

קבלנים מקדימים בנייה ושיווק של פרויקטים

08:22 | 19.7.2009 מאת אריק מירובסקי

קבלנים: "קצב העסקות גבוה פי 3 מהתחזיות, לא היינו ערוכים להתעניינות שהציפה אותנו"

הסערה שפוקדת את שוק הנדל"ן בחודשיים האחרונים גורמת לחברות קבלניות לשנות את תוכניות העבודה שלהן ל-2009 ולפעול להקדמת השיווק והתחלות הבנייה של פרויקטים, שחלקם תוכננו ל-2010 ו-2011. ההערכה היא שהקמת אלפי יחידות דיור תוקדם לחודשים הקרובים.

"הביקושים הגדולים הפתיעו אותנו, וקצב סגירת העסקות בפרויקט שלנו, 'אחוזת הנשיא' ברחובות, גבוה פי שלושה מהתחזיות. העלינו מחירים בפרויקט, אך זה לא האט את הקצב, ובעקבות זאת החלטנו לקדם במהירות תוכנית להקמת מגדל של 94 דירות בסמוך, שבמקור שיווקו היה צפוי להתחיל בינואר 2010", מספר מנהל השיווק של קרדן נדל"ן, אבי רוזן. בחברה מתכננים להאיץ גם פרויקט באם המושבות בפתח תקוה על קרקע שנרכשה מהכונס של חברת חפציבה, ושרכישה עדיין דורשת אישור של בית המשפט.

קבלנים ממהרים



"היו לנו תוכניות עבודה להקמת 100

יחידות דיור בשנה, אך בעקבות מה שקורה עכשיו, אנו מתכננים להכפיל או לשלש אותן", אומר המנכ"ל ובעל השליטה בקבוצת משולם לוינשטיין, שאול לוטן. "אנו נמצאים במגעים מתקדמים לרכישת קרקעות בחולון, פתח תקוה, גני תקוה וקרית אונו לצורך הקמת דירות במחירים של 1.4-2 מיליון שקל, משום שבדיקות שערכנו מצביעות על המשך ביקושים יציבים וחזקים לדירות בטווח המחירים הזה".

גם חברת בוני התיכון החליטה להקדים את היציאה לשיווק בארבעה פרויקטים שונים. מנהל השיווק של בוני התיכון, חיים קקון: "בפרויקט 'טופ פמילי' בכפר סבא השיווק החל בימים אלה במקום בעוד שלושה חודשים. המכירות המוקדמות החלו וקצב המכירה נחשב לטוב מאוד. גם בפרויקט אחר בשרון, 'טופ השרון' בהוד השרון, החליטה החברה להקדים את תחילת השיווק מדצמבר לעוד חודשיים. בפרויקט 80 דירות. פרויקט שלישי שבו הוקדם השיווק הוא 'טופ אגמים' בנתניה. במקום בעוד חמישה חודשים השיווק הוקדם לעוד חודשיים. פרויקט רביעי, 'טופ ארנונה', שיכלול 340 דירות בארנונה בירושלים, שבו הוקדם השיווק לעוד חודשיים במקום לעוד ארבעה חודשיים".

לחברת מנרב קרקע ל-90 דירות במזרח ראשון לציון, אותה תיכננה לשווק בספטמבר. כחלק מבדיקת שוק, החליט מנהל השיווק של החברה, אבי ביתן, לפרסם באתר אינטרנט את קיומו של הפרויקט. "לא היינו ערוכים להתעניינות הגדולה שהציפה אותנו. לא היה לנו אפילו משרד מכירות במקום, וגם לא פרוספקט צבעוני. אנשי המכירות שלנו נפגשו עם המתעניינים אצלם בבית או בבתי קפה. זה לא

קרה לי מעולם קודם לכן", מספר ביתן. עד כה, מתוך 90 דירות בפרויקט, נמכרו שש, ועוד 18 נרשמו לפרויקט.

כמו בשנות ה-90

מבחינה מסוימת ההתנפלות של הקונים מזכירה את זו של שנות ה-90. "זה נכון ולא נכון. בשנות ה-90 ההיסטוריה היתה גדולה, כי המחירים קפצו במהירות. היום אי אפשר לומר שהם עולים בכזו מהירות, אלא בהדרגתיות", מגיב ביתן.

גיל גבע, מנכ"ל קבוצת תדהר, מספר כי בעקבות הביקוש הרב שנוצר בדירות למגורים החליטה החברה להסיט חלק מההון שתוכנן להשקעה בחו"ל לטובת השקעות בישראל. כמו כן, החליטה להאיץ תכנון ורישוי לפרויקטים מגורים שנמצאים בצבר הפרויקטים של החברה.

אבל יש חברות שהחליטו שלא להמתין עד לסיום הליכי התכנון. "מהירות זו הנוסחה העכשווית של הקבלנים", אומר הבעלים והמנכ"ל של חברת השיווק אלדר, עמיר שאלתיאל, שמספר כי קבלנים שפנו לוועדות התכנון כדי לקבל הקלות, החליטו לחזור בהם ולהקים את הפרויקטים על פי התכנון הקיים, כדי שלא להחמיץ את הגאות.

"יש כעת גם פעילות נרחבת של חברות בתחום איתור ורכישת קרקעות. הרבה קבלנים מנסים לסגור במהירות עסקות, כדי להוציא את הפרויקטים לשיווק במהירות האפשרית", מספר שאלתיאל.

האם מדובר בשינוי מגמה אמיתי של השוק או בתפנית חדה ומקרית? זו השאלה שכל ענף הנדל"ן מתחבט בה. מוסכם על כולם, שהתמריץ העיקרי שיש לשוק להציע לרוכשים כיום הוא הריביות הנמוכות על משכנתאות, ולכן החשש העיקרי בענף הוא שאם הריביות על משכנתאות יעלו במידה ניכרת, הבום הגדול ייפגע. עד כמה? - זו שאלה שלאיש אין תשובה עליה.