

טור דעה - הסיבה לכך שהשדרות המסחריות בחופי אילת הן היקרות בישראל

מרץ 2024

© 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.

צ'מנסקי בן שחר

אילת נמצאת בחזית המערכה בעורף מאז תחילת המלחמה - העיר פתחה את שעריה לעשרות אלפי מפונים מיישובי הנגב

המערבי וגבול הצפון, המלונות התאכלסו ב"דיירי קבע" ונוצרה בה "עיר בתוך עיר";

אילת שנשענת באופן כמעט בלעדי על תעשיית התיירות, מתחילת המלחמה חוותה ירידה חדה בפדיונות בשטחי המסחר

שבה. בינואר 2024, עדין לפי נתוני שב"א, השימוש בכרטיסי האשראי ירדו בכ-31% ביחס לממוצע בשנת 2023 (ובהכרח גבוה

יותר ללא חודשי המלחמה), בפברואר 2024 הפגיעה פחתה לכ-15% - במונחים נומינליים;

למרות השפעות המלחמה, מחירי דמי השכירות החודשיים לשטחי המסחר באזור התיירות הצפוני נותרו גבוהים ויוצרים את

הרחובות/השדרות היקרות בישראל! - דמי השכירות החודשיים נעים סביב 600-800 ש"ח למ"ר בממוצע;

טור זה מציג את תמונת המצב של אילת תוך התמקדות בשוק התיירות ובשוק המסחר. הטור יתאר את ההיצע כיום ואת

המתוכנן, וכן את הנתונים התפקודיים של מוקדי המסחר העיקריים, ובראייה קדימה לצפוי "מחר" ומספקים מענה מיטבי

לתהייה מנקודת ראות של השוכרים והדיירים - האם ברמות דמי שכירות חודשיים אלו יצליחו לחולל רווחים?

פתח - באילת מתגוררים כ-70 אלף תושבים בכ-20 אלף משקי בית (לפי הערכות העירייה ולא הלמ"ס). תכנית המתאר לעיר, שאושרה

בשנת 2021, קובעת יעד אוכלוסייה של 100 אלף תושבים עד לשנת 2030, ותוספת של כ-14.5 אלף יחידות דיור. "עיר התיירות" של

ישראל מורכבת לא רק מהתושבים המתגוררים בה באורח קבע (בעיר חלק מהותי מאוכלוסייתה מתחלפת כל מספר שנים), אלא גם

מעשרות אלפי התיירים הפוקדים אותה מדי יום ומתחלפים כל 3 ימים אשר קונים בסדר גודל של עיר גדולה נוספת. בשנת 2022

("לפני המלחמה"), התארחו באילת כ-2.5 מיליון תיירים, בממוצע של 2.7 לינות לתייר;

תשריט תכנית מתאר אילת



תכנון עירוני והסכם הגג - שכונות המגורים בעיר פרוסות ממערב לכביש מספר 90, בעוד אזור המלונות העיקרי ממוקם מזרחית להן

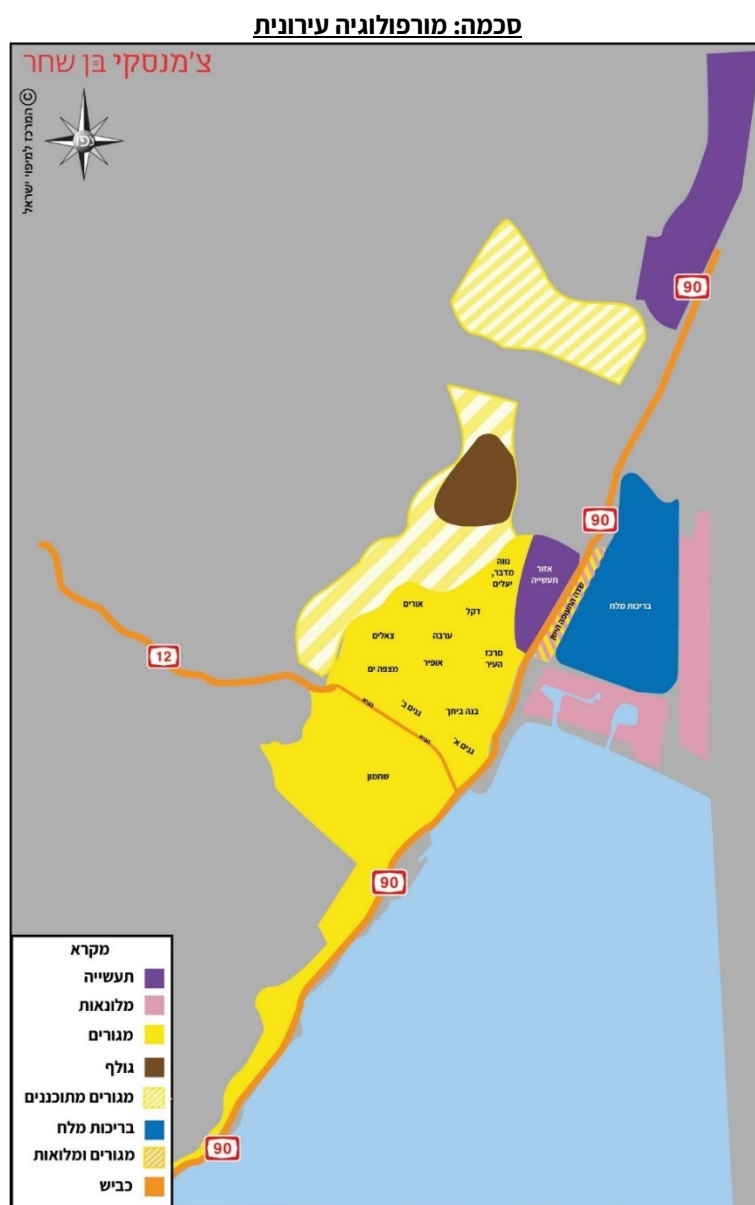
ולאורך החוף הצפוני, מה שיוצר הפרדה בין אזור התיירות לבין שכונות המגורים. נמל התעופה, שנסגר בשנת 2019, יצר הפרדה בין

