

"הנדל"ן לא עובד לפי תיאוריה": משפחת וינברג על השוק הקפוא של תל אביב

גיא ורני וינברג, מבעלי חברת הנדל"ן מ.ו. השקעות, מקדמים השבחה והתחדשות עירונית בנכסים שרכשה המשפחה במשך ארבעה דורות • הם כמעט לא מוכרים, ובאשר למחירים הם אומרים: "היינו שמחים להוריד מחיר, אבל אין לנו אפשרות. אנחנו מחויבים לשתי מפלצות: האחת חוק מכר והשנייה היא הרגולציה של בנק ישראל"

אריק מירובסקי

"בתל אביב ובערי הלוויין שלה כמו רמת גן, חולון, גבעתיים, יש תקרת זכוכית – מעל למחיר של 3.5 מיליון שקל לדירה השוק קפוא, ויש מקומות ברובע 4 שגורמים לי לא לישון בלילה. עד לרמה הזו יש שוק מאוד פורה", אומר רני וינברג, מנכ"ל חברת כרם יזמות והתחדשות עירונית. אחיו, גיא וינברג, יו"ר חברת מ.ו. השקעות, ממליץ ש"לא לבחון את התנהגות שוק הנדל"ן לפי התיאוריה הכלכלית, כי הוא לא עובד כך".

גיא ורני הם בניהם של ד"ר משה ונילי וינברג, שמוכילים אימפריה נדל"נית שהוקמה לפני כ-100 שנה ע"י סבו של משה, יצחק שמואל גבריאוביץ', שהחל לרכוש דירות בתל אביב ובסביבתה בשנות ה-20 של המאה שעברה. כיום חלק ניכר ממשאבי המשפחה, כולל החברות כרם ומ.ו. השקעות שאוג"ח בעבר, וחברות משפחתיות אחרות, מוקצים למימוש, ניהול, השבחה ותחזוקת הנכסים המשפחתיים, שנאמרים במאות במספר, ואף לתוספת דירות חדשות למאגר.

גיא מספר כי האיג"ח שהמשפחה ביצעה בחברה לפני כשלוש שנים היה צעד מהפכני, שכן עד אז המשפחה התנהלה בפרטיות, בלא להיחשף למשקיעים, לתקשורת ולגופים חיצוניים אחרים. לרבריי, "אנחנו מרחיבים את העבודה עם שוק ההון ויש לנו גם צפיפות עתידית להנפקה. מעבר לכל זה, הקמנו גם את חברת כרם שמנהל רני. כרם הוקמה כדי למנף נכסים שבהם, לדוגמה, יש לנו דירה אחת. המחשבה הייתה לגייס את הדיירים ולעשות תמ"א, אולם היא התפתחה לכיוונים אחרים, גם כאלה שלא הייתה לנו בהם דריסת רגל". בכך הוא מתכוון בראש ובראשונה למכירת דירות, דבר שהמשפחה לא

צילום: סי. צוקר

תעודת זהות

רני וינברג, מנכ"ל כרם יזמות

אישי: בן 49, נשוי + 4

מקצועי: בעל תואר שני בדיפלומטיה ובתכנון עירוני, משלים דוקטורט בתכנון עירוני.

עוד משה: מתנדב בעמותת מרחב, אחראי מטבח בשבט הצופים



תעודת זהות

ד"ר גיא וינברג, יו"ר מ.ו. השקעות

אישי: בן 54, נשוי + 5

מקצועי: בעל תואר ראשון בכלכלה, עו"ד, בעל תואר שני במנהל עסקים ותואר שלישי בכלכלה

עוד משה: טיולים, אופניים וטבע



הרווח שלי ירד? לא". שוק הידירות לא מתנהל לפי התיאוריה הכלכלית?

גיא: "עשיתי כמה תארים בכלכלה (לגיא וינברג דוקטורט בכלכלה - א.מ.) בפועל זה לא קורה. והמחירים לא ירדו".

שוק הנדל"ן תל אביב הוא אל-בימה כלכלית שלא פועלת לפי הכלכלה?

גיא: "שוק הנדל"ן, בטח בתל אביב, הוא מיוחד. לאורך שנים הוא רק בעלייה. העקומה ברורה. זה שבאמצע יש ידירות או קיבוענות מסוימים זה לא חשוב לשחקנים לזמן ארוך. אני מוכיר את שנות מע"מ אפס של יאיר לפיד. השוק היה באותו קיפאון, ואנשים חיפשו אלטרנטיבות. בסוף היה בום ואנחנו מקווים שזה גם מה שיקרה עכשיו".

