

23.36x30.35	1/2	82 עמוד	הארץ - THE MARKER	נדל"ן	06/12/2016	56236032-7
חברת אפריקה ישראל - 36670						

בלי להתכוון: יוזמות כחלון האיצו את התחדשות הערים

נמרוד בוסו

מה עושות חברות הבנייה שאינן מעוניינות לקחת חלק ביוזמת הרגל של שר האוצר, משה כחלון, מחיר למשתכן? לשאלה זו משקל רב, לאור העובדה שמדובר במספר עצום של חברות, בעיקר יזמות בנייה, אבל גם חברות שיוזמות ומבצעות בעצמן – שהחליטו כי היוזמה החדשה אינה מתאימה להן, ושהשלימו עם כך שלא יקדמו כלל פרויקטי בנייה בקרקעות המדינה בשלוש השנים הקרובות לפחות. רובן קיבלו ההלטה גורפת בעניין, ונמנעות לחלוטין מלגשת למכרזי רשות מקרקעי ישראל, ומיעוטן בכל זאת איתרו מספר מצומצם של מכרזים נסבלים מבחינתן, אבל מגישות בהם הצעות מחיר סולידיות ש"מסדרות" באופן קרוב לוודאי את איזכיותן.

אז מה עושות אותן חברות? התשובה, בשתי

תוכנית מחיר למשתכן של שר האוצר חסמה את הבנייה בקרקעות מדינה בפני כל החברות שאינן מעוניינות לקחת חלק ביוזמה – ויש רבות כאלה • התוצאה: חברות בנייה נוהרות לענף ההתחדשות העירונית, וגם לפעילות בחו"ל

מלים: התחדשות עירונית. בשיחות עם חברות גדולות ובניוניות, שהחליטו לא להשתתף ביוזמה הממשלתית לדירור מוזל, מתברר שרובן הפנו חלק ניכר ממאמציהן לתחום זה, מה שמתבטא בהקמת אגפים ומחלקות המתמחות בתמ"א 38 ובפנינוי-בינוי. כיוונים נוספים הם

כמובן בנייה בקרקע פרטית רגילה. אפשרות זו פתוחה בעיקר בפני החברות הגדולות יותר, שהצטיידו מבעוד מועד בקרקעות, שכן על רקע מחיר למשתכן – מחירן כיום גבוה מאוד, באופן שלדברי לא מעט קבלנים מביא את העסקאות לרכישתן אל סף הכדאיות.

אפיקי פעולה נוספים ששבו ועלו בחלק מהשיחות הם פנייה אל תחום הנדל"ן המ"ניב, בין השאר מצד חברות שהתמקדו בשנים האחרונות בפרויקטים למגורים, וכן פעילות נדל"נית בחו"ל, בעיקר במדינות מזרח אירופה. "כיום אין מה לבנות על קרקעות מינהל ומדינה, וצריך להתרכז בקרקעות פרטיות, ואין הרבה כאלה. האלטרנטיבה הא עסקות של תמ"א 38 ופנינוי-בינוי, ולכן אנחנו מתרכזים בעיקר בהן, אומר ראול סרוגו, מנכ"ל משותף בחברת הבנייה סרוגו. "יש כמה פרויקטים שאנחנו מקדמים במקביל בגוש הן, בסך כולל של 2,000 דירות".

סרוגו מצייין את פרויקט HI-NESS בנס ציונה, שבמסגרתו נבנות 402 יחידות דירור ב-16 בניינים חדשים בשכונת יד אליעזר הוותיקה בעיר. לפני כמה חודשים נהרסו הבניינים



פרויקט פנינוי-בינוי של חברת סרוגו בנס ציונה. 16 מבנים ישנים בשכונת יד אליעזר נהרסו לטובת הקמתן של 402 יחידות דירור צילום: יוסי כהן

מאומצת של כמה חודשים, עוד לא הצליחה מחלקת התמ"א החדשה לסגור חוזה בתחום. כינתיים, הפתרון שמצאו כאלמוגים הוא יציאה לחו"ל. "איתרנו בבלגרד, בירת סרביה, מתחם גדול לבניית 350 דירות, ואנחנו מקרמים את הפרויקט יחד עם שותף מקורי מי – אחרי שנים רבות שבהן הדרנו רגלינו מפעילות בחו"ל. הפעם האחרונה שבה עברנו בחו"ל היתה לפני עשור, ב-2006.

