

ניווט בשוק מאתגר

BE EXTRAORDINARY

BE
NADLAN

מינוף
טכנולוגיה
לשיפור יחסי
המרה



ByondPitch
מינוף AI לשיפור יחסי
המרה

שיווק נדל"ן
בתקופות
של חוסר
יציבות.



שיווק בתקופת משבר.
מכירה מייעצות, שימת דגש
על אמפתיה, הקשבה
פעילה ופתרון בעיות.

מגמות שוק
הנדל"ן



השוק הפרטי דומיננטי יותר
מהריבון.
ביקוש גיאוגרפי משתנה.
תושבי חוץ.
בטחון אישי ותפיסת תכנון
והגדרת מוצר שונה.

סקירת שוק
הנדל"ן



סקירה קצרה של שוק הנדל"ן
למגורים הנוכחי בישראל,
כולל השפעת המלחמה, המצב
הכלכלי, הריבית ומגמות.

סקירת שוק הנדל"ן

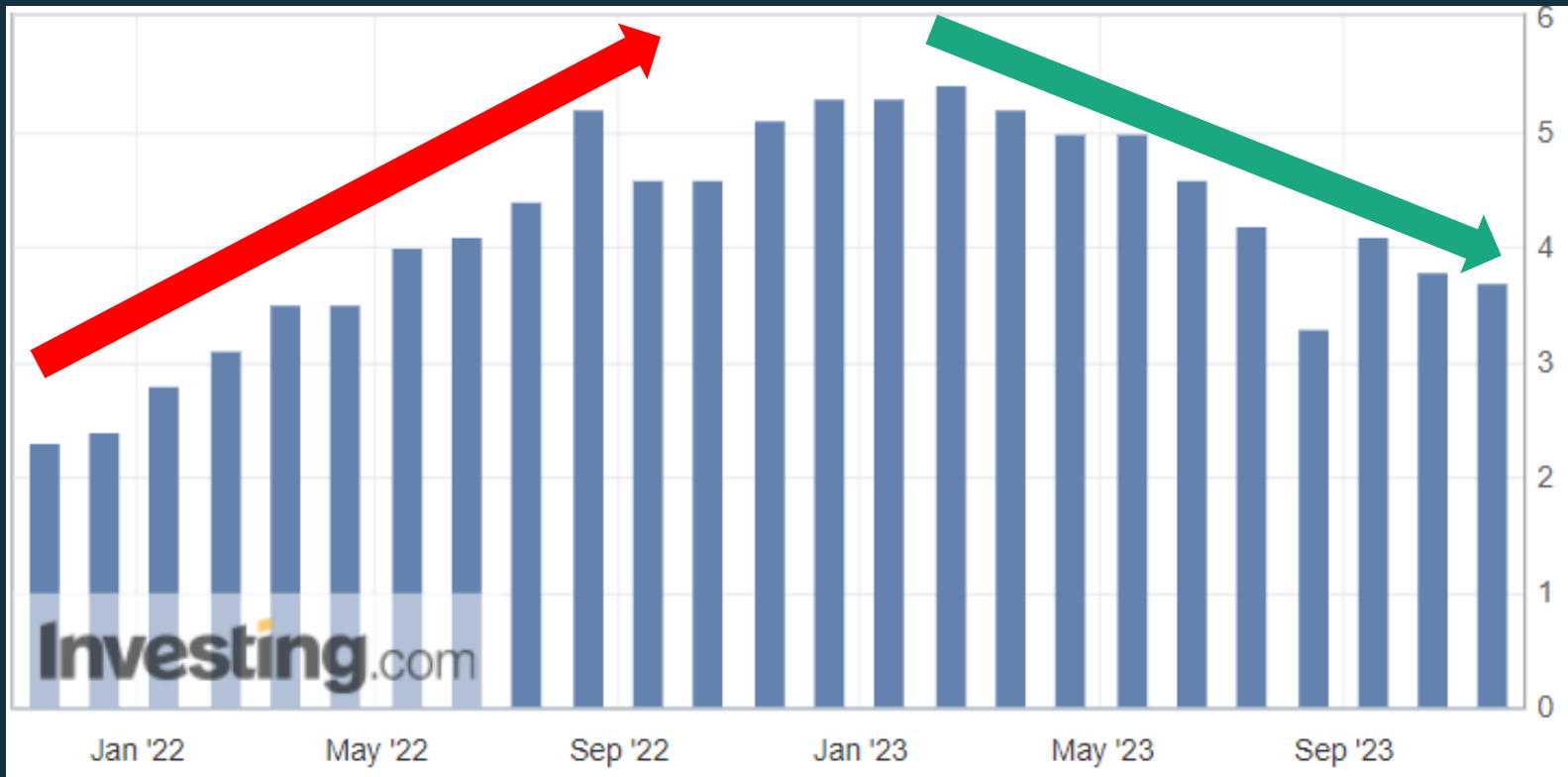
BE
NADLAN

מצב הכלכלה העולמית



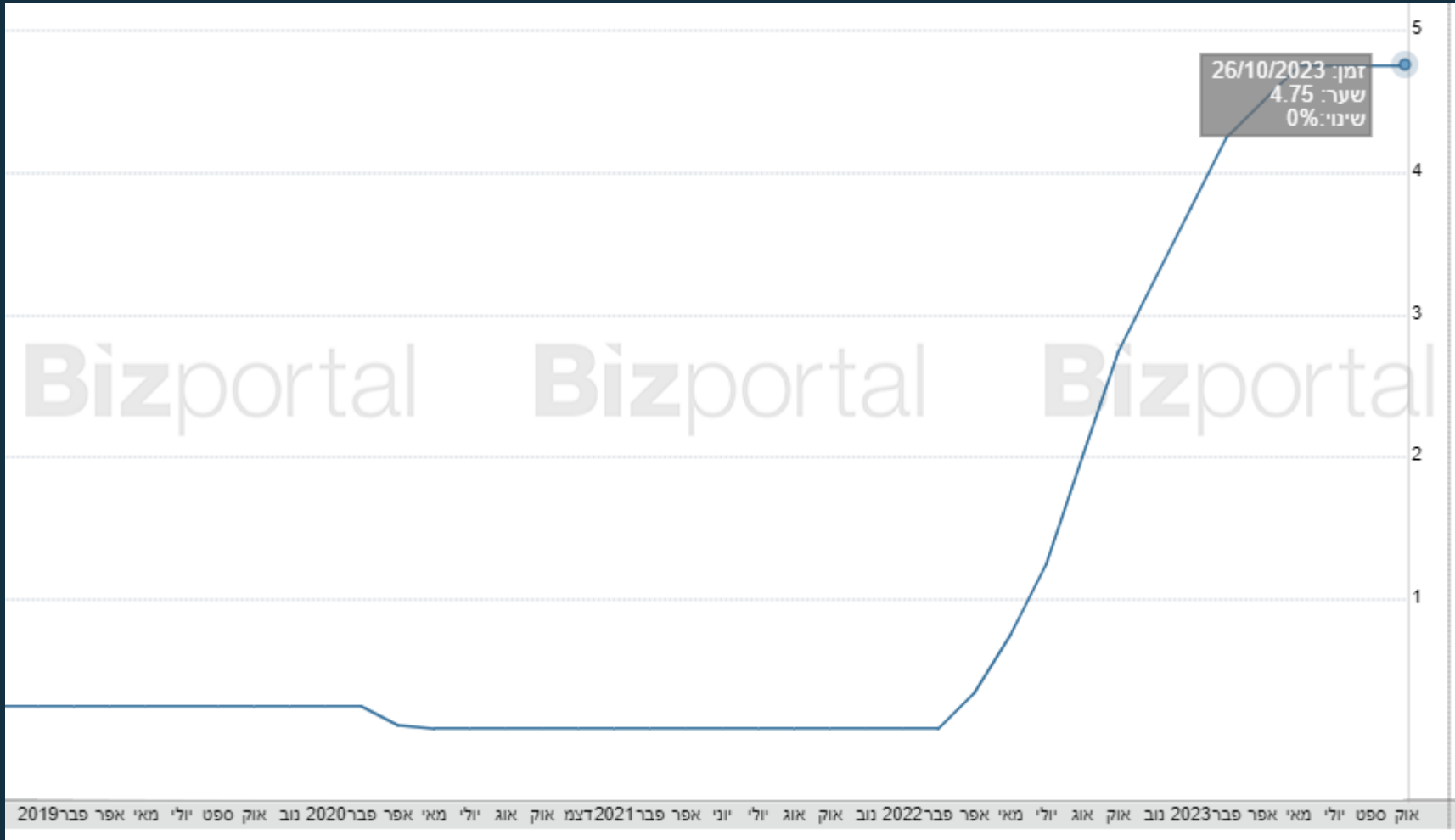
מיתון - כחלק ממגמה עולמית. משתקף בדוחות חברות הנדל"ן.

