

פרופיל עסקי ענפי:

אירוח כפרי - צימרים

הענף:

נתוני הענף

על פי נתוני משרד התיירות ענף האירוח הכפרי מונה כיום כ- 7,000 חדרי אירוח. הפדיון הישיר בענף מסתכם בכ- 254 מיליון ₪ בשנה, קרי 36 א' ₪ לחדר לשנה בממוצע.

הענף כולל חדרים בישובים כפריים (מושבים, קיבוצים וישובים קהילתיים) ומיועד לקהל המעוניין להתארח באווירה כפרית שקטה.

מערך אופייני לקיבוץ כולל 15-30 חדרי אירוח, ובמושב כ- 4 חדרי אירוח למשפחה (בד"כ במושב בו יש צימרים, יש חמש עד שבע משפחות העוסקות בכך).

השוק:

מאפייני השוק

- ◀ עיקר חדרי האירוח הכפרי מרוכזים במושבים ובקיבוצים. במושבים מהווה הענף, בדרך-כלל, השלמה לעיסוק המרכזי. בקיבוצים מהווים החדרים ענף בפני עצמו, ומוקצה לו כח האדם הנדרש.
- ◀ האזור המועדף בישראל להתפתחות צימרים הוא צפון הארץ, עם יתרון לאזורים ההרריים והמיוערים בגלל הירק והנוף. מאידך קיימת התפתחות לא מעטה באזור הנגב המערבי, אשכול, ערבה, חבל אילות ועוד.
- ◀ עונתיות חזקה - הענף פועל בממוצע כ- 80 יום בשנה, בעיקר בחודשי הקיץ ובחגים.
- ◀ רמת מחירים זולה יחסית למלונות - בסיס התמחיר הוא כ- 60% ממחיר מלון תיירות באזור.
- ◀ הענף מבוסס בעיקר על תיירות פנים - 80-85% מסך הלינות הן של ישראלים.

לקוחות: הגדרת שוק היעד וגודלו, פילוח השוק

- השוק כיום מתבסס בעיקר על תיירות פנים. קהל היעד העיקרי הינו קהל המעוניין באירוח ייחודי ו/או בעלויות נמוכות יחסית. ניתן לזהות פלחי שוק ספציפיים, ובהם:
- ◀ משפחות - זהו פלח השוק העיקרי. בד"כ מדובר במשפחות בהן ההורים הם בגילאי 30-40 והילדים בגיל צעיר.
 - ◀ בני חמישים פלוס וזוגות צעירים ללא ילדים מהווים פלח שוק פוטנציאלי מחוץ לעונה.
 - ◀ מחפשי סגנונות אירוח ייחודיים - אירוח באווירה דתית או אירוח בכפרים ערביים ודרוזיים.
 - ◀ תיירות נכנסת (פלח שוק הנמצא עדיין בחיתוליו).

תחרות

המתחרים הפוטנציאליים נחלקים לשתי קבוצות, לפי מידת הקרבה בשירות אותו הם מספקים:

- ◀ מתחרים ישירים - כוללים את החדרים באותו אזור גיאוגרפי, רמת מחירים או שירות דומה. חדרי אירוח במעגל הקרוב ובאותה רמת מחיר יהוו מתחרה רלבנטי, בעוד חדרים במעגלים הרחוקים, ברמות מחירים אחרות, יהוו איום מתון יותר.
- ◀ ישובים הצמודים לאזור עירוני יהיו בתחרות מתונה עם בתי מלון בדרוג נמוך ופנסיונים, אך לעומת זאת ינצלו היטב את אפשרויות הבילוי בעיר.
- ◀ מתחרים עקיפים - אפקטיביים לפני הזמנת המקום וההחלטה על סוג נופש/בילוי בו בוחרים. מתחרים אלו כוללים את כל האלטרנטיבות ללינה המצויות באזור הגיאוגרפי המיועד או ברמת המחירים המבוקשת.

ספקים

את הציוד הנדרש ניתן לחלק לציוד קבוע (הצטיידות) ולציוד שוטף/מתכלה. הציוד אינו ייחודי ומגוון גדול של ספקים יכול לספק אותו.

- ◀ מבנה בנוי, יביל או שילוב - בבניה מתועשת, בקתות ובתי עץ למיניהם.
- ◀ ציוד קבוע: ריהוט, אביזרי סניטציה.
- ◀ ציוד שוטף: מגבות, סדינים וכיו"ב. ציוד זה מתבלה וזקוק להחלפה מדי פעם.
- ◀ ציוד מתכלה: סבונים, נייר טואלט וכיו"ב.

בנוסף, יש צורך בשירותים נלווים, דוגמת מטבח, חדר אוכל, מכבסות וכדומה.

