64581288-2	30/07/2018	הארץ - מרכזים לוגיסטיים	עמוד 56	1/3	24.84x33.38
חברת משולם לוינשטין הנדסה וקבלנו - 89427					

מרכזים לוגיסטיים – האחות החדשה בשוק המניבים

הפריחה בענף הלוגסטיקה והאחסון מביאה לשוק גם משקיעים שמחפשים חלופות לשוק הדיור להשקעה | **אלעד צור**

שינויי המיסוי בשוק הנדל"ן בשנים האחרונות, הביאו לירידה בכדאיות להשקעה בתחום הדיור וגרם למשקיעים לחפש חלופות אחרות. חלק מהמשקיעים נדד בחיפוש אחר הזדמנויות נדל"ן בחו"ל, ואחרים נטשו כליל את שוק הנדל"ן ועברו לאפיקי השקעה אחרים.

אלו שהחליטו להשאר בענף הנדל"ן ולהשקיע בתחום הנדל"ן המניב, מגלים בתקופה האחרונה גם את תחום המרלו"גים, שהם למעשה תת ענף בתחום המסחר והתעסוקה.

בעבר ענף האחסון לא נחשב לסקסי, בעיקר כאשר הנדל"ן עצמו היה מחסנים מטים ליפול ומוזנחים, שנועדו להחזיק סחורות לא רגישות מדי. אבל, השינויים הגלובליים ואיתם גם הגידול הרב ביבוא הביא איתו לעלייה בביקושים לענף המרכזים הלוגיסטיים ואיתו גם במחירים. אז האם זה הזמן להשקיע במרלו"גים? חלק מהמומחים משוכנעים שכן.

שרון נחום, מנכ"ל חברת שרונים המתמחה בתכנון והקמת מרלו"גים ברחבי הארץ, מסביר כי ניתן לחלק את בעלי המרכזים הלוגיסטיים ל-2: "ישנם יבואנים שהופכים להיות יזמים ובעלי המרכז הלוגיסטי, אחרי שרכשו קרקע ומתאימים את המבנה לצרכים שלהם. לצידם יש נותני שירות, שזו המסה הגדולה. שירות של קבלת הסחורה מהנמל, אחסון במחסנים חופשיים - אחסנה ללא מכס ובהמשך הפצה עד לבית הלקוח. זה למעשה שירות ליבואן הקטן או הגדול - המכירה, קבלה של סחורה וכו', עם חברות שזו המומחיות שלהם".

> ניתוח הנתונים של נת"מ, למדים על המשך עלייה גורפת במחירי המבנים והמגרשים המבוקשים בשל היצע נמוך של נכסים והיווצרות "שוק של מוכרים"

התעניינות משקיעים

הפעילות הענפה של חברת נת"מ שירותי נדל"ן בשוק הנכסים מניבים מלמדת על גידול בביקושים מצד רוכשים פוטנציאליים למרלו"גים - שטחי לוגיסטיקה ואחסנה - המושכרים לחברות מובילות, או מבנים חדשים בבניה, במחלקת הלוגיסטיקה של החברה מסבירים כי ביקושים אלה מצביעים על מגמה מובהקת בשוק ומסמנים את המעבר האפשרי של המשקיעים מנכסי משרדים ותעשייה לתחום חדש.

נת"מ שירותי נדל"ן מטפלת בעסקות רבות בתחום המרכזים הלוגיסטיים בשנים האחרונות. התחום, מסבירים בחברה, הפך לחלק מרכזי בענף המבנים התעשייתיים.

הסקר החצי שנתי הגדול של החברה, שכולל ניתוח של מחירים ושל מגמות, מלמד כי בשנה החולפת הביקושים למרלו"גים, או למגרשים להקמתם, רק גדלו בקרב המשקיעים. עו"ד אור בן צבי מחברת נת"מ מסביר כי ניתוח הנתונים של החברה, כמו גם עסקאות המכירה שנת"מ בצעה, מלמדים על המשך של עלייה גורפת במחירי המבנים והמגרשים המבוקשים בשל היצע נמוך של נכסים והיווצרות "שוק של מוכרים" . "לאור כך אנו צופים את המשך המחירים הגבוהים יחסית של מבנים בנויים ומגרשים לאחסנה ולוגיסטיקה המוצעים למכירה, הנגזרים מעלייה נמשכת בדמי השכירות המשולמים עבור נכסים אלה על-ידי השוכרים", הוא קובע.

