

אנחנו דואגים", אומר זאב סקלר, חבר וועדת הדיור של חסידות בעלזא, כשהוא מבטא בשתי מילים את תחושותיהם של רבים מן היושבים בחדר. את הדברים הוא משמיע זמן קצר לאחר שנפתח "פאנל הנדל"ן", סביב שולחן עגול במערכת עיתון משפחה.

יושבים בחדר אנשי נדל"ן נמרצים, מהמובילים בענף היזמות, כמו משה הרשלר, חאב סקלר; ראשי קהילות העוסקים בתחום כמו הרב צבי רבינסקי והרב פנחס סירוקה; מארגני קבוצות רכישה בכירים, ביניהם דוד שדמי ודן שם טוב, בעלי חברת 'דש מגורי ישראל' וגם עורכי דין ושמאים כמו חזקיה העצני וגבריאל רבני. נראה שסקלר מבטא את תחושותיהם של רובם: "אמנם מחירי הנדל"ן לא עלו משמעותית בשנתיים האחרונות ונראה שיש בהם קיפאון מסוים, אבל חומר הגלם, כלומר עלות הבנייה עצמה, מטפס כל הזמן, וזה גורם לכך שלאנשים רבים אין יכולת לקנות דירות. מצד שני אתה לא יכול לבוא לזוג חרדי ולהגיד לו 'תגור אצל ההורים עד שיהיה לך כסף' או 'תשכור קרוואן על הר בודד', כי הנורמות בציבור הן שונות".

"חייבים למצוא ולהמציא פתרונות אחרים, כי הדרכים הקיימות כבר מוצו", טוען גם דן שם טוב, בעלים משותף בדש מגורי ישראל, העוסקת בארגון וניהול קבוצות רכישה.

"זוגות צעירים רבים נקלעים לקונפליקט, כשאין להם שום אפשרות לרכוש דירה, גם לא במקומות מרוחקים בארץ", מוסיף הרב צבי רבינסקי, העוסק בפתרונות דיור בשיתוף עם קהילות דגל התורה ומנהל ת"ת 'תורת הבית' בית שמש, "המצוקה גדולה, ואני רואה מקרוב שיש כאלו שלוקחים על עצמם התחייבויות עתק שאין להם שום אפשרות לפרוע, או שניגשים לעסקאות מפוקפקות שעלולות לסכן אותם מאוד".

נעצור לרגע, כי חשוב להדגיש: השיחה המשותפת שכינסנו לרגל גיליון חג הסוכות לא נועדה רק להציף את המצוקה, אלא בעיקר כדי לתת פתרונות, ואחרי כחברות רבות כל כך שפורסמו בנושא הדיור החרדי על כל במה אפשרית, ביקשנו הפעם להציף אפשרויות לפתרון שטרם חשבו עליהן.

אנשי המקצוע שסביב השולחן אינם בהכרח תמימי דעים; חלקם ממליצים על פתרונות מסוימים, וחלקם רואים דווקא את הסכנות הטמונות בהם; יש שמעדיפים את הדרכים הקונבנציונאליות, ויש שממליצים על היצירתיות יותר; יש שמשתמשים בכוח הקנייה הרב של המגזר, וחלקם ממליצים על עסקות עצמאיות. אבל דבר אחד ברור לכולם: כשבאים לרכוש דירה בשנת תשפ"ו מוכרחים להכיר את השוק מקרוב, לדעת מה הוא מציע, ולהבין שאין בהכרח פתרון אחיד המתאים לכולם.

פריפריה מעבר לכינה

נפתח בעובדה שערים רבות בצפון ובדרום הפכו בשנים האחרונות לאלטרנטיבה מקובלת במגזר החרדי. האם הפריפריה באמת הופכת לפתרון, או שכלל שהיא מבוקשת יותר כך היא זולה פחות?

הרב רבינסקי: "התופעה העיקרית שאני רואה כיום היא שדווקא בגלל הדיור היקר, אנשים מתאמצים יותר כדי לגייס את ההון העצמי המינימלי שנדרש לרכישת דירה, הם גם נעזרים בהלוואות, בגמ"חים, ובהתחייבויות של ההורים משני הצדדים, אך כאשר הסכום בידיהם הם מגלים שהוא אינו מספיק, כי כדי

חזית מחוץ לקופסה

לרכוש דירה בערים המרכזיות - לא די במיליון ש. בשלב זה הם מנסים לקחת כל מיני סיכונים - אחד יבחר לסכן את הרכישה בטאבו משותף, אחר יתחייב אצל קבלן שמוריד לו במחיר כי הוא זקוק למימון נואש, ועוד פתרונות שאפשר רק לקוות שיסתיימו טוב, בזמן שלעתים הם יהיו סוג של הימור.

"לעומת זאת, כשהזוג בוחר לגור בפריפריה הוא לא מסכן את הכסף, ואף מרוויח איכות חיים ומימוש עצמי. אני שומע שוב ושוב מאנשים שסיפרו לי שאם היו גרים בבית שמש או בביתר עילית לדוגמה, הם היו אחת מתוך אלפי משפחות כמותם, ואילו בפריפריה הם מממשים את עצמם - מבחינתם זה לכתחילה, ולא בדיעבד".

אבל כמה נשלם בפריפריה? כמה היא תחסוך לנו?
משה פרידמן, נציג דגל התורה בקריית מלאכי, נוקב בנתונים להמחשה: "מחירי הדירות בקריית מלאכי הם החל מ־950 אלף ש"ח - פתרון מצוין לזוגות צעירים, ומכיוון שהעיר אינה מרוחקת משמעותית מהמרכז, מונה הקהילה כ-170 משפחות אברכים, כאשר רק בחודשיים האחרונים נוספו 30 משפחות חדשות".

