

הענף:

נתוני הענף

בישראל פועלים כיום כ- 2,450 משרדים העוסקים בתיווך, מרביתם בתיווך נדל"ן ומקצתם בתיווך מסחר ומשרדים. ההתפלגות האזורית של המשרדים מוצגת להלן:

- ◀ ת"א והמרכז - כ- 1,000 משרדים.
- ◀ ירושלים והסביבה - כ- 270 משרדים.
- ◀ חיפה והצפון - כ- 440 משרדים.
- ◀ השפלה והדרום - כ- 370 משרדים.
- ◀ השרון - כ- 330 משרדים.
- ◀ יהודה ושומרון - כ- 20 משרדים.

ע"פ נתוני רשם המתווכים במשרד המשפטים עולה כי בארץ פועלים כ- 16,000 מתווכים, כאשר רק למחציתם רשיון לעבוד במקצוע. מדי שנה מוצאים כ- 2,500–3,000 רישיונות תיווך, אולם ע"פ הערכה רק כמחציתם עוסק במקצוע.

בארץ פועלות רשתות תיווך ארציות או איזוריות. בין הרשתות הגדולות ניתן למנות את רשת אנגלו סכסון המונה כ- 50 סניפים, ואת רשת רי-מקס המונה כ- 60 סניפים. בנוסף, פועלים עשרות משרדים להם 2 משרדים ויותר, בד"כ בקרבה גיאוגרפית.

חלוקת משנה ענפית

את הענף ניתן לפלח במספר מישורים:

◀ תחום הפעילות:

- מגורים יד שנייה – רכישה או שכירות.
- שיווק פרויקטים בבנייה חדשה עבור יזם.
- מסחר, משרדים.
- שיווק נדל"ן בחו"ל.

◀ שיוך המשרד

- כחלק מרשת ארצית או בינלאומית – בזכיינות.
- רשת פרטית קטנה.
- משרדים עצמאיים.
- מתווכים עצמאיים הפועלים שלא במסגרת משרד.

השוק:

מאפייני השוק

- ◀ מרבית פעילות משרדי התיווך מתרחשת במרכז הארץ ובירושלים, בהם ממוקמים כ- 55% מכלל המשרדים. באזורים אלו מצויים גם המשרדים הגדולים וכפועל יוצא גם מרבית המתווכים העוסקים במקצוע.
- ◀ משרדי תיווך פועלים כמשרדים עצמאיים או במסגרת רשתות. משרדים הפועלים במסגרת רשתות הנם, לרוב, בזיכיון אזורי.
- ◀ היקפי הפעילות במשרדי התיווך מושפעים ישירות מהמצב הכלכלי-בטחוני-מדיני בכלל וממצב ענף הבנייה בפרט.
- ◀ ככלל, שעור יחידות הדיור הנמצאות בבעלות בארץ גבוה מאוד בהשוואה לארה"ב ואף למדינות מסוימות באירופה. מכאן שהענף מתרכז בעיקר במכירה ורכישה של דירות ובתים ופחות בהשכרה.
- ◀ השוק הנו שוק תחרותי ביותר המבוסס על עמלות. התחרות הרבה הביאה עם השנים לשחיקה בעמלות אם כי יש עליה במודעות לחשיבותם של שירותי תיווך, כמו גם נכונות רבה יותר לתשלום.
- ◀ בשנים האחרונות ניכרה מגמה של כניסת רשתות בינ"ל אשר הביאו עמן סטנדרטים בינ"ל לעבודה מול לקוחות והעלו את צפיות ודרישות הלקוחות מהעוסקים בענף כולו.

