



חיפה: פוטנציאל עצום, ביקוש שזולג החוצה

מפת תזמון ההשקעה בחיפה

מתי להיכנס לכל שכונה? מודיעין
אופרטיבי ליזמים בסביבת אי-ודאות.

AI2NADLAN | דיסקוליסר: המידע בסקר זה מבוסס על מקורות פוטנציאלים ומתאם מידע כללי בלבד. אינו חתוף
ליישם ממשלתי, תכנוני, שסאי או מיסוי. יש לאסוף כל נתון מול תגורמים ומשפטים סרס קבלת החלטה.

הפרדוקס הדמוגרפי: מהמרים על התחזית, לא על ההווה



ההווה - ביקוש זולג

- הגירה שלילית (-1,722 תושבים נטו).
- ביקוש זולג לערי הלוויין (טירת כרמל והקריות).
- צעירים עוזבים בשל מחירי דיור ותעסוקה.



חזון 2040 - היעד

- יעד אגרסיבי: 400,000 תושבים עד שנת 2040.
- תוספת מתוכננת של כ-100,000 יח"ד.
- מנועי צמיחה מבוססי תחבורה, תעסוקה והתחדשות.

התובנה: הביקוש האזורי קיים, אך הוא זולג. התזמון שלך קובע אם תתפוס את הביקוש החוזר או תשקע בעודף היצע.

כללי המשחק השתנו: כדאיות מכריעה זכויות

עלייה בעלויות הביצוע
(שנתיים אחרונות): **+20%**

עלייה במחירי המכירה
(חיפה): **+4%**

בגוש דן נאבקים על הועדה.
בחיפה נאבקים על דוח אפס.

מכפיל גבוה על הנייר אינו ערובה
לרווח ללא היתכנות כלכלית נוכחית.

פרויקטים שאושרו בעבר עם 15% רווח
יזמי נחשבים כיום סכנה קיומית.

טיפ אופרטיבי: אל תניחו שהעירייה תאשר
את המכפיל המקסימלי הנדרש. בנו תחשיב
שמרני המבוסס על מחירי שוק נוכחיים בלבד.

מודל התזמון: 3 חלונות הכניסה ליזם

חלון נסגר
(Closed)

סטטוס: שלב ביצוע או לקראת אכלוס.

משמעות: השוק כבר תמחר את הפוטנציאל. כניסה כניסה עכשיו פירושה לשלם פרמיה על ודאות.

חלון פתוח
(Open)

סטטוס: תוכנית מתאר **מאושרת** / שלב הפקדה. עוגני ביקוש ברורים.

משמעות: נקודת האיזון המושלמת. ערך הקרקע טרם מיצה את עצמו, אך הוודאות הוודאות התכנונית קיימת.

**מוקדם-
ספקולטיבי**
(Early)

סטטוס: מדיניות בלבד / ללא תוכנית מלאה / תלוי סבסוד.

משמעות: סיכון גבוה, דורש אורך רוח והתערבות ממשלתית. רווח פוטנציאלי עצום, אך ייתכנו עיכובים של שנים.



נאות נבון (דרום) – מנוע הצמיחה הוודאי

● חלון נסגר

עוגן הביקוש: שכונה חדשה לחלוטין (6,100 יח"ד, כ-30 אלף תושבים).

אכלוס יעד: 2027.

הנימוק: זהו מנוע הצמיחה המובהק של חיפה. הוודאות גבוהה ולכן מחירי הקרקע והנכסים כבר עולים לקראת האכלוס, מה שמשקף את מיצוי הפוטנציאל.

טיפ אופרטיבי

כניסה כעת משמעותה תשלום פרמיה מלאה על פוטנציאל שהשוק כבר תמחר מראש. מתאים למשקיעי תשואה נמוכה בוודאות גבוהה.

שכונות החוף (נווה דוד, בת גלים, שער העלייה) – ביקוש קשיח

● חלון פתוח

עוגן הביקוש: ים, מרכז רפואי רמב"ם, רכבת, קרבה לטכניון. פוטנציאל השכרה עצום.

סטטוס תכנוני: תוכנית מתאר בשלה (חפ/2350).

הנימוק: התחדשות מואצת מחליפה מבני רכבת במגדלים. עוגני תעסוקה יציבים יוצרים ביקוש חזק. הפוטנציאל הכלכלי שרם גולם שרם גולם במלואו במחיר.

טיפ אופרטיבי

בדקו בקפדנות את מגבלות קרבת החוף (תמ"א) עבור כל מגרש ספציפי. נצלו את הביקוש הקבוע להשכרה (צוות רפואי וסטודנטים) בבת גלים.

חלון פתוח

קריית אליעזר וקריית אליהו – ספינת הדגל הבוגרת

עוגן הביקוש:	אזור מישורי, נגיש ומרכזי. כ-5,000 יח"ד קיימות.
סטטוס תכנוני:	תוכנית מתאר בשלה (חפ/2370) עם מימוש שמתקרב ל-100%.
הנימוק:	ודאות תכנונית גבוהה מאוד, אך דורשת מכפילים גבוהים (סביב 4.5-5) בכדי להגיע לכדאיות, מה שיוצר לעיתים התנגשות מול העירייה.

טיפ אופרטיבי

התמקדו אך ורק במתחמים שכבר הוגשו להפקדה בוועדה המחוזית. אל תניחו אוטומטית אישור למכפיל המקסימלי – אמתו זאת מול דוח אפס עדכני.

קריית חיים מערבית – ודאות תכנונית ומתחמי ענק

● חלון פתוח (בינוני)

עוגן הביקוש: אזור ביקוש מבוסס בצפון המטרופולין. מעבר מ-2,100 ל-6,600 יח"ד.

