

הצד האפל של ההתחדשות העירונית: "בלית ברירה, גם אני קונה לפעמים חתימות

ממעכרים"

גד גרשון, סמנכ"ל בחברת שפיר מגורים ומי שאחראי לקידום מאות יחידות דיור בפנינוי בינוי, חושף את הבלוף מאחורי הבטחות המדינה להתחדשות בפריפריה ומסביר מדוע עד היום, החברה לא אכלסה אפילו דירה אחת.

הדר חורש

את העבודה האמתית עושה גד גרשון בלילות, ולא רק בגלל החשאינות העסקית שאין להמעיט בערכה: בני השיח שלו, מהם הוא רוכש קרקעות לבניית אלפי דירות, הם תושבי שכונות ישנות שאותם, הוא פוגש לאחר שעות העבודה שלהם, בניסיון לשכנע אותם להסכים להריסת בתיהם, ובניית חדשים במקומם. הוא אחראי ללא פחות מ-14 מיזמים של הריסת שכונות מגורים ישנות ובנייה מחדש של בתי קומות במקומן. זוהי עבודה מתישה של משא ומתן ארוך והתמודדות סיופית כמעט עם אוכלוסייה מגוונת של דיירים בעלי דרישות וצרכים שונים, ורגולציה חדשה הכותבת את עצמה תוך כדי תנועה.

פרויקטים של פנינוי בינוי הם הבוננוה של המאה ה-21 בישראל: בעלי דירות קטנות ומרופטות בשיכונים שנבנו לאלפים בשנות ה-50, ה-60 ואולי אף קודם - מקבלים דירות חדשות וגדולות בעשרות מטרים רבועים, עם מעלית ולובי מצוחצח, בלי שיצטרכו להוציא אגורה מכיסם. היזמים שמחים לסגור עסקה, שבה הם מקבלים שטחים לבנייה באזורים המבוקשים במדינה, במחיר נמוך מעלות מגרשים פנויים רגילים, וגם חזות הרחובות משתפרת לרוב. אבל גרשון, סמנכ"ל חברת שפיר מגורים המקימה מאות בניינים בשיטת פנינוי בינוי, חושף טפח מדרך החתחתים שאותה צריכים דיירים ויזמים לעבור בדרך אל הדירה המובטחת ואל הרווח שלא תמיד מגיע.

"זהו שוק של מעעכרים. אין דרך אחרת להגדיר את זה. עורכי דין, מתווכי נדל"ן ובמקרים רבים אנשים חסרי מקצוע. יש הרבה יוצאי צבא קבע שהפכו את זה לעבודה שלהם: לזהות אזור שמתאים לפרויקט, ולהחתים את הדיירים על הסכמה. במקרים רבים הם אפילו לא מכירים את החוק, לפעמים הם מציגים את עצמם כיוזמי בנייה, אבל הם לא מתכוונים באמת לבנות עבור הדיירים. הם רק רוצים למכור למישהו אחר את החתימות שהשיגו. אבל החתימות האלה לא שוות הרבה."

אבל אתם היזמים קונים אותן, אפילו מתחרים עליהן, ומשלמים מיליוני שקלים.

"אני מדבר עם כולם, ולפעמים גם אני קונה. אין לי ברירה. אבל הרשימות שאני מקבל מהם לא מספיקות. אם אני מחליט להיכנס לפרויקט אני אומר למאכער 'תודה רבה, אבל התפקיד שלך לא נגמר. אתה צריך להביא את הדיירים, שיחתמו על מסמכי הסכמה מסודרים ולהקים נציגות מוסכמת ומוסמכת מטעמם'. אנחנו גם צריכים לדאוג שיהיה עורך דין שייצג את הדיירים, כי על פי החוק אין תוקף להסכם אם אין נציג משפטי של הדיירים."

המתווכים לא חייבים להיות בעלי מקצוע. כל בית ישן ונמוך במרכז נהפך למכרה זהב.

"לא בהכרח, ולא הכל ניתן להריסה ובנייה מחדש. רק איש מקצוע בתחום הבנייה יכול לזהות איפה אפשר לעשות פנינוי בינוי ואיפה לא. הציעו לי לא מזמן לבצע פנינוי בינוי במתחם שיש בו בתי רכבת דו-קומתיים, צרים וארוכים, עם רווחים מינימליים ביניהם. אי אפשר לבנות בנייני קומות צרים וארוכים כאלה. אם אתה מחבר חלקות יוצאות דירות עם חלונות שפונים לצד אחד בלבד. אף אחד בישראל לא קונה דירות כאלה. אתה רואה אותן רק בחו"ל, ובישראל רק

כשאיזה קבלן נתקע עם דירה או שתיים כאלה. בכל פרויקט צריכים גם לבדוק עם עורך דין את ההיתכנות המשפטית, בעלויות ושעבודים על נכסים, ורק אחרי שמתקבלים כל האישורים אפשר להתקדם. המאעכרים לא עושים עבורך את כל העבודה הזאת."

