פרק ח: ה"מחר" ב-3 הפארקים - תכנית אסטרטגית כלכלית-יישומית ותכנית פעולה

1. תכולת הפרק

א. **כלכלה - אומדני ביקוש** - שניתן לממש בפתח תקווה ובפארקים בשווקי הנדל"ן המניב הרלוונטיים;

ב. **לכל אחד מ-3 הפארקים בפתח תקווה**

1. **בחינת S.W.O.T.** - בהתייחס למאפייני המיקום והמקום שלו אל מול ההזדמנויות והאיומים שמחוללים ויחוללו סביבות המטרה והתחרות;
2. **שיווק** - אסטרטגיה שיווקית - 5Ps';

ג. **קביעות, הערכות והמלצות ליישום ובבסיסן**

1. הנחיות תכנוניות;
2. הנחיות שיווקיות;
3. הנחיות תפעוליות וניהוליות;

2. אומדני ביקוש שניתן לממש בכל שנה בפתח תקווה בנדל"ן מניב לסוגיו

א. **ב-3 הפארקים** - בנויים וקיימים כ-4.5 מיליון מ"ר של נדל"ן מניב בנוי (כ-3 מיליון מ"ר בלבד לאחר הפחתת שטח תפוס וחניונים);

ב. **לעיר - היצע "אינסופי" של נדל"ן מניב מתוכנן, חלקו מבוצע על ידי "אחרים"**

1. 15 מיליון מ"ר בתכנית המתאר ובלבד ועוד מיליוני מ"ר שמתכננת ו"מתכננים עבורה/בתחומה;
2. כל זאת מול שנבנה בממוצע שנתי - 0.1 מיליון מ"ר ובלבד, מלאי ל-150 שנים לפחות;
3. בפתח תקווה נבנה בממוצע ב-5 שנים - 72 מ"ר לתושב נוסף, פי 5 מהממוצע הארצי של 14 מ"ר לתושב נוסף;

ג. **אומדני ביקוש שניתן לממש בכל שנה ובעשור הקרוב - עד שנת 2035**

1. **סך הכול** - מוערך שייבנו בפועל עד מיליון מ"ר נדל"ן מניב, כמפורט בלוח שבעמוד הבא;
2. **המלצה** - לנהל את תהליכי התכנון ו"לשלוט" בהם מתוך ראיה כוללנית. כנ"ל בשיווקיים של שטחי נדל"ן מניב "חדשים" שמבצעת ה"מדינה" בפתח תקווה. גם בשוק המגורים ממומלץ לעיר להתאים את המימוש ליכולתה לאזן את מאזנה הפיסקאלי והגדיל את רמת השקעותיה בכל תושב;

<u>תרשים מספר 67: היקפי הבנייה בפתח תקווה ב-5 השנים הקרובות והאפשרי לממש בכל שנה ובעשור הקרוב</u> <u>(אלף מ"ר)</u>

צ'מנסקי בן שחר

צפי בנייה בפתח תקווה

שימוש	התחלות בנייה ממוצעת 5 שנים (אלפי מ"ר)	צפי בנייה (אלפי מ"ר) שנתי	צפי בנייה (אלפי מ"ר) עד 2035
תעשייה	25	X	X
לוגיסטיקה		10-20	100-200
משרדים	57	40-45	400-450
מסחר	20	15-25	150-250
תיירות	"0"	מלון 1 או 2 צמוד בילינסון	
דאטה - סך הכל (מספר חוות שרתים)	3-4		+3

3. בחינת S.W.O.T. לכל פארק בנפרד

א. פארק טק פתח תקווה

1. בחינת S.W.O.T. לסביבה השיווקית של הפארק, בלוח שבמשכן;

א) חוזקות והזדמנויות

1) מיקום

(א) הפארק במזרח מטרופולין תל אביב - בצפון-מערב פתח תקווה;

(ב) סמוך לצירי תנועה ראשיים ארציים, אזורים ובעיר - הפארק והמגרשים שבו קרוב.ים תיאורטית ל"כולם";

(ג) מערכות הסעת המונים - "בגבולותיו" = בצפונו תחנת הרכבת הכבדה ובשוליו עוברים הקווים של הרכבת הקלה + הנגישות תשתפר "מחר" עם הפעלת המטרו ופיתוח תחנות בתחומו;

(ד) צמוד לבית החולים רבין-בילינסון השרון + ל-2 פארקי עופר;

2) מקום ותכנון

(א) פארק "ענק" + עם זכויות "אינסופיות" + הפארק וחלק מהמגרשים בעירוב שימושים (ללא מגורים לסוגיהם);

(ב) הוקמו, פועלים ומתוכננים בתחומו מספר "מיני פארקים" ופרויקטים מצליחים ושהינם מחוללי ביקוש. קיימים = 500 אלף מ"ר של משרדים + 40 אלף מ"ר של מסחר למועסקים ברובם;

(ג) אפשרות לתכנן "עוגנים" ארציים כגון: מוסד השכלה בינלאומי, מכללות ומוסדות;

(ד) אפשרות לייצר שדרות / קומות קרקע "עם חיים" ושמקשרות בין פעילויות ו"מיני פארקים";

3) סביבת המטרה

(א) היקפי בנייה שגדלים בשווקי המשרדים, המסחר ובתעשייה הזעירה/אחסנה והפצה במחוז המרכז = הגדלת הביקוש;

(ב) צפוי ביקוש ומתאים להעדפות המיקום של משרדים עסקיים-פיננסיים ארציים ואזורים, הנהלות חברות אם, אישיים אזורים ו"מעט" היי-טק;

