



"ליוויתי בניין באשקלון שטיל נפל לידו. היזם מכר בו שש דירות"

יעקב ניצן, מנכ"ל חברת המימון החוץ־בנקאי רובי קפיטל, מחכה שהאנומליה בשוק הנדל"ן תיפתר ומאמין שהריבית תרד בינואר ותביא איתה רוחות חדשות. אף על פי שספג את המכה הקשה מכל, הוא שומר על אופטימיות. "יש משהו בשיח הפסיכולוגי והאחדות בעם שגורמים לאנשים להשתחרר"

הדר חורש צילום: עופר וקנין

ב-3 בנובמבר ספגו יעקב ניצן ומשפחתו את המכה הקשה ביותר שיכולה משפחה ישראלית לספוג. בנו של ניצן, גלעד נחמיה, נפל בקרב כלוחם ברצועת עזה. ניצן אוסף בימים אלה את השברים. "אנחנו לומדים ללכת מחדש", הוא אומר. "אמרו לי שהשכול הוא כמו נכות — שאתה בוחר את אחווי הנכות. חזרתי חלקית לעבודה לפי שלוש שבועות, יש לי שותפים ומנהלים מצוינים שהמשיכו להוביל את החברה וכיום העבודה מספקת לי סוג של שגרה מבורכת". כחלק מההתמודדות הזו, ניצן, בתפקידו כמנכ"ל חברת המימון החוץ־בנקאי רובי קפיטל, בוחן את הנעשה בשוק הנדל"ן בעיניים מפוכחות, ומקווה שדווקא המלחמה תשכך חלק מה מחלוקות שהעיבו על הענף עד לאחרונה.

כך, למרות נתוני המכירות הקשים של אוקטובר, בתפקידו כמגלה סימני אופטימיות ורוח חדשה בשוק הדירור המוכה. היומים עדיין מידפקים על שערי חב־רת המימון שלו, כמו גם על שערים נוספים, בניסיון לקושש עוד חבילת מימון כדי לעזור להם לעבור עוד חודש של מכירות חלשות, והוא אפילו צופה שהם ייאלצו להמשיך להוריד מחירים לפחות בשבועות הקרובים. אבל פה ושם מדווחים לו על מכירות של דירות, אפילו באשקלון המטוחות. לעתים הוא מגלה משקיע ציוני חם שבא לקנות דירה בירושלים, יש משקיעים שמזהים הזדמנות מעבר לענפי המל־חמה ואולי גם הסימנים לירידה בריבית, קטנה ככל שתהיה, מבשרים את השנייה. המלחמה, הוא מוכיח, לא תפסה את השוק בנסיקה.

"עד המלחמה היה שוק קשה עם הריבית, המאבק על הרפורמה המשפטית ועליית הסיכון ליומים. כבר אז דישדשנו חודשים ארוכים עם בעיית מכירות וסיימני שאלה בנוגע לחברות קורטות. אבל עכשיו אני מזהה אנומליה מוזרה. יש עשרות אלפי יחידות דיור במלאי — ועדיין מחירי דירות לא יורדים ויש סימן שאלה על הכיוון הכללי.

עם זאת, אנחנו רואים אירועים חיוביים. כנניין באשקלון שאנחנו מלווים היום מכר בחודש האחרון שש דירות. וזה בניין שבסמוך אליו נפל טיל במהלך המלחמה. היה לנו יום שהיה תקוע עם פנטהאוז במר שבה הגרמנית בירושלים, והוא מכר אותו לפני שבוע לתושב חוץ ב-20 מיליון שקל, יותר מ-90 אלף שקל למ"ה. פרויקט שמימנו בפלורנטינו בתל אביב והיה תקוע מכר בחודש האחרון 12 יחידות דיור."

איך אתה מסביר את זה?

"יש כאלה שאומרים שהביקוש גדל בגלל תושבי חוץ. התקופה הקצרה שהשקל היה חלש יצרה דינמיקה שהדירות היו זולות יותר למשקיעי חוץ. אני גם מרגיש שכל השיח נגד הרפורמה המשפטית וכריחת

משקיעים נעלם ודינמיקה חיובית חזרה לשוק. עם זאת, גם אם יש צפי שגלי העלייה יהיו גדולים פי חמישה לעומת השנים הקודמות — זה עדיין יהיה כסף קטן לעומת היקף שוק הבנייה".

חזרתם של משקיעי החוץ, אם הייתה, לא גרמה לביקוש שאתה מספר עליו באשקלון.

