

הגלגל מסתובב מהר. אנו דואגים להורינו, ובין השאר מאתרים עבורם פתרונות מגורים ושירותים תומכים מיטביים בהתאם למצבם הפיזי והנפשי. וכמובן, תוך 20-30 שנה נידרש גם אנו לפתרונות דומים (או למוצרים חדשים שיפותחו).

כיום חיים בארץ כ-710 אלף תושבים בגילאי +65, המהווים 10% מתושבי המדינה – שיעור כפול מזה שהיה לפני 50 שנה. אוכלוסיית ישראל מזדקנת ומספר הקשישים גדל לא רק במספרים מוחלטים, אלא גם בשיעורם מתוך כלל האוכלוסייה. קצב הגידול במספר הקשישים בני ה-75+ מהיר יותר מזה של הקשישים בני ה-65+. צפוי כי בשנת 2015 יהיו כ-900 אלף קשישים בגילאים שמעל 65, ובשנת 2025 יחיו בישראל כ-1.1 מיליון קשישים בגיל זה. הקשישים יעבדו פחות מבעבר, מרביתם יתגוררו בסביבה עירונית ויהיו עשירים יותר. זהו, ללא ספק, קהל היעד לדיור המוגן העתידי.

ביקושים ופתרונות

בעבר קראו להם בתי זקנים במקרה הגרוע, או בתי אבות באופן מעודן יותר. הם פעלו כבר בסוף המאה ה-19. בסוף שנות השמונים חלו תמורות רבות במערך השירותים לזקן – המגמה העיקרית שהתפתחה הייתה עידוד פתרונות דיור קהילתיים, שיאפשרו לקשיש להזדקן בקהילה ולא לעבור למוסד. רוב האנשים המוגדרים כאוכלוסייה בוגרת מעדיפים להישאר בבית. היום, האפשרות להישאר בבית מעשית הרבה יותר מבעבר. היום ניתן להעסיק עובד זר במחיר הנע בין 700-1,000 דולר לחודש.

קיים היום היצע גדול של פתרונות דיור לאוכלוסייה הבוגרת, והוא נחלק לשני סוגים עיקריים:

1. **הפתרון המוסדי** – כולל בתי אבות ציבוריים/פרטיים ומחלקות טיפוליות שונות. עד לפני מספר שנים הייתה אפשרות זו הפתרון השכיח וכמעט היחיד לאוכלוסייה הבוגרת בשלושת מצבי התפקוד שלה: עצמאים, תשושים וסיעודיים.
2. **הפתרון הקהילתי** – כולל דיור מוגן, דיור תומך, כפרי גמלאים ומשפחתונים.

דיור מוגן

מדובר במסגרת מוגנת, הנמצאת על הרצף שבין בית אבות המנוהל כמסגרת כוללנית, לבין ביתו של הקשיש. הדיור המוגן כולל מגוון רחב של מסגרות דיור המיועדות לקשישים עצמאים בתפקודם, שמעוניינים לנהל משק בית עצמאי. קיימים הבדלים רבים בין התוכניות השונות של הדיור המוגן, מבחינת הגוף המפעיל, הגודל, האוכלוסייה המקבלת שירות, והשירותים הניתנים.

מיצוב הדיור המוגן התבסס על העלייה ברמת החיים, ועל הערכים האינדיבידואליסטיים שהתפתחו. מחירו של דיור מוגן פרטי הוא גבוה יחסית, ומכוון לעשירונים השביעי ומעלה.

בתי הדיור המוגן מופעלים על ידי שני מגזרים עיקריים:

1. **המגזר הממשלתי**, המספק מענה לאוכלוסייה בוגרת חסרת אמצעים ונטולת קורת גג.

2. **המגזר הלא-ממשלתי** – כולל את המגזרים הוולונטרי והפרטי, ופונה לאוכלוסיות בעלות מאפיינים סוציו-כלכליים גבוהים יותר. מדובר בפתרון רב-תכליתי, המאפשר לדייריו רצף טיפולי במידה ויהפכו לסיעודיים.