(ג) 2 הפארקים של עופר + בית החולים רבין-בילינסון השרון כמחוללי ביקוש;

(ד) 60,000 מועסקים ומבקרים ויותר בפארק;

(ה) צפוי ביקוש לעוד "יוקות של פתח תקווה" - תעשייה זעירה / מלאכה / מוסכים / לוגיסטיקה ואחסנה ובשטחים "קטנים" כל אחד = הביקוש להם מתעצם;

4) תחרות

(א) מחירי הקרקע + מחירי המכירה + דמי השכירות החודשיים למשרדים לסוגיהם ולמלאכה נמוכים מבגרעין מטרופולין תל אביב;

(ב) תתי-המתחמים בפארק יכולים להוות מגנט יחד עם הפרויקטים / תתי-המתחמים הקיימים בו = 1+1+1+1>5;

ב) **חולשות ואיומים**

1) מיקום

(א) לא קיימת נגישות ישירה לפארק אל ומכבישים מספר 2 ו-6 + השטחים במרכז הפארק "מרוחקים" ממערכות הסעת המונים + תחנת הרכבת רק ב"קצה";

(ב) רחוק מ"מרחב הקורקינט" שבתל אביב;

(ג) פתח תקווה והפארק אינם נתפסים עדין כמרכזי עסקים/מדע ממותגים ומוגדרים במטרופולין תל אביב;

(ד) לא "חלק" משכונה/רובע מגורים;

2) מקום ותכנון

(א) מיתוג הפארק אינו נתפס ואינו ידוע בשוק;

(ב) צורך בתיאום ביחס להיקפי המימוש של בניית שטחי משרדים ומסחר ומניעת בנייה מעבר לצורך + במקביל לשיבנה בפארקים העירוניים האחרים;

(ג) הפארק לא חולק לפארקי משנה מוגדרים + שטח הפארק וזכויות הבנייה האפשריות - היקף "אינסופי" שימומש לאורך עשרות שנים;

(ד) מלבד פרויקטים "רגילים" של נדל"ן מניב לא קיימים בתחומו עוגנים ארציים ומיוחדים. מגורים - עד היום לא אושר עירוב שימושים עם מגורים לסוגיהם;

3) סביבות המטרה

(א) קווי הרכבת הקלה והמטרו מהווים פוטנציאל להגדלת דליפת ביקושים למסחר ולמשרדים לכיוון תל אביב;

(ב) ירידה בביקושים למשרדים ולמסחר מתחילת שנת 2023 (ההפיכה המשטרית) ו"אחרי המלחמה";

(ג) מחירי הקרקע והנכסים דחקו ודוחקים את שימושי התעשייה לסוגיה מהפארק;

4) סביבת התחרות

(א) עודף היצע תכנוני של נדל"ן מניב קיים ומתוכנן במחוז המרכז בכלל ובפרט בפתח תקווה ובערי הסביבה;

(ב) מסחר - ביג, קניון עופר פתח תקווה, עדי ב.ס.ר. סיטי ושדרות נוספות השיגו בתחרות המגרשים "פנימים" לא יפגשו מספיק ביקושים) וישרתו את הפארק והמועסקים;

(ג) מסחר - המשך התפתחות האון ליין ורכישות בחו"ל מייצר עודף היצע ברור של שטחים;

ג) **הלוח שלהלן מציג בחינת S.W.O.T.** לפארק טק פתח תקווה בהתייחס למאפייניו ולסביבות המטרה והתחרות שלו ולאורך זמן:

לוח מספר 31: בחינת .S.W.O.T לפארק טק פתח תקווה ביחס למאפייני המיקום, המקום ולסביבותיו העסקיות (שווקי המטרה והתחרות)

