



אלון ומאחוריו עבודות הבנייה בפרויקט בנויה ME שרת. "אנחנו המצלאים המודרניים"

אשר אלון (63)

תפקיד: בעלי חברת אשלי

מצב משפחתי: נשוי + 4

מגורים: גן חיים

תפקיד קודם: חוקר מיוחד ביחידה המרכזית של משטרת ישראל (ימ"ר)

עוד משהו: שימש כיו"ר ועד האגודה השיתופית בגן חיים במשך 12 שנה

יזם הנדל"ן שרוצה להשתלט על שוק הפינוי-בינוי בישראל:

"אסור שחברות ציבוריות יעסקו בפינוי-בינוי"

אשר אלון הוא בעלי הפועל רעננה אבל עיסוקו העיקרי הוא חברת הנדל"ן אשלי, שעומדת בפני סיום פרויקט הפינוי-בינוי ME בנויה שרת בתל אביב. אלון מספר כיצד קנה את אמון בעלי הדירות בעזרת ויתור על מתווכים, ורומז שהרווחיות בפרויקט תגיע ליותר מ-20% המקובלים בתחום

ראיון כלכליסט

ענת פיזרונקל

כל מי שיש לו מחשבות לעשות ספקולציות על מגרשי כדורגל ולעשות כסף על רכוש ציבורי, טועה בגדול", כך אומר יזם הנדל"ן ובעלי הפועל רעננה אשר אלון. "אף אחד לא יתעסק עם המגרש של הקבוצה שלו, גם לא עמוס ואבי לוזון, כי יש להם כל כך הרבה נכסים שזה שולי. מאיר שמיר איכשהו הצליח בפתח תקווה אבל זו לא מציאה גדולה, כי הוא שם באצטדיון האורווה הרבה מיליונים". לדבריו, "מגרש הפועל רעננה נמצא על קרקע שבבעלות רשות מקרקעי ישראל וההסתדרות -

אין למגרש שום ערך חוץ מזה שמש-חקים שם כדורגל, ומי שחושב שיעשה שם כסף, טועה. אני אישית לעולם לא אוכל להקים שם מגרלים."

אלון, בעלי חברת הבנייה אשלי שהיה בעלי מכבי נתניה בשנים 1999-2006, מתעקש שאין לו שאיפות לבנות מגרלים על מגרש הפועל רעננה, שהיווה כד פורה לסכסוכים משפטיים בשנים האחרונות, וכי הסיבה שנכנס לכדור-גל לא קשורה בנדל"ן. "אני בכדורגל מאהבת המשחק, זה נתפס ולא משתחרר. הקבוצה לא עוברת בירושה או כמו נדל"ן בטאבו. אתה צריך לנהל אותה בצורה הכי טובה, והרווח שלך זה לה פסיד כמה שפחות."

אתה פילנתרופ?
 "כן. אני לא רוצה שהחיים יעברו לידי. אני אוהב כדורגל, יש לי חשיפה מרבית, מכירים אותי, יש תחרות,

אדרגלין. זה ממש ממכר. הכדורגל זה ההובי והאהבה שלי. זה ממלא אותי."

פינוי-בינוי לחברי הילדות מרעננה

אבל אלון, בעלי חברת הנדל"ן אשלי, מעדיף לדבר על התשוקה האמיתית שלו, ייזום נדל"ן בשיטת פינוי-בינוי, והוא מסמן עצמו כממשיכו של סמי מצלאוי, מחלוצי התחום ביי-שרא. "אנחנו המצלאים המודרניים. יש לנו גישה חדשה - מתח רווחים גדול ואורך נשימה. אנחנו יכולים לחיות שנה וחצי ללא מחזור מכירות, לא צריכים להציג מאזן ולהשיא רווח למשקיעים כמו חברה ציבורית."

בימים אלה מסיימות החברות אשלי וש. מיכלסון את פרויקט הפינוי-בינוי ME בהיקף של 270 דירות חדשות,

צילום: עמית שער

יותר מ-2,500 דירות בדרך הפרויקטים של חברת אשלי ושותפותיה בתחום הפיננסי-בינוי והתמ"א 38

סטטוס	הפרויקט	דירות שיוקמו	דירות לפיני-בינוי	יחס
לפני הגשת תוכנית לזוועדה המקומית	מתחם גמלא הוד השרון	240	50	4.8
	מתחם אשרמן תל אביב	700	192	3.6
	כצנלסון גבעתיים	540	170	3.2
	ME מסחרי תל אביב	200	70	3.1
התוכנית אושרה בזוועדה המקומית ואושרה להפקדה בזוועדה המחוזית	כנרת רעננה 10 חודשים	173	48	3.6
	ויצמן רעננה 15 חודשים	154	48	3.2
בשלבי היתרים	תמ"א 38/2 רעננה* 10 חודשים	235	76	1.2
	ME תל אביב מטירה באפר' 2015	270	96	2.8