"מגמת הגידול המהיר במסחר המקוון ממשיכה וניתן לראות שגם שוק המניבים "מתיישר" לפי מגמה זאת בביקושים שנרשמים בתחום מבני האחסנה והלוגיסטיקה במקביל לעלייה , כאמור, במחירי הנכסים והקרקעות עבור שטחים אלו".

לדבריו, "אנו רואים שהמגמה הנ"ל חזקה במיוחד בדרישה למבני לוגיסטיקה ותעשייה מודרניים מתקדמים CLASS A הנבנים ומתואמים לצרכי השוכר (Tailor Made), ולטווח ארוך.

סקר נת"מ והעסקאות שבוצעו על-ידי החברה מלמד כי הנכסים הלוגיסטיים המבוקשים ביותר לרכישה ממוקמים לאורך צירי התנועה הראשיים ובסמוך לנמלי התעופה והים. עובדה זאת מצביעה על שוק מתוחכם ומשוכלל בו המוכרים והמשקיעים בעסקאות הגדולות, בעיקר גופים מוסדיים וחברות נדל"ן גדולות, מבינים שמעבר לטיב הנכס וחוזקת השוכרים, ישנה חשיבות גבוהה להובלה ושינוע, תוך מתן מענה לדרישות לקוחות הקצה, בנכסים לוגיסטיים.

שם המשחק בענף הלוגיסטיקה, מסביר בן צבי, הינו "On Time, On Demand". הצרכים הלוגיסטיים הפנים-ארגוניים בחברות והחוץ ארגוניים ללקוחות מהווים שיקול מכריע במיקום המרלו"גים. בהקשר של שוק המניבים והשחקנים בו, הרוכשים מבינים את הפוטנציאל בנכס העונה לצרכים הנ"ל מבחינת מיקום ולקוחות אשר יניב תשואה לטווח ארוך.

ביקוש מצד המוסדיים

בנת"מ מסבירים כי חלק משמעותי בביקושים לשטחי המרכזים הלוגיסטיים לרכישה, מגיע מצד גופים מוסדיים ומשקיעים פרטיים גדולים אשר מזהים בנכסים אלו השקעה סולידית לטווח ארוך עם רמת סיכון נמוכה יחסית. "כיום, חברות המעבירות את פעילות הלוגיסטיקה והאחסנה שלהן לאתר חדש משקיעות הון ומשאבים רבים בבחירת המיקום, הנכס והתאמתו לצרכים הספציפיים, מתוך אסטרטגיה לטווח ארוך", אומר בן צבי. המשקיעים מזהים את הפוטנציאל לדייר חזק ולתקופה ארוכה ומוכנים לשלם בהתאם.

מכל אותן סיבות, מעריכים בנת"מ, כי הביקושים למרלו"גים כנכסים מניבים צפויים להמשיך ולגדול. עם זאת, מסייגים בחברה, רכישת מרלו"ג, או כל נכס מניב אחר, מחייבת בדיקה מקיפה ומדוקדקת בעזרת יועצים המתמחים בתחום, על-מנת לוודא שהעסקה אכן מתאימה לפרופיל ההשקעה של המשקיע הספציפי, ליכולות הפיננסיות ולפורטפוליו ההשקעות שלו. ולכן חשוב מאוד להיעזר בגוף מקצועי, רצוי כזה שמחזיק במאגר נתונים וניתוח ביקושים, על-מנת לספק ללקוח את הפתרון המקיף והנכון ביותר עבורו, שיבטיח את עסקה מוצלחת ומניבה לטווח ארוך.