רני: "בהקשר לזה אני רוצה להוסיף שיש לי כרגע בבחינה ובקידום 5-4 פרויקטים שבהם אני 'יום יד שנייה'. כלומר היה יום, ארגן את הדיירים, קידם היתר ולא יכל להתקדם עם הפרויקט כי היה עליו לשלם היטל השבחה גדול. זה 'ניקיון טבעי', שיצר מצב שרק החוקים נשארו.

במקרים שהובאו אלי, הדיירים הפסיקו את מערכת היחסים עם היום הקודם. אלה פרויקטים שאנחנו אוהבים

רני: "הייתי שמח להקים דירות במפרט נמוך יותר. לא כולם צריכים דלתות ב-5,000 שקל. אבל אי אפשר להכניס עלויות בנייה של 6,000 שקל למ"ר במקום 12 אלף לדוח אפס"

גיא: "לפני כ-20 שנה החלטנו למכור 4 דונם שהיו לנו בחוף התכלת. אבל כשיטה אנחנו לא מוכרים. בישראל אתה אף פעם לא מופתע לטובה מלוחות זמנים, רק לרעה"

בחדש האחרון ארבע דירות ויש לי עכשיו שני הסכמים שאני צריך לקדם. יש דירות במחיר של 2.5-3 מיליון שקל, שרצות יפה מאוד. אבל זה לא נכון לגבי מקומות אחרים. זה לא סוד שיש היצע של עשרת אלפי דירות וביקוש מאוד נמוך, כי המלחמה, הסגר בשטחים והריבית הגבוהה גרמו לזה שהשוק כמעט קפא. יש הרבה פחות קונים.

"ברוחות אפס מלפני 4-3 שנים המחירים הגיעו ל-67-68 אלף שקל למ"ר, והיום המציאות פוגשת 59 אלף שקל למ"ר. האם זה אומר שירדו המחירים בשוק? לא. הנוסחה היא לא בכמה אתה קונה - אלא כמה אני מרוויח. זה שמכרתי בפרויקט בלואי מרשל עכשיו ב-59 אלף שקל למ"ר דירה אחת מתוך תשע, יש עוד הצמדה שתביא אותה למחירים הנכונים בעוד ארבע-חמש שנים כשאמסר את הדירות, ויש היסכון שנגרם לי מהריבית שאני לוקח מהבנקים בהלוואת קבלן.

"בהלוואת קבלן, הלקוח מהצהיר של מבוסס כי הוא קונה ב-20%/80%, ואני מהצהיר שלי יכול למשוך כסף בריבית פריים פלוס 1% - הרבה יותר נמוך מהמקובל בליווי רגיל. לכן נכון, המחיר ירד מ-67 אלף שקל ל-59 אלף שקל למ"ר, אבל האם בסופו של דבר

נהגה לעשות עד לשנים האחרונות. "כרם הפכה מהר לחברה שלא רק יזמות התחדשות עירונית, אלא גם כוז שמוכרת דירות שהיא יזמות", אומר גיא.

רני: "כרם מייצרת פרויקטים להתחדשות עירונית שכולם מבוססים על כסף חיצוני, 100% מכל פרויקט. עשרה פרויקטים חתומים כבר עכשיו ואנחנו מתקדמים עם עוד 20-15".

"מפחדים מהריבית, יושבים על הגדר"

בכתבה עליכם שפורסמה בגלובס לפני שנתיים, נכתב שמדובר בכ-200 דירות בבעלות המשפחה. זה עדיין נכון?

גיא: "אני לא יודע, אנחנו לא סופרים. אבל אם תיקח למשל פרויקט שלנו שעומד להסתיים בבני ברק, רק הוא לכדו כולל 41 יחידות דיור. אז אם תכתוב 'מאות דירות' תצדק כנראה יותר".

כבעלי מאות דירות בתל אביב וסביבתה, האם אתם חשים בקיפאון בשוק?

