

בעלי חברת הייזום תוקפים את תוכנית לפיד

"הפטור ממע"מ רק מותח את הקפיץ בשוק"

בעלי חברת רותם שני, אבי טוריסקי ודידי ידידיה, מתמחים בעסקאות קומבינציה מורכבות שרוב השחקנים בענף מעדיפים לוותר עליהן. "בניגוד לעסקאות רגילות, קומבינציה זה כמו חתונה עם בעלי הקרקע", הם אומרים. אחרי שפעלו 18 שנה על אש קטנה, הם מתכננים כ-4,000 דירות חדשות

לפרויקטי נדל"ן (בתמורה ל-50% מהר-ווחים) כדי שהיזמים יוכלו לקבל ליווי בנקאי לפרויקט.

"דייט בלובי"

ידידיה, שעבד בעסק משפחתי, וטוריסקי, שעבד כמשווק דירות, נפגשו במקרה ב"שירוף של הבנק", הם מספרים. "מנהל הלקוחות במחלקה העסקית של בנק הפועלים היה חייל של דידי והוא אמר לי, 'אני חייב להכיר לך מישהו, אתם תהיו חיבור מצויין'", אומר טוריסקי, וידידיה (אל"מ במיל') נזכר: "ואז נפגשנו לדייט, בלובי של בית מלון, כמו בשירוף של חרדים".

הם בחרו לקרוא לחברה על שם בנו תיהם (רותם ושני), שבינתיים כבר סיימו שירות צבאי. בתחילת הדרך הקימו הש-

טוריסקי ודידי ידידיה, הבעלים הנוספים של החברה, סוגרים בימים אלה שותפות בת 18 שנה שבה הספיקה חברת ייזום הנדל"ן האלמונית יחסית שלהם להקים מאות יחידות דיור בערים המבוקשות במרכז הארץ. בימים אלה מתכננת ומקימה רותם שני כ-4,000 יחידות דיור חדשות בתל אביב, גבעתיים, הרצליה, נס ציונה, גני תקווה ועוד. מתוכן כ-2,300 יחידות דיור ב-16 פרויקטים בהשקעה של כ-2.5 מיליארד שקל. 285 מיליון שקל יגיעו מקרן הגשמה, כפי שמצייין ערן רוט, מנכ"ל הקרן.

המהלך הגדול הזה, שבמסגרתו יבשילו שלושה פרויקטים השנה ועוד כתרסד בשלוש השנים הקרובות, הוא תוצאה של הסכם שיתוף פעולה אסטרטגי שחתמה לאחרונה רותם שני עם קרן הגשמה, המעניקה עד 90% מההון העצמי הנדרש

ראיון כלכליסט

עינת פז-פרנקל

מתעקשים לעשות פה הכל הפוך; עד היום טיפלו רק בצד הביקוש, למשל על ידי מגבלות על המ"שכנתאות, אבל צריך להגדיל את ההיצע וצריך שמסלול ירוק להיתר בנייה לא ייקח שנה וחצי. לירוק פצצה כמו פטור ממע"מ באוגוסט ואז לצאת לפגרה ואף אחד לא יודע כלום – זה ממש נהדר. ומה יקרה עד ספטמבר? אנחנו אפילו לא יודעים מה עושים עם זה." כך אומר ל"כלכליסט" אבי טוריסקי, אחד משני הבעלים של חברת הנדל"ן רותם שני.



אבי טורסקי (49)

מגורים: הוד השרון

מצב משפחתי: נשוי + 3

תפקיד נוכחי: מנכ"ל ובעלים משותף של רותם שני

תפקיד קודם: משוק נדל"ן

השכלה: תואר ראשון בכלכלה וניהול באוניברסיטת תל אביב

ידידי ידידיה (51)

מגורים: רעננה

מצב משפחתי: נשוי + 4 בנות

תפקיד: מנכ"ל ובעלים משותף של רותם שני

תפקיד קודם: עבד בחברת נדל"ן משפחתית, מ. ידידיה

השכלה: תואר ראשון בכלכלה וניהול באוניברסיטת תל אביב

במגרשים שבהם יש לשנות את ייעוד הקרקע לבנייה למגורים חברת רותם שני ובעלי הקרקע פועלים יחד, לפעמים במשך שנים, לקידום הפרויקט בוועדות התכנון. לכל פרויקט כזה קודמת מלאכת מחשבת עדינה שמטרתה לגבש מספר גדול של בעלי קרקע לכדי עסקה. "עס" קאות קומבינציה זה כמו חתונה – בניגוד לעסקה פשוטה שבה משלמים על הקרקע ומיד נפרדים מבעלי המגרש", אומר ידידיה. "עד לרגע מסירת הדירות, או עד לרגע שבו אנחנו מתחלקים עם בעלי הקרקע בתקבולים (בעסקת תמורות, ור"סיה של עסקת קומבינציה – עפ"פ), אני חנו איתם ביחסים. זה יכול לקחת שנים, תלוי בסטטוס של הקרקע."

