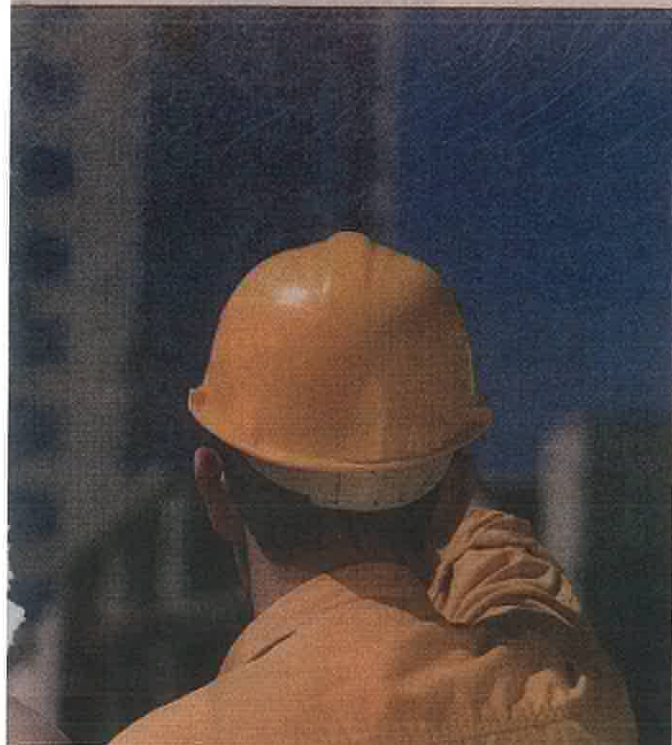


# דורי א' ודורי ב'

בזמן שיזמים ומארגני קבוצות מתגוששים אצל מי הכי שווה לרכוש דירה, את הפרויקטים של אלה ואלה מקימים בדרך כלל אותם קבלנים: האם יש הבדל בסטנדרט של אותו קבלן? תלוי כמובן את מי שואלים / עינת פרפרנקל



**ל**מי ששכח בן אדם אתם מקימים בניין במסגרת קבוצת רכישה, ובין אם אתם הרכשים דירה מיזם קלאסי, מי שבמפעל בונה לכם את הדירה הוא הקבלן המבצע. ועל פי רוב, מדובר למעשה באותו קבלן כריזק. השוק הישראלי מאד תחרותי ומתאפיין במיזמים פרויקטים - בשנת 2009 החל בבנייתו של כ-32 אלף דירות בלבד, נוסף הקטן כ-11% ממספר הדירות הבנייה לפני כעשור - וקבלני הביצוע מתחרים על אותם פרויקטים בין אם הם עבוד קבוצת רכישה או עבוד יום-מארגני הקבוצות אובדים להשתמש בשמות הללו, זו הרכישה הנוצחת למיזם חוזה שהם מוכרים. בסוף בסוף, מאות היזמים ומארגני הקבוצות פוגשים את אותם אגודי, וביה סיבוב, תודר ועוד כמה קבלנים סמויים.

המגדל שהוא מוסר ללקוחות למגדל של חכם או אקדוב. "אנחנו נרזים מה שבנינו כצמוד אליהם בניינים באותה רמת, אם לא יותר", אמר קיית, "זה הרי אותו קבלן ביצע, אודי דורי, שהקים את המגדלים של חכם, של אקדוב, שלטו, אותו קבלן אלומיניום, אותו מעליות, אותו חזיתות, אותה בריכה האדום סגא. מה זה, מים קרושים שמה הברזל היחיד זה בועד הידיות, כשכל אחד יכול להשתגע בבית ולבנות מה שהוא רוצה".

גם בראיונות שערבנו היעות חלוקות היזמים טוענים שהם משיגים עסקאות טובות יותר וקבלני הביצוע, מצידם, מצהירים שאין כל הבדל בין המוצרים. היצל חכם, בעל השליטה בקבוצת חכם, לא מתרגש מבר שאותו קבלן מבצע "חזום" על פרויקטים של קבוצת רכישה ועל חזום לבריז, "זהו הקבלן המבצע הוא תנאי הברכה, אך לא מספיק, סבירן שיש אינספור פרויקטים דומות אחרות בכל פרויקט ולכן השונות קיצונית. בחלק מקבוצות הרכישה, העבודה שמחמנת על ידי הקבוצה היא ברמה שונה להלוטין מהעבודה המחמנת על ידי חזום, שמחייב משפחות לנורמה מסוימת לפי חוק

