

תמונת מצב חודשית יולי 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. בעקבות מקרה ענבל אור - כך תגן על עצמך ברכישת דירה בקבוצת רכישה

בשבוע שעבר, החליט ביהמ"ש המחוזי בתל אביב, על מתן צו פירוק לקבוצת חברות בשליטת ענבל אור, אשר פעלה בתחום ארגון קבוצות רכישה. במסגרת פעילותה, רכשה הקבוצה אופציות לקרקעות אותן איתרו וביצעה קמפיינים לשיווק יחידות הדירה, במטרה להגיע לרף מכירות בפרק זמן קבוע מראש, כפי שסוכם בעת רכישת האופציה מול בעל הקרקע. החברה יכלה להכיר בהכנסות בעת התממשות האופציה, כלומר בהגעה לרף שסוכם טרם מועד פקיעת האופציה. המשבר הגדול הראשון של החברה היה כישלון של פרויקט 'אור בבלי', בשכונת בבלי בתל-אביב, בו שילמה אור כ-11 מיליון ₪ עבור אופציה לרכישת הקרקע, אך מאמצי השיווק (שעל פי פרסומים היו בשווי של כ-17 מיליון ₪ נוספים) לא הניבו את הרף המינימלי הדרוש למכירות. בסופו של דבר, איבדה אור את הזכות לרכישת הקרקע בפרויקט. נוסף על כך, במהלך השנתיים האחרונות לפעילותה התגלו בעיות ניהוליות ופיננסיות רבות, אשר הובילו לקריסת החברה.

בפסק הדין, הציע נשיא ביהמ"ש המחוזי בתל אביב, איתן אורנשטיין, על מספר המלצות להסדרת קבוצות רכישה בחקיקה:

- הכספים ששילמו קוני הדירות בכל פרויקט יופקדו בנאמנות ולא ניתן יהיה להעבירם לפרויקט אחר.
- כל עוד לא רכש המארגן או היזם את הקרקע, כספי קוני הדירות יהיה מובטח, אלא אם סוכם אחרת מראש.
- יש לבחון את היכולת המקצועית ומהימנות מארגן הקבוצה או היזם.

בפסק הדין האמור, ציין השופט, איתן אורנשטיין, כי כספי קוני הדירות בפרויקטים של ענבל אור שולמו לחשבון כללי במקום לחשבון נאמנות ייעודי לכל פרויקט ושימשו למטרות זרות כגון: מימון צולב של פרויקטים, צרכים פרטיים של בעלת השליטה ועוד. על כן, נוצר מצב בו "אבדו" הכספים שהושקעו בדירות בפרויקט 'בבלי', היות וענבל אור לא הצליחה לגייס מספיק רוכשים על מנת לרכוש את הקרקע והפרויקט נכשל. במקביל להמלצות אלו, הוקמה ועדה של משרד המשפטים, בראשות המשנה ליועץ המשפטי לממשלה, עו"ד ארז קמיניץ, לטובת תיקוני חקיקה בנושא זה.

1.1 מהי קבוצת רכישה?

קבוצת רכישה היא התארגנות של אנשים פרטיים לצורך רכישת קרקע והקמת פרויקט, בעיקר לצרכי מגורים, ללא תלות ביזם. התארגנות קבוצת הרכישה מנוהלת ע"י מארגן/משווק. המארגן הוא שמאתר את הקרקע, מגייס את הרוכשים הפוטנציאליים (לפעמים מעל 100 רוכשים שונים), מקבל הצעות מחיר מקבלני הביצוע ואנשי המקצוע ומתנהל מולם. במקום לקנות מהיזם בקבוצת הרכישה מקימים הקונים את הפרויקט בעצמם על כל המשתמע מכך ובעצם חוסכים את מע"מ העסקאות (מע"מ על הכנסה). במקום זה משלמים מע"מ תשומות בלבד (כשכל אחד מחברי הקבוצה משלם לפי האחוזים שלו בפרויקט). זאת בניגוד למיזם רגיל בו משלמים ליזם תשלומי מע"מ נוספים. בין השחקנים הגדולים בקרב קבוצות הרכישה ניתן למצוא את האחים חג'ג', קנדה ישראל בע"מ, קבוצת ב.ס.ר, ואקרו נדל"ן. כמו כן, קיימים מארגנים הפועלים בהיקף קטן יחסית.

