן נעות בטווח בין 16-10. סטית תקן גבוהה יחסית נצפית במקרים של מיעוט דגימות, והממצאים במקרים כאלו אמינים פחות. מצב זה בולט במיוחד בעיר ירושלים: במהלך השנים 1990-1994 משתתפים בניתוח שלושה תצפיות בלבד וכתוצאה מכך סטית תקן היא גבוהה ביותר בין כל האזורים והתקופות – 19.91.

**תקופת נדל"ן רגילה - שנים 1991-1994**

**ירושלים**

- מס' דגימות שנמצאו : 3
- ממוצע פער המשא ומתן : 40.46%
- סטית התקן של הנתונים : 19.91%

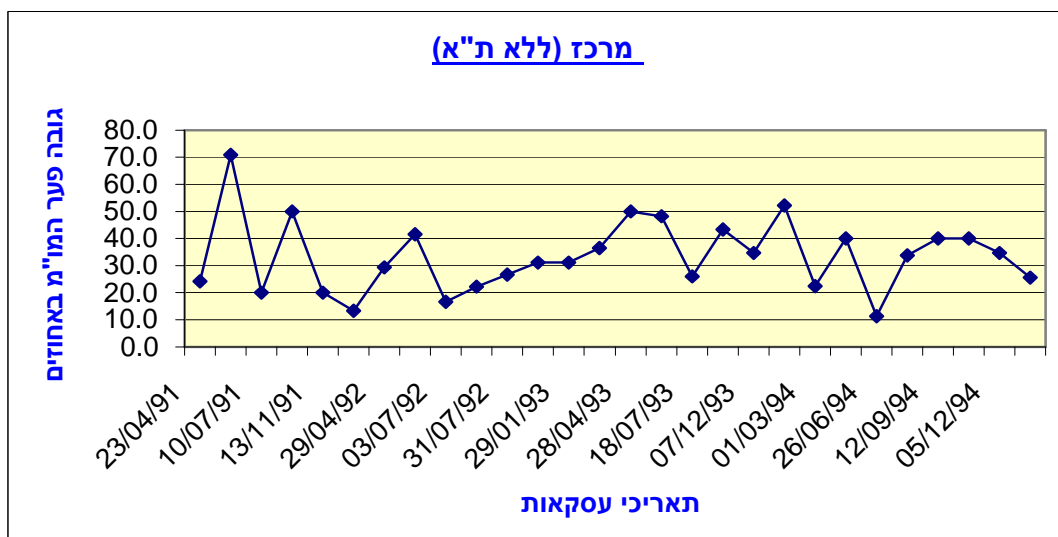
**איור 8**



**מרכז (ללא ת"א)**

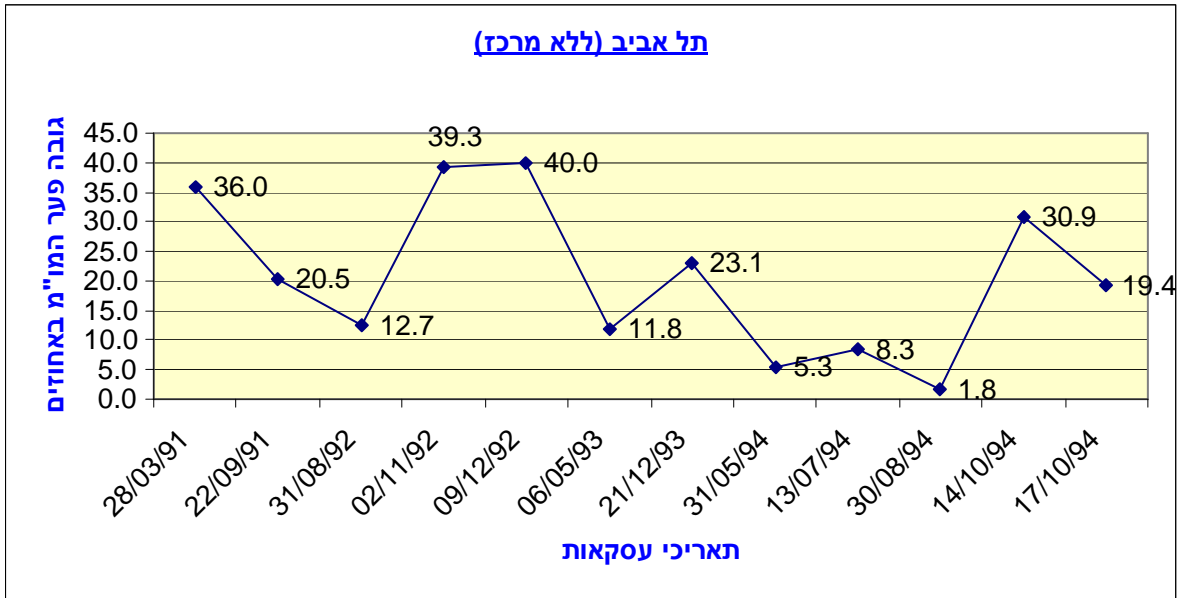
- מס' דגימות שנמצאו : 28
- ממוצע פער המשא ומתן : 33.43%
- סטית התקן של הנתונים : 13.46%

**איור 9**



תל אביב :

- מס' דגימות שנמצאו : 12
- ממוצע פער המשא ומתן : 20.76%
- סטית התקן של הנתונים : 13.33



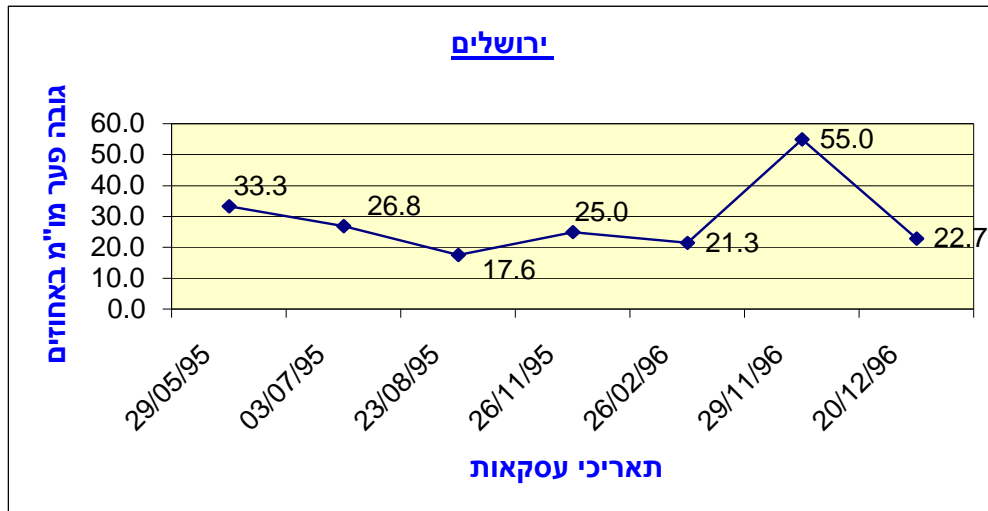
איור 10

**תקופת גאות - שנים 1995-1996**

ירושלים

- מס' דגימות שנמצאו : 7
- ממוצע פער המשא ומתן : 28.81%
- סטית התקן של הנתונים : 12.5

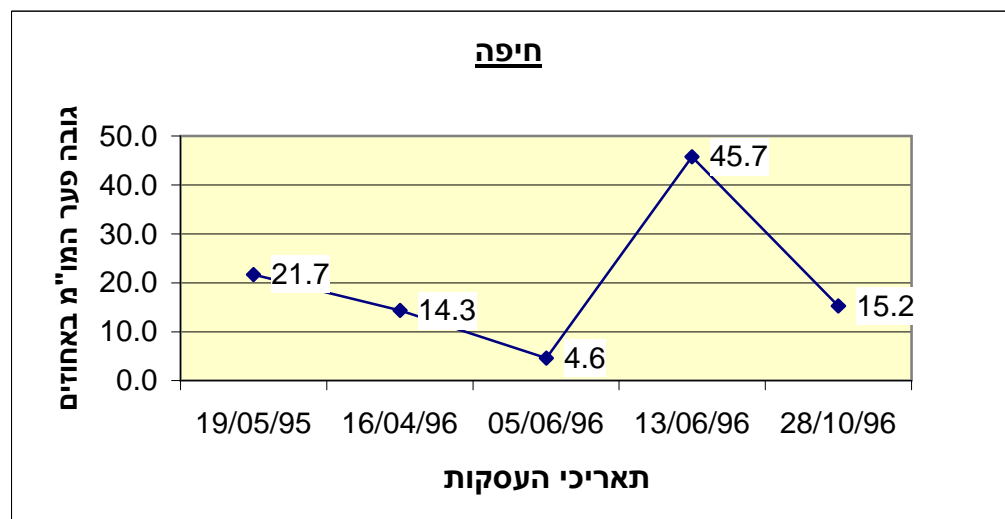
איור 11



חיפה

- מס' דגימות שנמצאו : 5
- ממוצע פער המשא ומתן : 20.32%
- סטית התקן של הנתונים : 15.46