אלטרנטיבה להשקעה

אלון מרמלשטיין, סמנכ"ל פיתוח עיסקי בקבוצת משולם לוינשטיין קובע כי "היום הרבה מאוד חברות נדל"ן מניב גדולות מחפשות אלטרנטיבה להשקעות בתחום המסחר והמשרדים וכניסה אל תחומי התמחות חדשים. בהתאם הן מנסות להצטייד במרלו"גים, והתחרות בהחלט מורגשת בשוק".

לדבריו, הן מבינות כי עליהן לגוון את הפרוטפליו בנכסים "יציבים" עם רמות סיכון נמוכות

64581286-0	30/07/2018	הארץ - מרכזים לוגיסטיים	עמוד 57	2/3	24.89x27.54
חברת משולם לוינשטין הנדסה וקבלנו - 89427					

מרלו"ג סטאר סנטר בתכנון משרד אליקים אדריכלים | צילום: אליקים

ותשומות ניהול אפסיות לניהול מאות אלפי מטרים. לכולם יש העדפה למתחמים גדולים וככל שהם גדולים יותר, יותר טוב. בהשוואה לעבר, אם פעם שמאי מקרקעין היו נותנים הפחתה לגודל, היום השוק נותן בהחלט ובאופן מובהק יתרון לגודל. זה סממן מאוד חזק שנכנס לשוק. כולם מחפשים את הגדול ומחפשים מוצרים שמעל 50 דונם. העניין הוא שאלו מוצרים מאוד נדירים ובפרט במרכז הארץ. חברות שרוצות להחזיק במרלו"גים ובמתחמי תעשיה-משתמשי קצה מוכנים לשלם על כך פרמיות גבוהות - לא רק בגלל הציפייה שייכנסו חברות ענק כמו אמזון. אם פעם יבואני חשמל ומוצרי מזון היו מחזיקים מרלו"גים משלהם, היום הם מעבירים תחום זה למיקור חוץ שיעשה את העבודה עבורם - ישחרר סחורה מהמכס, ידאג למכולות ולשילוח. יש התמחות בענף ובהתאם יש לכך השפעה על המחירים של הקרקעות שעלו בדיוק מהסיבות הללו".

מרמלשטיין מציין כי אותן חברות נדל"ן מניב שמנסות להיכנס למשחק, מאוד "אגרסיביות" בהצעות שלהן. "ההצעות של אותן חברות במרכז הארץ נעות בין 6% ל-7%, מה שמעיד בין היתר שיש המון כסף של חברות ביטוח וגיוסים של חברות, המניבים ומביאים לעלייה במחירי הלוגיסטיקה הסופיים. למעשה הקרקעות בתחום הלוגיסטיקה עלו תוך 4 שנים ב250% וכל זאת למרות שאין קורלציה בין מחירי השכירות למחירי הרכישה. השפעת העלייה במחירי הלוגיסטיקה במרכז משפיעה בצורה ישירה על אזורי תעשיה במעגל השני והביקושים שהיו רדומים קודם התעוררו בין לילה כמובן בהתייחס למיקום וקרבתם לציר 6 כבישי רוחב ונמלי אשדוד וחיפה".

דוד נמרודי, מנכ"ל חברת שיתופית המתמחה בהקמת מרלו"גים מסביר כי המרכזים הלוגיסטיים כאן כדי להשאר וחברות רבות גם מקימות כיום מחסנים כנדל"ן מניב: "יש חברות שבונות מרלו"גים ומשכירות אותם. למשל, מיזם בשיתוף ביג, במסגרתו משכירים מחסנים שלמים, לעתים עם הדייר, ולעתים חלקים מהמחסן. דוגמה נוספת, היא יזם באיזור התעשיה בכפר קאסם - שגם כן בונה שם מחסנים ומשכיר אותם".

