

פרופיל עסקי ענפי:

משרד אדריכלים

הענף:

נתוני הענף

- ◀ בישראל פועלים כיום, על פי נתוני דן-אנד-ברדסטריט, כ- 7,500 אדריכלים רשומים.
- ◀ המשרד הגדול בענף מעסיק כ- 60 עובדים מקצועיים (אדריכלים, שרטטים ומעצבי פנים).
- ◀ עשרת המשרדים הגדולים מעסיקים יחד למעלה מ- 300 עובדים מקצועיים.
- ◀ 30 המשרדים הגדולים מעסיקים יחד כ- 610 עובדים מקצועיים.

חלוקת משנה ענפית

ענף האדריכלים מחולק למספר ענפי משנה:

- ◀ אדריכלי בניין ותכנון ערים.
- ◀ אדריכלי גן ונוף.
- ◀ אדריכלי עיצוב פנים.

השוק:

מאפייני השוק

- ◀ השוק הנו שוק תחרותי בו פועלים עסקים רבים, בסדרי גודל שונים.
- ◀ עיסוק בענף דורש רישוי, בהתאם לחוק המהנדסים והאדריכלים התשי"ח-1958 ולתקנות המהנדסים והאדריכלים.
- ◀ הענף מושפע מהמיתון בענף הבנייה, אשר הביא לירידה חדה בהיקפי הפעילות של משרדי האדריכלים. כתוצאה, ניכרת תחרות גוברת על פרויקטים ושחיקה ברווחיות.
- ◀ מסקר דן-אנד-ברדסטריט עולה כי ניכרת מגמה של צמצום מספר העובדים במשרדים הגדולים, סגירת משרדים קטנים ותהליכי התייעלות במשרדים הבינוניים.
- ◀ השוק פועל פורמאלית על פי תעריפים אך בפועל ניכרת מגמה של הורדת מחירים, עקב התחרות הגוברת.

לקוחות: הגדרת שוק היעד וגודלו, פילוח השוק

אדריכלים פועלים מול מספר רב של מגזרים:

◀ לקוחות פרטיים:

- תכנון וליווי בנייה פרטית חדשה (דוגמת "בנה ביתך"), כולל הגשה לרשויות והיתרי בנייה.
- תכנון וליווי שיפוצים ותוספות בנייה – בבית קיים, כולל הגשה לרשויות והיתרי בנייה.
- עיצוב פנים – בבית חדש או קיים.

◀ לקוחות מסחריים: תכנון וליווי שיפוץ או הקמת משרדים, חנויות ובתי עסק. תכנון וליווי

הקמת מפעלים.

- ◀ קבלני בניין: תכנון פרויקטים – למגורים ומבני ציבור.
- ◀ מגזר מוסדי, הכולל רשויות מקומיות, משרד הבינוי והשיכון, מע"צ:
 - תכנון ערים.
 - תכנון פרויקטים.
 - תכנון נוף.

תחרות

המתחרים בענף הנם אדריכלים ומשרדים בהתמחות דומה או במיקום גיאוגרפי קרוב. כפי שצוין, המיתון בענף הבנייה הביא לירידה בהיקפי העבודה וכתוצאה מכך לתחרותיות גוברת ולשחיקת מחירים.

ספקים

הספקים העיקריים עמם עובד משרד אדריכלות הנם ספקי ציוד משרדי ומנהלתי, כנדרש בכל משרד, וספקי תוכנות ייעודיות.

אמצעי שיווק

על פי תקנות המהנדסים והאדריכלים, מוטלות על בעלי מקצוע בתחום מגבלות בפרסום. עיקרי ההיתרים הנם:

- ◀ להציב שילוט באתר ביצוע עבודה, או על גבי מבנה מושלם שבתכנונו עסק.
 - ◀ לפנות בכתב ללקוח אפשרי לצורך הצעת שירותיו המקצועיים.
 - ◀ לציין את היותו אדריכל על גבי שלט המשרד ונייר המכתבים.
 - ◀ לפרסם בספרי מען, מדריכי טלפון ומדריכים מקצועיים מסווגים.
 - ◀ לפרסם מאמרים מקצועיים בכתבי עת מדעיים או מקצועיים.
 - ◀ לפרסם מודעות על משרות פנויות במשרד.
 - ◀ לפרסם מודעות ולשלוח הודעות ללקוחות על פתיחת משרד או שינוי מען.
 - ◀ לפרסם מודעת ברכה לסיום פרויקט שבתכנונו עסק.
- היתרים אלו הנם תחת מגבלות המפורטות בתקנות המהנדסים והאדריכלים (כללים בדבר התנהגות שאינה הולמת את כבוד המקצוע) התשנ"ה-1994.