איור 12

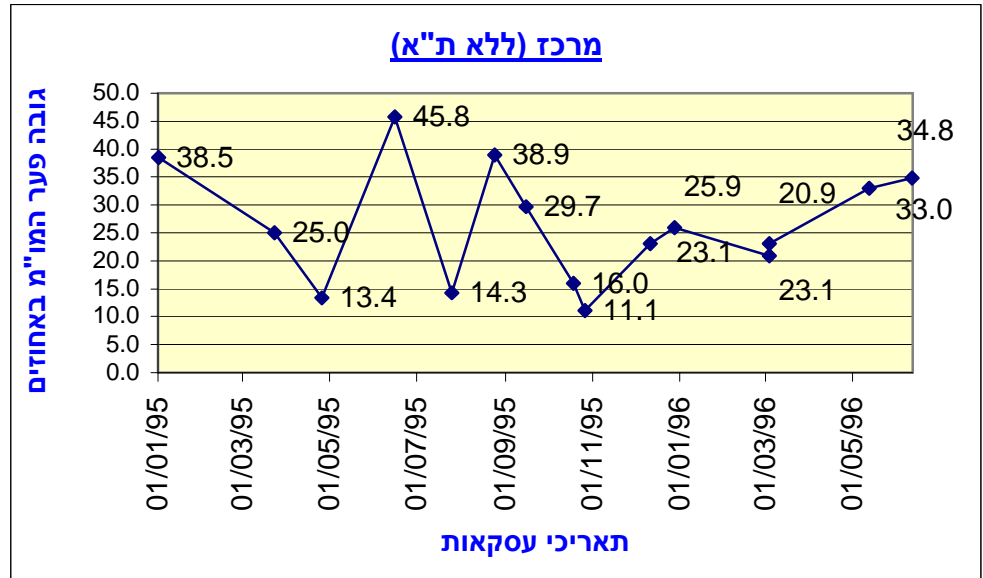




מרכז (ללא ת"א)

- מס' דגימות שנמצאו : 15
- ממוצע פער המשא ומתן : 26.24%
- סטית התקן של הנתונים : 10.4

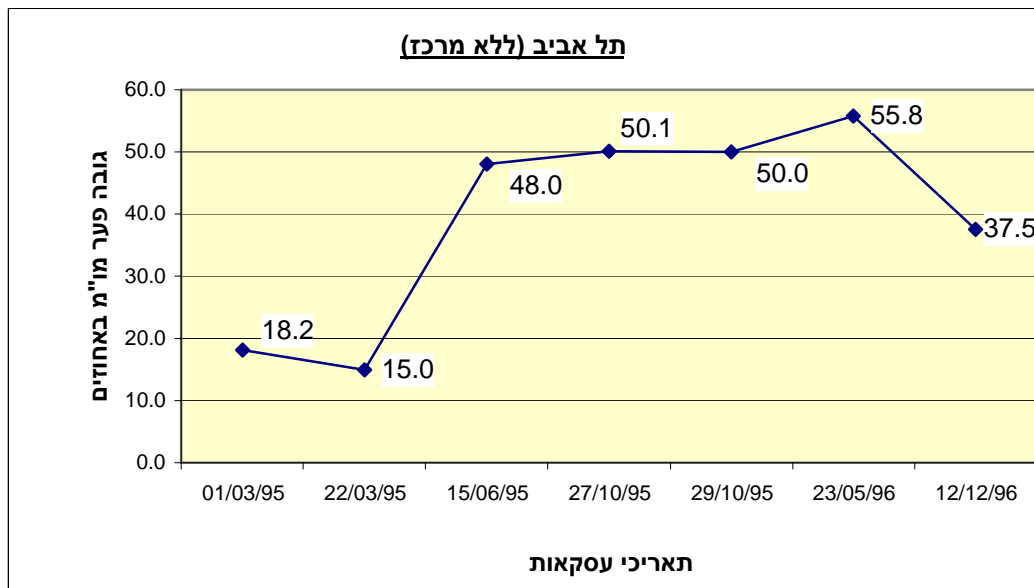
איור 13



תל אביב

- מס' דגימות שנמצאו : 7
- ממוצע פער המשא ומתן : 39.22%
- סטית התקן של הנתונים : 16.42

איור 14

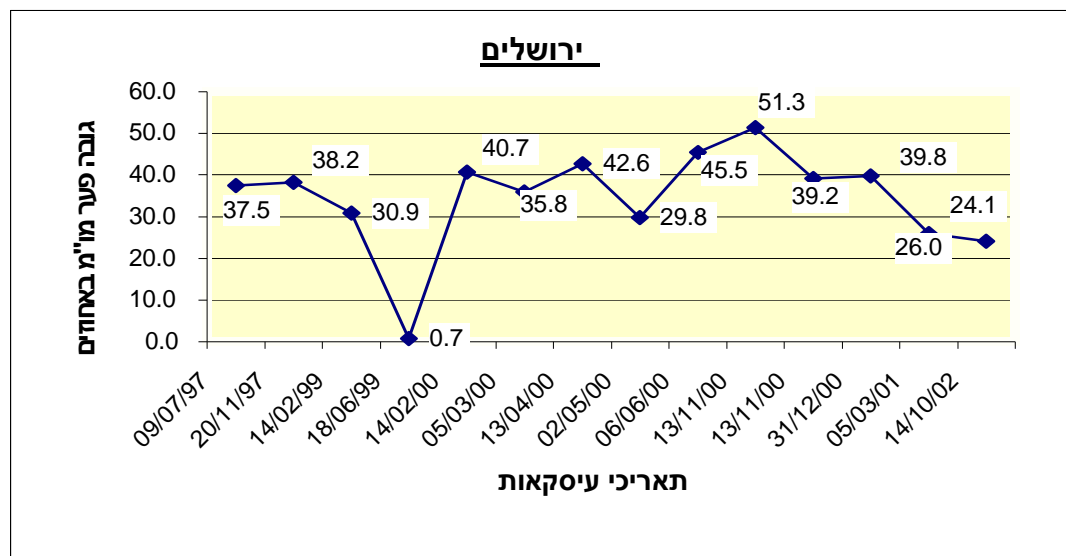


תקופת שפל שנים 1997-2002

ירושלים

- מס' דגימות שנמצאו : 14
- ממוצע פער המשא ומתן : 34.44%
- סטית התקן של הנתונים : 12.21

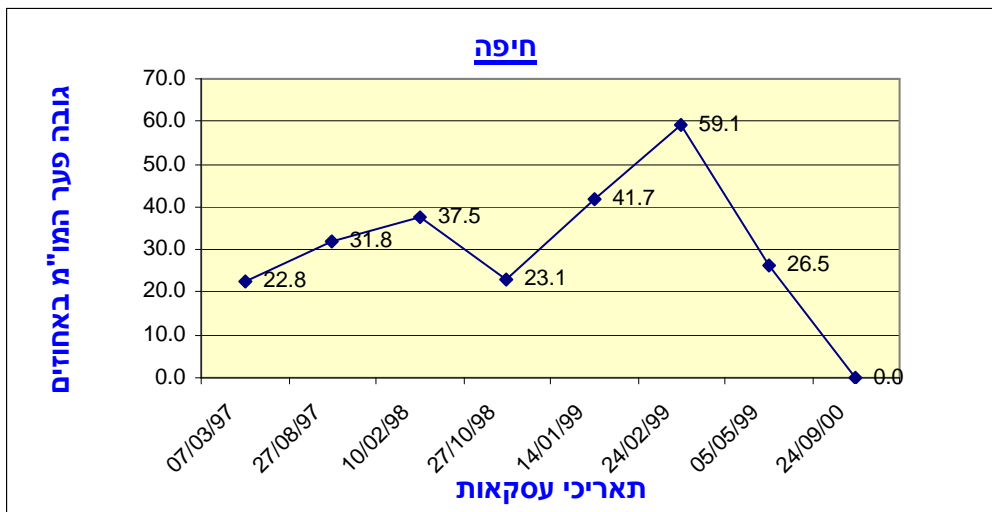
איור 15



חיפה

- מס' דגימות שנמצאו : 8
- ממוצע פער המשא ומתן : 30.43%
- סטית התקן של הנתונים : 17.13

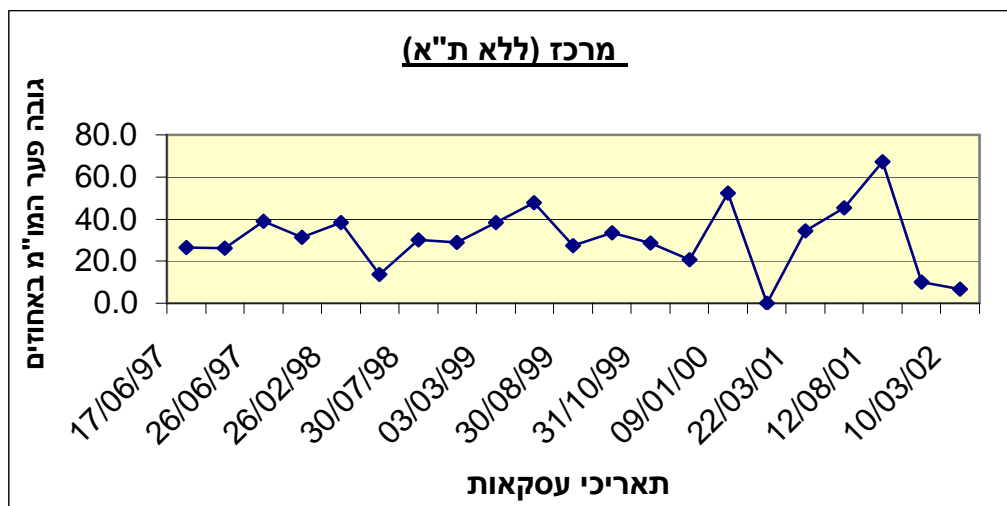
איור 16



מרכז (ללא ת"א)

