

שם הקורס: "גישות ועקרונות"

תקציר מסוכם בנושא

"עסק חי"

תחנות דלק, ציבוריות, דיור מוגן, בתי אבות, סיעודיים, חניונים, בתי מלון, קניונים



מהדורה ראשונה – מעודכנת לחודש מרץ 2025

"עסק חי" – GOING CONCERN

נכסים בהם מתקיים קשר "חד חד ערכי" בין הנכס לבין העסק המתנהל בהם, דהיינו, לא ניתן לעשות בהם שימוש אחר מלבד השימוש לו יועדו בתוכנית או / ו היתר.

בהכללה: בנכס ניתן לעשות שימוש רק ליעוד המותאם לפעילות העסקית.

לעניין "חד חד ערכי" - כל הפעילים בשוק סוברים שזה השימוש האפשרי היחיד – כלומר, ההבחנה אובייקטיבית (נדרש להגדרת שווי שוק). ועוד, השימוש תואם תוכנית והיתר (אם קיים), דהיינו, השימוש חוקי (נדרש להגדרת שווי שוק). לפיכך, השווי הינו שווי שוק ולא שווי בשימוש.

נכסים אלו הינם נכסים מיוחדים לגביהם מתקיים שוק חלקי, שהינו שוק מוכח, אך שוק מצומצם.

"עקרון השומה" הבולט עקרון ה"שווי בשימוש".

הטכניקה: הבולטות: היוון הכנסות.

המועדפת: השוואה (אבל בעייתית ליישום בשל חוסר בעסקאות, בשל השונות בין הנכסים והדיסקרטיות המאפיינת את הענף).
(ניתן גם בגישת העלות).

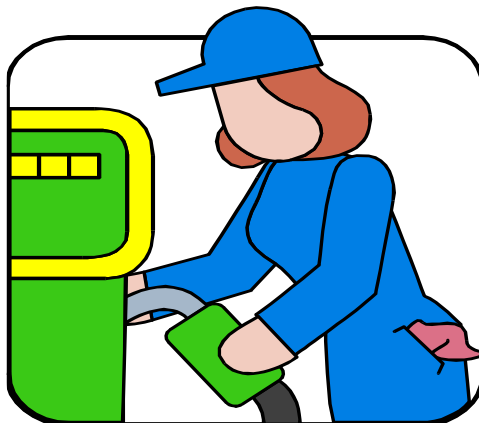
גישת היוון הכנסות: התבססות על נתוני הכנסות והוצאות, תוך שילוב מודל תפוסה, לחילוץ הרווח התפעולי הנקי, של הכנסות אותה שנה והיוונו.
ככלל - מומלץ לשלב טכניקות, במידת האפשר.
הקושי: קביעת שיעור היוון. בעיה נוספת קביעת השנים.
גישה זו תיתן את ערכו המרבי של הנכס.
דוגמאות: תחנת דלק, בית מלון, בית אבות, חניון, קניון.

להלן, תיאור רקע כללי, עקרונות, גורמים ושיקולים, לאומדן שווי זכות בנכסים המהווים "עסק חי" ששכיחותם גבוהה יחסית.

המרצה: אהרון בוץ שמאי מקרקעין
(כל הזכויות שמורות)

הערכת שווי זכות בתחנות דלק ציבוריות כעסק חי

הגדרה: הקטע בו מתבצע תדלוק הרכבים והחלפת השמנים, מים ואוויר לצמיגים, וללא שטחים סמי מסחריים (מתקן תקרים, רחצה) ומסחריים.



בעלי זכויות אפשריים במקרקעי תחנת דלק בישראל:

קרקע פרטית: בעלים או חוכרים.

בקרקע בניהול רמ"י: חוכר ראשי.

זכיון מפעיל, מפעיל מטעם בעל זכות ההפעלה, חברות הנפט.

ניתן שנתבקש להעריך את שווי של התחנה כבנויה (עסק חי) או את שווי הקרקע כריקה.

רקע היסטורי תמציתי – ומילון מושגים

עד שנות ה-80 פעלו בארץ תחנות דלק, שהיו קשורות בחוזה אספקה בלעדיים עם פז, דלק או סונול. מפעיל התחנה היה מחויב לרכוש את הדלקים רק מהחברה עימה היה קשור בהסכם (להלן הסכם קמעוני / הסכם קובל).

מרבית תחנות הדלק שהוקמו אחרי שנות ה-60 היו קשורות בהסכם קנייני (הסכם מסגרת) שחייב העברת הזכות בקרקע לחברת הדלק, הבעלים הפכו למפעילים, ובתמורה הוקמו מקרקעי התחנה על ידי חברות הדלק. מי שבנה בכספו קיבל עמלת מפעיל גבוהה יותר.

בשנות ה-80 החל סחר בזכות המפעיל בשוק. אז גובשה לראשונה טכניקת "הכופל הגס" (שווי שווה ל: כופל X מספר ליטרים לחודש – פחות עדכני להיום).

דוגמאות בערכי שווי משנות ה-2000.

תחנה קטנה : 300,000 ליטר לחודש X 2 = \$ 600,000

תחנה בינונית : 400,000 ליטר לחודש X 2.5 = \$ 1,000,000

תחנה גדולה : 700,000 ליטר לחודש X 3.0 = \$ 2,100,000

המרצה: אהרון בוץ שמאי מקרקעין
(כל הזכויות שמורות)

1988: הרפורמה בשוק הדלק: ביטול ההתערבות הממשלתית, לרבות הפסקת הבלעדיות לחברות הותיקות.

כיום:

תחנה קטנה	: 200,000 ליטר לחודש.
תחנה רגילה	: 300,000 – 400,000 ליטר לחודש.
תחנה טובה	: 500,000 – 600,000 ליטר לחודש.
תחנה גדולה	: 700,000 – 800,000 ליטר לחודש.
תחנה טובה מאוד	: מעל 1,000,000 ליטר לחודש.

נוצרו שני סוגי תחנות:

רמה נמוכה: תחנה בחוזה אספקה בלעדי – במחירים סיטונאיים גבוהים, המותירים עמלת מפעיל נמוכה.

רמה גבוהה: תחנה הרוכשת דלק עצמאית, במחירים סיטונאיים נמוכים, עמלת מפעיל גבוהה.

1993 – הממונה על ההגבלים העסקיים קובע כי הסדר התחנות עם חברות הדלק הינו הסדר כובל. בהליך של פשרה בבית המשפט משוחררות תחנות רבות מההסדר הכובל.

- תחנה משוחררת: תחנה שחוזה האספקה רב השנים שלה עם חברת הדלק נסתיים (מכונה גם "תחנה לבנה").
- תנאי נוסף של הממונה על ההגבלים העסקיים קבע שכל הגבל כובל יהיה מותנה בזמן (3 שנים), או בעת שיפוז וחידוש התחנה על ידי חברת הדלק (7 שנים).
- נאסרה זיקה בין הסכם רכישת זכויות במקרקעין, לבין הסכם אספקת דלק לתחנה.
- בעקבות האמור החלה הכשרה סטטוטורית של קרקעות רבות ליעוד תחנות דלק.
- שינוי 2 לתמ"א 18 לתחנות תדלוק: אושר ביום 11/12/96. עיקרו התרת הקמת תחנות תדלוק באזורי תעשייה, מסחר, משרדים ומרכזי תחבורה (מאפשר גביית היטל השבחה – למרות שזו ת.מ.א, מפני שהשינוי מבוצע כביכול בתוכנית המקומית. גיבוי לעמדה זו נמצא גם בפסיקה בביהמ"ש בטבריה).
- חוק משק דלק 1988: הסמכת הוועדה המקומית לאשר תוכנית להקמת תחנות תדלוק באזורי תעשייה, חקלאות, משרדים, אחסנה וחנייה.

המרצה: אהרון בוץ שמאי מקרקעין
(כל הזכויות שמורות)

קביעת מרחקים: בין תחנות בחיקוקים.

בדרך עירונית: 1 ק"מ מתחנה של אותה חברה.

בדרך אחרת: 10 ק"מ מתחנה של אותה חברה.

סיווג תחנות הדלק: ת.מ.א 18 26/4/87.

תחנה מדרגה א': לשיווק כל סוגי הדלק לרכב שאינו עולה על 4 טון בלבד.

תחנה מדרגה ב': לשיווק כל סוגי הדלק ללא הגבלה לכל סוגי הרכב, לרבות שירותי דרך בהיקף מוגבל.

תחנה מדרגה ג': לשיווק כל סוגי הדלק, ללא מגבלה ושירותי דרך בכל המגוון, עם מגבלה של 120 מ"ר שטח.

מיקום התחנה

השוק נוטה לייחס יתרון לתחנות הנמצאות על ציר יציאה מהעיר, לעומת תחנות הנמצאות על ציר הכניסה לעיר (אנשים נוהגים למלא דלק ביציאה).

צורות קיימות בישראל לזכות מפעילי תחנות:

בעלים מפעילים.

חוכרי קרקע פרטית.

חוכרי קרקע מינהל, לרבות נכי צה"ל (ברובן תחנות כבולות, המנהלות מאבק לשחרורן).
חוכרי משנה.

חברות הנפט – בעלים, בונות ומפעילות ישירות.

חברות הנפט – חוכרות, בונות ומפעילות ישירות.

חברות הנפט – חוכרות משנה, בונות ומפעילות.

חברות הנפט (כבעלים או חוכרות) ממנות מפעיל פרטי שכינויו "זכייין".

בעלים וחוכרים פרטיים, הבונים לבד ומפעילים (בהסכמי אספקה).

בעלי וחוכרים בקרקע הבונים ומשכירים לחברות הדלק.

צרופים אפשריים נוספים.

תחנות דלק על קרקע בניהול רמ"י

תחנות דלק רבות בנויות על קרקע בניהול רמ"י.

בחוזה מ.מ.י קיימת הפרדה ברורה בין קטע התדלוק לחלקים המסחריים.

קטע התדלוק בדרי"כ 1.5 דונם ומכונה "קטע התחנה".

יתרת השטח בחוזה נקרא "הקטע המסחרי".

חוזה החכירה סטנדרטים ונתנו לזכייין (בדרי"כ החוכר הראשי), נכה צה"ל (מקצוע שקומי) זכות. הנכה מצידו היה מתקשר עם חברת הדלק בהסכם ספק.

המרצה: אהרון בוץ שמאי מקרקעין (כל הזכויות שמורות)

בעבר וכפי שגם צוין בסקירה היו חברות הדלק בונות את התחנות. כיום, השתחררו תחנות רבות, גם של נכי צה"ל, מההסדר הכובל.

-סעיף 6. ב' בחוזה (בדרי"כ קבע דמי חכירה בשיעור 4% מעמלת הזכין, בגין מכירת דלקים.

(לדוגמה 1,000 ליטר עמלת זכין 160 – 190 ש"ח לק"ל, דמי החכירה $4\% = 6.4 - 7.6$ ש"ח כפול ק"ל ליטר שנמכרים בתחנה בשנה. הנ"ל רק לקטע התדלוק.
-לקטע המסחרי תשלום להיוון 91%.

עלות הקמת תחנה

עלות ההקמה של תחנת דלק ברמה ב' או ג', מוערכת בסכום של 3,500,000 ₪ לא כולל מע"מ. בנייה של תחנת דלק מבודדת, רחוקה מיישובים מרכזיים, תעלה 200,000 ₪ יותר, לכל קילומטר מרחק מהישוב הקרוב ביותר אליה.

תחנה ירוקה: תחנה ששמה דגש על איכות סביבה, מכלים עם מקדמי בטיחות וכו'. מחייב עלויות הקמה גבוהות יותר.

גישת היוון הכנסות

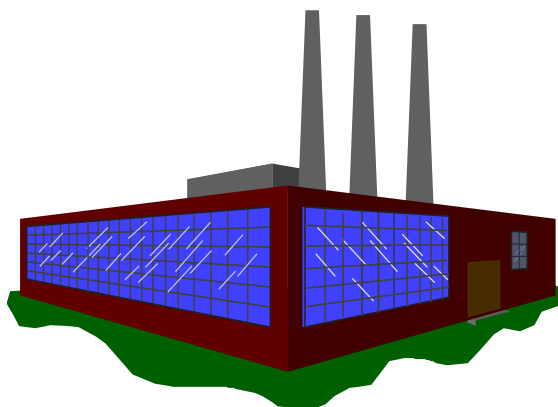
גורמים ושיקולים:

1. כמות הדלקים לסוגיהם והסולר.
2. פילוג כמות הבנזין לעומת הסולר (הסולר בד"כ אחוז קטן עד 20%).
3. איתור עמלת ההפעלה או מרווח השיווק ברוטו (עמלת הפעלה מהווה כ- 45% ממרווח השיווק). לתחנה משוחררת העמלה מוגדלת.
4. שיעור ההיוון יהיה גבוה ממסחר בשל סיכון ופחת מוגברים. באופן יוצא דופן גם שיעור ההיוון לקרקע יהיה גבוה מהמקובל לאור היות שווי הזכות בקרקע נקבעת כנגזרת ממכירת דלקים (נתון לשינויים). קביעת מקדמי ההיוון לתקופה כוללת או תקופות משנה. לדוגמה 10 שנים ראשונות לדלק 12% - 8%, לסולר 15% (גבוה סיכון, בשל העובדה שנתון לשינויים רבים במיסוי וצריכה), מעבר ל- 10 שנים גבוה מ: 12% (בשל סיכון הנובע מאי ודאות).
5. קביעת מקדמי הפחתה מתאימים כחסמי בטחון לגבי הסולר.
6. קביעת עלויות הפעלה והוצאות נלוות (כ- 24,000 ש"ח לתחנה קטנה לחודש).
7. הפחתה בגין הוצאות לקידום מכירות (עיתונים, הגרלות, רחיצה, אשראי ועוד).
8. הנחות בגין אסטרטגיות שיווק.

