

תמונת מצב חודשית אוגוסט 2016

מיוחד - קבוצות הרכישה בישראל מדד דן אנד ברדסטריט להערכת החוסן הפיננסי במגזר העסקי

אין לשכפל דו"ח זה, במלואו או בחלקו, בכל צורה שהיא. דו"ח זה נמסר לידיך ע"י דן אנד ברדסטריט (ישראל) (דן אנד ברדסטריט), ומיועד לשימושך הבלעדי לסיוע בהחלטות עסקיות בלבד. דן אנד ברדסטריט אינה ערבה לדיוק המידע בדו"ח ואינה אחראית לכל הפסד או נזק אשר יגרם לחברה או נציגיה כתוצאה מתהליך איסוף המידע ומסירתו. מוצר זה נהנה מהגנת זכויות יוצרים וכל העתקה ו\או שימוש בלתי מורשה מהווה הפרת זכויות. דן אנד ברדסטריט (ישראל) 2015 (c)



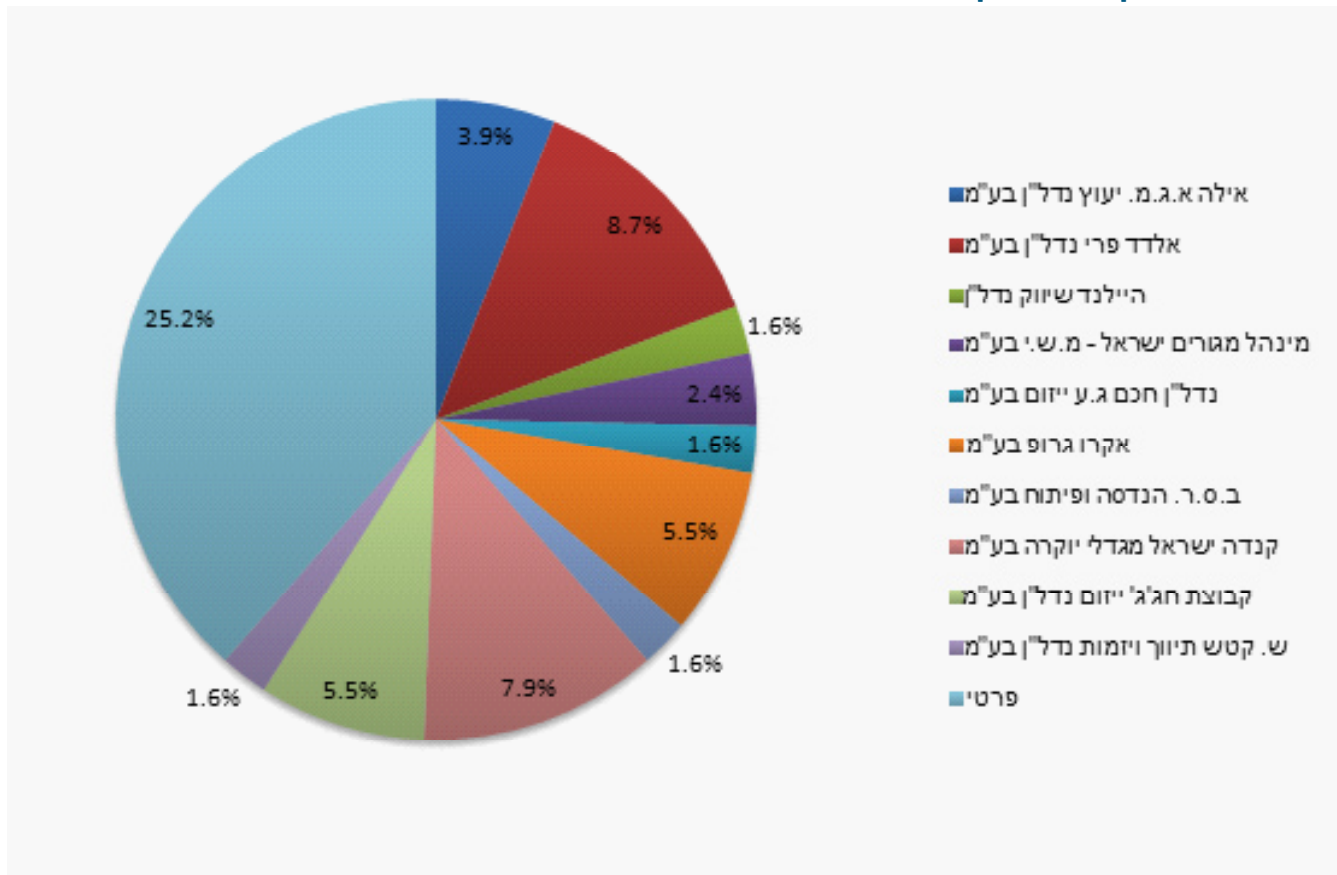
1. חצי הכוס המלאה בקרב מארגני קבוצות רכישה:

1.1 שחקנים עיקריים

כדאי להכיר שמות נוספים, מלבד ענבל אור, בכדי להבין שתחום "קבוצות הרכישה" לא החל דרכו מהיום ואינו עתיד להסתיים. בשנים האחרונות אמנם חלה ירידה משמעותית בקרב מספר הפרויקטים אשר מארגנים יזמים פרטיים וחברות יזמיות גדולות, אולם עדין ניתן לזהות בשוק מספר פרויקטים גדולים ומוכרים השייכים לקבוצות רכישה. לפני שנציג את הפרויקטים כדאי להכיר את השחקנים הגדולים בשוק נכון להיום:

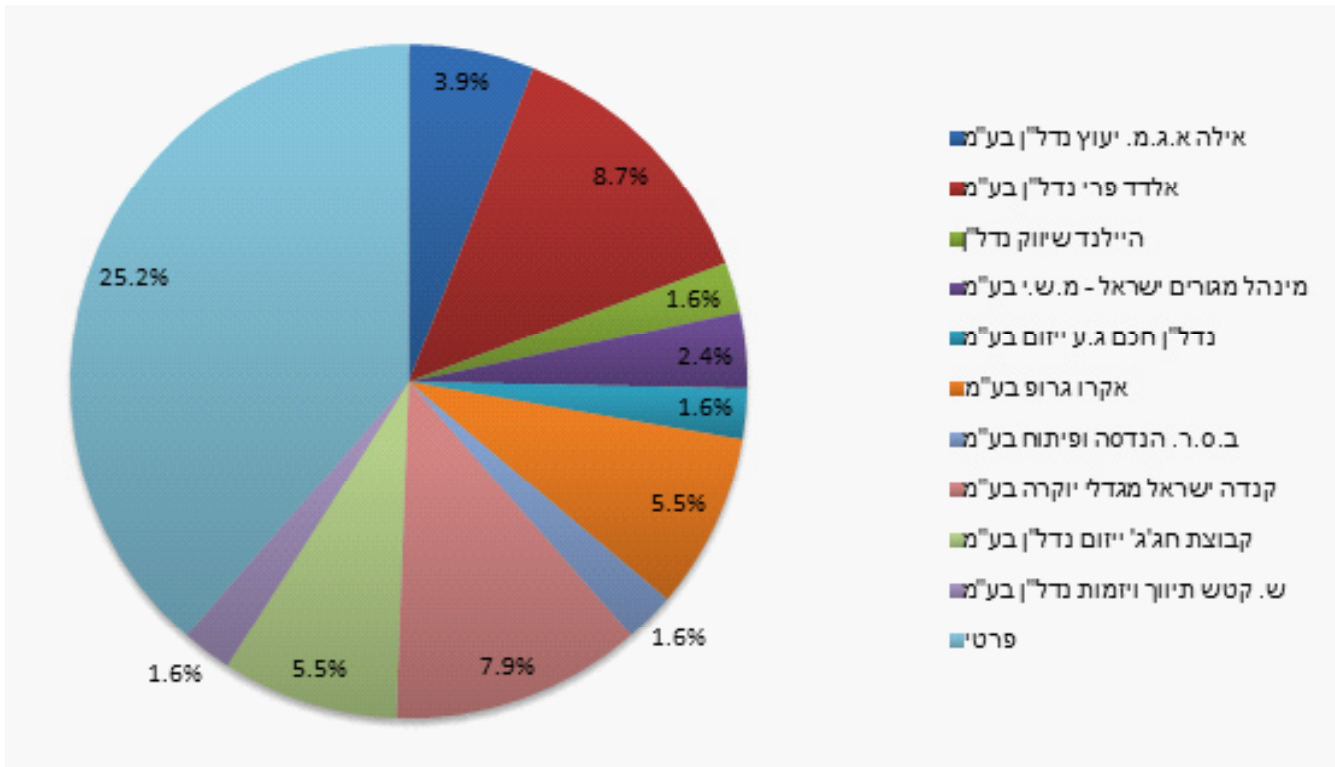
על פי נתוני דן אנד ברדסטריט, כ- 8.7% מפרויקטי קבוצות הרכישה בארץ, מארגנת חברת "אלדד פרי נדל"ן בע"מ", אשר נוסדה בשנת 2010 ועוסקת ביזמות נדל"ן, קבוצות רכישה, תכנון בנייה, השבחת קרקעות וניהול אחזקות. אחריה, עם 7.9% מהפרויקטים, מארגנת קבוצת "קנדה ישראל", אשר נוסדה בשנת 1986 ועוסקת באמצעותה ובאמצעות חברות בנות, באיתור וביצוע השקעות בנדל"ן בישראל, גרמניה ופולין. כמו כן, עוסקת הקבוצה בהקמת פרויקטים בישראל ובייזום וניהול קבוצות רכישה. חברת "היילנד שיווק נדל"ן" לצד חברת "אקרו גרופ בע"מ", מארגנות כ- 5.5% מהפרויקטים של קבוצות הרכישה בישראל. חברת "היילנד שיווק נדל"ן", הפועלת משנת 2008 כחברה היוזמת ומבצעת, מתמחה בניהול וארגון קבוצות רכישה וחברת "אקרו גרופ בע"מ" הותיקה, הפועלת משנת 1997, מהווה חברת אחזקות וניהול לחברות בנות, הפועלות בתחום הייזום והבנייה למגורים ופיתוח תשתיות סביבתיות (פירוט נרחב של פרויקטי הדגל של כל קבוצה מפורטים בהמשך). כ-25% מהפרויקטים שייכים למארגני קבוצות רכישה קטנים, להם פחות משני פרויקטים מסך הפרויקטים בתחום.