- מס' דגימות שנמצאו : 21
- ממוצע פער המשא ומתן : 30.77%
- סטית התקן של הנתונים : 15.66

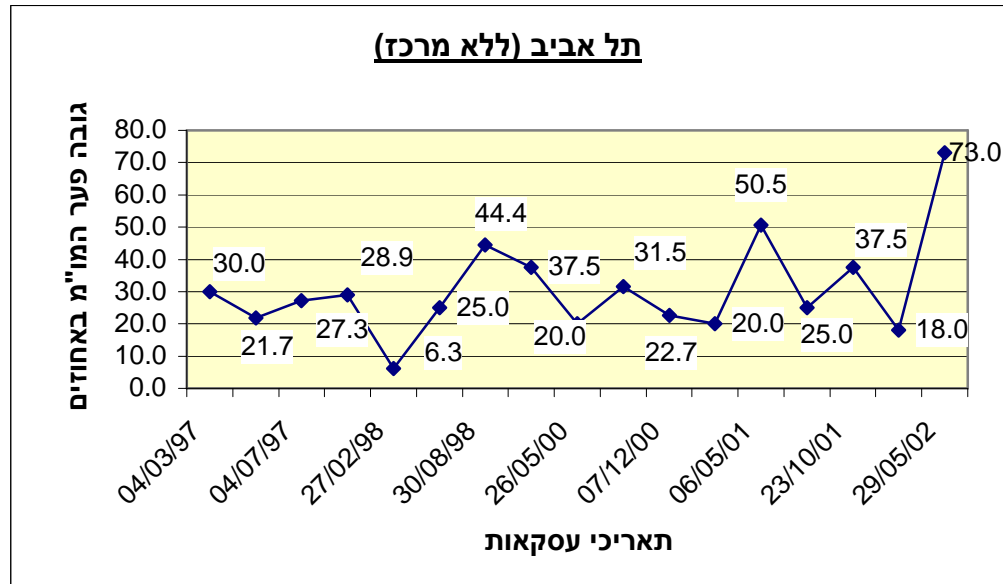
איור 17



תל אביב

- מס' דגימות שנמצאו : 17
- ממוצע פער המשא ומתן : 30.55 %
- סטית התקן של הנתונים : 15.15

איור 18

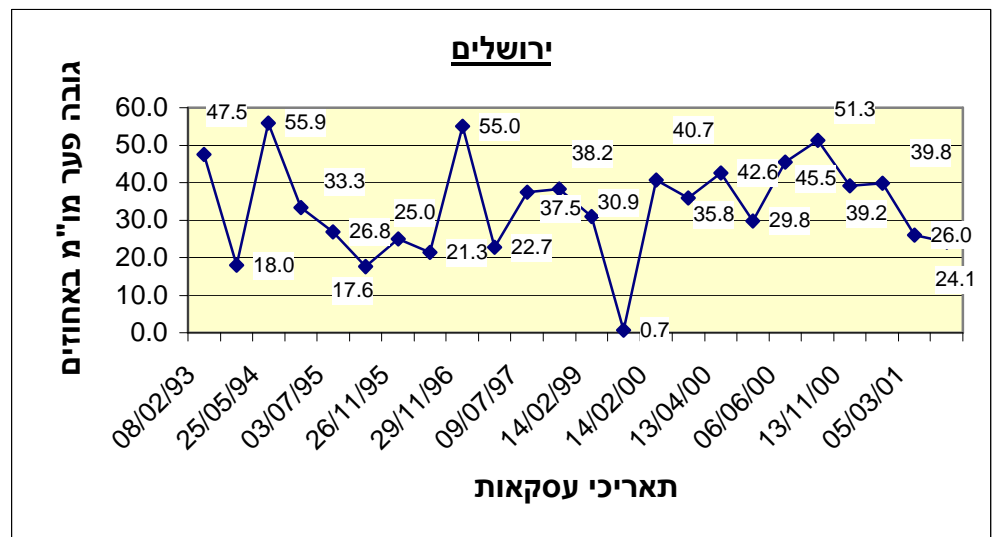


כל התקופות - שנים 1991-2002

ירושלים

- מס' דגימות שנמצאו : 24
- ממוצע פער המשא ומתן : 33.55%
- סטית התקן של הנתונים : 13.10

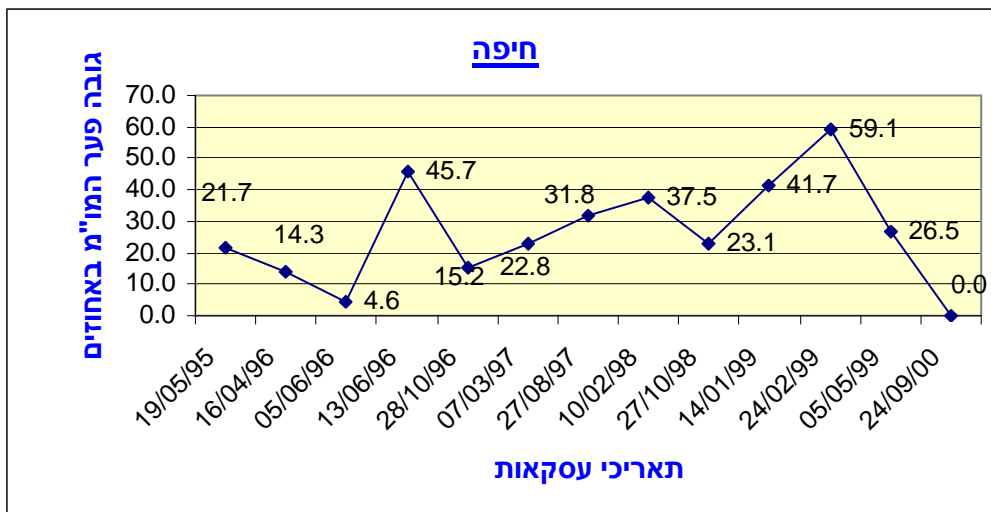
איור 19



חיפה

- מס' דגימות שנמצאו : 13
- ממוצע פער המשא ומתן : 26.46%
- סטית התקן של הנתונים : 16.62

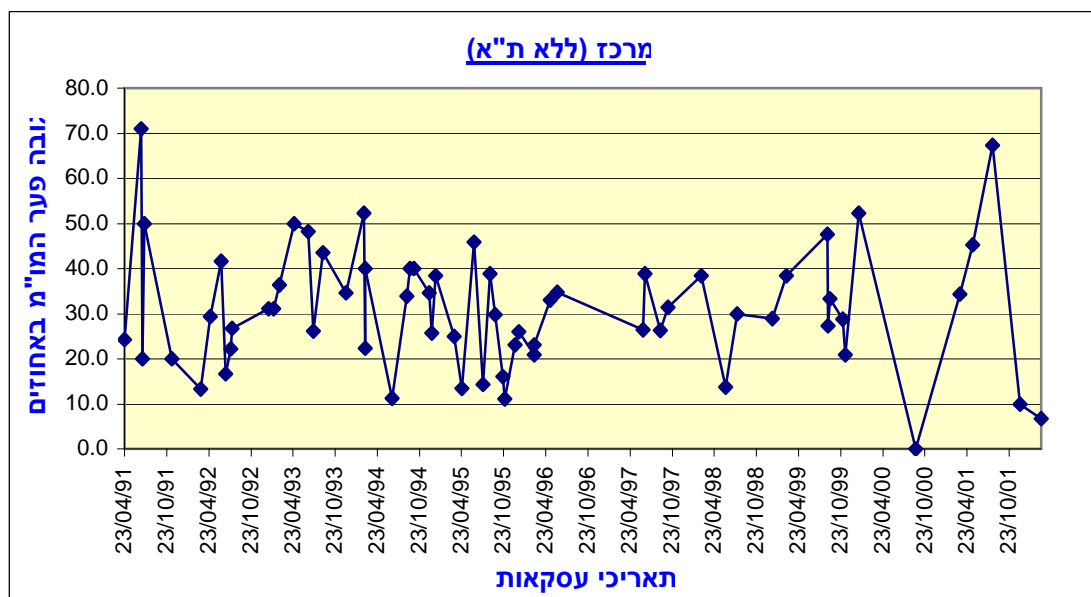
איור 20



מרכז ( ללא ת"א )

- מס' דגימות שנמצאו : 64
- ממוצע פער המשא ומתן : 30.87%
- סטית התקן של הנתונים : 13.7