אבינעם גוטליב, נציג דגל התורה בשכונת נוף כינרת טבריה, מציג את הזווית הצפונית: "ככל שהמחירים במרכז מאמירים, כך אנשים נדחפים החוצה, כלומר לכיוון הפריפריה. אבל חשוב לי להדגיש שטבריה של היום אינה פריפריה, וההתחדדות בה מאוד משמעותית. רק לצורך ההמחשה: מתוך 900 ילדים בטבריה שהחלו השנה כיתה א', לומדים 600 בחינוך החרדי, והאוכלוסייה החרדית נחשבת כיום ל-50% מתושבי טבריה - אחוז שגדל משנה לשנה. כמובן שזה משתקף גם במחירים, ואם לפני שבע שנים מחיר דירה בטבריה עמד על 600 אלף ש, כיום הוא רק מתחיל ב־1,300,000 ש בשכונה החדשה, וגם ביתר השכונות המחירים עלו. חסידות קרלין מונה כיום בטבריה 400 משפחות, צאנו לא רחוקה משם, ויש את הציבור הליטאי והספרדי שממלא את העיר". גם הרב פנחס סירוקה סגר"ע כרמיאל רואה עלייה דרמטית במחירים: "אם עד לפני חמש שנים אנשים רכשו דירה בעיר בסכום של 600-500 אלף שקלים, כיום דבר כזה אינו בנמצא, ורוב הדירות יד שנייה הגיעו למחירים של 900 אלף ש, ורובן חצו כבר את המיליון.

"אבל השינוי הגדול מתבטא כמובן באוכלוסייה. כשהגעתי לכרמיאל לפני 23 שנה, שאל אותי השוער שלי: 'באיזה חיידר הבן שלך ילמד?' כשהוא מתכוון לשאול האם אשלח אותו לחיפה, לרכסים או לצפת. כיום יש חיים מלאים בפריפריה, וכששואלים תושב חרדי בכרמיאל: 'לאיזה חיידר תשלח?' הכוונה היא - לאיזה חיידר מבין שלושת החיידרים שקיימים בעיר תשלח, ובכלל, כל ילד חמישי אצלנו בעיר נשלח למוסדות חרדיים. חשוב להדגיש שכרמיאל אינה עיר מסורתית בבסיסה, אלא נוסדה בעיקרה על טהרת הציבור החילוני, אפילו האשכנזי, ועם כל זה יש בה חיים חרדים תוססים".

היעד של הוועד

פתרון נוסף שמסייע בחסידויות שונות הוא וועדת הדיור, שלעתים שומעים עליה ניסים ונפלאות - שמצליחה ליישב מקומות שוממים במחירים מינימליים. האם אכן זה כך?
זאב סקלר מבקש לדייק את הדברים: "וועדת הדיור

מצוקת הדיור במגזר החרדי הולכת ומחריפה. בזמן

שהממשלה מתקשה להביא בשורה אפקטיבית,

ראשי הקהילות המובילות, לצד נלכלנים, אנשי

נדל"ן ופרקליטי צמרת התכנסו בחדר הישיבות של

מערכת 'משפחה' לישיבת חירום במטרה לגבש תוכנית

נלל ציבורית שתשבור את הקיפאון<<פרויקט מיוחד

צילום: קובי הרשברג

לא יכולה לנייד משפחות למקום מגורים מסוים, אנחנו יכולים להמליץ אבל בסוף צריך שהציבור יצביע ברגליים. לכן הצעת הערך צריכה להיות משמעותית מבחינת המחיר, התשתיות שכוללות תעסוקה ותחבורה, וכמובן קיימות קהילתית שאנו מבצעים, ומניסיוננו – כדי לתחזק מוסדות וקהילה מתפקדים, כמו גם בתי ספר ומוסדות חינוך – יש צורך בכ-300 משפחות. "בנוסף, תפקיד וועדת הדיור הוא לא רק להמליץ אלא גם להתריע מפני עסקאות מפוקפקת או מיזמים חסרי עתיד, וכן – היות וריכוזי הקהילה הם באזור המרכז או בירושלים, אנו מבינים שהצעה של מקומות רחוקים אינה מתאימה לכל משפחה, כי לא כל אחד יכול להתמודד עם המרחק מהמשפחה והמרכזים הקהילתיים. לכן הצעות פריריאליות מדי רלוונטיות לציבור קטן יותר ומשכך הקיימות הקהילתית בהן לא גבוהה".

סקרל גם מציין פרט נוסף ומעניין: "גמ"ח הקהילה שלנו מלווה בשנה מאות אלפי שקלים לזוגות צעירים עבור ההון העצמי, ועדיין – הצורך בדירות גדול מאוד, ולהערכתנו נדרשות לחסידות בעלזא כ-2500 יח"ד בחמש השנים הקרובות. זוהי הסיבה שהוועדה מוכנה לנצל הזדמנויות ולהיכנס גם לעסקאות מורכבות, בתנאי שיש בהן פוטנציאל אמיתי ליציבות ולצמיחה ארוכת טווח".