"אנחנו רוצים לבנות בישראל, אבל אין לנו איפה. הרווחיות מצטמצמת, ואנחנו לא רוצים להיות בפוזיציה של סיכון יתר. מתמודדים כל כך הרבה קבלנים על מעט קרקעות פרטיות, וזה מוביל להתייקרות שלהן – מה שיובייל לה משך עליית מחירים. אף שר לא יכתוב לשוק איך להתנהל", מתריע כהן.

אפיק פעולה אפשרי נוסף, לדבריו, נמ"צא בשני מגרשים ביישוב מלונאות שבהם מחזיקה החברה זה שנים רבות: בקרית שבעה נה, ובסמוך לחוף ימה של חיפה – שרק כעת אלמוגים מנסה לקדם בהם פרויקטים. "אלה מתחמים שלא נגענו בהם, גם כששוק הגדל"ץ רתח. עכשיו חזרנו להתעסק בהם, ואנחנו בוחנים שינוי ייעוד, לשימושים מעורבים. בלי שיעור מסוים של דירות למגורים – זה לא יהיה כלכלי".

לדברי ליאור רוט, מנכ"ל משותף בחברת משגב שיווק מתחמי מגורים, ניתן לחלק את המתמודדים כיום במרכזי מחיר למשתכן לשניים. "סוג שחקנים אחד הוא החברות הגדולות, שיכולות להרשות לעצמן להתעסק בפרויקטים שבהם שולי הרווח הם 5%-6% – בעוד יום מה שורה לא נכנס לפרויקט אם אין לו רווח של 15%. כך, חברות כמו אפריקה ישראל ואשרד מציעות מחירים שיום רגיל לא יוכל להציע. קבוצה שנייה של זוכות, הן המון חברות קטנות שאף אחד לא שמע עליהם בשוק, מעין קבלני טנדר – כשלקטים מתחברים שניים-שלושה קבלנים קטנים.

"לכל שאר החברות שבאמצע – בין הכי גדולות להכי קטנות – נותר שוק הקרקעות הפרטיות, אבל בשל הביקוש הגבוה נוצר מצב שהקרקעות האלה, היחידות שמתאימות לבנייה בעבור משפרי דור, התייקרו. לכן, שתי האפשרויות העיקריות של היוזמים כיום הן התחדשות עירונית ופעילות בחו"ל.

"בתחום ההתחדשות העירונית אנחנו רואים שרוב היוזמים בישראל פתחו מחלקות התחדשות, שבשנה האחרונה גדלו מאוד. הבעיה היא שבתחום זה החוק אינו ממוכנל עדיין, ומדובר בפרויקטים ארוכי טווח ובע"ל סיכון. אם בעבר הלקוחות שלנו לא עסקו בכלל בהתחדשות עירונית, בימים אלה אני חנו משווקים כמה פרויקטים של התחדשות בעבור חברות שכיום נתח נכבד מהמלאי שלהן זה פרויקטים כאלה, כמו קבוצת ענב ופפושדו", מפרט רוט.

חיים פייגלין, מנכ"ל חברת צמח-המרמון, מתאר ארבעה כיווני פעולה אפשריים מבחינתו בימים אלה, שבאופן מפתיע אינם כוללים התחדשות עירונית: ניסיונות לאתר קרקע פרטית, מעבר לפעילות בתחום הנכסים מניבים, דיוור מוגן ודיוור להשכרה.

"עד שיהלוף השיגעון הזה, שנקרא מחיר למשתכן ב-100% מקרקעות המדינה, אלה האפשרויות העומדות בפנינו. אולי מבחינה חברתית מחיר למשתכן היא החלטה נכונה, אבל בהיבט הכלכלי היא פשוט מעוררת. צריך להביא בחשבון שיהיו כמה ימים של האטה בבנייה. המחירים לא יושפעו מזה לטובה, לצערי. האינטרס שלנו הוא להגדיל את הפעילות, אבל מכריחים אותנו להקטין אותה", מסכם פייגלין. ■

אבישי בן חיים, מנכ"ל חברת רוטשטיין, מציג את הדברים מנקודת מבטו: "אנחנו עושים כמה פעולות, ויש לנו אורך נשימה מבחינת מלאי הקרקעות שלנו, כך שאנחנו פחות בלחץ. לצד זה, אנחנו מעמיקים את האחיזה בתחום ההתחדשות העירונית, כמנוע פעילות שיפצה על המצב. הפנינו לתחום את אחד ממנהלי האגפים של החברה שקיבל את הנושא לאחר ריותו, וקידום פרויקטים מסוג זה נהפך להיות למעשה המשימה המרכזית של אותו אגף. יש לנו פרויקט תמ"א 38 אחד שנבנה כיום ברמת גן, ופרויקט נוסף בשלבי היתר".