רני: "תלוי היכן. יש לנו פרויקט שעכשיו יוצא לדרך בארלוזורוב 53. קיבל בשבוע שעבר היתר ומכרנו בו

גלובס נדל"ן

עורכת: הלית ינאי-לויזון

עריכה: ניר וייסנדרור

צילום שער: יח'צ, גלי וינברג, O.N.A. / Shutterstock

נפגעים באתרי הבנייה

33
הרוגים מתחילת 2025

32
הרוגים ב-2024

בשבוע החולף: **תומר סמסון, בן 44**, תושב אשקלון, נהרג באתר בנייה ברובע הבינלאומי בלוד. יחזית ומבצע: **עומר אברהם**

תמונה: קו לעזרה, נחמס - בטיחות לעובדי הבניין

מנהל מחסר, משפטי, לוח ונדל"ן: אסף עיני 03-9538712

מבחינה חקלאית הוא מצומצם ביותר, ואם היו מוכרים את הקרקע הוּוּ לפני 20 שנה בשווייה החקלאי זה היה זנית. אנחנו מלירה מתיימרים להגיד שאנחנו יודעים לקדם נדל"ן. זו העבודה שלנו. אנחנו דור רביעי ואסטרטגיה היא רב דורית. מי שהתעסק בקרקע הזאת היה סבא רבא, אחרי זה עבר לסבא, אחרי זה לאבא ועכשיו אנחנו".

אתם גם קונים נכסים?

גיאי: "אנחנו בעיקר משקיעים בשלנו. אם אנחנו מקדמים בניין ויש בו שותף והוא מוכר, אז ממוכן נרצה לקנות אותו כדי להגדיל את חלקנו. אנחנו קונים ברמה שוטפת מבני משפחה – כל מיני בני דורים שמוכרים, וראינו לאורך ההיסטוריה מה קרה לכל מיני בני דורים שהשיקולים שלהם היו למכור ולהיפגש עם המזומן ולאוּן הם הגיעו לאורך השנים ולאוּן הגיעו הורי, שהיו אלו שכל הזמן צברו את הנדל"ן".

רגי: "אני רוצה לחדר – המומחיות שלנו היא במגורים, לא נדל"ן מניב. החלץ על הקרקע פה אדיר וגידול האוכלוסין בהשוואה לאירופה ולארצות הברית הוא הגבוה בעולם המערבי. הביקוש פה לדירות מגורים הוא אדיר. תוסיפו את הנרטיב הפסיכולוגי של האמא הפולניה, ואת זה שאין פה שום מנגנון נוח ונעים מבחינה ריגולטורית להשכרת דירות לטווח ארוך. תאמין לי, ניסינו. גם החוק לעידוד השקעות הון בהתחלה וכולי. אלה דברים שעדיין לא בשלים במדינת ישראל. מעט מנסים את זה עם דירה להשכיר. אבל המדינה גורל – לא שם.

"בעשור האחרון התחלנו להתמקצע בכל הנושא של דירות מיקרו ודירות קטנות ליד תחנות רכבת קלה, כי לשם מוביל העתיד. בירושלים זה נתן פרמיה של 200% לפי מה שאנחנו בדרגנו".

"שוק השכירות חזק מאוד מבחינת תפוסות"

אתם גם מושכרים ומתחזקים דירות. איך אתם רואים את שוק השכירות?

גיאי: "שוק השכירות חזק מאוד מבחינת תפוסות. אצלנו זה נושק ל-100%. אנחנו עכשיו בגל של עלייה. 30% שנה שאני מסתובב כאן יש תקופות של קשים בשוק השכירות, ויש תקופות של ביקושים יותר מואצים. היום אנחנו בתקופה של ביקוש מואץ". יכול להיות שחלק מהם זה אנשים שפנו בעקבות פגיעת טיל איראני בבית שלהם?

גיאי: "כן, אבל אני לא יכול לדעת כמה. אבל העובדה שיותר ויותר קשה לקנות דירות בתל אביב, מטבע הדברים מפנה יותר אנשים לשוק השכירות".

האם תתקדמו להזכיות שדיברתם עליה בהתחלה, של 3.5 מיליון שקל, מעוררת אתכם לתכנן יותר דירות קטנות?

רגי: "בהחלט. אנחנו מקדמים עכשיו הליכי תכנון מול עיריית תל אביב לשלושה בניינים והרצון הוא לעשות כמה שיותר דירות קטנות, מיקרו living. המחיר הממוצע למ"ר בדירה קטנה יכול להגיע אפילו ל-25% יותר מדירה גדולה בתל אביב".