על מחירי הדיור בפריפריה טוען סקלר: "נכון שהם זולים מהמרכז, אך עדיין ההוצאה כבדה מאוד, ורבים מהזוגות אינם יכולים לרכוש דירות גם שם. אמנם בשנתיים האחרונות יש מיתון כלשהו במחירים, אך המוצר עצמו נותר יקר. כיום אנו נמצאים במצב שבו כאשר קונים דירה בפריפריה בעלות של לדוגמה שני מיליון שקלים, יש צורך להביא הון עצמי של חצי מיליון ש"ח, ולהתחייב במשכנתה של מיליון וחצי ש"ח, מה שאומר – תשלום של כ-8 וחצי אלף ש"ח מידי חודש. רוב הזוגות הצעירים שאני מכיר אינם יכולים לעמוד בכך, וממילא חלום רכישת הדירה,

השאיפה: להוריד מחירים

אחד הנושאים שהוזכרו שוב ועובד בפאנל הוא עובדת המיתון במחירי הדירות בשנתיים האחרונות. מה באמת מסתתר מאחוריו? האם הוא זמני בלבד?

השאיפה: להוריד מחירים###

אחד הנושאים שהוזכרו עליהם שוב ושוב במהלך הפאנל הוא עובדת המיתון במחירי הדירות בשנתיים האחרונות. אז מה באמת מסתתר מאחוריו, והאם הוא זמני בלבד? "המיתון הזה אינו מקרי", מסביר ינקי קוינט, מנכ"ל רמ", "כבר יותר מחמש שנים שרמ"י משווקת קרקעות בהיקפים גדולים מאוד, ואם רק נבחן זאת בהשוואה לשיאים הקודמים שהיו ב-2016-2017, נראה גידול של 70%-60. היקפי שיווק הקרקעות גדולים ומשמעותיים יותר מאי פעם, ובשנה האחרונה הוצאנו עוד למעלה מ-7000 יח"ד בבת אחת במרכז. זה היה מפץ שהגדיל מאוד את היצע הקרקעות למגורים בתל אביב, וכתוצאה מכך ירדו המחירים גם באזורים נוספים ברחבי הארץ".

###אתה מדבר על הורדת מחירים או על הקפאת מחירים?###

"אדייק את דבריי: הקרקעות החלו, אך עלויות הבנייה התייקרו, בגלל המלחמה, וגם בגלל שכר העבודה לפועלים ומשך הבנייה. גם הריבית בבנקים התייקרה מאוד, וכתוצאה מכך גם המימון. כל הדברים הללו גרמו לעלויות נוספות לקבלנים, ובכל זאת – אנחנו אווזים כבר במדד רביעי שמצביע על כך שמחירי הדירות יורדים,

וכך יהיה להערכתנו גם במדד הבא. כמובן שהיינו אמורים לראות ירידה משמעותית בהרבה, אילולא כל הנתונים שצינתי". ###ישנה טענה שאחרי כל מיתון במחירי הדירות צפויה תמיד עלייה...### "אני לא שותף לסברה הזאת, ואני מאמין שאם קצב שיווק הקרקעות יימשך בהיקפים גבוהים, נוכל להמשיך לראות נקודת שיווי משקל במקום אחר.

"חשוב לי גם להסביר דבר נוסף – הקבלנים במשך תקופה ארוכה שמרו בצורה מלאכותית על רמת מחירים גבוהה, ולשם כך הם הציעו ללקוחות עסקה שכוללת הכל, העיקר לא להוריד במחיר. זה דומה לחברת רכב שתמכור לך מכונית ב-100,000 ₪ ותסביר שהיא נותנת לך במחיר גם ביטוח ושדרוג מערכות, זה אומר שהמכונית לא באמת שווה את הסכום הזה, והסיבה שנותנים לך את התוספות היא כדי שתשלם 100,000 ₪ ולא 90,000 ₪. גם הקבלנים דרשו סכומים גבוהים יותר על הדירות, אך ברגע שהגיע המפקח על הבנקים הודיע כי עליהם להוריד את המחירים – הם לא באמת הורידו, רק חזרו למחיר הבסיסי והאמיתי".

לגבי הצפי להמשך טוען קוינט שבתקופה הקרובה בוודאי וייתכן מאוד שגם ברחוקה, ככל שהיקף שיווקי הקרקעות והיקף התחלות הבנייה יימשך בקצב זהה, אנו צפויים לראות ירידה נוספת של מחירי הדיור. "בעבר היו אנשים שהסתפקו וטענו שהירידה תסתכם בפריפריה בלבד, אך זה לא נכון וכיום אפשר לראות שגם המחירים בשדה דב יורדים, וזה בוודאי ישיפע על המחירים בכל הארץ". ###אתה חושב שזה מספיק?### "אני בטוח שלא, כי לא די בכך שהמדינה תוריד את העלויות, אלא היא גם צריכה ליזום תוכניות מסובסדות לזוגות צעירים, כמו מחיר למשתכן ומחיר מטרה, ולצערי משרד האוצר צמצם את התוכניות האלו, וחבל. כך גם לגבי תוכניות הדיור בפריפריה – אין מספיק השקעה בנושא זה מצד המדינה, למרות ששם נמצא העתיד".

###ומה דעתך על קבוצות רכישה, אתה מאמין שהן יכולות להיות הפתרון הבא?###

"ברמ"י אנחנו בהחלט מאפשרים לקבוצות הרכישה להתמודד במכרזים שלנו, ואיננו רואים בכך שום מגיעה. יותר מכך – אנו בהחלט רואים בהן דרך להפעיל פיקוח חזק על המארגנים שיחזיל את מחירי הדיור. כמובן שנדרש עבור כך פיקוח הדוק של המדינה, כדי שחלילה לא יקומו קבוצות שמכניסות את הרוכשים להרפתקאות



גם בפריפריה, הופך מיום ליום לבלתי אפשרי".