המרצה: אהרון בוץ שמאי מקרקעין
(כל הזכויות שמורות)

מושגים

מחיר מרבי לדלק בשער בז"ן: בתי הזיקוק. חברות הדלק הסיטונאיות רוכשות את הדלק המזוקק מבז"ן והמסופים, במחיר שקבע מינהל הדלק (מחיר בינלאומי + תוספת בגין זיקוק ורווח מוכר + מיסים, בלו ומע"מ).



מרווח שיווק: הפרש מחירים שבין מחיר (כל ליטר) דלק לצרכן בתחנה (ללא מע"מ), לבין מחיר מרבי (כל ליטר דלק) בשער בז"ן (כולל מס ובלו).
לדוגמה:

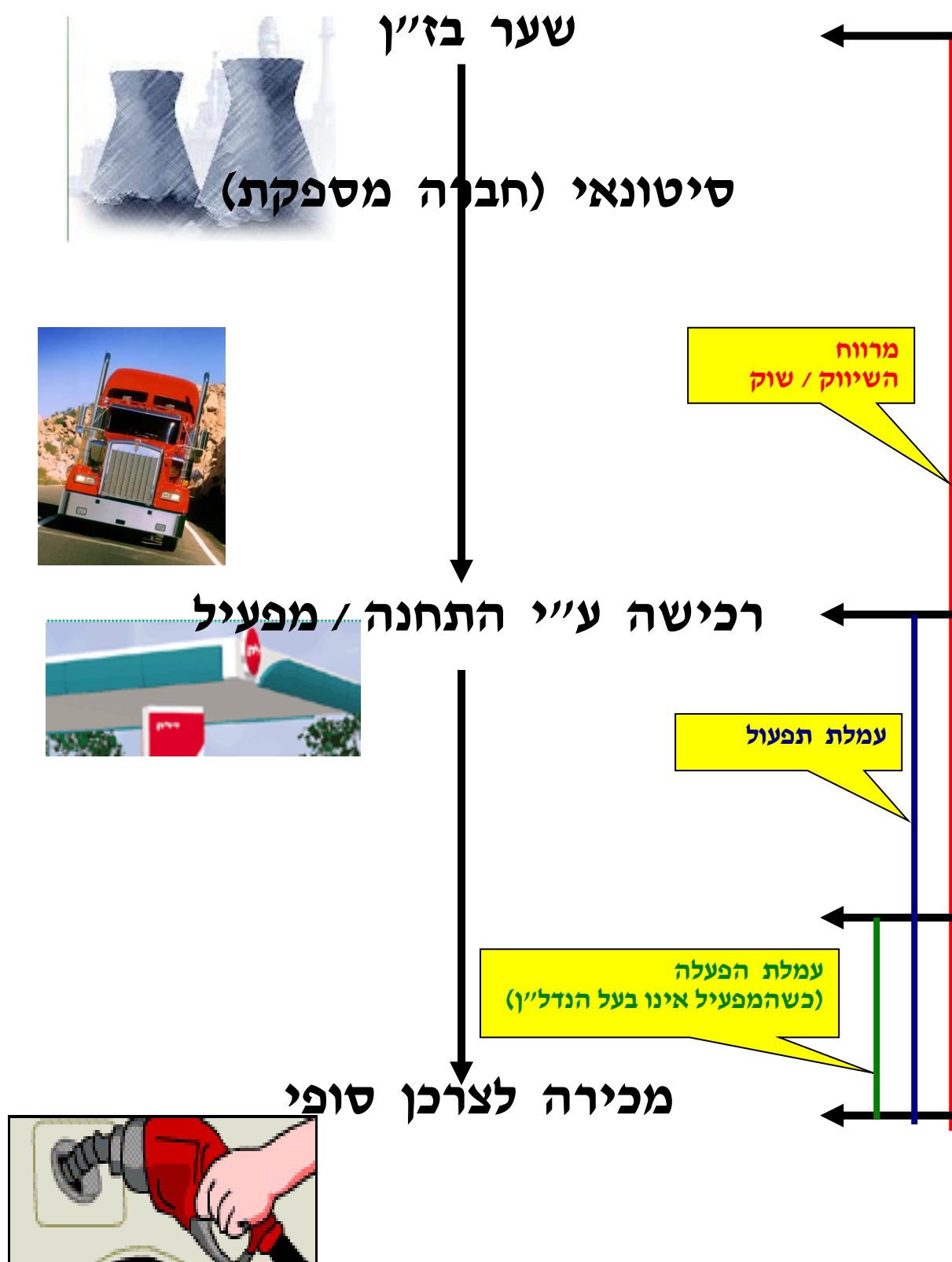
בנזין: בלו כ – 65% + מרווח שוק 15% + מחיר בז"ן 20% = מחיר לצרכן.
סולר: בלו כ – 10% + מרווח שוק 40% + מחיר בז"ן 50% = מחיר לצרכן.

הסיטונאי: סונול, פז, דלק דור אלון וכו' רוכשים את הדלק בבז"ן.

עמלת תפעול: (לנדל"ן + עסק) ההפרש בין מחיר (כל ליטר) דלק לצרכן בתחנה, לבין מחיר רכישת דלק מהחברה המספקת (הסיטונאי).

עמלת הפעלה: (לעסק בלבד) העמלה של מפעיל התחנה (כשהוא אינו בעל זכות בנדל"ן) המהווה חלק ממרווח השיווק, והיא בסדר גודל של 45% מעמלת התפעול.

מחירי הדלק: מאז שנת 2006 אין פיקוח ממשלתי על מרבית מוצרי הדלק בשער בתי הזיקוק, למעט מזוט 3.5% ושני סוגי זפת. **בתחנות הדלק מצוי בפיקוח רק מחיר 95 אוקטן.**



באופן כמעט קבוע במבחני המועצה מכונה "עמלת התפעול" כ"מרווח השיווק" (אי התאמה בהגדרת המושג לספרו של י. אלוני ז"ל). יש להתייחס לפיכך במבחני המועצה לנתון מרווח השיווק כאילו הוא ההפרש בין עלות רכישה על ידי התחנה לסכום המכירה לצרכן סופי.

המרצה: אהרון בוץ שמאי מקרקעין
(כל הזכויות שמורות)

שיטות לאומדן שווי זכות בתחנת תדלוק

תקופת ההיוון: מלוא התקופה שהובאה בחשבון בהיוון ההכנסות. התקופה הארוכה 20 שנה ויותר ראוי לחלקה לתקופות בנות 10 – 7 שנים על פי הסיכון.
שיעור ההיוון: גבוה ממסחר ותעסוקה בשל הסיכון והפחת הגבוהים יותר.

שיטת ה"כופל הגס"

בשנות ה – 80 עדין היו נוהגים בכופלים פשוטים.
דוגמאות משנות ה – 90 של המאה ה - 20. ראשית הוגדר גודל התחנה:
תחנה קטנה עד 400,000 ליטר לחודש, כפול (X) כופל 2.5 \$ / לליטר חודשי = שווי התחנה.
ק"ל להלן קילו ליטר = 1,000 ליטר.
לדוגמה: 400 ק"ל / לחודש X 2.5 \$ לאלף = 1,000,000 \$ שווי תחנה.
תחנה בינונית עד 700,000 ליטר לחודש, עם כופל 3.
תחנה גדולה+ עד 1,000,000 ליטר, עם כופל 3.5.
תחנה מעל 1,000,000 ליטר לחודש, עם כופל 4.
לדוגמה: 1,000 ק"ל / לחודש X 4 \$ לאלף = 4,000,000 \$ שווי תחנה.

שיטת המקדם כופל (FACTOR)

המקדם (FACTOR) המגלם בתוכו את הרווח התפעולי השנתי, שיעור התשואה להשקעה וקרב הפחת למבנים.

המקדם מבטא את שיטת היוון ההכנסות של הרווח התפעולי בתחנה.

מונה

מכנה

המקדם = כמות הדלקים החודשית / מחיר מכירת תחנה

מקדם כופל למגרש=כמות דלקים שמוערך שתימכר/ מחיר מגרש

חלק הבעלים במקרקעין ברווח התפעולי לכל אלף ליטר (ק"ל) מכירות=A

A = כמות הדלק שניתן למכור בתחנה / דמי השכירות בפועל

היוון חלק הרווח התפעולי ייתן את ה"כופל הגס" המתאים להערכת תחנת תדלוק, על פי כמות הדלקים שניתן למכור בה.

המרצה: אהרון בוץ שמאי מקרקעין
(כל הזכויות שמורות)

מדריך להערכת שווי תחנת תדלוק - גורמים, שיקולים וטכניקה

שלב א': אתר את מרווח "השיווק / שוק"

(בנזין 95 אוקטן שמחירו מפוקח על ידי הממשלה)

גלוש באינטרנט לאתר משרד האנרגיה – מינהל הדלק בכתובת

https://www.gov.il/he/pages/marketing_gap

מצד שמאל תופיע רשימת גיליונות אקסל.

בחר בחלופה בהתאם למועד הקובע לאומדן.

בחר בסוג הדלק המפוקח:

כיום הפיקוח הינו על מחיר בנזין 95

מינהל הדלק והגז				
<u>סל הוצאות שיווק, בשקלים חדשים</u>				
<u>שנת 2025</u>				
	כל הארץ	באילת		
	סל הוצאות שיווק	תוספת בעד שירות מלא	סל הוצאות שיווק	תוספת בעד שירות מלא
	ללא מע"מ	כולל מע"מ	ללא מע"מ	ללא מע"מ
תאריך	ק"ל	ליטר	ק"ל	ליטר
01/01/2025	622.54	0.24	622.54	0.20
02/02/2025	622.54	0.24	622.54	0.20
02/03/2025	626.31	0.24	626.31	0.20
01/04/2025	626.31	0.24	626.31	0.20
02/05/2025	626.31	0.24	626.31	0.20

מרווח השיווק (מכונה גם "סל הוצאות השיווק לבנזין") מהווה חלק ממחיר הבנזין לצרכן, ומתעדכן פעמיים בשנה, ב-1 במרץ וב-1 בספטמבר, על פי צו פיקוח על מחירי מצרכים ושירותים (מחירים מרביים בתחנות תדלוק).

מרווח השיווק נקבע על ידי משרדי האוצר והאנרגיה והמים, בהתאם לרווחיות הרצויה למשק הלאומי במקטע שיווק הבנזין. בשנת 2002 הוצמד המרווח לסל הוצאות אירופי, והוחלט לעדכנו אחת לחצי שנה, לפי התנודות במרווחי השיווק המחושבים בארבע מדינות באירופה, עד לתקרה מסוימת.

המרצה: אהרון בוץ שמאי מקרקעין
(כל הזכויות שמורות)

חילוץ "מרווח השיווק / שוק" מהטבלאות

<u>הסעיף</u>	<u>המחיר/עלות ללא מע"מ</u>	
סל הוצאות שיווק לאחר עיגול	626.31	₪ / לקילו ליטר, ללא מע"מ
תוספת בעד שרות מלא	+	
לליטר, לא כולל מע"מ	203.39	₪ / לקילו ליטר (240/1.18 עם מע"מ)
היתרה שווה למרווח השיווק / שוק	829.70	₪ / לקילו ליטר שרות מלא
ממוצע 50% שרות מלא / 50% שרות עצמי	728.00	₪ / לקילו ליטר

שלב ב': הפחתת עלויות התשלום וההתחייבויות בגין הקשר

עם ספק הדלק – ממרווח השיווק / שוק

1. רווח הסיטונאי / חברת הדלק: חברות הדלק עוקבות כיום אחר הרווח באופן מפורט לכל תחנה. בחלק מחברות הדלק לא מבוצעת הפרדה בין הרווח העולה ממכירת דלקים ושמונים לרווח העולה מהפעילות המסחרית בתחנה. לפיכך, קיים קושי לקבל נתונים מדויקים לפעילות העסקית הקשורה בקטע התדלוק, אולם ניתן להניח רווח בגבולות מקורבים. רווח סביר, לקטע התדלוק, בבחינה אובייקטיבית לתחשיב השמאי ראוי שיהיה בגבולות שתחילתם – 60 ש"ח לקילו ליטר בתחנה משוחררת, עם היקף מכירות מצומצם, ללא כל שירות מהחברה ועד כ – 140 ₪ לתחנה עם היקף מכירות גבוה ממיליון ליטר לחודש. תחנות בינוניות המוכרות 800 – 500 קילו ליטר עשויות לייצר רווח בהיקף 100 ₪ עד 125 ש"ח לקילו ליטר. מידת הרווח תלויה במידת ההשתתפות בהוצאות תפעול התחנה על ידי חברת הדלק ובכמות הדלקים (כמות עולה - הרווח לחברת הדלק עולה בשל סכום הוצאות קבועות לחברה בתחנה).
2. עלות הובלת הדלק במכלית: את עלות ההובלה ניתן לאתר באמצעות נתוני חברות הדלק או ארגון המובילים או בספר עלויות המופץ על ידי חברת "חשב". לדוגמה עלות הובלה מאשדוד לגוש דן כ – 35 – 34 ₪ לקילו ליטר: בחברות כגון סנוול ופז מוצפן חלק מרווח החברה גם בעלות ההובלה של חברת הבת.
3. יש להפחית עלות תחזוקת ציוד תפעולי ייעודי וקרן פחת במקרה שהעלות ממומנת על ידי בעל התחנה (שייך לפרק זה בשל העובדה שגם כיום, בתחנות משוחררות, בד"כ מבוצע על ידי חברת הדלק). העלות המתומחרת 15 – 14 ₪ / לקילו ליטר. במקרה שבו מוערכת שווי תחנה או זכות מפעיל והעלות מושקעת על ידי חברת הדלק אין להפחית עלות זו.