סטטוס תכנוני: תוכנית אב מאושרת עם הנחיות מפורטות (מתחמי טרומן, דגניה, וורבורג).

הנימוק: רמת ודאות תכנונית חריגה לטובה בזכות התכנון המפורט שכבר בוצע. האתגר העיקרי הוא קנה המידה הגדול וניהול שלביות הביצוע.

טיפ אופרטיבי

הסתמכו בצורה מלאה על תוכנית האב ועל כרטיסי המתחם של המינהלת. הודאות כאן גבוהה יותר מרוב חלקי העיר.

מוקדם-אמצע

נווה שאנן – עוגן הסטודנטים הגדול

עוגן הביקוש:	הטכניון. מבטיח ביקוש קשיח ויציב להשכרה לטווח ארוך.
סטטוס תכנוני:	שכונה רחבה ומבוזרת, מתחמים נקודתיים בשלבי תכנון-הפקדה.
הנימוק:	הפוטנציאל אדיר אך המבנה הפיזי של השכונה פרוס וותיק. מספר יזמים גדולים כבר מקדמים מתחמים שאושרו מחוזית.

טיפ אופרטיבי

זהו את הכיסים שבהם חברות יזמיות גדולות כבר סללו את הדרך מול הרשויות, והתמקדו במתחמים סמוכים שעוד לא מוצו.

מוקדם-ספקולטיבי ●

הדר הכרמל – הפוטנציאל החסום

עוגן הביקוש:	מחירי כניסה הנמוכים ביותר, מוקד עירוני היסטורי המושך צעירים.
סטטוס תכנוני:	חסר. מסמך מדיניות קיים אך ללא תוכנית עירונית שלמה ומוסדרת.
הנימוק:	שכונה שמשותקת תכנונית עקב טופוגרפיה תלולה, ריבוי יוצא דופן של מבנים לשימור, ומחירי מכירה שאינם תומכים בעלויות בנייה מורכבות.

טיפ אופרטיבי

כניסה כעת היא הימור טהור על התבהרות המדיניות. אין להיכנס ללא ודאות משפטית מוחלטת לגבי מגבלות שימור. היתכנות לרוב דורשת התערבות או סבסוד ממשלתי.

מוקדם / תלוי תמיכה

השכונות המזרחיות – תלות בסבסוד ממשלתי

אזורים:	אזורים: חליסה, תל עמל, נווה יוסף, נווה פז.
סוגן הביקוש:	חלש. מחירי מכירה נמוכים מאוד (13,000-16,000 ש"ח למ"ר למ"ר).
הנימוק:	כדאיות שלילית מובנית. מחירי המכירה אינם מסוגלים לממן את מכפילי הפינוי-בינוי ללא דחיקת האוכלוסייה הקיימת.

טיפ אופרטיבי

כדאיות כלכלית באזור זה נשענת 100% על השקעה ציבורית וסבסוד ממשלתי (הסכמי מסגרת). אל תתחילו לתכנן לפני שברור לכם איזה מימון המדינה שמה על השולחן.

מפת החום של העיכובים: היכן הזמן שלכם נשרף?

טופוגרפיה ושימור	תועלת ציבורית	התנגדויות ועררים	השכונה
נמוך ●	גבוה ●	גבוה ●	קריית אליעזר
גבוה ●	בינוני ●	גבוה ●	הדר הכרמל
בינוני ●	גבוה ●	בינוני ●	שכונות החוף
נמוך ●	נמוך ●	נמוך ●	נאות נבון

שני מתחמים עם מכפיל זהה יניבו תשואות IRR שונות לחלוטין. בחיפה, חובה לתמחר את מפת החום הספציפית בתוך דוח האפס.

4 העדשות להכרעה יזמית בחיפה

תמחור זמן (Time Pricing)

האם תמחרת את מפת החום?
האם דוח האפס כולל מראש חודשים של
עררים, דיונים חוזרים ועיכובים?

תזמון (Timing)

באיזה חלון כניסה ממוקם האזור?
האם אתה משלם על פוטנציאל עתידי
או קונה ביוקר ודאות שנסגרה?

זליגת ביקוש (Spillover)

האם אתה מהמר שחיפה תבלום את
ההגירה השלילית, או שאתה בוחר לרכוב על
הזליגה הקיימת לטירת כרמל והקריות?

אמינות התחזית (Reliability)

האם אתה נשען על ביצוע ריאלי ומאושר,
או שאתה מהמר על חזון 2040 שטרם
הוכח בשטח?



הצ'קליסט האופרטיבי: רגע לפני חתימה על מתחם


✓ **סיווג אזורי מוקדם:** ודאו באיזו קבוצה (בוגרת, חסומה, תלוית סבסוד) המתחם נמצא כדי להתאים ציפיות אשראי.

✓ **דוח אפס מעודכן לתנאי חיפה:** חשבו היתכנות עם מחירי בנייה של 2026 ומחירי מכירה שמרניים (התעלמו מההנחות של גוש דן).

✓ **מרווח ביטחון במכפילים:** זהו מראש את הפער בין המכפיל המקסימלי שאתם צריכים לבין זה שהעירייה נוטה לאשר.

✓ **הטמעת 'תועלת ציבורית' מיום אפס:** דרישת מינהלת ההתחדשות לצרכי ציבור אינה בסיס למו"מ - גלמו אותה בזכויות הנטו מיד.

✓ **תכנון מסלול מכשולים (חלון עררים):** מפו את נפגעי התוכנית הפוטנציאליים והוסיפו ללו"ז חלון עררים צפוי כמובנה במערכת.



היזם המצליח בחיפה אינו זה שמוצא
את המגרש עם הכי הרבה זכויות —
אלא זה שקורא נכון את התזמון,
מתמחר את הזמן, ומבסס כדאיות על
מציאות, לא על הבטחות.