

פרדוקס 2026 והמכרז הסגור: חוסר יעילות אסטרטגי בשוק הקרקעות

ניתוח ממוקד של חוקי המילואים החדשים, דינמיקת
דינמיקת שיווק הקרקע, וחלופות רכישה מוסדיות ליזמים.

לולאת הסיכון: פרדוקס שיווק הקרקע ב-2026

הפער ההולך וגדל בין
מאמצי ההיצע הממשלתיים
לבין הרתיעה הכלכלית
של היזמים.

המדינה נשארת עם קרקע לא-משווקת, מה
שמאלץ אותה לייצר מנגנוני "**רצפת מחיר**"
חדשים כדי לפתות יזמים חזרה לשוק.

1. הגבלת מימון ומקרו.

ריבית בנק ישראל התקבעה
על 4.0%, הגבלות נוקשות על
מבצעי 80/20.
מקור: בנק ישראל (ינואר-פברואר 2026).

2. צניחה ברווחיות.

ירידת רווחיות יזמית מ-18%-19%
ל-15% בלבד – מתחת לסף הליווי הבנקאי.
מקור: גופי מימון (2025-2026).

4. דחיפת היצע ממשלתית.

יעד של 100,000 יח"ד
ותקצוב של 700 מיליון ₪
להאצת פיתוח פריפריאלי.
מקור: תוכנית העבודה הממשלתית 2026.

3. בריחת יזמים ממכרזים.

מכרזים נסגרים ללא הצעות; רתיעה
מקרקע יושבת ויקרה לפיתוח.
מקור: דוחות מינהל מקרקעי ישראל.



המבנה המוסדי: קו התפר בין תכנון לביצוע

שיווק הקרקע ב-2026 נשלט על ידי שני גופים המושכים לכיוונים מנוגדים – פער שדורש ניווט יזדי מדויק.

מועצת רמ"י (המבצעת בפועל):

- **המטרה:** ריסון תקציבי ושמירה על הכנסות המדינה מקרקע.
- **החלטת הקיצוץ הדרמטית:** קיצוץ יעד ההגרלות מ-20,000 יח"ד ל-15,000 יח"ד לשנת 2026, בניגוד מוחלט לעמדת המשרד.

מקור: תוכנית העבודה הממשלתית / מועצת רמ"י.

משרד הבינוי והשיכון (קובע הפרוגרמה):

- **המטרה:** הרחבת ההיצע וסבסוד מסיבי של תוכניות 'דירה בהנחה'.
- **הצהרת יעדים:** שאיפה לייצר ודאות מלאה לכלל המשרתים הזכאים תוך שנתיים.

מקור: משרד הבינוי והשיכון (אפריל 2026).

מציאות השטח שונה מההצהרות. יזם המתכנן לפי הצהרות מדיניות בלבד צפוי למצוא עצמו מול מכרזים קטנים בהרבה בפועל עקב הקיצוץ המוסדי.

מהיגיון של מחיר להיגיון של הקצאה

תוכנית 'ממילואים למפתח' (אושרה ב-26.4.2026) משנה לחלוטין את תמהיל רוכשי הדירות בפרויקטים ממשלתיים.

100%

מלאי השכירות ארוכת-הטווח.

עד סוף שנת 2028, כלל המלאי המוסדי (דיור להשכיר) יוקצה למשרתי מילואים ואלמנות צה"ל, בהנחה של 20% ממחיר השוק.
מקור: מועצת רמ"י (אפריל 2026).

50%

הגרלות 'דירה בהנחה'.

הקצאה אוטומטית למשרתי מילואים פעילים בכל היישובים (ביטול ההבחנה האזורית הקודמת). מתוכם, 25% שמורים ללוחמים.
מקור: מועצת רמ"י, 26.4.2026.

משמעות אסטרטגית: מאגר הקונים השתנה מהיסוד. תכנון תמהיל דירות ולוחות זמנים למכירה חייב לגלם קהל יעד שמוגדר צבאית ולא כלכלית – הנתונים מסונכרנים אוטומטית מול מערכות צה"ל.

מטריצת ההנחות: רכישת קרקע למשרתי מילואים

מחירון רצפה לפלחי שוק ייעודיים (מסלולי 'בנה ביתך' / הרשמה והגרלה).

אזור / סטטוס	מחוזר דיור (תשלום)	בעל דירה (תשלום)	הנחה כספית נוספת
עדיפות לאומית א'	16% מערך הקרקע	21% מערך הקרקע	עד 100 אלף ₪ לזכאי
עדיפות לאומית ב'	36% מערך הקרקע	41% מערך הקרקע	עד 100 אלף ₪ לזכאי
תקרת שווי הקרקע להטבה	עד 900,000 ₪	עד 500,000 ₪	זוג זכאי – עד 200 אלף ₪
מעל תקרת השווי (השלמה)	91% מהיתרה	91% מהיתרה	—

במכרז פומבי: הנחה של 15% ממחיר הזכייה, עד 100 אלף ₪ למשרת פעיל (עד 150 אלף ₪ ללוחם).
מקור נתונים: רמ"י (יוני 2026).