צ'מנסקי בן שחר

אזורים אלה ולאחר פינויו קודמו תוכניות למגורים ולמלונאות שנבנות בתחומי היום. ואכן במטרה לייצר רצף עירוני פותחו גם שטחים ציבוריים ופארק בשטח הטרמינל הישן.

הסכם הגג שנחתם בין העיר למדינה בשנת 2017 כלל 18.4 אלף יחידות דיור, מהן שווקו עד כה כ-4 אלפים. על פי תכנית המתאר והשיווקיים במסגרת הסכם הגג, העיר תתרחב מערבה וצפונה ובכך למעשה "תתנתק" עוד יותר מאזור המלונות וממרכז העיר. **חברת צ'מנסקי בן שחר ושות'** ייצרה לאחרונה לעיריית אילת אסטרטגית כלכלית-עירונית לשוק המגורים והמליצה לדחות את השיווקיים ל"שכונות המנותקות" ויצרה קונספט ותמהיל ל"שדרות מסחריות" (כולל ה"שדרה של בקיסר") ולמרכזי מסחר.

לאור העובדה שב-20 שנה האחרונות לא הוקם אף מלון באילת! הסכם הגג כולל בניית 6 אלפי חדרי מלון, אלפיים מתוכם בבנייה כעת.



צ'מנסקי בן שחר

כוח קנייה ומאזנים - כוח הקנייה החודשי של תושבי אילת מוערך כיום בלמעלה מ-90 מיליון ש"ח, בהתאם לנתוני הלמ"ס ועיבודי **חברת**

צ'מנסקי בן שחר ושות'. את מרבית הביקושים למסחר בעיר מחוללים התיירים שכוח הקנייה החודשי שלהם מוערך בכ-200 מיליון

ש"ח. כלומר, **התיירים מחוללים פדיונות חודשיים כפוליים מאלו של תושבי אילת**;

בהתאם לבחינה שערכה החברה ביחס לתת-השווקים, נמצא כי השוק היום בכללותו מאוזן, כאשר בתת-שוק המזון והסופרמרקט קיים עודף היצע קטן, ואילו בתת-שוק ההסעדה ובתי הקפה קיים מחסור בשטחים. יש לציין כי המאזנים אינם כוללים את תת-שוק הסלולר שמחולל תופעה ייחודית בעיר, בה נרכשים מרבית מהמכשירים החדשים בישראל, גם על ידי רוכשים שמגיעים ליממה אחת בלבד באילת ורוכשים מכשירים לא רק עבור עצמם;

היצע שטחי המסחר הפעילים והמתוכננים

באילת פועלים כיום כ-145 אלף מ"ר נטו של שטחי מסחר קמעונאי. ב-5 השנים האחרונות נבנו באילת כ-6 אלפי מ"ר מסחר בלבד, וכן הוסבו 10 אלף מ"ר נוספים לשימושי מסחר (בניין "עיר המלכים" הוסב לחנות הסטוק "ג'מבו"). 3 מרכזי המסחר המובילים: מול הים, אייס מול וביג אילת, תופסים כ-2/3 מהפדיונות החודשיים בעיר;

מוקד משמעותי נוסף הוא הטיילת בחוף הצפוני, אשר מסתעף לאורך כמה צירים ומורכב מחזיתות מסחר מתחת למלונות ולאורך החוף והלגונות. בטיילת קיימים כ-27 אלף מ"ר של שטחי מסחר **ודמי השכירות החודשיים בה הם הגבוהים בישראל עבור מסחר קמעונאי בכלל וברחובות בפרט!** תמהיל החנויות מורכב בעיקר מחנויות ה"לא-מזון" (54%) והסעדה ובתי קפה (29%). בטיילת מספר חנויות דגל של רשתות מובילות. שאיתן נמנות: פקטורי54, נייק, אדידס ואחרות;

