

27.7x27.67	1/4	עמוד 42	נדלניסט - כלכליסט	09/05/2016	53185955-1
יוסי אברהמי - חברת בני - 89427					

**"עגלה בלי
עגלון"**

הקבלן יוסי אברהמי
מסביר מדוע אין בשורה
במכרזי מחיר למשתכן

42 שיהיה לכם לבריאות

יוסי אברהמי מפנטז על מגדל במנהטן, והדרך לשם לא עוברת
במחיר למשתכן // דיאנה בחורי-ניר

יוסי אברהמי.
"בועה בחל אביב
את רואה דירות
שעומדות ריקות?"



מכרזי
מחיר
למשתכן
הם סוס מת
ירו ועכשיו מנסים
לסמן מטרה"

18.75x32.14	2/4	43	עמוד	טט - נדלני טט	09/05/2016	53186020-5
יוסי אברהמי - חברת בני - 89427						

היזם והקבלן יוסי אברהמי, שבונה מאות דירות בכל הארץ, מתעקש שלא ימצאו אותו במכרזי מחיר למשתכן הנוכחיים, כי "התנאים לא נורמליים, זה פשוט לא משתלם". הוא משתלח בקבוצות הרכישה, טוען ש"הן מרימות את המחירים ולא נותנות לרוכשים אחריות" ומספר על החלום הקטן שלו: לבנות מגדל במנהטן, או בתל אביב ||| דיאנה בחורניר | צילום: עמית שעל

הרכישה התחילו באנשים שמצאו דרך להוריד עלויות במי קומות יקרים כמו צפון תל אביב, אבל כיום רובן מורכבות מיהלומנים, בכלל לא עמך ישראל. התחום פושט רגל".
כשקרקע בשרונה בתל אביב נמכרת לקבוצת רכישה ביותר ממיליארד שקל, גם למדינה יש אחריות למחיר.
 "בשלושת הבניינים האחרונים בפרויקט הטמפלרים בשרונה המחיר על הזכות לדירה בלבד כבר הגיע ל-3.2 מיליון שקל, עוד לפני עלות הבנייה. זו רוגמה לקבוצת רכישה שמרימה את המחיר לשמים. קודם לכן זכות לדירה באזור עלתה כ-2 מיליון שקל. זה לא נורמלי. יום חייב לעבוד באופן מסורר, כי מחר הוא צריך שאנשים יאמינו לו כדי שיוכל למכור עוד פעם. הוא לא יכול לעשות בוננזה של שני בניינים וללכת הביתה. לקבוצת רכישה אין מו-ניטין שחן צריכות לשמר".

אז איך היית ממליץ לממשלה להוריד מחירים?
 "חלק גדול ממחירי הדירות הוא המס, לא עלות הקרקע. כדי להוריד את מחירי הדירות צריך להפחית את המיסוי מסביב. אני עושה חישוב, משלם על הקנייה של הקרקע ובסוף נשאר עם הרווח שלי. אני לא מוסר פילנתרופי, אני צריך להרוויח. יש בעיה בגופים כמו קבוצות רכישה – הם מעלים את מחירי הקרקע, ואז כשמתברר שיש בעיות, אין למי לפנות. הם לא נותנים אחריות לרוכש".
מתי הבעיה התל-אביבית תתפוצץ? מתי המחירים יהיו גבוהים מדי אפילו לעשירים?
 "השוק אומר את שלו. כל עוד יש קונים, בונים, יזמים – השוק משלם. בינתיים עדיין יש רוכשים ושוכרים: כשה בניין יעמוד ריק אתחיל להשכיר אותו כמחירים נמוכים יותר. בינתיים את רואה דירות ריקות?".