לקוחות: הגדרת שוק היעד וגודלו, פילוח השוק

- משרד תיווך פועל מול שני סוגי לקוחות – אלו המוכרים או משכירים נכס מצד אחד, ואלו המעוניינים לרכוש או לשכור נכס, מצד שני.
- ◀ בקבוצה הראשונה נכללים, כלקוחות פוטנציאליים, כל בעלי הנכסים המעוניינים במכירת או השכרת הנכס שבבעלותם, באזור גיאוגרפי נתון.
- ◀ קהל הלקוחות הפוטנציאלי בקבוצה השנייה כולל את כלל משקי הבית הקיימים וכן זוגות העומדים להינשא ולרכוש דירה חדשה.
- ◀ רוכשים פוטנציאליים של יחידות דיור חדשות ימצאו יותר בריכוזי בנייה חדשה כגון בבאר שבע, מודיעין, אשדוד ואזור השרון.
- ◀ בתחום המסחרי – קהל היעד כולל יזמים, בעלי עסקים וחנויות.

תחרות

התחרות בענף נובעת מעיקר משרדי תיווך (עצמאיים או רשתיים) הנמצאים באותה סביבה גיאוגרפית.

בענף נהוגות שתי שיטות התקשרות עם לקוח, המשפיעות על התחרותיות: בלעדיות או ללא בלעדיות.

באם המשרד פועל בשיטת הבלעדיות, הרי התחרות העיקרית שלו היא בהשגת הנכס לשיווק, ואילו בפעולת השיווק של נכס שאותו כבר השיג הוא נהנה משקט יחסי – אין לו חשש מהשקעת מאמצי שיווק של הנכס לשווא. באם המשרד פועל ללא בלעדיות, הרי התחרות היא כפולה – הן בהשגת הנכס לשיווק והן בפעולת שיווק הנכס עצמו לרוכשים/שוכרים פוטנציאליים.

תחרות נוספת נובעת מ:

- ◀ מתווכים עצמאיים הפועלים שלא במסגרת משרד.
- ◀ מתווכים לא מורשים.
- ◀ אתרי שיווק נכסים באינטרנט.
- ◀ שיווק נכסים על ידי הבעלים באופן עצמאי – בעיקר בעיתונות.

ספקים

משרד תיווך אינו מצריך עבודה אל מול ספקים, למעט אספקה שוטפת של ציוד משרדי.

כאמור, קיימות 2 גישות התקשרות עיקריות לשיווק נדל"ן – בבלעדיות או שלא בבלעדיות.

בלעדיות

המתווך מתחייב לתכנית שיווק כללית לכל נכס הנמסר לתיווך בלעדי. תכנית זו מבטיחה לבעל הנכס חשיפה מרבית של הנכס שלו בפני מתעניינים (קונים פוטנציאליים). הפעולות המקובלות הן:

- ◀ תליית שלט על הנכס.
- ◀ פרסום הנכס באתר אינטרנט של המשרד או באתר רלוונטי אחר.
- ◀ פרסום הנכס בעיתון. משרדי תיווך נוהגים, על פי רוב, לרכוש שטחי פרסום נרחבים בעיתונות המקומית לצורך הצגת נכסים, וכן לפרסם מודעות לוח.
- ◀ הכנת והפצת גלויות "למכירה".
- ◀ הצגת הנכס בכתב בפני מתווכים נוספים.
- ◀ הצגת הנכס בליווי סוכן בפני מתעניינים.
- ◀ הדרכת המוכר בהכנת הנכס למכירה.
- ◀ ניהול "בית פתוח" להגדלת סיכויי סגירת העסקה.

שיווק נכס בבלעדיות מחייב את המתווך בנקיטת חלק מהאמצעים המצוינים לעיל ואת בעל הנכס ב- 3-6 חודשי בלעדיות. גם אם תיסגר בתקופה זו עסקה שלא בסיוע המתווך, הוא יחויב בתשלום העמלה.

ללא בלעדיות

בעל הנכס מאפשר למספר מתווכים לשווק את הנכס, ומחויב בתשלום עמלה לזה שהביא לסגירת עסקה. היות והמתווך מתחרה על שיווק הנכס מול מתווכים אחרים, הרי הסיכון שלו גבוה יותר, ומטבע הדברים ישקיע פחות משאבים כספיים בשיווק הנכס.

