

גולגל החיים

דיוור על נדל"ן מסחרי, עסקאות והתפתחות אישית

17/06/2025 - #4 - גיליון 4



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



אי ודאות וההשפעה על הנדל"ן המסחרי

אי ודאות היא אחד הגורמים שהכי פוגעים בנדל"ן מסחרי ובפעילות עסקית בכלל. כשעסקים לא בטוחים מה יקרה מחר – הם נמנעים מקבלת החלטות גדולות, דוחים השקעות, ומעדיפים לשמור על הקיים.

לאחרונה ליוונו חברה מענף האירועים שרצתה לאחד שני מחסנים לנכס אחד, מודרני וגבוה, כדי להתייעל ולשדרג את הפעילות. היינו במשא ומתן מתקדם מאוד להשכרת נכס מתאים – ואז פרצה המלחמה עם איראן. האירועים נעצרו, ההפקות בוטלו, והלקוח החליט בצדק להשהות את המגעים עד שתחזור הוודאות והשגרה. זה טבעי ולגיטימי! בתקופה של אי ודאות, הסיכונים הופכים לפחות מחושבים, וזה בסדר גמור להמתין עד שהתמונה תתבהר.

אבל כאן בדיוק טמונה ההזדמנות: ברגע שהוודאות תחזור – אנחנו נעמוד בפתחו של בום כלכלי חיובי. עסקים יגדלו, ירחיבו פעילות, יקחו סיכונים מחושבים, ויפעלו ביתר ביטחון.

אי אפשר להתקדם בלי ליטול סיכונים – אבל היכולת ליטול אותם בצורה חכמה ומבוססת מתאפשרת כשיש תמונה ברורה יותר בשוק.

אני בטוח שבעזרת השם, עם סיום המלחמה, המדינה תיכנס לפרק חדש – לא רק היעדר מלחמה, אלא גם תחושת ביטחון אמיתית וצמצום משמעותי של האיזמים עליו, שיוכלו לשגשוג אדיר.

אנחנו בגולדלוג כבר ערוכים ומתרגשים לקראת זה – כדי לעזור ללקוחות שלנו לנצל את הגל החיובי כשהוא יגיע.



מושג מקצועי

לוגיסטי HOT SPOT

אזור שנהנה מביקוש גבוה במיוחד מצד חברות לוגיסטיקה, תעשייה והפצה – בזכות מיקום אסטרטגי, קרבה לצירי תחבורה מרכזיים, או פיתוח תשתיות מתקדמות.

דוגמאות: אזור התעשייה אשדוד, צומת מסמיה, אזור תעשייה חבל מודיעין ועוד.

למה זה חשוב?

נכס באזור כזה כמעט תמיד יהיה קל יותר להשכרה, שומר על ערך יציב לאורך זמן, ולעיתים אף מאפשר דמי שכירות גבוהים יותר בזכות היתרונות התפעוליים שלו.



לוגיסטיקה המייל האחרון (LAST MILE LOGISTICS)

השלב הסופי בשרשרת האספקה – מהרגע שהסחורה יוצאת מהמרכז הלוגיסטי ועד שהיא מגיעה ללקוח הסופי, לרוב לבית הלקוח או לעסק הקצה. זהו שלב קריטי שמשפיע ישירות על זמני האספקה, חוויית הלקוח, ועלויות התפעול.

מה המשמעות בנדל"ן?

חברות לוגיסטיקה רבות מחזיקות מרכזים לוגיסטיים גדולים בפריפריה לצורך טיפול בסחורה בהיקפים גדולים, ובמקביל מחפשות מחסנים קטנים ונגישים יותר במרכזי או פאתי הערים – כדי לייעל את החלק האחרון של המשלוח. זו אחת הסיבות שמחסנים קטנים במרכזי הערים מבוקשים מאוד ונחשבים לנכסים אסטרטגיים.



אקטואליה



המרכז למיפוי ממשלתי השיק היום גרסה חדשה לאתר המפות הממשלתי Govmap –

מדובר בגרסה ראשונית, וכמו בכל השקיה – זיהיתי כבר כמה תקלות ראשוניות, שכנראה יתוקנו בקרוב.

עם זאת, מדובר בשדרוג משמעותי. האתר מציע עיצוב מודרני יותר, מהירות תגובה גבוהה, ואפשרויות התאמה אישית מתקדמות – כולל יצירת משתמש אישי, שכבות מידע פרטיות ועוד.

הנגשת המידע לאזרחים ולעסקים באמצעות Govmap משכללת את השוק ומועודדת קבלת החלטות חכמה יותר.

צעד מבורך של המדינה בכיוון הנכון.



נכסים מעניינים והזדמנויות עסקיות

מבנה לוגיסטי להשכרה באזור התעשייה הצפוני אשדוד

שטח רצפה: 3,500 מ"ר

שטח גלריה: 1,500 מ"ר

קרוב מאוד לנמל אשדוד



התפתחות אישית



מה שלמדתי מ"להעיר את הענק שבפנים"

אני קורא לאחרונה ספר מעניין מאוד של טוני רונינס - "להעיר את הענק שבפנים".

