

שיחה / דרור תורן, מנכ"ל אמריקה ישראל מגורים



צילום: איל יצהר

תורן: 'המדינה מציעה זמינות בבנייה'

"אם ראש העיר מתנגד, בחיים לא ניגש למכרז מחיר למשתכן"

הממשלה שהיא עשתה שינויים בתוכנית תוך כדי תנועה, כדי שהיא תהיה כלכלית, כמו למשל לאפשר למכור 20%-30% מהדירות בפרויקט במחיר השוק. בזכות השילוב של דירות שניתן למכור בשוק חופשי אפשר לסכסך את הדירות לזוגות הצעירים, וכולם מרוויחים מזה."

● **המדינה מוציאה הגרלות מהר יחסית, מה אתם אומרים לרוכשים שמתקשרים?**
"נכון שההגרלות מתבצעות בשלב מוקדם מאוד, אבל גם הרוכשים שמתקשרים יודעים ששווה להם להכות, ואפילו לשלם שכר דירה לעוד שנה, בגלל שמדובר בהנחה גדולה מאוד של מאות אלפי שקלים שאי אפשר לוותר עליה."

● **אילו פרויקטים נוספים מקדמת החברה שלכם?**
"אנחנו מקדמים היום 3,000 יחידות דיוור, נוסף למחיר למשתכן, 500 מהן בפרויקט סמינר הקיבוצים בתל אביב, שבו אנחנו שותפים עם חברת הפניקס בעסקת קומבינציה עם סמינר הקיבוצים, התב"ע כבר מאושרת ואנחנו צופים שנתחיל בשיווק הפרויקט בעוד כשנה. פרויקטים נוספים על קרקע פרטים אנחנו כבר בונים בראשון לציון, בפתח תקווה ובפרדסיה, ופרויקטים של התחדשות עירונית אנחנו מקדמים בכמה ערים. בשכונת הגפן ברמת גן אנחנו עומדים לקבל היתר בנייה לפרויקט תמ"א 38 במסלול הריסה ובנייה, ובכך יש אנחנו מקדמים פרויקט פיננו בינוי ענק בשיתוף עמוס לוון, לפינוי של 427 יחידות דיוור, והקמת 2,050 יחידות דיוור חדשות במקומן. התוכנית כבר אושרה בוועדה המקומית ואנחנו נמצאים לפני הפקדת התוכנית להתנגדויות בוועדה המחוזית."

● **שלוחית צור**

● **ומה עם הרווח הנמוך?**
"הסיכוי הוא בהתאם לסיכון. הסיכון במחיר למשתכן נמוך יותר מפרויקטים רגילים, כי מובטחות לך 100% מכירות. בעתלית למשל, נרשמו יותר מ-10,000 משפחות לפרויקט של 200 יחידות דיוור. מעבר לזה, לתוכנית יש תדמית שמי שנכנס אליה זה קבלנים קטנים, והיום אנחנו יודעים שזה לא נכון, וגם שאין בתוכנית מרכיב יומי, כי המכירות מובטחות מראש. מבחינתנו זה בדיוק הפוך. כי דווקא בתוכנית עם שולי רווח

"דווקא בתוכנית עם שולי רווח נמוכים, יצירתיות היזם קריטית. ככל שהיזם מנוסה ויודע להיות יצירתי ויעיל, הוא עשוי להרוויח יותר"

"נכון שההגרלות מתבצעות בשלב מוקדם, אבל גם הרוכשים שמתקשרים יודעים ששווה להם להכות. אי אפשר לוותר על ההנחה"

נמוכים, היצירתיות של היזם היא קריטית. ככל שהיזם מנוסה ויודע ליצור יעילות ויצירתיות בתכנון במטרה לנצל את זכויות הבנייה בצורה אופטימלית, כך הוא עשוי להרוויח יותר, והניסיון שלנו מאפשר את זה. העובדה שאנחנו שותפים באופן שווה עם עץ השקר, שהיא חברה עם יכולת ביצוע, נותנת לנו יתרון. לכן זכינו יחד עם החברה בחמישה מכרזים שמיועדים כמעט ל-1,000 יחידות דיוור במחיר למשתכן. "צריך להגיד גם לטובת

שבוע שעבר פרסמו תוצאות מכרזי מחיר למשתכן בעיר יבנה, בממסגרתם שוקקה קרקע ל-334 דירות מוולות. בקרקע ל-164 דירות זכתה חברת אמריקה ישראל שבשליטת שמשון הראל ופיני כהן, בשיתוף עם אבי מגדלר, בעלים ומנכ"ל חברת עץ השקר. מדובר במכרז החמישי במסלול מחיר למשתכן שבו זכו במשותף אמריקה ישראל והנדלר בשנה וחצי האחרונות.

● **עד היום זומתם פרויקטים בעיקר על קרקעות פרטיות. דרור תורן, מנכ"ל אמריקה ישראל מגורים:** "מעבר לכך שכל הקרקעות שהמדינה מוציאה היום הן מחיר למשתכן, ההבדל המשמעותי בין קרקע פרטית לקרקע שהמדינה מציעה הוא הזמינות לבנייה. במקרה שלנו, מהרגע שזכינו במכרז הראשון בעתלית, תוך שנה וחצי התחלנו בבנייה. בפרדסיה אנחנו עומדים להתחיל בבנייה אחרי החגים, גם אחרי שנה חצי. אלה סדר יגודל של זמן שלא קיימים בקרקעות פרטיות רגילות, שברוך כלל התב"ע בהן זקוקה לשינויים, או שקידום הפרויקט תלוי בתנאים שבעלי קרקע בעסקת קומבינציה קובעים. כטח ובטח בהתחדשות עירונית, הקרקע אינה זמינה לבנייה, והתהליך יכול לקחת גם 10 שנים".

● **אנחנו דווקא שומעים על עיריות שלא ממהרות לתת היתרים לפרויקטים הללו.**
"תלוי איפה. יש ראשי ערים שמאוד בעד התוכנית, ויש ראשי ערים שבהגדרה מתנגדים. לפני שאנחנו ניגשים למכרז אנחנו בודקים מה העמדה של ראש הרשות. אם הוא מתנגד, בחיים לא ניגש למכרז. בסופו של דבר, למרות הרצון הטוב של שר האוצר כחלון, מי שנותן את ההיתרים הם ראשי הערים."