### הנחת כמות

האם אכן מדובר באותו מוצר, או שמא אצל אותו קבלן ביצוע קיימים הבדלים בתוה ההתקשרות, רמת הביצוע, והמחיר למר כשמוכר ביום או כשמוכר בקבוצת רכישה נוסף קיית, מתלוצץ קבוצת רכישה ובעלי חברת מסר, אמר לנו בעבר שאין שום הבדל בין

מכר דירות על כל מה שסטמטע סגור. לרסבי היום צ"ד גוא ניגרי, מעלני ניגרי החוקרת, התקשורת היום עם הקבלן המבצע מושפעת מהעבודה שהם מלווה את הפרויקט לאורך כל הדרך ונושא באחריות כלפי רוכסי הדירות: "אנחנו קבוצת רכישה מנהל מי"ט מול קבלן מבצע ויום למחרת הוא מסיים את התפקיד ועוזב - וכל תוספת מחיר חלה על יתד תרן, להערימתי".

• גם אם משווים בניינים דומים באותה שכונה שייבנו על ידי אותו קבלן מבצע?

גיא גינדי, גינדי החזקות: "אנו מקבלים מחיר יותר טוב, להערכתנו כ-10% פחות. זו הנחת כמות - בניגוד לעבודה מול קבוצה, אנשים שפעם ראשונה בוים בניין"

## קבלן, יזם

### זקוק להרחבת מקורות המימון?

חברת גמלא הראל נדל"ן למגורים מאפשרת לזכמים הפועלים בתחום יזום פרויקטים בנדל"ן, אשר קיבלו ליווי בנקאי

- העמדת הון עצמי לפרויקטים חדשים
- חילוץ הון עצמי מפרויקטים קיימים

לקבלת פרטים מלאים ותיאום פגישה:  
**03-6086818**  
 דוא"ל: office@gamla.co.il  
 אתר: Gamla-Harel.co.il

מודעה זו מיועדת לקבלנים/יזמים בעלי ניסיון מוכח בהקמת פרויקטים בנדל"ן

גמלא הראל נדל"ן למגורים בע"מ השותף הפיננסי להצלחה שלך

## להשכרה חנויות בבית-שאן

הכי משתלם!

ישפרו סנטר בירושלים, מודיעין, קרית-גת, נס-ציונה, באר-שבע, נתניה ועכשיו גם בבית-שאן!

ישפרו סנטר בית-שאן הם מרכז קניות מתוח שמוכרן לשרת את קהל לקוחותיה, חושב בית-שאן והסביבה, לאפשרות קניית מוצרי נוחה ויחיד. **המבצע היום: כניסה לחדר בחדר החדשים** המרכז החסותי מתקדמת על שטח של כ-3,500 מ"ר. שטחים להשכרה החל מ: 110 מ"ר

שופרסל, סופר פארם וולקטרו קובי-מוצרי השמל כבר כאן! הצטרפו גם אתם להצלחה!

לפרטים לפנות לטל': 03-5672727, 052-2081417

ישפרו  
מבצעת נכסים ובניין 88





**אורי דורי**  
מנדלין  
הכנס

**דניה סיבוס**  
פרויקט  
שרונה,  
גנידי  
התחזקה

**תדרה**  
יזמים  
מנדלין  
נהרדעה,  
פוליסטר  
הקנייה

**מנדלין**  
ארלזורוב  
קבוצת  
אוד  
סיטי חניני

**חבית**  
ברחוב  
הזיתים,  
קבוצת  
סאנסט  
גדוף

**קבוצות רכישה**  
מנדלין  
סנסט  
פארק,  
קבוצת  
הציד  
החדשה

# דורי א' ודורי ב'

המשך טעמ' 9 <<

טארגטי קבוצת הרכישה, כולל הרמה על המזרח, היא זהה רק כאשר מריכר במארגנים מקצועיים: "קבוצת רכישה שקישה מכרו מסודר, כן מתמקדת על הצורך - הכל תלוי במי מגדל הפרויקט של קבוצת הרכישה, אם וההחל ענשה ברמה גבוהה, זה אותו פרויקט, כן שהקבוצה היא שמונה, הוא לא קיימת יש מגדל פרויקט הוא המומין לכל דבר. בקבוצת של המארגנים שרק רוצים לגדור שישן ולטוח לא תמצאי את הקבלנים והנדל"נים".