התפלגות השחקנים בפרויקטים מנוהלים





התפלגות שחקנים לפי יח' דיר בפרויקטים המנוהלים



1.2 סטטוס פרויקטים של קבוצות רכישה

טרם הבניה, קיימים מספר שלבים אותם על היזם לעבור, על מנת לקבל האישור להתחיל בבניה. רוב הפרויקטים נתקעים בשלבים אלו מאחר ועשוי להיווצר פער עצום בין מה שהיזם רואה בעיני רוחו לבין מה שמאושר בסופו של דבר. ישנם מקרים בהם היזם משווק ואף מוכר את הדירה טרם קבלת אישור היתר בניה. על כן, במידה שאנו בוחנים כניסה לקבוצת רכישה, חשוב להכיר את השלבים ולבדוק באיזה שלב משווק הפרויקט:

- **לפני הגשת בקשה להיתר** - הפרויקט הינו בגדר רעיון. היזם מציג את שמעוניין לבנות/ להוסיף.
 - **בקשה לקבלת היתר בניה** - הוגשה בקשה לוועדת המשנה לתכנון ובניה* והפרויקט נמצא בצינורות התכנון, כלומר לאחר עבודת אנשי מקצוע, דוגמת: אדריכל, מהנדס ועוד, אשר עמלו על הגשת הבקשה. לרוב, הגשת בקשה להיתר כרוכה בהתדיינות מול הועדה לגבי סבירות קבלת הבקשה.
 - **אישור בקשה להיתר** - ועדת המשנה מנפיקה אישור עקרוני לפרויקט, לצד רשימת תיקונים/הערות לצורך קבלת היתר בניה חתום.
 - **קבלת היתר בניה** - לאחר שהיזם מילא את התיקונים וההערות ולאחר ששילם אגרות והיטלים, הוא מקבל היתר חתום המאפשר לו להתחיל לעבוד. יש לשים לב, לעיתים מפצלים את היתר הבניה, במקרה שישנו מרתף או שלבים לבניה, ויש לבדוק שההיתר הינו לבניית היחידות.
- רוכשי דירות לרוב ימתינו לשלב שבו הפרויקט "עלה על הקרקע", כלומר עבודה בשטח לאחר קבלת היתר בניה. ככל שהבניה מתקדמת פוחת הסיכון, והסיכוי לרכישת היחידות עולה. מהרגע שבו היזם הגיש את הבקשה להיתר עד לאישור, במצב סטנדרטי ישנם 45 ימי עבודה (בעקבות הרפורמה שנכנסה בשנת 2015 - הליך הגשה מקוון), אלא אם הבקשות אשר ביקש היזם הינן חריגות בעיני הועדה או בלתי ניתנות לביצוע ואינן מאושרת או מתעכבות.

