

צ'מנסקי בן שחר

טור דעה - גיל הזהב מתגורר ב"ריזורט מוגן"

יוני 2025

© כל הזכויות שמורות לחברת צ'מנסקי בן שחר ושות' בע"מ.
כל שימוש ו/או התבססות על המידע הכלול בדו"ח זה ללא קבלת רשות
מראש ובכתב מחברת צ'מנסקי בן שחר ושות' בע"מ, אסור בהחלט.

04-8551511 | מגדלי מת"ם 1, ת.ד. 15009 מת"ם חיפה | מיקוד 3508409 | www.c-bs.co.il

צ'מנסקי בן שחר

בדומה למתרחש בעולם, גם בישראל שוק הדיור המוגן כבר אינו אך ורק פתרון דיור לבני הגיל השלישי אלא מוצר נדל"ן חדש ממותג, ממוצב משווק ומפורסם שונה, חווייתי ולעיתים יוקרתי, שהחברות מתאימות אותו לצרכים, לרצונות ולשאיפות של דור "גיל הזהב" החדש. העלייה בתוחלת החיים, הגידול המהיר באוכלוסיית הקשישים, וההתרחבות של המעמד הגבוה בגילאי 65 ומעלה, יוצרים ביקוש גבוה לפתרונות מגורים איכותיים, עצמאיים, ובעלי ערך מוסף בדיור המוגן היוקרתי החדש. הבחירה בדיור מוגן יוקרתי המבודל בשל השירותים הייחודיים שהוא מספק, לא תמיד קשורה לבחירה הרגילה שבני "גיל הזהב" בוחרים בדיור מוגן (בדידות, עזרה, חוסר יכולת לתפקד לבד) אלא כבחירה בסוג של איכות חיים של חופשה ממטלות ונטולת דאגות יומיומיות, בתנאים מפנקים וברמה גבוהה מאוד. לכן אנו רואים וצופים שבחירה כזו נעשית בגילאים צעירים יחסית, כדי להנות מהבחירה כפי שנהנים בחופשה בבית מלון, במעין "ריזורט", רק שכאן השהות אינה מוגבלת בזמן. הביקוש ההולך וגובר יוצר תחרות, מחייב גיבוש אסטרטגיות שיווקיות מבלדות, מסרים ותמהילים חדשניים ומביא עימו שחקנים ויזמים חדשים. הטור יסקור את שוק הדיור המוגן ובפרט היוקרתי בישראל, את התמורות שהוא עובר, את השחקנים המרכזיים, את אסטרטגיות השיווק והפרסום שלהן ואת המגמות הצפויות בשנים הקרובות.

רקע

שוק הדיור המוגן הולך ונבנה סביב המגמות הדמוגרפיות - הגידול החד באוכלוסיית הקשישים בישראל. נכון לשנת 2023 מנתה אוכלוסיית בני ה-65 ומעלה ("גיל הזהב") כ-1.23 מיליון איש - 44% מהם מעל גיל 75. לפי תחזיות הלמ"ס, עד שנת 2040 צפויה אוכלוסייה זו לגדול ליותר מ-2 מיליון, ולהוות כ-14% מהאוכלוסייה בישראל; אוכלוסייה זו אינה הומוגנית, והיא בעלת מאפיינים מגוונים, להם קיימים מוצרים מותאמים ונוצרים חדשים. קיימת עלייה ברורה בחלקם של עצמאיים, בני המעמד הבינוני-גבוה, שמחפשים פתרונות מגורים יוקרתיים, באיכות גבוהה מאוד ומשולבים בשירותים נלווים. ניתן לזהות הבחנה ברורה בין דיור מוגן רגיל לדיור מוגן יוקרתי, הבאה לידי ביטוי במיצוב, במיתוג, באיכויות הבינוי וגם בסל השירותים המוצע לדיירים. בעוד שדיור מוגן רגיל מספק את השירותים הבסיסיים כגון לינה, ארוחות, פעילויות קהילה יומיומיות וטיפול רפואי בסיסי ועם הרגשת ביטחון, דיור מוגן יוקרתי מרחיב משמעותית את היצע השירותים, וכולל בין היתר גם שירותי ספא, טיפוח אישי, פעילויות תרבות ופנאי מגוונות, ספורט, מסעדות גורמה ושירותי תחזוקה וכמצוי בכל ריזורט יוקרתי. כל זאת בתכנון מוקפד, עם חוויית מגורים משופרת, שטחים ציבוריים נדיבים ובמיקום אסטרטגי - לרוב בסמוך למוקדי בילוי, ים, ספורט ומרכזי תרבות.

