



כנס מתווכים בדרך אכדיה בהרצליה של LOGIT מבית CARVIL

הכנס של LOGIT חשף את הבשורה הגדולה של הנדל"ן התעשייתי בישראל

נכחנו בכנס יוקרתי בהרצליה וגילינו שחקנית חדשה-ישנה שמטלטלת את עולם הנדל"ן התעשייתי בישראל - עם עשרות אלפי מטרים רבועים במיקומים הכי חמים בארץ, פתרונות 360° ושפה שיווקית שמדברת לכולם • כך LOGIT מבית CARVIL הופכת את שוק הלוגיסטיקה האפרורי למגרש חדש של יצירתיות

תחום הנדל"ן כולו: פתרונות לוגיסטיים גמישים, מותאמים אישית, ונגישים גם לעסקים בינוניים ולא רק לקונצרנים. כבר מהרגע הראשון היה ברור שלא מדובר בעוד כנס תדמיתי. מול נוף הים של הרצליה, עם קפה טוב,

הכנס, בהנחייתו של פרשן ועורך הנדל"ן עופר פטרסבורג, הצליח לא רק להעניק הצצה לתוך אחת החברות הצומחות והמסקרנות ביותר בשוק התעשייה והלוגיסטיקה - אלא גם לספק אמירה חזקה על הכיוון שאליו הולך

ים, שקיעה ופריוקטים בשווי מיליארד וחצי שקל: ביום שני האחרון, 24 במרץ 2025, התכנסו מעל ל-100 ממתווכי הנדל"ן המובילים בישראל באירוע יוקרתי במלון דן אכדיה בהרצליה - כנס מתווכים של LOGIT מבית CARVIL;

ברור שאני מחפשת שינוי. ואז גיליתי את הנדל"ן הלוגיסטי – והבנתי שזה ה'הייטק' הבא של התחום", סיפרה. את CARVIL היא הכירה במקרה – או בזכות קשרים טובים. "בהתחלה בכלל חשבתי שזו חברת רכב – השם בלבב אותי, אבל מהר מאוד הבנתי שמדובר ביהלום לא מלוטש עם פוטנציאל עצום". מאז הצטרפותה היא הספיקה להביא לסגירה של כמה עסקאות גדולות – כולל פרויקט אחד שסיים את שלב הפריסייל – והפכה לאחת הפנים המזוהות עם החברה. "הצמיחה באיקומרס, המלחמות, מגפת הקורונה – כולם האיצו את הצורך במבני לוגיסטיקה חכמים. זה כבר לא פריבילגיה – זו תשתית".

"אנחנו עובדים כמו סטרט-אפ" – פיני דקל חושף את מאחורי הקלעים

בלב האירוע התקיימה שיחה פתוחה וכנה בין פיני דקל, מנכ"ל ודירקטור קבוצת CARVIL, לבין עופר פטרסבורג. השניים, שישבו זה מול זה על הבמה, דיברו בגובה העיניים – על השוק, על האתגרים, ועל היתרון של CARVIL בעולם שבו לוגיסטיקה הפכה לכורח חיוני כמעט כמו תשתיות.

"באתי ל CARVIL בגלל האנשים", סיפר דקל. "זה צוות קטן, 12 אנשים מאוד ממוקדים, כל אחד מומחה בתחומו. אנחנו עובדים כמו סטרט-אפ: בלי בירוקרטיה, עם ראש פתוח ויכולת תגובה מהירה".

המעבר שלו לעולם הלוגיסטיקה קרה אחרי 17 שנים בניהול חברות נדל"ן מניב מסורתיות, ולדבריו – זה היה ריענון מבורך. "גיליתי חברה שבונה הכל אין האוס. אדריכלים, מתכננים, אנשי שיווק, יועצים – כולם עובדים יחד

רונית עזריאל: "LOGIT יוזמת ובונה את ההייטק החדש של הנדל"ן"

מי שפתחה את הבוקר הייתה רונית עזריאל, סמנכ"לית השיווק של LOGIT – ומי שכבר שלושה עשורים נושמת את שוק הנדל"ן המניב. עם עבר עשיר בחברות כמו גב-ים, רד-בינת ואלייד, היא נחשבת לאחת הנשים המובילות בענף כיום. "כשהתחלתי לחפש את התחנה הבאה בקריירה שלי, היה לי

נשנושים ושיח ישיר ולא מתנשא – נפרשה בפני הקהל תמונה ברורה של חזון: LOGIT מבית CARVIL, שחקן חדש יחסית בשוק הנדל"ן בישראל – אבל כזה שפועל בהיקפים שמזכירים את הגדולות והמוכרות בענף. עם פרויקטים בהיקף של כ-1.5 מיליארד שקל בשלבי שיווק ובנייה, החברה עושה מהפכה בתחום שהרבה זמן הוזנח: שטחי אחסון, תעשייה, תעסוקה ולוגיסטיקה.



