

| | | | | | |
|--|------------|---------------|--------|---|-------------|
| 50292175-1 | 02/11/2015 | גלובס - נדל"ן | עמוד 6 | 1 | 26.69x32.84 |
| יקי אמסלם - מנכ"ל קבוצת אלמוג קבוצת אלמו - 13821 | | | | | |

מחיר למסתכן?

אחרי ששני המכרזים הראשונים לפי שיטת מחיר למסתכן נסגרו בהצלחה, לא מעט קבלנים תוהים אם מחירי הזכייה הנמוכים לא ייגמרו במפח נפש לקבלנים ולרוכשים / אורי חודי



אבי התוכנית חשה כחלון. ההצלחה הגדולה הפתיעה גם אותו (צילום: פלאש 90)

ב משרד האוצר חגגו בשבוע שעבר את הצלחת מכרזי מחיר למסתכן, שבהם יימכרו דירות למוסרי דירה בהנחה של מאות אלפי שקלים ממחירי השוק. נראה היה שאפילו שר האוצר, משה כחלון, הופתע מהתוצאות. הוא דיבר על הנחה של כ-200 אלף שקל לדירה, 100-140 אלף שקל מצד הממשלה (בסבסוד הקרקע, פיתוח ומענקים) והיתרה מצד הרוכש, אולם לנוכח תוצאות המכרזים, שב כחלון והצהיר שההנחות יגיעו ל-300 ואפילו 400 אלף שקל בהשוואה למחירי השוק. זאת קרה לאחר שהקבלנים הפחיתו משמעותית את מחיר המקסימום שקבע השמאי הממשלתי במכרז.

באוצר חוגגים, אך בענף הנדל"ן יש טוענים כי חלק מההצעות, במיוחד אלה שהוגשו במכרז הראשון שנסגר בעפולה (337 דירות, מחיר ממוצע של 640 אלף שקל לדירת 120 מ"ר), לא יעמדו במבחן המימוש. נתחיל מקרית מוצקין (1,028 דירות, 920 אלף שקל עד 1.02 מיליון שקל לדירה). שם, בניגוד למכרז שנסגר בעפולה ניתן היה למצוא ברשימת הזוכים גם חברות מוכרות וגדולות כמו אשדוד ומליבו בנייה.

איתמר סלע, מנכ"ל חברת סלע בינוי מקבוצת אמנון מסילות, אחת החברות שזכו במכרז, מרוצה. "ניגשנו לכל המתחמים שיצאו למכרז, הוא מספר, "בסופו של דבר זכיתי בשני מגרשים צמודים, שבכל אחד מהם אפשר להקים 94 דירות. אפשר לראות מהתוצאות של המכרז שזכו רק חברות עם זרוע ביצוע, כי אין מספיק מרווח ליזמים. רק מי שיכול לבנות יכול לזכות, וזה

תורם למחיר הנמוך ללקוח. אנחנו זכינו גם במכרז הקודם במוצקין, ועכשיו תהיה לנו גישה גם זכאים לדירות מוזלות וגם למשפרי דיור. יהיה לנו פרויקטים ברמת גימור גבוהה וגם בסיסית במחיר למסתכן. היתה ודאות, והיה קל לתמחר ולהגיע למחירים שגם הלקוח ירוויח. רק כשיש נעלמים במכרז, אתה מתמחר גבוה יותר. זה לא היה המצב."

את המחירים הנמוכים שהגישו מסביר סלע כך: "במקרה של מוצקין קל לי להשוות. זכינו במכרז הקודם במחיר מלא, ועכשיו הקרקע היתה זולה בהרבה. הקרקע במכרז עלתה חצי מחיר, 120 אלף ליהירה לעומת 300 אלף שקל במכרז הרגיל. להערכתי, ההבדל במחיר בין דירות 5 חדרים בפרויקטים הרגילים לבין הדירות של מחיר למסתכן יהיה כ-300 אלף שקל.

בגלל זה. אבל במוצקין בחישובים ובתמחור יצא טוב. אני לא מודאג מהמכרז, לא הולכים על מיליונים אם לא רוצים לזכות ולא בטוחים בחישובים."