מלחמה – משבר בלתי צפוי. השפעה פסיכולוגית, כלכליות ואחרת קצרות וארוכות טווח.



האינפלציה:
התמתנות

% הריבית %

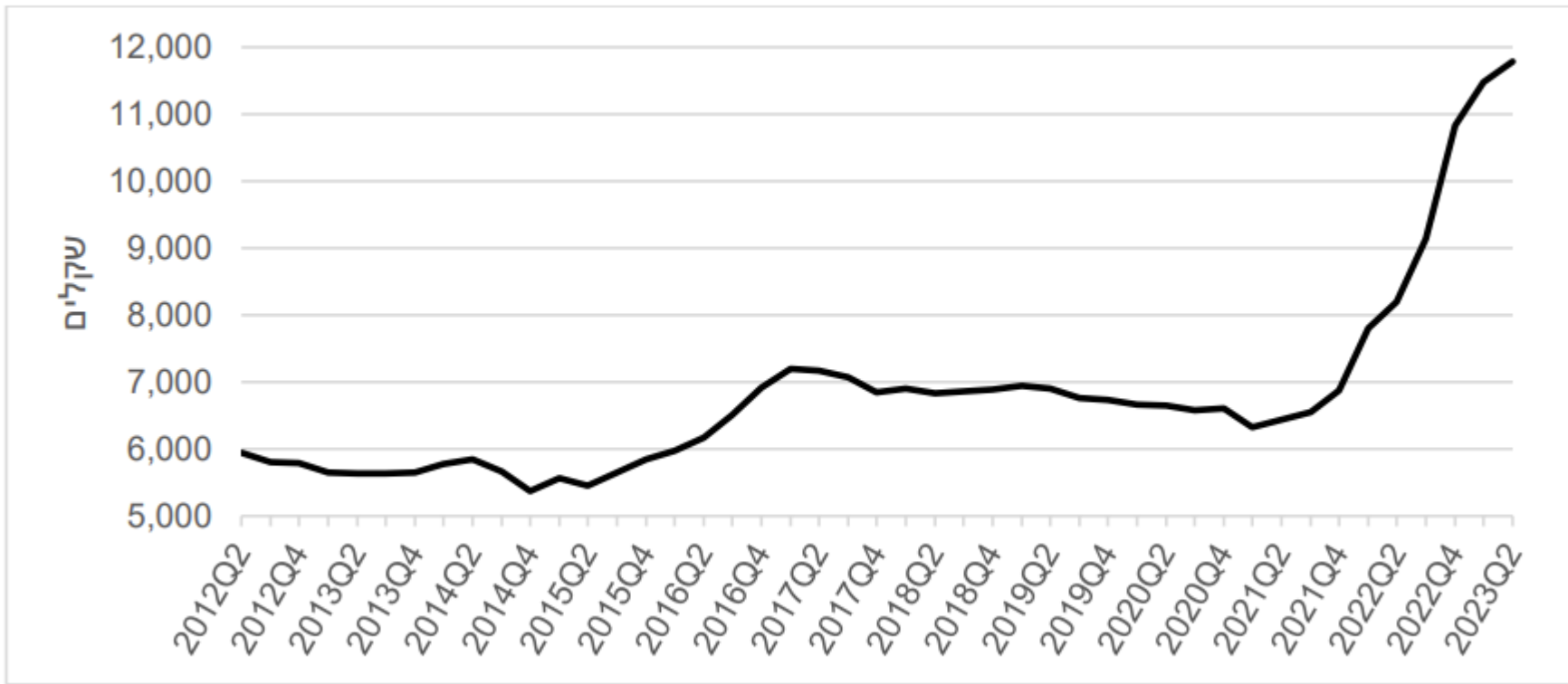


הריבית:
בשיעור 4.75%

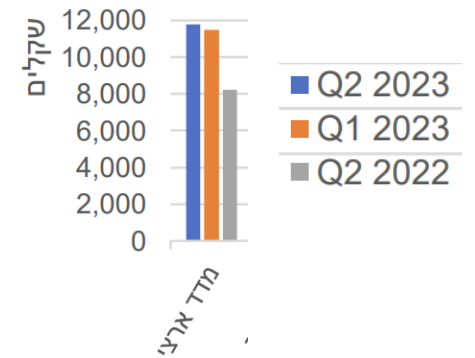
אוק ספט יולי מאי אפר פבר 2023 נוב אוק אוג יולי מאי אפר פבר 2022 נוב אוק אוג יולי יוני אפר פבר 2021 דצמ אוק אוג יולי מאי אפר פבר 2020 נוב אוק ספט יולי מאי אפר פבר 2019

עלייה בהחזר המשכנתא

איור 1.1: ממוצע ההחזר החודשי בגין הלוואת משכנתה (בשיעור מימון של 70%) עבור דירת 4 חדרים טיפוסית בישראל, רבעון שני 2012 עד רבעון שני 2023



2012 עד 2023



מה היה עד 07/10?

מצב עולמי לא יציב
(רוסיה – אוקראינה,
סין טייוואן וכו')

העברה של הון
לחו"ל. פיחות השקל
(\$ מתחזק).