צ'מנסקי בן שחר	פנימי / היום		חיצוני / "מחר"	
	מיקום	מקום ותכנון	סביבת המטרה	סביבת התחרות
	חוזקות (S)		הזדמנויות (O)	
חיובי	הפארק במזרח מטרופולין תל אביב - בצפון-מערב פתח תקווה	פארק "ענק" + הפארק וחלק מהמגרשים בעירוב שימושים (ללא מגורים לסוגיהם)	היקפי בנייה שגדלים בשווקי המשרדים, המסחר ובתעשייה הזעירה/אחסנה והפצה במחוז המרכז = הגדלת הביקוש	מחירי הקרקע + מחירי המכירה + דמי השכירות החודשיים למשרדים לסוגיהם ולמלאכה נמוכים מבגרעין מטרופולין תל אביב
	סמוך לצירי תנועה ראשיים ארציים, אזורים ובעיר - הפארק והמגרשים שבו קרוב.ים תיאורטית ל"כולם"	התכנית מאושרת לפארק + גמישות תכנונית ביחס לאפשרות התכנון של שווקי נדל"ן שונים ועם זכויות "אינסופיות"	צפוי ביקוש ומתאים להעדפות המיקום של משרדים עסקיים-פיננסיים ארציים ואזורים, הנהלות חברות אם, אישיים אזורים ומעט היי-טק	תתי-המתחמים בפארק יכולים להוות מגנט יחד עם הפרויקטים / תתי-המתחמים הקיימים בו
	"על" (עם חיבור ישיר) אל ומכביש מספר 4 והצירים אם המושבות וז'בוטינסקי	הוקמו, פועלים ומתוכננים בתחומו מספר "מיני פארקים" ופרויקטים מצליחים ושהינם מחוללי ביקוש. קיימים = 500 אלף מ"ר של משרדים + 40 אלף מ"ר של מסחר	2 הפארקים של עופר + בית החולים רבין-בילינסון השרון כמחוללי ביקוש	
	מערכות הסעת המונים - בצפונו תחנת הרכבת הכבדה ובשוליו עוברים הקווים של הרכבת הקלה + הנגישות תשתפר "מחר" עם הפעלת המטרו ופיתוח תחנות בתחומו	אפשרות לתכנן "עוגנים" ארציים כגון: מוסד השכלה בינלאומי, מכללות ומוסדות	50,000 מועסקים ומבקרים ויותר בפארק	
	צמוד לבית החולים רבין-בילינסון השרון + ל-2 פארקי עופר	אפשרות לייצר שדרות / קומות קרקע "עם חיים" ושמקשרות בין פעילויות ו"מיני פארקים"	צפוי ביקוש לעוד "יוקות של פתח תקווה" - תעשייה זעירה / מלאכה / מוסכים / לוגיסטיקה ואחסנה ובשטחים "קטנים" כל אחד = הביקוש להם מתעצם	
	חולשות (W)		איומים (T)	
שלילי	לא קיימת נגישות ישירה לפארק ולמגרשים אל ומכבישים מספר 2 ו-6 + השטחים במרכז הפארק "מרוחקים" ממערכות הסעת המונים + תחנת הרכבת רק ב"קצה"	מיתוג הפארק אינו נתפס ואינו ידוע בשוק	קווי הרכבת הקלה והמטרו מהווים פוטנציאל להגדלת דליפת ביקושים למסחר ולמשרדים לכיוון תל אביב	עודף היצע תכנוני של נדל"ן מניב קיים ומתוכנן במחוז המרכז בכלל ובפרט בפתח תקווה ובערי הסביבה
	רחוק מ"מרחב הקורקינט" שבתל אביב	צורך בתיאום ביחס להיקפי המימוש של בניית שטחי משרדים ומסחר ומניעת בנייה מעבר לצורך + במקביל לשיבנה בפארקים העירוניים האחרים	ירידה בביקושים למשרדים ולמסחר מתחילת שנת 2023 (ההפיכה המשטרית) ו"אחרי המלחמה"	מסחר - ביג, קניון עופר פתח תקווה, עדי ב.ס.ר. סיטי ושדרות נוספות השיגו בתחרות (המגרשים "פנימים" לא יפגשו מספיק ביקושים) וישרתו את הפארק והמועסקים
	פתח תקווה והפארק אינם נתפסים עדין כמרכזי עסקים/מדע ממותגים ומוגדרים במטרופולין תל אביב	הפארק לא חולק לפארקי משנה מוגדרים + שטח הפארק וזכויות הבנייה האפשריות - היקף אינסופי שימומש לאורך עשרות שנים	מחירי הקרקע והנכסים דחקו ודוחקים את שימושי התעשייה לסוגיה מהפארק	מסחר - המשך התפתחות האון ליין ורכישות בחו"ל מייצר עודף היצע ברור של שטחים
	לא "חלק" משכונה/רובע מגורים	מלבד פרויקטים "רגילים" של נדל"ן מניב לא קיימים בתחומו עוגנים ארציים ומיוחדים. מגורים - עד היום לא אושר עירוב שימושים עם מגורים לסוגיהם		

2. **אסטרטגיה שיווקית לפארק טק פתח תקווה**

<u>תרשים מספר 68: האסטרטגיה השיווקית לפארק טק פתח תקווה - 5P's</u>

א) **המוצר** - "פארק היי-טק ועסקים" ושישען על "3 רגליים" - משרדים + מסחר בשדרות למועסקים + "תעשייה חדשה". בנוסף, יפותחו מגורים מיוחד בקצב ובהיקפים מוגדרים ו"קטנים" בחלק הדרום-מזרחי;

ב) **מיקום** - ב"לב ישראל" + על כל מערכות הסעת ההמונים;

ג) **קהלי יעד** - ימשיך וישווק לכל היזמים המובילים ולחברות בינלאומיות וישראליות מובילות;

ד) **שיווק** - פארק היי-טק הכי גדול, נגיש וקרוב שכולם פועלים בו;

ב. **סטארטסיב**

1. בחינת S.W.O.T. לסביבה השיווקית של הפארק, בלוח שבמשך;

א) **חוזקות והזדמנויות**

1) מיקום

(א) במזרח מטרופולין תל אביב - בדרום-מערב פתח תקווה ו"על" דרך רבין וציר ז'בוטינסקי;

(ב) צמוד לבית החולים רבין-בילינסון השרון + לשכונות מגורים של ה"שכנות" מדרום;

(ג) מערכות הסעת המונים - בצפונו עובר קו של הרכבת הקלה + הנגישות תשתפר "מחר" עם הפעלת המטרו ופיתוח תחנות מדרום וממזרח לו;

2) מקום ותכנון

(א) פארק "גדול" ומאושר + הפארק וחלק מהמגרשים בעירוב שימושים, הוקצו חטיבות קרקע לפעילות מלונאות וייעודיות ל-2 מכללות (ללא מגורים לסוגיהם);

(ב) קיים היצע גדול ופעיל = מגנט - 150 אלף מ"ר של מסחר + 400 אלף מ"ר של משרדים + ו"עדין" 250 אלף מ"ר של תעשייה;

(ג) "ציר המוסדות" - הוקצו שטחים לתכנון "עוגנים" ארציים;

(ד) אפשרות לייצר שדרות / קומות קרקע "עם חיים" ושמקשרות בין מרכזי ושטחי מסחר פעילים;