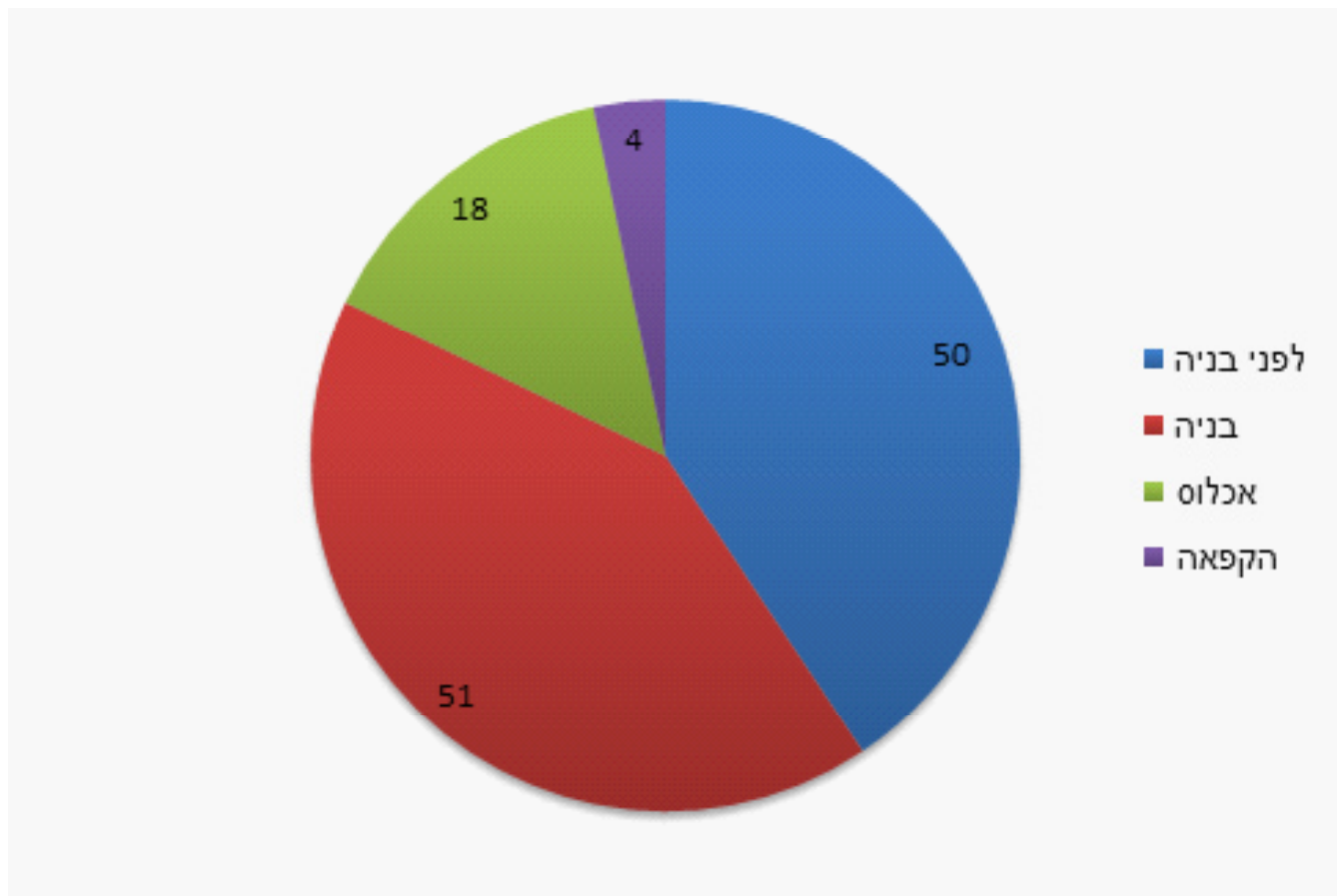


בנייה: שלב זה כולל הכנת האתר, ביסוס, שלד, מערכות בניין, פיתוח שטח, עיצוב פנים. הסיכונים בשלב זה פוחתים מאחר והתקבלו כבר האישורים וההיתרים. הסיכון הקיים בשלב זה עבור הרוכש הינו – עיכוב בביצוע ובמסירת הדירה, שיכול להימשך זמן רב. מה שיביא את הרוכש לגרירת התחייבויות קודמות. קצת ההתקדמות תלוי בעיקרו בקבלנים אשר נבחרו ע"י היזם לביצוע הפרויקט.

