

25.59x31.26	1	8	עמוד	הארץ - the marker	07/03/2019	67505276-8
"הפקולטה לניהול באוניברסיטת ת - 781"						

לראשונה מאז 2016: ירידה בנכונות של מוכרי דירות יד שנייה להתפשר במחיר

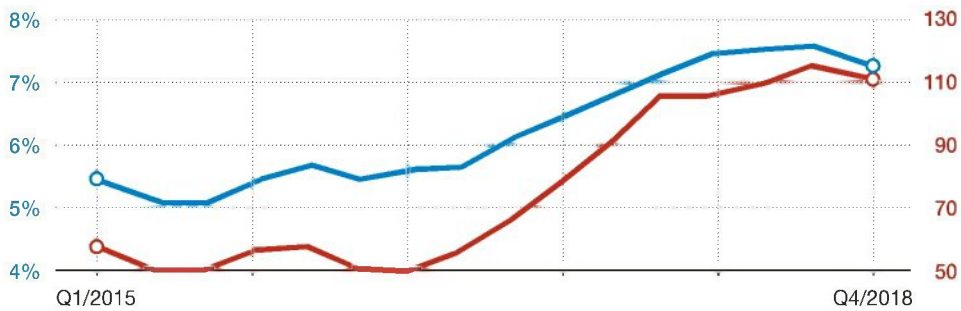
לאחר שנתיים רצופות של עלייה בסכומים שמוכרי דירות הסכימו להוריד מהמחיר שהוצג ביד 2 – יש סימנים לעלייה בכוחם של המוכרים לעומת הרוכשים • עם זאת, מוקדם להעיד על לחץ בקרב הרוכשים, ולא צפוי תרחיש של סחרור מחירים מהסוג שנראה בין 2008 ל-2017

הדר חורש

המוכרים מוותרים על יותר מ-100 אלף שקל

הפער בין המחיר שהיה נקוב במודעה למחיר העסקה, בכלל הערים

— הממוצע הפער באחוזים בין מחיר הפרסום הראשוני לבין מחיר המכירה הסופי
— הפער הממוצע באלפי שקלים בין המחיר בפרסום הראשוני לבין מחיר המכירה הסופי



הרוחות החדשות בשוק הדירות, יחד עם אפקט הביטוח – שבמסגרתו גוברות ההיערכות לעליית מחירים – משפיעים על מוכרי דירות יד שנייה בישראל, ונכונותם להיפתר על מחירי הדירות מתחילה לרדת. כך עולה מתוצאות "מדד ההתפשרות" של ד"ר איתי אטר, חוקר בפקולטה לניהול על שם קולר ובמכון אלרוב לחקר הנדל"ן באוניברסיטת תל אביב, ושל ניר יוסף, דוקטורנט בפקולטה לניהול באוניברסיטת תל אביב. הניתוח התבסס על מאגר הנתונים של אתר יד2, וכן על בסיס נתוני רשות המיסים.

מהנתונים עולה כי בממוצע, מוכר שמכר את דירתו ברבעון האחרון של 2018 התפשר על כ-116 אלף שקל ביחס למחיר הראשוני שבו נקבה המודעה שפורסמה באתר יד2. זאת, לעיר מת סכום של כ-120 אלף שקל שעליו המוכרים היו מוכנים להתפשר ברבעון אחד לפניו, הרבעון השלישי של 2018. לכאורה, מדובר בירידה זניחה, ובשל השינוי במחירי העסקאות בשוק – הרי שאין שינוי ממשי בשיעור ממחיר הדירה שהסכימו המוכרים לגרוע בעסקה הסופית לעומת הפרסום ביד2. יחד עם זאת, ייתכן שהממצאים מלמדים על שינוי מגמה, המגיע לאחר שנתיים רצופות שבהן נצפתה עלייה בנכונות של המוכרים להתפשר ביחס למחיר

לראשונה מאז 2016 – מוכרי הדירות לא ממהרים ומצפים לעליות מחירים
הדר חורש 8



איתי אטר צילום: מיכה לובטון

מהבדיקה עולה כי הנכונות להיפתר גדולה יותר מחוץ לגוש דן, בעיקר בערים ירושלים, חיפה ובאר שבע.

הזמן הדרוש למכירת דירה – 153 יום

"מדד ההתפשרות" משקף בעיקר את המצב התודעתי של מי שפועלים בשוק דירות היד שנייה. ציפיה לירידת מחירים בשוק הדירות גורמת בדרך כלל להתמשכות הליך המשא ומתן, ולהתפשרות גדולה יותר של המוכרים ולירידה במדד. ציפיה מקטינים את הפער בין ההצעה הראשונה למחיר העסקה, וציפויים לקצר את הליך המכירה. מתוצאות הבדיקה שבוצעה ברבעון האחרון של 2018, עולה כי על אף שמוכרי הדירות פחות מוכנים להתפשר על המחיר הסופי – הרי שמשך הזמן הנדרש להשלמת עסקת המכירה לא השתנה באופן משמעותי.