3) סביבות המטרה

(א) צפוי ביקוש ומתאים להעדפות המיקום של משרדים אישיים לאור הקירבה לבית החולים, עסקיים-פיננסיים אזורים ומקומיים, מעט הנהלות חברות אם והיי-טק;

(ב) מרכזי מסחר ושדרות מסחר פעילים ו"מצליחים" והמשרתים מועסקים, משקי בית מהעיר ואורחים;

(ג) 50,000 מועסקים ומבקרים ויותר בפארק ובשטחי המסחר הקיימים;

4) סביבות תחרות

(א) מחירי הקרקע + מחירי המכירה + דמי השכירות החודשיים למשרדים לסוגיהם נמוכים מבגרעין מטרופולין תל אביב;

(ב) רחוק משכונות מגורים, מבטל את מגבלת ה"רעש";

ב) **חולשות ואיומים**

1) מיקום

(א) לא קיימת נגישות ישירה לפארק ולמגרשים אל ומכבישים ארציים + השטחים במרכז הפארק "מרוחקים" ממערכות הסעת המונים + אינו מקושר לתחנת הרכבת הכבדה;

(ב) רחוק מ"מרחב הקורקינט" שבתל אביב;

(ג) פתח תקווה והפארק אינם נתפסים עדין כמרכזי עסקים/מדע ממותגים ומוגדרים במטרופולין תל אביב;

(ד) "קישוריות" נחותה לשדרה בז'בוטינסקי וברבין;

2) מקום ותכנון

(א) מיתוג הפארק אינו נתפס ואינו ידוע בשוק;

(ב) מלבד פרויקטים "רגילים" של נדל"ן מניב לא קיימים בתחומו עוגנים ארציים ומיוחדים. מגורים - עד היום לא אושר עירוב שימושים עם מגורים לסוגיהם;

3) סביבות המטרה

(א) קווי הרכבת הקלה והמטרו מהווים פוטנציאל להגדלת דליפת ביקושים למסחר ולמשרדים לכיוון תל אביב;

(ב) מחירי הקרקע והנכסים דחקו ודוחקים את שימושי התעשייה לסוגיה מהפארק;

4) סביבת התחרות

(א) נחות ביחס לפארק טק וממותג על "אותה משבצת" היום = "משרדים" ו"היי-טק";

(ב) עודף היצע תכנוני של נדל"ן מניב קיים ומתוכנן במחוז המרכז בכלל ובפרט בפתח תקווה ובערי הסביבה;

(ג) מסחר - ביג, קניון עופר פתח תקווה, עדי ב.ס.ר. סיטי ושדרות נוספות השיגו בתחרות;

(ד) מסחר - המשך התפתחות האון ליין ורכישות בחו"ל מייצר עודף היצע ברור של שטחים;

ד) הלוח שלהלן מציג בחינת .S.W.O.T לסטארטסיב בהתייחס למאפייניו ולסביבות המטרה והתחרות שלו ולאורך זמן:

לוח מספר 32: בחינת S.W.O.T. לסטארטסיב ביחס למאפייני המיקום, המקום ולסביבותיו העסקיות (שווקי המטרה והתחרות)

צ'מנסקי בן שחר	פנימי / היום		חיצוני / "מחר"	
	מיקום	**מקום ותכנון**	**סביבת המטרה**	**סביבת התחרות**
	(S) חוזקות		**(O) הזדמנויות**	
חיובי	הפארק במזרח מטרופולין תל אביב - בדרום-מערב פתח תקווה	פארק "גדול" ומאושר + הפארק וחלק מהמגרשים בעירוב שימושים, הוקצו חטיבות קרקע לפעילות מלונאות ויעודיות ל-2 מכללות (ללא מגורים לסוגיהם)	היקפי בנייה שגדלים בשווקי המשרדים, המסחר = הגדלת הביקוש	מחירי הקרקע + מחירי המכירה + דמי השכירות החודשיים למשרדים לסוגיהם נמוכים מבגרעין מטרופולין תל אביב
	"על" דרך רבין וציר ז'בוטינסקי	קיים היצע גדול ופעיל = מגנט - 150 אלף מ"ר של מסחר + 400 אלף מ"ר של משרדים + ו"עדין" 250 אלף מ"ר של תעשייה	צפוי ביקוש ומתאים להעדפות המיקום של משרדים אישיים לאור הקירבה לבית החולים, עסקיים-פיננסיים אזורים ומקומיים, מעט הנהלות חברות אם והיי-	רחוק משכונות מגורים, מבטל את מגבלת ה"רעש"
	צמוד לבית החולים רבין-בילינסון השרון + לשכונות מגורים של ה"שכנות" מדרום	"ציר המוסדות" - הוקצו שטחים לתכנון "עוגנים" ארציים	מרכזי מסחר ושדרות מסחר פעילים ו"מצליחים" והמשרתים מועסקים, משקי בית מהעיר ואורחים	
	מערכות הסעת המונים - בצפונו עובר קו של הרכבת הקלה + הנגישות תשתפר "מחר" עם הפעלת המטרו ופיתוח תחנות מדרום וממזרח לו	אפשרות לייצר שדרות / קומות קרקע "עם חיים" ושמקשרות בין מרכזי ושטחי מסחר פעילים	50,000 מועסקים ומבקרים ויותר בפארק ובשטחי המסחר הקיימים	
			קרבה יחסית לאוניברסיטת בר אילן	
	(W) חולשות		**(T) איומים**	
שלילי	לא קיימת נגישות ישירה לפארק ולמגרשים אל ומכבישים ארציים + השטחים במרכז הפארק "מרוחקים" ממערכות הסעת המונים + אינו מקושר	מיתוג הפארק אינו נתפס ואינו ידוע בשוק	קווי הרכבת הקלה והמטרו מהווים פוטנציאל להגדלת דליפת ביקושים למסחר ולמשרדים לכיוון תל אביב	נחות ביחס לפארקטק וממותג על "אותה משבצת" היום = "משרדים" ו"היי-טק"
	רחוק מ"מרחב הקורקינט" שבתל אביב	צורך בתיאום ביחס להיקפי המימוש של בניית שטחי משרדים ומסחר ומניעת בנייה מעבר לצורך + במקביל לשיבנה בפארקים העירוניים האחרים	ירידה בביקושים למשרדים ולמסחר מתחילת שנת 2023 (ההפיכה המשטרית) ו"אחרי המלחמה"	עודף היצע תכנוני של נדל"ן מניב קיים ומתוכנן במחוז המרכז בכלל ובפרט בפתח תקווה ובערי הסביבה
	פתח תקווה והפארק אינם נתפסים עדין כמרכזי עסקים/מדע ממותגים ומוגדרים במטרופולין תל אביב	מלבד פרויקטים "רגילים" של נדל"ן מניב לא קיימים בתחומו עוגנים ארציים ומיוחדים. מגורים - עד היום לא אושר עירוב שימושים עם מגורים לסוגיהם	מחירי הקרקע והנכסים דחקו ודוחקים את שימושי התעשייה לסוגיה מהפארק	מסחר - ביג, קניון עופר פתח תקווה, עדי ב.ס.ר. סיטי ושדרות נוספות השיגו בתחרות
	"קישוריות" נחותה לשדרה בז'בוטינסקי וברבין			מסחר - המשך התפתחות האון ליין ורכישות בחו"ל מייצר עודף היצע ברור של שטחים