אכלוס: שלב סופי. היזם ישאף למכור את כל הדירות בפרויקט טרם סיום הבנייה. בשלב המסירה ישנם תיקונים בבניה. הדייר הנכנס בודק שהיזם/ קבלן ביצע את התחייבויותיו כמתוכנן.

בבואנו לבחון השתתפות בקבוצת רכישה, עלינו להכיר את השלבים בפרויקט ואת הסיכון הגלום בכל אחד ואחד מהם. ניתן לראות בבירור כי 50 פרויקטים נמצאים בשלב "לפני בניה", בעוד ש 51 פרויקטים נמצאים בשלב "בניה". אולם בשלב "לפני בניה" קיים סיכון גדול יותר שהפרויקט לא יצא לפועל כפי שתוכנן ואף לא יגיע כלל לשלב הבניה. לצד זאת, ישנם מארגני קבוצות רכישה שמשווקים את הפרויקטים כבר בשלב זה, על כן חשוב לוודא כי הכספים אותם משקיעים חברי קבוצת הרכישה נמצאים בנאמנות ובמידה והפרויקט לא צלח יוכלו לקבלם חזרה.

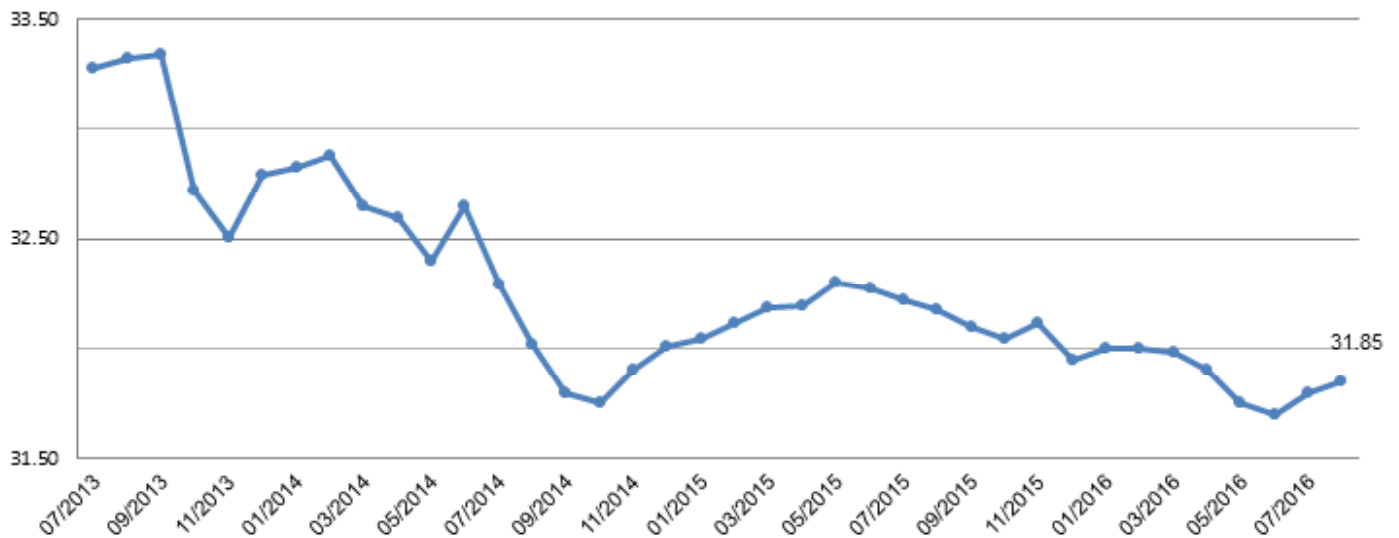
סטטוס הפרויקטים של קבוצות רכישה, אוגוסט 2016:





2. מדד דן אנד ברדסטריט להערכת החוסן הפיננסי במשק

בחודש אוגוסט עמד מדד דן אנד ברדסטריט להערכת החוסן הפיננסי במשק על 31.85, זו עלייה של 0.16% לעומת החודש הקודם. זהו החודש השני הרציפות שבו נצפתה עלייה במדד, בעיקר הודות למגמת התייצבות ואף שיפור מסוים במרווחים בחלק מענפי המשק. קצב הצמיחה בשכר הריאלי מאפשר גידול ריאלי משמעותי בצריכה הפרטית והוא מאפשר שיפור מרווחים.



* מקור: דן אנד ברדסטריט (ישראל) בע"מ

dun & bradstreet

דן אנד ברדסטריט | www.dbisrael.co.il | info@dbisrael.co.il | טל. 03-7330301