אמצעי שיווק

קיימות מספר דרכים אופייניות לשיווק חדרי אירוח:

- ◀ פעילות משותפת באמצעות עמותות התירות האזוריות - פרסום, שילוט, מרכזי מבקרים, מוקדים טלפוניים, האינטרנט הינו כיום כאחד מערוצי השיווק היעילים ביותר בתחום זה.
- ◀ שיווק באמצעות משרדי נסיעות/חברות נופש או באמצעות משרדים פרטיים העוסקים בהכוונת אורחים לחדרים, תמורת עמלה.
- ◀ שילוט חוצות - באופן עצמאי או מספר עסקים במרוכז, בד"כ להכוונה או בצמוד לאזור האירוח/נקודת הישוב.
- ◀ פרסום בעיתונות הרגילה ובעיתונות מטיילים, במדורים העוסקים בנופש, טיולים, ידיעת הארץ ודומיהם.
- ◀ פרסום באתרים יעודיים באינטרנט.
- ◀ הפקת מוצרי פרסום דוגמת מפות.
- ◀ יחסי ציבור.

כיווני התפתחות עתידיים:

בשנים האחרונות קיים גידול מתמיד בהיקף התיירות הכפרית ובמשקלה בסך התיירות. צפוי כי מגמה זו תמשיך ותגבר.
מפאת הגידול במספר חדרי האירוח, נראה כי מפעילים אשר יפתחו ייחודיות יזכו ליתרון יחסי מול מתחריהם: חדרים אטרקטיביים בסטנדרטים גבוהים, שילוב אטרקציות, סגנון אירוח ייחודי או יעוד החדרים לאוכלוסיות מוגדרות.

גורמים משפיעים על הצלחה:

◀ מיקום - נופשים מעדיפים לשהות במקום שיאפשר להם פעילות נופש באזור. לכן כיום אזור היעד המועדף ע"י המטיילים הוא הגליל.
◀ שירות - יצירת אוירה כפרית מיוחדת ויחס אישי ללקוחות תורמת לנאמנות.
◀ רמת חדרים - רמה גבוהה מבחינת עיצוב, ריהוט, ושירותים כגון ג'קוזי, ארוחות אינטימיות וכיו"ב.

מחסומי כניסה לענף:

סף הכניסה לענף הנו גבוה, היות ודורש השקעה ראשונית גבוהה.
בנוסף לסף ההשקעה, קיים חסם ביורוקרטיה ואישורים – מהלך הזמן הנדרש לקבלת היתרי בנייה, כמקובל בארץ, ארוך יחסית ודורש גם הוא משאבים כספיים.

כח אדם:

מספר העובדים הממוצע לאתר אירוח כפרי (כ- 15 חדרים) בקיבוץ הוא 3-4 עובדים. מספר העובדים משתנה כתלות בהיקף השירותים ורמתם, כסוג הארוחות ומקום הגשתן (בחדר אוכל נפרד או במסגרת חדר האוכל של הקיבוץ). לצורך הפעלת שניים עד שלושה חדרים ניתן להסתפק בעובד בחצי משרה או במשרה מלאה.
הכשרה מקצועית אינה נדרשת כתנאי לרישיון, אך מומלץ להיות בוגר קורסים מקצועיים, הניתנים באחת ממכללות התיירות.

מימון:

השקעה נדרשת

- הסעיפים המרכיבים את עיקר תכנית ההשקעות לחדרי אירוח כפרי הם אלו:
- ◀ בניה ו/או שיפוץ והתאמה בהתאם לקריטריונים הנדרשים ע"י משרד התיירות, כולל פיתוח סביבתי ומערך שירותי עזר. יש להתאים לשימושם של נכים 20% ממספר החדרים בכל אתר.
 - ◀ ריהוט (מיטות, שולחנות, כסאות), מיזוג אוויר, מכשירי חשמל וציוד מטבח (מקרר, תנור, כלים) - בהתאם לקריטריונים הנדרשים ע"י משרד התיירות.
 - ◀ ציוד מתכלה - סדינים, מגבות.
 - ◀ תשלום למנהל מקרקעי ישראל, לרשות המקומית, ולאוצר המדינה (דמי הסכמה, פיתוח והשבחה) ולעוד גורמים שונים.

סיוע משרד התיירות:

בניגוד לעבר, משרד התיירות אינו מעניק כיום סיוע כספי להקמת חדרי אירוח. יחד עם זאת, מתקיימים כיום דיונים לחידושן של תכניות סיוע שונות, כפי שפעלו בעבר.