קניון שבעת הכוכבים, הממוקם מול בניין הטרמינל הישן ובשטח של 4.5 אלפי מ"ר, צפוי להיפתח בחודשים הקרובים. קניון ה"סוהו" (לו יעצה החברה בתהליך תכנונו ואישורו בוועדות התכנון), ייפתח בשנת 2027, ויהיה המרכז המסחרי הגדול בעיר. גם מרכז ביג אוטלט ייבנה על ידי הקבוצות ביג ופוקס שהאחרונה גם תאכלס חלק גדול ממותגיה בו;

תפקוד כלכלי ודמי שכירות חודשיים - בשכונות המגורים "למעלה", מחוץ לאזור התיירותי, דמי השכירות החודשיים נמוכים, 100 ש"ח למ"ר ופחות, כאשר היצע השטחים הריקים גדול יחסית. ביג אילת ה"מצליח" מאוד, מחולל רמות פדיון חודשיות מהגבוהות של מרכזי ביג, עם 100% תפוסה. באייס מול ובקניון מול הים, דמי השכירות החודשיים הממוצעים למ"ר גבוהים מאוד ועומדים על כ-500 ש"ח ועם נתוני פדיון חודשיים מותאמים. מחוללים פדיונות גבוהים וחריגים היצע אינסופי של חנויות סלולר וגאג'טים;

ב"ימים רגילים" הטיילת מהווה את "גולת הכותרת" של המסחר באילת במונחי דמי שכירות חודשיים למ"ר. אותות המלחמה ניכרים לאורך הטיילת, ואחוז השטחים הריקים עלה ועומד היום על כ-6% לעומת התקופה טרם המלחמה בה תופעה זו הייתה "בשוליים". אולם, דמי השכירות החודשיים לאורך הטיילת ו"על החוף" ממשיכים לעמוד על 600-800 ש"ח למ"ר, ובחנויות מסוימות המחירים

המבוקשים מגיעים עד לכדי **1,500 ש"ח למ"ר!**

צ'מנסקי בן שחר

גם עסקאות שבוצעו בשנים האחרונות בטיילת משקפים זאת: מנתוני רשות המיסים עולה כי בתחילת 2022 נרכש שטח מסחרי של

1.5 אלפי מ"ר בחזית מלון W במחיר של 94 אלף ש"ח למ"ר = **גבוה מאוד וחריג!**

בשדרות הסמוכות לטיילת, ולצד הלגונות, דמי השכירות החדשיים נמוכים יותר - 200-500 ש"ח למ"ר בהתאם למיקום ולמיצוב.

מפה: מתחמי התפקוד באזור המלונות לפי דמי שכירות חודשיים למ"ר ("רמות חום")



ההערכה היא כי עומס הפדיון (הנתח של דמי השכירות מתוך סך ההכנסות החדשיות) הוא גבוה מאוד. במרכזים מסוג פאוורסנטר השיעור מגיע ל-10% ובמרכזים סגורים ומצליחים מאוד החרגים הם 15%. רשתות רבות מתמקמות בטיילת כי "כולם שם"; כלומר, מיקום החנות בטיילת נתפס עבורם גם בתור אקט שיווקי מעין "שלט" ולא בהכרח משקף פדיון גבוה ורווחיות ברמות שיצדיקו זאת. אמירה זו נכונה גם בשוק המסחר "שלפני המלחמה". בראייה עתידית, **חברת צ'מנסקי בן שחר ושות'** צופה כי מחירים אלה לא יחזיקו לאורך זמן, ובנוסף שטחי המסחר המתוכננים ושייפתחו בקרוב יהפכו לאלטרנטיבה הולמת. ניתן גם ללמוד ממקרה הבוחן בקניון רמת אביב, בו קרתה תופעה דומה כאשר חנויות של רשתות שאינן מתת-שוק הפרימיום שילמו דמי שכירות גבוהים על אף חוסר הכדאיות הכלכלית והתאמת המיקום עבורם, ועם הזמן השוק התאזן, ושחקני פרמיום החליפו אותם;

המצוי והצפוי - אילת עדין בהתאוששות מהמלחמה והשלכותיה, למרות זאת שוק המסחר ממשיך להיות חזק ויציב. הטיילת "מככבת" עם דמי שכירות חודשיים למ"ר הגבוהים בישראל, מה שמצביע על התפקוד הכלכלי והפדיונות הגבוהים יחסית בחנויות לאורכה. "מחר", שוק התיירות באילת בכללותו, ובתוכו שוק המסחר, ימשיך להתפתח ולגדול ביום שלאחר המלחמה לאור מימוש הסכם הגג ופיתוח שטחי מלונאות ומסחר נוספים. דמי השכירות הגבוהים בטיילת צפויים "לתקן" את עצמם מעט, אך ימשיכו להיות גבוהים ולמשוך כוח קנייה משמעותי;