המרצה: אהרון בוץ שמאי מקרקעין (כל הזכויות שמורות)

4. עלות אשראי: עלות זו לא מובאת בחשבון על ידי שמאי המקרקעין משום שאינה עלות סובייקטיבית. בכל מקרה שבו מביאים בחשבון עלות אשראי יש להתייחס לעלות נטו (התשלום עבור קו האשראי בניכוי האשראי שמקבל בעל הזכות, לרבות התחשבות בימי תשלום מס הכנסה ומע"מ). עלות אשראי נטו כ- 3 אג' לליטר (30 ₪ לקילו ליטר).

5. הנחות: מוכתב על ידי תקנת "שירות עצמי" וחברות הדלק נותנות הדגל. ככלל הנחות מוגדרות בסכום כולל מע"מ משום שהן מכוונות לצרכן הסופי. על פי תקנה החל מיום 1 באפריל 2004 מחויבות חברות הדלק כי 25% מהמשאבות בלפחות 20% מהתחנות יהיו תחנות בשרות עצמי עם הנחה בסך 11 אג' לליטר (110 ₪ לקילו ליטר) כולל מע"מ. סדרי גודל להנחות הינן 20 – 12 אגורות לליטר (200 – 120 ₪ לקילו ליטר), כולל מע"מ. ניתן להניח בטווח הגבוה שהוא כולל גם את עלויות הפרסום והשיווק.

שלב ג': הפחת עלויות התפעול מ"עמלת התפעול" (לתחנה)

6. שכר עבודה: מתדלק: היקף מכירות בסך כ- 80 - 70 קילו ליטר לחודש מצריך העסקת עובד מתדלק (מלאן), בממוצע לחודש (תלוי במשמרות יום ולילה וכמות הסולר (יותר סולר פחות מתדלקים) הנמכרת ביחס לבנזין). שכר המתדלק הינו על פי רוב שכר מינימום. יש להביא בחשבון כ- 6,000 ₪ סך הוצאות מעביד. מנהל משמרת: תוספת 50% לעלות עובד מתדלק. מנהל תחנה: אין כלל. ניתן להניח תוספת 300% - 200% לשכר מתדלק והחזקת רכב. מנהל חשבונות: בהיקף חצי משרה – משרה. כללי: בתחנה גדולה ניתן להניח תוספת עובד כללי (חצרן, עיתונים, ניקיון).

7. חשמל: עלות צריכת החשמל עשויה לנוע בעלות כספית בגבולות 7,000 ₪ לתחנה גדולה עד 3,000 ₪ לתחנה קטנה. היסטורית, בתחנות כבולות כ- 40% מחשבון החשמל היה משולם על ידי חברת הדלק והוא כונה "חשמל תפעולי". יתרת החשבון כונתה חשמל שיווקי.



המרצה: אהרון בוץ שמאי מקרקעין
(כל הזכויות שמורות)

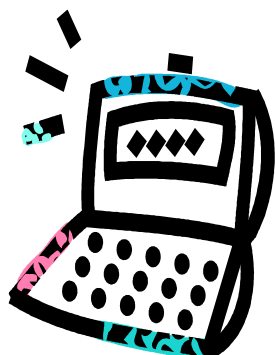
8. ארנונה ומים: בכל רשות על פי צו הארנונה לשטחים מקורים ואדמה תפוסה. לדוגמה בתל אביב בשנת 2006 - 283.88 ₪ למ"ר בנוי / מקורה לשנה, בכל האזורים ו - 42.31 ₪ למ"ר קרקע צמודה למבנה לשנה.
9. כרטיסי אשראי: בתמורה לשירותי "נורית" (מכשיר הסליקה), שירותי סליקה, ביטוח ואחריות גובה חברת האשראי 0.75% מהיקף החיובים (לפני הנחות מיוחדות). יש לציין כי 80% - 70% מהמכירות לקונים מזדמנים נעשות באמצעות כרטיסי אשראי.
10. ביטוח מלאי: עלות ביטוח מלאי הדלק במכלי התחנה נע בין 30,000 ₪ - 25,000 ₪, תלוי בין היתר בכושר האחסנה בתחנה.
11. כלליות: שמירה, משרדיות, טלפון, רכב מנהל, רואה חשבון, משפטיות, ביגוד וכלליות בהיקף 4,000 - 6,000 ₪ לחודש.

שלב ד': חילוץ יתרת "מרווח השיווק / שוק" הנקי לתחנה

סכום "מרווח השיווק / שוק" בניכוי עלויות התשלום וההתחייבויות בגין הקשר עם חברת הדלק ועלויות תפעול התחנה לחודש (להלן "מרווח השיווק / שוק, הנקי לחודש).

שלב ה': היוון ההכנסה התפעולית הנקייה לתחנה לקבלת שווי

הכפלת "מרווח השיווק / שוק" הנקי לחודש ב - 12 חודשים ומעבר לנתון שנתי. היוון "מרווח השיווק / שוק" השנתי בשיעור היוון שנתי גבוה במיוחד 13% - 12%. שיעור ההיוון גבוה בשל מרכיב סיכון ופחת גבוהים במיוחד. לדוגמה:



הסעיף	דוגמה לא מחייבת
א. ריבית בטוחה במשק	בסיס 3.5%
ב. אי נזילות	1% +
ג. עלויות עסקה	0.1% +
ד. עליה ריאלית	1% - (במינוס)
ה. מיסוי מקרקעין	0.9% +
ו. הוצאות ניהול	1% +
ז. פחת (משוקלל)	3.5% +
ח. סיכון	4.0% +
שיעור ההיוון	13.0%

המראה : אהרון בוך שמאי מקרקעין
(כל הזכויות שמורות)

דוגמה I להערכת זכות בתחנת תדלוק בטכניקת חלוקת "מרווח השיווק / שוק"

לדוגמה – ואינו מייצג ערכי שנה נוכחית

סה"כ	סולר	בנזין ממוצע 95/96	סולר	בנזין ממוצע 95/96	
			200	800	מכירות בקילו ליטר לחודש ותקבולים/מחזור
₪ 959,592	₪ 407,368	₪ 552,224	₪ 2,036.84	₪ 690.28	מרווח השיווק (נקי מתשתית) ללא מע"מ
					סך עלויות הקשורות בחברת הדלק אותם סופג מרווח השיווק (לא כולל מע"מ):
₪ 135,000	₪ 27,000	₪ 108,000	₪ 135.00	₪ 135.00	רווח הסיטונאי / חברת הדלק 60 - 140
₪ 22,000	₪ 4,400	₪ 17,600	₪ 22.00	₪ 22.00	תשלום לתשתיות והזרמה (בנוסף למחיר ב"ן)
₪ 15,000	₪ 3,000	₪ 12,000	₪ 15.00	₪ 15.00	תחזוקת ציוד תפעולי בתחנה ע"י החברה
₪ 34,000	₪ 6,800	₪ 27,200	₪ 34.00	₪ 34.00	הובלה לגוש דן
₪ 342,857	₪ 259,740	₪ 83,117	₪ 1,298.70	₪ 103.90	הנחות לשיווק - לאחר ניכוי מע"מ (1,500/120)
₪ 548,857	₪ 300,940	₪ 247,917	₪ 1,504.70	₪ 309.90	סך עלויות הקשורות בחברת הדלק
					יתרה לעמלת תפעול
₪ 410,735	₪ 106,427.74	₪ 304,307.12	₪ 532.14	₪ 380.38	
					הוצאות תפעול לבעל נדל"ן המפעיל את העסק
₪ 11,667					תשלומי ארנונה ומים 140,000 ₪/לשנה
₪ 7,000					חשמל לתפעול ופרסום (כשחברת הדלק אינה משלמת חשמל לתפעול)
₪ 2,500					ביטוח מלאי שנתי 30,000 ₪ - לחודש
₪ 65,000					שכר עבודה מתדלקים (3 משמרות, 4 עובדים למשמרת + רזרבה, סך הוצאות מעביד, 13*5,000 ש"ח)
₪ 15,000					שכר עבודה לשני מנהלי משמרת (7,500 ₪ * 2)
₪ 6,000					הנהלת חשבונות פנימית ועובד כללי (שני חצאי משרה)
₪ 45,840					עמלת כרטיסי האשראי בשיעור 0.75% מהמכירות בכרטיסי אשראי, כהנחה: עבור 75% מהמכירות
₪ 6,000					שמירה, משרדיות, טלפון, רכב, רואה חשבון, משפטיות, ביגוד וכלליות
₪ 159,007	38.7%				סה"כ עלויות תפעול מוערכות למפעיל, המהווים באחוזים מעמלת תפעול
					הכנסה תפעולית נקיה N.O.I לחודש לבעל נדל"ן המפעיל תחנה חופשית (לבנה)
₪ 251,728					שנה מייצגת - הכנסה תפעולית נקיה N.O.I לשנה X 12
					שווי התחנה שווה להיוון הכנסה תפעולית נקייה לנצח בשיעור היוון גבוה בשל הסיכון והפחת 12.5% (כולל גרט)
₪ 24,165,906					ולאחר הפחתה לגודל כלכלי
₪ 22,143,399					שווי התחנה בדולר (/ 4.4375 ₪)
\$4,990,062					שווי זכות הבעלות בתחנה במעוגל
\$5,000,000					חילוץ יתרת שווי שיווקי לקרקע משווי תחנה (נדל"ן+עסק="עסק חי")
\$4,000,000					בניכוי מרווח יזמי 25%
\$750,000					בניכוי עלות בניה ופיתוח לתחנה באזור מפותח
\$3,250,000					יתרה לקרקע כמושבחת וזמינה לבניה למכס כ"עסק חי" (נדל"ן+עסק)

תשלום לתשתיות והזרמה כמעט ואינו רלוונטי מאז סגירת פיגלילות וניתן להתעלם ממנו.

המרצה: אהרון בוך שמאי מקרקעין
(כל הזכויות שמורות)

דוגמה II להערכת שווי זכות בתחנת תדלוק בטכניקת הפחתת הוצאות הקשורות בהתקשרות

עם חברת הדלק והוצאות תפעול מתקבולים המתקבלים מצרכן סופי

דוגמה זו שכיחה יותר לשימוש באומדן שווי זכות בתחנה.

לדוגמה – ואינו מייצג ערכי שנה נוכחית.

שיעור המע"מ בדוגמה 15.5%.

סה"כ	סולר	בנזין		סולר	בנזין	
				200	800	מכירות בקילו ליטר לחודש ותקבולים/מחזור
₪ 6,508,000	₪ 1,300,000	₪ 5,208,000		6,500.00	6,510.00	מחיר מכירה לצרכן לקילו ליטר
₪ 396,000	₪ 300,000	₪ 96,000		1,500.00	120.00	הנחות לקילו ליטר
₪ 6,112,000	₪ 1,000,000	₪ 5,112,000		5,000.00	6,390.00	סה"כ לאחר הנחה
₪ 5,291,775	₪ 865,801	₪ 4,425,974		4,329.00	5,532.47	בניכוי מע"מ 15.5%
₪ 2,642,172	₪ 510,212	₪ 2,131,960		2,551.06	2,664.95	עלויות רכישה שער בנזין
₪ 2,032,872	₪ 207,960	₪ 1,824,912		1,039.80	2,281.14	בלו ומיסים
₪ 22,000	₪ 4,400	₪ 17,600		22.00	22.00	תשלום לתשתיות והזרמה (בנוסף למחיר בנזין)
₪ 15,000	₪ 3,000	₪ 12,000		15.00	15.00	תחזוקת ציוד תפעולי בתחנה ע"י חברת הדלק
₪ 34,000	₪ 6,800	₪ 27,200		34.00	34.00	הובלה
₪ 135,000	₪ 27,000	₪ 108,000		135.00	135.00	רווח הסיטונאי / חברת הדלק 60 - 140 ₪
₪ 4,881,044	₪ 759,372	₪ 4,121,672		3,796.86	5,152.09	סה"כ תשלום ראוי לחברת / סיטונאי הדלק
₪ 410,731	הרווח התפעולי לסיטונאי והתחנה לפני ניכוי הוצאות תפעול התחנה					
	הוצאות תפעול לבעל נדל"ן המפעיל את העסק					
₪ 11,667	תשלומי ארנונה ומים 140,000 ₪/לשנה					
₪ 7,000	חשמל לתפעול ופרסום (כשחברת הדלק אינה משלמת חשמל לתפעול)					
₪ 2,500	ביטוח מלאי שנתי 30,000 ₪ - לחודש					
₪ 65,000	שכר עבודה מתדלקים (3 משמרות, 4 עובדים למשמרת + רזרבה, סך הוצאות מעביד, 13*5,000 ₪ ח"ח)					
₪ 15,000	שכר עבודה לשני מנהלי משמרת (7,500 ₪ * 2)					
₪ 6,000	הנהלת חשבונות פנימית ועובד כללי (שני חצאי משרה)					
₪ 45,840	עמלת כרטיסי האשראי בשיעור 0.75% מהמכירות בכרטיסי אשראי, כהנחה: עבור 75% מהמכירות					
₪ 6,000	שמירה, משרדיות, טלפון, רכב, רואה חשבון, משפטיים, ביגוד וכלליות					
₪ 159,007	סה"כ עלויות					
₪ 251,724	ההכנסה התפעולית הנקיה / N.O.I לחודש					
₪ 3,020,691	הכנסה תפעולית נקיה N.O.I לשנה 12 X					
₪ 24,165,526	שווי התחנה שווה להיוון הכנסה תפעולית נקייה לנצח בשיעור היוון גבוה בשל הסיכון והפחת 12.5% (כולל גרט)					
₪ 22,143,050	ולאחר הפחתה לגודל כלכלי					
\$4,989,983	שווי התחנה בדולר (/ 4.4375 ₪)					
\$5,000,000	שווי זכות הבעלות בתחנה במעוגל					
	חילוץ יתרת שווי שיורי לקרקע משווי תחנה (נדל"ן+עסק="עסק ח")					
\$4,000,000	בניכוי מרווח יזמי 25%					
\$750,000	בניכוי עלות בניה ופיתוח לתחנה באזור מפותח					
\$3,250,000	יתרה לקרקע כמושבחת וזמינה לבניה					

המרצה: אהרון בוץ שמאי מקרקעין
(כל הזכויות שמורות)

הערות והארות

1. מחירי דלק בנזין – 95 אוקטן מפוקחים ע"י מינהל הדלק – משרד האנרגיה.