2. **אסטרטגיה שיווקית לסטארטסיב פתח תקווה**

<u>תרשים מספר 69: האסטרטגיה השיווקית לסטארטסיב - 5P's</u>

א) **המוצר** - "רובע עירוני" ושישען על "4 רגליים" - מסחר במרכזים + בשדרות + משרדי היי-טק ואישיים + אוניברסיטה + מגורים מיוחד ב"דירות קטנות" + מלונאות צמוד בית החולים;

ב) **מיקום** - "בין ערים" מחובר ל"עיר הבריאות", לשכונות ולמע"ר החדש של פתח תקווה;

ג) **קהלי יעד** - "כל תושבי ומועסקי פתח תקווה" והערים סביב;

ד) **שיווק** - להגיע אל הטופ = רובע עירוני שוקק חיים 24/7 = 5 הל' - לעבוד, לקנות, ללמוד, לבלות ולגור" והכול ברובע;

ג. **פארק עסקים ירקון**

1. **בחינת S.W.O.T. לסביבה השיווקית של הפארק**, בלוח שבמשבך;

א) **חוזקות והזדמנויות**

1) מיקום

(א) הפארק במזרח מטרופולין תל אביב - ב"קצה" פתח תקווה. "על ה"כניסה" / "יציאה" אל ומהעיר מכיוון צפון ומזרח;

(ב) "על " כביש מספר 40 (נראות מיטבית ממנו) וקרוב לכבישים מספר 5 ו-6 + קרוב לתחנת הרכבת "סגולה";

(ג) "קרוב לערים ה"שכנות" בצפון-מזרח מטרופולין תל אביב וליהודה ושומרון + "מחר" גם לרובע סירקין;

2) מקום ותכנון

(א) פארק "גדול" ומאושר + חלקו בנוי ופעיל = 170 אלף מ"ר של שטחי מסחר פעילים וכ-250 אלף מ"ר של שטחי תעשייה ו-60 אלף מ"ר של משרדים;

(ב) לפארק זכויות בנייה של 3.3 מיליון מ"ר ול"כול השימושים";

3) סביבת מטרה

(א) תעשייה זעירה, אחסנה, הפצה ולוגיסטיקה "קטנה" עם ביקושים שמתעצמים ו"קרוב" לבתים ולערים אחרות שדוחקות אותם מתחומן;

(ב) תוספת כוח קנייה - תנופת פיתוח של יחידות דיור למגורים קרוב לפארק במזרח פתח תקווה ובערים ה"שכנות" ;

(ג) ביקוש שמתעצם ל"יוקות" = העברת "רחוב המלאכה" למבנה שהוא מעין "קניון בתי מלאכה ועסקים קטנים, הפצה ומסחר";

(ד) ביקוש שמתעצם לאולמות אירועים;

4) סביבת תחרות

(א) מחירי הקרקע + מחירי המכירה + דמי השכירות החודשיים לשימושי תעשייה רלוונטית לסוגיה נמוכים מבגרעין מטרופולין תל אביב;

(ב) רחוק משכונות מגורים, מבטל את מגבלת ה"רעש";

(ג) מחסור בשטחי אולמות אירועים - היום פעילים בפארק 30 אלף מ"ר + בשטחי חנויות "מחיר וגדולות;

(ד) לא קיים אזור/פארק תעשייה מנוהל וממותג בערים שממערב;

ב) **חולשות ואיומים**

1) מיקום

(א) מרוחק יחסית ואינו מחובר למערכת הסעת המונים - תחנת הרכבת הכבדה לא במרחק "הליכה";

(ב) פתח תקווה והפארק אינם נתפסים עדין כמרכזי עסקים ממותגים ומוגדרים במטרופולין תל אביב;

