

25.12x21.92	1	עמוד 10	ממון - ידיעות אחרונות	04/01/2012	30267404-6
לשכת שמאי המקרקעי - 14740					

המכירות צנחו בי-54%: יזמים עוצרים בנייה

הקונים לא מגיעים, הבנקים מכבידים את תנאי המימון - וקבלנים רבים מחליטים להקפיא פרויקטים • הבעיה: אם היצע הדירות יקטן - מחירי הדירות יקפצו



אתר בנייה. כולם חוששים מ"פילים לבנים"

מאת עופר פטרסבורג

הקבלנים עוצרים את הבנייה במקומות רבים, כי אין קונים וכי הבנקים מכבידים עליהם את תנאי המימון. הנתונים קשים: צניחה של 54% ברכישת דירות חדשות בנוכמבר, לעומת התקופה המקבילה אשתקד, וירידה של 13% במחירים. התוצאה, למרות מדיניות הצפת הקרקעות של הממשלה: ירידה כהתחלות הבנייה. המשמעות היא אחת: מחירי הדירות עלולים עוד לקפוץ לשמיים, אם ההיצע לא ידביק את הביקוש.

הנתונים בשטח מדאיגים. למרות שמשרד השיכון מצהיר שוב ושוב על עלייה בשיווק הקרקעות, האגף למידע וניתוח כלכלי במשרד מראה ירידה בהתחלות הבנייה: באוקטובר 450 דירות, בספטמבר 370 דירות, לעומת 693 באוגוסט ו-651 ביולי. על פי נתוני הלמ"ס, ברבעון השלישי של 2011

חלה ירידה של כ-4% בהתחלות הבנייה לעומת הרבעון השני ברבעון השלישי הוחל בבנייתן של 10,687 יח"ד לעומת 11,146 יח"ד ברבעון השני. כמו כן חלה ירידה של כ-6% בגמר הבנייה - מ-8,655 יח"ד ברבעון השני ל-8,148 יח"ד ברבעון השלישי.

יו"ר לשכת השמאים: "חלק מהקרקעות שבידי הקבלנים נרכשו במחירים גבוהים. הפחתת מחירים דרמטית משמעותה בנייה בהפסד, והם לא יכולים להרשות זאת לעצמם"

"זו רוגמה להפוך על הפוך קלאסי", מסביר אוהד דנוס, יו"ר לשכת שמאי המקרקעין, "מצד אחד, הממשלה יוצאת בקמפיין תקשורתי על הצפת קרקעות ועל ירידה במחירי הדירות. מצד שני, חברות הבנייה מתגוננות. חלק ממלאי הקרקעות שכבר מצויות בידי הקבלנים נרכשו במחירים גבוהים. הפחתת מחירים דרמטית משמעותה בניית פרויקטים בהפסד, והם לא יכריזו לים להרשות זאת לעצמם". דנוס מדגיש כי היעדר מכירות מספיקות עלול להוביל גם לעצירת הבנייה, בהתאם לחוזים של הקבלנים עם הבנק. והמשמעות, לדבריו, היא הפחתה בכמות הדירות שייבנו במהלך 2012.

ג'קי מוקמל, מנכ"ל חברת המחקר מאן נכסים, טוען כי הבנקים משפיעים ישירות: "בעקבות העובדה שהבנקים צימצמו את מימון האשראי לחברות הנדל"ן, ירד היקף התחלות הבנייה בענף המגורים ובענף הנדל"ן

המניב, כ-35% בממוצע". גם חיים כהן, מנכ"ל דן אנד ברדסטריט, טוען כי בשל מרכיב הסיכון בענף היוזמות כמעט נעצרה, והחשש מפני פילים לבנים הולך וגדל.

מבדיקה שערך לוי יצחק, עורך מחירון הדירות, עולה כי בעקבות הקיפאון באזורים שבהם מתבצעת בנייה חדשה מסיבית, הקבלנים מוכנים היום להעניק הנחות מפליגות ובלכד למכור דירות בבניינים בשלבי בנייה שונים. "עדיף לזום למכור בהנחה היום מאשר לחפש מימון בנקאי ולשלם לשיווק ולפרסום", הוא אומר.

"הם מעניקים הנחות, מתנות כמו אייפר 2, שוכרי מתנה ומעטפות שנשלפות עם מתנות יקרות ערך, והנחות של 50 אלף שקל. הם מוכנים לקבל 20% מערך הירידה ואת שאר התשלום ביום המסירה, ללא ריבית והצמדה. יש כאלה שמוכנים לתת הנחה של 100 אלף ואפילו

200 אלף שקל, תלוי בערך הירידה, במיקום, בלחץ של הקבלן, במספר הקונים הפוטנציאליים, במספר הדירות שנבנות באזור ובכמות הקבלנים המתחרים באותו אזור".

וכך בערים דוגמת ראשון לציון, הוד השרון, נתניה, רחובות, חדרה, יבנה ופתח תקווה, כפי שפורסם ב"ממון", מוצעות דירות יד שנייה בנות 10-5 שנים במחירים גבוהים כ-5% עד 10% ממחירי דירות חדשות. לדוגמה, בשכונת אם המושבות בפתח תקווה מוצעות על ידי יזמים דירות חדשות בנות 4 חדרים במחיר שנע סביב 1.4 מיליון שקל ופחות, ולעומת זאת מחיר דירה מיד שנייה באותה שכונה ובאותו גודל גבוה ב-5% עד 8% ולעיתים אף יותר. ביבנה דירות 4 חדרים בפרויקטים חדשים ובקומות גבוהות מוצעות במחיר של כ-1.06 מיליון שקל, ואילו דירות יד שנייה באותו גודל מוצעות ב-1.150 עד 1.250 מיליון שקל.