

20.5x32.09	31	עמוד 18	כותרת - כלכליסט	31/10/2010	24718836-9
קפיטל גרו - 110520					

דעיכתו של טרנד

הקבוצות יורדות לייגה

פחות משנה אחרי המגבלות שהכניס בנק ישראל, התחלף הרעש סביב קבוצות הרכישה בדממה. **כלכליסט** בדק מה מצב התחום ומצא בנקים קשוחים, קבוצות קטנות שקרסו ומארגנים שמחפשים הסבה מקצועית

אלון הרצוג: "הקבלנים הצליחו לסרס את המארגנים, היום מארגן צריך לקחת בחשבון מלחמות עם כל רשות אפשרית"

בלנים הצליחו 'לסרס' את המארגנים. היום מארגן צריך לקחת בחשבון מלחמות עם כל רשות אפשרית, אומר אלון הרצוג, מנכ"ל **קפיטל גרופ**, שארגנה ארבע קבוצות רכישה ב־2009. "זו תקופה בעייתית לקבוצות הרכישה. יש דעיכה בשוק שנובעת מהעליהם הרגולטורי והתקשורתית", מסכים גם יצחק חג'ג' מקבוצת חג'ג', הנחשבת לאחת הגדולות בענף.

מי שמרוויחים מדעיכת הטרנד הנ"ד"לני הם הקבלנים. אלה סימנו לעצמם מסרה ברורה כבר עם התעוררותו של תחום קבוצות הרכישה – להשוות את רף הכניסה לענף הנדל"ן בין היזמים והקבלנים לבין מארגני הקבוצות. כיום הרגולציה עדיין רחוקה מהשוואות התנאים, אך במערכה הראשונה נחלו הקבלנים ניצחון מוחץ. אמנם מוקדם להספיד את קבוצות הרכישה, אך בהשוואה ל"בוס" הגדול שידע הענף ב־2009, כעת מדובר בענף מצומצם, שהגופים שנותרו בו והבנקים המלווים אותם מעידים כי דווקא נהפך לאיכותי יותר. באופן צפוי, מי שנפגעו במיוחד הם קבוצות הרכישה הקטנות, שנאלצו

נחשון קיוויתי: "הרגולציה שיפרה את המצב, מיגרה את המארגנים שפעלו בצורה חובבנית ויצרה סדר אצל הבנקים"

רימו לאחרונה רשויות המס על קבוצות הרכישה, דבר שהרתיע רוכשים להצטרף לעסקה. עו"ד אמיר חן, המייצג את טוריסה ופלד, מסר כי: "בעלות הקרקע החליטו שלא לחתום על ההסכם, ולכן הקרקע לא נרכשה".

ניצחון מוחץ לקבלנים

בקרוב הגורמים המעורבים בהקמת קבוצות הרכישה קיימת תמימות דעים לגבי השינוי העמוק שחל בענף. "הק-

זותן לוי ושירלי ששון-עזר

מונה חודשים חלפו מאז שהטיל המפקח על הבנקים הגבלות על שוק קבוצות הרכישה, ונראה כי הענף הגיב בדעיכה. מספר הקבוצות שיצאו לדרך ירד משמעותית, מארגני הקבוצות החלו לפזול לכיוונים אחרים, הבנקים מקשים על קבלת מימון הלקוחות חרשים לרכוש דירות.

התפרקות קבוצת הרכישה שיוזמו ג'קי טוריסה ומוטי פלד בשכונת הדר גנים בפתח תקווה היא הדוגמה האחרונה למגמה. ל"כלכליסט" נודע כי הקבוצה לא הצליחה לממש את האופציה לרכישת הקרקע, שעליה התכוונה להקים שני בנייני מגורים בני 17 קומות ובניין נוסף בן 9 קומות. במגרש, הממוקם בדרום מזרח פתח תקווה, היו אמורות להיבנות 180 יחידות דיור לפי התב"ע המאושרת – 147 מתוכן יועדו לחברי הקבוצה ו-33 נוספות היו אמורות לעבור לבעלי הקרקע.