פגיעה באווירה
הכללית ובמצב
הרוח הלאומי

השיח על הרפורמה
השפיע על היחסים
המקצועיים,
המשפחתיים
והחברתיים שלנו.

מלחמה - 07/10



סיכום ביניים

2023

קשיים כלכליים
ותזרימים של
חברות נדל"ן

שוק היד ראשונה ב
09/23 – 08/23 –
הראה התאוששת
מסוימת - בסיוע
המערכת הבנקאית

פיחות ב - ש

אינפלציה
מתמתנת אבל
במבט קדימה יש
סיכון

הריבית ב -4.75%
ללא צפי ממשי
לעלייה

07/10/23

עשרות אלפי
עקורים. הערכה כ
– 150 אלף:
ללא פתרון דיור
הולם

השפעה
פסיכולוגית

הביקושים
ממשיכים להצטבר

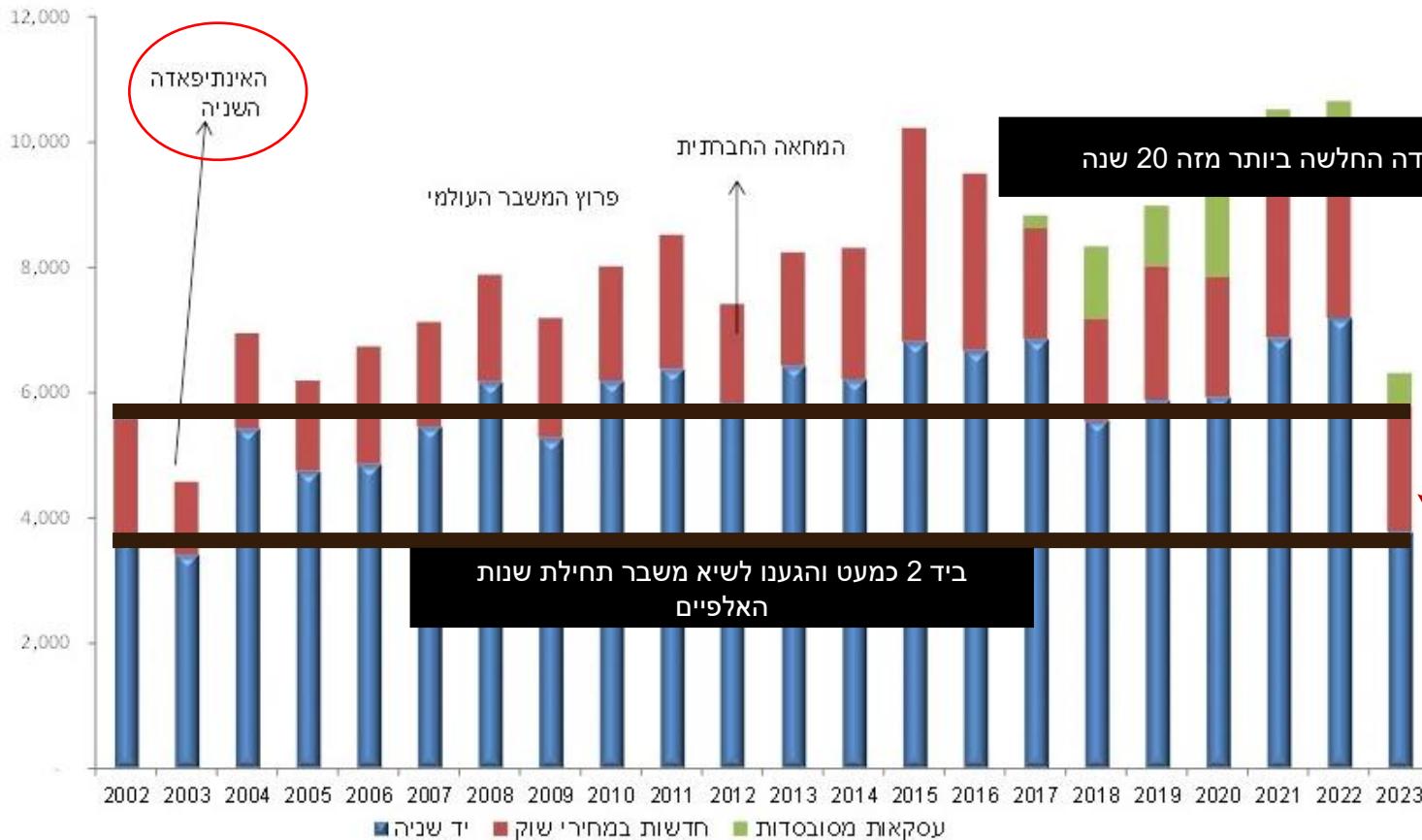
התחלות הבנייה
נעצרו

גיוס מילואים,
פגיעה בעובדים
שכירים ובעסקים
אנטישמיות בעולם

שוק הדיור – שוק מחזורי

מספר העסקאות בחודשי פברואר 2002-2023

תרשים 2



ירידה בכמות העסקאות

ערים	שיעור ירידה בהיקף עסקאות לעומת מחצית ראשונה 2023 מחצית ראשונה 2022
תל אביב	-51.2%
רמת גן	-54.44%
ירושלים	-25.48%
ראשון לציון	-48.35%
רחובות	-55.94%
בני ברק	-28.22%
פתח תקווה	-42.82%
חדרה	-45.4%
בת ים	-43.5%
אשדוד	-50%
חיפה	-33.84%
באר שבע	-24.82%

נדל"ן

שוק הנדל"ן: מקיפאון במכירות בתחילת המלחמה להתאוששות מסוימת

בתחילת החודש חלה צניחה במכירת דירות וקבלנים נקלעו לקשיי נזילות, אולם גורמים בענף מזהים כעת התעוררות בביקוש, בעיקר לדירות עם ממ"ד. מתווכים: "שוק הדירות מיד שנייה הוא הראשון להיפגע והאחרון להתאושש". רוכש שקנה דירה דווקא עכשיו: "אחרי המלחמה יהיו ביקושים רבים שיגרמו לעליות מחירים"

כלכלה

המלחמה משפיעה על שוק הנדל"ן: "זה זמן מצוין לקנות דירה"

לפני המלחמה דיברו הרבה על קיפאון בשוק הנדל"ן. יו"ר לשכת שמאיי המקרקעין, נחמה בוגין, סבורה שזו הזדמנות טובה לרכוש דירה. "אתרי הבנייה נעצרו, התחלות בנייה נעצרו, אבל הביקושים ממשיכים להצטבר - אם מוכרים ויכולים לחכות קצת, עדיף - אבל אם קונים, זה זמן מצוין לקנות מאותה סיבה". "באזור השרון כמעט לא היו אזעקות, אנשים מחפשים שם דירות כדי ליהנות מהשקט"

בשלושת החודשים האחרונים יולי-ספטמבר 2023, האחוזה הגבוה ביותר של דירות חדשות שנמכרו היה במחוז הדרום - 30.7% ובמחוז המרכז - 22.7%.