1,480 ייבנו ב-36 החודשים הקרובים
1,050 ייבנו בשנה הקרובה
סה"כ דירות שייבנו

מקור: חברת אשלי *חמישה פרויקטים

"אני המקור מההחלה עד הסוף"

בפיננסי-בינוי אמנם לא רוכשים קרקע, אבל על כל אחת מ-30 הדי-רות שקנה שילם אלון כ-830 אלף שקל בממוצע (25% יותר מעלותן בשוק באותן ימים) - כ-25 מיליון שקל בסך הכל. בנוסף, הוציא כ-19 מיליון שקל על דמי שכירות של כ-4,000 שקל לחודש ל-66 משפחות שפוגו במשך שש שנים. וזה כמובן לפני תשלומים לקבלן המבצע, מתכננים ואנשי מקצוע נוספים. על אף ההוצאות הגבוהות, אלון רומז שיעור הרווחיות בפרויקט יעבור את ה-15% עד 20% הסטנדרטיים בענף הבנייה.

איך אתה מפביר מקרים של הב-רות ציבוריות גדולות ששלחו ידן בתחום ומחלקות הפיננסי-בינוי שלהן מדרששות כבר שנים?

"החברות הללו לא עובדות נכון. אני המקור, אני מההחלה עד הסוף, וזה מה שתופס את הדיירים. יש להם עסק עם מישהו שלא רק סוחר, מתווך, מעביר את החתימות שלהם אני לא יודע למי. אני מלווה אותם, בונה להם, נתן להם את המפתח. זה מעורר אמון. מעבר לכך, זה חסכוני לנו, אנחנו לא צריכים לשלם 6% למתווך.

"אסור שחברות ציבוריות יעסקו בפיננסי-בינוי. אני יושב בגובה העיניים עם הדיירים. הם יודעים שאני חברה פרטית ואני נגיש 24 שעות, ולכן הם מעדיפים ללכת איתי. הבכוז של הח-ברות הציבוריות הוא שהן לוקחות קב-לני חתימות שמבקשים 6% מהמחזור, שזה רבע מהרווח היזמי. אם נתת 6% בלי תנאי מכל דירה שאתה מוכר, איך יישאר לך רווח?"

אז אפשר להרוויח מפיננסי-בינוי? "בהחלט אפשר להרוויח. העבודה קשה כי את מוציאה כספים ואת לא יודעת אם יהיה או לא יהיה פרויקט בסופו של דבר. המרווח פה די גדול. אבל כן, יש תמורה לעבודה ולסיכון שלוקחים. אמנם לא רכשתי קרקע, אבל השקעתי כספים. זה מסוכן, אבל בגלל זה אני יזם."

אבל כשהכריז שלך כל כך מפרגנים ורוצים שאתה תעשה את הפרויקט - זה מאוד מרגש."

עוד בתכנון של חברת אשלי: פרויקט של 700 דירות ברח' אשרמן בתל אביב, במסגרת פיננסי-בינוי, ועוד פרויקטים של פיננסי-בינוי ותמ"א 38/2 בשרון ובתל אביב.

את הצלחת פרויקט ME, ש-90% מהדירות בו נמכרו - כיום דירות 4 חדרים בפרויקט מגיעות ל-2.5 מיליון שקל - אלון זוקף למהלך של רכישת דירות מבעליהן. "הראו לי את המתחם לפני כשבוע שנים והיה ברור שמדוי-בר באתגר גדול. 96 דיירים בשישה בניינים. הם עברו כמה קבלנים והיו ממש מיואשים כי איש לא הצליח לה-רים את הפרויקט. כשנכנסתי לתמונה, קנינו 30 דירות במזומן. אנשים כבר איבדו את האמונה. הם רצו למכור את הדירות ולא לחכות שהפרויקט ייבנה והם יקבלו דירה חדשה בעוד שנים. אנשים גם מפחדים לאבד את הדירה שלהם, שהיא כל מה שיש להם. זה מפ-חיד לאבד את הרכוש שלך."

לדבריו, הדיירים שחיכו לפיננסי-בינוי "ראו שאני מאמין בפרויקט. אם אני קונה פה דירות, סימן שאני החלטי מאוד. הם הבינו שאני מושקע בפ-רויקט". ו-30 המשפחות שמכרו לו את הדירות ועזבו "כואב להן הלב וכואב לי הלב עליהן, אבל זו הבחירה שלהן. היתה יכולה להיות להן דירה של 2.5 מיליון שקל היום."



יש לנו מתח רווחים גדול ואורך נשימה. אנחנו יכולים לחיות שנה וחצי ללא מחזור מכירות, לא כמו חברה ציבורית"