בנוסף לאמצעי השיווק הנזכרים לעיל, קיימות אפשרויות נוספות לשיווק:

- ◀ השתתפות במכרזים של גורמים מוסדיים, בהתאם להרשאות התכנון.
- ◀ אתרי אינטרנט – תדמיתיים או מקצועיים, המספקים גם מידע רלבנטי ללקוחות פוטנציאליים.

גורמים משפיעים על הצלחה:

- ◀ גורם הצלחה מרכזי הנו מוניטין – הנובע מגיבוש יתרון יחסי עבור הלקוח, בשילוב יחסי אמון שלו באדריכל. הענף מאפשר לאדריכל לצבור מוניטין ועקב כך לקבל הפניות מלקוחותיו.

◀ גורם הצלחה מרכזי למשרד אדריכלים הנו היכולת ליצור צבר עבודות ולקוחות בהיקפים גדולים לאורך זמן, על ידי זכייה במכרזים וביצוע עבודות תכנון לקבלנים. עבודות מסוגים אלו מהוות את עמוד השדרה המספק את ההכנסות השוטפות למשרד.

◀ גורם מרכזי נוסף המשפיע כיום, ברמת התחרות הגבוהה בענף, הנו המחיר.

מחסומי כניסה לענף:

◀ חסם הכניסה המרכזי לתחום הנו דרישות הרישוי – רישום בפנקס האדריכלים.

◀ חסמי הכניסה הכלכליים הנם נמוכים יחסית. אדריכל מתחיל יכול, בדרך כלל, להתחיל לעבוד בתחום בהשקעה כספית קטנה יחסית, כקבלן משנה של משרד אדריכלים או אף באופן עצמאי.

כח אדם:

משרד אדריכלים יעסיק, בדרך כלל, כח אדם כמפורט להלן, בהתאם לגודלו ולהיקפי פעילותו:

◀ אדריכלים – בהתאם להתמחות הנדרשת או בשילוב: תכנון ערים, מבנים, נוף, עיצוב פנים.

◀ שרטטים.

◀ כח אדם מנהלתי.

ציוד נדרש:

◀ הציוד הנדרש במשרד אדריכלות הנו בעיקר ציוד משרדי וריהוט, כנדרש בכל משרד.

◀ בנוסף, נדרשות תוכנות ייעודיות לתחום.

מימון:

השקעה נדרשת

ההשקעה הנדרשת הנה בהתאם לסוג הפעילות והיקפה: אדריכל מתחיל נדרש לצידוד בסיסי בהשקעה נמוכה יחסית – בעיקר מחשב ותוכנות. משרד אדריכלים בינוני או גדול נדרש להשקעות רבות יותר – הן במחשוב ותוכנות והן בהקמת המשרד עצמו.

בשל מגוון האפשרויות, מומלץ לבצע בדיקת מומחה לפני ביצוע ההשקעה.

פדיון ורווחיות בענף

בענף קיימות מספר דרכים לקביעת שכ"ט:

אדריכלי בניין

- ◀ שכ"ט כאחוז מעלות הבנייה, לפי סוג המבנה, שטחו ועלותו:
- בנייני ציבור, משרדים ובתי עסק – 3.6-4.85%.
 - בנייני מגורים – 2.7-3.55%.
 - וילות – 4.5-7.7%.
 - בנייני תעשייה, הדורשים התאמת המבנה לתהליכי הייצור – 3.3-4.7%.
 - בנייני תעשייה פשוטה – 2-3.25%.