בנוסף, על משרד התיווך לשווק את שירותיו גם לבעלי נכסים, זאת באמצעות:

- ◀ פנייה לבעלי נכסים על מנת להציע להם שירותי תיווך. איתור בעלי הנכסים הנו באמצעות הכרת האזור ובאמצעות סריקת מדורי נדל"ן ומודעות לוח בעיתונות.
- ◀ פנייה יזומה של בעל הנכס למשרד, לצורך שיווק הנכס שבבעלותו.

ייתכנו, לעיתים, שיתופי פעולה בין משרדים מתחרים – כאשר אחד המשרדים מציג נכס ואילו לשני יהיה לקוח מתאים. במקרה כזה נהוג שכל משרד מקבל את העמלה מהצד אותו הוא מייצג.

כיווני התפתחות עתידיים:

- ◀ ניתן להניח כי כניסתן של רשתות בינלאומיות, מגמות חקיקה, הגברת המודעות ליתרונותיהם של שירותי תיווך והתחרות הגוברת יביאו להתמקצעות של הענף - כדי להיות מתווכ ולהצליח יהיה צורך ביותר ידע בתחומים שונים: חוקי תכנון ובנייה, מקרקעין, מימון ודרכי שיווק, בניגוד לעבר, בו התפקיד היה מצומצם וכלל רק את הצגת הדירה.
- ◀ במקביל, גם ציבור הלקוחות ידרוש שירות ברמה גבוהה יותר ובאזורים בהם קיימות אלטרנטיבות ייפנה למשרד המקצועי, אשר יכול להעניק ערך מוסף מעבר להצגת הדירה.
- ◀ התמקצעות הענף תוביל לירידה במספרם של המתווכים הפועלים ללא רישיון.

גורמים משפיעים על הצלחה:

- ◀ מוניטין – מוניטין הנובע מפעילות המשרד, סוכנים המשתייכים אליו, הכרות עם הסביבה ועם אוכלוסיית היעד, כמו גם יכולת התאמת נכס מתאים לרוכש פוטנציאלי.
- ◀ יחס אישי והשקעת זמן בלקוח.
- ◀ השתייכות לרשת עשויה לתת ערך מוסף ניהולי, מתן כלים נוספים לשיווק (כגון אתר אינטרנט), מוניטין ויתרון כלכלי.
- ◀ "ניהול" מלאי - איזון בין מלאי לביקוש בסביבה הרלוונטית וזיהוי מגמות בשוק הנדל"ן.
- ◀ גמישות כלפי שוק הרוכשים והמוכרים בכל הנוגע לגובה העמלה ולאמצעי השיווק.

מחסומי כניסה לענף:

חסם הכניסה המרכזי הנו הצורך ברישיון עיסוק בתחום, כחלק מתהליך הסדרת הענף. חסמי הכניסה הכלכליים הנם נמוכים יחסית, היות וניתן, בשלבים הראשונים, לפעול בתחום כמתווכ עם תשתית משרדית בסיסית בלבד (ואף מהבית) או להצטרף כסוכן עצמאי למשרד כנגד "דמי שולחן" או השתתפות בהוצאות.

כח אדם:

- ◀ לצורך עיסוק בתחום נדרש, כאמור, רישיון מתווכ.
- ◀ מתווכים נוספים – בענף לא נהוגה, בדרך כלל, העסקת מתווכים שכירים. מתווכים נוספים במשרד יהיו לרוב עצמאיים, אשר ישלמו למשרד חלק מעמלותיהם.
- ◀ במשרדים גדולים ובינוניים יועסקו אנשי מזכירות ומנהלה (הנה"ח וכד').

ציוד נדרש:

הציוד הנדרש הוא ציוד וריהוט משרדי בהתאם לגודל המשרד, ציוד מחשב ותקשורת. בשל הציוד המינימלי הנדרש לעבודה זו פועלים משרדים רבים מתוך בתים.