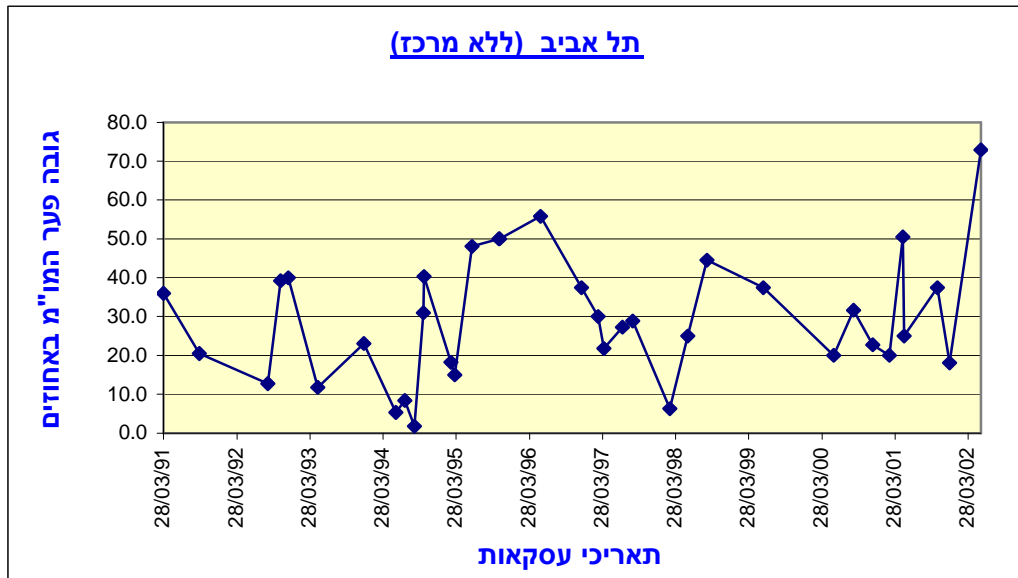
איור 21



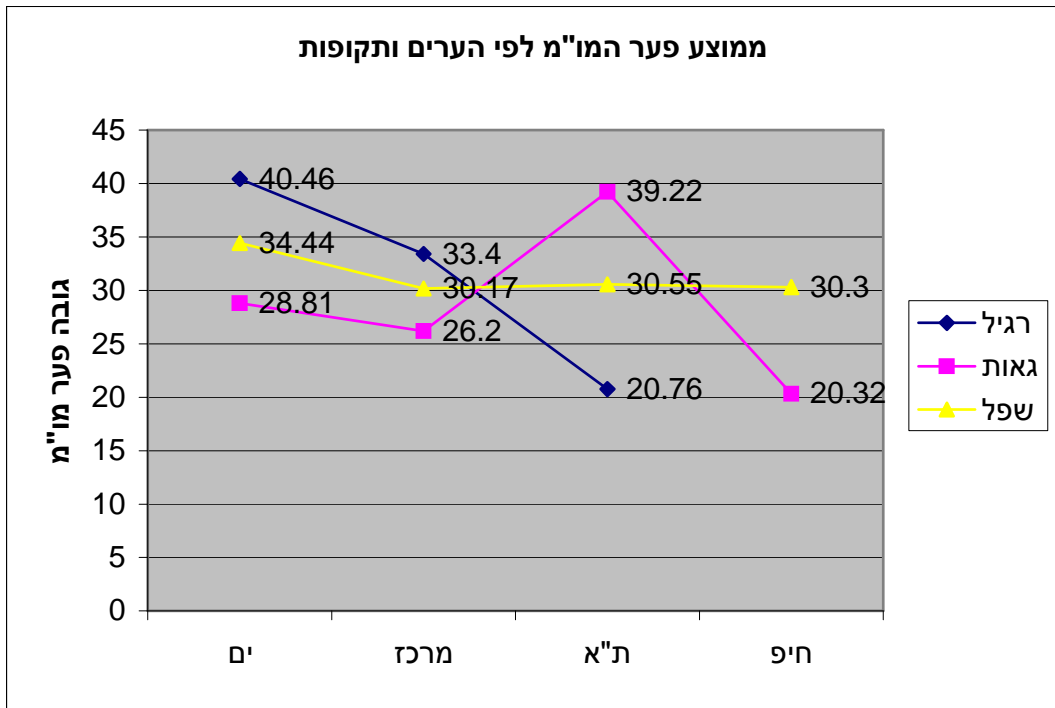
תל אביב

- מסי דגימות שנמצאו : 36
- ממוצע פער המשא ומתן : 28.97%
- סטית התקן של הנתונים : 15.89

איור 22

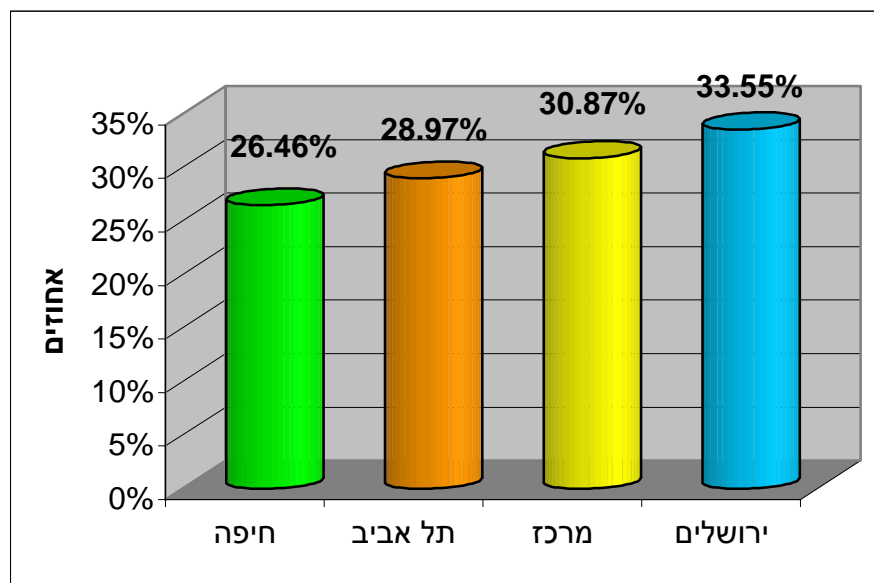


**איור 23: ממוצע פער המו"מ לפי הערים ותקופות\***



\* - קווים המחברים את הנקודות המציינות את ממוצעי פער המו"מ בערים השונות באותה תקופה אינם מציגים מגמות אלא משמשים להקלה ויזואלית בלבד.

**איור 24: ממוצע פער המו"מ בערים השונות**



בטרם הניתוח חשוב להדגיש כי העסקאות ונתוני המכירה ששימשו לבדיקה זו אינם מהווים מדגם מייצג של כל העסקאות. עסקאות ונתוני מכירה אלה מהווים סיכום של הנתונים שעמדו לפנינו, ולכן המסקנות המתקבלות מבדיקה זו מבוססות עליהן בלבד. כמו כן חשוב להדגיש כי איסוף הנתונים נעשה בדרך אחידה ככל שניתן, ומשני מקורות מידע בלבד (שע"מ ומידע נדלין). הדבר נעשה במטרה להקטין ככל האפשר את ההטיה היכולה להיגרם עקב חוסר ההקפדה על גורמים אלו.

### מניתוח הנתונים ניתן להסיק:

1. למעט אזור ת"א, בכל האזורים נצפית מגמה דומה בנוגע לגובה פער המו"מ בתקופת מתון (שפל) לעומת תקופת גאות: **בתקופת מיתון שיעור פער המו"מ הנו גבוה יותר בהשוואה לתקופת גאות**, אך ממדי היחס בין ממוצעי פער המו"מ בתקופת מיתון לפער המו"מ בתקופת גאות, הנם שונים באזורים שונים (לוח 5):

- באזור המרכז ממוצע פער המו"מ בתקופת מיתון גדול יותר מממוצע פער המו"מ בתקופת גאות - 15% ;

- בירושלים ממוצע פער המו"מ בתקופת מיתון גדול יותר מממוצע פער המו"מ בתקופת גאות ב- 20% ;

- בחיפה היחס בין ממוצע פער המו"מ בתקופת מיתון לממוצע פער המו"מ בתקופת גאות מגיע ל- 50%.

כפי שניתן לראות באיור 23, עיר תל-אביב חורגת ממגמה זו, שכן ממוצע פער המו"מ בתקופת מיתון הנו מצומצם יותר מאשר פער המו"מ בתקופת גאות. אכן, בתקופת גאות בתל אביב ישנן שבע עסקאות בלבד ולכן קיימת אפשרות שתוצאה זו התקבלה במקרה. אולם, כפי שנראה מאיור 14, בחמש משבע עסקאות גובה פער המו"מ עולה על 37%, גם סטית התקן בחישובי העסקאות בתל אביב בתקופת גאות אינה גבוהה במיוחד (לוח 5). על כן, ייתכן כי ממצא זה לא התקבל במקרה, אלא שישנן סיבות לכך. בפרט, ניתן להניח כי אחת הסיבות האפשריות לתופעה זו נעוצה בתפקיד עיר תל אביב כמרכז עסקים. דהיינו, תנאי שוק הנדלין המשגשג בתקופת הגאות גורמים לעלייה משמעותית במחירים המבוקשים בתחום העסקים (כגון מסחר), בייחוד בעיר המהווה מרכז עסקים בכל הארץ. מאידך, בהיות העיר תל אביב מרכז העסקים, התחרות בתחום זה גם היא גדולה מכל הארץ. מכאן, ישנה סבירות כי פער בין המחיר המבוקש של החנות (שהוא גבוה יחסית לאזורים אחרים) לבין המחיר בו נסגרת העסקה בפועל (שהוא נמוך מהמחיר המוצע באופן משמעותי כתוצאה מתחרות) הנו ניכר למדי.