פרמטרים אלו מהווים בסיס לחישוב מחירוניה של משרדי הממשלה.

- ◀ שכ"ט לפי שעות עבודה: מיועד בד"כ לביצוע תוספות ושינויים. המחיר המקובל בענף הנו 40-\$50 לשעה.
- ◀ שכ"ט לפי מחיר למ"ר – נהוג לעיתים בתכנון מרכזים מסחריים ומבני ציבור. המחיר המקובל הנו 15-20 \$ למ"ר בתכנון בנייני משרדים ומרכזים מסחריים ו- 5-8 \$ למ"ר בתכנון מבנים תעשייתיים.
- ◀ שכ"ט לפי מחיר ליחידת דיור: משתנה בהתאם לאזור, הליכי הרישוי, מורכבות הפרויקט ומספר היחידות. טווח המחירים הנו מ- 700 \$ בפרויקטים פשוטים ועד 1,500 \$ בפרויקטים מורכבים או יוקרתיים.
- ◀ שכ"ט בתכנון בתים פרטיים:
 - בתכנון לקבלן – 1,000-2,000 \$, בהתאם לאזור, הליכי הרישוי, מורכבות הפרויקט ומספר היחידות.
 - בתכנון ללקוח פרטי – החל מ- 2,000 \$ באזורי פריפריה ועד 10,000 \$ באזורי יוקרה.

אדריכלי גן ונוף

- ◀ שכ"ט כאחוז מעלות הביצוע: בד"כ 4-6%.
- ◀ שכ"ט לפי יחידות דיור:
 - בבניין משותף – 50-140 \$ ליחידה.
 - בבתים פרטיים – 250-450 \$.
- ◀ שכ"ט לפי שעות עבודה: מיועד בד"כ לביצוע תוספות ושינויים. המחיר המקובל בענף הנו 40-\$50 לשעה.

אדריכלי עיצוב פנים

- ◀ שכ"ט כאחוז מעלות הביצוע:
 - ללקוח פרטי - בד"כ 10-15% מסך עלות עיצוב הפנים ללקוח. אם הלקוח מבצע קנייה באמצעות האדריכל, מקבל האדריכל הנחה בגובה 5-7% מערך הקנייה. במקרה כזה יעמוד שכר הטרחה על 10%.
 - בבנייה ציבורית – 5-8% מסך עלות עיצוב הפנים.
- ◀ שכ"ט לפי שעות עבודה: מיועד בד"כ לביצוע תוספות ושינויים. המחיר המקובל בענף הנו 40-\$50 לשעה. קיימת הבחנה בין עבודות קצרות טווח ומתמשכות.
- ◀ שכ"ט לפי מחיר למ"ר: המחיר המקובל הנו 14-18 \$ למ"ר במשרדים ו- 7-12 \$ למ"ר בפרויקטים של חב' תעשייה והיי-טק.
(מבוסס על קווי הנחייה כלכליים של נציבות מס הכנסה).

יחד עם זאת, קיימים מספר מחירוניה ותעריפים לחישוב תעריפי שעת עבודה של אדריכלים:

- ◀ תעריף ממשלתי ליועצים לניהול.
- ◀ תעריף ארגון המהנדסים והאדריכלים למגזר הפרטי.
- ◀ תעריף מע"צ.

תנאי תשלום מקובלים

לאדריכל בבינוי ערים ובנייה ציבורית:

- ◀ תכנון מוקדם – 20%.
- ◀ תכנון סופי תכניות מסכמות – 15%.
- ◀ תכניות להגשה וטיפול באישור הרשויות – 8%.
- ◀ תכנון מפורט – תכניות עבודה כוללות – 22%.
- ◀ תכנון מפורט – תכניות פרטי בניין ומפרטים – 15%.
- ◀ פיקוח עליון – 15%.
- ◀ קבלת המבנה ואישורי אכלוס – 5%.

לאדריכל נוף:

- ◀ תכנון כללי – 10%.
- ◀ תכנון מוקדם ותכנית מידות – 20%.
- ◀ תכנון מפורט ותכניות למהנדס – 40%.
- ◀ פיקוח עליון – 30%.