"המדינה לא יכולה להיות יזמת"

גם ברבעון הראשון של 2016 עלו מחירי הדירות. תוכנית הדגל הממשלתית להורדת המחירים, מחיר למשתכן, מאפשרת למי שלא היתה ברשותו דירה בשש השנים האחרונות לרכוש דירה בהנחה של 20% ממחיר השוק. אולם התוכנית נתקלת בקשיים. לא כל הזוגות שזכו בהגדלה לדירה מוזלת בעפולה מצליחים לקבל משכנתאות מהבנקים, שמביעים חשש מתמחור הפרויקט ומהשווי שהוא משקף. אברהמי, המזוהה מאור עם אילת, מצהיר כי אחרי שבחן את תוכנית מחיר למשתכן המתוכננת שם, אין סיכוי שיתמורד בה, אף שבשנות התשעים בנה בעיר שני בניינים בתוכנית דומה. "אנחנו בונים 27 שנה באילת, כבר הקמנו שם כמעט 2,000 יחידות בכל מיני מכרזים כמו מחיר למשתכן הקודם, בנה רי-רתך ובנייה חופשית, וזו



מי שנכנס למשרדו של היזם והקבלן יוסי אברהמי לא יכול לפספס את העובדה שהוא איש החיים הטובים. ריח כבד של סיגרים נישא באוויר וארון יינות בולט בנוכחותו בחדר. "יש לי 3,000 בקבוקים", הוא אומר.



מי שהחל את דרכו בדרום הארץ כקבלן בים המלח והפך לקבלן הדומיננטי באילת, מתמקד כיום בתל אביב שבה הוא מתגורר. לאורך השנים הקפיד אברהמי לטפח את תדמית הקבלן הלארץ', בעיקר בכל הנוגע לדיוור היוקרה שנבנה במפרט גבוה ומפנק, וכולל חדרי יין ולובי מושקע. "כשאומרים שאני פראיר, אני מרגיש שמברכים אותי", הוא מתגאה. אבל כששואלים אותו על כשלי בטיחות שנתגלו בפרויקט שלו בחיפה וגררו צו מניעה לעבודות באתר הבנייה, הוא נשמע נבוך לרגע: "זו בעיה נקודתית, טיפלנו בה", הוא משיב בקצרה. ממקום מושבו במשרדים במגדלי ב.ס.ר בבני ברק עוקב אברהמי אחרי הפרשייה החמה שמסעירה את ענף הנדל"ן בימים אלה: נפילתה של ענבל אור, מי שייצגה עבור רבים את שגשוג קבוצות הרכישה ובעיני אברהמי מסמלת כעת את נפילתן הסופית.

מה אפשר ללמוד מסיפור ענבל אור?
 "אם היא עשתה רברים לא הוקיים – זה מוחץ לשיחה. השאלה היא אם עשתה טעויות ביזמות עצמה, כמו לגבות כסף ולא לתת אחריות".
גם אם יש כאן סיפור ספציפי של נוכלות או שחיתות, הוא לא מעיד בהכרח על התמוטטות הקונספט של קבוצות הרכישה.

"השוק כבר לא מאמין בקבוצות הרכישה. לפני שנתיים הן היו פופולריות מאור, אך הגלגל התהפך לטובת הקבלנים כי השוק לא חושב שהן יכולות לספק את הסחורה".
קבוצות הרכישה היו דרך מוצלחת להורדת מחירים בשוק גואה.
 "כיום קבוצות הרכישה מרימות את מחיר הקרקע. במי כרוזים על קרקעות שהתמודדתי בהם, כל מחיר שאני או יזמים אחרים הצענו – הקבוצות העלו ב-10%–15%. ישבתי עם אנשי הקבוצות במכרזים וראיתי כמה היד שלהם קלה על ההרק בהעלאת הצעות המחיר על קרקעות.
 "השוק תמיד התיישר על פיהם. בהתמחרויות הם כל פעם העלו מחיר באישור המשקיעים. כשהיה להם פטור ממע"מ, הם יכלו להרביץ הצעת מחיר של 17% מעלינו, שזה המון כסף. אם אני מרוויח בפרויקט 10%, אני עושה מסיבה ופותח שמפניה. יכול להיות שקבוצות

על תוכנית מחיר למשתכן: בכל פעם שהממשלה נופלת בא אריה חדש ואומר 'אני אעשה'. אז עכשיו אלה משה כחלון וראש מטה הדיור אביגדור יצחקי, אבל צריך להיות הארי פוטר כדי לצלוח כאן את כל הביורוקרטיה"

14.72x31.32	3/4	44	עמוד	טט	נדלני	טט	כלכלי	טט	09/05/2016	53186029-4
89427 - חברת בני - יוטי אברהמי - יוטי אברהמי										