2. איור 23 מציג את ממוצעי פער המו"מ לפי הערים ותקופות. על פני כל הערים, נראה כ:

- שיעור פער המו"מ בתקופה "רגילה" (שנים 94-90) נע בין 21%-40% ;



- שיעור פער המו"מ בתקופת גאות (שנים 95-96) נע בין 20%-39% ;

- שיעור פער המו"מ בתקופת מיתון (שנים 97-02) נע בטווח מצומצם יותר - בין 30%-35%.

3. מבדיקת ממדי פער המו"מ באזורים שונים בכל התקופות, ללא התייחסות לשוני בתנאי שוק הנדל"ן, עולה כי בין ארבע הערים הנבחרות, ממוצע פער המו"מ המינימלי הנו בחיפה, בעוד שממוצע פער המו"מ בירושלים הוא הגבוה מכולם (איור 24).

### השפעת גודל החנויות על שיעור פער המו"מ

אחת השאלות בהן מתמקדת עבודה זו, האם קיימת ההשפעה של גודל (שטח) החנות על גובה פער המו"מ? לשם כך, חולקו כל העסקאות לארבעה קטגוריות בהתאם לשטחן של החנויות. עבור כל אחת מקטגוריות אלו נבדקו שיעורי פער המו"מ. לוח 6 מסכם את ממצאי הניתוח, ואיורים 25 – 38 מפרטים את הממצאים המוצגים בלוח 5 ומראים את התפלגות העסקאות לפי גובה פער המו"מ בהתאם לגודלם ותקופת המכירה. איור 39 ממחיש את הממצאים שסוכמו בלוח 5.

#### לוח 6: ממוצעי פער המו"מ לפי גודל החנויות ותקופות המכירה

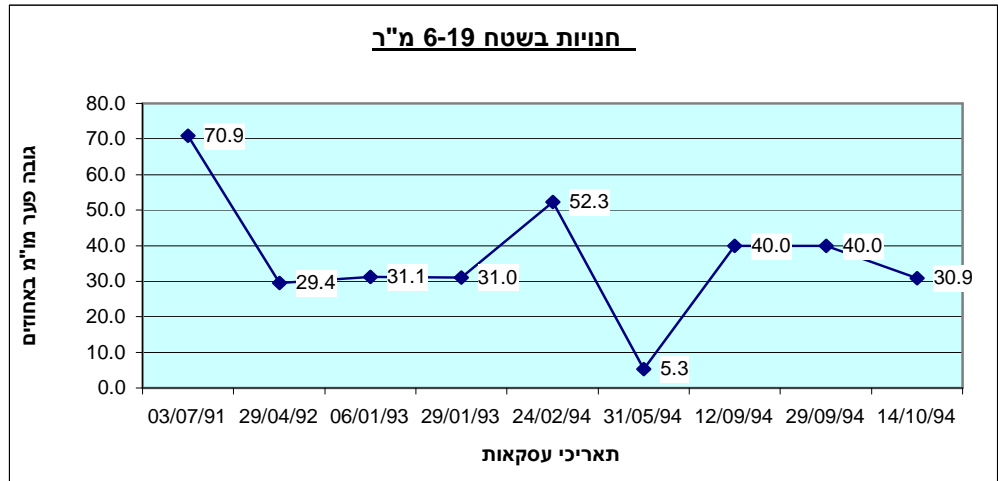
תקופות	גודל חנויות (מ"ר)	מס' דגימות	סטית תקן	ממוצע פער מו"מ (אחוזים)
1990-1994	6-19	9	17.92	36.77
	20-40	25	13.42	27.54
	41-60	4	17.5	32.68
	61 ומעלה	5	15.04	31.3
1995-1996	6-19	10	17.5	23.41
	20-40	23	11.44	30.06
	41-60	1	0	45.8
	61 ומעלה	אין נתונים	אין נתונים	אין נתונים
1997-2002	6-19	11	15.67	39.22
	20-40	34	14.38	29.25
	41-60	12	11.59	32.08
	61 ומעלה	3	22.96	26.4
כל התקופות 1991-2002	6-19	30	17.88	33.21
	20-40	82	13.2	28.95
	41-60	17	12.68	33.03
	61 ומעלה	8	16.92	29.46

**תקופת נדל"ן רגילה - שנים 1990-1994**

**שטח חנויות 6-19 מ"ר**

- מס' דגימות שנמצאו : 9
- ממוצע פער המשא ומתן : 36.77%
- סטית התקן של הנתונים : 17.92

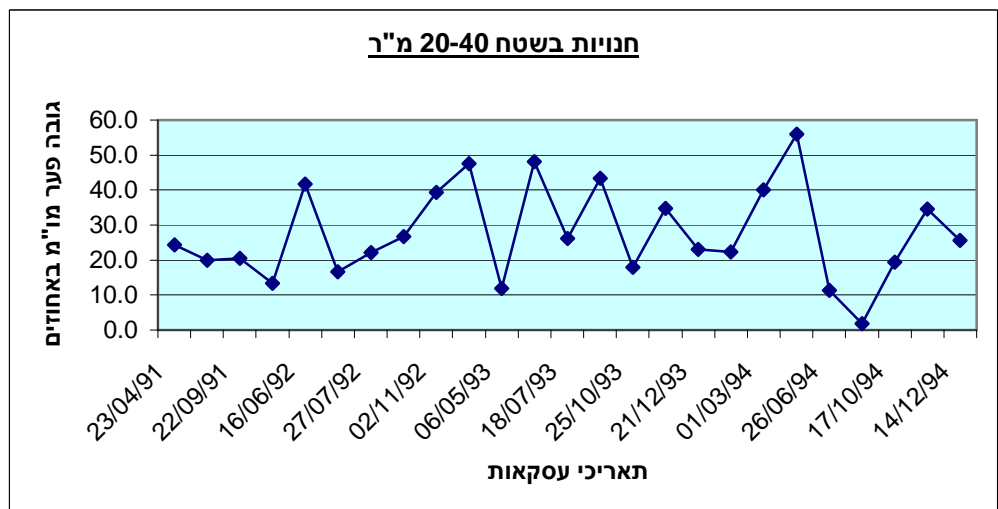
**איור 25**



**שטח חנויות 20-40 מ"ר**

- מס' דגימות שנמצאו : 25
- ממוצע פער המשא ומתן : 27.54%
- סטית התקן של הנתונים : 13.42

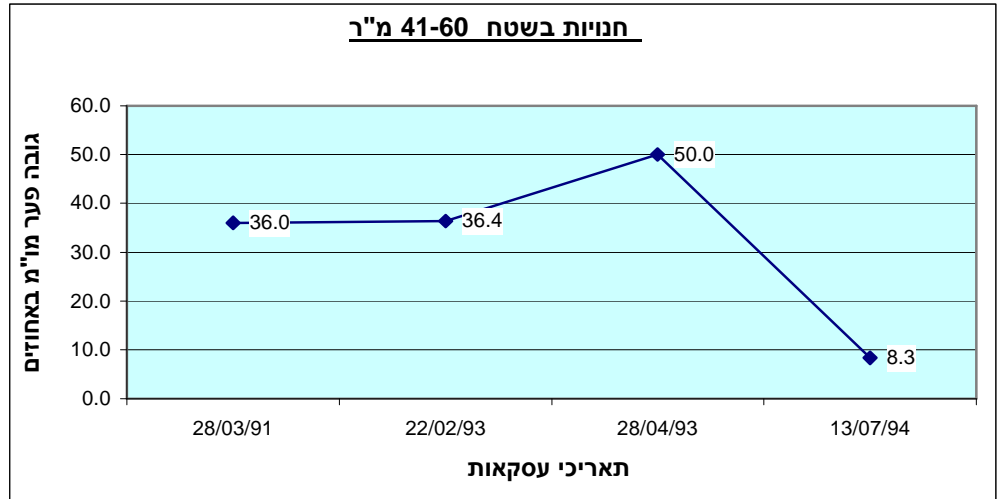
**איור 26**



שטח חנויות 41-60 מ"ר

- מס' דגימות שנמצאו : 4
- ממוצע פער המשא ומתן : 32.68%
- סטית התקן של הנתונים : 17.5