כיום בחברת צ'מנסקי בן שחר ושות' מייצרים אומדני ביקוש ואסטרטגיות שיווקיות מבלדות גם למספר בתי דיור מוגן יוקרתי אשר צפויים להיבנות בשנים הקרובות. לשם כך ייצרנו תמונת מצב מקיפה על השוק על גודלו, מאפייניו והמגמות הצפויות.

צ'מנסקי בן שחר

היצע - "שחקנים" עיקריים ואסטרטגיות שיווקיות מותאמות

שוק הדיור המוגן הפרטי (במקביל לשוק ציבורי קיים) כולל כ-15 אלף יחידות דיור. בתי היוקרה תופסים נתח של כ-10% מתוך השוק ומדובר בכ-1.4 אלפי יחידות דיור, המרוכזים בעיקר באזור גוש דן. כ-2.5 אלפי יחידות דיור נוספות נמצאות בהליכי בנייה ובתכנון;

מפה: בתי דיור מוגן יוקרתי קיימים ובתכנון



באופן מסורתי שוק הדיור המוגן הכללי מורכב ממספר שחקנים מובילים - חברות ציבוריות ופרטיות המתמחות בדיור מוגן, כמו קבוצת מגדלי הים התיכון, בית בכפר ופרוטיאה. לצידן פועלים גם יזמים נקודתיים - גופים פרטיים שמקימים פרויקט אחד או שניים, לרוב במיקומים אטרקטיביים, שונים ו"אחרים" במיצובם ובשיווקם תוך שיתוף פעולה עם מפעילים מנוסים.

בשנים האחרונות, נכנסו לשוק שחקנים נוספים, כולל חברות נדל"ן גדולות מכיוון שגילו שהוא יציב, צומח ומבוסס דיירים "שבויים" לאורך שנים רבות וכלכלי. מבין אלה ניתן למנות את קבוצת עזריאלי, ביג, קנדה ישראל ועוד. שחקנים אלה, כמו גם גופים מוסדיים (חברות ביטוח, קרנות פנסיה), מזהים בדיור המוגן תחום השקעה אסטרטגי. התרשים שלהלן מתאר פריסת החברות והבתים כנגזר ממיתוגם Vs. התמחותן של חברות הדיור המוגן ובפרט היוקרתי. משמע, החברות נדרשו ומייצרות אסטרטגיות שיווקיות מبدלות הן ל"רשתות" הבתים שהן מנהלות והן ל"בתים" עצמם;

הגידול הצפוי באוכלוסיית "גיל הזהב" צפוי לייצר ביקוש לכ-4 אלפי יחידות דיור נוספות עד לשנת 2030, נמוך מההיצע המתוכנן ושבבנייה, כלומר צפוי ביקוש הולך וגובר בשוק זה, למול היצע מוגבל בהיקפו;

צ'מנסקי בן שחר

תרשים: מיתוג לעומת התמחות של חברות הדיור המוגן בישראל



מודל תשלום - משתנה וכנגזר מאסטרטגיות מכירה חדשות

בתי הדיור המוגן היוקרתיים מציעים בעת האחרונה מודלי תשלום שונים, הכוללים לרוב דמי פיקדון ודמי אחזקה חודשיים הגבוהים משמעותית ממחירי הדיור המוגן ה"רגיל". דמי הכניסה/הפיקדון - 2.5-5 מיליון ש"ח (50-70 אלף ש"ח למ"ר), בהתאם למיצוב, גודל הדירה והמיקום - ובפרויקטים יוקרתיים במיוחד בתל אביב, בירושלים, ובקו החוף, מבוצעות עסקאות ב-5 מיליון ש"ח ויותר. פרויקט SEA ONE המיוחד "על הים" של ראשון לציון שבבנייה, ממוצב ומשווק ב"טופ" של הדיור המוגן היוקרתי; סכום הפיקדון מוחזר חלקית לדייר בעת עזיבה ו/או בפטירה ליורשים, לפי מודל פחת שנתי (לרוב 3.5% לשנה). בנוסף, הדיירים משלמים דמי ניהול חודשיים בסך 17-21 אלף ש"ח, כולל מע"מ, הכוללים את שירותי התרבות, הבריאות והתחזוקה. יש גם תוספות על שירותים אישיים מיוחדים;