צילומים: אוראל כהן, עמית שטר

אריה חדש ואומר 'אני אעשה'. היום זה התור של שר האוצר משה כחלון ושל ראש המטה אביגדור יצחקי.
אתה לא מצפה מהמדינה לשבת בחיבוק ידיים בשזר-גות צעירים לא מצליחים לרכוש בית.
"צריך להבין שלהיות יום בישראל זה לא קל. יש פה המון ביורוקרטיה. יומים ישראלים עובדים בחו"ל, אבל אם הגדל"ן פה הוא כזה אחלה ביונס, למה שנים לא הגיע לכאן יום זר? בישראל צריך להיות הארי פוטר כדי לצלוח את כל הביורוקרטיה. גם איש עסקים מקומי טובל מהעובדה שבכל כמה שנים התוכניות משתנות".

על קבוצות רכישה: גם אם ענבל אור

עשתה רק טעויות עסקיות ולא מעשי נוכלות, השוק לא מאמין שקבוצות הרכישה יוכלו לספק את הסחורה. היום הן בעיקר תורמות לעליית מחירי הקרקע במכרזים השונים

הפעם הראשונה שאנחנו אפילו לא ניגשים, כי זה פשוט לא משתלם.

"השיטה והתנאים היו אחרים לגמרי בעבר", הוא מס' ביר. "בשיטה הקודמת לא הוגדר מפרט טכני, והיתה תחרות חופשית על ההצעות. כיום מגבילים מחיר לדירה באילת ב-7,000 שקל למטר. שהמדינה תנסה למכור דירות במחיר כזה. אני לא יכול, זה מחיר הפסד. שלא לדבר על מרכז הארץ, שם בכלל אי אפשר לעמוד ברף המחיר.

"מלבד המחיר התנאים בתוכנית לא נורמליים. היום יקבל את הקרקע רק בעוד 28 חודשים; אחר כך שנה וחצי צריך לחכות להיתרים, והמחיר לא מעניק מרווח ביטחון אם משהו משתבש".

בטוח שיהיו קבלנים שייגשו.

"נכון, מי שהיו קבלנים לביצוע, כי בעצם במכרזים האלו המדינה היא על תקן היוזמת. אבל זו עגלה בלי עגלות, אין מי שיוכיל את כל הפעילות קדימה. יש פעולות רבות שיוזמים עושים – לסגור עם הבנקים ועם הרוכשים, לתת שנות אחריות, ערבויות, חתימה אישית, ליווי בנקאי. צריך אדם בעל ניסיון וידע.

"פה האחריות עוברת בחלקה למדינה, ואם קבלן ביצוע יקרוס, מי ייתן שנת בדק? מי ייתן שבע שנות אחריות? חיתוך הכנפיים של היוזם יבוא על חשבון משהו. אין ארוחות חינם. אחר כך בית המשפט יעבוד קשה".

למה אתה אומר שזה מחיר הפסד?

"בניתי באילת, והעלויות שם גבוהות מפרויקט רגיל. בקיץ, במשך שיש שבעה חודשים, אף אחד לא רוצה לע' בוד שם, גם לא הסינים. התפוקה יורדת ב-50% והעלויות גבוהות יותר. הביצוע עולה כ-15% יותר מהביצוע בחיפה. הפקיד של המדינה, שעדיין לא החליט מהי הנוסחה הכי טובה – 0% מע"מ או מחיר מטר – קבע לי בכמה אני אעבוד. אבל אני לא עובד במחיר כזה. בעלויות של מחיר למשתכן באילת אני לא יכול לעמוד".

אתה אומר בעצם שמחיר למשתכן ייכשל ויושלך לפח האשפה של ההיסטוריה, כמו תוכניות קודמות?

