

כיצד להשיג את עסקת המשרדים הטובה ביותר?

עם ניסיון של 30 שנה בתחום הנדל"ן העסקי, מחלקת הייעוץ של נת"מ (NATAM CORPORATE SOLUTIONS) מלווה חברות בביצוע עסקת נדל"ן בסטנדרטים בינלאומיים | מאת מיכאלה טל



ל מחלקת הייעוץ לחברות של חברת Natam ניסיון של 30 שנה בתחום הנדל"ן העסקי הן בישראל והן בחו"ל.

מחלקת הייעוץ מלווה חברות בתחומים מגוונים: טכנולוגיה והיי-טק, ביו-טק, ענפי השיירות, תעשייה ולוגיסטיקה. הליווי הוא הן עבור חברות בתחילת הדרך ועד לחברות בשלות ובינלאומיות.

מרלה אודס, מנהלת מחלקת ייעוץ לקוחות, מסבירה כי המחלקה פועלת כצוות העובד בשיי תוף פעולה הדוק עם הלקוח, להשגת העסקה הטובה והמהירה ביותר עבורו, משלב הגדרת המשימה על כל מרכיביה ועד לחתימה על ההסכם ולאכלוס הנכס. כמו כן, היא מוסיפה, הצוות ימשיך ללוות ולהיות זמין ללקוח במהלך כל תקופת השכירות.

העבודה מול הלקוח מתבצעת בתהליך מובנה כאשר הניסיון הרב של הצוות מאפשר לו להשיג את מטרותיו של הלקוח ביעילות, בזריזות תוך מתן דגש לחיסכון מרבי בעלויות של הלקוח.

אודס: "תל אביב טובה מאוד לבעלי נכסים מניבים. מדינת תל אביב היא עולם אחר ברמות המחיר והאכלוס, הן בתחום הביקושים והן בתחום ההיצע"

ברמה גבוהה עם לובי מפואר ומאויש וכו' וקלאס B - בניינים קטנים יותר, שבהם לא תמיד הלובי מאויש. על פי הדו"ח, רמת האכלוס בבניינים המוכנים לאכלוס באזור תל אביב, היא למעלה מ-95% בממוצע. כפריפריה של תל אביב, הרצף-ליה, פתח תקוה ורעננה - מדובר ב-85% בערך. בנתניה רמת האכלוס היא מתחת ל-80%.

"הרמות הגבוהות של האכלוס שומרות גם על מחיר ולכן ענף המשרדים מאוד יציב. בתל אביב ניכרת בנייה רבה, אבל כשמתייחסים לכל העיר לא מדובר בתוספת שמשנה את כללי המשחק. כשמתחילים לשווק מגדל חדש, שיעור האכלוס יורד בכמה עשיריות האחוז, בגלל גודל השוק. אמנם בעקבות מעבר חברות למבנים חדשים, מתפנים משרדים בבניינים ישנים ברמה נמוכה יותר, אבל גם להם יש ביקוש והם מתאכלסים במהירות. תל אביב טובה מאוד לבעלי נכסים מניבים. מדינת תל אביב היא עולם אחר ברמות המחיר והאכלוס, הן בתחום הביקושים והן בתחום ההיצע."

- השכרת משרדים מבני תעשייה ולוגיסטיקה
- חידוש והארכת הסכמי שכירות
- מיזוג חברות לאתר אחד
- טיפול בשינויים במבנה השכירויות של החברה, כמו למשל: התרחבות, החזרת שטחים עודפים וכו',
- מכירת ורכישת נכסים
- Sale and lease back

בין לקוחות הצוות נמנים לקוחות כמו: Oracle, Netapp, קנשו, Avaya, חיפה כימיי קלים, Yahoo, Palantir, McAfee, Jive ופנינסולה

למעלה מ-95% מנכסי הנדל"ן המניב בת"א מאוכלסים

מחלקת המחקר של NATAM מוציאה מדי שנה דו"ח על שוק המשרדים בישראל. אודס: "בקיץ 2015 הוצאנו דו"ח שחולק לתל אביב רב-תי ולאזוריים נוספים: חיפה וצפון, ירושלים ודרום. אנחנו בוחנים שתי רמות של בניינים: קלאס A -



מרלה אודס, מנהלת מחלקת ייעוץ לקוחות

ברחבי הארץ, על מנת לעזור ללקוח לבצע את הבחירה הטובה והנכונה ביותר עבורו. לדברי אודס, לצוות ניסיון במגוון פעילויות נדל"ניות לשירותו של הלקוח, כמו למשל:

אודס מספרת כי "לצוות קשרי עבודה ענפים עם צוותים טכניים כמו אדריכלים ומנהלי פרויקטים בתחום הבניה, אשר משלימים את פעולת הצוות ומאפשרים להבטיח את הבאת הפרויקט ליחוף מבטחים". הניסיון המקיף בעבודה עם חברות בינלאומיות, מעלה את רף הביצועים של הצוות הרמה הגבוהה ביותר ומבטיח ללקוח הישראלי את המיטב בתחום שירותי הנדל"ן העסקי בישראל."

בנוסף לכך, היא קובעת, הקשרים הענפים של מחלקת הייעוץ בחו"ל, מאפשרים לצוות לתת פתרונות בתחום הנדל"ני לחברות ישראליות בעלות נציגויות ברחבי הגלובוס.

לצוות מידע מקיף על השוק בישראל מהצפון ועד לדרום הארץ. הצוות נעזר הן במחלקת המחקר וחברת ניהול הנכסים של חברת נת"מ. לצוות קשרי עבודה עם מירב בעלי הנכסים