2) מקום ותכנון

(א) מיתוג הפארק הנוכחי אינו נתפס ואינו ידוע בשוק - נקרא עדיין "סגולה" = הפארק נתפס כאזור תעשייה עם היצע של חנויות "מחיר" ואולמות תצוגה;

(ב) לא קיימים בתחומו פרויקטים שהינם "עוגנים". "יוקה" נבנה עתה;

3) סביבות המטרה

(א) קווי הרכבת הקלה והמטרו מהווים פוטנציאל להגדלת דליפת ביקושים למסחר ולמשרדים לכיוון תל אביב;

(ב) מחירי הקרקע והנכסים דחקו ודוחקים את שימושי התעשייה עתירת השטח מהפארק;

4) סביבת התחרות

(א) נחות ביחס לפארק טק ולסטארטסיב וממותג ביחס לשטחי משרדים מודרניים;

(ב) מסחר - ביג, קניון עופר פתח תקווה, עדי ב.ס.ר. סיטי ושדרות נוספות השיגו בתחרות + קיימים מרכזים בכל ערי הסביבה;

(ג) מסחר - המשך התפתחות האון ליין ורכישות בחו"ל מייצר עודף היצע ברור של שטחים;

ה) הלוח שלהלן מציג בחינת .S.W.O.T לפארק עסקים ירקון בהתייחס למאפייניו ולסביבות המטרה והתחרות שלו ולאורך זמן:

לוח מספר 33: בחינת .S.W.O.T לפארק עסקים ירקון ביחס למאפייני המיקום, המקום ולסביבותיו העסקיות (שווקי המטרה והתחרות)

צ'מנסקי בן שחר	פנימי / היום		חיצוני / "מחר"	
	מיקום	**מקום ותכנון**	**סביבת המטרה**	**סביבת התחרות**
	חוזקות (S)		**הזדמנויות (O)**	
חיובי	הפארק במזרח מטרופולין תל אביב - ב"קצה" פתח תקווה	פארק "גדול" ומאושר + חלקו בנוי ופעיל = 170 אלף מ"ר של שטחי מסחר פעילים וכ-250 אלף מ"ר של שטחי תעשייה ו-60 אלף מ"ר של משרדים	תעשייה זעירה , אחסנה , הפצה ולוגיסטיקה "קטנה" עם ביקושים שמתעצמים ו"קרוב" לבתים ולערים אחרות שדוחקות אותם מתחומן	מחירי הקרקע + מחירי המכירה + דמי השכירות החודשיים לשימושי תעשייה רלוונטית לסוגיה נמוכים מבגרעין מטרופולין תל אביב
	"על" ה"כניסה" / "יציאה" אל ומהעיר מכיוון צפון ומזרח	לפארק זכויות בנייה של 3.3 מיליון מ"ר ול"כול השימושים"	תוספת כוח קנייה - תנופת פיתוח של יחידות דיור למגורים קרוב לפארק במזרח פתח תקווה ובערים ה"שכנות"	רחוק משכונות מגורים, מבטל את מגבלת ה"רעש"
	"על " כביש מספר 40 (נראות מיטבית ממנו) וקרוב לכבישים מספר 5 ו-6 + קרוב לתחנת הרכבת "סגולה"		ביקוש שמתעצם ל"יוקות" = העברת "רחוב המלאכה" למבנה שהוא מעין "קניון בתי מלאכה ועסקים קטנים, הפצה ומסחר"	מחסור בשטחי אולמות אירועים -היום פעילים בפארק 30 אלף מ"ר + בשטחי חנויות "מחיר" וגדולות
	"קרוב" לערים ה"שכנות" בצפון-מזרח מטרופולין תל אביבי וליהודה ושומרון + "מחר" גם לרובע סירקין		עשרות אלפי מועסקים ומבקרים ויותר בפארק ובשטחי המסחר הקיימים	לא קיים אזור/פארק תעשייה מנוהל וממותג בערים שממערב
			ביקוש שמתעצם לאולמות אירועים	
	חולשות (W)		**איומים (T)**	
שלילי	מרוחק יחסית ואינו מחובר למערכת הסעת המונים - תחנת הרכבת הכבדה לא במרחק "הליכה"	מיתוג הפארק הנוכחי אינו נתפס ואינו ידוע בשוק - נקרא עדין "סגולה" = הפארק נתפס כאזור תעשייה עם היצע של חנויות "מחיר" ואולמות תצוגה	קווי הרכבת הקלה והמטרו מהווים פוטנציאל להגדלת דליפת ביקושים למסחר ולמשרדים לכיוון תל אביב	נחות ביחס לפארקטק ולסטארסיב וממותג ביחס לשטחי משרדים מודרניים
	רחוק מ"מרחב הקורקינט" שבתל אביב	הוקצו 2 מיליון מ"ר למשרדים - צורך בתיאום ביחס להיקפי המימוש של בניית שטחי משרדים ומסחר ומניעת בנייה מעבר לצורך + במקביל לשיבנה בפארקים העירוניים האחרים	ירידה בביקושים למשרדים ולמסחר מתחילת שנת 2023 (ההפיכה המשטרית) ו"אחרי המלחמה"	עודף היצע תכנוני של נדל"ן מניב קיים ומתוכנן במחוז המרכז בכלל ובפרט בפתח תקווה ובערי הסביבה
	פתח תקווה והפארק אינם נתפסים עדין כמרכזי עסקים ממותגים ומוגדרים במטרופולין תל אביב	לא קיימים בתחומו פרויקטים שהינם "עוגנים". "יוקה" נבנה עתה	מחירי הקרקע והנכסים דחקו ודוחקים את שימושי התעשייה עתירת השטח מהפארק	מסחר - ביג, קניון עופר פתח תקווה, עדי ב.ס.ר. סיטי ושדרות נוספות השיגו בתחרות + קיימים מרכזים בכל ערי הסביבה
				מסחר - המשך התפתחות האון ליין ורכישות בחו"ל מייצר עודף היצע ברור של שטחים