גינזבורג מסביר שהעניין המהיר אותו הוא נתון זה בנייה אמרן, לא משנה מי המומין: "אני נתון אומר עם סיגים. כך אם האדריכל מחליט בסוף על קורות הבנייה, זה משנה את המחיר. גם קבוצת הרכישה מבקשת אומרן, רק ללקיחת התיקים אולי נתנים הנתח של חצי אחוז אחר".

## "עוד אין ביצוע"

גינזבורג מוכר שמדיניות קבוצת הרכישה עליון קוראים בעיתונות טרם הגיעו אפילו לשלב התמימה עם קבלן ביצוע. "למרות שיש רעש תקשורתי גדול, עוד אין ביצוע".

רק כשהתכנית מבשילוח חותמים על הוזה ביצוע, אומר גינזבורג. "קבוצת רכישה לוקחת סיכון גדול כשהיא חותמת על תכנית האישיות, שתשית במספר של דבר עבודות הריגות - ולזה אין גיטור בנקאי".

עם כל הסיכון שברוך בכך, רוב חביות הביצוע עובדות עם קבוצות רכישה. אומר, דניה סיבוס, אלטרה בנייה, תדרה ועוד. גינזבורג: "הקבלנים המבצעים נמצאים במלחמה גדולה כי יש חוסר בפויקטים. אנוני מצמצמים באחד הרווחיות - שיעור הרווח הנטלי שלנו נע בין 5% ל-7%. קשה להוריה

## רוגן גינזבורג, דניה סיבוס: "עשינו הרבה קבוצות רכישה ויש אפשר הבדל בין קבוצת רכישה לבין יום, גם במחיר. זו אותה המלחמה על המחיר"

כשעלויות הבנייה כוח אדם, והברזל עולים המיתוס של קבלן במהרה נעלם מהעולם".

גיל נבך, מנכ"ל חברת תדרה, מחויב בשלושה טבעים: של יום, קבלן מבצע, ומארגן קבוצת רכישה. במסעו קבלן מבצע, נבך מעיד כי "הדרישות קבלן מבצע עבור קבוצת רכישה

היא שונה. אתה מספל בכמות גדולה של רוכשים מהיום הראשון, לעומת זאת, יום קונה קרקע, מצויא מברו, ואז מתחיל שיווק בהדרגה, אומר נבך. "קבוצת רכישה של 250 איש, יש לך 250 איש לעבוד מולם - אתה מתגלה מול הרוכשים כי אין בעל בית. הרוצה המגדל עובד בהתנדבות והוא אינו בעל מקצוע".

לדבריו, "במהלך הביצוע בא לידי ביטוי הצורך של קבלן להבטיח את עצמו מצד כן אחר או יותר מחבר הקבוצה לא משלמים כסף, אבל המחיר למדל הוא אותו מחיר".

אבל יום אתה מקבל 2 שכבות של ארזיות, אומר נבך. "מטעם היום ממנו קנית וכן ארזיות של הקבלן המבצע. באופן עקרוני, קבוצה אתה מאבד את השכמה הראשונה ומקבל רק את השנייה, כי אתה היום בעצם".

בכל מקרה, צריך גם לזכור שלא פעם קבוצת רכישה נמשות לחוסר בעלויות ומגיעות לקבלני ביצוע עלומים יחסית, מה שמובן מגדל משפעות את הסיכון - כזה שיום הרגל אולי לא היה מוכן ליכול. רק לאחרונה סילבנו לבן לאחזרת כאבת, כשקבוצת רכישה מת 12 זכרים בלב תל אביב, שכללה גם את דורית סלינגר, מנכ"לית חברת הריגות S&P מעולה, נלקחה לקשיים לאחר שהחברה הקבלנית המבצעת את הפרויקט קרסה, החברת א.י.ב. לא נחשבה אך פעם לאחת מ"ארזיות הבנייה", מה שלא תפדע לקבוצת רכישה להתקשר אתה מנוח להסמך בניין מגורים.

לדברי מארגנת קבוצת הרכישה ענבל אר, מנכ"ל אר סיטי נדל"ן, מנגנון הפיקסציות עם קבלן מבצע אינו שונה כאשר מומין העבודה

## ענבל אור, אור סיטי: "הקבלן המבצע הינו נתון שירות ומספק בטוחות זהות. זה שוק ותזרתי, וכאן בא לידי ביטוי גדול של מזמין העבודה"

הינו יום אן קבוצת רכישה "הקבלן המבצע הינו נתון שירות ומספק בטוחות זהות למומין העבודה. מחיר הבנייה, המורכבים מעלות הזיכרון, עלות העבודה הרווח של קבלן הביצוע, דומים גם הם, ותלויים יותר בכוח המיקוח של המזמין, מאשר בצורת ההתאגרות שלו".