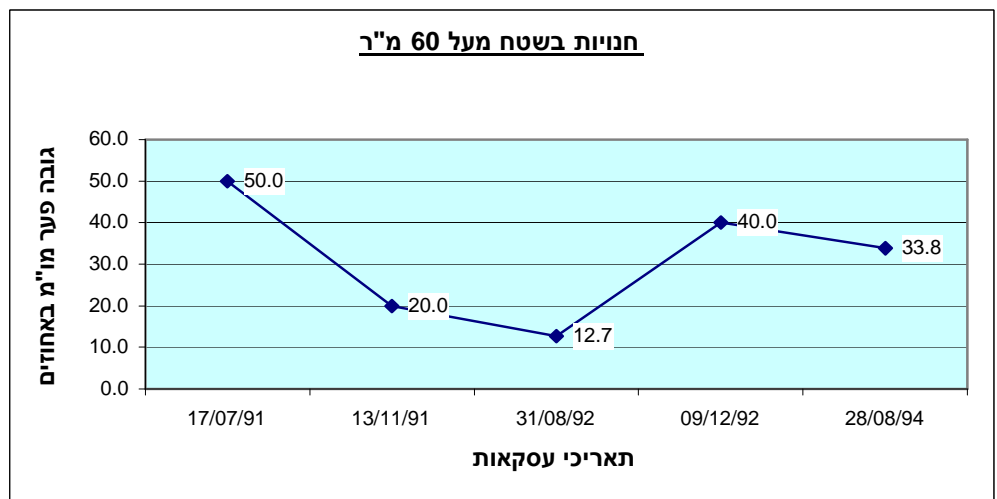
איור 27



שטח חנויות +61 מ"ר

- מס' דגימות שנמצאו : 5
- ממוצע פער המשא ומתן : 31.3%
- סטית התקן של הנתונים : 15.04

איור 28

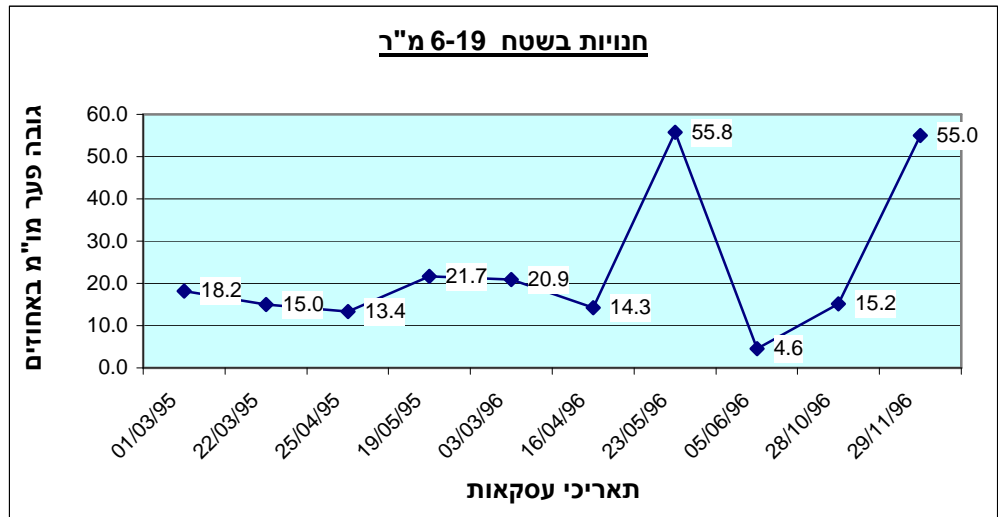


**תקופת גאות - שנים 1995-1996**

**שטח חנויות 6-19 מ"ר**

- מס' דגימות שנמצאו : 10
- ממוצע פער המשא ומתן : 23.41%
- סטית התקן של הנתונים : 17.5

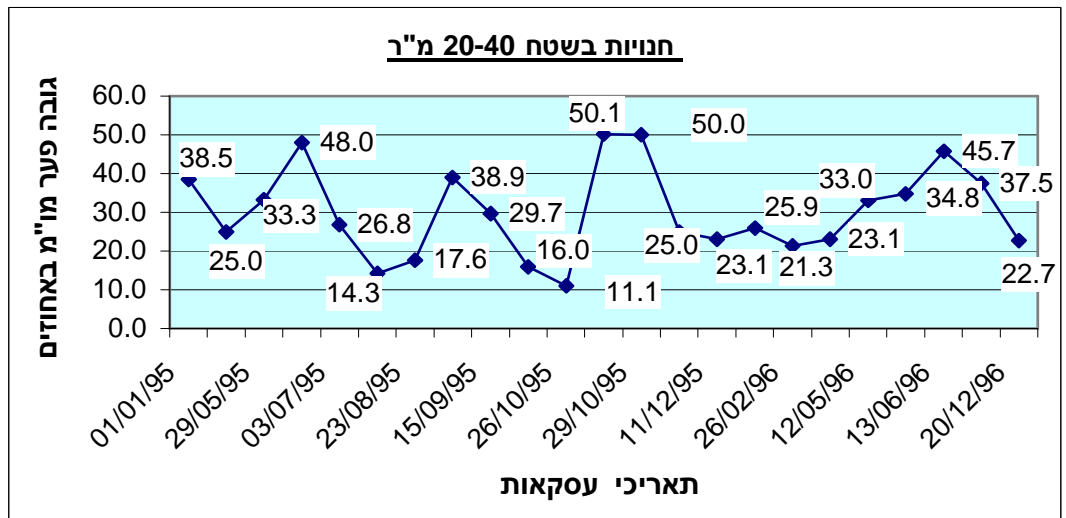
**איור 29**



**שטח חנויות 20-40 מ"ר**

- מס' דגימות שנמצאו : 23
- ממוצע פער המשא ומתן : 30.06%
- סטית התקן של הנתונים : 11.44

**איור 30**



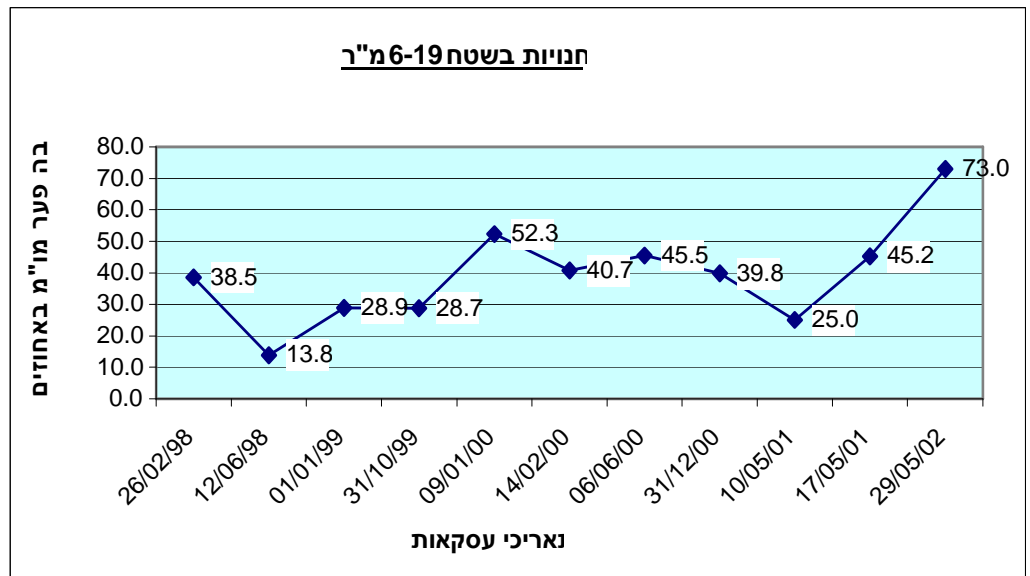
שטח חנויות 41-60 מ"ר – בתקופה זו (גאות) נמצאה דגימה אחת בלבד, גובה פער המו"מ – 45.8%

**תקופת שפל - שנים 1997-2002**

שטח חנויות 6-19 מ"ר

- מס' דגימות שנמצאו : 11
- ממוצע פער המשא ומתן : 39.22%
- סטית התקן של הנתונים : 15.67

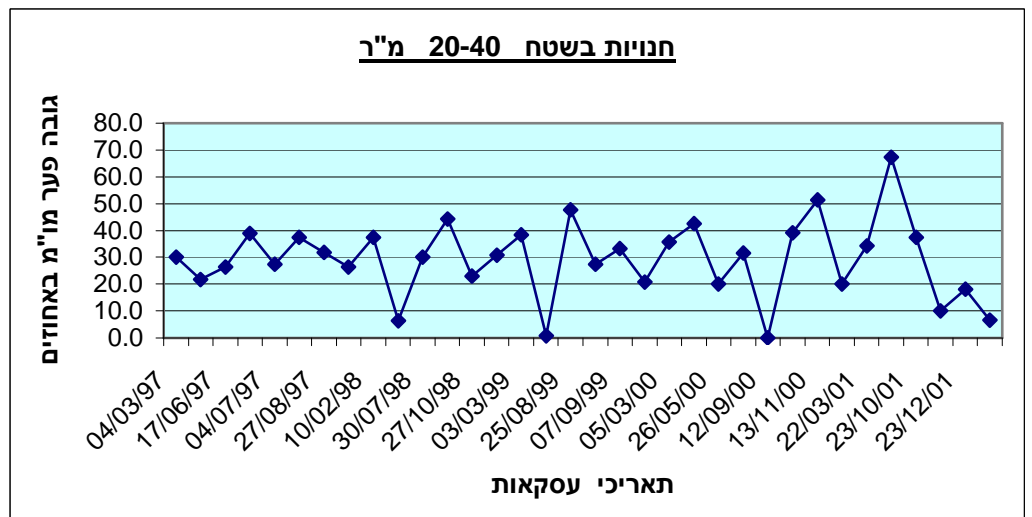
איור 31



שטח חנויות 20-40 מ"ר

- מס' דגימות שנמצאו : 34
- ממוצע פער המשא ומתן : 29.25%
- סטית התקן של הנתונים : 14.38