גורמים בשוק הנדל"ן מעריכים כי העסקה התפוצצה על רקע קשיים שהע-

להתמודד עם סגירת הברז המימוני של הבנקים ועם לקוחות מפחדים. כדי לשרוד החלו השחקנים הגדולים יותר לפזול לכיוונים אחרים, ובעיקר לתחום היזמות, והדוגמה הברורה לטת ביותר למעבר זה היא קבוצת חג'ג': מובילי הקבוצה עידו ויצחק חג'ג' אמנם מעידים כי אין בכוונתם לנטוש את ענף קבוצות הרכישה, אך בפועל הם נכנסו במלוא הכוח לפעילות יזמית עם רכישת השליטה בחברת ברגרואין, הכוללת את מגדל מאייר ברוטשילד, וכן עם רכישת השלד הבורסאי אסים. במקביל הם ארגנו במהלך 2010 שתי קבוצות חדשות, ואחת מהן היא קבוצת מגדלי הצעירים, שיצאה לדרך שנוע בלבד לפני שהמפקח על הבנקים הטיל את פצצת הרגולציה. דוגמה אחרת היא חברת קנדה ישראל, שפעלה בעבר בייזמות, אך עסקה בישראל בעיקר בתחום קבוצות הרכישה. לאחרונה נחשף ב"כלכליסט" כי בעלי השליטה בחברה, ברק רוזן ואסי טוכמאייר, בוחנים את רכישת חברת אזורים. כך גם חברת מגדלים של קרן בן רוד וחני הורביץ, הבוחנת שתי עסקאות יזמות במקביל לעסקאות בתחום קבוצות הרכישה.

אחת מהתלונות הרבות של הקבלנים בעניין נקודת הפתיחה העדיפה של קבוצות הרכישה היתה שמארגני הקבוצות מזניקים את מחירי הקרקעות, משום שהעלות ממילא נופלת על כתפי חברי הקבוצות. עתה יידרשו אותם יזמים טריים, מארגני קבוצות רכישה לשעבר, להתמודד מול חברות ענק במכרזים על קרקעות ולתמחר את הקרקע לצד ליחיד בנקאי והוצאות שיווק

21.24x27.99	32	18	עמוד	כותרת - כלכלי סט	31/10/2010	24718846-0
קפיטל גרו - 110520						

קבוצת חג'ג'
בעלי שליטה: צחי ועידו חג'ג' רכשו את קבוצת ברגרואין ואת אסיס

קפיטל גרוב
בעל שליטה: אלון הרצוג מצהיר כי ימשיך להתמקד בתחום קבוצות הרכישה

בסר
בעל שליטה: נחשון קיויתי בוחן שלושה פרויקטים למגורים, בהם מגרש נוסף בפארק צמרת

פאנגאיה נדל"ן
בעלי שליטה: ברק רחון ואסי טוכמאירי במו"מ לרכישת אזורים, עושים יזמות בארץ ובחו"ל

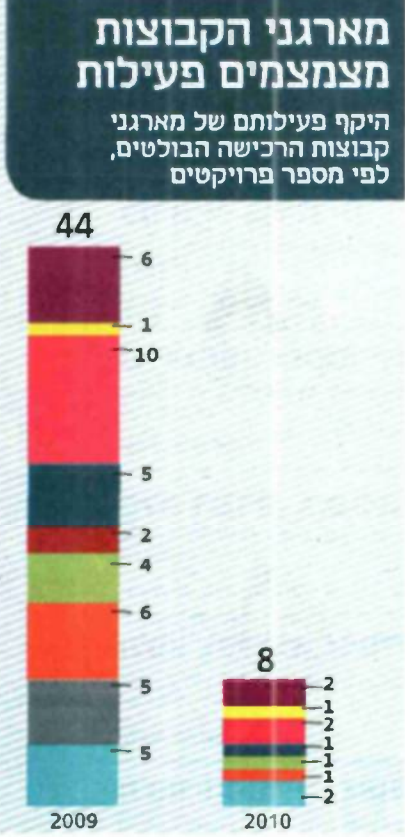
אילה א.ג.מ. (הטייסים)
בעלי שליטה: מוטי פלד ויאיר מורט מארגנים קבוצת רוכשים בגן יבנה ובמודיעין