אשקלון נמצאת בראש רשימת היישובים עם מספר הדירות הגבוה ביותר שנמכר בשלושת החודשים יולי-ספטמבר 2023 (645 דירות). לאחריה, ירושלים, אשדוד ושדרות שבהן נמכרו יותר מ-400 דירות ברבע ה-3 של שנת 2023.

היישובים שבהם נרשמו העליות החדות ביותר בשלושת החודשים יולי-ספטמבר 2023 בהשוואה לשלושת החודשים הקודמים (אפריל-יוני 2023) הם: באר יעקב, ראש העין, אשדוד, קריית ביאליק, ואשקלון.



TheMarker | נדל"ן

2023 היא השנה האבודה של שוק הדיור. באוצר חזו את המשבר ולא עשו דבר

קשיי ההתארגנות של הממשלה החדשה לא עוצרים את השוק: הוכשי הדירות כבר מבינים שאפשר לחכות, המשקיעים נעלמו מהשוק והיעמים מציעים מבצעים והוזלות עקיפות ■ ענף השיכון דוהר /קראת עוד גל גדול של מחסור בדירות וזינוק במחירים



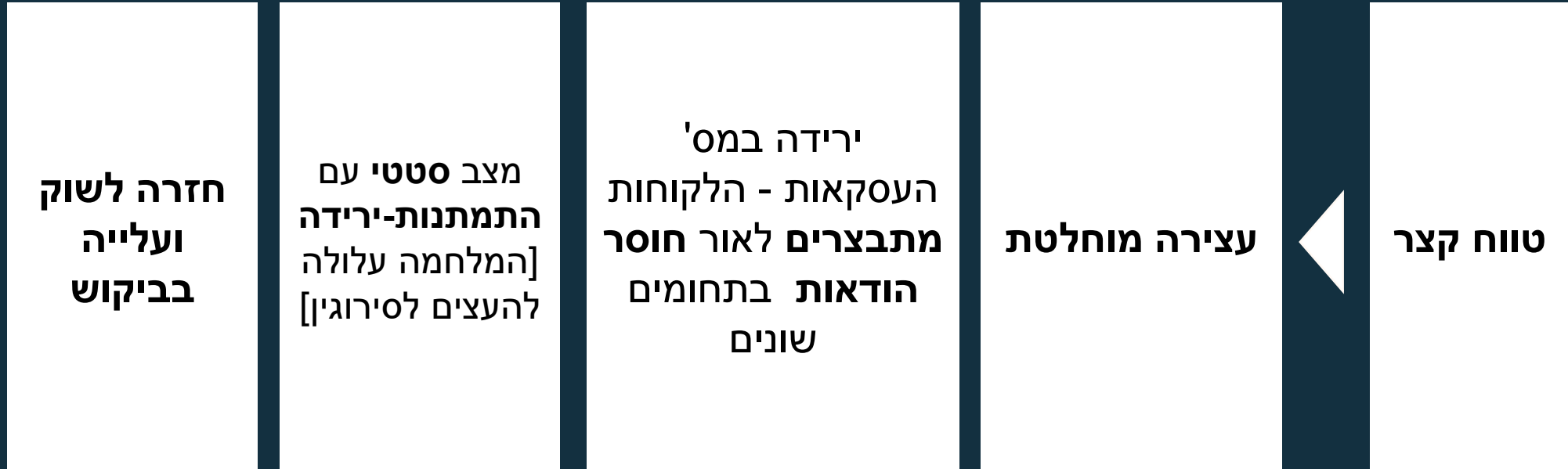
פתיחה חלשה ל-2023: מתוך 13 מגרשים ששווקו במרכזי רמ"י, שישה נותרו ללא הצעות

מדובר בעיקר במכרזים למסחר ותעסוקה, אך גם מכרז לדיור מוגן בנתיבות נותר ללא מציעים, וכך גם מכרז לדיור להשכרה בבאר שבע - כישלון ראשון מאז 2018 לפחות למכרזים מסוג זה. רמ"י: "ייתכן שהשוק ברוויה"



