

קבלן שיפוצים

פרופיל עיסקי ענפי:

הענף:

נתוני הענף

קבלני השיפוצים מהווים תת ענף בענף הבנייה בארץ. שיפוצים בנכסי נדל"ן נעשים למטרות אחזקה, שינוי ייעוד הנכס או השבחתו. תחזוקה של נכסי נדל"ן נדרשת כאמצעי לשמירת ערכם ולהקטנת הפחת שלהם. פוטנציאל השוק נובע ממספר נכסי הנדל"ן הקיים בארץ (דירות, מבני עסקים, משרדים כו"ב) וגדל בהתאם למספר הנכסים המתווספים בכל שנה. ההגדרה הרחבה של קבלן שיפוצים מאגדת בעלי מקצוע רבים ובין היתר קבלני שלד, אינסטלציה, חשמל, צבע וטיח, הריסה, ריצוף, חלונות ודלתות ועוד. אצל רשם הקבלנים רשומים כיום קבלני שיפוצים והרחבת מבנים אשר עמדו בדרישות הסף. בנוסף פועלים בשוק מאות קבלנים שאינם רשומים אך אין אכיפה למניעת פעולתם, כל עוד הם מבצעים עבודות בהיקפים כספיים שהותרו (כיום: עד 30,000 ש"ח).

חלוקת משנה ענפית

פעילות קבלן שיפוצים נחלקת לשני תחומי עיסוק עיקריים:

- אחזקה שוטפת - כולל צביעה וסידור תקופתיים, עבודות חשמל, אינסטלציה וכו'.
- עבודות חד פעמיות לצרכים שונים: כגון השבחה, הרחבה ושינוי ייעוד של מבנה. אלו הן בד"כ עבודות מורכבות הנמשכות זמן רב יחסית, דורשות תכנון ושינויים במבנה ולעתים הוספה או בניה מחדש של חלקים ממנו.

השוק:

מאפייני השוק:

- בניה בכלל ושיפוצים בפרט הם תחומים עתירי עבודה, הדורשים הן עובדים מקצועיים והן פועלים לא-מקצועיים.
- טווח המיומנות המקצועית בקרב העוסקים בתחום הוא רחב: בתחום פועלים קבלנים ואנשי מקצוע ברמה גבוהה בצד "חאפרים" בלתי מורשים המבצעים בדרך כלל עבודות ברמה ירודה.
- השוק הוא שוק מוסדר בתקנות ומחייב רישום. יחד עם זאת, רוב הפעילים בענף הם קבלנים שאינם בעלי רישוי כנדרש בחוק.
- ישנן מס' הגדרות לקבלני שיפוצים:
- קבלן מפתח/ראשי – קבלן האחראי על ביצוע כל סוגי העבודות באתר, עובד ואחראי מול הלקוח, מעסיק קבלני משנה לפי הצורך. בד"כ מהנדס או הנדסאי בניין.
- קבלן משנה – אחראי לביצוע עבודה ספציפית בתחום מקצועו.

לקוחות: הגדרת שוק היעד וגודלו, פילוח השוק

הלקוחות הפוטנציאליים הם כל בעלי הנכסים ובעלי זכות שימוש המוקנה לפרקי זמן ארוכים (שכירות ארוכת טווח).

את לקוחות הענף ניתן לפלח במספר פרמטרים:

- לקוחות פרטיים, המבצעים שיפוץ בדירת מגורים בבעלותם, מול לקוחות מוסדיים (כולל חברות משכנות) או לקוחות עסקיים המחזיקים נכסים מסוגים שונים לשימוש עצמי או כנכסים מניבים. שוק זה פועל בעיקרו ע"י קבלת הצעות מחיר.
- לקוחות עסקיים/מוסדיים אשר הינם בעלי מבנים מסוגים שונים תחת קבוצות הסיווג העיקריות כגון: מגורים, תעשייה, משרדים ומבנים מסחריים. סוגי המבנים נבדלים זה מזה במאפייני שימוש, במאפיינים הנדסיים כגון איכות וסטנדרט בנייה, בעומסים להם מותאם המבנה וכיו"ב. למאפיינים אלו השלכות על אופי עבודת הקבלנים מבחינת חומרים, כלים ותכנון. בשוק זה נהוג לקבל הצעות מחיר לעבודות קטנות ולפרסם מכרזים לעבודות יותר מורכבות.