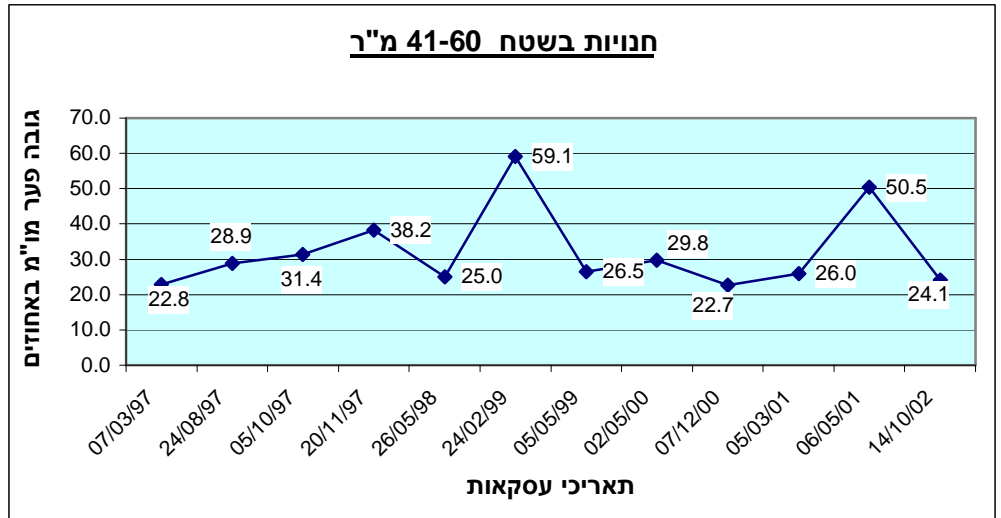
איור 32



שטח חנויות 41-60 מ"ר

- מס' דגימות שנמצאו : 12
- ממוצע פער המשא ומתן : 32.08%
- סטית התקן של הנתונים : 11.59

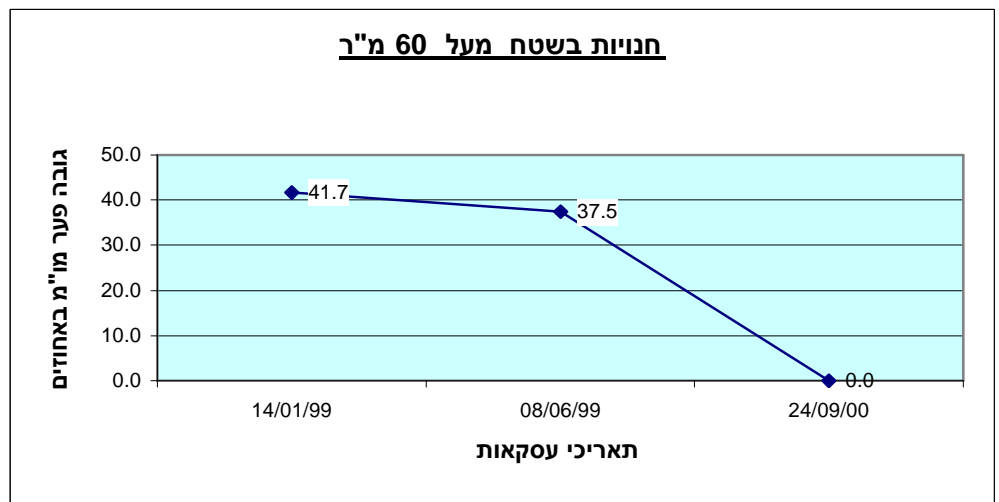
איור 33



שטח חנויות +61 מ"ר

- מס' דגימות שנמצאו : 3
- ממוצע פער המשא ומתן : 26.4%
- סטית התקן של הנתונים : 22.96

איור 34

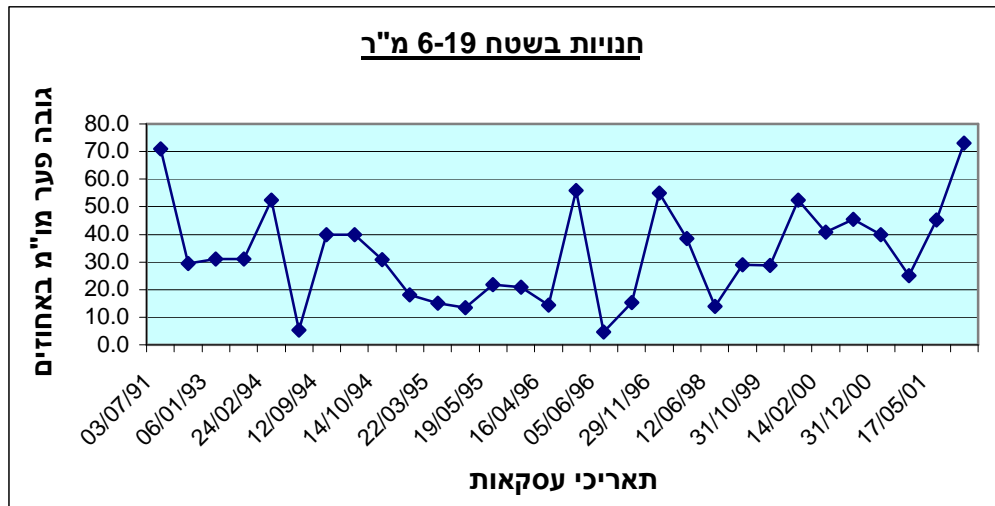


**כל התקופות שנים 1991-2002**

**שטח חנויות 6-19 מ"ר**

- מס' דגימות שנמצאו : 30
- ממוצע פער המשא ומתן : 33.21%
- סטית התקן של הנתונים : 17.88

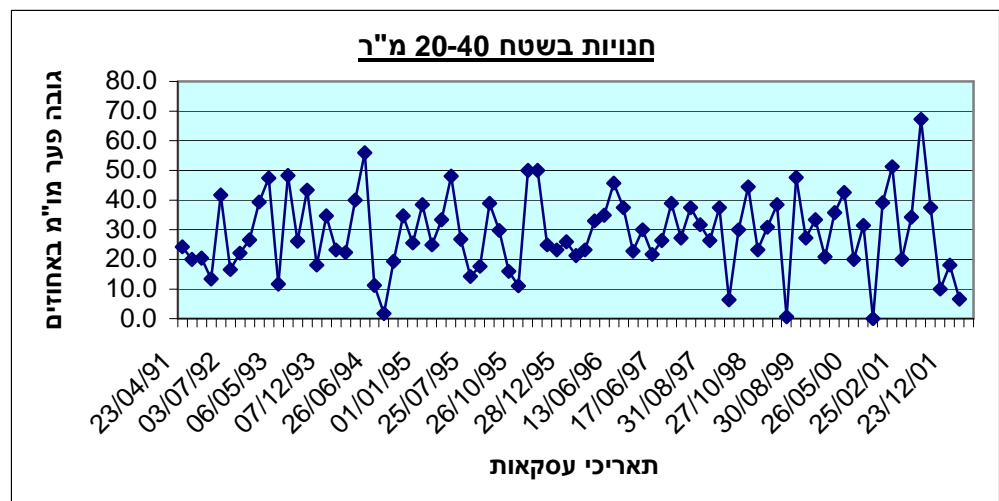
**איור 35**



**שטח חנויות 20-40 מ"ר**

- מס' דגימות שנמצאו : 82
- ממוצע פער המשא ומתן : 28.95%
- סטית התקן של הנתונים : 13.2

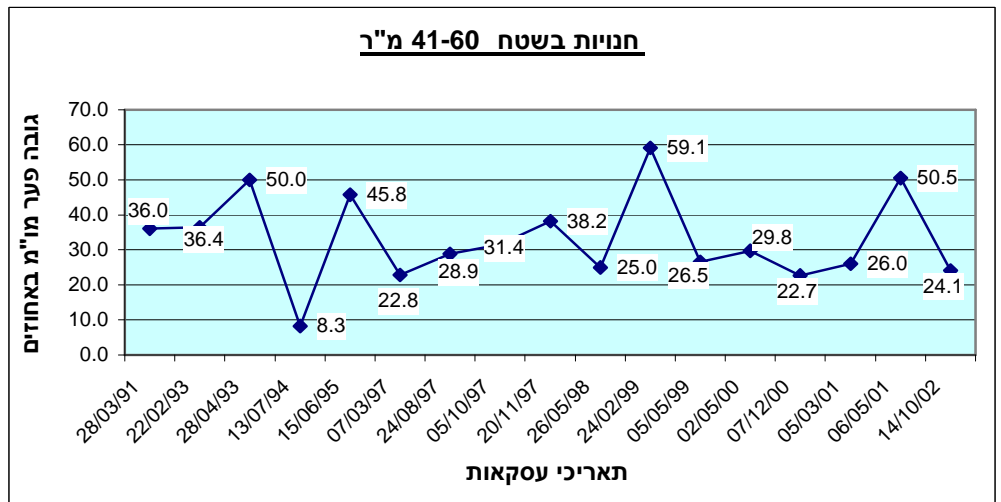
**איור 36**



שטח חנויות 41-60 מ"ר

- מס' דגימות שנמצאו : 17
- ממוצע פער המשא ומתן : 33.03%
- סטית התקן של הנתונים : 12.68