"נכון, ובכל זאת מרגישים שינוי. גם בנתניה בפרויקט שאנחנו מלווים נמכרה דירת 3 חדרים במחיר גבוה — 2.3 מיליון שקל. בנוסף, גוברות הציפיות להורדת הריבית, והשוק מתמחר את עצמו בהתאם. בסבירות די גבוהה, בתחילת ינואר תהיה כבר הורדת ריבית ואין לי ספק שזה ישפיע ויהיה כאן אירוע משמעותי. יש משהו בשיח הפסיכולוגי ובאחדות בעם והאווירה האופטימית למרות המלחמה שגורמים לאנשים להשתחרר."

מה מצב היזמים? הם בינתיים מרגישים את לחץ הריבית וירידת המכירות.

"כל היומים נכנסו ללחץ כי עלויות המימון שלהם עולות והמכירות וורם ההכנסות יורדים. יש כאן אירוע. זה שבהתאחדות הקבלנים אומרים שהם לא יכולים להוריד מחירים כי הם קנו את הקרקע ביוקר — אני אומר להם 'רבותי, עם כל הכבוד לכם, הרווחיות של פרויקט ממוצע שלכם, לפי דו"ח אפס המציג את תחזית הרווחים, לא פוחתת מ-15%, ובפועל אתם מרוויחים יותר מ-20%. אתם יכולים לרדת עוד במחיר ולעשות הנחה נוספת ללקוחות ולהתקדם הלאה'. יש כאלה שבאמת עושים את זה."

אתה באמת רואה מחירים יורדים?

"זה לא גורף, אבל חלק חלק יורדים במחיר או מס' בסדרים אשראי ללקוחות במדיניות של 20-80 (תשלום 20% מראש והיתרה באשראי שהריבית עליו מס' בסדרת על ידי היום; ה"ח). בסך הכל, זה יוצא הנחות של 3%-5%. אפשר לראות שמחירי הקרקעות במרכז המדינה יורדים בעשרות אחוזים ויש דינמיקה של ירידת מחירים. אני מבין יום שרכש בעבר קרקע יקרה וקיבל היתר ומתחיל בבנייה ואומרים לו תוריד את המחיר ב-20% — הוא באמת יפסיד ויש קבוצה של פרויקטים כאלה שהם בעייתיים יותר. אבל יש פרויקטים ותיקים יותר שצברו רווחיות גבוהה בעליית המחירים שהייתה לפני שנה וחצי. היומים היום צנועים יותר גם בתחום של שיתופי פעולה."

המילה הנכונה היא צניעות? הרבה יומים לא מצליחים להשלים פרויקטים ללא שותפים, כי הבנקים כבר לא נותנים מימון בקלות.

"יכול להיות, אבל זה גם סוג של ויתור. היום אומר, אני מעדיף לקחת שותפים במקום לשלם ריבית דו־ספרתית ולוותר על חלק מהרווחיות של הפרויקט. אנחנו מעורבים בעסקאות כאלה ואנחנו רואים שכולם

רובי קפיטל
בעלות: חברה פרטית בשליטת משפחת רובינשטיין מקנדה **מנהלים ושותפים:** גרשון שפירא, יעקב ניצן ועומר אלפרן
נוסדה: 2015 **היקף פעילות:** עסקות מימון ל-4,000 דירות **היקף אשראי שסופק עד כה:** 14 מיליארד שקל **השקעות הון:** 2 מיליארד שקל

יעקב ניצן
מנכ"ל משותף בחברת המימון רובי קפיטל
גיל: 50 **מצב משפחתי:** נשוי + 7 (בנו גלעד נחמיה נפל ב-3 בנובמבר ברצועת עזה) **מגורים:** שילה **השכלה:** תואר ראשון בכלכלה מאוניברסיטת בראילן **תפקיד קודם:** מנהל האשראי לבנייה בחברת הראל



מחפשים שותפויות, כולל חברות ציבוריות שיכולות לגייס הון בשוק ההון, אבל רוצות לגדר סיכון. זה סוג של צניעות".

"ליזמים יש כרית ספינה להמשיך עוד חודשיים־שלושה"

בין אלה שנקלעו לקשיים הייתה חברת המימון טריא, שמימנה קבוצות רכישות. נכנסתם בנעליה. "לא בדיוק נכנסנו בנעליה. לחברה יש את הב"עיות שלה. אנחנו פועלים בתחום קבוצות הרכישה, שזהו תחום של יזמות נדל"ן עם מכירות מוקדמות כי חברי קבוצת הרכישה הם גם הרוכשים של הפרויקט, ולכן הסיכון היחיד של מי שנותן אשראי הוא סיכון חיתומי — לוודא שחבר הקבוצה יכול לעמוד בתנאי ההלוואה לתקופת הבנייה. חלק מהקבוצות שנכנסו נו אליהן מומנו בעבר על ידי טריא. אנחנו מאפשרים לקבוצה להשלים את התהליך בקצב מהיר יותר. הפער הוא לפעמים חודשיים לעומת חצי שנה בבנק.

