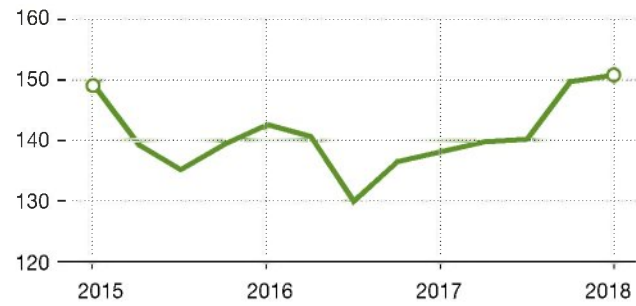


25.52x35.7	1	6	עמוד	הארץ - the marker	19/06/2018	64010341-9
------------	---	---	------	-------------------	------------	------------

"הפקולטה לניהול באוניברסיטת ת - 781"

ההתפשרויות של מוכרי הדירות

הזמן הממוצע שבו מפורסמת מודעה למכירת דירה ב-yad2, בימים



הפעור הממוצע בין המחיר ההתחלתי במודעה למכירת דירה ב-yad2 לבין המחיר הסופי, באלפי שקלים



שיעור המודעות עם מחיר סופי גבוה או שווה למחיר המודעה ההתחלתי



מקור: מכון אלרוב

רבעון של הוזלות: מוכרי הדירות כבר מתפשרים על 110 אלף שקל במחיר

מחקר של מכון אלרוב מגלה כי מגמת ההתפשרות על מחירי דירות, שהחלה במחצית השנייה של 2016, נמשכה גם ברבעון הראשון של 2018 • ואולם בתל אביב, חיפה וירושלים המוכרים דווקא צימצמו את הפער בין מחירי הדירות המבוקשים בלוח yad2 לבין מחירי המכירה

אריק מירובסקי

הפער בין מחיר הדירה המי בוקש בלוח yad2 לבין מחיר המכירה בפועל עלה ברבעון הראשון של השנה ב-2,000 שקל בממוצע, לעומת הרבעון האחרון של 2017, בלומר המוכרים מוותרים על יותר בסף. עם זאת, בשלוש הערים הגדולות הוא דווקא רשם ירידה – כך עולה ממחקר של מכון אלרוב, על סמך נתוני לוח yad2 ורשות המסים. על פי המחקר, מוכרי דירות שהציעו את דירותיהם למכירה כאמצעות הלוח, מכרו אותן ברבעון הראשון של השנה במחיר הנמוך ב-110 אלף שקל מהמחיר הממוצע שבו נקבו לראשונה בלוח, לעומת 108 אלף שקל בממוצע ברבעון קודם. כלומר, קיימת עלייה של פחות מ-2% ברבעון בסכום שעליו מוותרים בעלי הדירות בדרך למכירתן. המחקר התקופתי נערך על ידי ד"ר איתי אטר, חוקר ומרצה בכיר לכלכלת עסקים ואסטרטגי



ירושלים. המוכרים בעיר הורידו 132 אלף שקל בממוצע מהמחיר המבוקש הראשוני צילום: אמיל סלמן

טגיה, בשיתוף איתמר פופליקר, סטודנט בתוכנית הרביתחומית באוניברסיטת תל אביב, במסגרת מכון אלרוב לחקר הנדל"ן, בפקולטה לניהול באוניברסיטת תל אביב. המחקר בדק מגמות בשוק הדירות למכירה מיד שנייה ב-40 ערים גדולות בישראל החל ב-2015. החוקרים עוקבים אחרי מודעות למכירת דירות באתר yad2 – שהונגשו לצורך המחקר האקדמי – עד למכירתן, כפי שדווחו באתר רשות המסים. כסך הכל נבחנו מוגם של עשרות אלפי עסקות שבוצעו בתקופה האמורה.