מתחרים

מספר העוסקים בענף הוא גדול, ומכאן נובעת תחרותיות גבוהה. בנייתו המתחרים יש להבדיל בין עבודות המוצעות במכרזים לבין עבודות פרטיות, אשר ניתנות שלא על פי מכרז:

- במכרזים רשאים להשתתף רק קבלנים הרשומים בפנקס הקבלנים. דרישה זו באה כאמצעי סינון ובקרה לרמת המקצועיות של הפונים למכרז.
- בעבודות פרטיות מספר המתחרים גבוה יותר. המתחרים בסוג עבודות זה הם קבלנים רשומים, אך אליהם מצטרפים קבלנים שאינם רשומים - אם מפני שמדובר בעבודה בהיקפים קטנים (ואז הדבר מותר), או מפני שמדובר בקבלנים הפועלים בניגוד לתקנות המחייבות.

ספקים

קבלן שיפוצים נדרש לקשר עם ספקים ב- 2 תחומים:

- ציוד וכלי עבודה - הציוד הנדרש לעבודת שיפוצים כולל כלי עבודה מיטלטלים, אותם ניתן לרכוש בחנויות כלי עבודה וחומרי בנין, וציוד יקר יותר, אותו ניתן לשכור על בסיס יומי (מערבב בטון, פיגומים, רגליים, כלי חציבה, כלי הרמה, שרוולי פסולת וכו').
- חומרים - מספר רב של ספקים עוסקים בתחום, והתחרות רבה ביניהם. ככל שכמות החומרים הנרכשת גדולה יותר, כך ניתן להשיג תנאים טובים יותר, הן מבחינת אשראי והן מבחינת המחיר. בד"כ כדאי לבדוק ולהשוות בין מספר ספקים ולהשוות לא רק מחיר, אלא גם תנאי תשלום ובטחונות נדרשים.
- קבלני משנה - קבלנים במקצועות ספציפיים הקשורים לביצוע חלק מהעבודה הכוללת. נבחרים בד"כ על פי פרמטרים של הכרות קודמת, המלצות ומחיר.

אמצעי שיווק

- התקשרות עם אדריכלים, מעצבים או חנויות לחומרי בניין המשמשים כספקי עבודות. בשיטה זו יש להיכרות ולמוניטין תפקיד מכריע ביצירת הקשר הראשוני. אמינות ואיכות יאפשרו המשך התקשרות.
- רישום בדפי-זהב ושימוש בדיוור ישיר או חלוקת עלוני פרסום.
- מכרזים - שוק המכרזים הוא חלק חשוב בענף השיפוצים. משרדי ממשלה, חברות ממשלתיות ורשויות מקומיות, חייבות על פי חוק בעריכת מכרזים. גם מוסדות פרטיים וגופים שונים, אף כי אינם מחויבים ע"פ חוק, מפרסמים במקרים רבים מכרזים. על מנת לגשת למכרז על הקבלן להיות רשום אצל רשם הקבלנים. פרסום מכרזים נעשה בעיתונות היומית, במשרדי ממשלה, ובפרסומים מיוחדים.
- שילוט הרכב ובאתרים בהם מתבצעת עבודה.
- שיווק מפה-לאוזן ע"י לקוחות. למוניטין, לאמינות ולאיכות קשר ישיר לתרומתו של אפיק שיווק זה.