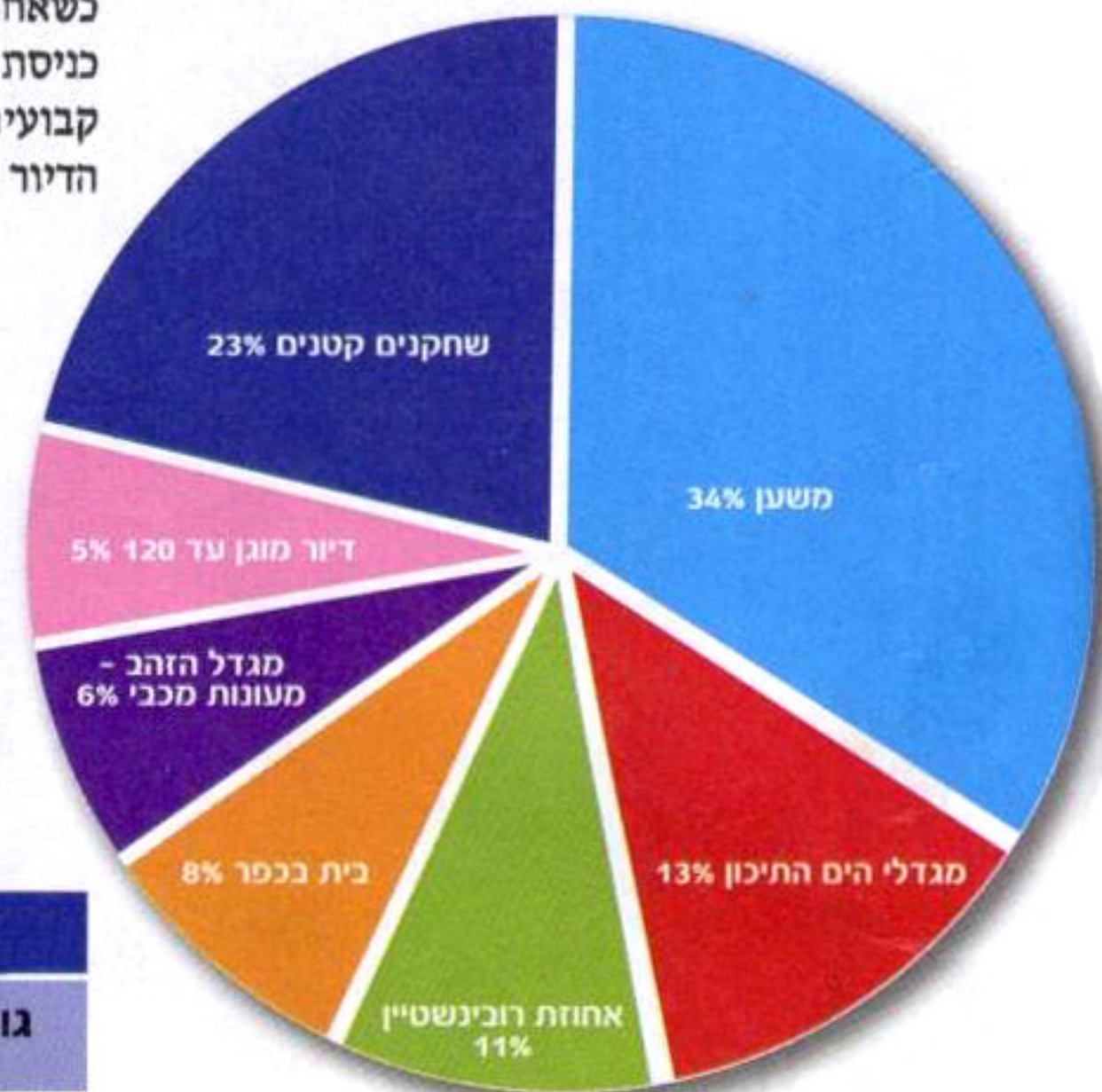
הכל זהב

פתרונות הדיור המוגן פשטו צורה ולובשים צורה אחרת, אם תרצו – מודרנית וממותגת יותר. ענף הנדל"ן גילה כבר מזמן את הפוטנציאל ונערך לשינויים הצפויים

מאת תמיר בן שחר ומיכל מויאל

המחזור השנתי הכולל של הענף מוערך בכ-1.5 מיליארד שקל, ובו מספר "שחקנים" עיקריים. הענף מאופיין במספר קטן של רשתות/שחקנים גדולים: משען, מגדלי הים התיכון, בית בכפר, מגדל הזהב – מעונות מכבי, ושחקנים קטנים נוספים, האוחזים בנחית שוק הנמוכים מ-5%. בעבר, הבידול והשיווק היו ברמת הבית. כיום רשתות מתחזקות, מנסות