1.2 שיטות נפוצות לניהול וביצוע קבוצות רכישה

- "שיטת ב.ס.ר" (על שם חברת הבנייה שהייתה בין הראשונות לבנות לפיה) - על פי שיטה זו קיים גורם מקצועי הנדסי שמלווה את הפרויקט משלב רכישת הקרקע, איתור הרוכשים ועד למסירת מפתח. הגורם המקצועי מגייס מתכננים וקבלנים, לפי רצון הרוכשים ומפקח על הבנייה בתמורה לתשלום דמי ניהול ממוצעים.
- משווק/מארגן - המשווק מאתר קרקע, מוכר חלק יחסי ממנה לכל אחד מהרוכשים וההתנהלות היא של קבוצת הרוכשים, ללא פיקוח בניה מצד המארגן/משווק.



1.3 גורמי ההצלחה הקריטיים בתחום הפעילות

- היכולת לאתר פרויקטים אטרקטיביים המתאימים לקהל היעד
- יכולתה של החברה והקבוצה לסיים את תהליך רכישת הקרקע (ניצול האופציה)
- הון עצמי זמין של המארגן לצורך ביצוע התקשרויות מהירות בהסכמי אופציה.
- היכולת לשווק פרויקט בפרק זמן קצר
- ניסיון ומוניטין בארגון קבוצות רכישה

1.4 פעולות שבוצעו בשנים האחרונות על מנת לצנן את שוק הנדל"ן

בשנים האחרונות בוצעו פעולות שונות ובייחוד פעולות רגולטוריות במטרה להביא להתמתנות עליות המחירים החדות שחלו במחירי הדירות בארץ (בייחוד באזור מרכז הארץ). פעולות אלו הקשו על פעילות קבוצות הרכישה ותרמו להקטנת פעילותן לאורך השנים. אחת הפעולות, היתה החלטת המפקח על הבנקים מחודש מרץ 2010, לפיה אשראי לקבוצות רכישה בנות 10 יחידות דיור ומעלה ייחשב כאשראי מסחרי של חברה העוסקת בנדל"ן, עד למועד מסירת הדירות בפועל לחברי הקבוצה. דבר שגרם לייקור האשראי אותו נוטלים חברי הקבוצות: הריבית על הלוואה לקבוצות רכישה גבוהה יותר ב-1%-1.5% בהשוואה לריבית משכנתא, ועומדת על כ-4% (בנתונים מספריים זה מוביל לייקור של כ-15 אלף שקל בשנה על הלוואה בגובה של כמיליון שקל עד סיום הבנייה).

במצבים בהם הבנקים מעכבים מתן הלוואה או מסרבים לה, מה שגורם לקבוצות הרכישה לפנות לאשראי חוץ בנקאי בו הן משלמות ריבית של כ-8%-10%. פעולה נוספת, היא החלת מס רכישה שהחל מחודש ינואר 2011, ומתייחס גם למרכיב הקרקע אותה רוכשים חברי הקבוצה וגם למרכיב הבניה (בדומה לרכישה דירה מקבלן ובניגוד למצב ששרר קודם לכן, אז הוחל מס הרכישה רק על רכיב הקרקע אותה רכשו חברי קבוצות הרכישה). כל אלו, הביאו להתכווצות תחום ארגון קבוצות הרכישה בכללותו (אשר היקפי הפעילות בו ירדו באופן ניכר בהשוואה לשנים 2009-2010) ולהתייצבות שוק קבוצות הרכישה על מספר מארגני קבוצות רכישה גדולים בהיקפם.

בנוסף, כפועל יוצא מהמגמה לעיל, חלק ממארגני קבוצות הרכישה הגדולות החלו לפעול גם בתחום היזמות. זאת ועוד, במסגרת הפעולות השונות שבוצעו בשנים האחרונות על ידי המדינה, אשר נועדו לצנן את תחום הדירות למגורים בישראל, ניתן למצוא את הרפורמה במקרקעי ישראל; הפניית תקציבים להסרת חסמי פיתוח ומתן תמריץ לנתינת היתרי בנייה, העלאת שיעורי מס הרכישה לרכשי דירות להשקעה והטלת מס שבח על מכירות דירות שבעבר היו פטורות ממס, בתנאים מסוימים.