2. מחירי הסולר, נפט, 91 אוקטן ו- 98 אוקטן אינם מפוקחים.
להלן ריכוז נתונים שנאספו לשנת 2025:

סוג הדלק	מחיר מלא, כולל מע"מ	מחיר לאחר הנחה, כולל מע"מ
בנזין 95 – מפוקח לליטר	7.37 ₪	7.13 ₪ הנחת חובה ב- 25% מהמשאבות, ב- 20% מתחנות החברה
בנזין 98 – לא מפוקח לליטר	9.46 ₪	
סולר – לא מפוקח לליטר	9.34 ₪	7.60 ₪ שילוט, בת"א
גפ"מ לא מפוקח לליטר	3.34 ש"ח	

3. תחנה גדולה המתוכננת למכירת מליון ליטר לחודש ומעלה רצוי שתתוכנן עם שלושה איי תדלוק, ותעבוד 24 שעות ביממה כולל שבתות וחגים.

4. יש לוודא בעת הכנת העבודה מהי קיבולת האחסנה של התחנה. קיבולת בהיקף 80,000 ליטר כמקובל בעבר הינה "פחת תכנוני" לתחנה בינונית וגדולה. קיבולת טובה הינה בהיקף 120,000 – 100,000 ליטר קיבולת טובה מאוד הינה בהיקף 150,000 ליטר.

5. עלות בניית תחנה קטנה עד בינונית באזור מפותח עירוני 3,250,000 ₪. באזור ללא פיתוח עירוני תוספת כ- 200,000 ₪, לכל ק"מ מרחק מתשתיות.

6. תחנות פרטיות האוגרות מלאי עשויות להרוויח מעליית מחירי הדלק או הגדלת מרווח השיווק.

8. עלות צריכת הדלק בקיץ עולה בכ- 15% בשל הפעלת המזגנים ברכבים.

המרצה: אהרון בוץ שמאי מקרקעין
(כל הזכויות שמורות)

9. ניתן להניח חלוקה מכירות בין בנזין לסוגיו וסולר, בעיר בהיקף 80% עד 70% לבנזין וכ
– 30% עד 20% לסולר בהתאמה.

10. בשל מבצעי השיווק הצטמצמה הרווחיות מהפעלת תחנת שטיפה ומומלץ לא להתייחס
אליה כתחנת רווח.

11. מחזור מכירת שמנים אינו קבוע ותלוי בתחנה. בהעדר נתונים מומלץ להניח מחזור בהיקף
3,000 – 5,000 ₪. שיעור הרווח מהמחזור 25%. יש לשים לב כי תאי סיכה מושכרים על
פי רוב למפעיל משנה.

12. דוגמה לחוזה שכירות מקובל באזור עירוני, שאינו נכלל בעיר גדולה, המיועדת למכור כ
– 400 קילו ליטר לחודש:

המושכר	: תחנת דלק ומבנה מסחרי בשטח 70 מ"ר.
התחייבות הבעלים	: לבנות את התחנה והשטח המסחרי.
מטרת השכירות	: תחנת תדלוק ציבורית, לרבות מכירת שמנים ותוספים, הפעלת חנות נוחות.
תקופת השכירות	: 10 שנים מיום המסירה.
דמי השכירות	: 85,000 ₪ / לחודש כדמי שכירות קבועים. תוספת 250 ₪ לכל 1,000 ליטר (להלן קילו ליטר), מעל כמות מכירה בהיקף 300 קילו ליטר לחודש ללקוחות רגילים (מזדמנים ללא דלק/כרטיס תדלוק). ובנוסף: 150 ₪ לכל קילו ליטר לחודש ללקוחות ארציים / "לקוחות שבויים" (לקוחות המצויים בהסדרי רכישה כלל ארציים לתחנות החברה).

המרצה: אהרון בוץ שמאי מקרקעין
(כל הזכויות שמורות)

13. דוגמה לעלות בניית תחנת דלק באזור עירוני, המיועדת למכור כ- 400 קילו ליטר לחודש בשלב ראשון:

קומה/מפלס	עקרי במ"ר	שטח שרות					סה"כ שירות	סך כל שטחי הבניין
		ממ"ק	מתקנים ומערכות	חניה	מפולשת	אשפה		
קרקע 0.00	230.00	10.00					10.00	240.00
א' 5.5+, גג התחנה	245.00							245.00
סה"כ מגרש 100	475.00	10.00	0.00	0.00	0.00	0.00	10.00	485.00

סה"כ ההשקעה הצפויה בפרויקט הקמת תחנת תדלוק

תחנה על קרקע בשטח דונם, 240 מ"ר בניה קשיחה + 245 מ"ר סככת פלדה פתוחה, המיועדת למכור בשלב ראשוני עד 400 קילו ליטר לחודש

סעיף התקציב	תקציב באלפי ש"ח	אחוז מהפרק	אחוז מהתקציב
פרק א': בניה ופיתוח - שלב א'			
עלות בניית שלד, גמר מעטפת ופיתוח	1,695,610 ₪	75.7%	52.2%
עלות בניית גג פלדה לקטע התדלוק	73,432 ₪	3.3%	2.3%
עלות ביצוע עבודות איטום	194,107 ₪	8.7%	6.0%
מערכות דלק	138,648 ₪	6.2%	4.3%
עלות רכישת שלושה מכלי דלק	55,459 ₪	2.5%	1.7%
עלות ביצוע איטום מנהרת מיכלי הדלק	16,946 ₪	0.8%	0.5%
עבודות נוספות	65,226 ₪	2.9%	2.0%
סה"כ בניה ופיתוח	2,239,427 ₪	100%	69%
פרק ב': עלויות נלוות לבניה: תכנון, אגרות, היטלים, מיסוי, ליווי ומימון			
אגרות בניה	12,838 ₪	1.4%	0.4%
היטלי פיתוח (בזק, ביוב) וחיבור חשמל	25,675 ₪	2.9%	0.8%
היטל השבחה	141,729 ₪	15.8%	4.4%
עלויות תכנון, יועצים והעתקות	201,548 ₪	22.4%	6.2%
	111,971 ₪	12.5%	3.4%
מס רכישה על העברת הבעלות מפרטיים לחברה	91,405 ₪	10.2%	2.8%
	80,878 ₪	9.0%	2.5%
	15,713 ₪	1.7%	0.5%
מימון ועמלות	216,843 ₪	24.1%	6.7%
סה"כ תכנון, אגרות, מכירה ומימון	898,601 ₪	100%	28%
סה"כ עלויות			
סה"כ עלויות בנייה, פיתוח ונלוות	3,138,029 ₪		96.6%
פרק ג': בצ"מ	111,971 ₪		3.4%
עלות הקמה כוללת	3,250,000 ₪		100.0%

המרצה: אהרון בוץ שמאי מקרקעין
(כל הזכויות שמורות)

תחנות דלק - דוגמאות לשאלות סגורות

1. נתונה תחנת דלק המוכרת כ – 400,000 ליטר לחודש. בהנחה כי הכופל הוא 3.53 לכל ליטר חודשי, ודמי השכירות החודשיים המתקבלים עבור הקרקע הינם כ – 25 ש"ח לכל אלף ליטר מהו שיעור ההיוון לקרקע?

א. 8.5%.

ב. 9.5%.

ג. 7.5%.

ד. חסרים נתונים.

2. מה היא עמלת ההפעלה?

א. עמלת התפעול לזכיון.

ב. חלק מעמלת התפעול.

ג. חלק ממרווח השוק.

ד. תשובות ב' + ג' נכונות.

3. הנח כי שיעור ההיוון הראוי לתחנת הדלק אותה נתבקשת להעריך 12%, ביחס לדמי שכירות חודשיים בסך 30 ש"ח לכל אלף ליטר. כמות הדלקים הנמכרת מידי חודש הינה 350,000 ליטר (350 ק"ל), מה הכופל הגס?

א. 2.5.

ב. 3.

ג. 12%.

ד. 350.

המרצה: אהרון בוץ שמאי מקרקעין
(כל הזכויות שמורות)

4. נתונה תחנת תדלוק. בעל המקרקעין הינו מפעיל התחנה. התחנה מוכרת 400 קילו ליטר בנזין לסוגיו לחודש. מחיר המכירה הממוצע לבנזין לסוגיו 7.37 ₪ לליטר כולל מע"מ. ההנחה ל – 50% מהמכירות 24 אג' לליטר כולל מע"מ. סך העלויות התשלום לחברת הדלק 2,000,000 ₪ לחודש (לרכישת הדלק מבז"ן, ציוד, הובלה ורווח סיטונאי). הוצאות תפעול התחנה 216,000 ₪ לחודש (לרבות עלות מעביד למשכורות). שיעור ההיוון הראוי לתחשיבים 12.0%% לשנה שיעור המע"מ 18%. מרווח יזמי 20% מעלויות עלות הקמת התחנה 3,246,000 ₪.

מה שווי הקרקע לקטע התדלוק בתחנה?

- א. 24,050,000 ₪.
- ב. 24,163,000 ₪.
- ג. 16,900,000 ₪.
- ד. 17,020,000 ₪.

המרצה: אהרון בוץ שמאי מקרקעין
(כל הזכויות שמורות)

5. חברה בע"מ שוכרת קרקע בשטח 2,000 מ"ר המיועדת לתחנת דלק וממוקמת בקרבת עיר גדולה בשולי דרך בינעירונית. החברה הקימה על הקרקע תחנת תדלוק, וחנות נוחות ששטחה 80 מ"ר. הזכות בקרקע בעלות. נתונים מתוך הסכם השכירות:

- דמי השכירות עבור הקרקע הינם 30% מעמלת התפעול ברוטו לכל קילו ליטר (ק"ל) נמכר או 130,000 ₪ לחודש (לפי הגבוה מבניהם), **בתוספת** 5% מפדיון חנות הנוחות.
- לפי ההסכם, בתום תקופת השכירות התחנה הבנויה תישאר בידי בעל הקרקע, וניתן יהיה להמשיך להפעיל את התחנה ללא עלות נוספת.

נתונים נוספים:

- יתרת תקופת השכירות – 10 שנים
- עמלת התפעול ברוטו לבנזין ולסולר – 550 ₪ לכל ק"ל
- כמות מכירות חודשית (בנזין וסולר) בתחנת הדלק – 750 ק"ל
- פדיון חנות הנוחות – 300,000 ₪ לחודש
- דמ"ש מקובלים בגין תחנה בנויה – 50% ממרווח השיווק לכל ק"ל נמכר
- דמ"ש מקובלים לחנות נוחות בנויה בשטח 80 מ"ר – 30,000 ₪ לחודש
- שיעורי ההיוון:
 - לתחנה בנויה – 8.5%
 - לדמ"ש לקרקע מסחר ודלק – 6.5%
 - למסחר – 7%.
- כל הערכים בשאלה אינם כוללים מע"מ

מה שווי זכות הבעלות בקרקע לתחנת הדלק?

- א. כ- 28,000,000 ₪
- ב. כ- 26,770,000 ₪
- ג. כ- 27,260,000 ₪
- ד. כ- 34,260,000 ₪

המרצה: אהרון בוץ שמאי מקרקעין
(כל הזכויות שמורות)

6. נתונה תחנת תדלוק בנויה חדשה שנפתחה לאחרונה. הנח כי אורך החיים הכלכלי האפקטיבי של התחנה 24 שנים.

כיום התחנה מניבה רווח תפעולי נקי בסך 1,000,000 ₪ לשנה מקטע התדלוק. צפי הכנסות זה הינו ל – 8 השנים הראשונות. שיעור ההיוון המגלם סיכון לשנים אלו 10.0%. ההכנסות ושיעור ההיוון נגזרים בין היתר מכך שהתחנה יחידה בסביבתה.

בהתאם לתוכנית מפורטת החלה בסביבה צפויה הקמתה של תחנת דלק נוספת. מחד מספר הקונים עומד לעלות, ולפיכך הנח כי הרווח התפעולי הנקי ב – 8 שנים נוספות, יישאר ללא שינוי, אולם שיעור ההיוון ישתנה ל – 11% בשל הגדלת רכיב הסיכון.

בהתאם לתוכנית מתאר צפוי כי בעוד 16 שנים יפותח אזור תעסוקה סמוך, לרבות הקמת תחנת דלק. מחד מספר הקונים עומד לעלות, ולפיכך הנח כי הרווח התפעולי הנקי ב – 8 שנים נוספות, יישאר ללא שינוי, אולם שיעור ההיוון ישתנה ל – 12% בשל הגדלת רכיב הסיכון.

ערך גרט קרקע לתחנה 2,000,000 ₪. שיעור היוון לקרקע לתחנה 8.0%.

מה שווי זכות הבעלות בתחנה התדלוק הבנויה?

המרצה: אהרון בוץ שמאי מקרקעין
(כל הזכויות שמורות)

עקרונות להערכת שווי זכות בבית אבות מסוג "דיור מוגן" לשיווק כ"עסק חי"

(דוגמה לבניית מודל כלכלי להערכה)

תקבולי פרויקט בניה לבית אבות יתבססו על שיטות המכירה הבאות:
"שיטת דמי הכניסה" - בשיטה זו משלם הרוכש סכום ראשוני חד פעמי המחולט על ידי היזם מיום האכלוס, בחלקים שווים ובשיעור גבוה יחסית כ - 2% לחודש. לסכומים המחולטים נוסף מע"מ (המחולט גם הוא מהקרן), כך שבתום 4 - 5 שנים הדייר אינו זכאי להחזר כלשהו בגין דמי הכניסה עם עזיבתו, אך זכאי להמשיך ולהתגורר בדירה עד סוף ימיו.