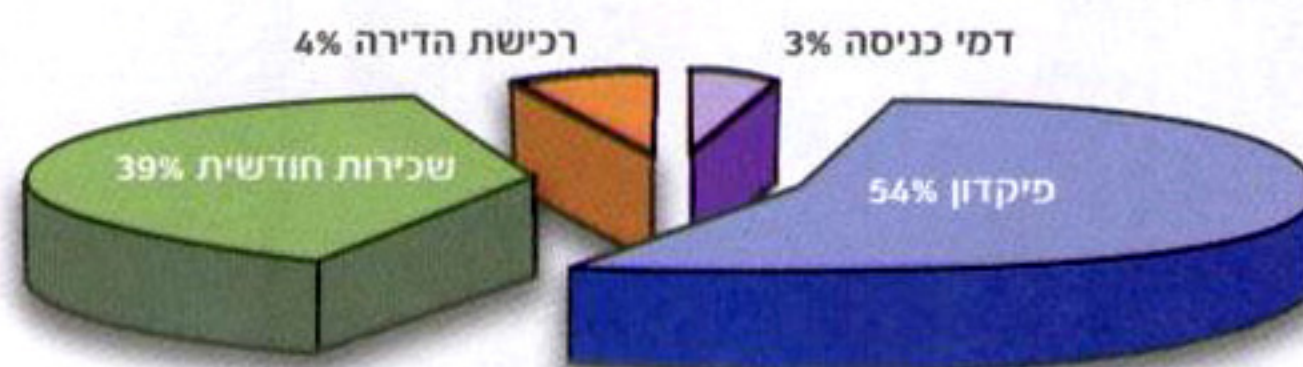
התפלגות שוק יחידות הדיור



דרישת רמת ניהול ותפעול גבוהה וחשיבות המוניטין; אופי תחרות ייחודי (בעיקר סביב אופי המיקום והיצע השירותים); השקעות גבוהות בשירותים ובתשתיות; נגישות טובה למקורות מימון (בשל אופן התשלום המקובל בענף והנגישות למערכת הבנקאית); וגמישות תפעולית נמוכה (שיעור גבוה של הוצאות קבועות, בעיקר שכר).

שיטת התשלום המקובלת בדיור המוגן הלא-ממשלתי היא ייחודית, ומורכבת מפיקדון (שמשלמים בעת הכניסה, כשאחוז ממנו נשחק מדי שנה עד עשר שנים ממועד כניסת הקשיש אל המבנה) ומדמי אחזקה חודשיים קבועים. מסקרים שונים שביצעה החברה בתחום הדיור המוגן בארץ, עלו הממצאים הבאים:

שיטת תשלום מועדפת בדיור מוגן



רמות מחירים המשולמות כיום בבתי דיור מוגן בראשון לציון (לדוגמה)

מסלול דמי כניסה		מסלול פיקדון	
תשלום חודשי (ש"ח)	גובה דמי כניסה (אלפי \$)	תשלום חודשי (ש"ח)	גובה הפיקדון (אלפי \$)
כמעט ולא קיים	כמעט ולא קיים	5,000	140

4. התוספת של כ-190 אלף קשישים בישראל (עד שנת 2015), וההנחה כי 2% מהם בלבד יפנו לפתרון הדיור המוגן (כיום, ובפועל צפוי שיעור גדול יותר), משמעותן תוספת חזויה של בין 3.5-4 אלפי יחידות נוספות. השאלות שעולות הן: היכן יפותח ההיצע הנוסף – במרחב העירוני או הכפרי? האם יפותחו מוצרים חדשים? האם מאפייני הביקוש ישתנו? 5. ברור כי שוק זה יתרחב ויפיעו בו מוצרים חדשים. המרכזים הישנים ימשיכו לתפקד בחלקם או שיעברו מתיחת פנים. אחרים יוסבו לפעילויות אחרות.

הכותבים הם מנכ"ל ואנליסטית בחברת צ'מנסקי בן שחר ושות', המעניקה שירותי ייעוץ כלכלי ושיווקי בכל שוקי הנדל"ן

כיום מתגוררים כ-95% מבין גילאי 65+ בתוך הקהילה – 2% – 3% מהם בדיור מוגן והשאר בבית או בדיור מסוג אחר; 4% – 6% מגילאי 65+ מתגוררים במוסדות, מהם כ-55% בבתי אבות וכ-45% במחלקות טיפוליות ודומיהן.

לסיכום:

1. מכל אלה עולה כי 2%-3% מכלל אוכלוסיית הקשישים מחוללים היום את הביקוש לדיור מוגן.
2. המגמה העיקרית בתחום פתרונות הדיור לקשישים הינה התבגרות והזדקנות בקהילה.
3. הביקוש לדיור מוגן בשנים הקרובות יגדל באופן משמעותי: גידול קהל היעד: הארכת תוחלת החיים והבריאות של גילאי 65+ צפויים להגדיל את הקהל הפוטנציאלי

לבדל עצמן כרשת ומשווקות בהתאם. בפועל, אף אחת מרשתות הדיור המוגן אינה מבודלת, אינה זוכה להעדפה ברורה, בפרט בתחומי איכות חיים ושירות רפואי. יתרה מזו, לדיור המוגן אין תדמית מושכת ואטרקטיבית, ולא קיימת רשת מובילה. מצב זה מהווה הזדמנות עבור הרשת שתייצר מודעות ויתרונות תחרותיים ומבודלים. השאלה היא – מהו המוצר המיטבי ואיך בוחנים אותו.

מאפייני הענף

הביקושים לדיור מוגן מושפעים מענף הנדל"ן, המספק את מקור המימון העיקרי לדיירים. ענף ספציפי זה מתאפיין במספר משתנים: תנודתיות נמוכה; חסמי כניסה גבוהים, הנובעים מהצורך בהשקעות הוניות גבוהות, קרקעות בשטח גדול במיקומים אטרקטיביים,