2. **אסטרטגיה שיווקית לפארק עסקים ירקון פתח תקווה**

<u>תרשים מספר 70: האסטרטגיה השיווקית לפארק עסקים ירקון - 5P's</u>

א) **המוצר** - "הבית של התעשייה הזעירה, בתי המלאכה, אחסנה והפצה, והשירותים למשקי הבית ולעסקים," ליד הבית והעסק. ישען על "4 רגליים": עסקים גדולים + "קניוני מלאכה" + מסחר בחנויות גדולות + אולמות אירועים;

ב) **מיקום** - ב"לב", ב"שער הראשי לפתח תקווה" והכי קרוב ל"כולם";

ג) **קהל יעד** - המקום לכל העסקים ומשקי הבית של פתח תקווה והערים סביב;

ד) **שיווק** - "פארק תעשייה ועסקים אזורי";

4. אסטרטגיה כלכלית-שיווקית כוללת לפתח תקוה

א. **"פתח לתקווה"** - תיוצר תכנית אסטרטגית כלכלית ושיווקית יישומית ותכנית פעולה לעיר ולחלקיה + תנהל בעצמה ולעצמה את התכנון וקצבי המימוש;

ב. **דאתה** - תפותח מערכת מותאמת ל"מחר" שינוהלו על ידי "טאלנטים";

ג. **פרסום**

1. יעשה מהלך כולל ליצירת התפיסה ש"פתח תקווה קרובה" בכלל, "כל מה שצריך הכי קרוב שיש" ובכול פארק כ-"Eco-System";

2. ישכרו אנשי מדיה חברתית - "סושיאל" + משפיענים;

3. תקציב - ימומש תקציב שנתי קבוע לשיווק ולפרסום לפארקים - הפרסום והאתרים היום "נחותים";

ד. **ניהול ותפעול** - הפארק.ים ינוהלו (כבפארקי גב-ים ועם אנשי סושיאל, דאתה ושיווק ומהשוק ה"פרטי") ויספקו מעטפת שירותי שיווק ופרסום, ניהול, מכירות וליצירת קשר בין העובדים והחברות בפארקים לרשות המקומית. תיווצר מערכת הסעה פנימית חדשנית, תשודרג ההליכתיות ובדו-גלגלי;

5. תכנית פעולה למימוש - תכנון, שיווק ניהול/תפעול

א. תוכנית פעולה למימוש = משימות

1. תכנון

<u>לוח מספר 34: תוכניות עבודה / פעולה לתכנון בעיר וב-3 הפארקים</u>

עיר/פארק	תוכנית פעולה - תכנון	
	משימה	**גורם אחראי**
עיר	1. העירייה תשלוט על המתוכנן בעיר בכלל ועל ידי "אחרים" בפרט. 2. יובאו "עוגנים" ארציים כגון: מוסד השכלה בינלאומי = אוניברסיטה, מכללות ומוסדות. 3. ייוצר יחד עם בית החולים תכנית אסטרטגית כלכלית ולהפוך אותו וסביבותיו ל"עיר הבריאות." 4. תיווצר מערכת הסעה פנימית חדשנית בפארקים, תשודרג ההליכתיות ובדו-גלגלי. 5. תיווצר מערכת מידע תכנונית עירונית כוללת מידע כמותי, עיסקי ופיננסי (היום זו אינה קיימת), נגישה ופתוחה ל"כולם". 6. יתוכננו ה"מע"רים הצפויים בעיר; 7. יסללו רחובות + נתיבי אופניים בעיר ובכל פארק בנפרד ובפרט סביב אל ומערכות הסעת ההמונים.	עירייה / מהנדס העיר
פארק טק פתח תקווה	1. תיווצר שדרות / קומות קרקע "עם חיים" ושמקשרות בין פעילויות ו"מיני פארקים". 2. יחוברו ה"מיני פארקים". 3. סביב התחנות יועצמו זכויות הבנייה = "עזריאלי של פתח תקווה". 4. ימומש מרכז עיר "נוסף" סביב ג'יג. 5. יתוכנן דיור מוגן ודיור להשכרה בחלקו הדרום-מזרחי ובלבד.	ראש העיר / מהנדס העיר + מינהלת הפארק
סטארטסיטי	1. תוקם "אוניברסיטה" + מכללות. 2. ייוצרו שדרות והרובע יקושר ל"שכונות". 3. יקודמו תכניות לבית מלון צמוד בית חולים. 4. ייוצר היצע של דירות להשכרה לסטודנטים ול"רופאים" ולאנשי צוות (איכלוב) = "מיטה שולחן". 5. יקודמו שווקי הסעדה - גם פודטראקים והבילוי והפנאי. 6. יסללו מדרכות ומערכות של מסלולי אופניים.	ראש העיר / מהנדס העיר + מינהלת הפארק
פארק עסקים ירקון	1. תיווצר שדרות / קומות קרקע "עם חיים" ושמקשרות בין פעילויות. 2 ייוצרו תכנית להקמת "יוקות" נוספות. 3. ייוצרו תכניות להעצמת היצע אולמות האירועים בפארק. 4. יסללו מדרכות ומערכות של מסלולי אופניים.	ראש העיר / מהנדס העיר + מינהלת הפארק