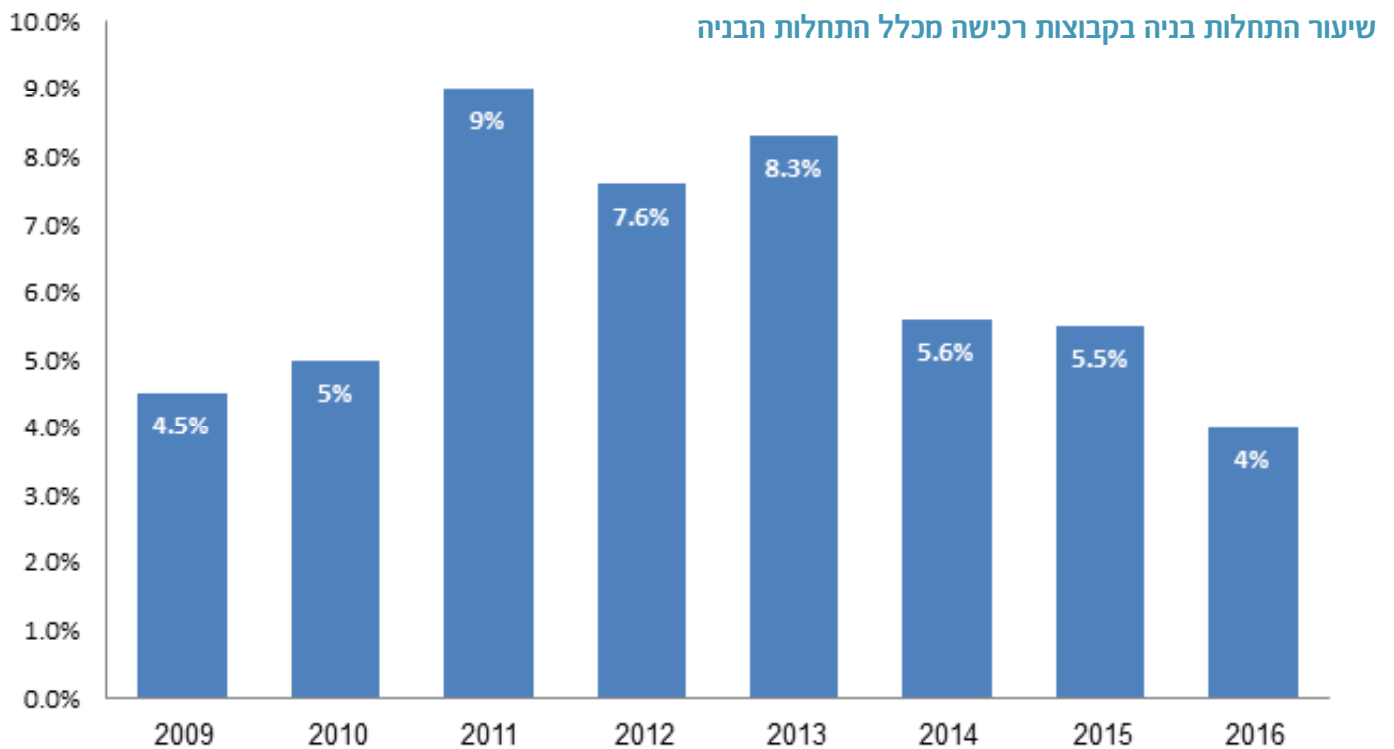
בנוסף, ננקטו מספר פעולות על ידי המפקח על הבנקים ובנק ישראל אשר הביאו להחמרת תנאי הלוואות הניטלות לצורך רכישת דירות, לדוגמא; הגדלת שיעור רזרבות ההון שמקצים הבנקים בגין הלוואות משכנתא מסוימות, הגבלת חלק הלוואה לדיור הניתן בריבית משתנה, הגבלת שיעור ההחזר החודשי מתוך ההכנסה הפנויה והגדלת שיעור ההון העצמי שנדרש להעמיד רוכש דירה לשם קבלת הלוואה מהבנק. ניסיון נוסף להתמודד עם העלייה במחירי הדיור נעשה במסגרת "פרויקט הדיור הלאומי", אשר מאפשר לאשר הליכי תכנון ובנייה ב"נתיב מהיר", ביחס לתכניות המוגשות בידי מספר רשויות לגבי מתחמים שיש בהם פוטנציאל לבניית 500 יחידות דיור לפחות. בתאריך 13 ביולי 2015, אישר קבינט הדיור, את תכנית "מחיר למשתכן" של משרד האוצר.

במסגרת התכנית קרקעות של המדינה ישווקו לקבלנים באמצעות מתן מחיר קבוע לקרקע, שישקף הנחה של 10%-80% ממחירם הריאלי. הקבלן שיזכה במכרז הוא זה שהציע את המחיר הנמוך ביותר למ"ר על פי מפרט שיקבע על ידי המדינה. כמו כן במסגרת התכנית הורחבו הקריטריונים לזכאות עבור רכישת דירה במסגרת התכנית, כך שהזכאים הם בעיקר זוגות צעירים או רווקים מעל גיל 35 שאין בבעלותם דירה. קבוצות הרכישה אינן יכולות להשתתף במכרזים הללו, שכן הם דורשים מהיזם או מהקבלן להתמודד על המחיר הנמוך ביותר למ"ר בנוי. על כן זירת הפעילות של קבוצות הרכישה עברו לקרקעות פרטיות, שעליה מתחרות גם החברות היזמיות הגדולות.