"כן. במכרזים יש בעיות רבות. ראיתי הרבה מכרזים שבכלל לא ניגשו אליהם ומכרזים שצצו בהם בעיות לאחר הזכייה. מוכרים סוסים מתים ואומרים שהם ישנים. ירו וע' כשיו מנסים לסמן את המטרה. אני אומר 'חברה', תגמרו את העבודה. אתם רוצים להגיע ל-700 אלף שקל לדירת 100 מטר? 7,000 שקל למטר רבוע? בדקו את עצמכם עד הסוף'. בכל פעם שהממשלה נופלת והפוליטיקאים מתחלפים, בא

"עדיף להיות דג גדול בבריכה קטנה"

הקשר האמיץ של אברהמי עם אילת החל בשנות הת' שעים. "עשיתי למשרד התיירות עבודה גדולה בים המלח, ואז הם ביקשו שאעשה להם עבודה באילת. אמרתי לעצמי: אדרוש מחיר גבוה שאין סיכוי שישלמו ואלך הביתה. אבל אז אמרו לי שוכיטי. זה היה ב-1990. כך הגעתי לאילת, ונשארתי. אז לא היה חוק המכרזים ועשיתי את כל העבר דות באילת. זה סייע לי לקפוץ מדרגה, ולאחר מכן יזמתי עבודות במקומות אחרים.

"התמודדתי בפרויקטים של בנה דירתך באילת וגם בראש העין, בשיטה שבה החברה הכלכלית העירונית מביאה קרקע ואנחנו מטפלים ביזמות מסביב לביצוע. כיום אני בונה בקריית מוצקין את המגרל הכי גבוה בצפון; בחי' פה כמעט 400 יחידות דיוור; בתל אביב בניתי ואני בונה כ-400 יחידות; אני בונה גם ברמת גן, נתניה, באר שבע וכמובן באילת".

אברהמי ידוע כמי שמסוגל לשכנע יהודים בעלי כיס עמוק, בעיקר מצרפת, לרכוש דירות בישראל – גם כאלה שעומדות ריקות רוב השנה.

"יש עשירים שקונים דירות ובאים לפה בחגים. הם קר' נים את החלום: לא ללון אפילו לילה אחד במלון. יש כאלה שקנו ממני חמש דירות, שבע דירות וגם 12 ו-20. כיום המצב פחות טוב כי עודך היורו פחות טוב. מנגד, גם פריז ושאר ערי אירופה לא טובות עבורם כרגע", הוא אומר, ומתייחס גם לעשירים בארה"ב: "מי שיש לו קצת כסף – פה הוא מלך. קשה להיות דג קטן בבריכה גדולה, עדיף להיות דג גדול בבריכה קטנה".

מה הצרפתים מהפשים היוזם?

"באילת מכרתי לצרפתים הרבה דירות. הם מאוהבים בשמש, עבודם זה סימן לחיים. הם אוהבים יותר פסיליטיז – שמידה בבניין, מתחם סגור, בדיכת שחיה. הם רוצים שהכל יהיה קרוב ונגיש ואוהבים לדאות ים מהמדפסת. פעם היהודים העשירים קנו הרבה בתל אביב, רעננה ונתניה. כיום הם נמשכים לעיר קטנה וחמודה כמו אילת – מסעדות טובות, כולם מדברים עברית, הכל כשד, בחדרות יפות.

"יש כאלה שמחליפים אפילו את חופשת הסקי בחו' פשה באילת. לאחרונה הם התחילו לקנות גם בחיפה. ביריד האחרון היו לנו פניות כאלה. יש גם זרם של ישראלים מסודרים שחוזרים לישראל. כמה מהם קנו אצלי קומות שלמות".

אתה מעורב בהרבה פרויקטים יקרים שדורשים מינוף. זה לא מסוכן?

"אני מנסה לא לבלוע יותר ממה שאפשר. בבנקים נותנים לי כמעט כל מה שאני רוצה, אני לא צריך שום בורסה ואיגרות חוב. לא צריך לעשות קפיצות לרוחב, רק קפיצות לגובה".

קנית את מלון הדירות דורטל סול הנטוש מכינס

יש פתגם שאומר שהכסף היחיד ששייך לבן אדם הוא הכסף שהוא בזבז. אני רוכב על סוסים בסופי שבוע, יוצא, שותה יין טוב, מטייל בעולם ומסתכל על חתיכות. מי יכול לנצח אותי? זה הרווח הנקי בחיים"

"הייתי בנוי זילנד, אוסטרליה, יפן. עכשיו באתי מקוסטה ריקה, פריז ולוס אנג'לס, אני מסתכל על חתיכות. מי יכול לנצח אותי? זה הרווח הנקי בחיים. בשביל להיות מאושר לא צריך כמויות של כסף. גם אדם עני יכול ליהנות מהחיים – להיות עם אשה יפה, לאכול אוכל טוב – ולאדם עשיר יכולות להיות צרות מפה עד לאפריקה."