"אם פעם שמאי מקרקעין היו נותנים הפחתה לגודל, היום השוק נותן בהחלט ובאופן מובהק יתרון לגודל. זה סממן מאוד חזק שנכנס לשוק"

עוד איזור מבוקש, מספר נמרודי, הוא איזור שהם: "יש הרבה אנשים שבונים שם. יזמים טוענים שלבנות מרלוג ולהשכיר, משתלם יותר היום ממשרדים, בשל הביקושים הגבוהים למחסנים בשנים האחרונות".

השקעה עצמית

עוזי שפיגל, בעלים משותפים בחברת רוזנשטוק שיפור הנדסה ולוגיסטיקה מסביר כי המרלו"ג מווסת היצע וביקוש. רשתות גדולות לא יכולות להחזיק את כל המלאי לעונה שלמה בחנות ולכן לא מתוכנן לימי שיא.

"אני אומר תמיד ללקוחות שעומדים לבנות מרלו"ג כי לא מתכננים בית כנסת ליום כיפור. וכך גם פה. כשמגיע יום כיפור - פונים לחברת TPL - חברה חיצונית שמעניקה שירותי אחסון. יש חברות שאוהבות להחזיק אצלן את כל הקלפים, אבל TPL מוזיל ומייעל, אפשר להסתפק במחסן קטן יחסית לצרכים מיידיים וצריך לזכור שמשטח, שהוא לרוב 1 קו"ב, עולה כ-50 שקלים לחודש במוצרים הרגילים ויכול להגיע ל-120 שקל, בקפואים".

למי בכל זאת כדאי לקנות?

"יש לקוחות קמעונאות - טכסטיל, מזון הנעלה, כלי בית וכו', דברים שהם עונתיים מבחינת למשל תקופות החגים - פיק במלאי לפני חגי תשרי וחגי ניסן.

את הפיק הזה לרוב הן לא מאחסנות אצלן, כי אז היו צריכים לאחסן במרכז 50% גדול יותר מהגודל

»

64581287-1	30/07/2018	הארץ - מרכזים לוגיסטיים	עמוד 58	3/3	24.74x32.16
חברת משולם לוינשטין הנדסה וקבלנו - 89427					

הנכון עבורן, ולכן מאחסנות בחברות TPL. אם יש חברה שלא שולטת בפיקים שלה, אצלה אולי כן כדאי לרכוש. למשל, יש חברות טקסטיל שיש להן 2 עונות, קיץ וחורף, אבל יש חברות שיש להן 6 עונות בשנה וכל הזמן יש להן הכנסת קולקציה. להן לא הייתי מציע להוציא החוצה. אם צריך להוציא כל השנה, אז כבר כדאי יותר".

אז לרכוש או לשכור?

"הטרנד היום, לשכור אבל עם יזם שבונה לך לפי הצרכים. למשל, מגה אור היא חברה יזמית בתחום הלוגיסטיקה, שיש לה הרבה מאוד מרל"גים, בין היתר באיזור מודיעין. היא קונה שטחים ומגיעות אליה חברות שמעוניינות במרל"ג חדש. הן לא רוצות לרכוש, אבל לשכור לתקופה ארוכה כמו עשור והיא בונה עבורם ממש. כך, החשיפה הרבה יותר קטנה לחברה השוכרת. מתחילים מהחודש הראשון. השאלה היא מי לוקח את כלי השינוע והבידוק. בכל מקרה, אתה משקיע 3 מיליון שקלים, מול 40-50 מיליון ברכישה".

נבנו מראש להשכרה

גם ערן גרבה, מנכ"ל חברת אשל מספר כי "הקמתי לא מעט מרלוגים שנבנו כנכס מניב להשכרה. הדרישה למרלוג להשכרה גדולה מאוד הן בתחום הלוגיסטי הפשוט והן בתחומים מורכבים עד כדי מחסני קירור".

"ישנן חברות רבות שמתפתחות והצרכים שלהם גדלים, אולם יחד עם זאת הן אינן מקצועיות בתחום הבניה. התוצאה היא הקמת פרויקטים לא כלכליים ובלוחות זמנים ארוכים. כמוכן נתקלתי ביזמים שבחרו בדרכים לא נכונות ובצוות לא מקצועי ומצאו את עצמם מול שוקת שבורה כעבור מספר שנים ועם הוצאות כספיות אבודות".