עם זאת, פעילותה של רוטשטיין, לדבריו, עדיין מרוכזת במלאי קרקעות פנויות קיים, שמספק לחברה מתח פעילות שאותו מגדיר בן חיים "סביר". בין השאר מחזיקה החברה בנתח של 40% מהקרקעות בשכונת כרמי הנדיב בקרית מלאכי, שם נבנות כיום 3,000 דירות, ובבאר יעקב בונה החברה את 4,000 הדירות הראשונות מ-900 מתוכננות בפרויקט רוטשטיין הירוקה. "שתי העתודות הגדולות האלה הופכות את המצב שלנו לסיבירי יחסית, אבל זה לא אומר שאנחנו מביטוטים ממנו. חבל שזה ככה, אבל זה המצב", מוסיף בן חיים.

וכך מציגה את הדברים מורן שוסטר, מנהלת פיתוח עסקי בונה שוסטר: "בשל העובדה שרשות מקרקעי ישראל אינה מפ"רסמת כיום מכרזים, למעט מכרזי מחיר למשתכן, וכפועל יוצא יש מתחרים רבים על כל הקרקעות הפרטיות – שמחיריהן האמרי רוצורה בלתי נתפשת – אנחנו, היוזמים, מחפשים כל העת כיוונים עסקיים חדשים. נוסף על ההשקעות בגדל"ץ בחו"ל, החלטנו להיכנס לתחום ההתחדשות העירונית באמצעות חברת אדם שוסטר.

"בתחום ההתחדשות העירונית יש הרבה מאוד פוטנציאל, הטמון בבנייה בלב שכונות ותחומים במרכזי ערים, שבהן קיימות תשתיות כמו מוסדות חינוך, בריאות, תחבורה ופיתוח סביבתי. אנו יכולים לבחור מיקומים אטרקטיביים שאנחנו מאמינים בהם, לשדרג את האזור, ולא פחות חשוב – אנחנו מאפשרים לתושבים הוותיקים לשפר משמעותית את איכות חייהם ולשדרג את הנכסים שלהם".

שמחה גרדינגר, הבעלים והמנכ"ל של חברת נתיב לפיתוח, שאחת מהתמחויותיה היא בנייה עבור המגזר החרדי, אומר: "אנחנו מכוונים את עצמנו כיום להתחדשות עירונית בכמה מקומות, ומשקיעים מאמצים בסגירת כמה עסקות בתחום. אני מקווה שבשבעות הקרובים העסקות אכן ייסגרו".

לדבריו, החברה מכוונת אל כל תצורות ההתחדשות העירונית, ובכלל זה תמ"א 38 על כל סוגיה, ופינוי בינוי. "אנחנו לא בוחלים גם בעבודות קטנות, אם כי אנחנו רגילים לבצע כמה מאות יחידות דיוור בפרויקט. השאיפה היא לסגור עסקה במתחם שבו יש כ-100 דירות, כדי לקדם פרויקט לבניית 300-400 דירות במקביל". בהתמחותו במגזר החרדי רואה גרדינגר יתרון: "בקרב החילוניים אלה יוזמות מקובלות, אבל מבחינת המגזר החרדי יש פה חידוש – כך שפינוי-בינוי במגזר החרדי היא נישא די מעניינת".

"אין איפה לבנות בישראל"
לדברי שלומי כהן, סמנכ"ל השיווק של חברת אלמוגים, גם בחברתו הוקמה מחלקה לקידום פרויקט תמ"א 38, בהיעדר רצון לייטול חלק במכרזי מחיר למשתכן. "גם עסקות בקרקע פרטית נהפכו להיות כמעט לא כלכליות, אבל אנחנו מנסים להמשיך לאחור עסקות", אומר כהן – ומוסיף כי למרות פעילות



ראול סרוגו, מנכ"ל ראונו: "אמנאס לא חזינו את מחיר למשתכן, אבל צפינו את חוסר היכולת של קרקעות מדינה רבות, ובטח באזורי הביקוש"



צילום: חן גלילי
שי הניג, מנכ"ל אפנד: "התחלנו עם תחום פינוי-בינוי עוד לפני מחיר למשתכן, וכעת אנחנו מעלים הילוך בתמ"א 38 – זה יחזיק את החברה מעל המים הקרובות"



חיים פייגלין, מנכ"ל צמח-המרמון: "בהיבט הכלכלי, יוזמת מחיר למשתכן היא מעוותת. האינטרס שלנו הוא להגדיל את הפעילות, אבל מכריחים אותנו להקטין אותה"

▶ הראשונים, ולפני שלושה שבועות ניתן היתר הבנייה לשלב הראשון בפרויקט. עוד מקדם מת החברה פרויקט בשכונת רמת שקמה ברמת גן, שם במקום 50 דירות המיועדות להריסה – ייבנו 200 יחידות דיוור חדשות.