מנגד, יש גם את הפריפריה המעט רחוקה יותר והפחות מוכרת. הרב קלפהולץ, העוסק באיתור פתרונות לדיור מוזל מסביר: "אנשים הולכים לפעמים דווקא למקומות בפריפריה שכבר מיושבים וממילא יקרים יותר, ושוכחים את אלו שמתחילים כיום להתיישב. ישבתי עם יזמים שהציגו לפניי דירות משתלמות במיוחד במקומות כמו ירוחם, אופקים, ערד, ועוד נוספים. המחירים זולים משמעותית מכל מקום אחר שהזכרתם, ואם הציבור החרדי ילך בהמוניו לנגב, זה בהחלט יוכל להיות הפתרון".

"לפעמים ניתן גם להגיע לחיסכון על ידי פרויקטים של 'פינוי בינוי', מעיר משה הרשלר, יזם חברתי וחינוכי, מוביל פרויקטים של דיור והתחדשות עירונית במרכזי אוכלוסייה חרדיים, מנכ"ל האיגוד להתחדשות עירונית. "כיום אפשר לראות קבוצות של אנשים שמתארגנים יחד לפינוי בינוי, ובוחרים את היזם שייתן להם את התנאים שמתאימים ומשתלמים להם ביותר, הן מבחינת התמורות, הן מבחינת הערבויות הבטוחות, והן מבחינת קביעת אופי השכונה. כך הם שומרים על השליטה שלהם בכל התהליך. "מכיוון שהדיירים הם אלו שמתאגדים יחד, ולכן הם יכולים לנקוט בשיטת 'עשה זאת בעצמך' – לפנות למגוון קבלנים ולבקש הצעות מחיר, עד שמוצאים את זה שמתאים להם ביותר. לציבור החרדי זה יכול להתאים במיוחד, שכן בפרויקטים כאלו מדובר בקבוצת אנשים שמתאגדת יחד, ויכולה לבחור מי יהיו השכנים, מי יהיה סגנון האוכלוסייה והקהילה, ולהתאים זאת למה שהיא בוחרת. מיותר לציין שאת התהליך הזה מלווה עורך דין צמוד, והכל נעשה כמובן אך ורק על פי החוק".

הקבוצות החדשות

אל תוך המצב שנוצר בו הפריפריה שממריאה, אך יחד עם זאת מתייקרת – ניתן לראות שנכנסות קבוצות הרכישה. זה קורה בתהליך איטי ומדורג, אך בשנים האחרונות כבר אי אפשר להתעלם מקיומן. אחרי עשר וחמש עשרה שנה מאז שהן פסקו כמעט לחלוטין מן הנוף (אחרי שחלקן נחלו כישלון) כעת

הן נראות שוב, וכפי שניתן להתרשם – בצורה שונה לחלוטין ובטוחה יותר.

אז מה שונה בין קבוצות הרכישה של היום לאלו שהוכרו בעבר?

דוד שדמי, בעלים משותף בחברת 'דש מגורי ישראל' מנסה להסביר: "כפי שניתן לראות", הוא אומר, " המחירים בכל הארץ, כולל בפריפריה, אינם זולים, ומידי שנה יש בציבור החרדי כ-13,000 זוגות חדשים שנישאים, ולרובם אתגר כמעט בלתי אפשרי – למצוא דירה במחיר סביר. מכאן מורגשת עליה מחדש של קבוצות הרכישה, כי בעצם זו הדרך היחידה בה אנשים יכולים להשקיע בתחילה הון נמוך יחסית, ואת השאר לפרוע בתשלומים, ככל שמתקדם הבינוי.

"עם זאת", הוא מדגיש, "יש לקחת בחשבון שהתועלת מקבוצת רכישה תלויה במידה לא מבוטלת בכך שפונים אך ורק לגופים בעלי ניסיון ומוניטין. אחרת, אפשר ליפול על חאפרים קבוצות הרכישה פועלות כך: במקום שרוכשי הדירות יקנו נכס גמור מקבלן במחיר הסופי והיקר, הם מתאגדים יחד, רוכשים את הקרקע בעצמם, ולאחר מכן מתכננים ובונים את הפרויקט המשותף. בכך הם חוסכים את פערי התיווך והרווח הקבלני, שיכולים להגיע לעשרות אחוזים ממחיר הדירה.

"היתרון הכלכלי העיקרי הוא כאמור חיסכון משמעותי במחיר הדירה, זה יכול גם לבוא לידי ביטוי בתנאי תשלום מיטיבים עם בעלי קרקעות ואפשרות לשלם את מרבית הסכום רק בשלבים מתקדמים יותר של הבנייה. בניגוד לרכישת דירה מקבלן, שדורשת תשלום משמעותי מראש. ברוב הקבוצות שלנו אנחנו מחפשים הזדמנויות שמאפשרות תזרים מאוד נוח, מה שמאפשר גם למשפחות בעלות הון התחלתי מוגבל להיכנס למעגל הדיור "כשמדובר בקבוצת רכישה בפריפריה החיסכון משמעותי עוד יותר", מחדד שדמי. "כך למשל אנחנו מובילים בימים אלה פרויקט באופקים עם דירות בסכום של כ-950 אלף ₪ שהסכום העצמי שנדרש להשקיע בהן הוא רק 100,000 ₪ – זה הפך אותן לנגישות להרבה מאוד אנשים".