"שיטת דמי הפיקדון" - גם בשיטה זו משלם הדייר סכום חד פעמי ראשוני אך גבוה יותר מסכום דמי הכניסה. שער החילוט היינו 2% לשנה, וגם לסכומים אלו נוסף מע"מ (על חשבון הקרן). עם עזיבת הדייר מוחזר סכום הפיקדון הנותר לרוכש או יורשיו. יחס הרכישה מותאם היינו לדוגמה 70% לדמי פיקדון ו - 30% לדמי כניסה.

בכל שיטות המכירה, בנוסף לסכומים המשולמים עם הכניסה לדירה, חייב הדייר גם בתשלום חודשי של דמי אחזקה בגין השירותים הנלווים.

בנוסף משולמים דמי האחזקה לחודש, מתוכם רווח תפעולי נקי בגבולות של כ - 8% מהנ"ל.

בנוסף להכנסות מחילוט נהנה היזם מריבית בעד קרן ההשקעה של כספי הדירים בשיעורים שנתיים המקובלים על השקעות חסכון.
הערה: רווחים אלו כפופים למס הכנסה.

הכנסות נוספות אותם ניתן להביא בחשבון הינם השכרת שטחי אחסנה לדיירים (מוצר מבוקש על ידי הדירים בבתי אבות מהסוג המתואר), לדוגמה במרתף.

בנוסף לאמור שטחי מסחר (בהנחה שמרנית בשל רווחיות נמוכה שתידרש מצד המפעיל ומגבלת התוכנית המרשה שימוש לדירי ועובדי הבית בלבד).

מחלקה הסייעודית בת 40 מיטות לפחות, המותירה רווח תפעולי נקי למיטה בסך של כ - 2,500 ש"ח לחודש. עלות איבזור ורהוט בסיסי 7,000 ש"ח למיטה.

הנחת בסיס לתחשיב הינה כי כל כמה שנים מתחלף דייר (לדוגמה 7 שנים). בדוגמה כזו מודל ההכנסות יכול שיהיה מבוסס על 4 מחזורים (4*7 שנים) 28 שנים, בסופם נותרים המחזורים על ערך הגרט שלהם.

המראה: אהרון בוך שמאי מקרקעין (כל הזכויות שמורות)

במודל ההכנסות העתידיות יש להביא בחשבון שיעורי תפוסה ומנגד גידול מחזורי ממוצע בהכנסות.

מודל פיזי מוצע 45 מ"ר ברוטו עילי בממוצע לחדר (המהווה 36 מ"ר ברוטו קומתי / 25 מ"ר נטו למגורים). אשר משווק על פי דרישת השוק בין 1 - 3 חדרים ליח"ד ובממוצע 2 חד' ליח"ד.

עלויות ההקמה כוללות עלויות בניה לרמת גימור מלאה בסטנדרט גימור גבוה לרבות מיזוג אויר, אגרות בניה ופיתוח, עלויות כלליות נלוות וריהוט בסיסי בחדרים ובשטחי הציבור לצורך הפעלת בית האבות.

שיעור ההיוון להכנסות התקבולים גבוה לדוגמה 10% לפני מס, בשל הסיכון.

בתחשיבי השווי לבית אבות שטרם נבנה יש להביא בחשבון דחיית הכנסות של כשנתיים בשיעור היוון של ריבית אלט' במשק, וזאת בשל העובדה כי בפרויקט זה נדחית גבית ההכנסות מצד הרוכשים לפחות עד ביצוע עבודות הגמר הסופיות בבנין (בשונה מבניה למגורים בה ניתן למכור דירה בפריסת תשלומים מתחילת הפרויקט).

דוגמה לאומדן שווי זכות לבית אבות באמצעות פריסת תקבולים על תזרים מזומנים 24 שנים:

שנת הפעלה שיעור היוון שנתי / מחזור דמי פקדון/יתרת התחייבות ליחידה חילוט 2% + מע"מ יתרת התחייבות לדיירים	ערך נוכחי 12%	1 ראשון	2	3	4	5	6	7	8 שני	9	10	11
א א' א-בג	\$100,000 \$2,340 \$97,660	\$100,000 \$2,340 \$97,660	\$97,660 \$2,340 \$95,320	\$95,320 \$2,340 \$92,980	\$92,980 \$2,340 \$90,640	\$90,640 \$2,340 \$88,300	\$88,300 \$2,340 \$85,960	\$85,960 \$2,340 \$83,620	\$83,620 \$2,340 \$81,280	\$81,280 \$2,340 \$78,940	\$78,940 \$2,340 \$76,600	\$76,600 \$2,340 \$74,260
ד ד' ד-ה = ו	\$30,000 \$8,424 \$21,576	\$30,000 \$8,424 \$21,576	\$21,576 \$8,424 \$13,152	\$13,152 \$8,424 \$4,728	\$4,728 \$8,424 \$0							
מודל חלוקה: דמי פקדון דמי כניסה												
שיקולי יחידה ממוצעת חילוט יתרת התחייבות לדיירים												
הכנסות מריבית לשנה 6.50%												
דמי אחזקה רווח מדמי אחזקה הערה:												
סך הכנסות לחדר משוקלל חילוט בתחילת שנה BGIN מספר חדרים תפוסה סה"כ הכנסות (כ)												
הכנסות משטחי אחסנה (ל) היוון 12% תחילת תקופה BGIN הכנסות משטחי מסחר (מ) היוון 12% תחילת תקופה BGIN הכנסות ממחלקה סעודית 40 מיטות הוצאות												
ע.נ רווח תפעולי נקי ממחלקה סעודית (נ) היוון 12% תחילת תקופה BGIN סך רווחים בערך נוכחי (כ+ל+מ+נ)= ערך גרט 6.5% לשנה 29 שנים (פ)												
סה"כ שווי כ"עסק ח"י ומניב הכנסה	\$6,914,801											

המרצה: אהרון בוץ שמאי מקרקעין
(כל הזכויות שמורות)

25	24	23	22	21	20	19	18	17	16	15	14	13	12
			רביעי							שלישי			
\$92,980	\$95,320	\$97,660	\$100,000	\$85,960	\$88,300	\$90,640	\$92,980	\$95,320	\$97,660	\$100,000	\$85,960	\$88,300	\$90,640
\$2,340	\$2,340	\$2,340	\$2,340	\$2,340	\$2,340	\$2,340	\$2,340	\$2,340	\$2,340	\$2,340	\$2,340	\$2,340	\$2,340
\$90,640	\$92,980	\$95,320	\$97,660	\$83,620	\$85,960	\$88,300	\$90,640	\$92,980	\$95,320	\$97,660	\$83,620	\$85,960	\$88,300
\$4,728	\$13,152	\$21,576	\$30,000				\$4,728	\$13,152	\$21,576	\$30,000			
\$4,728	\$8,424	\$8,424	\$8,424				\$4,728	\$8,424	\$8,424	\$8,424			
\$0	\$4,728	\$13,152	\$21,576				\$0	\$4,728	\$13,152	\$21,576			
\$2,612	\$3,560	\$3,560	\$3,560	\$1,400	\$1,400	\$1,400	\$2,612	\$3,560	\$3,560	\$3,560	\$1,400	\$1,400	\$1,400
\$63,448	\$66,504	\$70,670	\$74,835	\$58,534	\$60,172	\$61,810	\$63,448	\$66,504	\$70,670	\$74,835	\$58,534	\$60,172	\$61,810
\$4,124	\$4,323	\$4,594	\$4,864	\$3,805	\$3,911	\$4,018	\$4,124	\$4,323	\$4,594	\$4,864	\$3,805	\$3,911	\$4,018
\$3,000	\$3,000	\$3,000	\$3,000	\$3,000	\$3,000	\$3,000	\$3,000	\$3,000	\$3,000	\$3,000	\$3,000	\$3,000	\$3,000
\$205	\$205	\$205	\$205	\$205	\$205	\$205	\$205	\$205	\$205	\$205	\$205	\$205	\$205
\$6,942	\$8,088	\$8,359	\$8,629	\$5,410	\$5,516	\$5,623	\$6,942	\$8,088	\$8,359	\$8,629	\$5,410	\$5,516	\$5,623

גרס	28	27	26
קרקע + שלד			
	\$85,960	\$88,300	\$90,640
	\$2,340	\$2,340	\$2,340
	\$83,620	\$85,960	\$88,300
	\$1,400	\$1,400	\$1,400
	\$58,534	\$60,172	\$61,810
	\$3,805	\$3,911	\$4,018
	\$3,000	\$3,000	\$3,000
	\$205	\$205	\$205
	\$5,410	\$5,516	\$5,623
	\$30,000	\$30,000	\$30,000
	\$6,000	\$6,000	\$6,000
	\$1,000	\$1,000	\$1,000
	\$500	\$500	\$500
	\$500	\$500	\$500
\$2,000,000			
ע (הגרס)			

המרצה: אהרון בוץ שמאי מקרקעין
(כל הזכויות שמורות)

הערכת שווי זכות בבתי אבות למאושפזים תשושים וסיעודיים

כעסק חי

טכניקת הערכה מועדפת: הגישה הכלכלית המכונה גם "גישת היוון הכנסות".

כללי: כשמאי מקרקעין תידרש להעריך את בית האבות כ"עסק חי" (הנדל"ן + העסק) או/ו הנדל"ן בלבד, כאשר המבנה מושכר על ידי בעל הזכות בו למפעיל המשלם שכר דירה. אפשרות נוספת הינה הערכת שווי הזכות בקרקע המיועדת לבניית בית האבות. להלן רקע כללי, פירוט עקרונות וגורמים ושיקולים לשתי צורות ההערכה. המוצג בהמשך אינו מתייחס להערכת שווי "בתי אבות" המשווקים בשיטת "דיור מוגן", בהם מתגוררים על פי רוב דיירים עצמאיים.

הערכת שווי הזכות כ"עסק חי" (נדל"ן + עסק)

מושגי יסוד:

רישיונות הפעלה ממשלתיים:

לצורך אשפוז דיירים תשושים יש צורך ברישיון משרד העבודה והרווחה. לצורך אשפוז דיירים סעודיים או תשושים בנפשם (אלצהיימר) יש צורך ברישיון ממשרד הבריאות.

הבעייתיות בהפעלת בית האבות הינה תהליך ההזדקנות וההחמרה במצבם של דיירי ההופכים מתשושים לסעודיים – סעודיים מורכבים.

הרישיון ניתן לעסק בנכס, ואינו ניתן להעברה מעסק לעסק או מנכס לנכס או ממפעיל למפעיל.

הגדרת מצב המאושפז:

מאושפז עצמאי: מי שזקוק לעזרה קלה כגון: שמירה, ניקיון, כביסה וכו'.

מאושפז תשוש: בין הגדרת עצמאי לסעודי (לא כולל).

מאושפז סעודי: מי שעונה על לפחות שלושה מהקריטריונים הבאים: מאושפז הזקוק לעזרה בהליכה, רחצה, הלבשה, האכלה, אינו שולט בסוגרים.

מאושפז סעודי מורכב: עונה על יותר משלושה קריטריונים.

מאושפז תשוש נפש: מי שאינו מודע / אחראי למעשיו. איבד את כושר השיפוט, הזיכרון ההתמצאות וכדו'.

המרצה: אהרון בוץ שמאי מקרקעין
(כל הזכויות שמורות)

מרכזי הרווח בבית אבות גריאטרי המופעל כ"עסק החי":

שוק בתי האבות הגריאטריים מוכתב הלכה למעשה על ידי מדינת ישראל באמצעות האגף לגריאטריה במשרד הבריאות בהיותו הלקוח הדומיננטי בשוק.

בשנת 2002 הנהיג האגף שיטה חדשה לתמחור יום אשפוז במוסדות גריאטריים תמורת רכישת שירותי אשפוז.

לצורך התמחור נקבעה שיטת ניקוד. המחיר הבסיסי היומי נקבע ל – 300 ש"ח כולל מע"מ ליום אשפוז. הסכום נקבע על תמחור הוצאה ממוצעת למחלקה תקנית (36 מיטות סעודיות או 30 מיטות במחלקה לתשושי נפש). כל מוסד יכול לצבור עוד 26 נקודות, בנות ש"ח כל אחת ולהגדיל את המחיר הבסיס לסך 400 ש"ח כולל מע"מ. לסיעודי מורכב בין 400 ל – 500 ₪.

ללא פירוט דרך התחשיב מופיעה בחוזר שהופץ על ידי האגף לגריאטריה, בעת הערכת שווי שמאית, ניתן להניח, ברמת וודאות גבוהה כי יזם לא יצליח לצבור את מירב הנקודות לתשלום מקסימלי.

למאושפז תשוש נפש ישולם הסכום המקסימלי – 450 ש"ח כולל מע"מ, ליום אשפוז. בשל שיטת התשלום, והעדפה המוענקה לפרופריה, כמעט ואין חשיבות למיקום, בהתייחס להערכת השווי.

בעיות המאפיינות את שוק בתי האבות הגריאטריים:

- משרד הבריאות שולט בכ – 90% מהשוק.
- ההכנסה התפעולית הנקייה קטנה עקב עלייה אפקטיבית בהוצאות, זאת בשל ריבוי דרישות והחמרה באכיפה מצד הרשויות בתנאים פיזיים למבנה, איכות כוח אדם המפעיל את העסק וציד.
- תפעול בית אבות גריאטרי חדש מחייב חדירה ארוכה וקשה לשוק (קשיי אכלוס). עובדה זו מחייבת הנחה כי בשנתיים הראשונות יספוג העסק הפסדים ורק בשנה השלישית הוא עשוי להגיע לראשונה לאיזון.