פרויקט בבני ברק
הדמי: מ. וינברג

למכור ארבעה דונם שהיו לנו בחוף התכלת. ידענו על התוכנית הזו דוגמה אחת. הייתה לנו קרקע ברחוב רפידים בתל ברוך, שעשינו בה שינוי ייעוד משטח חקלאי למגורים והיינו שותפים עם רמ". בסופו של דבר היה פירוק שיתוף, וחברת נתנאל קנתה את חלקנו במחיר גבוה פי שישה ממה שעלה לנו.

"מכרנו גם נכס שלנו בשרדות רוטשילד 135 שמרוחק שני בניינים מ'הבימה'. המשרד שלנו ישב שם עד 2011, ומראש ראינו שעלויות הבנייה של ההתחדשות אותה קידמנו יהיו גבוהות. לכן החלטנו למכור חצי מהבניין ומתוך 15 דירות מכרנו שבע".

איך אתם רואים היום את המכירה שביצעתם בחוף התכלת?

גיאי: "זו המציאות בישראל. אתה אף פעם לא מופתע לטובה מלוחות זמנים, רק לרעה. בכספים שקיבלנו מהמכירה, עשינו שימושים יותר אינטליגנטיים, אבל זה באמת מקרי. כשיטה אנחנו לא מוכרים".

מתי אתם מעדיפים שאין טעם להי מתן עשרות שנים ומתי כן יש לכם קרקע בראשון לציון, למשל שגם בה אתם מחזיקים עשרות שנים.

גיאי: "בהרצליה היה לנו חלק יחסית קטן ולא הייתה לנו השפעה מכרעת על התוכנית. בראשון אנחנו מובילים את המהלך. אנחנו עוברים שם על תוכנית לפחות 30 שנה, וכבר באמצע שנות ה-90 היו לנו פסקי דין של בתי המשפט השונים שאנחנו צריכים לקבל מגורים, כאשר התחילו עם ההפקעות לטובת ה-431".

אתם מנסים לפעמים לתהות האם היה שווה להכות 30 שנה?

גיאי: "שווי הקרקע בראשון לציון

רני: "בדוחות אפס מלפני 4³ שנים המחירים הגיעו ל-67' 68 אלף שקל למ"ר, והיום המציאות פוגשת 59 אלף שקל למ"ר. אבל הנוסחה היא לא בכמה אתה קונה – אלא כמה אני מרוויח"

גיאי: "שוק הנדל"ן, בטח בתל אביב, הוא מיוחד. לאורך שנים הוא רק בעלייה. העקומה ברורה. זה שבאמצע יש ירידות או קיבעונות מסוימים זה לא חשוב לשחקנים לזמן ארוך"

ואני רוצה היום להוריד מחיר, כי יש מלחמה, כי אני לא גירדי ולא רוצה 15% רווח, כי אני יודע להוריד בזכות זה שהייעוץ המשפטי מגיע מהחברה, ותכנון הוא פנימי והליווי הכלכלי הוא פנימי – אבל אני לא יכול.

"הייתי שמח להקים דירות בסיסיות למשקיעים אם לפרטיים במפרט נמוך יותר. לא כולם צריכים תריסים ששמללים וחשמל חכם ודלתות ב-5,000 שקל. אני לא יכול. אני בא לשמאי שעורך את דוח האפס ומבקש ממנו לדעת אותנו לפי עלויות בנייה של 6,000 שקל למ"ר במקום 12 אלף שקל למ"ר והוא אומר לי שזה לא ניתן. השמאי הממשלתי קבע בתקן שלו, שצריך לתמוך את הפרויקט לפי המחירים הנהוגים בשכונה, ואלה רמות המחיר. זה נורא ואיום ורק מדגים עד כמה ההתנהלות של הממשלה ובנק ישראל בעייתית.

"ארגים לך: עד כל 100 שקל מדירה שאני מוכר, 30 שקל הולך למיסוי למדינת ישראל ו-20 שקל הולכים לעמלות הבנקים, ורק לאחר מכן הולך לתכנון ולבנייה. מכאן הפתרון המאוד פשוט: אם מדינת ישראל רוצה להוריד את מחירי הדירות ויורק המחיה, אז בבקשה – תורידו במחצית את עלויות המיסוי ואת עלויות המימון והורדתם ברבע את מחירי הדירות. אני מוכן להירתם לפיילוט. תנו לי לעשות בניין בתל אביב ולבנות דירות בסיסיות וזולות ב-75%. לא כולם צריכים לבסוק על מרצדס. אפשר גם לנסוע בקו ובסובאר. זה לא יעבור בבנק ולא אצל השמאי וגם לא ברשות המסים, שתושב את המיסוי לפי מחיר דירות רגילות".