"החיסכון יכול להיות גבוה מאוד", טוען גם יוריאל זלצמן, מבעלי חברת 'קדם ישראל' העוסקת בתחומי הקרקעות, התחדשות עירונית ומסחר, ומנהלת גם קבוצות רכישה, "ובאופן אישי חברתנו סיימה לאחרונה שתי קבוצות במורדות גילה עם כ-200 יח"ד, עם רווח של למעלה מ-100%. באחת הקבוצות אנשים יסיימו את הפרויקט עם עלות של פחות מ-10,000 שקלים למטר, שאפילו אנחנו לא האמנו שנצליח להגיע לכך. מצד שני, כשאנחנו נתנו את הצעת המחיר לפני שיצאו לדרך, הציעו להם מישוה אחר עלות של 8000 ₪ כולל הכל למ"ר, וזה כמובן לא היה ריאלי".

אז איך נבחר את הטוב ביותר עבורנו ונכריע בין אפשרויות הרכישה השונות?

"אין טוב יותר או טוב פחות", מחדד זלצמן. "בסופו של דבר כל אחד צריך את מה שמתאים לו, אבל כשמדובר בציבור החרדי, מדובר לרוב במשפחות שמחפשות את ה-'עסקה', כשהמטרה היא חד משמעית חיסכון. בקבוצות רכישה יש לכך יתרון גדול, כי המחיר תמיד יהיה זול יותר, ובנוסף – מכיוון שמדובר בקבוצה הומוגנית שמתגבשת, יכול היזם לתת להם את הדברים שהכי מותאמים. כי הוא בעצם יד ימינם של הרוכשים, והם אלו שבוחרים ומחליטים. כך, בשונה מקבלן שיכול להחליט למשל על לובי גדול ומרווח עם ספות, כאן הכל יפעל לפי רצון חברי הקבוצה, ואם הם מעדיפים שיהיו בלובי חדר עגלות גדול ומקום לאחסון סוכות – זה מה שהוא יתכנן. כי זה היתרון שיש בקבוצה הומוגנית".

סוד הניסיון

כשמדברים על קבוצות הרכישה ניכר כי הפאנל סביב

ר' זאב סקלר:

“ועדת הדיור לא ינולה לנייד משפחות למקום מגורים מסוים.

אנחנו יכולים להמליץ אבל בסוף צריך שהציבור יצביע ברגליים. לכן הצעת הערך צריכה להיות משמעותית מבחינת המחיר”

ר' צבי רבינסקי:

“התופעה העיקרית שאני רואה כיום היא שדווקא בגלל הדיור היקר אנשים מתאמצים יותר לגייס את ההון העצמי המינימלי שנדרש לרכישת דירה”

השולחן נעזר לחיים. "ראינו מה שקרה באחיסמך", טוען משה הרשלה, "אנשים רכשו דירות, ובמשך שנים על גבי שנים נאלצו להמתין, כי העירייה שינתה את התכנונית, ומכיוון שכל קבוצה הייתה תלויה בקבוצה האחרת, הדברים נמשכו ונמשכו. חלק מהרוכשים לא נכנסו לבתיהם עד היום".

גם בבית שמש יש קבוצה תקועה", מעיר הרב רבינסקי. "אגב, בסופו של דבר כולם הרוויחו, כי הם שמו בתחילה 150,000 שקלים בלבד, אבל אף אחד לא לקח בחשבון מראש את ההמתנה הממושכת".

"הציבור החרדי בכללותו חושש מאוד מקבוצות רכישה", טוען משה פרידמן, "אין משפחה שאין בה משהו שנכווה בעבר מקבוצות כאלו, וקשה לצפות שאנשים ייתנו אמון בדברים שבעבר לא הצליחו. אני אישית נכוויתי באחיסמך, ואני מכיר רבים שהשקיעו את מיטב כספם בקבוצות רכישה, והתוצאות היו קשות כיום הציבור פחות מחפש פטנטים, ורוצה דברים בטוחים". שדמי: "שדמי: "זה נכון שקיימות קבוצות שמנוהלות על ידי אנשים שאינם מבינים עד כמה שהקרקע מסובכת או עוסקים רק בשיווק ומעולם לא הוציאו היתר בחייהם ולכן הכל נתקע. אבל לעומתם יש אנשי מקצוע וחברות מסודרות שמובילות במשך שנים קבוצות רכישה מצוינות. במגזר החרדי לצערי הן פחות נפוצות, אך במגזר הכללי כבר יודעים להבדיל, לדוגמא ב.ס.ה, קנדה ישראל, האחים חגג' ועוד. אנחנו לדוגמא היום כנראה חברת הניהול הגדולה במגזר החרדי, הלקוחות שלנו מקבלים עדכון חרדישי שוטף, יש להם אזור אישי שהם יכולים לראות בו את כל המסמכים שלהם, כולל כרטסת כספית ואת הוצאות של הפרויקט. יש לנו מערכות טכנולוגיות, צוות שירות לקוחות ומנהלי פרויקטים שמלווים כל קבוצה באופן אישי, לרבות קשר צמוד עם נציגות הקבוצה, עריכת כנסים וניהול הגבייה- כך שהכל אצלנו מדויק!".