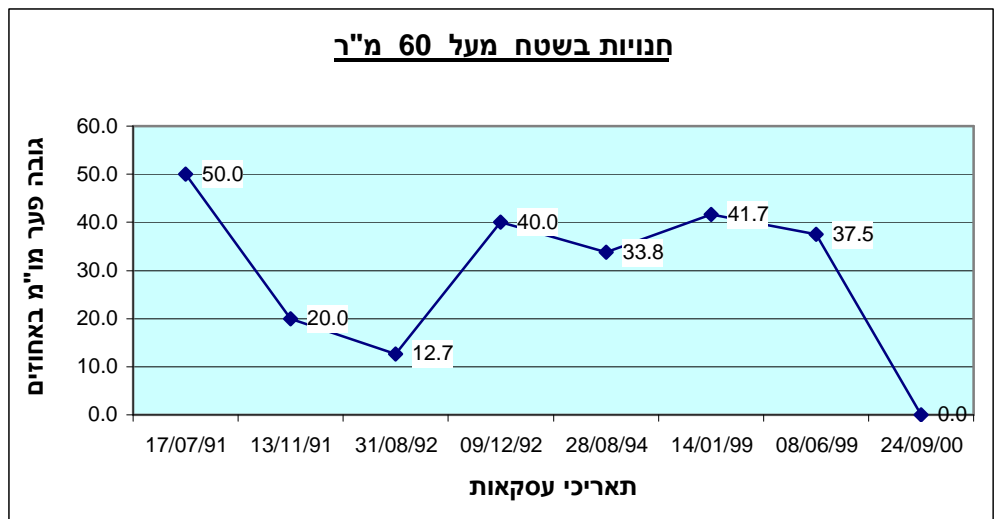
איור 37



שטח חנויות +61 מ"ר

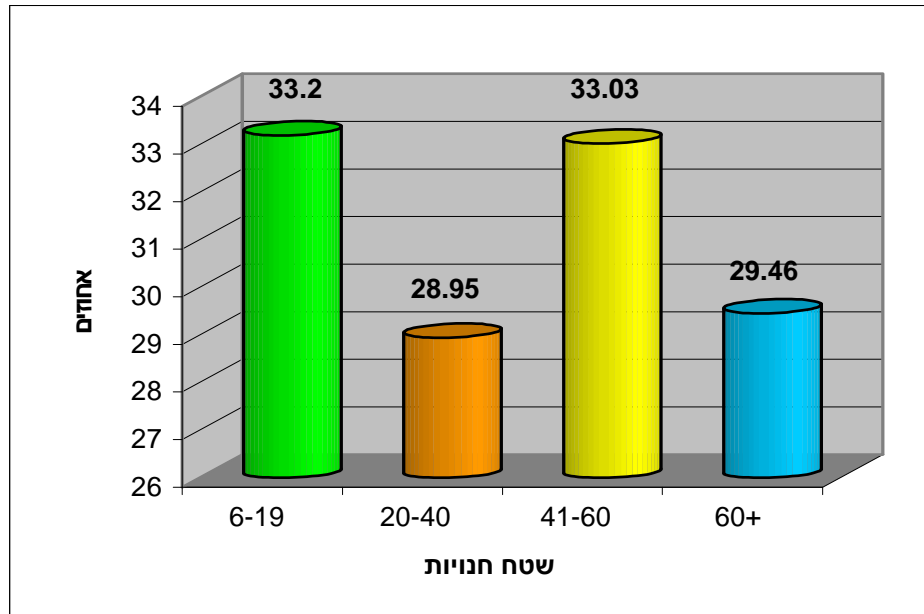
- מס' דגימות שנמצאו : 8
- ממוצע פער המשא ומתן : 29.46%
- סטית התקן של הנתונים : 16.92

איור 38





איור 39: גובה פער המו"מ בממוצע לפי גודל החנויות



### ניתוח הממצאים

1. כאמור, רובן הגדול של החנויות (כ- 60%) שייכות לקטגוריה של חנויות בינוניות – בין 20 מ"ר ל- 40 מ"ר (איורים 1 ו- 2). כפי שעולה מאיור 39, לחנויות אלו וכן לקטגוריית החנויות הגדולות (61 מ"ר ומעלה), ממוצע פער המו"מ נמוך במקצת (כ- 29%) מממוצע פער המו"מ בקטגוריות אחרות.

- בקטגוריה של חנויות בינוניות הנפוצות ביותר המחירים הם יציבים יותר. כלומר, בעלי חנויות אלו מודעים יותר למחירים ריאליים בשוק ולכן מחירים מבוקשים קרובים יותר למחירים בהם נסגרת העסקה.
- שיעור גבוה ביותר של חנויות בגודל בינוני (בין 20 מ"ר ל- 40 מ"ר) מצביע על היקף הביקוש לחנויות בגודל זה. ככל הנראה ביקוש רב לחנויות מקטגוריה זו מעיד כי הן נותנות מענה לצרכי מסחר מתחומים שונים, כלומר טווח גדול חנויות זה הוא הטווח הסטנדרטי. ייתכן, אפוא, כי המוכר לא "ממהר" להתפשר במחיר הנכס תוך ידיעה ברורה כי לא יהיה לו מחסור בקונים הפוטנציאליים עקב ביקוש רב לחנויות בגודל המתאים לסוגי מסחר שונים.
- ישנו קושי מסוים להבחין בעקביות כלשהי בנוגע לחנויות גדולות (מעל 60 מ"ר), זאת מכמה סיבות: א) חנויות בגודל זה הן נדירות למדי ומתאימות לסוגי מסחר ספציפיים, ייתכן כי בעליהן פחות מודעים למחירים ריאליים בשוק ולכן מחירים מבוקשים רחוקים יותר ממחירים בהם נסגרת העסקה. ב) כמו כן, ניתן לציין שתי מגמות הפוכות אפשריות: מחד,

מספר נמוך ביותר של חנויות גדולות (6% מכלל המדגם) מצביע על היקף מצומצם יחסית של הביקוש לחנויות בגודל זה. מכאן, המוכר מוכן, ככל הנראה, להתפשר במחיר הנכס. גורם היוצר עלייה בפער המו"מ. מאידך, אותה הסיבה (נדירות

חנויות בגודל זה) גורמת לכך שהקונה הפוטנציאלי, המתכוון לרכוש חנות בגודל שתואם לסוג מסחר ספציפי, מוגבל במבחר החנויות בגודל המתאים. ייתכן, אפוא, שבמקרים מסוימים גם הקונה מוכן לשלם מחיר הקרוב יותר למחיר המבוקש עבור חנות שתואם את צרכיו. דבר המוביל לירידה בפער המו"מ.

2. בקטגוריה של חנויות קטנות (19-6 מ"ר) שהיא הקטגוריה השנייה בהיקפה (22% מכלל המדגם – איור 2) פער המו"מ בתקופת גאות נמוך יותר מאשר בתקופת מיתון, כלומר נשמרת המגמה הכללית שנשמנה. בקבוצת חנויות בינוניות (40-20 מ"ר) אין הבדל משמעותי בין ממוצעי פער המו"מ בשתי התקופות (לוח 6).

## סקנות כלליות והמלצות

בהתבסס על מחקר זה, ניתן להסיק:

◀ **טווח גובה הפער בין המחיר המבוקש לבין מחיר העסקה (פער משא ומתן) המקובל לסוג נדל"ן כגון חנויות נע בין 20% ל- 40%;**

◀ **באופן כללי, ממצאי הניתוח מעידים כי ממוצע פער המשא ומתן בחנויות בגדלים שונים, המצויות באזורי הארץ השונים ובכל התקופות, הנו גבוה יחסית ונע סביב 30%. בהקשר זה יש לציין כי ממדי פער המו"מ יכולים לנבוע מכך שהמחיר המבוקש יכול לכלול גם רכיבים שאינם מקרקעין (כגון מדפים וציוד אחר), ואלו נתוני העסקה על פי מס שבח מתייחסים למקרקעין בלבד;**

◀ **בתקופת המיתון מספרן היחסי של העסקאות בהן פער המו"מ נמוך, הנו מועט במידה ניכרת מאשר בתרופת הגיאות;**

◀ **שיעור פער המשא ומתן בתקופת מיתון גבוה משיעורו בתקופת גיאות:**

- פער המו"מ הממוצע בתקופה רגילה : 30.38%

- פער המו"מ הממוצע בתקופת גאות : 28.57%

- פער המו"מ הממוצע בתקופת מיתון : 31.50%

**בקביעת שיעור פער המו"מ, מומלץ להתחשב:**

- גודל החנויות: לדוגמה, בחנויות בגדלים סטנדרטיים 20 מ"ר – 40 מ"ר מומלץ להוריד שיעור פער המו"מ;

- מיקום החנויות : לדוגמה, חנויות המצויות בירושלים מומלץ לעלות את שיעור פער המו"מ.

**חשוב לציין כי המלצות אלו נגזרות אך ורק מניתוח הנתונים שנבחנו בעבודה זו, כאשר המדגם עבור קטגוריות מסוימות אינו מייצג.**