למעשה, מהנתונים עולה כי זמן המכירה הממוצע של דירת שנמכרה ברבעון האחרון אף התארך מעט ביחס לרבעונים קודמים, והוא 153 ימים (בין מועד פרסום המודעה ביד2 למועד חתימת העסקה לפי הדיווח ברשות המיסים). זאת עלייה קלה ביחס לרבעון השלישי של 2018, אז הזמן הממוצע למכירת דירת יד שנייה בישיראל היה 148 ימים.

בפילוח לפי ערים, עולה כי בערים הגדולות נדרשים המוכרים לחמישה חודשים בממוצע. כך למשל, בירושלים נדרשים 166 יום, לעומת כ-142 ימים



מדרחוב רוטשילד בראשון לציון. בראשון לציון ובתל אביב פחת הרצון להתפשר על מחיר הדירה צילום: אייל טואג

מהמדד עולה כי רק חלק קטן מהעסקאות נחתמות ללא התפשרות מצד המוכר. שיעור העסקאות האלה ירד ברבעון האחרון של 2018 ל-10% בלבד

"מדד ההתפשרות" משקף בעיקר את המצב התודעתי של המוכרים והקונים. ציפיה לירידת מחירים בשוק הדירות גורמת בדרך כלל לפשרנות של המוכרים

המחיר במודעה למחיר הסופי עלה מ-134 אלף שקל ל-145 אלף שקל (שינוי של 6.8% בשני המקרים). בחיפה עלה המדד בין הרביעי לרבעון הרביעי, וסך ההוזלה בעסקה לעומת הממוצע היה בשיעור של 1.5% – מ-8.5% ל-10% מהמחיר במודעה, ומ-104 אלף שקל לכ-130 אלף שקל.

גם בבאר שבע הפער במחירים בין המודעה לעסקה הסופית עלה מרמה של 70 אלף שקל ברבעון השלישי של 2018, לרמה של 85 אלף שקל ברבעון האחרון של 2018 (מ-7.4% ל-8.2%). עוד עולה מהמדד כי רק חלק קטן מהעסקאות נחתמות ללא התפשרות מצד המוכר, כלומר במחיר זהה או גבוה מהמחיר שהוצע במודעה. שיעור זה עשוי גם הוא להעיד על "מדד הקשיחות" של השוק. ברבעון האחרון של 2018 נמשכה הירידה בשיעור עור העסקאות בהן המחיר הסופי היה זהה או גבוה למחיר ההתחלתי – והוא היה 10% בלבד. שיעור זה הוא נמוך באופן משמעותי משיעור העסקאות המקביל ברבעונים הקודמים, במיוחד ב-2015 ו-2016.

הדירה הממוצע שפורסם ביד2 עם זאת, ראוי לציין שמגמת השינוי התייצבה במהלך 2018, ומרבית השינוי בנכונות להתפשר אירע במהלך 2017. פילוח מצב ההתפשרות בחיפה הערים הגדולות מעלה כי ברבעון האחרון של 2018 נצפיה תה בירושלים, חיפה ובבאר שבע עלייה בנכונות להתפשר. מנגד, בתל אביב ובראשון לציון פחת הרצון להתפשר – נתון המתאים לקשיחות המחירים במרכז, גם בתקופה שבה נרשמו ירידות קלות בפריפריה. בתל אביב ההתפשרות על המחיר, שהגיעה לשיאה ברביעי של 2018 (כ-270 אלף שקל בממוצע, כמעט 9% מהמחיר במודעה), ירדה ברבעון הרביעי של 2018 לרמה של 230 אלף שקל (8% מהמחיר במודעה). בראשון לציון, הפער ברביעי עון האחרון היה 116 אלף שקל (5.8%) לעומת 139 אלף שקל (7%) ברבעון השלישי של 2018. מנגד, בירושלים, הפער בין

בממוצע שנדרשים למוכרי הדירות בחיפה. עם זאת, על אף היפוך המגמה הראשוני, החוקרים מציינים כי מוקדם להעיד על לחץ בקרב רוכשי הדירות, וכי לא נראה באופן תרחיש שבו שוק הדירות עומד לחזור לסחרור מחירים מהסוג שנראה ב-2008-2017. הכלכלן אטר אמר כי "מדובר בשינוי באחד המודעים, וקשה עדיין לדעת אם הוא מבשר על מגמה חדשה. נצטרך להמתין לאינדיקציות נוספות".

הנתונים החדשים האלה מגיעים לאחר שבמהלך השנתיים האחרונות עלתה באופן קבוע נכונותם של מוכרי הדירות להיפתר על המחיר הסופי של העסקה, ועמדה על רמה ממוצעת של 7.3% מהמחיר המבוקש הראשוני. לשם השוואה – התפשרות המוכרים ברבעון הרביעי של 2016 היתה ברמה של כ-77 אלף שקל (4.7%), וברבעון האחרון של 2017 היא היתה 110 אלף שקל (6.9%). כך, תוך כשנתיים עלה הסכום שעליו מוכנים המוכרים להתפשר ל-40 אלף שקל בממוצע (עלייה של יותר מ-2.5% ממחיר