הספר יצא כבר ב-1991, אבל מרגיש לי מאוד רלוונטי גם להיום. הוא נוגע בהמון נקודות חשובות, ורציתי לשתף אתכם בקונספט אחד שמרגיש לי במיוחד מתאים לתקופה הזאת:

שלושה דפוסי אמונה שמבדילים בין אופטימיים לפסימיים

הדרך שבה אנחנו מסבירים לעצמנו מה שקורה – מה שטוני מכנה סגנון הסבר – משפיעה על איך נרגיש, נגיב ונפעל.

שלושה דפוסיים מרכזיים:

1. קביעות (Permanence)

איך אנחנו תופסים את הקושי – זמני או קבוע? האופטימי יגיד: "התקופה הזו קשה עכשיו, אבל זה יעבור". הפסימי יחשוב: "ככה זה תמיד יהיה".

2. כוללות (Pervasiveness)

האם הבעיה משפיעה רק על תחום מסוים, או על הכל? האופטימי יחשוב: "העסק במשבר, אבל שאר החיים שלי בסדר". הפסימי ירגיש: "הכל מתפרק".

3. ייחוס אישי (Personalization)

האם אנחנו מאשימים את עצמנו או מזהים נסיבות חיצוניות? האופטימי יאמר: "זה קרה בגלל הנסיבות". הפסימי יגיד: "זו אשמת!".

המסר העוצמתי: לא האירועים קובעים איך נרגיש – אלא איך נסביר אותם לעצמנו. שינוי הפרשנות, אפילו קצת, משנה את האנרגיה ואת הפעולה שלנו.



תוכן מעניין

פודקאסט גולגל החיים פרק 5: צמתי החלטות בחיים, ענף הספרים וקמעונאות – עם אבי שומר, מנכ"ל ובעלים שותף ברשת צומת ספרים

בפרק הזה אני מארח את אבי שומר – מנכ"ל ובעלים שותף של רשת צומת ספרים, אחד האנשים המרתקים בעולמות התרבות, קמעונאות ועסקים.

עם ניסיון של למעלה מ-40 שנה בענף, אבי משתף תובנות על:

- איך משלבים דיגיטל וטכנולוגיה בתוך חווית רכישה פיזית?
- כיצד משתנים הרגלי הצריכה של לקוחות?
- כיצד שומרים על ארגון חי, לומד ומותאם לעידן החדש?

בנוסף, אבי חולק את רשימת הקריאה האישית שלו – ספרים שעיצבו את דרכו המקצועית והאישית, ויכולים להעניק השראה לכל יזם, מנהל או חובב ספרים.

הרשימה המלאה מופיעה בפוסט על הפרק בלינקדאין

להאזנה לפרק:

ספוטיפיי

אפל פודקאסט

יוטיוב

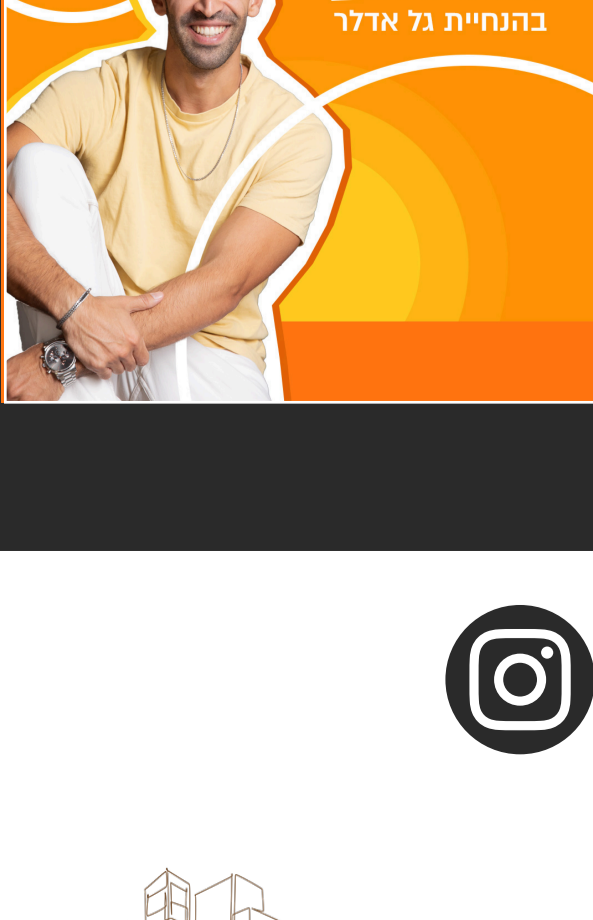
ציטוט

אדם פסימי רואה את הקושי בכל ההזדמנות, אדם אופטימי רואה הזדמנות בכל קושי. – וינסטון צ'רצ'יל

אם אהבת

תגיב לי בפרטי, שתף עם חבר/ה, או שלח לי מילה חמה

פודקאסט גולגל החיים



החיים גולגל
בהנחיית גל אדלר

לכל הקישורים