פיני דקל, מנכ"ל קרוויל, עם רונית עזריאל, סמנכ"לית השיווק של החברה



תמיר בן שחר, מצ'מנסקי בן שחר, בהרצאה על שוק הלוגיסטיקה המניב; מנחה הארוע עופר פטרסבורג פרשן ועורך הנדל"ן

לנמל אשדוד ולכבישים 1 ו-6. בצפון, פרויקט מבואות נשר בשיתוף עם רוטשטיין, נחשב למתחם הדגל של תעשיית הלוגיסטיקה החדשה – עם שטחים מודולריים, גובה תקרה 9 מטר, וחלוקה מדויקת לצורכי תעשייה קלה, מסחר ומשרדים.

"השוק צמא - והביקושים לא עוצרים"

במהלך הכנס הציג מכון צ'מנסקי בן שחר נתונים עדכניים: בישראל קיימים כיום כ-9 מיליון מ"ר של שטחי אחסנה ותעשייה, בתפוסה ממוצעת של כ-95%. הביקוש – רק הולך וגדל. ההערכה היא שבחמש השנים הקרובות יידרש תוספת של כמיליון מ"ר לפחות.

בסיום האירוע הרים דקל כוסית לרגל חג הפסח הקרב, ואמר: "השוק צריך שקט ויציבות. בסוף, עסקים זה הרבה פסיכולוגיה – ומי שבא עם תיאבון, עם יצירתיות, ועם ראש פתוח – ימצא הזדמנויות גם עכשיו. שיהיה חג שמח, שקט – ובעיקר מלא בעשייה."

ובתנאים טובים", הוא ציין. "הנדל"ן הלוגיסטי נהיה שוק יציב, אמיתי, נטול ספינים, "סיכס דקל. "ומי שיועד לזהות את ההזדמנויות היום – ררויח מחר."

פרויקטים בכל הארץ - מהגליל ועד הנגב

במהלך הכנס הציגה עזריאל את מפת הפרויקטים של החברה – שכוללת מתחמים בעכו, מבואות נשר, רמלה, פארק יואב ועידן הנגב. המשותף לכולם: מיקומים אסטרטגיים ליד עורקי תחבורה ראשיים, שטחים גמישים שמתאימים לעסקים קטנים ובינוניים, ותמהיל שימושים חכם שמשלב תעשייה, מסחר, משרדים ותעסוקה.

לדוגמה, פרויקט LOGIT YOAV שבפארק יואב, סמוך לצומת מסמיה, כולל 13,000 מ"ר בשלושה מפלסים – עם תקרה בגובה 9 מטר בממוצע, חצרות טעינה נפרדות ונגישות למשאיות כבדות; בפרויקט LOGIT RAMLA מוצעים 14,000 מ"ר באחד הצמתים המרכזיים בישראל – סמוך לנתב"ג,

מהשלב הראשון. וזה מה שמאפשר לנו לתת ללקוח מוצר מותאם אישית – לא מוצר מדף."

אז מה באמת מייחד את החברה?

לשאלה הזו דקל ענה בלי היסוס: "אנחנו מתמקדים בלקוח הקצה – העסק הבינוני, העצמאי, מי שרוצה להפסיק לשלם שכירות ולהחזיק נכס משלו. הבנייה שלנו מאוד גמישה ומותאמת ללקוח – בגובה, בגודל, לפי צורך, ואם צריך – מחלקים יחידה לשתיים. או מחברים שתיים לאחת". לדבריו, הבשורה של LOGIT היא התאמה. "לא עוד קופסאות בטון אחידות, אלא מבנים שאפשר לתכנן אחרת – למי שצריך תקרה גבוהה למנוף, חצר פריקה גדולה, או תצוגה מקדימה ללקוחות".

גם מבחינת תפיסה עסקית, החברה בולטת: "אנחנו חברת יזמות – לא מחזיקים את הנכסים להשכרה אלא מוכרים. זו הזדמנות מצוינת למי שמחפש לרכוש בתקופת הפריסיל,