"זו בדיקו הסיבה שבועד הדירור היחס שלנו לקבוצות הוא אמביוולנטי", מעיר סקלר, "זה לא סתם, אלא בגלל האחריות הציבורית שלנו. כי כאשר מתעסקים בקבוצות רכישה משתמשים בכספי ציבור, ולכן ההסתכלות שלנו מאוד זהירה. יש מקומות שבהם זה יכול להיות פתרון מצוין, לדוגמא לאחרונה החל שיווק של קבוצת רכישה בגבעת זאב בפיקוח וועדת הדירור שלנו".

אז במה זה תלוי? איך נזהה קבוצת רכישה במיקום טוב

שעתידיה להצליח ושתעניק לנו את החיסכון הגדול?

עו"ד זיו כספי מציע לעשות סדר: "קודם כל חשוב להדגיש שגם בעבר רוב קבוצות הרכישה הצליחו מאוד, ואפילו אלו שהתעכבו או שהמחירים בהן לבסוף היו גבוהים מאלו שציפו שיהיו בתחילה, העניקו לחברי הקבוצה חיסכון משמעותי ביחס לדירות מקבלן.

"עם זאת, בעבר לא הייתה אכיפה מספקת בנושא, ולכן שמענו סיפורים שונים על קבוצות שאנשים הצטרפו אליהן מבלי לדעת מה יקבלו, או שהיזמים גזרו קופונים גבוהים, ועוד כל מיני דברים שכיום אין סיכוי שיקר כי האכיפה הרבה יותר משמעותית.

ר' משה פרידמן:

"מחירי הדירות בקריית מלאכי הם זולים משמעותית ומשמשים פתרון מצוין לזוגות צעירים. הקהילה שלנו מונה כ־170 משפחות אברכים. רק בחודשיים האחרונים נוספו 30 משפחות חדשות"

ר' אבינועם גוטליב: "נכנל שהמחירים במרכז מאמירים, כך אנשים נדחפים החוצה, כלומר לכיוון הפריפריה. חשוב לי להדגיש שטבריה של היום אינה פריפריה וההתחדדות בה מאוד משמעותית. רק לצורך ההמחשה: מ־900 ילדים במטבריה שהחלו השנה כיתה א', לומדים 600 בחינוך החרדי"

"לצורך הדוגמה - כיום, על פי חוק המכר, רשאי היזם לגבות רק 7%, זה נותן לרוכשים הרבה וודאות וכוח. לכל אלו חשוב להוסיף את העובדה שמי שמצטרף לקבוצות רכישה חולם על הורדת הריבית שתוביל לחיסכון משמעותי, בעוד שבמקרה של רכישה מקבלן, מי שייחנה מהורדה כזו בסופו של דבר יהיה היזם, ולא הלקוח. אין ספק שהרווח הכלכלי הוא משמעותי מאוד, ואם הקבוצה מתנהלת היטב - מגיעים לחיסכון של עשרות אחוזים." "חשוב מאוד להדגיש ש'קבוצות רכישה' אינן פטנט חדש, אלא שיטה שקיימת כבר עשרות שנים", מוסיף השמאי חזקיה העצני, "ראינו בעבר תופעה קבועה שליוותה את קבוצות הרכישה - כאשר יש גאות, כולם משקיעים ונהנים, אך כשיש שפל - רואים את החסרונות, את הדירות שנמסרות באיחור רב, ואת אלו שמשלמים פער גדול ליזמים.

"זה לא סתם כך שאנשים חוששים, כי הנושא היה בעיקר בעבר מורכב ולא פשוט, אבל דווקא במגזר החרדי אני חושב שיש לו מקום רב, כי לא מדובר בהתאגדויות מקריות של אנשים, אלא בקבוצות חזקות שמגיעות יחד, כמו חסידויות שידעות תחת מי הן מתכנסות, ובודקות זאת היטב לפני שמתחילות. הן גם מכירות את כל המשתתפים, ואלו לא אנשים זרים שמתאגדים יחד ומשקיעים".

אליעד צפניה, מנכ"ל ה.ש מגורי ישראל, מוסיף: "בנוגע לקבוצות רכישה הניסיון הוא שם המשחק, כי ככל שיש ליזמי הקבוצות ניסיון, כך הם ידעו להכיר את הקבוצה לעומק, לזהות את הצרכים שלה ואת החברים שבה, ולהבין מהו המוצר המדויק שהם מחפשים".

"החשש העיקרי בקבוצות רכישה אינו מפני שרלטנים וגנבים שעלולים להיות בכל תחום", מדייק זלצמן, "אלא מפני זמן ההמתנה שעלול להיות ממושך, וכבר ראינו קבוצות שהסתיימו רק אחרי עשר שנים שבהן הן היו תקועות. אמנם בסופו של יום, בזכות עליית המחירים, החברים לא הפסידו, אך הכסף שלהם שכב שנים רבות. המכנה המשותף לרוב המוחלט של המקרים האלו הוא בכך שהאנשים שהובילו את הקבוצה לא היו מקצוענים או יזמים, אלא אנשי שיווק שייצגו את אותן קבוצות, מבלי שהחברים הבינו שכדי להצעיד קבוצה קדימה לא מספיק לקחת משהו שטוען שהוא 'יודע לשכור אדריכל טוב' ו'לבחור את העורך דין הכי מתאים', אלא חייבים לקחת חברה בעלת ידע מקצועי. רק היא תוכל לשמש כמבוגר אחראי שילווה את התהליך מתחילתו ועד סופו, וכל מי שיהגה אחרת - עלול להביא את הקבוצה לרמת סיכון גבוהה מאוד".