עוד מקדמת החברה שתי תוכניות גדולות לפרויקטים של פינוי-בינוי, המצויות כיום בשלבי אישור בוועדות המחוזיות. האחת, לבניית 400 דירות בשלושה מגדלים בני 40 קומות במתחם רוקח, שבמרכז ראשון לציון (שכונת גן נחום), ותוכנית נוספת לבניית 100 יחידות דיוור בגבעתיים.

סרוגו לא גילתה את תחום ההתחדשות העירונית רק כשמחיר למשתכן באה לעולם – בחברה סימנו את התחום כעוגן עתידי עוד קודם לכן: "אמנאס לא חזינו את מחיר למשתכן, אבל צפינו את חוסר היכולת של ממשלת ישראל לספק לנו קרקעות מדינה רבות, בטח באזורי הביקוש", מפרט סרוגו. "ייקח עוד זמן עד שיהיה ביקוש לדירות בקרית גת ובאזורי רים פריפריאליים אחרים, ונדרשות עוד הרבה פעולות מצד הממשלה כדי שיתעורר ביקוש משמעותי לאותם האזורים.

"זיהינו את המגמה הזאת מזמן, וכעת – עם הגעתה של מחיר למשתכן, שהפכה את כלל קרקעות המדינה ללא רלוונטיות בעבורנו ובעבור חברות רבות נוספות – אפשר לומר שאנחנו קוצרים את הפירות. חברות רבות הקימו מחלקות של תמ"א 38. מצד אחד, זה הרבה יותר קל מבחינת ביצוע כי מדובר בבניין קטן, מצד שני – זה הרבה יותר מורכב מבחינת הפיזור. הגדולים יילכו לפינוי-בינוי".

"כללי המשחק השתנו"
התנהלות רומה מתאר מנכ"ל חברת אפנד, שי הניג: "למחר למשתכן אנחנו ניגשים במי שורה. רוב המכרזים הם לא כלכליים, ורווחיות נמוכה שחושפת אותך לסכנה, ולכן גם במעט המכרזים שהגשנו הצעות לא זכינו". לדבריו, אפנד מעורבת בפרויקטים רבים, שצפויים לספק לה פעילות רבה בשנים הקרובות – גם מסוג פינוי-בינוי וגם תמ"א 38. "לשמחתנו, התחלנו עם תחום הפינוי-בינוי לפני מחיר למשתכן, וכעת אנחנו מעלים הילוך בתמ"א 38 – זה יחזיק את החברה מעל המים בשנים הקרובות".

אחד הפרויקטים שעליהם מדבר הניג הוא פינוי-בינוי בשכונת נווה שרת בתל אביב, המצוי בשלבי ביצוע, לבניית 340 דירות בשתי תפוזות עם חברת אפנד. בפרויקט תמ"א 38 שמבצעת החברה במרכז רמת גן נבנות 40 דירות, ושישה פרויקט תמ"א 38 המקודמים במקביל על ידי החברה ומצויים בשלבי אישור שונים בוועדות התכנון, צפויים להניב כ-200 דירות נוספות.

עם זאת, הניג מציין כי ההתפתחויות האחרונות במדיניות הדיוור הישראלית הביאו את החברה להפנות חלק ממאמציה לחו"ל – אפנד מקדמת כמה פרויקטים בקרואטיה, הכוללים מאות יחידות דיוור ושטחי תעשייה. "גורמים לנו להשקיע פחות בישראל יותר בחו"ל. ברגע שראינו כי מספר האפשרויות הצטמצמו, היינו חייבים לפתוח אופקים חדשים".

אפנד וסרוגו הן שתי חברות שסללו את אפיק ההתחדשות העירונית עוד לפני הגעת מחיר למשתכן לעולם, ומהבחינה הזאת מצ"בן טוב יותר מחברות שהחליטו לפנות לתחום בעיקר בעקבות היוזמה החדשה, ומתחילות לבנות את התשתית בתחום זה רק כעת. במ"קרים אלה מסתמכות החברות בעיקר על מלאי קרקעות קיים, עד להבשלתם של הפרויקטים בתחום ההתחדשות העירונית, שקידומם עשוי לקחת זמן רב.