המרצה: אהרון בוץ שמאי מקרקעין
(כל הזכויות שמורות)

תחשיבים לדוגמה:

חילוץ שווי קרקע למיטה:

התחשיב הינו לבית אבות שיצליח לצבור תוספת ניקוד סבירה בגין תחזוקה, תנאים פיזיים ו – 50% ניקוד על הכשרת עובדים (לא כולל ניקוד בגין רמת הרופאים). פרט לכך 25% מהמיטות יהיו במחלקה/ות לתשושי נפש, עובדה שתאפשר תוספת יחסית לכל מיטה בבית האבות בשיעור 6.5 ש"ח. את תוצאת התחשיב יש להכפיל בכמות המיטות.

בכל מחלקה סעודית 36 מיטות. בכל מחלקה לתשושי נפש 30 מיטות. שטח ברוטו למיטה, בקומה טיפוסית כולל מטבח חלוקה, חדר אוכל, מסדרונות, חדרי תפעול, לא כולל לובי כניסה 30 – 28 מ"ר למיטה.

דוגמה לתחשיב ממבחן עם ערכי שווי ומטבע דולרי:

<u>תחשיב בחתך מיטת אשפוז לחילוץ שווי קרקע למיטת אשפוז</u>		
	₪ 281.00	תשלום משרד הבריאות ליום אשפוז
+	₪ 4.00	תוספת בגין תחזוקה ותנאים פיזיים
+	₪ 1.50	כהנחה תוספת חלקית בגין הכשרת עובדים
	₪ 286.50	סה"כ
+	₪ 6.50	תוספת בגין מחלקות תשושי נפש ליום
	₪ 293.00	סה"כ הכנסות תפעוליות ברוטו ליום
X	85%	הפחתה בגין תפוסה ממוצעת לכל שנות ההפעלה
	₪ 249.05	יתרה מתואמת להכנסה כולל מע"מ ליום
	₪ 213.78	בניכוי מע"מ 16.5% ליום
הערה: כמקדם שמרנות להבטחת שער ושינוי שיעור המע"מ (לא ידוע לי הופחת הסכום) לא בוצעה תוספת בגין מידוד מיום פרסום התעריף.		
ללא מע"מ	\$47.00	ההכנסה בדולר (4.548/ ש"ח) ליום
ללא מע"מ	\$1,429	עבור חודש בממוצע שנתי 30.4 X יום
-		ההוצאה התפעולית החודשית הממוצעת
80%	\$1,143	למיטה לתמהיל המוצע ללא מע"מ
לחודש	\$286	הכנסה תפעולית נקייה למיטה
לחודש	₪ 1,300	הכנסה תפעולית נקייה לבקרה בש"ח
	\$3,429	ההכנסה התפעולית הנקייה למיטה לשנה
	\$42,868	היוון ההכנסה התפעולית לנצח ב: 8%
125%/	\$34,295	בניכוי רווח יזמי 25%
-	\$24,750	עלות בניה (30 מ"ר ברוטו למיטה*825 \$)
		עלות בניה \$ 850 - \$ 800 בממוצע למ"ר ברוטו
-	\$5,000	בניכוי עלות איבזור מיטה כולל איבזור ציבורי
	\$4,545	יתרה - קרקע למיטה
	\$4,500	ובמעגל

שאלה לאומדן שווי בית אבות סיעודי

נתון בית אבות סיעודי, המחולק תפקודית ל - 4 מחלקות.
3 מחלקות רגילות ובכל אחת מהן 36 מיטות סיעודיות.
1 מחלקה לתשושי נפש ובה 30 מיטות.

על פי נתונים שנמסרו לך משרד הבריאות משלם לכל יום אשפוז בבית האבות:
למאושפז סיעודי – 354 ₪ כולל מע"מ.
למאושפז תשוש נפש: 362 ₪ כולל מע"מ.
בגין תחזוקה, תנאים פיזיים נאותים והכשרת עובדים, מוסיף משרד הבריאות 6.0 ₪ לכל מיטה (מכל סוג).
התפוסה בבית האבות 90%.
שיעור הרווח התפעולי הנקי מההכנסות ללא מע"מ 85%.
שיעור ההיוון לתחשיבים 10.0%.
שיעור המע"מ 18.0%.

מה שווי זכות הבעלות בבית האבות כעסק חי ומניב הכנסה?

הערכת שווי זכות בחניונים - כ"עסק חיי"

נכס שיועד (קרקע בתוכנית), תוכנן ונבנה ליעוד אחד: לחניה, יוצר קשר חד חד ערכי בין הנכס לעסק, ולפיכך מוערך כ"עסק חיי", התואם גם את הגדרת ה"שווי בשימוש".

חניון יכול להיות עילי, תת קרקעי, מבנה עצמאי או חניון במבנה מסחר ומשרדים.

טכניקות שומה:

- א. היוון הכנסות למציאת שווי השוק. זו הגישה המועדפת.
- ב. גישת העלות, תוך שימוש בהשוואה עקיפה, לפי שווי למשתמש. גישה זו בעייתית בקביעת שווי הקרקע.
- ג. גישת ההשוואה, לשימוש, וללא מבחן השימוש היעיל והטוב. גישה זו בעייתית מפני שמדובר בנכסים ייחודיים.

היוון הכנסות

מתקיימים שני מסלולים אפשריים כפועל יוצא של שיטת הפעלת החניון.

הפעלה עצמית: על פי מודל הכנסות, הוצאות, חילוף הרווח התפעולי הנקי והיוונו. בשיעור גבוה (10.0%) בהשוואה לנכסי מסחר אחרים, בשל הסיכון העסקי.

השכרת חניון למפעיל: המפעיל משלם דמי שכירות. נקבע שיעור היוון אחר (8%: נמוך ממסלול קודם). הסיבה הסיכון העסקי פחת וביטוי בהפחתת דמי השכירות.

ההיוון יכול להיעשות בשיטת שיעור ההיוון הכולל או שיטת שיעור ההיוון לאורך חיי המחוברים וגרט לסוף תקופה.

שטח מקום חניה: גלויה 25 מ"ר, בנויה תת קרקעי או עילי 40 – 45 מ"ר (למרות שמקום החניה הוא רק כ- 12 מ"ר נטו, בשל שטחי תמרון, רמפות גישה, פירים, גרעינים ועמודי קונסטרוקציה).

מקדם מנוי: הכנסות יכולות לנבוע מהכנסה יומית, לקוחות מזדמנים ומנויים. למנוי עם הבטחת חניה לא קבועה מאפשר "לדחוס" יותר מכוניות מהקיבולת, בשל חניה כפולה או תחלופה יומית גבוהה. מקדם מנוי כאמור יכול לנוע בגבולות 1.1 – 2.1, בהתאם למיקום וצפיפות לאזור.

המרצה: אהרון בוץ שמאי מקרקעין
(כל הזכויות שמורות)

הכנסה יומית ותפוסה: חניון המתבסס על לקוחות מזדמנים צריך להביא בחשבון את העובדה, כי מספר ימי הפעלה הינו : 200 יום בשנה (לאחר ניכוי שבתות, חגים וימי שישי).

רווח תפעולי נקי: ממוצע סביר למודל הינו, 70% - 60% מהפדיון, לאחר ניכוי תפוסה.

דוגמה לחישוב שווי מקום חניה:
מנויים: עם אפשרות חניה למזדמנים בערבים.
דמי מנוי חודשיים 500 / לחודש.

$$49,500 \text{ ש"ח} = 3,960 / 0.08 = 500 \times 12 \times 1.1 \times 0.6 \text{ ש"ח}$$

שווי	שיעור	40% הוצאות
מקום	היוון	מקדם מנוי 1.1
חניה	ראוי	

מזדמנים:

שעה ראשונה : 15 ש"ח לצרכן.
כל שעה נוספת : 8 ₪ לצרכן.
לילה מהשעה : 17:00 : 10 ש"ח עד 9:00 למחרת.
פוטנציאל עם שני מתחלפים יומיים :

$$25 \text{ ש"ח} + (4 \times 15 \text{ ש"ח}) + 25 \text{ ש"ח} + (2 \times 15 \text{ ש"ח})$$

סה"כ 140 ש"ח X 75% הנחה כתפוסה יומית
105.0 ש"ח, ובניכוי מע"מ 18.0% - 89.0 ש"ח.

$$89.0 \text{ ש"ח} \times 200 \text{ יום} = 17,800 \text{ ש"ח}$$

הרווח התפעולי הנקי: 17,800 ש"ח X 70% (30% הוצאות)

שווי מקום 10.0% היוון: 124,600 ש"ח = 12,460 / 10.0% ש"ח
ניתן לרדת גם לקרקע:

בניכוי רווח יזמי 15% : במקרה כזה לא נוריד
היתרה במילא שלילית

בניכוי עלות בניה כתת

קרקעי (3,000 X 45 מ"ר): 135,000 ש"ח

אין יתרה למרכב קרקע : 10,400 – ₪ (מינוס)

המרצה: אהרון בוץ שמאי מקרקעין
(כל הזכויות שמורות)

הערות: אם החניה הייתה חלק משווי דירת מגורים, יש להוריד גם מע"מ.

יתרה בלתי מכוסה לעלות הקמת חניה:

אם היתרה לקרקע שלילית, וקיימת חובת בניית החניה במרתף תת קרקעי על פי תוכנית, יש להוריד את היתרה השלילית משווי הקרקע ליעוד הסחיר העל קרקעי.
במקרה כאמור ניתן אף להוריד את ההשבחה בגין תוכנית משביחה המחייבת פתרון חניה.

המרצה: אהרון בוץ שמאי מקרקעין
(כל הזכויות שמורות)

תרגול חניונים

שאלה מספר 1 – חניונים

בנק חדש בארץ שוקל לשכור נכס מקרקעין שישמש אותו למטרת סניף מקומי. הנכס נמצא במרכז אחת הערים הגדולות בסביבה בה קיים מחסור ניכר במקומות חניה. כתנאי לפתיחת הסניף נדרש הבנק למצוא פתרון ל- 12 מקומות חנייה.

הבנק פנה לבעליה של חלקה סמוכה, ואלה הסכימו להשכיר לבנק את מגרשם, ששטחו 800 מ"ר למטרת חניה בלבד לתקופה של 5 שנים, עם אופציה ל- 4 שנים נוספות (תקופה המקבילה לתקופת שכירת המבנה על ידי הבנק).

החלקה המוצעת מסווגת ליעוד מסחרי עם צפיפות בניה כוללת של 140% (משרדים ו/או חנויות), מרתף מסחרי 40%, וקומות חניה ושירותים 90%. כיום האזור מוקפא לבניה עקב תכנון מחדש וסביר להניח כי הפשרת השטח לבניה תחול רק בעוד 10 שנים מהיום.

נתבקשת כשמאי מוסכם על ידי בעל החלקה והבנק **לקבוע את דמי השימוש לשנה הראשונה כאשר דמי השימוש משולמים מראש לשנה.**

דמי שכירות למקום חניה עילי לחודש באזור 500 ש"ח + מע"מ.
שיעור היוון לתחשיבים 10.0% לשנה.

שאלה מספר 2 – חניונים

להערכת שווי חניון ציבורי בכניסה דרומית למע"ר קיבלת את הנתונים הבאים: הקרקע הוחכרה תמורת החזר החניון אחרי 25 שנה.

עלות ההכשרה לחניה על קרקעית 40,000 ש"ח למקום ללא מע"מ.

מחיר חנייה לשעה: 25 ש"ח עד 17:00, ומשעה זו ועד הבוקר 15 ש"ח ללא הגבלת זמן.

שיעור התפוסה היומי 70%, כניסה אחת לרכב ליום.

עלויות התפעול 305 מהמחזור לא כולל מע"מ.

מספר ימי עבודה שנתי 200 ימים.

מחיר מנוי חודשי למקום בלתי מסומן – 550 ש"ח לחודש, לא כולל מע"מ.

ידוע לך על שימוש נמוך ברוב שעות היום למזדמנים, שכן הלקוחות החודשיים ממלאים את החניון.

שאלה 1 – סגורה: מה תהיה הגישה המובילה להערכת שווי מקום חניה בחניון זה?

שאלה 2 – תחשיב: שיעור ההיוון לתחשיבך 10.0%. מה שווי השימוש למקום חניה?

א. היוון הכנסות נקיות של מקום חנייה על בסיס מחיר חנייה לשעה ותפוסה.

ב. היוון הכנסות נקיות של מקום חנייה על בסיס מנוי חודשי מוכפל במקדם מנוי.

ג. גישת העלות על בסיס הקמה ל- 25 שנה.

ד. גישת ההשוואה לחניון שנמכר בקצה השני של המע"ר (כניסה צפונית).

המרצה: אהרון בוץ שמאי מקרקעין
(כל הזכויות שמורות)

הערכת שווי זכות בבתי מלון כעסק חי

בית מלון: מבנים ושטחים המיועדים למטרת תיירות ונופש, המספקים לינות, ארוחות ושירותים נלווים אחרים.

מלון דירות: (נותר מהעבר את הדבר התאפשר בקבלת מענקים) בית דירות (סטודיו, פנטהאוזים, מיני סוויטות וכו'), שלפחות 50% מיחידות הדיור משמשות חדרי מלון המנוהלות ע"י חברת שיווק ויתרת 50% מוחזקות בבעלות/ חכירה פרטית.

כפר נופש: כמו מלון, אך בסמוך או בתוך אטרקציה תיירותית אחרת, ובפריסה זוללת שטח, לדוגמה יחידות הלנה צמודות קרקע.

אכסון מלונאי מיוחד: בתי מלון וכפרי נופש הפועלים על בסיס חלוקת זמן (TIME SHARING) ושכירות חוזרת (LEASE BACK).

אטרקציה תיירותית: פרויקט בעל אלמנטים מסחריים הקשור בתיירות.

ת.מ.א. 12: תוכנית המתאר הארצית למפעלי תיירות ושטחי נופש.

מטרות הערכה אפשריות: המלון כבנוי או קרקע למלון.

שיטות ההערכה

הגישה הכלכלית: בית מלון הינו "עסק חי" ומניב הכנסה. הכנסתו נובעת מהשירותים הניתנים על ידו, ומכאן שהגישה המתאימה ביותר הינה היוון הכנסות.