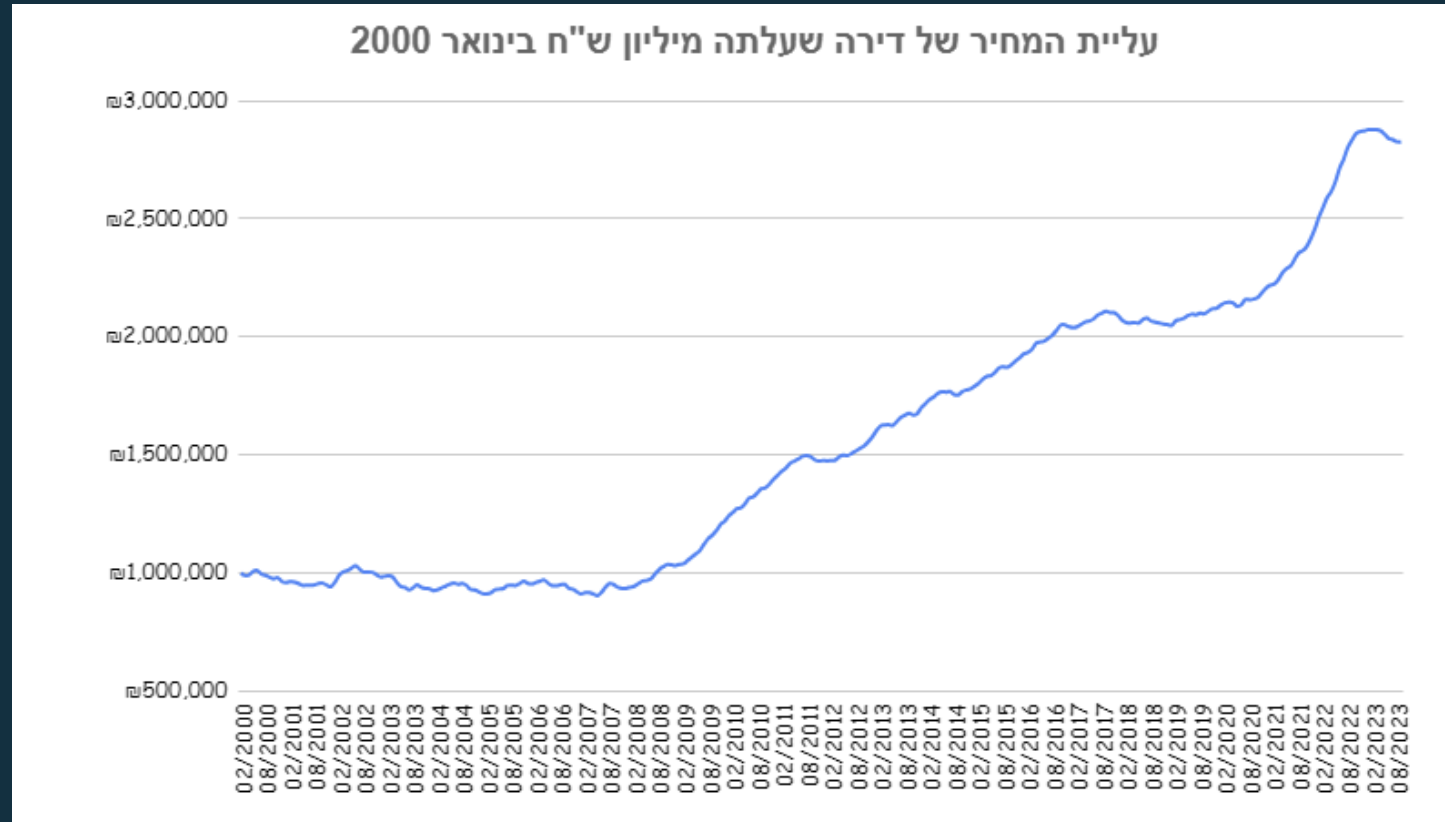
יובל ניסני | 12.01.2023





נק' הנחת בסיס: מנהיגי המעצמות מתעשתים ולא מתפתחת בישראל מערכה אזורית.

שוק הנדל"ן למגורים < טווח ארוך



הדירה הממוצעת בישראל נכון לשנת 2023: 1,961 M ₪
מה לדעתכם יהיה ב - 2030 ?



שוק הנדל"ן לאחר מלחמת יום הכיפורים? תובנות ומגמות

בטוח הקצר:

האטה בשוק, שינוי סדר עדיפות לתיקון נזקים, הגדלת הוצאות הממשלה על בטחון, סנטימנט של חוסר ודאות וזהירות.

בטוח הבינוני הארוך:

התאוששות וצמיחה כלכלית, עלייה בביקוש, פיתוח ערים, מגמה של עליית מחירים.

תובנות ומגמות:

שוק הנדל"ן הישראלי הראה חוסן היסטורי, שינוי דמוגרפיה (גדרה חדרה ותושבי חוץ), סנטימנט המשקיעים חוזר, הממשלה נוקטת צעדים כלכליים לאישוש כלכלי וצמיחה.



בטוח הקצר חוסר ודאות < בטוח הארוך מגמה חיובית וציפייה לשינויים דמוגרפיים.



תל"ג מהגבוהים
במדינות עולם
המערבי

נראה שעליות
הריבית לקראת סיום
+ מערכת בנקאות
חזקה + הזרמת
כספים + מדיניות
מעודדת צמיחה

היצע דירות יורד
כשלון מכרזי, ירידה
בהתחלות בנייה,
שינוי ביקושים
גדרה-חדרה

ביקוש קשיח
מושפע מקצב גידול
+ אוכל'
עלייה לישראל

מגמות

BE
NADLAN

היערכות לעלייה
בקמפיינים
משמעותיים והאצת
הפעילות השיווקית
(הריבית)

חזרה לפרסום,
בהיקף של 30% -
50% וללא קמפיינים
משמעותיים
(למעט מיתוג)

ירידה חדה בקצב
העסקאות
70% - 60%

עצירת הפעילות שיווקית
באופן כמעט מוחלט
בשבועות הראשונים.

הריבון - קפא.
השוק הפרטי - נרתם
והגיב.

מגמות בשוק ומגמות צפויות לטווח ארוך

השפעות על הביקוש:

- כאשר תושבים רבים מהצפון והדרום עברו במלחמה למגורים זמניים, בעיקר במרכז, סביר להניח שיהיה ביקוש מוגבר באזורי המרכז והפריפריה הקרובה למרכז. שינוי זה משקף חיפוש אחר יציבות וביטחון בבחירות הדיור. בהקשר זה - ערים כמו מודיעין, חולון, אזור ואף אשדוד - יכולות להראות עלייה משמעותית יותר בביקוש לדיור מכיוון שהן מציעות איזון בין בטיחות ונגישות.
- בשלב הנוכחי מצטברים ביקושים, בקרב לקוחות שדוחים את החלטות הקנייה בגלל המלחמה וחוסר הוודאות הכלכלית בסביבת הריבית הגבוהה. ניסיון העבר מלמד כי הביקוש המצטבר - עלול לבוא לידי ביטוי בהשפעה על המחירים כלפי מעלה.
- אזורים כמו באר יעקב, פתח תקווה, ראשון לציון, קריית אונו, ערי השרון - עשויים לחוות התאוששות מהירה יותר בקצב עסקאות נדל"ן, ביחס לפריפריה הרחוקה וישובים הסמוכים לגבול, מכיוון שהן נתפסות בטוחות ומקושרות היטב לאזורי התעסוקה.
- חיזוק תחושת הבטחון ותכנון פרויקטים בהתאמה לצרכים והרצונות החדשים (עמדת שומר, קודן, מצלמות, גידור, ממ"דים וכו'). פער שילך ויגדל בין דירות ללא ממ"ד לדירות עם ממ"ד.

השפעות ארוכות טווח על מחירי הדירות והמשרדים:

- בפרספקטיבה ארוכות טווח, ערי המרכז צפויות להראות עלייה גדולה יותר במחירי הדירות והמשרדים בשל הביקוש שסביר ויהיה גבוה יותר.
- עמיד מחירי שטחי המשרדים יושפע ממגמות המשק, העבודה מרחוק, ההתאוששות הכלכלית הכוללת והריבית.
- ככל והממשלה תתמוך ותחזק צמחיה כלכלית לאחר המלחמה, עשוי להיות ביקוש מחדש לשטחי משרדים, עם פוטנציאל לייצוב מחירים ואף לעלייה מסוימת בטווח הארוך. יכול והמלחמה תגביר עוד יותר את מגמת הרגלי הפגישות מרחוק ובהקשר הנ"ל - משרדים במעגל שני לת"א (ראשון, בת ים, נס ציונה, פ"ת וכיו"ב) יבלטו אף ביתר במגמה זו.
- נדרשת החזרת בטחון ועידוד מגורים בפריפריה רחוקה – פעולות ממשלתיות שיניעו ביקושים (תושבי חוץ יכולים להיות גורם משמעותי).

גידול אוכלוסין הגבוה בישראל בשילוב גידול צפוי בהגירה, בתגובה לאנטישמיות העולמית, עשוי גם להגביר את הביקוש לדיור. מדובר במגמה לטווח בינוני - ארוך כיוון שמחו"ל זה תמיד נראה הרבה יותר מפחיד.



שיווק בתקופת משבר

BE
NADLAN



המשווק הנדיב והסקרן

הבנת קהל היעד

הבנת השקפת העולם של הלקוח

הבנת הצורך והרצון של הלקוח

מיקוד בחסר ללקוח ללא קיומו

מבקש להפתיע מעבר למצופה

מבקש מתנדבים ולא קורבנות

חפץ לעזור לאחרים להיות מי שהם רוצים להיות.

יוצר סיפורים כנים שמועברים הלאה.