מה החלום המקצועי שלך?
 "להרים מגדל רציני בתל אביב או במנהטן. עשיתי את זה במדינות אחרות, אבל אני רוצה להקים אחד כזה בתל אביב. עדיין לא בניתי מגדל בן יותר מ-50 קומות. זה כיף שכל אחד יכול לעשות משהו ענק במקצוע שלו."

הבלאג'יו. אז פשוט השכרתי את החלום שלי וזהו".
 לאס וגאס רחוקה מאוד מכור מחצבתו של אברהמי. משפחתו עלתה לישראל מאיראן, והוא נולד וגדל במר שב אביעזר, הסמוך לירושלים, הילד השמיני מתוך 12 (אחד מהם נהרג בתאונה). כיום הוא אב לארבעה, בני 19 עד 31, ששניים מהם עובדים בחברה.
 אתה אוהב את החיים הטובים.

"ווינר הוא לא רק מי שבנה את המגדל הכי גבוה, הוא מי שיש לו חיים טובים. יש פתגם שאומר שהכסף היחיד ששייך לבן אדם הוא זה שהוא בזבז. אני רוכב על סוסים בסופי שבוע. יש לי חברים שאיתם אני יוצא, שותה יין טוב ומטייל בעולם."

נכסים ב-40 מיליון שקל. זה לא עסק פולידי.
 "ראיתי בזה הזדמנות טובה. יש למלון 350 חדרים. כשנגמור לבנות נעביר אותו לחברה שתנהל אותו."

"המנצח הוא זה שעושה חיים טובים"

אברהמי, גרוש זה יותר משלוש שנים, מתגורר בתשע השנים האחרונות בפנטהאוז ברמת אביב החדשה, ועתיד לעבור לפנטהאוז במגדלי נאמן שבנה ולא נמכר. "אני לא מתאהב בכלום. פעם קניתי פנטהאוז בלאס וגאס; חשבתי שאגיע לשם ואישן בו, אבל בכל פעם הלכתי למלון שנמצא לידו, אף שמשניהם רואים את המזרקה של

צלי"ש או טרי"ש

הקבלנים שזכו במכרזי מחיר למשתכן לקחו הימור. לחלקם הוא יהיה מנוף עסקי, וחלקם לא יצליחו לשרוד



כנס לקראת מכרז מחיר למשתכן בעפולה. מבנה המכרזים מושך קבלנים שהקימו חברות אדווקט לצורך פרויקט

הם דיאליים, והאם התחשיב שלפיו גיבשו הקבלנים את ההצעה הוא כלכלי – למשל פחות מ-900 אלף שקל לדירה 100 מ"ר בקריית מוצקין?

אך אף שתרחיש הקריסה מדובר ונמצא על השולחן, הזוכים – גם אלו שתקפו את המכרזים וגם אלו שלכאורה ניצלו את הרף הנמוך כדי להיכנס לתחום – טוענים שייצאו ברווח. לדבריהם, המפרט הפשוט והחסכני שהציגה המדינה והסעיפים החבויים במכרזים שמאפשרים להם לעשות שינויים בתכנון ולפצל דירות גן, להגדיל מרפסות ולמכור חניות בנפרד – מביטחים להם הכנסה דאוויה.

לולא החברות הקטנות שזכו במגדשים הקטנים היו המכרזים נסגרים במחירים גבוהים יותר. כניסתן לתחום דוח העניקה לדוכשים אפשרות לרכוש דירה במחיר נמוך יותר. השאלה היא אם המחיר האטרקטיבי מגיע עם סיכור נים גבוהים יותר לעיכובים ולתקלות, אף שהמדינה עומדת מאחורי הפרויקט.