"תמורה גדולה ב-30%"

בניין יוקרה שמקימה החברה בימים אלה ברחוב הירקון 29 בתל אביב הוא פרי של עסקת קומבינציה, שבמסגרתה יקבלו בעלי הקרקע דירות מהיזמים. הפרויקט נבנה על מגרש של כ-2 דונם ויכלול 55 דירות (חלק החברה: 22 ד"

”
אבי טורסקי: "לא כל הצרפתים קונים כאן בית קיץ. חלקם רוצים לעלות לארץ. אני גדלתי בצרפת, אני מכיר את תחושת הפאניקה כשיש גילויי אנטישמיות"

אומר ידידיה. לרבריו, "כשבאו לחברות הללו עם פרויקט מורכב ראשיהם אמרו, 'עוזב אותי באמא שלך, אני צריך להחזיר אג"ח מחר בבוקר, לטפל במשבר בווגאס'. לא היו להם התשומות הניהוליות לקדם פרויקטים מורכבים למגורים. לחלל הזה אנחנו נכנסנו. למזלנו, עסקאות כאלה אינן מתאימות לקבוצות רכישה, שפרחו בשנים שלאחר המשבר. הדנ"א שלהן הוא עסקאות של רכישת קרקע במוזמן."

”
ידידי ידידיה: למה האחרים לא מתעסקים בקומבינציה? כשבאו אליהם עם פרויקט מורכב הם אמרו, 'עוזב אותי באמא שלך, אני צריך להחזיר אג"ח"

הבנייה של כלל הדירות נדרשת רותם שני גם להון עצמי וגם להלוואה מהבנק. בזמן שרבים מיזמי הנדל"ן הגדולים במדינה היו עסוקים בבנייה במזרח אירופה – ובשנים שאחרי המשבר העולמי של 2008 ליקקו את הפצעים וטיפלו בנפולת החובות – התמידה רותם שני בעסקאות קומבינציה מורכבות שדרשו גם קידום תוכניות בניין-עיר חדשות. "השחקנים האורתודוקסים בנדל"ן למגורים כמעט נעלמו, בעיקר מעסקאות קרקעות מורכבות שמצריכות יותר תכנון. הרבה יותר נעים לבלות בלאונג' בנמל תעופה או בלאס וגאס מאשר בוועדות התכנון",

ניים פרויקט של קוטג'ים בעיר אזור, ומאו "התגלגלנו מפרויקט לפרויקט", הם מספרים. אחד הפרויקטים המוכרים שלהם הוא "מגדלי רותם שני" בסמוך לאוניברסיטה הפתוחה ברעננה ולכביש 4. הודות לפארק גדול ומגרשי ספורט ומשחקים, הקרבה לכביש המהיר לא הפריעה לשכונה להיות אחת המבוקשות ברעננה. "לקחנו מיקום שנחשב למיקום לא טוב ברעננה, והיום מחירי הדירות בו הם בין הגבוהים בעיר", אומר ידידיה, תושב רעננה. "לא קנינו את המגרשים הקרובים ביותר לכביש; כדעבד אולי היינו צריכים – יזמים אחרים שקנו אותם, כמו קרן פייר, הצליחו".

מלבד אלפי יחידות הריוור בתכנון ובשיווק הקימה החברה עד היום כ-800 יחידות דיוור, בעיקר באזור המרכז, ומי צבה את עצמה בשנים האחרונות כמרחית בתפירת עסקאות קומבינציה. במסגרת העסקאות היא מתקשרת עם בעלי המגרש, ובמקום לשלם עבורו במזומן היא מספקת לבעלי הקרקע שירותי בנייה ודירות בפרויקט הגמור. לדוגמה, בפרויקט להקמת 100 דירות שבו נחתם הסכם קומבינציה, בתמורה לעד 50% מהרווחים תקים רותם שני 100 דירות – 50 מהן היא תמכור בשוק החופשי ו-50 מהן ימסרו לבעלי הקרקע. כדי לממן את