מציע פתרונות והזדמנויות לאנשים.



המשווק האנוכי

מעוניין במקסימום רווח

מינימום זמן

תכסיון, כפייה

משווק חד פעמי

מרדף חסר בושה אחר תשומת לב

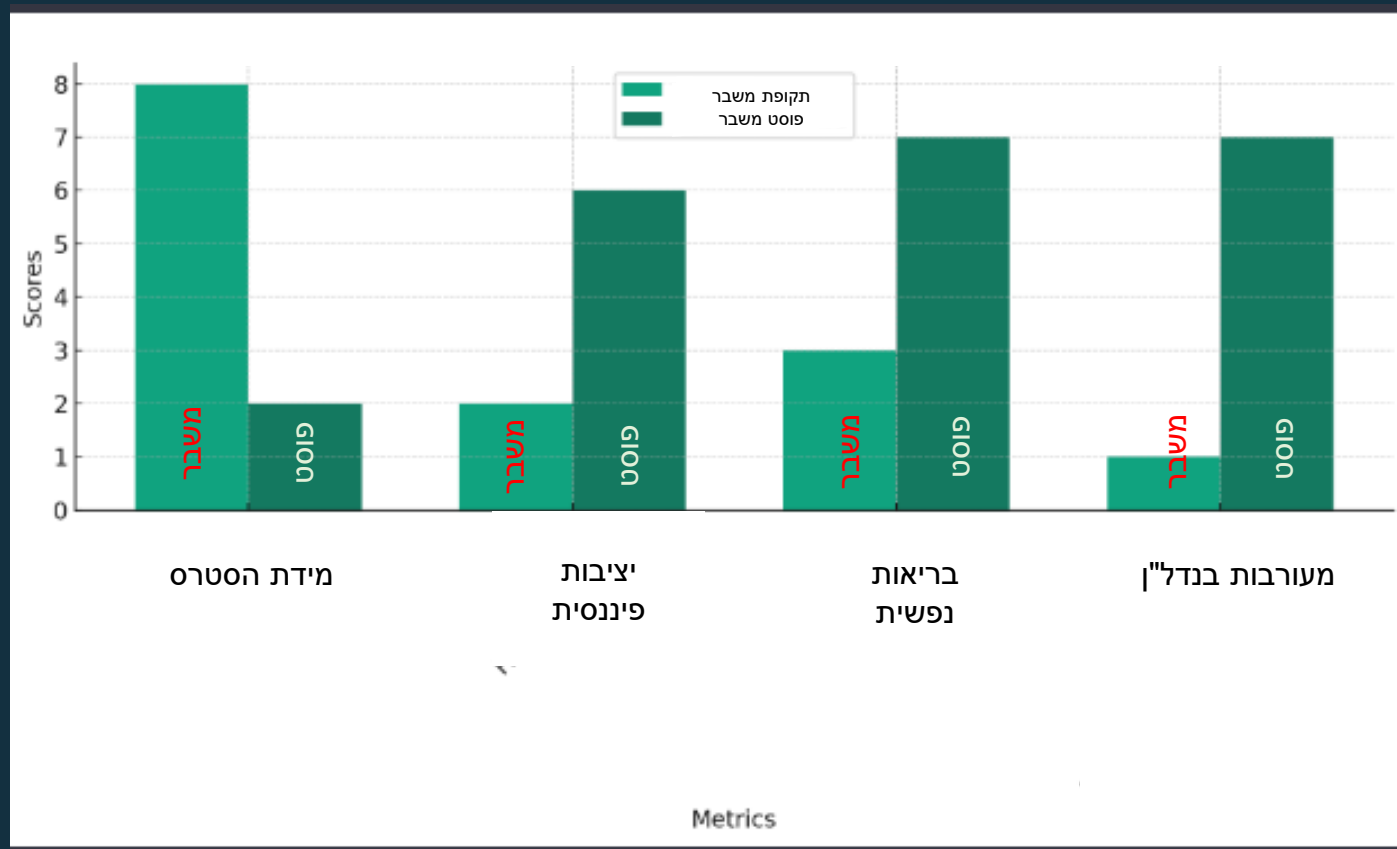
על חשבון האמת

מחפש רק את ההייפ והלחץ

ניזון מאנוכיות - הוא לא יהיה כאן בעתיד

השוואה: תקופה ומידת השפעה:

זמן המשבר > < פוסט משבר



משבר קיצוני ובלתי צפוי.



ישראל השתנתה לצמיתות. דוגמא: אסון התאומים שינה את ארה"ב לצמיתות.



מנהלים העוסקים בשיווק ומכירות < חייבים להיות חוקרים של הקהל שלהם, המבינים לעומק את הניואנסים של הפסיכולוגיה הצרכנית.



הבנת השינוי הפסיכולוגי הזה מחויבת מציאות לאנשי מקצוע בתחום הנדל"ן, שחייבים להתאים את האסטרטגיות שלהם כדי לענות על הצרכים והרצונות המתפתחים והמצבים הרגשיים של לקוחותיהם.

מה מניע אנשים? מהם הם באמת רוצים?