"כל טעות תתקע את הבנייה"

"תוצאות מכרזי המחיר למסתכן בעפולה לא הגיוניות ולא כלכליות. אני חושש שהקונים שיעלו בהגרלה לא יצליחו ליהנות מהדירה המוזלת", אומר אוהד סבן, סמנכ"ל חברת דונה. "שיעור הרווחיות נמוכים

אין גמישות לתקן טעויות מאחר והמחיר למ"ר נקבע מראש". המחיר למ"ר נקבע על כ-4,600 שקל, אבל סבן מסביר כי זה מחיר לשטח נטו. "איפה התמחר על חלקים שלא מקבלים עליהם תמורה כמו חדרי מדרגות, מעליות, לובי וכו'? הם מהווים בבניין ממוצע 20%-25% נוספים לשטח הדירה, אבל לא מקבלים עבורם תמורה במחיר למ"ר. לדעתי גם לא חישוב נכון את עלויות הקרקע, המימון והאגרות, ולכן הצעות הנמוכות מ-5,200 שקל למ"ר לא יעמדו במבחן.

"הפרויקטים יוצאים לדרך כשהם מפסידים על הנייר. משרד האוצר מכריז על הצלחה בעפולה, אבל בינתיים אני רואה זוגות צעירים ללא דירה"

אלה פרויקטים שיוצאים לדרך כשהם מפסידים על הנייר, משרד האוצר אולי מכריז על הצלחה בעפולה, אבל בינתיים אני רואה זוגות צעירים ללא דירה."

נדב ליסובסקי, לשעבר סמנכ"ל השיווק של חברת ב. יאיר והיום יועץ לחברות לגבי מכרזי מחיר למסתכן, מביע גם הוא תמיהה בנוגע למכרז בעפולה. "התוצאות מעידות שיש הצלחה לפרסום ולשיווק, אך לצערי יש סימן שאלה גדול על ההיתכנות של הזוכים למסור מפתח לרוכשים". ליסובסקי מעלה עוד נקודות בעייתיות שעולות מתוצאות המכרז: "כיצד ינהגו הבנקים למשכנתאות בנוגע לפרויקטים הללו. האם הם ידרשו הון עצמי

"איפה התמחר לחלקים שלא מקבלים עליהם תמורה: חדרי מדרגות, מעלית, לובי? הם מהווים 20%-25% נוספים. גם לא חישוב נכון את עלויות הקרקע, המימון והאגרות"

במיוחד, וכל טעות יכולה להוביל להפסד שיתקע את הבנייה. בניגוד למה שהיה נהוג עד היום, רשות מקרקעי ישראל אפשרה לגופים שאין להם סיווג קבלני הדרוש למכרזים מורכבים כאלו להגיש הצעות ואף לזכות, ואני חושש שחלק מהפרויקטים לא יצאו אל הפועל בגלל חוסר ניסיון וידע. במחיר למסתכן

גבוה יותר? כיצד הם יתייחסו לקנסות הגבוהים שיוטלו על מי שימכור את הדירה לפני שיסתיימו חמש שנים. זה קנס של 450 אלף שקל וזה סכום משמעותי. עוד שאלה היא כיצד יתייחסו הבנקים לקנסות הגבוהים לקבלנים, מבחינת המימון והביטחונות. לדברים האלו עדיין אין תשובה."

גם מיקי זיסמן, מנכ"ל קרדן נדל"ן, לא בטוח שהתוצאות הן הצלחה: "יש שאלות גדולות בנוגע לשיטה. במשרד האוצר אומרים בעצמם שזו שיטה חדשה וכולם עוד יצטרכו ללמוד אותה. ראינו עשרות שינויים במכרז בקרית מוצקין. נשאלת השאלה האם המדינה תמשיך ותתמיד בשיטה זו. אם אני אגש מחר למכרז ועוד חצי שנה יהיה מכרז באותו מקום עם כללים אחרים? "

הממשלה צריכה להבין שהקבלנים והיזמים הגדולים הם אלו שצריכים להאמין בתוכנית, וזה קשור לא מעט לשאלה האם הממשלה מסוגלת להוביל קו רציף. כבר ראינו איך יוצאים שרים ביוזמות לא מבוססות שמשפיעות ברגע אחד על כל השוק, כמו מע"מ אפס."

יקי אמסלם, מנכ"ל קבוצת אלמוג, סבור כי השיטה מבורכת והרעיון מצוי, אך הוא סבור כי "התוצאה עלולה להטעות, בעיקר בנוגע ליישום התוכנית. אפשר לראות במכרזים שפורסמו פערים בלוחות הזמנים, עלויות עודפות, הצמדה למדרים וגורמים נוספים שנפלו בדרך. לדוגמא, אי הצמדת המחיר למדד התשומות, מקשה על התמחר ועל ניתוח הכדאיות לפרויקט, שכן אין לדעת מה יהיו ההתייירויות ומה שברור הוא שעל היום הזוכה יוטל לשאת בהן, וזה לא הגיוני".