3,820 יח"ד בתכנון, 555 בשיווק הפרויקטים של חברת רותם שני

פרויקטים בתכנון	היקף יחידות דיור	סטטוס
LANDMARK הרצליה	1,500	מתקדם: התוכנית בוועדה המחוזית
כפר בתיה רעננה	1,500	
הררי רמת גן	240	
נס ציונה	200	
ברנדס רעננה	120	
המעגל רמת גן	100	
הרב קוק נתניה	90	
קק"ל גבעתיים	70	

55
 יחידות דיור
 הירקון 29 תל אביב

500
 יחידות דיור
 גני תקווה



הרצליה בסמוך לתחנת הרכבת, מתוכם 300 אלף מ"ר לתעסוקה, וכן יקימו 1,500 יחידות דיור. כמו כן מקדמים השניים תוכנית להקמת בניין עירייה חדש לרמת גן, ותוכנית שאפתנית ל-1,500 יחידות דיור בכפר בתיה הנושק לפארק רעננה. בינתיים טוריסקי וידידה, שמצהירים כי הם פונים לבני ולבנות מעמד הביניים ולמשרי דיור, אינם צופים ירידה במחירי הדירות בעקבות הפטור ממע"מ, שצפוי להיכנס לתוקף בספטמבר, עבור רוכשי דירות ראשונות מקבלן. "אני חושב שהממשלה רק מותחת את הקפיץ", אומר טוריסקי. "הם עושים את כל הדבי רים הלא נכונים".

אבל בסופו של דבר אתה קובע את המחיר, אז זה תלוי גם בך.
 טוריסקי: "אני קובע את מחיר הקרקע? את המיסוי? את עלויות הבנייה? את הזמן שהתוכנית עוברת בוועדות התכנון, את היצע הדירות?".

ומה עם הרווח שלך, הוא לא מוגזם?
 טוריסקי: "על איזה מרווח חושבים שהיזמים עובדים? 10%-15%, מקסימום. אני משתדל לא להפסיד".

לו רווח. הוא לא מקבל את כל התמורה במזומן מיד, לפי שווי המגרש. הוא מחכה יותר זמן, מתחלק איתנו בסיכון, אבל בסוף התמורה שלו גדולה בכ-30%.

קרה שהתפוצצה עסקת קומביניציה?
 ידידה: "באחת העסקאות בגוש דן היינו ערב השלמת העסקה, והגיע מי שהו אחר והציע לבעלי הקרקע לקנות אותה במזומן. הם התפתו ומכרו לו, אבל זה חלק מהחיים. הם העדיפו לא לקחת את הסיכון ולקבל מזומן".

הפרויקט היוקרתי בתל אביב הוא חריג; החברה מתמקדת בעיקר בדירות למשפרי דיור, ומשווקת בימים אלה קרוב ל-500 יחידות דיור בגני תקווה. היתר הבנייה לפרויקט זה צפוי בעוד כחודש. גם כאן נרכשה הקרקע בעסקת קומביניציה עם בעלי הקרקע.

נוסף לפרויקטים שבהם ישתפו פעולה רותם שני וקרן הגשמה, חתמה רותם שני על עסקאות קומביניציה שיניבו עוד למעלה מאלף יחידות דיור בחמש השנים הקרובות. רותם שני שותפה עם חברת מגרב במגה-פרויקט להקמת משרדים ומסחר בהיקף של 650 אלף מ"ר במערב

רות. האדריכלים הם גידי בר אוריין ודני קייזר. נותרו תשע דירות למכירה ומר-בית הרוכשים היו תושבי חוץ מצרפת. **לא מפריע לכם שזרים חוטפים לנו את הדירות? אלו יהיו דירות רפאים בסופו של דבר.**

טוריסקי: "לא כל האנשים הללו קרנים בית קיץ. חלקם רוצים לעלות לארץ. אני גדלתי בצרפת, אני מכיר את תחושת הפאניקה כשיש גילויי אנטישמיות". **איך הצלחתם לשכנע את בעלי הקרקע לשתף איתכם פעולה?**

ידידה: "בעסקה ברחוב הירקון בתל אביב היינו צריכים לגבש ארבע קבוצות של בעלי קרקע - 12 בעלים בסך הכל. חלקם הם בעלי קרקע ותיקים, אחי רים רכשו את חלקם בזכויות לפני כמה שנים. חלק מהרוכשים החזיקו רק קרקע ואחרים בזכויות בשלושה מבנים, והיו גם דיירים מוגנים במתחם. בסופו של דבר, המכנה המשותף של בעלי הקרקע היה ההכרה שהם רוצים לממש את המגרש. בעל קרקע שמחפש עסקת קומביניציה רוצה מישוה שיהיה איתו לאורך כל הדרך עד מסירת הדירות, ולהאמין שהיום ישא