גישת ההשוואה: השוואה ישירה כפשוטה, אינה ישימה, ללא בחינת נתוני התפעול. בניגוד למה שהיה מקובל, לא מקובל להשוות קרקע לחדר מלון לקרקע לחדר מגורים (היה נכון אולי בעבר הרחוק).

גישת העלות: או ההפכי שלה למציאת קרקע למלון "טכניקת השווי השיורי", אפשרית ליישום, בבקרה של התאמת עלויות לנתוני תפעול, דהיינו תוך בקרה לנושא "השבחות היתר" הנובעות מהתחרות הרבה בענף, במיוחד בבתי המלון מרמה "A".

המרצה: אהרון בוץ שמאי מקרקעין
(כל הזכויות שמורות)

סיווג רמה

משרד התיירות, באמצעות אגף תכנון וכלכלה שלו, מסווג את רמתם של בתי המלון, כפרי הנופש והאחרים, על פי רמת ההשקעה הפיזית, והשירות.

לצורך קבלת הסיווג יש לעמוד בדרישות המינימום אותם קבע האגף. (הרחבה לחומר המובא להלן ניתן למצוא בחוברת דרישות המינימום וחוברת מדריך למשקיע שמפרסם האגף או כיום באינטרנט).

סיווג ראשוני: מלון נופש או מלון עירוני.

מלון נופש: מלון באתר נופש או בעיר שהתיירים מתאכסנים ומבלים בו ובמתקניו את מרבית שעות היום והערב.

מלון עירוני: מלון בעיר או מרכז עירוני של אתר נופש שהתיירים מתאכסנים בו בעיקר למטרות לינה ולכן מניחים כי הם מבלים את מרבית הזמן במשך היום והערב מחוץ למלון.

לצורך הסיווג הפיזי נקבע מדרג:

מהרמה הגבוהה: 5 כוכבים פלוס ועד כוכב אחד.

תואם לשיטה האירופית הכולל 270 אמות מידה אובייקטיביות ומקצועיות.

עיקר הבדלי הרמה מתבטאים בשטח הפיזי לחדר לינה ושטחי שירות מועמסים לחדר. כמו כן נבדק הריהוט, זיווד, כמות עובדים וכו'.

המרצה: אהרון בוץ שמאי מקרקעין
(כל הזכויות שמורות)

לבחינה שמאית - שטח אקוויוולנטי של חדר מלון (5 כוכבים) עירוני החדר (עקרי) 30 מ"ר + במלון בן 400 חדרים העמסת שטחי ציבור לחדר 6.0 מ"ר + שטחי שרות 6.0 מ"ר + מקדם אולמות 3.5 מ"ר + שטח חניה (45/4) = 56.75 מ"ר.
בפועל במלונות הפאר השטח 70 - 65 מ"ר לחדר (לפעמים גם בלי העמסת חניה).

ההכנסות מהפעלת מלון

למלון כמה מרכזי רווח:

קיימת שונות בחלוקת הרווחים לפי מיקום ורמה.

מרכז הרווח	שיעור מסך ההכנסות	ממוצע לענף	שיעור רווח גולמי	ממוצע לענף
לינות	54% - 62%	56.1%	68% - 81%	70%
מזון		31.2%	0% - 10%	
משקאות		5.1%	40% - 60%	
ברכה וספורט	1.9% - 3.8%	2.3%	- 51% - 32%	- 23.3%
אחר וטלפון	1.4% - 2.8%	2.6%	- 53% - 9.7	- 49.8%
נוספים: אולמות אירועים וקונגרסים, מועדוני בריאות, שכ"ד משטחי מסחר.				

הערה: ההכנסות שאינן מלינות מכונות "אקסטרות".

הוצאות בהפעלת מלון

קיימות הוצאות ישירות (מול מרכזי הרווח) והוצאות כלליות (כניהול – למלון שאינו מנוהל ע"י רשת ניהול).

להלן הוצאות ממוצעות. ניתנות לשינויים בהתאם למיקום ותפעול.

לדוגמה:

- משכורות (ממוצע 38.5% מהמחזור).
- חומרים ועמלות (כ - 3.5% מהמחזור).
- הנהלה וכלליות (כ - 8.4% מהמחזור).
- אנרגיה (כ - 3.8% מהמחזור. משתנה עם המיקום הגיאוגרפי).
- פרסום ושיווק (כ - 2.3% מהמחזור).
- ביטוח (כ - 1.5% מהמחזור).
- אחזקה (כ - 5.9% מהמחזור).

המרצה: אהרון בוץ שמאי מקרקעין
(כל הזכויות שמורות)

ארנונה (כ – 2.5% מהמחזור)

שונות (נתון לשינוי).

סה"כ 66.4% + שונות.

זיכיון

הסכם בין רשת ניהול ובית מלון בודד.

יתרונות לבעלים (הזכיון): זיהוי, מוניטין, הזמנות ממרכזים בינלאומיים, שיטות עבודה, עזרת מומחים, רכישת אבזור וזיווד במרוכז.

הדרישות: ניתן תמורת תשלום ראשוני (כ – \$ 200 לחדר) ו – 1.5% - 0.5% מהמחזור. השתתפות 1.5% בפרסום וכ – \$ 10 לכל הזמנה לחדר. עמידה בתקנים מסוימים. הערה: הרשת אינה לוקחת על עצמה כל התחייבות כלכלית להצלחה.

הסכם ניהול

נחתם בין חברת ניהול מפעילה לבין היזם / בעל הנכס המשקיע. חברת הניהול לוקחת על עצמה את מלוא האחריות, תמורת שכר קבוע מראש. ההבדל בין חוזה ניהול לחוזה שכירות הוא, שבעוד שבחוזה ניהול הבעלים זכאי לקבל את יתרת ההכנסה (וההפסד) לאחר תשלום כל ההוצאות כולל הוצאות הניהול, בחוזה שכירות – לעומת הבעלים. בחוזה ניהול – השוכר זכאי לקבל את יתרת ההכנסה (וההפסד) לאחר תשלום שכר דירה שנקבע.

יתרונות למשקיע: ניהול מקצועי, שימוש במוניטין.

דמי הניהול המקובלים: 10% מהרווח התפעולי + 4% - 2% מהמחזור.

חובות המשקיע: לעמוד בתקנים, טיב והקצאת משאבים.

המרצה: אהרון בוץ שמאי מקרקעין
(כל הזכויות שמורות)

טכניקת ההערכה

היוון הכנסות

כמות חדרים X מחיר לחדר ללילה X 365 יום X
שיעור תפוסה = הכנסה גולמית בפועל

בניכוי: (-)

הוצאות תפעול קבועות, משתנות, עלות חידוש ציוד 20% - 16% מערך ציוד ותכולה (לא פחת), ורק משנת הפעילות הנבחנת.

=

הכנסה תפעולית נקייה – N.O.I

היוון הנ"ל בשיעור היוון גבוה - I

(לדוגמה 15% - 11%)

שווי כ"עסק חיי" $N.O.I / I =$

או שווי = היוון לתקופת ביניים (15-20 שנה) + גרט

גישת העלות / טכניקת השווי השוורית

לצורך: חילוץ שווי הקרקע

או הערכת מלון בגישה התחשבת

שווי המלון כ"עסק חיי"

בניכוי (-)

רווח יזמי (15% - 10% מעלויות)

בניכוי (-)

עלויות בניה

בתוספת (+)

מענקי מדינה

=

יתרת שווי לקרקע

גישת ההשוואה: פחות רלוונטית, אולם בהשוואה בין חדרים יש להפעיל מקדמי התאמה,

לדוגמה:

חדר כפול זוגי 1

חדר יחיד 0.7

סוויטה 1.5 – 1.6

המרצה: אהרון בוץ שמאי מקרקעין
(כל הזכויות שמורות)

זכור כ – 50% משטחי המלון הינם שטחי ציבור המועמסים על חדר, כך שאם גודל חדר נטו 30 מ"ר שטחו האקוויוולנטי יהיה כ – 60 מ"ר.

עלויות בניה וציוד

בראשית שנות התשעים הייתה נטייה ליחס עלות הקמה לחדר, במלון (A) ממוצע, כולל כל העמסות לבניה, ריהוט וציוד של כ: \$ 110,000, שעלתה במחצית שנות ה-90 ל: 140,000 \$ ואף הגיעה בשנות ה-2000 במלון ייחודי ל: \$ 200,000. כיום, אין סכום השקעה ראוי ממוצע.

שיעור הפחתה: גימור הפנים בחדר מחודש כל 5–7 שנים (20% - 14%). תכולה וציוד אחרים 10 – 7 שנים (14% - 10%).

מענקים

ממשלת ישראל מעניקה מענקים להשקעות היזמים בבניה ובפיתוח, לעל פי החוק לעידוד השקעות הון, התשי"ט 1959. המענקים אינם ניתנים לקרקע, שעלות רכישתה מוטלת במלואה על היזם. הערה: במלונות מדרוג 4–5 כוכבים הרווח היזמי והיתרה לקרקע, מרוכזים למעשה בכספי המענקים. רצ"ב מפת אזורי עדיפות לאומית, עפ"י סיווג תיירותי. שיעור המענקים לתיירות בשנת 2001:

כל הארץ מלבד ת"א והרצליה		ת"א והרצליה	
20%	20%	אם תוגש בקשה 10%	בתי מלון רגילים
תוספת 13 אחוז למענק המוכר			מלונאות עממית

תקרת ההשקעה: הסכום אותו מכיר משרד התיירות כעלות הקמת חדר. המענקים מחושבים כאחוז מתקרת ההשקעה או עלות בפועל, הנמוך מבין השניים.

זכור – מענק לא ניתן על מרכיב הקרקע, אותה יש להביא כהון עצמי,
מענק ניתן רק על עלויות הבניה

המרצה: אהרון בוץ שמאי מקרקעין
(כל הזכויות שמורות)

דוגמה לשאלה פתוחה

להלן דוגמה מספרית לתחשיבי שווי זכות למלון ברמה 5 כוכבים הכולל 390 חדרים, בשטח ממוצע של 65 מ"ר + 4,800 מ"ר מרתפי חניה ואחסנה (שאינם מניבים הכנסה).

התפוסה הממוצעת 65%.

התקבול לחדר ממוצע \$ 150 / ללילה.

התחשיב באלפי דולר.

(מקור הנתונים והדוגמה ספרו של שמאי המקרקעין ירמיהו אלוני / שמאות מקרקעין בישראל).

סעיף	הכנסה לסעיף	שיעור רווח לסעיף	רווח גולמי
חדרים	390 חדר x 365 יום x 65% תפוסה x \$ 150 = 13,879	70%	9,715
מוון	55.6% ממחזור לינות = 7,716	10%	771
משקאות	9.0% ממחזור לינות = 1,250	60%	750
טלפון	4.6% ממחזור לינות = 638	52%	332
כביסה ואחרות	4.1% ממחזור לינות = 569	25%	142
סה"כ הכנסות תפעוליות	24,025		11,710
הכנסות משכירות	480		480
הכנסה כוללת	24,532		12,190
הוצאות בלתי מחולקות:			
הנחלה ומשרדיות	8% מהמחזור		
אנרגיה	3.8% מהמחזור		
פרסום ושיווק	3.0% מהמחזור		
ביטוח	1.5% מהמחזור		
אחזקה	5.9% מהמחזור		
ארנונה	2.5% מהמחזור		
סה"כ	24.7% מהמחזור		6,059
רווח לפני מימון, פחת, והוצאות רשת הפחתות:			6,131
א. הוצאות רשת	10% מהרווח = 613 2% מהמחזור = 490		
סה"כ			(-) 1,103
ב. פחת על תכולה לפי	\$ 25,000 / חדר x 390 חדר x 10% = 975 5% = 487		(-) 1,462
תשואה מוערית			3,566
סה"כ יתרת רווח המיוחסת למקרקעין			32,418
היוון לפי 11% דהיינו - \$ 83,000 / חדר עלות בנייה בהנחה של 65 מ"ר / חדר לפי \$ 1,200 / מ"ר			
סה"כ	390 חדר x 65 מ"ר x \$ 1,200 / מ"ר = 30,420		
מרתפים	4,800 מ"ר x 400 = 1,920		
ניכוי מענק 10% על השקעה מוכרת = \$ 96,000 x 390 חדר x 10% = 3,744 (-)			
סה"כ			28,596
יתרה לקרקע דהיינו	\$ 9,800 / חדר כולל השטח המסחרי ומרתפי החנייה		3,822

המרצה: אהרון בוץ שמאי מקרקעין
(כל הזכויות שמורות)

הערכת אטרקציה תיירותית

על בסיס היוון הכנסה תפעולית נקיה בשיעור היוון גבוה ממלונאות (15% ומעלה).
לקרקע: על סמך חילוץ או היוון דמי שימוש.

הערכת מלון דירות

עד שנת 1995 הכיר משרד התיירות בנ"ל כ"מפעל מאושר", בתנאי ש: 50% מהמבנה
יתופעל כמלון. לא רלוונטי כיום.
ניתן להעריך את חלק המכירה / חכירה, למגורים - בהשוואה למגורים בסביבה, תוך כדי
ביצוע התאמות נדרשות (ק.ל.ח לק.ל.ח).

מלונות – דוגמאות לשאלות סגורות ופתוחות

- מענקי ההשקעה למלונאות באזורי פיתוח הועלו בשנה מסוימת מ- 25% ל- 29%. מה תהיה ההשפעה של החלטה זו על הערכת שווי זכות בקרקע למלון להקמה באזור הפיתוח?
 - תעלה בהתאם לסכום הכספי של תוספת המענק.
 - תפחת בהתאם לסכום הכספי של תוספת המענק.
 - לא יהיה שינוי בשווי הקרקע למלון.
 - תעלה בכ- 15%.
- איזה מהנתונים הבאים אין להביא בחשבון בעת הערכת שווי בית מלון בשיטת היוון ההכנסות.
 - פחתים תכנוניים במבנה.
 - תיקונים בחלק המבנה אשר לא הפיק הכנסות בשנת הפעילות השוטפת.
 - חוב בגין ארנונה עירונית משנים קודמות.
 - הכנסות המתקבלות בגין זכיון שניתנה לחנות פטורה ממס.
- נתבקשת לשום מלון מדרגה 3 כוכבים. מבנה המלון בן כ- 20 שנה, לרבות תוספת בניה בת 15 שנה.

