

מחקר: רוכשי הדירות לא רוצים שהמחירים יירדו

עבודת מחקר של הכלכלן ד"ר אביחי שניר מאוניברסיטת בר אילן חושפת כי דירות יקרות יותר נתפשות בציבור הישראלי כסמלי סטטוס שמבטיחים איכות חיים, שכנים טובים יותר וחינוך טוב יותר

>> פעילות הממשלה ובנק ישראל לעצירת עליות המחירים בשוק הדיור עלולה לגרום לתוצאה הפוכה מהכוונה המקורית של הממשלה, ובמקום להקל על זוגות צעירים לרכוש דירות, היא עשויה דווקא להקשות עליהם - כך עולה מעבודת דוקטורט של הכלכלן ד"ר אביחי שניר מאוניברסיטת בר אילן, שנערכה בהנחיית פרופ' דניאל לוי. על פי המחקר, הביקוש לדירות נושא אופי ייחודי, שכולל התנגדות מובנית של הציבור להורדת מחירי דירות.

המחקר מצא כי כתוצאה מהפערים החברתיים הגדלים והולכים, אנשים מעוניינים לרכוש את הדירות היקרות ביותר שהם יכולים לאפשר לעצמם, ודוחים אפשרויות לרכוש דירות דומות במחירים נמוכים בהרבה.

התופעה שמתוארת במחקר מכונה "אפקט ובלן", והיא קרויה על שמו של הכלכלן האמריקאי תורסטיין ובלן (Thorstein Veblen, 1857-1929). ובלן טען כי יש מוצרים שאינם נענים להיגיון הכלכלי המקובל, לפיו ככל שמחירו של מוצר יורד, הביקוש אליו גדל.

מוצרים שנחשבים ליוקרתיים ולסמלי סטטוס, יהיו מבוקשים יותר, על פי ובלן, בגלל קודים חברתיים. כך, למשל, בנשפים יוקרתיים, יהיו נשים שירצו להופיע בשמלות היקרות ביותר כדי להיתפס כ"שוות יותר" מנשים אחרות; אוליגרכים ושייחים מתחרים בינם לבין עצמם על דירות פנטהאוז, מכוניות ויאכטות במחירים אסטרונומיים, כדי להראות שהם "שווים יותר"; ועבריינים בישראל ובחו"ל מבקשים להמחיש את עוצמתם באמצעות רכישת דגמי יוקרה של מכוניות. כתוצאה מהמניעים האלה, הביקושים למוצרים מסוג זה עולים כשהמחיר דווקא עולה.

בדרך כלל מדובר בשווקים קטנים יחסית, שאינם משפיעים על כלל החברה. ואולם, שוק הדירות בישראל הוא סיפור אחר. מדובר בתופעה לאומית, שיש לה השלכות בעייתיות רבות, כפי שהתגלה במחקר.

הבעיה העיקרית שמצא שניר במחקרו, באה לידי ביטוי בקשיחות מחירים, שבולטת במיוחד בעתות של משברים כלכליים, שעה שמוכרי דירות תולים שלטי "למכירה" על נכסיהם, קובעים מחיר וממתינים חודשים ארוכים - מכיוון שהרוכשים אינם מוכנים לשלם את המחיר המבוקש, ואילו המוכרים אינם מוכנים להתפשר על המחיר.

תופעה כזו בדיוק אירעה ברבעון האחרון של 2008. תחת החששות הכבדים מהמשבר העולמי שרשמיו הקשים החלו לבוא לידי ביטוי באותו רבעון, נרשמה ירידה של כ-40% ברכישת דירות, לעומת הרבעון הקודם והרבעון המקביל ב-2007. הסיבה: רבים מהרוכשים חששו להיכנס למחויבויות כלכליות כבדות. חלקם החליטו לדחות את רכישת הדירות, ומי שבכל זאת נותרו בשוק, דרשו ממוכרי הדירות להוריד מחירים באופן ניכר. במצב רגיל של שוק, הלחצים האלה היו אמורים להניב ירידות מחירים חדות. בפועל, המחירים ירדו בפחות מ-5%. המוכרים סירבו להתפשר.

גם הקבלנים מסרבים להוריד מחירים



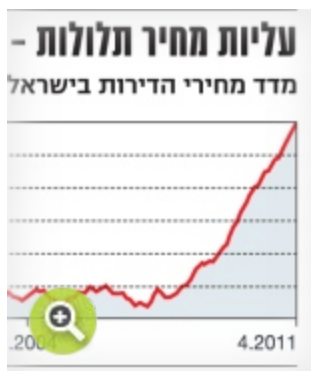
צילום: טואג אייל

כשמדובר במוכרים פרטיים, מסבירים את ההתנגדות הזו להתפשר על המחיר בנימוקים שהמוכרים מעדיפים להמתין לשיפור במצב הכלכלי מאשר למכור את הדירה במחיר נמוך, או שהם מסרבים למכור את הדירה במחיר שנמוך מהמחיר אותו שילמו עליה כשרכשו אותה.

ואולם, נימוקים אלה אינם רלוונטיים כלל לקבלנים שמוכרים דירות ושיקוליהם עסקיים, כולל עלויות מימון גבוהות שהם משלמים. גם הם סירבו להוריד מחירים, למרות הירידות הגדולות

והאווירה הקשה שהיתה ברבעון האחרון של 2008. נשאלת השאלה מדוע הקבלנים לא הורידו מחירים.

שנר בדק מכירות דירות במחירים של מיליון שקל ומעלה בין השנים 1995 ל-2005, ראיין קבלנים ומיין את הדירות לפי מאפייני מיקום, מספר חדרים, תקופת הימצאותן בשוק, עלויות הבנייה והשיווק של הקבלנים. בעבודה נוטרלו גורמים חיצוניים שונים שמשפיעים על השוק.