אחת מקבוצות הרכישה שלנו היא בשכונת המוסיקה בשדרות, לאחר שנתקעו עם המממנים הקודמים, קבוצת טריא".

הקריסה של טריא השפיעה על השוק?
"כל סיפור כזה משפיע על השחקנים שנשארים ואנחנו לומדים מניסיון של אחרים. בטריא יש אני שים מצוינים, אבל הטעות הייתה להקים חברת אש־ראי שמתבססת על משקיעים פרטיים. זה רעיון מדהים כשהריבית אפסית, וכולם מחפשים השקעה שנושאת תשואה. אבל כשהריבית עולה — אתה עומד מול שורת שבורה. אצלנו המשקיעים הפרטיים לא רלוונטיים לפעילות האשראי. מקורות האשראי שלנו הם ארבעת הבנקים הגדולים. המשקיעים הפרטיים בקרנות שלנו הם משקיעי הון (אקוויטי), לא באשראי".
אבל גם הלקוחות שלכם, הקבלנים, נקלעו למצור קה. מהן האפשרויות שלכם לסייע להם?
"גילינו שיש יותר מ-1,000 פרויקטים שנתקעו במכירת דירות. מצאנו — דרך התקשרות עם בנק לאומי ומוזרחי טפחות — פתרון מימון שמאפשר

17.6x31.84	2/2	עמוד 33	the marker week - הארץ	22/12/2023	88667244-5
7 - מימון והשקעות נדל"ןיעקב ניצן - מנכ"ל רובי קפיט - 23085					

“הורדת הריבית
תשפיע על השוק
וצפויה לייצב את
השוק. אם הריבית
תרד ב-0.25%,
המגמה תשתנה
לחלוטין. אני לא
רואה שתהיה לנגיד
סיבה לא להוריד את
הריבית ולעודד את
המשק. ענף הנדל"ן
הוא מקור להכנסות
מסים של עשרות
מיליארדי שקלים
בשנה והממשלה
צריכה לעודד אותו
דווקא בגלל המצב”

התהליך הזה. הם פחות מקבלים את מלאי הדירות
הלא מכורות שיש ליוזמים כבטוחה לאשראי נוסף, כי
יש חוסר ודאות לגבי מועד המכירה. הם עושים את זה,
אבל יותר בוהירות והיוזמים מתקשים לגייס הון. אנחנו
גמישים יותר ומאפשרים ליוזמים להמשיך ולפעול.”
המחסור בעובדים יביא לעיכובים נוספים במכירת
רות ועשוי לגרום לתביעות נגד הקבלנים. אתם
ערוכים לדחייה בפירעון הלוואות?
“ראינו עצירת פרויקטים כתוצאה ממחסור בעובדי
דים, ובינתיים הבאנו בחשבון עיכוב של שלושה חודשי
שים. כרגע אנחנו במצב טוב כי חלק גדול מהפרויקטים
שלנו בנויים על התחדשות עירונית – ובתחום הזה
היוזמים לא רוכשים קרקעות ועומס האשראי נמוך
יותר. השאלה הגדולה שעולה כאן היא של תביעות
הדיירים על עיכוב. אם העיכוב כתוצאה מהמלחמה
לא יוגדר על ידי המדינה ככוח עליון, תביעות הדיירים
על עיכובים יכולות להיות דרמה רצינית.”
הקבלנים מזהירים מקריסה. יש סימנים בשטח?
“אני לא רואה את זה עדיין. יש קשיים במכירה
ויש קשיים עם תפעול האתרים, אבל ליוזמים יש עוד
כרית ספיגה להמשיך עוד חודשיים-שלושה, השאיפה
לה היא מה יהיה קדימה ואם המחירים יחזרו לעלות.”
אמרת שהיוזמים תקועים עם מלאים, ולפחות חלק
מהם יכולים להוריד מחירים ועדיין להרוויח.
“נכון. יש עדיין מרווח להורדת מחירים והקבלנים
נים יכולים להוריד עוד מחירים ב-3%-4%. אבל בהמשך
הורדת הריבית תשפיע על השוק וצפויה לייצב את השוק.
אם הריבית תרד ב-0.25%, המגמה תשתנה לחלוטין.
זה לא אומר שהכל יחזור להיות כשהיה והמדינה תוציא
מכרו של דיור להשכרה וכולם יקפצו עליו. כבר היום אני
רואה שינוי מגמה רק מזה שמדברים על הורדת הריבית.
ברבעון או בשני הרבעונים הקרובים תהיה עדיין ירידת
מחירים. לקראת יוני נראה פער בין ההיצע והביקוש,
והמחירים יחזרו לעלות. כבר עכשיו רואים ביקושים של
כאלה שמזהים הזדמנויות. אני לא רואה שתהיה לנגיד סיבה
להוריד את הריבית ולעודד את המשק. ענף הנדל"ן
הוא מקור להכנסות מסים של עשרות מיליארדים בשנה
והממשלה צריכה לעודד אותו דווקא בגלל המצב.”