להפרשים בין מחירי המודעות לבין מחירי המכירה יש משמעות רבה. כשמוכרי דירות מפרסמים אותן למכירה, הם נוקבים מחירים גבוהים מלכתחילה ממחיר היעד שלהם. כשהביקושים לדירות גבוהים – כפי שהיה לפני שלוש שנים – ההפרש בין המחיר המבוקש למחיר המכירה הגיע ל-60-70 אלף שקל בממוצע.

אבל עם הזמן המצב השתנה: הרבעון השני של 2015 נהיה שב רבעון עם כמות העסקות הגבוהה ביותר אי פעם (36 אלף עסקות), עקב התנפלות מסיבית של משקיעים שרכשו יותר משיש מהדירות. מיר אחריו החלה הירידה הגדולה במספר העסקות שבוצעו בשוק – ומרד מחירי הדירות של הלשכה המרכזית לסטטיסטיקה (הלמ"ס) החל לעלות בשיעורים נמוכים יחסית. בתחילה זה היה בגלל הקטנת

הירידה במספר העסקות אילצה את בעלי הדירות להגיב באמצעות גמישות גדולה יותר במחיר המבוקש על ידם – מה שבא לידי ביטוי בעדכון מחירים כלפי מטה

הדירות נשארות על המדף ליותר זמן

"למרות הממצאים", אומר אטר, "התמקדות בשלוש הערים הגדולות בישראל מעלה כי בהן דווקא חלה ירידה מסוימת בניכונות המוכרים להתפשר ברבעון הראשון של 2018 ביחס לרבעון שקדם לו, אף שזאת עדיין גבוהה ביחס לרבעון המקביל אשתקד". בתל אביב, ההתפשרות על המחיר ברבעון הראשון של השנה הגיעה לסכום של 180 אלף שקל, לעומת 220 אלף שקל ברבעון האחרון של 2017; בירושלים ההתפשרות ברבעון הראשון של 2018

עון הראשון של 2017 הוא עלה ל-88 אלף שקל; וברבעון הראשון של 2018 הוא הגיע כבר ל-110 אלף שקל – פער שנתי של 22 אלף שקל ו-25% בשל הכוונה להתפשר. ואולם רוב הפער נוצר בין הרבעון הראשון לרבעון האחרון של 2017. לפי המחקר, בין הרבעון האחרון של 2017 לרבעון הראשון של 2018 ההפרש עלה ב-2,000 שקל בלבד – מה שמי בטא האטה בקצב ההתפשרות. כסך הכל נאלצים המוכרים להיפשר על 6.9% מהמחיר המבוקש שבו נקבו לראשונה.

חלקם של המשקיעים בשוק, לא חר מכן נכנס גם מבצע מחיר למי שתכן, שהגיע לשיא ביוני 2017, ומסוף 2017 מרד מחירי הדירות החל לרדת.

המצאיות החדשה הזאת אילצה את בעלי הדירות להגיב, במחיר המבוקש על ידם – מה שבא לידי ביטוי בעדכון כלפי מטה של המחירים המבוקשים (תופעה שנבדקה על ידי מרד yad2-TheMarker שפורסם בשבוע שעבר) ובהגדלת ההפרשים בין המחירים המבוקשים למחירי העסקות.

מהרבעון השלישי של 2015 הבחינו החוקרים בעלייה מהירה בהפרש המחירים – בין המחיר הראשוני הנקוב, לבין מחיר המכירה בפועל. ברבעון הראשון של 2016 הפער זינק ל-78 אלף שקל מהמחיר הנקוב; ברבי



איתי אטר צילום: ישראל הדי

יש גם בעלי דירות שאינם מוכנים להוריד מהמחיר המבוקש – ובמחקר נרשמו עסקות שבהן המחירים הסופיים היו גבוהים מהמחירים שהוצעו בתחילה

בעל הבית מתפשר
שוק הנדל"ן מצטנן – ומוכרי הדירות כבר מוכנים לחתוך 110 אלף שקל בממוצע מהמחיר המבוקש

אריק מירובסקי 6

הפעור הממוצע בין המחיר ההתחלתי במודעה למכירת דירה ב-yad2 לבין המחיר הסופי, באלפי שקלים