באחרונה נחשפה ב TheMarker-כוונה של משרד המשפטים להפחית את השיעור הנדרש להסכמת הדיירים

לפרויקט. הפחתה כזאת תשנה את המצב?

"אם שיעור ההסכמה ירד מ-80% ל-66% זה יהיה שינוי מהותי בענף. יש פרויקטים שמתעכבים בגלל קושי להגיע לשיעור הנדרש, אבל השיפור המהותי יהיה בפרויקטים גדולים שבהם יש חלקים בהם לא מצליחים להגיע לשיעור הנדרש. הפחתה תאפשר להתניע לפחות את האזור שבו הושגה ההסכמה. אני מאמין שכשהסרבנים יראו את ההתקדמות בבניינים שלידם, יהיה קל יותר לשכנע גם את היתר."

פרסומת-

על פי ההבטחות, אתם אמורים להכניס לשוק עשרות אלפי דירות מפינויי- בינוי. בפועל נבנו עד כה מעט מאוד.

"שפיר החלה ליזום פרויקטים של התחדשות עירונית לפני שמונה שנים, ואני צופה שבעוד שנתיים נתחיל למסור דירות בפועל. זו עדיין הערכה אופטימית מכיוון שאני מכיר פרויקטים שהתמשכו על פני 15 או 20 שנה. הבעיה העיקרית היא חוסר הוודאות. אתה נכנס לפרויקט ואינך יודע מתי ואם תקבל את האישורים. יש יזמים שנשברים בדרך כי הם לא יכולים להשקיע ולהמתין עד לקבלת התמורה, והדיירים המסכנים מקבלים הבטחות ללא התחייבות למועד, בו יקבלו את הדירות החדשות. יש פרויקטים שמקבלים אישור עקרוני ולפתע העירייה מחליטה לסגת מהתוכנית. אם הממשלה לא תכנס לעובי הקורה ותיתן ודאות לדיירים וליזמים - יהיה קשה לקדם את ההתחדשות העירונית במדינה."

יזמים מתלוננים, לפעמים בצדק, על ביורוקרטיה כבדה ודרישות מוגזמות של חלק מהדיירים. אבל מדיווחים של חברות ציבוריות לבורסה עולה שהרווח הגולמי בפינויי- בינוי גבוה מהרווח על מיזמי דיור רגילים.

"מועצת השמאים של משרד המשפטים קבעה את תקן 21, שבו נאמר בפירוש שהרווח הגולמי של יזמים בפינויי- בינוי צריך להיות גבוה מהרווח בבנייה רגילה למגורים. יש לזה סיבה טובה. המדינה מבינה שבפינויי- בינוי יש הרבה סיכון ועלויות שקשה לצפות מראש. את מחיר הסיכון עלולים גם הדיירים לשלם: היזם מוציא את הדייר לשנתיים מהבית ומשכן אותו בדירה שכורה. ומה יקרה אם תשלום שכר הדירה לא יגיע בזמן כי היזם פשט את הרגל? האיש עלול למצוא את עצמו ברחוב, חלילה."

איך המדינה יכולה להבטיח לך את שיעור הרווח?

"שיעור הרווח נקבע על פי מספר הדירות החדשות שיאושרו לבנייה בכל פרויקט של התחדשות עירונית. מכירת הדירות החדשות מממנת את הבנייה עבור הדיירים שדירותיהם נהרסו ואת הרווח ליזם. כמות הדירות הנדרשת להבטחת הרווח תלויה גם בשווי הקרקע ומחירי הדירות באזור. בדרך כלל היחס הוא 3.5 דירות על כל דירה קיימת. אבל המספרים האלה לא מבטיחים רווח ויש תמיד משא ומתן עם העירייה. כך למשל, אין כללים ברורים להיטלי מס שבה. לפעמים אתה נכנס לפרויקט ובאמצע הדרך מתחלף ראש העיר, שמחליט לעצור הכל - כמו שקרה בבתי ים למשל, שם יש לנו פרויקט גדול. הייתי בפגישה אצל מוטי ששון, ראש עיריית חולון. הוא הסביר לי שאין מי שיממן את תוספות בתי הספר והתחבורה הנדרשות לתוכנית ההתחדשות העירונית, ואין כסף. אמרתי לו: 'בינתיים התושבים

שלך גרים בבתיים מתפוררים ומסוכנים. קשישים צריכים מעליות. זה לא חשוב יותר מכביש?' , אז הוא אמר לי, 'מי שהטיח אצלו מתקלף - שייקח טייה.'"