המבנה במצב פיזי תקין, אך בסטנדרט גימור ישן. למלון ברכת שחיה קטנה ומיקומו רחוק מחוף הים.

להלן תיאור שטחי הבנוי כיום במ"ר:

קומה	יעוד	שטח בנוי במ"ר	סה"כ לקומה
מרתף	מקלטים	158.9	352.7
	מחסן	34.8	
	מועדון לילה	159.0	
קרקע	מסעדה ומטבח	241.8	692.6
	לובי, ח. אוכל, ח. שירותים, משרדים	450.8	
א'	26 חדרים, פרוזדורים ומבואות	660.6	660.6
ב'	26 חדרים, פרוזדורים ומבואות	660.6	660.6
סה"כ	52 חדרים		2,384.3

המרצה: אהרון בוץ שמאי מקרקעין
(כל הזכויות שמורות)

בירור: העלו ממצאים נוספים כדלקמן:

- עפ"י תוכנית בתוקף ניתן להוסיף למלון שטח של 574 מ"ר, באגף חדש, מבלי לפגוע בתפקוד המלון תוך כדי, ואחרי הבניה, ומימוש הזכות לצד המלון הבנוי הינו "השימוש היעיל והטוב".
- גודל חדר מלון על פי דרישות המינימום למלון עירוני 3 כוכבים, 26 מ"ר (הנחה רק לצורך השאלה).
- שיעור התפוסה של המלון ב- 5 השנים האחרונות נע בגבולות 75%.
- המחיר שגובה המלון עבור לינה וארוחת בוקר ליחיד בחדר זוגי – 400 ש"ח ללילה בממוצע.
- למלון הכנסות נוספות ממזון ומשקאות בשיעור כ- 30% מההכנסות מחדרים.
- שיעור הרווח הגולמי (לפני מס) של המלון בגבולות 29% לשנה, כולל אקסטרוות.
- שיעור ההיוון הראוי למלון 10.0% לשנה ולמסחר 7.0%.
- שווי קרקע לחדר למגורים בעיר בגבולות 10,000 ש"ח כולל פיתוח.
- רווח יזמי מקובל למלון מדרגה 3 כוכבים 15%.
- ההפרש בין שווי מלון מדרגה 3 כוכבים הנוכחי לחדש – פי 1.1.
- עלות הקמה בפועל לחדר 225,000 ₪.
- עלות בניה ופיתוח מוכרת על ידי משרד התיירות, למלון מדרגה 3 כוכבים, 200,000 ₪.
- המענק הממשלתי המוכר 24%.

4. נתון מלון חדש מדרגת 4 כוכבים, שסכום הרווח התפעולי הנקי מסך הפעילות במלון

הינו 8,000,000 ₪. כמות החדרים במלון 100.

שיעור ההיוון הראוי למלון ולהכנסה 10.0%.

נתון כי:

עלות רכישת הקרקע 18,000,000 ₪.

שולם מס רכישה בשיעור 6.0%.

עלות הקמת המלון 65,000,000 ₪.

שיעור המענקים הממשלתי על ההשקעות 20%.

תקרת ההשקעה לחדר 600,000 ₪.

שיעור רווי יזמי ראוי ליום 15.0% מעלויות.

א. מה שווי זכות הבעלות במלון כבנוי (ערוך תחשיבך בגישת היוון הכנסות)?

ב. מה שווי זכות הבעלות בקרקע כריקה?

הערכת שווי זכות ב"קניון" כעסק חי

מרכז מסחר ופנאי בעל מאפיינים ייחודיים:

1. המרכז נשען על "חנויות עוגן" – שתיים עד ארבע חנויות גדולות השייכות לרשתות המסחריות הארציות, ומופעלות על ידם. חנויות אלו צורכות שטח רב, ומשלמות דמי שכירות נמוכים בהשוואה לחנויות נורמטיביות.
2. החנויות יפוזרו בקצוות המבנה, כדי ליצור תנועת קונים, העוברים ביניהם, על פני החנויות האחרות.
3. בנוסף, יופעלו גם מסעדות רשת, בתי קולנוע.
4. יתרת החנויות ישולבו בתמהיל קשיח בין (הלבשה, תכשיטים, הנעלה, צעצועים, ספורט וכו'). בין החנויות מפוזרים דוכנים. לדוגמה: 30% עוגנים, 15% בתי קולנוע, 40% חנויות, 15% מסעדות ודוכנים.
5. החנויות, (שאינן חנויות עוגן) משלמות בדרי"כ או דמי שכירות בסיסיים (דמי שכירות מינמלים למ"ר ברוטו: נטו + העמסה יחסית) או דמי שכירות באחוזים מהמחזור, הגבוה מבין השניים,

לדוגמה:

סוג החנות	אחוז מפדיון
חנויות עוגן (קו אופ, שופר סל, שקם המשביר לצרכן וכו')	2% - 3.5%
חנויות "סמי עוגן" (סופר פארם, מכון כושר, שילב, כיתן וכו')	4% - 5.5%
בתי קולנוע	7.5% - 8.5%
ביגוד והנעלה	5.5% - 7%
מוצרי חשמל (רשתות)	1% - 2%
מזון מהיר	8% - 10%
מסעדות	6.5% - 8%
דוכנים	גבוה מאוד למ"ר

6. מכיוון שחוזי השכירות לתקופות ארוכות, נוצר קשר בין הנכס לעסק המתנהל בו – "עסק חי".
7. פרט לדמי השכירות משולמים השוכרים גם דמי אחזקה לחברת הניהול ועוד, ארנונה, חשמל, מים ומיזוג בנפרד.
8. כל שוכר מקבל מעטפת, מיזוג קצה, והוא אחראי לגימור בפנים החנות.

המרצה: אהרון בוץ שמאי מקרקעין
(כל הזכויות שמורות)

9. נמצא שקיים מתאם ישיר בין מספר מקומות חנייה לפדיון. רצוי שהחניה תהיה בחינם.
10. על שווי הזכות בקרקע בתוך העיר, להיות נמוך בשל עלויות הבניה הגבוהות.
11. קניון בארץ, פדיון חודשי ממוצע למ"ר של כ- 1,750 ש"ח/ליום.

12. סוגי מרכזי מסחר וקניונים:

- א. מרכז שכונתי משופר: עד 5,000 מ"ר. ימצא במרכז העיר. כולל עשרות חנויות לקניה יומית וחד שבועית (לדוגמה: רמא"ג, שוהם).
- ב. המרכז העירוני: 5,000 – 10,000 מ"ר. מיקום במרכזי הערים, 75, 50 חנויות בתמהיל מתוכנן, מס' קומות, דגש על עיצוב פנים (לדוגמה: קניון ערים כ"ס שהוא קניון פתוח / מקורה חלקית וקניון רוטשילד ראשל"צ).
- ג. קניון אזורי עירוני: 20,000 – 30,000 מ"ר, 100 – 150 חנויות, 30% עוגנים, קומה – 3 קומות, חזיתות פנים (לדוגמה: קניון אילון, קניון מלחה, קניון 7 הכוכבים והקריון).
- ד. קניון מחוץ לעיר: 20,000 – 50,000 מ"ר, מחוץ לעיר, קרקע זולה, חניה גלויה, דגש על בידור (למשוך קהל), 50% עוגנים, מעוצב בדרי"כ כ"קופסה טיפשה", אטומה, ללא עיצוב ייחודי.
- ה. פאור סנטר: 30,000 – 50,000 מ"ר, 20 – 50 חנויות, קרקע זולה, חנויות רשת ארצית ועולמית, זולות וגדולות, בנין פשוט (לדוגמה: כרמיאל, שפיים, חיפה).
- ו. OUTLET FACTORIES: ריכוז חנויות מפעל, בדרי"כ מחוץ לעיר.
- ז. מרכז מסחרי עם אוריינטציה לסופרמרקט: 15,000 – 20,000 מ"ר. מזון + קניות משלימות (לדוגמה: הרב מכר רמה"ש, במזרח אירופה).
- ח. מול סופר ענק: ביג פאשן גלילות. צומת גלילות. 100,000 – 500,000 מ"ר. מרובה אטרקציות, אלפי חנויות, קומה עד 2 (לדוגמה: MALL OF AMERICA), באמצע מדבר ומחייב לפחות 4 שעות טיסה.
- ט. במימדי מדינת ישראל ביג פאשן גלילות, 43,000 מ"ר, 160 חנויות נכון לשנת 2025 קיימים בישראל כ: 300 קניונים ומרכזי קניות, 11 פאוור סנטרים.
- י. בישראל קיימים נכון לשנת 2025 - 0.57 מ"ר שטחי קניון למשק בית, 0.44 מ"ר שטחי פאוור סנטר ו- 0.19 שטחי מרכז שכונתי.

המרצה: אהרון בוץ שמאי מקרקעין
(כל הזכויות שמורות)

13. את דמי השכירות יש להוון לאין סוף או לתקופת חיים + גרט, ולהוסיף עליהם אם קיים רווח תפעולי מחברת הניהול הגובה דמי אחזקה. לכל חנות יש להתאים את שיעור ההיוון הראוי לה על פי אופייה, שנות שכירות, גובה דמי שכירות ומיקום בקניון, לדוגמה:

דש"ש: דמי שכירות שנתיים, ללא מע"מ ואחזקה.
שיעור היוון: לדוגמה.

שם השוכר	דש"ש מיני	דש"ש אחוז ממחזור	דש"ש בפועל שנה אחרונה	שיעור תפוסה	שיעור היוון	ערך נוכחי
קו אופ			זו העמודה	99%	7%	
המשביר			בה נתחשב	98%	8%	
קולנוע			בתחשיב	95%	8%	
בגדים			אלא אם	90%	9%	
מוצרי חשמל			השוכר	95%	10%	
מזון מהיר			עומד	90%	10%	
דוכנים			לעזוב	70%	15%	
רווח תפעולי שנתי מחברת האחזקה (אם קיים) מהוון גבוה 15% ובאם אין חובות על השקעה לחברה.						
						סה"כ
הפחתה לגודל עסקה (אם צריך)						

ניתן לחלץ שווי זכות בקרקע בניכוי רווח ועלויות בניה גבוהות.

המרצה: אהרון בוץ שמאי מקרקעין
(כל הזכויות שמורות)

תרגיל לאומדן שווי זכות בקניון

נתבקשת לאמוד את שווי זכות הבעלות בקניון, בעיר מחוז פריפריאלית, לגביו נמסרו על ידי מפעילי הקניון הנתונים הבאים:
שיעור התפוסה מותאם בין היתר לגרייס בתקופות שיפוצים והחלפות דיירים.

שם	מחזור לחודש	דש"ש	שיעור דש"ש	שיעור
השוכר	לצורך קביעת	מינ'	אחוז	היוון
	דמי שכירות		ממחזור	תפוסה
קו אופ	1,220,000 ₪	25,000 ₪	2.50%	99%
המשביר	800,000 ₪	30,000 ₪	4.00%	98%
קולנוע	165,000 ₪	15,000 ₪	7.50%	95%
בגדים	350,000 ₪	22,000 ₪	6.00%	90%
מוצרי חשמל - השוכר עומד לעזוב	3,100,000 ₪	27,500 ₪	1.00%	95%
מזון מהיר	900,000 ₪	80,000 ₪	9.00%	90%
דוכנים		20,000 ₪		70%
נתוני חברת הניהול				
דמי ניהול נגבים	550,000 ₪			
עלות תפעולית	610,000 ₪			
הפסד / רווח				7.0%
סה"כ				
הפחתה לגודל עסקה (10.0%)				

ערוך תחשיבך בטבלת המשך לנתונים.

המרצה: אהרון בוץ שמאי מקרקעין
(כל הזכויות שמורות)

תשובה

שם	מחזור לחודש	דש"ש מיני	שיעור דש"ש אחוז	סכום דמי שכירות ממחזור	דש"ש בפועל לחודש, שנה אחרונה הגבוה	דש"ש בפועל לשנה	שיעור תפוסה	שיעור היוון	ערך נוכחי
קו אופ	נח 1,220,000	נח 25,000	2.50%	נח 30,500	נח 30,500	נח 366,000	99%	7.0%	נח 5,176,286
המשביר	נח 800,000	נח 30,000	4.00%	נח 32,000	נח 32,000	נח 384,000	98%	8.0%	נח 4,704,000
קולנוע	נח 165,000	נח 15,000	7.50%	נח 12,375	נח 15,000	נח 180,000	95%	8.0%	נח 2,137,500
בגדים	נח 350,000	נח 22,000	6.00%	נח 21,000	נח 22,000	נח 264,000	90%	9.0%	נח 2,640,000
מוצרי חשמל - השוכר עומד לעזוב	נח 3,100,000	נח 27,500	1.00%	נח 31,000	נח 27,500	נח 330,000	95%	10.0%	נח 3,135,000
מזון מהיר	נח 900,000	נח 80,000	9.00%	נח 81,000	נח 81,000	נח 972,000	90%	10.0%	נח 8,748,000
דוכנים	נח 20,000	נח 20,000		נח 20,000	נח 20,000	נח 240,000	70%	15.0%	נח 1,120,000
נתוני חברת הניהול:									
דמי ניהול נגבים	נח 550,000								
עלות תפעולית	נח 610,000								
הפסד תפעולי	נח- 60,000							7.0%	נח- 10,285,714
סה"כ									נח 17,375,071
הפחתה לגודל עסקה (10.0%)									
									נח 15,637,564