2. שיווק

לוח מספר 35: תוכניות עבודה / פעולה לשיווק העיר ו-3 הפארקים

עיר/פארק	תוכנית פעולה - שיווק	
	משימה	גורם אחראי
עיר	1. ישווק ויפורסם התפיסה ש"פתח תקווה קרובה" בכלל, "כל מה שצריך הכי קרוב שיש" ובכול פארק. 2. אתר העירייה ישודרג (יוקם ויתחוזק) בכלל ואתר המינהלת גם ובפרט יעוצב אתר לכל פארק בנפרד (ישונו ה"שמות"). 3. ימונה איש של מדיה חברתית למינהלת ולכל פארק בנפרד. 4. תיבחר חברת פרסום ומיתוג ועם תקציב שנתי קבוע. 5. ייוצרו כתבות תדמיות חיוביות על העיר, המצוי והמתוכנן בפארקים; 6. יישקל שינוי/עדכון שמות מותגי הפארקים;	העירייה / הדוברות / המינהלת
פארק טק פתח תקווה	1. ישווק המוצר / המותג - "פארק היי-טק ועסקים" ושישען על "3 רגליים" - משרדים + מסחר בשדרות למועסקים + "תעשייה חדשה". 2. ישווק לכל היזמים המובילים ולחברות בינלאומיות וישראליות מובילות. 3. שיווק - פארק היי-טק הכי גדול, נגיש וקרוב שכולם פועלים בו;	העירייה / הדוברות / המינהלת
סטארטסיב	1. ימותג המוצר - "רובע עירוני" ושישען על "4 רגליים" - מסחר במרכזים + בשדרות + משרדי היי-טק ואישיים + אוניברסיטה + מגורים מיוחד ב"דירות קטנות" + מלונאות; 2. מיקום - "בין ערים" מחובר ל"עיר הבריאות", לשכונות ולמע"ר החדש של פתח תקווה; 3. קהלי יעד - "כל תושבי ומועסקי פתח תקווה" והערים סביב; 4. המסר השיווקי - "להגיע אל הטופ" = רובע עירוני שוקק חיים 24/7 = 5 הל' - לעבוד, לקנות, ללמוד, לבלות ולגור" והכול בהרובע;	העירייה / הדוברות / המינהלת
פארק עסקים ירקון	1. ימותג המוצר - "הבית של התעשיה הזעירה, בתי המלאכה, אחסנה והפצה, והשירותים למשקי הבית ולעסקים", ליד הבית והעסק. ישען על "4 רגליים": עסקים גדולים + "קניון מלאכה" + מסחר בחנויות גדולות + אולמות אירועים; 2. במיקומו - ב"לב", ב"שער הראשי לפתח תקווה" והכי קרוב ל"כולם"; 3. קהלי יעד - המקום לכל העסקים ומשקי הבית של פתח תקווה והערים סביב; 4. המסר השיווקי - "פארק תעשייה ועסקים אזורי";	העירייה / הדוברות / המינהלת

3. **ניהול ותפעול הפארק.ים**

לוח מספר 36: תוכניות עבודה / פעולה לניהול ולתפעול 3 הפארקים

עיר/פארק	תוכנית פעולה - תפעול	
	משימה	גורם אחראי
עיר	1. תוקם מינהלת לכל פארק בנפרד. 2. ייקבעו סמכויות ותקציב של המינהלת. 3. תיבנה מערכת למידע ותשתית של מידעים שקופים ל"כולם" = עירייה + מינהלת + דיירים בכוח ובפועל. 4. כל פארק ייזכה למוניטין בינלאומי / לאומי / אזורי ויציע מעטפת שירות יוצאת דופן לכל צרכי החברות והעובדים. 5. המנהלת תתכלל את ההקמה, השיווק, הניהול, המכירות והקשר בין היזמים לרשות המקומית.	מינהלת
פארק טק פתח תקווה	1. תישמר רמת התחזוקה הגבוהה ביותר. - ניקיון רחובות ושדרות, פינוי אשפה ותחזוקה של: ריהוט רחוב, דרכים, מדרכות, תמרורים, רמזורים ותאורת רחוב. 2. תשופר רמת הביטחון האישי - שיטור מקומי קבוע. 3. תחזוקה ונראות - מתחם אחיד, מסודר, נקי, ללא מפגעי תברואה, נגיש ומייצר חוות "מקום".	מינהלת הפארק
סטארטסיב	1. כנ"ל. 2. כנ"ל. 3. כנ"ל.	מינהלת הפארק
פארק עסקים ירקון	1. כנ"ל. 2. כנ"ל. 3. כנ"ל.	מינהלת הפארק

4. **מדדי בקרה**

א) עסקים

1) מספר עסקים פעילים;

(א) דמי שכירות חודשיים ממוצעים + מחירי מכירה;

(ב) פדיון חודשי ממוצע ולפי תחום (₪ למ"ר);

(ג) היקף הגבייה של ארנונה שנתית + היטלי בנייה שנתיים;

2) מספר עסקים ושטחים שנוספו בשנה;

3) שיעור תפוסה;

ב) ניהול - קיומה של מסגרת ארגונית פעילה;

ג) אירועים - מספר אירועים בחודש, בחתך סוגים;

ד) פיזי - מספר עסקים שעברו שיפוץ חזיתות ושילוט;

ה) מספר מבקרים יומי/שבועי/חודשי ברחובות ובמרכזי הפעילות;

ו) דימוי כל פארק בכלל ושטחי הנדל"ן המניב בפרט בעיני התושבים (יכומת על ידי סקרים);