כיווני התפתחות עתידיים

השוק מתפתח במקביל לשינויים בענף הבנייה בארץ. ככל שנבנים יותר מבנים חדשים, כך הופכים המבנים הקיימים להיות מיושנים יותר מבחינה תכנונית. פחתים פיסיים נוצרים ככל שהמבנים זקנים יותר או שעבר זמן רב מאז שופצו לאחרונה. יחד עם זאת, האטה בענף הבנייה עשויה לגרום לחלק מקהל הלקוחות הפוטנציאליים לקבל החלטה בדבר שיפוץ, במקום מעבר דירה או משרד.

מחסומי כניסה לענף:

כוח אדם:

ענף השיפוצים הוא ענף עתיר עבודה, הן מקצועית והן לא-מקצועית, ופועלים בו מספר בעלי מקצועות: רצפים, שרברבים, ברזלנים, טייחים, חשמלאים ועובדים לא-מקצועיים. העסקת עובדים יכולה להתבצע על בסיס יומי או על בסיס חודשי קבוע. עלות יום עבודה נעה בטווח של 150 עד 600 ש"ח ליום, כתלות ישירה ברמת המקצועיות של העובד ובסוג המקצוע שלו.

ציוד נדרש:

כלי עבודה מיטלטלים בהתאם למספר הצוותים.
כלי עבודה גדולים (מערבל בטון, פיגומים, רגליים, כלי חציבה, כלי הרמה, שרוולי פסולת).
רכב מסחרי.

מימון:

השקעה נדרשת

ההשקעה הנדרשת נמוכה יחסית, בייחוד בשלבים הראשונים:
כלי העבודה הבסיסיים אינם יקרים, ואת כלי העבודה היקרים יותר ניתן לשכור על בסיס יומי או לתקופה.
רכב - כמעט כל רכב מסחרי יכול לענות לצרכים. ניתן בהתחלה להסתפק ברכב משומש.
בהתאם לאמור לעיל ניתן להקים עסק בעלות של כ - 100,000 ש"ח כולל רכב ומספר פריטי ציוד יקרים יחסית (כגון מערבול בטון, שרולי פינוי וציוד חציבה), מיד שניה.
בנוסף על ההשקעה בציוד יש להביא בחשבון את ההון החוזר הנדרש במהלך ביצוע העבודה.
בשוק הפרטי נהוג לקבל מקדמות אך לעומת זאת בשוק העסקי/מוסדי תנאי התשלום בד"כ מכתיבים מימון ביניים ע"י קבלן השיפוצים.
השתתפות במכרזים תדרוש בדרך כלל ערבות השתתפות בשלב הראשון ולאחר מיכן ערבות ביצוע ולעיתים ערבות/עיכבון בגין תקופת הבדק.

פדיון ורווחיות בענף

שתי שיטות תמחיר מקובלות לשיטות עבודה שונות, כמפורט להלן:
▪ בעבודות מסוימות הדורשות השתתפות קבלן משנה, תעמוד ההצעה של הקבלן הראשי על 10-15% מעל הצעתו של קבלן המשנה.
▪ בעבודות אותן מבצע הקבלן עם ציוותו, יהיה התמחיר מבוסס על מכפיל של 1.3 - 1.5 מעל לעלויות העבודה, כולל שכר עבודה, עלות החומרים ומקדמי ביטחון.
בשתי שיטות העבודה יש להתחשב בעלות המימון.

תנאי תשלום מקובלים

לקוחות:

אין תנאי תשלום אחידים, אך מקובל תשלום מקדמה על מנת לממן קניית חומרים. המשך התשלום מבוצע בהתאם להתקדמות בביצוע, כאשר התשלום הסופי ניתן לאחר גמר העבודה.
הצעות למכרז מפרטות בד"כ מראש את תנאי התשלום לפי קצב ההתקדמות הצפוי בפרויקט.