השקעה במחשבה תחילה

ומה אומר על כך עולם המימון?

מיקי ברגר, סמנכ"ל ליווי פיננסי בקבוצת 'רובי קפיטל', מבהיר: "לפני הכל, אנשים צריכים להפנים ש'דירה חדשה בפחות ממיליון ש' - זהו מוצר כמעט לא קיים, כי הבנייה התייקרה מאוד. אבל קבוצת רכישה טובה ומקצועית יכולה לחסוך את הרווח היזמי באופן משמעותי, ומכאן החיסכון העיקרי, כי ככל שהיא תהיה מקצועית יותר, כך היא תצליח לחסוך יותר. זוהי הסיבה שחשוב שמארגן הקבוצה יהיה כמה שיותר מקצועי ומנוסה, ושהסכם השיתוף שחברי הקבוצה חותמים בינם לבין עצמם יהיה ברור וחד משמעי".

גיל גפן, מנהל תחום ליווי קבוצות רכישה ב'רובי קפיטל', מוסיף: קבוצות רכישה יסייעו מאוד במקרים שבהם הן מלוות על ידי גוף חוץ בנקאי, בכך הן יכולות לאפשר אחוזי מימון של עד 75% מעלות לכל הלקוחות, גם למשקיעים בעלי דירה קיימת. אין זה אומר שכל לקוח יכול להתקבל, שכן הקבוצות חייבות לקוחות איכותיים עם עמידות פיננסית גבוהה. זהו תפקידו של גוף המימון - לייצר את הביטחון שלכולם יש את מלוא המקורות לטובת היכולת להשלים את הפרויקט עד לקבלת טופס 4.

"על כל פנים, חשוב לדעת שבקבוצות הרכישה קיים מנגנון שנקרא 'פיקדון אל כשל' שנועד למנוע מצבים בהם אחד המשתתפים נמצא בהפרה עקב אי תשלום ריבית, מוות בטרם

עת, חוסר בהון עצמי וכו". פיקדון זה נועד לטובת המשך הזרמת כספים לטובת בניית הפרויקט עד להסדרת של ההפרה הקיימת. הדבר החשוב ביותר כאשר יוצאים לדרך הוא לדאוג שהספקים יקבלו את תשלומיהם בזמן כדי לא למנוע עיכובים ולדאוג שנגיע יחד לסיום הבניה בצורה המיטבית ביותר".

ומה עם כסוכים בין חברי הקבוצה? הם באמת חלק בלתי נפרד מקבוצות הרכישה?

מיקי ברגר: "אני יכול לספר אישית שנקראתי באחד הימים בבהילות בשעת לילה מאוחרת למודיעין עילית, לקבוצת רוכשים שממתינה כבר זמן רב מאוד לקבלת הקרקע. הם אמנם קנו בתחילה במחיר מחל מאוד, אך ככל שחלף הזמן גם הרווח הכספי הזה הצטמצם וכולם שם כעסו וזעמו. המראה היה קשה והאווירה הייתה לא נוחה, ובכל זאת הודעתי לחברי הקבוצה שאנחנו מוכנים ללוות אותם מבחינת מימון, אך התנאי הראשון הוא שעליהם לקחת עורך דין שמתמחה בקבוצות רכישה, שיהיה מוסכם על כולם ושיחתם הסכם שיתוף מפורט ביניהם. הם אכן עשו זאת, וכך הצלחנו להשיג להם מקורות מימון, וללוות אותם עד להגעה לפתרון המלא".

ואילו דן שם טוב, מבעלי "ד.ש מגורי ישראל", מוסיף: "כמובן שסכסוכים עלולים לעכב, אך אני חוזר כאן לנקודת המוצא, כי כאשר יש עורך דין מנוסה, וקיימים עורכי דין כאלו שמתמחים במיוחד בקבוצות רכישה, הם מייצרים מראש הסכם שיתוף שפותר מראש את כל הסכסוכים, כולל המינוריים ביותר, וכך הם לא מעכבים כלל". "הרעיון הוא להתארגן היטב כבר בתחילת הדרך", מדגיש השמאי גבריאל רבני, "כי בעוד שבעת רכישת דירה מקבלן אתה מקבל הגנה על הכסף, בקבוצת רכישה תמיד קיים סיכון מסוים, כי אתה הוא היזם. כדי למנוע את הסיכון הזה כדאי מאוד לשים לב לעלויות הבנייה ולקחת אותן בחשבון כבר בזמן התכנון. בנוסף, יש לבדוק את הרזומה של המארגנים, וממש לשוחח עם אנשים שהתנהלו מולם ולבדוק איך הם תפקדו, כמה זמן נמשך התהליך ואלו תוצרים התקבלו. "בנוסף, חשוב מאוד לבחור וועד בין החברים ולדעת שהוא הריבון ומקבל את ההחלטות, גם הוועד חייב להיות מקצועי, כי אם לא יהיה כזה - עלולים להיות עיכובים משמעותיים. כדאי מאוד ולדעתי ממש חובה - לקחת שמאי מקרקעין שיבדוק את הקרקע ואת זכויות הבנייה שבה, ויעשה 'דו"ח אפס' שיעניק תמונת מצב מלאה על העלויות הצפויות והרווח העתידי. ללא הקפדה על הדברים האלו לא כדאי להתקדם".

