



גלגל החיים

דיוור על נדל"ן מסחרי, עסקאות והתפתחות אישית

מיליון #2 - 21/05/2025



מדי שבועיים אני שולח את הדיוור הזה כדי לשתף בעשייה, בתובנות ובכלים שעוזרים לי להתקדם ועושים לי טוב בחיים. מקווה שתמצאו כאן ערך, השראה, ואולי גם משהו שילווה אתכם הלאה.

תובנה או סיפור מהשטח



השבוע נפגשתי עם חברה תעשייתית שמחפשת מבנה חדש להשכרה – כזה שיאחד תחת קורת גג אחת את כלל הפעילויות שלה: ייצור, אחסנה, משרדים ותצוגה. מעבר לפרמטרים הקלאסיים של שטח, גובה, מיקום ונגישות – צללנו לעומק הפעילות של החברה, בסיור שטח מקיף שבמהלכו מיפנינו יחד את הדרישות הטכניות והרגולטוריות שמהותיות להצלחת המעבר. מדובר בחברה יצרנית המייצאת למדינות רבות בעולם, הפועלת בהתאם לסטנדרטים מחמירים, תוך שימוש בחדרים ייעודיים, מערכות סינון, ארובות, תשתיות מתקדמות ועוד. עם ההתפתחות שלה לאורך השנים היא הלכה והתרחבה באופן שנתן מענה לגדילה, אך עם הזמן מערך הייצור והאחסנה נהיה מפוזר ובלתי יעיל, יש לה רצון לאחד, להתייעל ולהתרחב. לא מעט שוכרים שואלים מיד על המחיר – וזוהי שאלה לגיטימית וחשובה מאוד. עם זאת, בגישה שלי, המחיר הוא לא נקודת הפתיחה – אלא תוצאה של תהליך סדור של אפיון והתאמה. רק אחרי שהבנו לעומק את צרכי ומאפייני החברה, פנינו לבדיקה טכנית מול היזם. כמובן שמדובר במיפוי התחלתי – ובהמשך, אם יתברר שהנכס מתאים, יתקיים שיח מקצועי מעמיק בין אנשי התפעול וההנדסה של החברה השוכרת (וכן יועץ חיצוני מטעמה) לבין צוות התכנון של היזם. שיח זה על ההתאמות הנדרשות במבנה ינוהל במקביל לשלב המשא ומתן המסחרי - כולל המחיר.

כאשר התהליך מתנהל באופן מדויק, סדור ומקצועי – הוא לא רק מוביל לעסקה טובה, אלא יוצר בסיס חזק לשותפות יציבה ובריאה לשנים קדימה.



מושג מקצועי



התאמות ייעודיות (BUILD TO SUIT)

גישה שבה המבנה מותאם מראש לצרכים הספציפיים של השוכר – עוד לפני או במהלך שלב הבנייה או ההתאמה. המטרה: לאפשר לשוכר לקבל פתרון מדויק לצרכיו התפעוליים והרגולטוריים, ולזים להבטיח יציבות גבוהה יותר בהשכרה. כאשר ההתאמות מייקרות משמעותית את עלויות ההקמה, נהוג שהיזם עבור כך תוספת בדמי השכירות, לצד חוזה ארוך טווח וערבויות הולמות מצד השוכר.

כושר העמסה למ"ד

המשקל המרבי שמבנה או קומה יכולים לשאת לכל מטר רבוע, מבלי לגרום לעיוות, שקיעה או נזק מבני. ככל שכושר העמסה גבוה יותר, כך מתאפשר לשוכר לאחסן יותר סחורה ולהפעיל מלגזות כבדות – אך לעיתים הדבר דורש גם עלויות הקמה נוספות, חיזוקים מבניים, ולעיתים תוספת עמודים בקומה. לכן, חשוב להתאים בין הצורך התפעולי לבין תכנון הבנייה כבר מהשלב המוקדמים. השוכר צריך להגדיר מהו כושר העמסה הדרוש עבורו.