“הבנקים לא ישובו על הוויד”

מה אתה אומר על התנהגות הבנקים במשבר?
“הם נתנו הרבה הקלות, לא ישובו לאנשים על הוויד
ועשו עבודה נהדרת. השאלה היא אם הם נתנו אשראי
חדש וקידמו בנייה. את זה הם פחות עשו. אני אומר
את זה מהצד שלי, כמי שקיבל את הבקשות של היוזמים
לאשראי וליווי פיננסי.”
אתם כמתחרים נהנים מהשמרנות של הבנקים.
“היום אנחנו מתחרים בבנקים באופן שווה וכמחצית
מהאשראי החדש לענף מגיע ממקורות לא בנקאיים.
אנחנו אולי נהנים מהשמרנות של הבנקים, אבל אני
לא פחות שמרן מהם. אולי אני אפילו יותר חרד מהם
לאפשרות של לוואי גרוע, כי יש לנו פחות גיבוי ואותו
אף אחד לא יחלץ במקרה של בעיה. לכן אנחנו הרבה יותר
זהירים.”
היום חנן מור, שכן שלך, קפץ לביקור?
“המשרדים החדשים שלו נמצאים בבניין שלי ואנחנו
נפגשים, אבל הוא לא בא אליי בבקשה להלוואה.
היה שיח ראשוני בעיקר לגבי קבוצת הרכישה שהתארגנה
לקנות ממנו את הדירות בשדה דב בתל אביב. דיברנו
על הקבוצה והאשראי שם. הייתה שיחת רקע, הם התחילו
לגייס לקוחות ולמכור, אבל אני לא יודע מה קרה איתם.”
אתה רואה אפשרות לשקם את שוק השכירות?
“פרויקטים להשכרת דירות לא יקומו כאן ללא מעטפת
של תמיכה ממשלתית רחבה. בלי זה אני לא רואה איך
התשואה הנמוכה של ההשקעות בשכירות רות בשיעור
של 3%-3.1% שנתי יכולה לשרת ריבית של 6%. הריבית
אמנם צפויה לרדת, אבל לא לרמות שאיפשרו בעבר את
המודל העסקי הזה. ההתבססות על עלייה חדה במחירי
הדירות גם היא בסמך שאלה, לכן רק מחויבות ממשלתית
לטווח ארוך היא הדרך לייצר פרויקטים לשכירות לטווח
ארוך.” ●

לדיירים לקבל משכנתא מהבנק למימון התשלומים ליום,
באופן שהוא מקבל את מלוא התשלום מראש עם קבלת
החוזה. היום משלם לדייר את הריבית על המשכנתא לאורך
התקופה עד למסירת הדירה, עד גובה של 3%. ככה שיחררנו
מאות דירות שהיו תקורות. השיטה משפרת את מצבו
הכספי של הקבלן, כי הוא מקבל את הכסף שהיה אמור לקבל
רק עם מסירת הדירה וזה מפחית לו את עלויות המימון.
הוא אמר גם מוותר על חלק מהרווח שהוא ציפה לקבל, אבל זה
עדיין משתלם לו יחסית למצב הקודם, שבו היה תקוע עם
המלאי.”
מגיעים אליכם יוזמים שהבנקים הפסיקו לתת להם מימון?
“לא, אבל מגיעים יוזמים שנתקעו עם מלאי דירות וקוקים
לכסף כדי להמשיך לעבוד. הבנקים שינו גוון לים והקשו על
מתן אשראי בשיטות שהיו מקובלות בעבר בדרך כלל
ליוזמים מגלגלים רווחים שצברו מהעבר כהון עצמי כדי לקבל
אשראי נוסף מהבנקים, בתהליך שנקרא איגוחי עודפים.
הבנקים די עצרו את

“כל היוזמים נכנסו
ללחץ כי עלויות
המימון עולות
והמכירות יורדות.
בהתאחדות הקבלנים
אומרים שהיוזמים לא יכולים
להוריד מחירים כי הם קנו את
הקרקע ביוקר. אני אומר להם
‘עם כל הכבוד, רווחיות של פרויקט
ממוצע לא פוחתת מ-15%,
ובפועל אתם מרוויחים יותר
מ-20%. אתם יכולים לרדת עוד’.
יש כאלה שבאמת עושים את זה”