אור אומרת שתחרותיות בענף הביצוע משפיעה אף היא: "שוק הביצוע הוא שוק תחרותי, וכאן בא לידי ביטוי גדול של מומין העבודה - יום או מארגן - וכישר המיקוח שלו, ככל שמזמין העבודה גדול יותר, כך עולה פוטנציאל ההתקשרות עמו, ומכילא האינטרס של המבצעים יהיה להעניק מחיר טוב יותר".

לדבריה, התרוגות העסקים של קבוצת הרכישה כולל אינם קשורים לקבלן הביצוע - הסכר ברוח הזמן, בפרט, בשיווק ובסיכון - ומאפשרים לקבוצת הרכישה "להיות רחוקה במקום שבו ליומים לא ישתלם למנות".

# קבוצות רכישה: עשה ואל תעשה

1. תיווחתה לניסוח המימון באופן שהבנייה לא תייער כמבואה מחולקת רעות או קשים כמפיים של מי מבני הקבוצה. על ההסכמים לכלול תכונן אדריכלי מפורט דיו, גם אם לא מפי, באופן שלא תחייב סטייה מהתית התוכנית והמימון בהתאם לתנאי התקנה הבנייה.
2. ויבטי מייפיו ברוב האם אומרן העלויות נסעו על הנתח אופטימיות לגבי ניצול תרונות מיסי, סבירות הצבת אלה והספקות דרישות אפסיות של רשות המס על הזכריות הכלכלית של העסקה.
3. פתרון מסומים העודף קבוצה בה קיימת גישה לפתרון חילוקי דעות בהליכים מרוץ לכיה המספס כגון-נישור ונדירות.

1. הקבוצה בשלב זה של העסקה, לרבות עמלת תיווך ועלות סיחור האופציה סבירה, אותה אופציה שלרוב רוכש המארגן לפני שניכש את הקבוצה.
2. יושר מארגן הקבוצה ומגיעות בנייה עניינית: האם שכי מארגן הקבוצה מוצע כשקופית ובעלויות דראיים בהסכמים האם מארגן הקבוצה הינו גם חבר בקבוצת הרכישה כמקרה זה, האם מייקום וסוג הדירות בהם הוא מעוניין וחסבו מראש על יו. האם העלויות בגינן סבירות ביום לשאר הדירות?
3. ברוב את הרכישים המבצעים מנכ"ל עם הצטיפות, ובכל זה הכנס שיתוף והכנס רכישה הקרקע על ההסכמים לכלול

1. לאף אחד במרכיבים אלה. על כן מוגיטון וגיטון מוכה של מארגן הקבוצה בנייה קבוצת רכישה ומסירת דירות גמורות תוך עמידה ביעדים אלה היום שיקול מעדי. כחן פרויקטים וקבל העלויות. מארגן שחוד שימרוס לאחר רכישה הקרקע הינו תמורה אדים לקבוצה.
2. אומדן עלויות הדירות והחלוקה בין הזכריים: כחן את המכירות הכלכלית של אומדן העלויות של כלל הדירות שביצע והארגן ולא רק של הדירה בה הינו מעוניין. כחן את חלוקת העלויות בהתאם לסוגי הדירות. כמו כן, כחן את סבירות מחר רכישה הקרקע וברוך האם קיימת שקיפות ונילוך גאות לגבי אינטרס מארגן

1. מבחינת פורטאליה, חברי קבוצת רכישה הינם זכרים, אך יש להם צוליות מעשיות של רוכש דירות. לכן חשוב לעמוד על מספר כללים לפני שמצטרפים לקבוצת רכישה וקופצים למים העמוקים של תהליך בנייה. העודף והמחירים גרוע שפירל, מנכ"ל Fair Solution, הבה לפתרון תיחול מסומים מתוכם הנדל"ן, מספק מספר כללי אבנעי:
1. כחן את מותב התקנה ואת מוטטון וניולין והקבוצת המארגנת: הצלחת הקבוצה נמדדת בכמות הניצוח בשלושה פוטנטים - "שילוח הקושה" בפויקט סבייה - איכות, עלות, לוח זמנים. קבוצת רכישה לא קיימת התמימה פורטאליה