שיקול נוסף הוא שמבנים קטנים נוטים להיות יקרים משמעותית, בעוד מבנה גדול ניתן להגיע לעלויות הקמה של כ-2,300 שקלים למ"ר: במבנה קטן העלויות יכולות להיערם לכדי 4,500 שקלים למ"ר בעבור אותן צרכים.

אז לקנות או לשכור?

"המלצתי למי צריך מרלו"ג: אם מדובר בפרויקט קטן, לשכור נכס ולא להקים. אם להקים, אז לבחור חברת ניהול מנוסה ומנהל פרויקט בעל ניסיון ורזומה של הצלחה שיוביל את הדרך. המלצתי למשקיעים: להקים מרלוגים גדולים עם אפשרות חלוקה וגמישות, עם השנים הגענו לתובנות רבות בתחום והצלחנו להקים מבנים מאוד יעילים כאשר בעלויות התאמה זניחות ניתנים להתאמה כמעט לכל צורך ודייר".

"מנקודת מבטי כמנהל פרויקטים אין ספק שמדובר בהשקעה טובה עם עתיד כלכלי, בוודאי עם המגמות המתפתחות בארץ", הוא מסכם.

המסחר המקוון מגדיל הביקוש

התגברות המסחר המקוון מחזקת באופן ברור את ענף המרל"וגים, שכן עולה הצורך למרכזי אחסנה בכל מקום, וכמה שיותר קרוב לאזורי מגורים.

ערן לב סמנכ"ל השיווק של קבוצת סופרין העוסקת בייזום, ניהול והקמה של פרויקטים נדל"ניים למגורים, משרדים ומסחר: "הצורך המתגבר בשימושים של תעשייה, אחסנה ולוגיסטיקה, והצורך בייעול אמצעי השינוע בקרבות עלייה משמעותית של המסחר המקוון על חשבון מרכזי מסחר קלאסיים, הפך בין לילה את תחום המרל"וגים לאחד ממנועי הצמיחה של הנדל"ן המסחרי בישראל.

באזורים מסוימים, שטחי תעשייה ולוגיסטיקה כבר משלמים שכירות כמו בתחום המשרדים. המשקיעים מבינים את זה. מצד שני, גם משתמשי הקצה זקוקים לשטחים שעומדים בתקנים המודרניים של רישוי עסקים ומותאמים להתפתחויות טכנולוגיות, כמו האפשרות לאחסן לגובה. בשנים האחרונות

"אם להקים, אז לבחור חברת ניהול מנוסה ומנהל פרויקט בעל ניסיון ורזומה. המלצתי למשקיעים: להקים מרלוגים גדולים עם אפשרות חלוקה וגמישות"

חברות ישראליות גדולות כמו שופרסל, אוסם, או טבע הקימו לעצמן מרכזים לוגיסטיים לשימוש עצמי שתואמים את רוח התקופה, הדרישות של הרגולטור ומגיבים להתפתחות הטכנולוגית. מאידך בעל מקצוע שצריך 200- 400 מ"ר לאחסנה יישב תמיד בשכירות או שכירות משנה, במרכזים שרובם ישנים ואינם עומדים בתקנים או מגיבים להתפתחות השוק והטכנולוגיה.

לכן, כמו שגיבשנו קבוצות רכישה למשרדים, שמרבית המצטרפים אליהן הם משתמשי קצה, כך גם בתחום התעשייה והלוגיסטיקה. אנו פועלים להקמת מרל"וגים שכוללים שטחים של 400-100 מ"ר עבור משתמשי קצה לדוגמא חברות יבוא קטנות. כך למשל הטכנו פארק חולון, שם שיווקנו לקבוצת רכישה קרקע בת 16 דונם המיועדת למרכז לוגיסטי בן שלוש קומות בלב אזור תעשייה, סמוך לצירי תחבורה כמו כביש 4, נתיבי איילון, כביש 1".