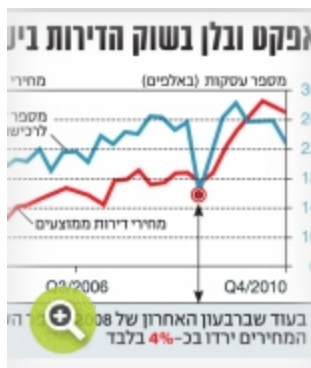


הממצאים סתרו את ההתנהגות הכלכלית הרגילה, במיוחד כשמדובר בדירות יוקרה. כך, ירדת מחירים בפרויקטים יוקרתיים אינה גורמת להאצת קצב המכירות, וייתכן כי היא אפילו מאטה אותו. יתרה מכך, המחקר מצא כי למחירי דירות היסטוריים יש השפעה שלילית על מחירים נוכחיים - כלומר, פרויקט שבו הדירות נמכרות במחירים נמוכים, יישאר זול גם בעתיד, גם אם התנאים המקרו כלכליים משתפרים. מדובר בשני מאפיינים בולטים של אפקט ובלן.

קשה להעלות מחירים לאחר שהם ירדו

מדוע רוכשי הדירות מתנהגים בצורה כזו? התשובה היא שבניגוד למוצרים רגילים, הם לא מחפשים את הדירות הזולות ביותר שהם יכולים לרכוש, אלא דירות שנמצאות בשכונות שמאופיינות באוכלוסייה דומה להם מבחינה סוציו-אקונומית, שבהן המחירים גבוהים יותר.

כפועל יוצא מכך, רוכשים פוטנציאליים נמנעים מלרכוש דירות בשכונות שבהן המחירים יורדים, מכיוון שהם חוששים שהירידות יאפשרו למשפחות מרקע סוציו-אקונומי נמוך יותר להתיישב באותן שכונות.



פועל יוצא אחר הוא, שקבלנים יודעים כי ברגע שיורידו מחירים באופן משמעותי, חלק מרוכשי הדירות יסרבו לרכוש אצלם דירות. יתרה מכך, על פי המודל של שניר, הורדת מחירים נוכחית תמנע מהקבלנים להעלות מחירים בעתיד, כי הפרויקט שלהם "יסומן" על ידי השוק כפרויקט לאוכלוסייה טובה פחות.

עוד מאפיין בעייתי של שוק הנדל"ן הישראלי, ובמיוחד זה היוקרתי, שאותו חושף המחקר של שניר, הוא חוסר האפשרות של יזם להעלות מחירים בפרויקט שבו המחירים כבר רשמו ירידה. ואף להיפך, קבלן שמעלה מחירים אצלו בפרויקט, מגדיל את הסיכוי למצוא לקוחות שמוכנים לשלם את המחירים הגבוהים, ואילו קבלן שמוריד מחירים עלול להסתחרר למעגל של ירידות מחירים - מכיוון שהמעמד הסוציו-אקונומי של הלקוחות שמגיעים למשרדי המכירות שלו נמוך יותר מזה שפקד אותו בתחילה.

השיוך החברתי נקבע על פי זהות השכנים

אחת המסקנות שעולות מהמחקר לגבי המצב הנוכחי של שוק הדירות היא שהפעולות הממשלתיות להורדות מחירים עלולות שלא להיות אפקטיביות בטווח הקצר - בעיקר באזורי המרכז, שבהם חלק גדול מהמלאי מיועד ללקוחות בעלי אמצעים.

באזורים אלה, הקבלנים יעדיפו בדרך כלל להישאר עם מלאי של דירות ולא לפגוע במוניטין של הפרויקטים שלהם על ידי הורדת מחירים, גם אם הממשלה תצליח לפגוע בביקושים. לא פעם רואים קבלנים שמציעים לרוכשי דירות אבזור, כמו מטבח, מיזוג אוויר ומוצרי חשמל ביתיים, אך משתדלים שלא להוריד מחירים. זהו ביטוי להתנהלות מסוג זה.

למרות זאת, בשוק העממי, סיכויי ההצלחה לטווח ארוך יותר של הצעדים הממשלתיים הם גדולים, ובתנאי שהפרויקטים החדשים העממיים יהיו מרוחקים מפרויקטים יקרים יותר של הקבלנים - אחרת הקבלנים יחששו שהפרויקטים העממיים יגרמו לירידות מחירים גם בפרויקטים היותר יוקרתיים שלהם.

מסקנה שנייה, שנובעת מהראשונה, היא שמדיניות צינון השוק של בנק ישראל, הגורמת לעליית הריבית ולהקשחת תנאי האשראי, תגרום להקטנת מספר העסקות, אבל רוכשי דירות רבים ימצאו כי בתנאי האשראי החדשים קשה להם יותר מבעבר לרכוש דירה, אף שקצב עליות המחירים הואט.

מסקנה נוספת היא שמאחורי התופעה הנדירה הזו עומדות סיבות חברתיות: חוסר שוויון והצורך להשתמש במקום מגורים כבסמל סטטוס. בחברה שוויונית ופתוחה יותר לא היתה אמורה להתרחש תופעה כזו.

החברה הישראלית של היום היא חברה משוסעת, מקוטבת, שבה השיוך החברתי נקבע גם לפי מקום המגורים ואיכות הלובי בבניין, ושבה הסיכויים של הילדים לזכות בחינוך טוב ושל התושבים ליהנות מסביבה ללא אנטנות סלולריות, נקבעים בעיקר על פי זהות השכן.