מגדלים
בעלות שליטה: קרן בן דוד וחני הורביץ בוחנות חממות בתחום המשרדים ועסקאות קומביניציה

גי גרוב
בעל שליטה: גיא בולשינסקי עוסק בפעילות שיווקית בחו"ל

MB GLOBAL
בעלת שליטה: מיכל ברנע ארגנה שלוש קבוצות חכשים, ובוחנת כניסה ליזמות

אור סיטי
בעלת שליטה: ענבל אור נמצאת במשא ומתן להקמת קבוצת רכישה בת 150 דירות



צילומים: עמית שעל, אביגיל עחי

"לנו זה עשה רק טוב"

למרות המכשולים הרבים יש גם מי שמתכוון להישאר נאמן לשיתת קבוצות הרכישה. נחשון קיויתי, מבעלי חברת בסר וותיק המארגנים, אומר כי הוא מתכוון לדבוק בשיתוף שבה החל להשתמש כבר ב-1986, תוך הפקת לקחים. גם ענבל אור מאור סיטי מסרבת לנטוש את השיתוף. "אני תומכת בשימור קבוצות הרכישה ומתנגדת לפזילה לתחומים אחרים", היא מספרת. "אני יכולה ללכת ליזמות, אבל מהלך כזה יזניח את רוכש הקצה, המחירים יעלו וזוגות צעירים לא יוכלו לדכוש דירות".

למרות המצב הקשה בענף, שלא במפתיע, כל המארגנים שאיתם דיברנו אמרו כי אמנם שמעו על קשיים ובעיות, אך להם המצב החדש עשה רק טוב. "הרגולציה רק שיפרה את המצב", אומר נחשון קיויתי. "היא מיגרה את המארגנים שפעלו בצורה חובבנית, וגם יצרה סדר אצל הבנקים הממנים, שבחנים היום את צורת הניהול והארגון של המארגן לפני הפרויקט".

משה כהן, מנהל מחלקת אשראי בבנק לאומי למשכנתאות, מאשר כי הבנקים נעשו ברדניים יותר. "אנחנו לא לוקחים היום כל קבוצה, אלא בוחנים מי המארגן ומי הרוכשים. ההנחיות החדשות עלולות לצמצם עוד יותר את הקבוצות, כי ברובן עלות הדירה היא יותר מ-800 אלף שקל ורוכב הרוכשים צריכים מימון של יותר מ-60%. עם זאת, זה מביא קבוצות איכותיות יותר ולקוחות מבוססים יותר".

dotan.levy@calcalist.co.il
shirly-s@calcalist.co.il



מגדל מנהטן שבנתה חברת בסר



הדמיה של מגדל אסותא של העיר החדשה

הרוכשים עסקה עם יום המעניק להם הטבות במחיר ובמפרט, ובתמורה חוסך לעצמו הוצאות שיווק גדולות ונהנה ממכירת עשרות יחידות דיוור בבת אחת. הגדילה לעשות קבוצת אילה א.ג.מ של מוטי פלד ויאיר מורט, שפיתחה מודל ביניים המכונה "קבוצת רוכשים הפוכה" – חברי קבוצה לרכישת יחידות דיוור מתאגדים ופונים ליום שאיתו הם מתקשרים מבעוד מועד, והוא ניגש עבורם למכרז.

גבוהות יותר. בנוסף הם ייאלצו להסתגל לאופי עבודה אחר מול הלקוחות ולספק ערבות חוק מכר, המהווה תעודת ביטוח ואחריות לדירות. חלופה אחרת וקלה בהרבה לקבוצות הרכישה היא קבוצות הרוכשים – כאן מובילים מארגני הקבוצות את הרוכשים עד לדלת היזם, ונפרדים ממנו לשלום לאחר שגזרו קופון עבור התיווך בין הצדדים. מדובר למעשה במעין "הנחה קבוצתית", שבמסגרתה סוגרות קבוצות