מימון:

השקעה נדרשת

בחישוב ההשקעה הנדרשת יש לקחת בחשבון את ההוצאות הבאות:

- ◀ ריהוט משרדי ומזגן.
- ◀ מכונת צילום – מוצע לשקול שכירת המכונה ותשלום בהתאם לפעילות מונה.
- ◀ מרכזיית טלפון ופקס.
- ◀ מחשבים ותוכנות לפעילות המקצועית ולניהול משרד.
- ◀ טפסים, ניירת וציוד משרדי.

פדיון ורווחיות בענף

הפדיון בענף מבוסס על תשלום עמלה עם ביצוע עסקה. העמלה המקובלת היא 2% + מע"מ מכל צד, בכל עסקת מכירה וחודש שכירות בעסקת שכירות. בפועל, לא תמיד נגבית העמלה המלאה ולעיתים מוגדר מראש כי עמלה תיגבה רק מהמוכר ולא מהקונה.

גורמים משפיעים על הפדיון:

- ◀ יכולות, כישורים וניסיון של הסוכן.
- ◀ אזור הפעולה והיקף הפעילות הנדל"נית בו.
- ◀ עונתיות.
- ◀ תחרות – מספר משרדי התיווך הפועלים באזור גיאוגרפי נתון.
- ◀ שיטת העבודה – בבלעדיות או ללא בלעדיות.
- ◀ שיתופי פעולה – בשיתופי פעולה בין משרדים יקבל כל משרד את העמלה מהצד אותו הוא מייצג.

השוונות הרבה ומורכבות הגורמים המשפיעים אינם מאפשרים להציג "פדיון ממוצע" לסוכן הפועל בענף.

תנאי תשלום מקובלים

תשלום ניגבה עם השלמת העסקה. לא מקובל אשראי לטווח ארוך.

רמת הסיכון:

- ◀ רמת הסיכון ליזם חדש המקים משרד תיווך נדל"ן אינה גבוהה. הסיכון העיקרי שלו הוא במחיר האלטרנטיבי שהוא משלם על תהליך הלימוד ועל השלבים הראשונים ברכישת חוג לקוחות.
- ◀ רמת הסיכון תגדל אם יש השקעה ברכישת זיכיון של רשת ארצית או בינלאומית. רמת הסיכון תקטן בהקמת עסק ביתי או בהצטרפות למשרד קיים כנגד תשלום חלק מהעמלות.

רישיונות ואישורים:

לעיסוק בתחום נדרש רישיון מתווך מטעם משרד המשפטים, לאחר עמידה בבחינות.
לא נדרש רישיון עסק מהרשות המקומית.

ביטוחים:

- ◀ ביטוח עסק 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:

- ◀ רשם המתווכים במשרד המשפטים, בן יהודה 34, ירושלים. טל. 02-5696100/01/03, פקס. 02-6243317. דוא"ל metavech@justice.gov.il כתובת אתר האינטרנט: www.justice.gov.il/MOJHeb/RashamHametavchim/Default.htm
- ◀ מלד"ן – לשכת המתווכים הארצית: <http://www.consultor.co.il/maldan>
- ◀ אתר נדלניז: www.nadlanews.co.il/nadlanews-state/index.asp

טיפים:

- ◀ בשלבים הראשונים להקמת משרד ניתן לפעול מהבית, תוך חסכון בהשקעה הראשונית ובהוצאות הקבועות. לאחר ביסוס מערך לקוחות קיים ומערך לקוחות פוטנציאלי רחב שיצדיק את קיומו של המשרד, ניתן להרחיבו.
- ◀ חלופה נוספת למתווך המתחיל הנה להשתלב במשרד קיים, תמורת "דמי שולחן" או השתתפות בהוצאות.
- ◀ מוצע לבחור משרד בו ניתן להקצות שטח להצגה שוטפת של יחידות דיור המוצעות למכירה ולהשכרה וכן בעל חלון ראויה אשר ניתן להציג בו את יחידות הדיור המוצעות, גם בשעות בהן המשרד אינו פעיל.
- ◀ 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 בינואר 2005 על-ידי אמיר כבירי - ייעוץ כלכלי ועסקי עבור **הרשות לעסקים קטנים ובינוניים בישראל**.