בשורה התחתונה - הצורך לבדל בין ה"בתים", נבנים ומשווקים בתים הממוצבים ברמות שונות, עם תמהילים מעודכנים של יחידות דיור, מגוון שירותים ו"פינוקים" שמחדדים את היתרונות התחרותיים של כל בית דיור מוגן חדש מול מתחריו הקיימים ו/או שנבנים במקביל;

תפקוד

בתי הדיור המוגן הפרטיים פועלים כיום בתפוסה גבוהה מאוד - בין 85% ל-95%, ואף יותר בפרויקטים מבוקשים במרכז הארץ ובבתי היוקרה. שיעור התחלופה השנתי עומד על כ-10%, מה שמעיד על יציבות מצד הדיירים.

מאז ינואר 2021 פורסמו על ידי רשות מקרקעי ישראל 62 מכרזים לדיור מוגן, הכוללים כ-9 אלפי יחידות דיור. פחות ממחצית היחידות שווקו בהצלחה במכרז ראשון, לאחר שבחלק מהמכרזים לא הוגשה אף הצעה. חלקם שווקו רק לאחר קיום מכרזים נוספים, ובסך הכל

צ'מנסקי בן שחר

שווקו 70% מהיחידות. רוב היחידות שלא שווקו, ממוקמות בפריפריה ובמיקומים שאינם מותאמים לשוק. בין שאר הסיבות לכשל, תכנון היצע לא מקצועי (מיקום וגודל) של גופי התכנון אל מול הביקוש הצפוי במיקומים השונים. בתוך כך, מכרזים ליחידות במיקומים יוקרתיים דווקא שווקו במחירים גבוהים בהרבה מההערכה השמאית. לדוגמא חברת פאלאס זכתה בשנת 2025 במכרז להקמת 350 יחידות דיור מוגן ברובע שדה דב, בסכום של 595 מיליון ש"ח כולל פיתוח וללא מע"מ (1.7 מיליון ש"ח ליחידת דיור!), כאשר ערך השומה עמד על 386 מיליון ש"ח.

ראייה צופה פני עתיד

שוק הדיור המוגן היוקרתי נמצא בתנופה, המונעת ממספר מגמות דמוגרפיות וסוציו-אקונומיות בולטות. הגידול המתמשך באוכלוסיית "גיל הזהב", בשילוב העלייה ברמת החיים, יוצרים ביקושים חדשים לסטנדרטים גבוהים יותר של מגורים - דיור מוגן כהעדפה ולא כאילוץ.

במקביל, שוק הדיור המוגן עובר תהליך של התמקצעות והתחדשות. חברות נדל"ן מניב גדולות נכנסות לתחום, מביאות עימן סטנדרטים חדשים של ניהול ושירות, ומשקיעות בפיתוח בתי דיור מוגן חדשניים ומודרניים שמשווקים ונמכרים במסגרת אסטרטגיות שיווקיות חדשניות ומבדלות. מגמה זו צפויה להוביל לעלייה נוספת ברמת השירותים והמתקנים המוצעים לדיירים, ולהגברת התחרות בשוק.

הגידול הצפוי באוכלוסיית "גיל הזהב" בעלי האמצעים יגדיל את הביקוש לדיור מוגן היוקרתי. השוק היוקרתי ימשיך להתפתח בעיקר באזורים האטרקטיביים ביותר, בלב אזורי הביקוש ו/או במיקומים ייחודיים כגון "על" חוף הים או ביישובים כפריים יוקרתיים, בהם ייוצר "הריזורט של גיל הזהב".

מר יהודה ויקסלבאום, אנליסט בכיר בחברה, היה שותף לכתיבת הטור.