

כנס AI² NADLAN | מלון דיוויד ים המלח | 29-31.12.2026



דוח אפס: אנטומיה של הכרעה

מנקודת האל-חזור הפיננסית להנדסת רווחיות בעידן ה-Pre-Zero

בלי דוח אפס אין ליווי פיננסי. בלי ליווי, אין פרויקט.
זהו המסמך היחיד שמכריע אם העסקה יוצאת לדרך.

המידע המוצג אינו מהווה ייעוץ משפטי, פיננסי או שמאי. ההסתמכות על הנתונים היא על אחריות המשתמש בלבד



לידתו של "זמן אפס"

הכשל והתיקון (חוק המכר 1974):

נולד מתוך משבר קריסת קריסת קבלנים כמנגנון ההגנה המרכזי של רוכשי הדירות בישראל, המבטיח ליווי סגור וערבויות.

העוגן הרגולטורי:

מעוגן תחת הוראת ניהול בנקאי תקין 326. אינו נוהג וולונטרי, אלא חוליה במערך פיקוחי קשיח של הרגולטור לבחינת סיכוני אשראי.

נקודת ההכרעה:

המועד המדויק בו נשאלת ונענית השאלה החד-משמעית: "האם בכלל יש כאן פרויקט?"



אנטומיה של היתכנות: תשתיות הדוח

1. מטרות וסייגים:

תיחום גבולות האחריות. הגדרת סייגים אינה פורמלית – היא מונעת הסתמכות שגויה של היזם על הנחות שלא נבדקו.

2. הסטטוס המשפטי:

האמת המוחלטת של הקרקע. זיהוי הערות אזהרה, סוג הזכויות (בעלות מול חכירה) ושעבודים. כאן עסקאות מתות עוד לפני המספרים.

3. הסטטוס התכנוני:

הבחנה קריטית בין שטח עיקרי (מניב) לשטחי שירות. דרישות לשטחי ציבור או מגבלות תכסית עלולות למחוק רווחיות.

מנוע ההכנסות ומבחן המציאות

המודל התכנוני (תמהיל הדירות):

המנוף הישיר לרווח. חלוקה מדויקת בין דירות קטנות לגדולות בהתאמה לביקושי השוק המקומי קובעת את פוטנציאל ההכנסה.

סכנת ההטיה האופטימית:

הערכת הכנסות דורשת עסקאות השוואה אמיתיות בזמן אמת. תחזית מחיר מופרזת או קצב מכירות דמיוני "מייפים" את הדוח, אך מתרסקים במבחן הליווי הפיננסי כשמגמות השוק משתנות.



רכיבי ההוצאות: מטריצת הזליגה הפיננסית

בצ"מ (בלתי צפוי מראש):
5%-10% כרית ספיגה הנדסית ותכנונית.
אסור לצמצום!

הוצאות מימון:
הרוצח השקט. תופחות ככל שהפרויקט
מתארך בסביבת הריבית הנוכחית.

אגרות, היטלים ומיסוי:
היטל השבחה (ההפתעה הגדולה ביותר התלויה
ברשות המקומית), מס רכישה ומס יזמי.

עלויות עקיפות (Soft Costs):
תכנון, ניהול, שיווק (שיכול להגיע ל-3-5% לבדו)
וייעוץ הנדסי משפטי.

עלויות ישירות (Hard Costs):
שלד, גמר, מערכות ורווח קבלן ביצוע. זינקו
בעשרות אחוזים מאז 2020.

שורת המחץ: הרווח היזמי כבולם זעזועים



דוח אפס סטנדרטי (בנייה חדשה)

הכנסות פחות הוצאות.
סף הכדאיות לרוב נע סביב 15%-18%.
נתון זה נבחן תחת ניתוחי רגישות קפדניים.



תקן 21 (התחדשות עירונית)

מודל שמאות מורכב הדורש 'רווח יזמי סביר'
הנע סביב 20%-25%. מתחת לסף זה, הרשות
המקומית והגוף המממן עלולים לעצור את התוכנית.
תמורות מופרזות לדיירים ירסקו את המודל.

וקטורים של שחיקה: מציאות 2026

מיסוי אגרסיבי:

עדכוני 2026 כוללים מס יסף מורחב (תוספת 3%), עדכוני מדרגות מס רכישה ומס רכוש על קרקעות. עסקאות מתהפכות 'אחרי מס'.

ריבית וזמן:

סביבת ריבית הפריים מתייצבת סביב 5.5%. פרויקטים מתארכים, ומלאי שלא נמכר נצבר. כל חודש עיכוב שוחק ישירות את שורת הרווח היזמי.

אובדן גמישות:

דוח האפס אינו סטטי עוד. תנודתיות תנודתיות בעלויות הביצוע מחייבת פתיחה מחודשת של הדוחות מצד הגורמים המממנים, תוך דרישה לעדכון הון עצמי והצרת צעדי היזם.

כנס AI² NADLAN | מלון דיוויד ים המלח | 29-31.12.2026



עידן ה-Pre-Zero: לסנן לפני ששורפים

הזנת נתונים:

זכויות, גוש-חלקה, ומודל תכנוני בסיסי.

הדמיית AI:

סימולציה רב-ממדית. השוואת עסקאות אוטומטית, חיזוי מדרגות היטל השבחה מבוסס-רשות, והרצת ניתוחי רגישות (ריבית, עלויות, זמנים) בו-זמנית.

הכרעה מקדימה:

סיווג מהיר: GO / CAUTION / NO-GO.

הפרדיגמה החדשה: ה-AI אינו מחליף את אחריות השמאי. הוא משנה את השאלה מ-'כמה זכויות השאלה מ-'כמה זכויות יש למגרש?' ל-'האם הזכויות האלו ישרדו דוח אפס?'. שמירת זמן, הון ומוניטין לעסקאות חיות בלבד.

המידע המוצג אינו מהווה ייעוץ משפטי, פיננסי או שמאי. ההסתמכות על הנתונים היא על אחריות המשתמש בלבד