ספקים:

כיוון שעלויות המימון, בעיקר בפרויקטים ארוכי טווח, מוטלות לפחות בחלקן על הקבלן, נותנים לעתים גם הספקים אשראי ארוך טווח. אשראי זה ניתן בעיקר כאשר מדובר בלקוחות קבועים ועל מכירת כמויות גדולות. ברכישת כמויות קטנות של חומרים נהוג לקבל תנאי תשלום של שוטף + 60 ו - שוטף + 90.

רישיונות ואישורים:

- קבלן שיפוצים המבצע עבודות בהיקף כספי של 30,000 ש"ח ומעלה (לכל עבודה פרטנית), נדרש להירשם ברשם הקבלנים כקבלן מורשה (ענף משנה 131). רישום דורש ניסיון מוכח של שנתיים (למהנדסי בניין או אדריכלים), 5 שנים (להנדסאים או טכנאים) או 6 שנים כמנהל עבודה. בנוסף, ראשי רשם הקבלנים לבחון ידע ומקצועיות בתחום. אנשי מקצוע העובדים במשרה קבועה בחברה יכולים, בתנאים מסוימים, לאפשר לחברה להשתמש בניסיונם ולהירשם כקבלן רשום. על מנת להירשם בסיווג ענף המשנה נדרשים תנאים נוספים, ובהם ניסיון רב יותר.
- קבלת אישור להזמנת עובדים זרים כרוכה בהגשת בקשה לשירות התעסוקה עם העתק לארגון הקבלנים.
- לא נדרש רישיון עסק מהרשות המקומית.
- במקצועות מסוימים דרוש גם רישיון ספציפי כגון רישיון חשמלאי לביצוע עבודות חשמל.

ביטוחים:

- ביטוח צד ג'.
 - ביטוח חבות מעבידים.
 - ביטוח אובדן רווחים.
 - ביטוח עבודות קבלניות, עבודות בהקמה וצמ"ה.
 - ביטוחי מבנה ותכולה - באם יש משרד.
 - ביטוח אחריות מקצועית.
- בנוסף לאמור לעיל, מוצע להיוועץ בסוכן ביטוח לגבי ביטוחים נוספים העלולים להידרש.

כתובות רלבנטיות:

רשם הקבלנים - משרד הבינוי והשיכון, קריית הממשלה, מזרח ירושלים. טל. 02-5847201.
התאחדות הקבלנים והבונים בישראל, מקווה ישראל 18, ת"א. טל. 03-5604701.

טיפים:

- מומלץ לוודא את קיומם של כל האישורים מראש, לעבוד עפ"י התקנים הנדרשים ולקבל את אישור המוסדות המוסמכים במידת הצורך.
- בעבודות מורכבות יש לתת את הדעת על תכנון לוח זמנים וניהול נכון של תהליך העבודה. לחריגות מלוח הזמנים יש השלכה על שביעות הרצון של הלקוחות מחד ועל מימון תהליך הבנייה מאידך. לעיתים על חריגות מלוח הזמנים מוטלים קנסות גבוהים.
- יש לבחון באופן תדיר את כדאיות רכישת הציוד מול שכירתו, כתלות בתכיפות השימוש בו.

▪ מוצע לזכור שמרכיב האיכות חיוני לבניית מוניטין. הקפדה על מרכיב זה תמנע גם את הצורך בתיקון ליקויים וביצוע עבודות חוזרות. 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, מו"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, מו"ל הפרופיל ו/או עורכו אחראים לתוצאות ולנובע מהשימוש הנ"ל.
3. המידע המובא במדריך אינו מהווה תחליף לבדיקה אישית ומקצועית של הנתונים הרלבנטיים, בטרם פועלים על פיהם.
4. פרופיל עסקי זה נערך על-ידי **הרשות לעסקים קטנים ובינוניים בישראל** ועודכן בנובמבר 2004, ע"י מט"י רעננה ואופק פיתוח עסקים ותדמיות בע"מ.