וכשהפרויקט מאושר, הדיירים יודעים מה באמת מגיע להם ומה הם יכולים לדרוש מהקבלן?

"ההטבות לדיירים נתונות למשא ומתן. הם תמיד יכולים לדרוש יותר ולערוך השוואות בין יזמים. אבל גם כאן יש מעורבות חזקה של העיריות, שמחליטות להגביל את שטח הדירות. עיריית תל אביב למשל, קבעה שלא ניתן יהיה להציע לדיירים הרחבה של יותר מ-15 מ"ר, והיא נהפכה סמן ימני עבור עיריות נוספות שעומדות לאמץ את ההחלטה. בנתניה חתמנו הסכם עם דיירים להגדיל ב-25 מ"ר ועכשיו מהנדסת העיר דורשת להוריד ל-15 מ"ר. אמרתי לה: 'אבל חתמתי עם אנשים על הסכם לפני ארבע שנים. הם מחכים לדירות שלהם, את חושבת שאני יכול לומר להם שהחווה השתנה פתאום?' אני מכיר חברה גדולה שחויבה לשנות את החווה עם הדיירים שלוש פעמים. הדיירים כבר לא מוכנים לקבל את זה ורוצים להתיר את החווה.

"זה גם לא הגיוני להחיל את אותו תקן על כל העיר. בצפון תל אביב יש דירות גדולות ואולי באמת אין צורך להגדיל שם. אבל בכפר שלם אנשים חיים בדירות של 40 מ"ר. איזו סיבה יש למנוע מהם לקבל דירה מרווחת יותר במסגרת תוכנית פינוי-בינוי? בגבעתיים הלכו לקיצוניות והחליטו שהדירות לא יוגדלו בכלל."

נראה שפינוי-בינוי רחוק מלהיות פתרון קסם. הוא מבוסס על הגדלת הצפיפות בחוסר התאמה לתשתיות העירוניות. חלק מהפרויקטים כבר תקועים.

"אז באמת ברור שבחלק מהמקומות אי אפשר לבנות דירות נוספות בכמות מספקת כדי לממן את הבנייה החדשה ובחלק אחר מחיר הקרקע פשוט לא מספיק גבוה לביצוע העסקה, אלא אם יתנו לבנות כמות גבוהה מאוד של דירות על כל דירה קיימת. הפתרון הוא בשיטת 'ההשלמה' - היזם בונה מעט דירות באזור הפינוי-בינוי ומשלים את החסר בשטח שהוא מקבל במקום אחר. זה פתרון נהדר אבל הוא לא ממש עובד. רשות מקרקעי ישראל לא מוכנה לתת את השטח ללא תמורה. בהתחלה הם דרשו שעל השטח המשלים יהיה מכרז, אבל ברור שאנחנו לא נסכים לזה. הרי כל הרעיון הוא שהשטח ניתן ליזם כתשלום עבור הפינוי-בינוי שהוא עושה במקום אחר. גם כשמוותרים על המכרז קשה מאוד למצוא את הקרקע החלופית, כי אם כבר יש למדינה קרקע מתוכננת לבנייה היא מעדיפה להוציא אותה למכרזי מחיר למשתכן. כשיש כבר קרקע מתוכננת, אנחנו נדרשים לשלם הוצאות פיתוח לפי תעריף משרד השיכון. התעריף הזה אומר הוצאות פיתוח של 280-400 אלף שקל לדירה, פי ארבעה מהיטלי פיתוח רגילים. זה הופך את כל העסק ללא כדאי."

מה אתה חושב שיקרה לאחר הבחירות?

"אני לא מאמין שהמשלה הבאה תחדש את מבצעי מחיר למשתכן. זה כישלון טוטאלי. הרבה מהפרויקטים האלה ייגמרו בהפסד. נכון שהיו מכרזים ויזמים הגישו הצעות וחשבו שירוויחו. אבל רבים מהם לא עשו חשבון נכון. הגדולים יוכלו להגיד 'פה לא הרווחתי אבל לפחות בניתי את הארץ' - והקטנים שחיים מהיד אל הפה ייפלו. חבל לי על הדיירים שחלק מהם לא יראו את דירה לאחר תקופה ארוכה של המתנה.

"המדינה זרקה על מחיר למשתכן 12 מיליארד שקל בצורה לא נכונה - מצבם של רבים מהזוכים לא מצדיק שהמדינה תתרום להם הנחה של מאות אלפי שקלים."