למה מכרנו ארבעה דונם בחוף התכלת

האם מעולם לא מכתבתם נכסים?

גיאי: "לפני כ-20 שנה החלטנו

כי הדיירים הרבה יותר מבושלים ועם רגליים על הקרקע, ומבינים שאין מה לעשות: תקבל דירה בשטח שלך ובמקרה הטוב תקבל חניה בחניון רבובטי. הכול היום מצומצם כי מחירי הבנייה טסו ב-10% בשלוש השנים האחרונות, ומחירי המכירה מאוד האטו".

ואיך דיירים מגויבים לכך, שלא יק בלו דירה גדולה יותר וחניה מפוּר?

רגי: "אנחנו לא יום שמספר להם שיהיה נהדר והכל עטוף בחבילה ורודה. כרי שהפרויקט יתממש אני צריך להחזיק ביד רוח אפס לפרויקט שהוא מעל 15%-16% רווח יומי, תלוי בבנק המלווה. הגופים הפרטיים אוהבים 16.5%. אני רוצה שהתמורה לדיירים תהיה מקסימלית כי הקרקע שלהם, ואנחנו לא גירדי. כל מה שמעניין אותי זה לדעת שאני יכול להביא ערבויות מכר, בנק מלווה, בטוחות, שמאי מוסכם, ודוח אפס שיראה רווחיות מינימלית. יש לנו היום שני פרויקטים שהובטח לבעלי הדירות תכנון עם חניון תת'קרקע".

"חניון זה נטל שבשני המקרים הגיע ל-8'8 מיליון שקל, וצריך לוותר עליו. אנחנו יושבים עם הדיירים, עם שמאים, ומראים להם את זה. אם יכלו ליום אחד – זה בסדר".

זה נשמע ממש גלזל מרה לדיירים. רגני: "בכרם אני מנהל סתלה שכוללת עשרה פרויקטים חתומים וחלקם בביצוע. אחרי זה יש 15 פרויקטים שמתקדמים לקראת חתימה, ובסוף 150 פרויקטים שאנחנו כבר לא מתעסקים איתם. אחת לחודש חודשים קופץ פרויקט שלא מתעסקים איתו לעמודת הפרויקטים המקודמים, כי בעל הקרקע התבגר".

"ממש בימים האחרונים התחלתי עם בניין בדרך נמר, שאותו אני מלווים מ-2020. השתתפנו שם במכרז, וזינו, הפסדנו, וזינו, הפסדנו עם עורכי הדין, כי לא הגענו להסכמות על הטייטה האחרונה. הם ניסו את מזלם עם יומים אחרים, לא הצליחו, ועכשיו חוזרים אלנו ואומרים אוקי. פעם דובר על תמורה של שישה מ"ר. עכשיו זה אפס, כי לשם השוק הגיע".

"הבנקים דורשים שנעבוד לפי התקן"

עד כמה הייתם מעוניינים להוריד מחירים, ולמכור יותר מהר?

רגי: "היינו שמחים להוריד, אבל אין לנו אפשרות. אנחנו מחויבים לשתי מפלצות: האחת היא חוק מכר והשנייה היא הרגולציה של בנק ישראל. כדי לבצע פרויקט בשיתוף הדיירים, אנחנו חייבים לעבוד לפי חוק המכר שמשמעו ערבויות, בטוחות, ליווי סגור. וכשאני בא לבנק, הבנק דורש ממני לעבוד לפי הרגולציה של בנק ישראל שהיא דוח 0 לפי התקן הרלוונטי לפרויקט, שמקבע על ידי השמאי הממשלתי בבנק עם המשפטים ומוכתב לנו בהרגולציה 15%-16% רווח יומי.

"כשאני חותם על הסכם ליווי עם הבנק, כתוב שאני לא יכול להוריד מחיר מתחת ל-5% מזה שמצוין בדוח האפס. הדוח נעשה לפני שלוש שנים