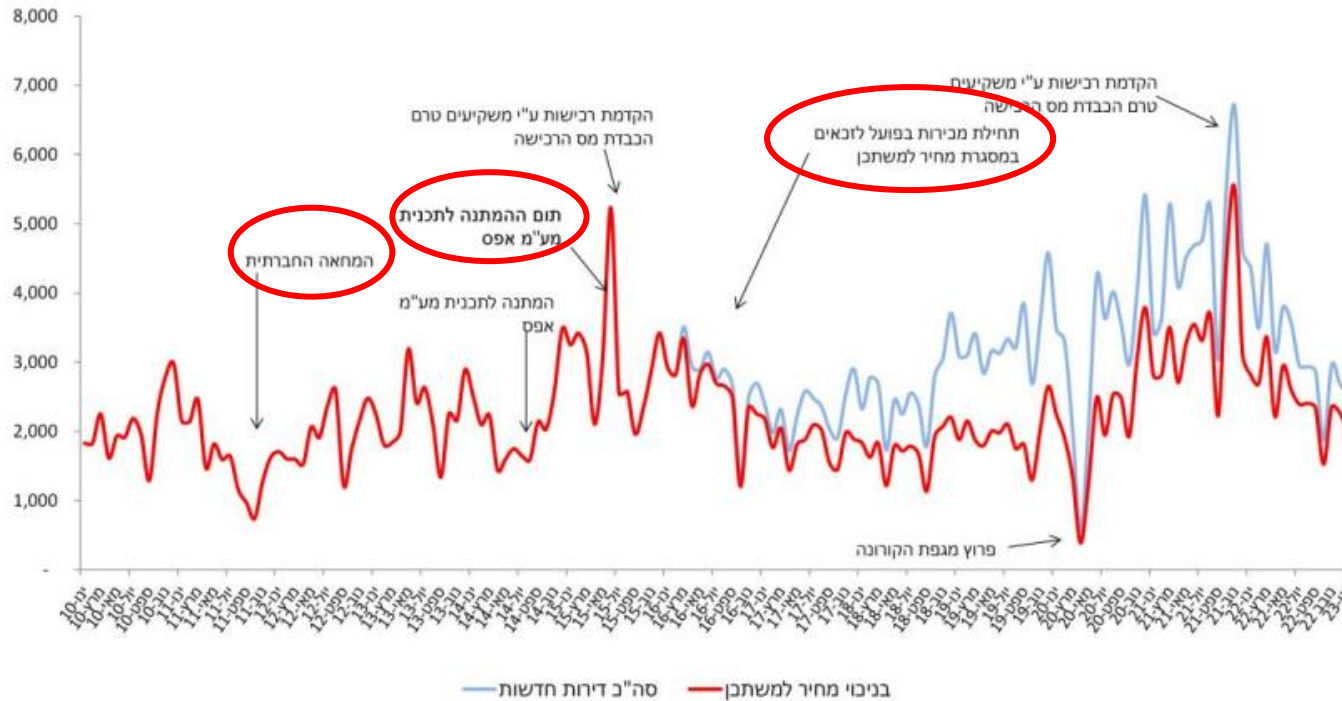


מה מניע אנשים? מהם הם באמת רוצים?



מכירת דירות חדשות

תרשים 4



השפעת הסנטימנט על עסקאות בדירות חדשות בטווח הקצר

מכירה בתקופת משבר

"זה לא מה שקורה לך, אלא איך אתה מגיב לזה".

BE
NADLAN

מכירה מייעצת

מי אתם רוצים להיות ?



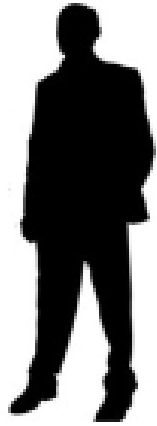
מכירה מייעצת

ממכירה מבוססת לחץ < למכירה מייעצת



- ❖ חשיבות האמפתיה.
- ❖ האמפתיה מסייעת בהבנת הצרכים הרגשיים והמעשיים של הלקוח, במיוחד בעת משבר – עזבו את הבניין, הדירה והמפרט.
- ❖ דגש על הקשבה פעילה משמעותית בבניית אמון וקרבה.
- ❖ הקשבה פעילה כרוכה בריכוז מלא, הבנה, תגובה וזכירה של הנאמר.
- ❖ השימוש בשאלות פתוחות כדי לעודד תשובות מפורטות.
- ❖ טיפול בהתנגדויות באופן מייעץ, תוך התמקדות בהבנה והתייחסות לחששות.
- ❖ המכירה המייעצת משלבת בניית קשרי לקוחות ארוכי טווח.

מכירה מייעצת



Trusted Advisor

זכרו:

- ❖ דחייה היא לא אישית והפחד לשאול - לא מנהל אתכם!
- ❖ הדחייה צריכה להתקבל בחיוך ובנחת אצלכם.
- ❖ תהיו חבריים בכל מקרה, גם בדחייה.
- ❖ זה לא הכסף – זה אהבה למכירות והאמונה למוצר שאותו אתם מציעים.
- ❖ כל שאלה חייבת להיות אמיתית, החל מ – "מה שלומך?"

❖ לשאול ולבקש

לשאול:

- ❖ ככל ותשאלו יותר ..
- ❖ תהיו נינוחים יותר לשאול...
- ❖ היום יותר מתמיד – הכל מסתכם בשאלה....
- ❖ תשאלו למה היום....?
- ❖ תשאלו למה החליטו לרכוש...?
- ❖ הפחד מלשאול שאלות בתקופה הזו - והניסיון לדבר בעצמנו, מפריד בנינו לבין העסקאות.

לבקש:

- ❖ לבקש פגישה.
- ❖ אם לא < לבקש פגישת ווידאו.
- ❖ תבקשו הרשמה/עסקה.
- ❖ תבקשו לשמור את הדירה.

מינוף הטכנולוגיה

תשנו את יחסי ההמרה < תצרו יתרון שוק

BE
NADLAN

הנוף המשתנה בתחום המכירות והשיווק:
AI לשיפור ביצועי המכירות.



שבירת השרשראות: שחרור תחום המכירות בעידן הדיגיטלי



כמה זמן אנחנו במרחב הדיגיטלי ?