המסלול השישי: האנטומיה של 'המכרז הסגור'

כיצד רתיעת השוק מפעילה מנגנון רצפת מחיר אוטומטי ליזמים חכמים.



הכשל: מכרז רגיל עם תיעדוף מילואים אינו מקבל היענות מספקת עקב סביבת ריבית גבוהה ורתיעת יזמים.



הטריגר: המדינה אינה מוותרת על הקרקע. המנגנון מופעל אוטומטית כמכרז סגור לקהל מוגדר מראש.



ההזדמנות: הבטחת כדאיות כלכלית ליזם באמצעות קביעת מחיר מינימום מובטח הכולל הנחה של עד 30% ממחיר השוק.

הפחד של הרבים הוא החלון של המעטים.

יזם העוקב אחר מכרזים נכשלים מזהה רצפת מחיר מובטחת עם תחרות כמעט אפסית.

מקורות: החלטות מועצת רמ"י / משרד הבינוי והשיכון (אפריל 2026).

חלופה אסטרטגית: מעבר למסלול השכרה ארוכת-טווח

ניהול סיכונים באמצעות מעבר ממודל אקזיט למודל החזקה בתמיכה ממשלתית.

שכירות מוסדית Build-to-Lease	מכרז יזמי קלאסי Build-to-Sell	פרמטר אסטרטגי
תזרים חוזר, יציב ועליית ערך נכס	הון חד-פעמי (תלוי קצב מכירות וריבית)	מודל הכנסות
100% שוק מובטח (מילואים/אלמנות צה"ל)	שוק חופשי / 50% מילואים	קהל יעד (עד 2028)
הטבות 'חוק לעידוד השקעות הון' (פחת מואץ, מס חברות מופחת)	מיסוי תאגידי רגיל	הטבות מס לאומיות
נמוכה מאוד (שותפות יעד עם המדינה)	גבוהה (תחרות, עיכובי מימון 80/20)	רמת סיכון שיווקי

מסלול ההשכרה המוסדית מספק הגנה אולטימטיבית מפני תנודתיות הריבית ומבטיח ביקושים קשיחים הנתמכים בחקיקה. מקורות: חוק לעידוד השקעות הון, פרק שביעי 1 | מועצת רמ"י 2026.

מסקנות מערכת: שלושת המעברים הדרמטיים של 2026

הבנת השינויים המבניים היא התנאי ליצירת יתרון תחרותי בעשור הקרוב.



מבנה השחקנים (מגופים ללולאה)

הגורמים אינם פועלים בטור
אלא כרשת (ריבית משפיעה על
מס -> מס על כדאיות -> כדאיות
על היענות -> היענות מייצרת
מנגנון 'מכרז סגור'). הראייה
חייבת להיות הוליסטית.

היגיון השוק (מרחיר להקצאה)

השוק עבר מכלכלה חופשית
לכלכלת הקצאות. כאשר 10%-50%
מהמלאי ממי מוקצה לפי קריטריון
צבאי ולא כלכלי, זיכולת הניווט
במערכת הזכאויות שוה יווה יותר
מניהול מו"מ מסורתי.

ציר הערך (מכסף לזמן)

האויב המרכזי אינו המחיר –
אלא משך הזמן. הריבית
(4%) היא פשוט מחיר הזמן.
יזם מנצח מתמחר את זמן
ה"קרקע היושבת" כעלות
קשיחה מהיום הראשון.

תוכנית פעולה: ניווט יזמי בסביבת 2026

ארבעה מהלכים אופרטיביים למינוף חוסר היעילות המערכתית לטובת תשואה עודפת.

1. ניטור שיטתי של מכשלות רמ"י:

אל תחפשו רק מכרזים חדשים. עקבו אחר מכרזי מילואים שנסגרים ללא הצעות; זוהי שעת הכושר להפעלת מנגנון 'המכרז הסגור' והרצפה המובטחת (עד 30% הנחה).

2. תמחור מחדש של מודל המימון:

הפסקת ההישענות על מבצעי מימון אגרסיביים (80/20) המוגבלים על ידי בנק ישראל. ודאו שהון עצמי מגבה את תקופת בניית הפרויקט במלואה.

3. פיבוט למסלולי שכירות מוסדית:

שילוב פרויקטים תחת 'החוק לעידוד השקעות הון' (בניין-להשכרה). ניצול מלאי הביקושים המובטח של מערך המילואים עד 2028 כדי לייצר תזרים יציב ומגובה ממשלתית.

4. התאמת המוצר התכנוני: גילום

מיידית של ההטבות הממשלתיות בתמהיל הבנייה (לדוגמה: פטור מהיטל השבחה על הגדלת ממ"ד עד 15 מ"ר מאז יולי 2024), למיקסום זכויות השטח הניתן לניצול.