אקטואליה



פורסם לפני כשבוע שמבנה נדל"ן, Digital Realty וחברת מד-דואן יקימו קמפוס חוות שרתים חדש על שטח של 10 דונם באזור התעשייה קריית אריה בכ"ת, עם יעד כולל של הספק חשמלי בגודל 18 מגה-ואט. שווי העסקה – 90 מיליון ש"ח על הקרקע, עלות הבנייה כ-100 מיליון ש"ח. תחום חוות השרתים מתפתח בקצב מואץ בשנים האחרונות, וכיום הוא מתחרה ישירות על נכסים ומגרשים שיועדו בעבר ללוגיסטיקה ולתעשייה. מדובר בייעוד חדש יחסית, אך כזה שצבר נפח משמעותי מאוד – והוא משנה בפועל את מאזן ההיצע והביקוש באזורים מסוימים. אם בעבר התחרות הייתה בין לוגיסטיקה לתעשייה – היום ישנו שחקן שלישי, עם דרישות אחרות לגמרי, תקציבים גבוהים – ורעב לקרקע.



נכסים מעניינים והדדמוניות עסקיות

מתחם פרולוג יואב – בשיוק בלעדי של גדל

מתחם חדשני המשתרע על פני 46,000 מ"ר בשלושה מפלסים, ומציע שילוב חכם בין שטחי תעשייה, אחסנה ומשרדים – במגוון גדלים גמישים החל מ-330 מ"ר. המבנה תוכנן מראש לאפשר התאמה לצרכים משתנים של עסקים תעשייתיים, לוגיסטיים ויצרניים, וכולל מפרט טכני ברמה גבוהה. מעבר לתכנון הפונקציונלי, המתחם שם דגש על חוויית משתמש עסקית – עם פוטנציאל ממשי להקמת קהילת עסקים איכותית ושיתופי פעולה מפרים בין שוכרים.



התפתחות אישית



להפוך משימות למשחק

יש משימות שזורמות לנו בטבעיות – רעיונות חדשים, פגישות מעניינות, תכנון קדימה. אבל מה עושים עם הדברים שהם פחות כיפיים? אקסלים, מיילים, כתיבת חומרים ועוד? בזמן האחרון אני מנסה להפוך את המשימות האלה ליותר משחקיות. לפעמים אני מדמיין שאני בשלב במשחק – עם ניקוד ואתגר אישי. אבל לא רק בדמיון – גם הסביבה משנה את החוויה: הפעלתי פלייליסט עם מוזיקה מסרט שאני אוהב לקחתי את הלפטופ לבית קפה שאני נהנה לשבת בו חילקתי לעצמי "משימות קטנות" עם תחושת הישג בכל סימון וי ברגע שמשנים את המסגרת – גם המשימה משתנה. זה הופך ליותר קליל, יותר זורם – ולפעמים אפילו כיף. ממליץ לנסות.



תוכן מעניין

נאום של דונלד טראמפ בסיום הלימודים באוניברסיטת אלבמה
טראמפ כהרגלו נתן נאום מעניין עם סיפורים אישיים וטיפים להצלחה. הוא סיפר שהוא ניצח הרבה פעמים את הסיכויים. ממליץ לצפות בסרטון כדי להנות מהסגנון הייחודי והסיפורים שהוא שוזר בנאום, אך **אכתוב כאן את עיקרי הדברים:**
1. **אם אתם חושבים שאתם צעירים מדי כדי לעשות משהו גדול, אתם טועים.** באמריקה, אנשים צעירים עם דרייב ושאפתנות יכולים לעשות הכל. הוא היה בן 28 כשנטל את ההימור הגדול לבנות מלון במרכז מנהטן, מלון ה-Grand Hyatt, שהצליח מאוד. סטיב ג'ובס היה בן 21 כשהקים את אפל, וולט דיסני היה בן 21 כשהקים את דיסני וכן דוגמאות נוספות.
2. **אתה חייב לאהוב את מה שאתה עושה.** הוא עובד כל הזמן וחושב שזה כיף מה שהוא עושה. הוא מעודד ללכת אחרי האינסטינקטים והנפש שלך.
3. **לחשוב בגדול.** קשה באותה מידה לפתור בעיה גדולה כמו לפתור בעיה קטנה, והתגמול גדול יותר.
4. **תעבוד קשה.** חבר שלו שעסק בגולף אמר לו פעם "The harder I work, the lucky I get"
5. **לא לאבד את המומנטום שלך.**

ציטוט

ALL OUR DREAMS CAN COME TRUE IF WE HAVE THE COURAGE TO PURSUE THEM
WALT DISNEY

אם אהבת

תגיב לי בפרטי, שתף עם חברה, או שלח לי מילה חמה

פודקאסט גלגל החיים

לכל הקישורים