אביב גוט

כשמדובר באורחים, המדינה החליטה שלא להציב את תנאי הסף האלה, וכל קבלן רשום יכול להשתתף. מכרזי מחיר למשתכן היו חייבים להתפרסם בתנאי סף כדי שלא יבואו שרלטנים שעסקו בענפים אחרים והחליטו פתאום להיות קבלני ביצוע."

באופן מפתיע, יותר מעשרה קבלנים בינוניים וקטנים שזכו במכרזים תוקפים את מבנה המכרז, שמשך לדעתם גורמים שאינם מקצועיים מספיק. הקבלנים – שאיש מהם לא הסכים ששמו יתפרסם – הסבירו שמכיוון שהמכרזים מחולקים למתחמים קטנים, הם משכו קבלנים צעירים או גורמים מחוץ למקצוע הבנייה שמחזיקים הון עצמי נמוך וחלקם הקימו את החברה אדווקט. הם מרגישים שחוסר הניסיון עלול לגרום לבעיות תזרימיות קשות שיעמידו אותם בסיכון – ומי שיתקעו הם הרוכשים.

אז מה היה לנו פה

שאלת תמחור הפרויקטים היא השאלה שסביבה חלוקים כיום בשוק הנדל"ן: האם המחירים שהציעו הזוכים בפרויקטים

מעט שנה חלפה מאז יצאה לדרך תוכנית מחיר למשתכן שמקרה שר האוצר משה כחלון, שנועדה להשיג שתי מטרת מרכזיות: להגדיל את היצע הדירות בשוק ולעצור את עליות מחירי הנדל"ן. עד כה, לפחות המטרה השנייה לא הושגה. במכרזי מחיר למשתכן המדינה משווקת ליוזמים קרקעות וקובעת את המחיר המרבי למ"ר שיוכלו לגבות מהדיירים; הזוכה במכרז הוא המתמודד שהציע את המחיר הסופי הנמוך ביותר למ"ר לדירה. כדי שהפרויקט יהיה רווחי ליוזמים, המדינה מעניקה הנחה על הקרקע וגם חוסכת ליוזם את שיווק הפרויקט כשהיא מנהלת מאגר זכאים לרכישת הדירות, שנבחרים בהגרלה שהיא מבצעת.

שיטת המכרז הפחיתה את שולי הרווח מפרויקטי הנדל"ן וחסלה כמעט לחלוטין את היתרונות שמביא איתו יום מקרקע עין בכל הנוגע לתמחור, שיווק וארגון. לכן למכרזים הראשונים כמעט לא ניגשו חברות גדולות ומוכרות בענף הנדל"ן, אלא קבלני ביצוע מקומיים שרובם אלמונים.

חלק מהחברות המבצעות שזכו בפרויקטים הוקמו כמיוחד לטובתן, והן עתידות לבנות בעיקר בערים מחוץ לאזורי הביקוש. "החלטנו שלא להשתתף במחיר למשתכן, אבל אנו רואים שגור פים חסרי ניסיון לחלוטין שהם אפילו לא קבלנים ולא יוזמים זכו במכרזים". אומר חיים פייגלין, מנכ"ל חברת הביצוע צמח הגרמן. "הבעיה המרכזית היא שהם לא התבקשו להראות שום יכולות, שום קבלות ושום רקורד כדי להתמודד במכרז, כך שגור צד מצב שבו כל אחד שמביע מעט רצון יכול להשתתף במכרז. "המכרזים האלו מועדים לפורענות. מי שאין לו ניסיון בתחום הבנייה למגורים ולא בנה מעולם פרויקטים כאלו, לא בטוח יורע לתמחר אותם. ומכרזים שלמים תומחרו על ידי אנשים שאין להם ניסיון ולא נתקלו בבעיות בנייה".

ללא תנאי סף

אמיר נחום, מנכ"ל חברת הביצוע הגדולה אורתם סהר, שזכה בתה בכמה מכרזים, מחזק את טענת פייגלין. "לפי החוק, קבלן מבצע חייב להיות בעל סיווג מתאים להיקף העבודות שהוא מבצע. רשם הקבלנים עוקב אחר חברות הבנייה באופן שוטף", הוא אומר. "אם המכרז הוא לבניית בית חולים או מבנה ציבורי, המדינה מציבה תנאי סף לגודל הקבלן וניסיונו. אבל דווקא כאן,