תשלנח"
שקיימים בעיר

תשלנח"
שקיימים בעיר

- עלולים להיות עיכובים משמעותיים. כדאי מאוד ולדעתי ממש חובה - לקחת שמאי מקרקעין שיבדוק את הקרקע ואת זכויות הבנייה שבה, ויעשה 'דו"ח אפס' שיעניק תמונת מצב מלאה על העלויות הצפויות והרווח העתידי. ללא הקפדה על הדברים האלו לא כדאי להתקדם".

המפתח לדירה

"בסופו של דבר המפתח לכל השאלות שהעלו כאן היא השאלה 'עם מי אתה עושה עסק?', מסכם עו"ד כספי, "זוהי שאלה שאתה צריך לשאול את עצמך בין אם אתה קונה דירה מקבלן ובין אם דרך קבוצת רכישה. רק שכאשר מדובר בקבוצת רכישה, לא מספיק לבדוק אדם אחד אלא את כל מי שעומד ללוות את רכישת הדירה שלך. אין עסקה טובה ועסקה רעה, יש עסקה עם מחשבה".

ואילו ברגר מוסיף: "יחד עם זאת צריכים להבין שלא כל אחד יכול לרכוש דירה, גם לא במסגרת קבוצת רכישה, ואולי זה דבר שבמגזר החרדי לא תמיד מודעים אליו, כי כולם רוצים לקנות דירה ושואפים לכך, אך לא לכולם יש את היכולת הפיננסית לכך. מי שאינו מסוגל לעמוד בהחזר חודשי של כמה אלפי שקלים, לא יוכל לרכוש דירה גם בקבוצה. קבוצת רכישה אינה מילת קסם, אלא התחייבות משמעותית המחייבת יכולת עמידה כלכלית".

"תסתכלו מהחלון כאן, במערכת", מעיר השמאי חזקיה העצני, "אפשר לראות מכאן לא מעט מגדלים שנבנו באזור כנפי נשרים, בדרכים שונות ומגוונות. בחלקן הקונים רכשו בהנחות משמעותיות, והצליחו להגיע לעסקאות משתלמות במגוון רחב של דרכים. כך גם בנוגע לעולם הדירור - אין דרך אחת שמתאימה לכולם, ומוכרחים לזכור שקיים מגוון של דרכים. חשוב תמיד לבדוק גם אותן ופשוט להשוות".



עשר הדיברות לקבוצות רכישה

דוד שדמי, ממארגני קבוצות הרכישה הבולטים בישראל, מעניק את הכללים הבסיסיים להשתתפות בקבוצות רכישה:

1. דע את הקרקע

הכול מתחיל ונגמר בקרקע, כאשר לעתים ניתן להשביח אותה במקביל לבנייה השוטפת, ובלי לעכב את ההתקדמות. זיהוי של קרקע נכונה יכול להעניק לכל רוכש רווח של כמה מיליונים.

2. בדוק את מארגן הקבוצה

לא כל מי שמציג עצמו כמארגן יודע באמת לנהל מאות משפחות, שמאות חוזים ותהליך בנייה ארוך. היו בעבר קבוצות שנוהלו על ידי גורמים חסרי ניסיון שהתפרקו עוד לפני שלב ההיתר ונתקעו לשנים רבות.

3. שקיפות היא שם המשחק

חשוב שהחברים בקבוצות הרכישה יקבלו עדכונים חודשיים, דו"חות כספיים והסברים פתוחים. התוצאה - אמון מלא, אווירה טובה והתקדמות חלקה. בקבוצות שבהן ההנהלה מסתירה מידע, עלולים הסכסוכים להגיע לבית משפט.

4. אל תחתום בלי להבין

אחת הטעויות הנפוצות היא לחתום על הסכם הצטרפות מבלי לעבור עליו בעיון לבד או עם עורך דין אישי, כי עו"ד של הקבוצה מייצג את כולם, לא בהכרח אותך.

5. דע את המספרים

בדיקת הכלכליות של הפרויקט היא לא רק למומחים. רוכשים צריכים לדעת מה העלות של הקרקע, מה גובה היטלי ההשבחה והפיתוח, ומה העלויות הצפויות לבנייה. מי שלא בודק - עלול למצוא את עצמו עם חריגות של מאות אלפי שקלים.

6. אל תאמין להבטחות סרק

"דירה גמורה בעוד שלוש שנים במחיר סופי"? זה פשוט לא קיים. קבוצת רכישה אינה עסקה מול קבלן, ולכן אין מחיר סופי ואין מועד מסירה חתום, ופרויקט לעולם לא לוקח רק שלוש שנים.

7. לחוות זמנים ריאליים

בפרויקטים מצליחים, הציפיות הן ריאליות, ואילו קבוצות שאינן מכינות את הרוכשים, נתקעות עם רוכשים ממורמרים ולפעמים גם לקוחות שלא מסוגלים להמתין.

8. גב נלנלי חזק

"אם אתה לא מסוגל לספוג תוספת של עשרה או עשרים אחוזים במחיר - אל תיכנס". בקבוצות טובות תמיד הרוכש ריוויח בסוף, אבל הוא חייב להכין את עצמו כלכלית עם יכולת להתמודד עם העלייה, כי מה שווה להרוויח אם אתה לא מסוגל לשלם את זה?

9. שותפות

ברגע שתבין שאתה חלק ממסע יזמות, תשנה את התהליך ואפילו תהפוך אותו למסע מהנה, מלמד וברור שגם מרוויח.

10. למד מהעבר

ההבדל בין הצלחה לכישלון טמון בניסיון מצטבר. בדוק את הניסיון של היזמים וחפש את המקצוענים האמיתיים, כי זה הפתרון האמיתי.