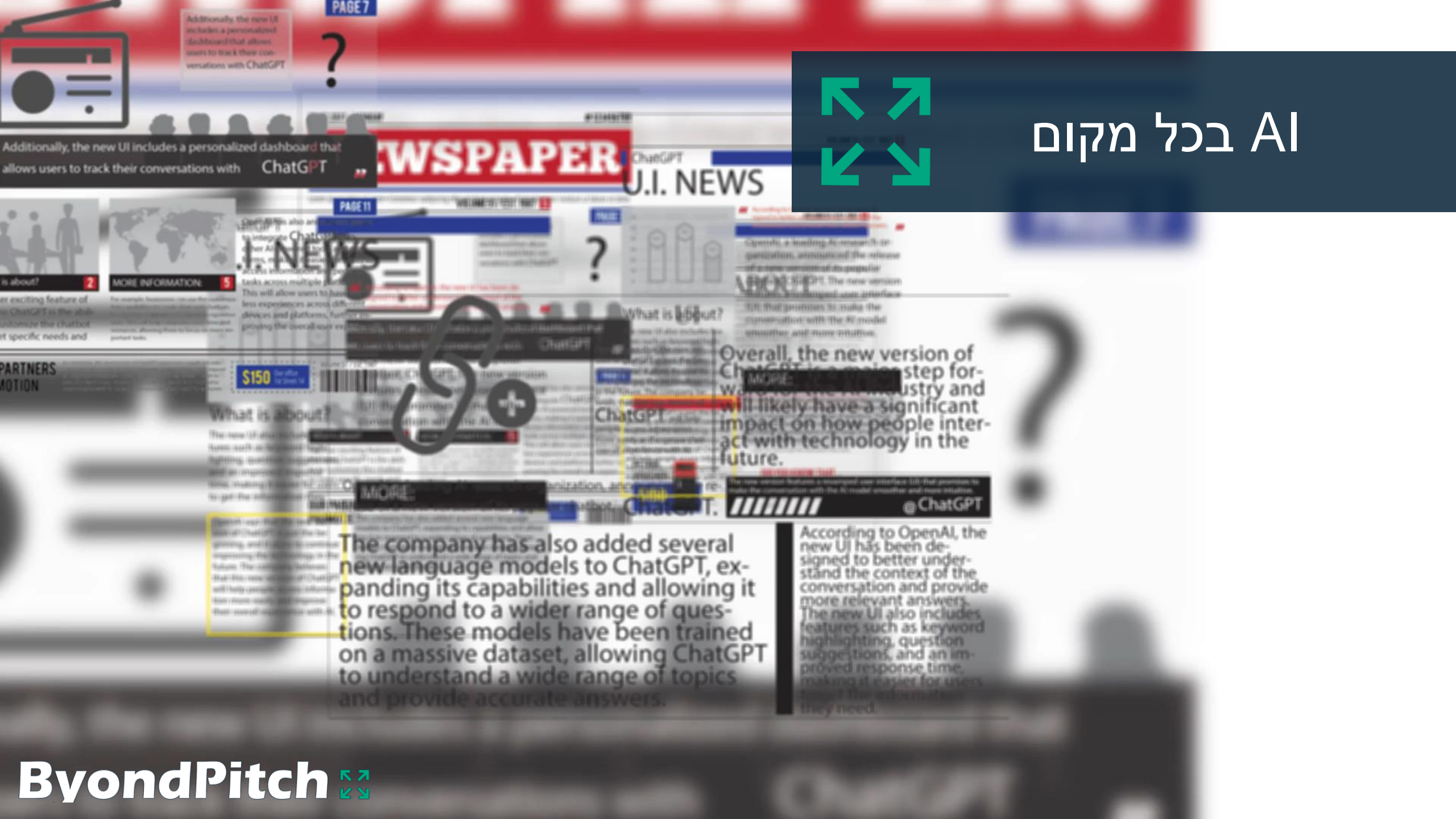


מאיץ השינוי
COVID-19

ByondPitch 



השינוי האמיתי



Additionally, the new UI includes a personalized dashboard that allows users to track their conversations with ChatGPT

?

Additionally, the new UI includes a personalized dashboard that allows users to track their conversations with ChatGPT

NEWSPAPER

ChatGPT U.I. NEWS

AI בכל מקום



is about? 2 MORE INFORMATION 3

What is about? ?

What is about? ?

Overall, the new version of ChatGPT is a major step forward for the industry and will likely have a significant impact on how people interact with technology in the future.

?

What is about? ?

What is about? ?

What is about? ?

What is about? ?

What is about? ?

The company has also added several new language models to ChatGPT, expanding its capabilities and allowing it to respond to a wider range of questions. These models have been trained on a massive dataset, allowing ChatGPT to understand a wide range of topics and provide accurate answers.

According to OpenAI, the new UI has been designed to better understand the context of the conversation and provide more relevant answers. The new UI also includes features such as keyword highlighting, question suggestions, and an improved response time, making it easier for users to get the information they need.



FINANCIAL TIMES

Google's AlphaGo is world's best Go player

DeepMind's AI technology shows prowess in matches against champion Ke Jie



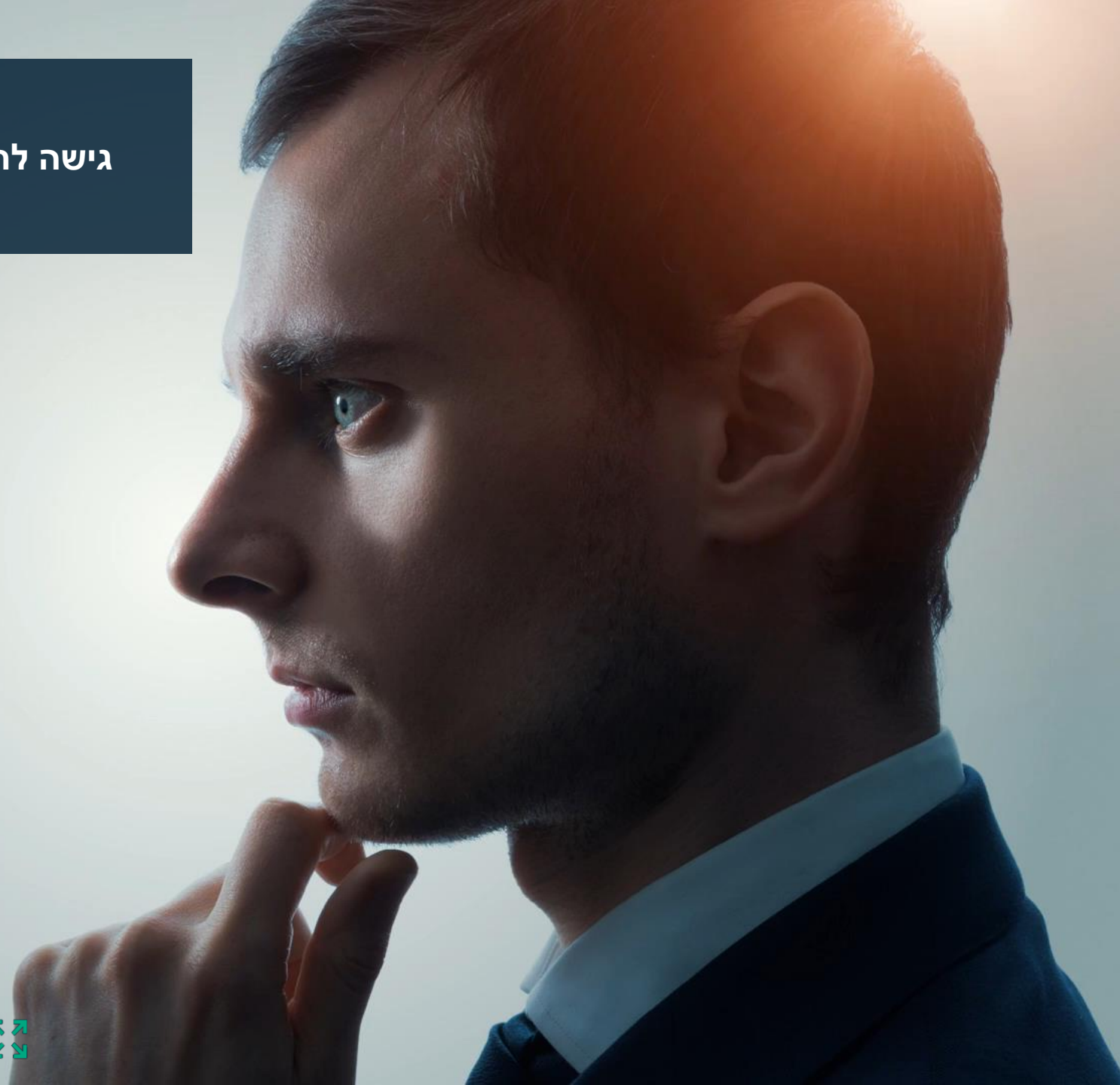
Chinese Go player Ke Jie during his second match against AlphaGo in Wuzhen on Thursday © Reuters



AI מנצחת אלוף העולם
במשחק שדורש אינטואיציה



גישה לחוכמה קולקטיבית



BeyondPitch

© 2022 Spitch. All rights reserved.

ByondPitch

דוגמא מדוח חודשי מפרויקט

אחוז המרה	
6.64%	ליד לפגישה ללא ByondPitch
9.00%	ליד לפגישה עם ByondPitch



שיפור בהמרה לפגישה < +40%



+1 עסקה < מפגישה במערכת



שיפור בעסקאות < +33%