פדיון ורווחיות בענף

הפדיון לחדר תלוי בעונה, ביום בשבוע (אמצע השבוע, סופ"ש או חג) ובאזור, ונע בין 300 ל- 500 ש"ח ללילה. התוספת במחיר עבור ילד עומדת על 50-75 ש"ח, ולארוחת בוקר על 0-40 ש"ח. התפוסה הממוצעת בפריסה שנתית הנה 30%. ההוצאות הישירות עומדות על 40% מההכנסה באם מוגשת ארוחת בוקר או 25-35% מההכנסה באם לא מוגשת ארוחת בוקר. הארוחות הן בד"כ ממוצרי המקום בעיבוד והכנה מקומיים, לפיכך חומרי הגלם אמנם זולים אך יש השקעה בזמן עבודה ועלות מלאי.

תנאי תשלום מקובלים

התשלום מלקוחות מתקבל מיד בתום האירוח במזומן, המחאות או כרטיסי אשראי. נהוג לגבות מקדמה בעת ביצוע ההזמנה, בייחוד בעונות העמוסות.

רישיונות ואישורים:

- ◀ אישור ועדת בניין ערים המקומית/אזורית.
 - ◀ אישור מנהל מקרקעי ישראל לשימוש חריג בקרקע לצורך אירוח כפרי.
 - ◀ אישור ורישוי משרד התיירות.
 - ◀ רישיון עסק מטעם הרשות המקומית, מותנה בקבלת אישור משרד הבריאות. את רישיון העסק יש לחדש מדי שנה.
- על פי דרישות משרד התיירות, על חדרי אירוח לעמוד במספר קריטריונים:
- ◀ לכל יחידה כניסה נפרדת.
 - ◀ גודל היחידה 20 מ"ר לפחות ויהיו בה 2 חלונות. מינימום גודל חדר ראשי - 14 מ"ר.
 - ◀ לכל יחידה מערך שירותים (בית שימוש ומקלחת/אמבטיה).
 - ◀ בכל יחידת אירוח ימצא מטבחון מצויד.
 - ◀ בכל יחידה ימצא ריהוט (מיטות, ארון בגדים, שולחן וכסאות, מראה, רדיו וטלוויזיה), ציוד לשהייה, כלי מיטה ומתקנים הנדסיים בטיחותיים (מפסק פחת, מטף כיבוי אש וכו').
 - ◀ בכל יחידה יהיו מים חמים כל היממה, מיזוג אויר וחימום (לפי האזור).
 - ◀ מגרש חניה מסודר וגישה נוחה ומסודרת, עם שילוט ברור.
 - ◀ מערך שירותי עזר: חדר אוכל, מתקני ספורט (גם בהתבסס על מתקני היישוב).
 - ◀ דרישת סף הינה היכולת לקבל רישיון בניה.

ביטוחים:

- ◀ ביטוח עסק (תכולה ומלאי) וביטוח צד שלישי.
 - ◀ ביטוח חבות מעבידים.
 - ◀ ביטוח אובדן הכנסות.
- בנוסף למצוין לעיל, מומלץ להיוועץ בסוכן ביטוח לגבי הצורך בביטוחים נוספים.

כתובות רלבנטיות:

משרד התיירות, האגף לתיירות כפרית, טל. 02-6664386/7/8. כתובת אתר אינטרנט:
www.tourism.gov.il

טיפים:

- ◀ תפוסתם והצלחתם העסקית של חדרי אירוח מושפעים רבות מהסביבה ומהאזור בהם הם פועלים. מומלץ, על כן, לבחון היטב את היצע החדרים באזור ברדיוס של כ- 20 ק"מ, את מידת המענה שהם נותנים לביקוש הקיים ואת התכניות ו/או הסיכוי לפיתוח אטרקציות תיירותיות באזור.
- ◀ חלק ניכר מלקוחות חדרי האירוח הם לקוחות חוזרים. בניית מאגר לקוחות והזמנות עונתיות קבועות יכולים לסייע להגדלת התפוסה ובשמירה על לקוחות אלו.
- ◀ יש לתכנן מראש את הפעילות, בכדי שלא להיקלע להזמנות יתר או לחילופין לתפוסה חלקית בעונות העמוסות.
- ◀ רצוי לתכנן פעילויות, מבצעים ו/או גורמי משיכה לאמצע השבוע ובעיקר לחודשי הסתיו והחורף.
- ◀ יש לזכור כי באזורי קו העימות קיים החשש לירידה פתאומית בתפוסה עקב אירועים ביטחוניים.
- ◀ 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 במדריך אינו מהווה תחליף לבדיקה אישית ומקצועית של הנתונים הרלבנטיים, בטרם פועלים על פיהם.
4. פרופיל עסקי זה עודכן בנובמבר 2004 על-ידי אמיר כבירי - ייעוץ כלכלי ועסקי עבור **הרשות לעסקים קטנים ובינוניים בישראל**.