לאדריכל פנים:

- ◀ הצגת תכנון ראשוני – 20%.
- ◀ תכנון סופי – 40%.
- ◀ פיקוח עליון וגמר עבודות – 40%.

רמת הסיכון:

- ◀ רמת הסיכון לאדריכל מתחיל אינה גבוהה. הסיכונים העיקריים שלו הנם באובדן ההשקעה הראשונית ובמחיר האלטרנטיבי שהוא משלם על תקופת ההתמחות ועל השלבים הראשוניים ברכישת חוג לקוחות. כלומר: אובדן השתכרות ממקור אחר.
- ◀ רמת הסיכון בפתחת משרד גבוהה יותר. כשלון עסקי יביא לאובדן ההשקעה הראשונית בשיפוץ וריהוט המשרד ולעתים לעלויות שוטפות כגון שכ"ד ומשכורות.

רישיונות ואישורים:

- ◀ עיסוק בתחום דורש רישוי – רישום בפנקס המהנדסים והאדריכלים במשרד התמ"ת, לאחר עמידה בקריטריונים לרישום זה, כולל לימודים ודיפלומה ממוסד מוכר, או חברות באגודה.

ביטוחים:

- ◀ ביטוח עסק (תכולה ומלאי) וביטוח צד שלישי.
- ◀ ביטוח אחריות מקצועית.
- ◀ ביטוח חבות מעבידים.
- ◀ ביטוח אובדן הכנסות.

בנוסף למצוין לעיל, מומלץ להיוועץ בסוכן ביטוח לגבי הצורך בביטוחים נוספים.

כתובות רלבנטיות:

- ◀ המחלקה לרישום מהנדסים ואדריכלים, משרד התמ"ת, דרך מנחם בגין 86, ת"א. טל. 03-5634271 או 03-5634164, פקס. 03-5612295.
- ◀ אגודת האדריכלים ומתכנני ערים (לשכת המהנדסים, האדריכלים והאקדמאים במקצועות הטכנולוגיים בישראל). טל. 03-5240274, פקס. 03-5275346. כתובת אתר האינטרנט: www.engineers.org.il
- ◀ ארגון המהנדסים והאדריכלים העצמאיים בישראל. טל. 03-5226839, פקס. 03-5223041. כתובת אתר האינטרנט: www.iocea.org.il

טיפים:

- ◀ בשלבים הראשוניים להקמת עסק ניתן לפעול מהבית, תוך חסכון בהשקעה הראשונית ובהוצאות הקבועות. לאחר ביסוס מערך לקוחות קיים ומערך לקוחות פוטנציאלי רחב שיצדיק את קיומו של העסק, ניתן להרחיבו.
- ◀ חלופה נוספת לאדריכל המתחיל הנה להשתלב במשרד קיים כפרילאנס. פעילות כזו מאפשרת רכישת ניסיון, ללא הסיכון הכרוך בהשקעה מלאה.
- ◀ מומלץ להיעזר במט"י המקומי בהקמת העסק ובהפעלתו.

1. מאמצים רבים הושקעו בהבטחת מהימנות ונכונות הנתונים והמידע המופיעים בפרופיל עסקי ענפי זה. יחד עם זאת **הרשות לעסקים קטנים ובינוניים בישראל**, מט"י-ישראל, מ"ל הפרופיל ו/או עורכו אינם אחראים לדיוק הנתונים המופיעים בו, ו/או לכל שינוי בהם.
2. השימוש בפרופיל זה ו/או במידע המופיע בו הינו באחריות בלעדית של המשתמש, ואין הרשות לעסקים קטנים, מט"י-ישראל, מ"ל הפרופיל ו/או עורכו אחראים לתוצאות ולנובע מהשימוש הנ"ל.
3. המידע המובא בפרופיל אינו מהווה תחליף לבדיקה אישית ומקצועית של הנתונים הרלבנטיים, בטרם פועלים על פיהם.
4. פרופיל עסקי זה נערך במאי 2005 על-ידי אמיר כברי - ייעוץ כלכלי ועסקי עבור **הרשות לעסקים קטנים ובינוניים בישראל**.