עדיין, קבוצות הרכישה נחשבות אטרקטיביות בעיניי הציבור כשמדובר בדירה במרכז הארץ. קבוצות הרכישה מסכימות לקחת את הסיכונים על דירות בתל אביב, מאחר ומחיר הדירות בתל אביב מאוד גבוה וקבוצות רכישה מוזילות את מחיר הקנייה בכ-9% עבור הרוכשים. מחוץ לתל אביב, קבוצות הרכישה צופות כי הסיכון לא יילקח על ידי הרוכשים. אולם, קיימות קבוצות רכישה בפריפריה, במקומות שהרוכשים זיהו פוטנציאל.

השנים 2011-2013 אופיינו בשיעור גבוה של התחלות בניה בקרב קבוצות רכישה, בשיעור של 8%-9% מסך התחלות הבניה (בהיקף יחידות של 3,500-4,000 בשנה), והיוו שנות שיא בפעילות התחום בישראל. השינויים הרגולטוריים שבוצעו על מנת לצנן את שוק הנדל"ן השפיעו רבות על תחום קבוצות הרכישה, וחלקן של קבוצות הרכישה מתוך כלל התחלות הבניה ירד בחציון הראשון של 2016, לשפל של 4%.

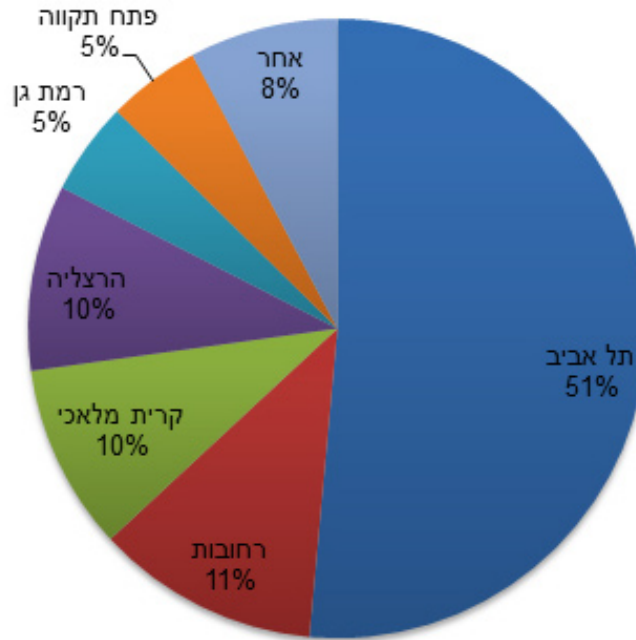


* מקור: דן אנד ברדסטריט (ישראל) בע"מ

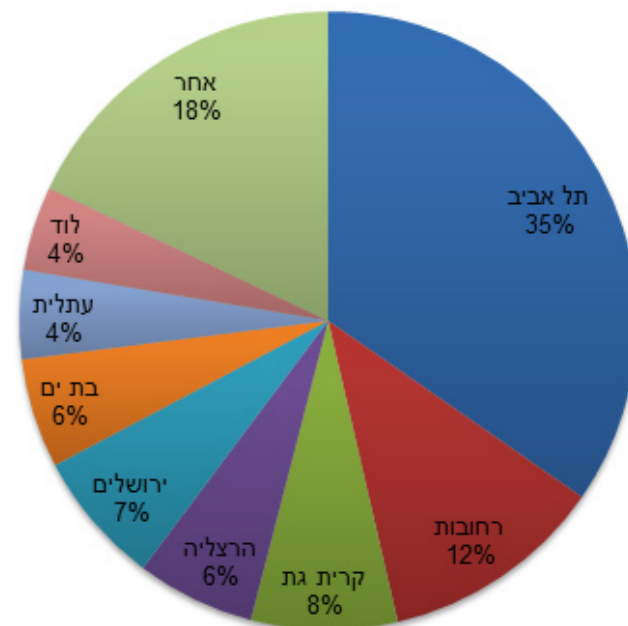


1.5 מארגני קבוצות רכישה מעדיפים את המרכז, ואת תל אביב בפרט

פיזור גיאוגרפי של קבוצות רכישה בארץ לפי מספר פרויקטים:



על פי נתוני D&B, משנת 2015 ועד יוני 2016, כ-75% מהפרויקטים שהחלו במתכונת של קבוצת רכישה, ממוקמים במחוז תל אביב והמרכז. כך, תל אביב לבדה רכזה את עיקר הפעילות (בשטחה התבצעו כ-51% מהפרויקטים), אחריה רחובות, בפער מהותי (11% מהפרויקטים), הרצליה וקרית מלאכי (10% מהפרויקטים כל אחת). בהתפלגות מספר יחידות הדיור בפרויקטים הנ"ל, לאותה תקופה, תל אביב עם רוב בנושא יחידות הדיור (בשטחה התבצעו כ-35% מכלל יחידות הדיור), אחריה ממוקמת רחובות, בפער מהותי (12% מכלל יחידות הדיור) ולאחר מכן קריית גת (8% מכלל יחידות הדיור).



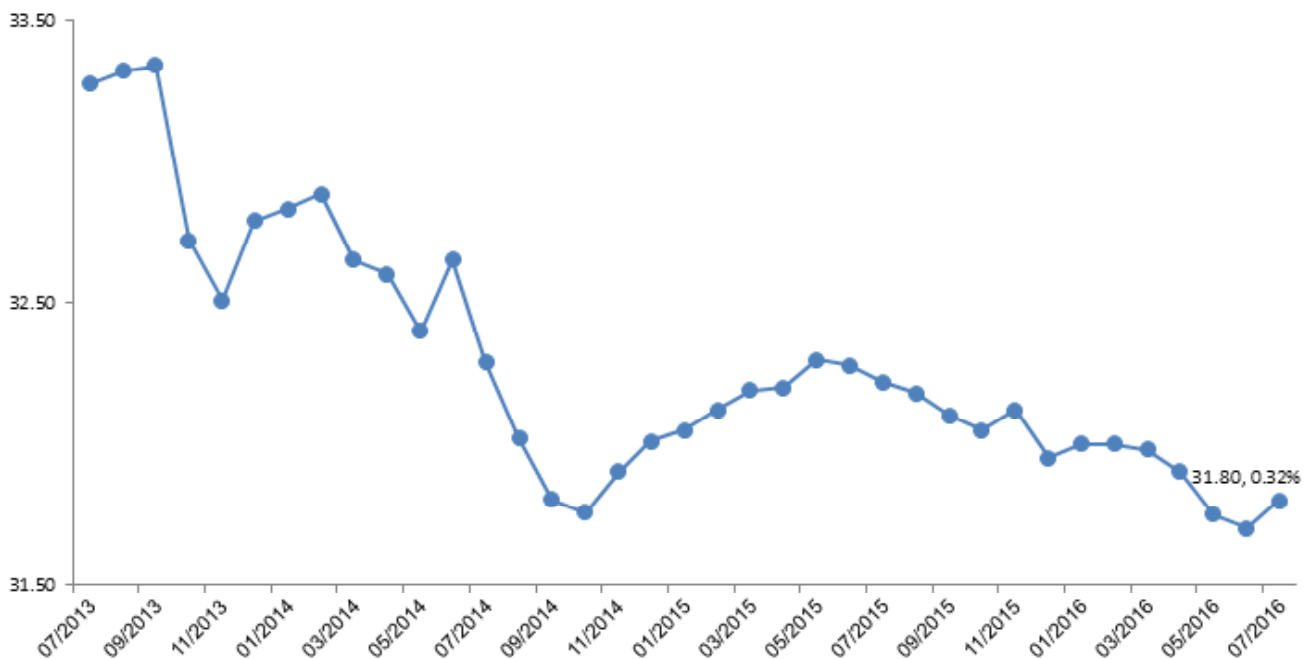


1.6 מה כדאי לבדוק לפני שנכנסים לקבוצת רכישה

- שהכספים מופקדים לחשבון נאמנות
- שהיזם רכש את הקרקע. במידה ולא, יש לוודא במעמד החתימה כי הכסף יוחזר במידה והקרקע לא תירכש
- בדיקת ניסיון עבר של המארגן (לרבות ביחס לעמידת פרויקטים אותם יזם המארגן בעבר בעלויות ובלוחות הזמנים שנחזו), האם מסייע הן בגיוס חברי הקבוצה והן בנטילת מימון ממוסדות בנקאיים על ידי חברי הקבוצה
- מי הקבלן המבצע בפרויקט, מה ההכשרה שלו, מה הניסיון שלו
- במידה ונכנסים באמצע פרויקט (החלפת אדם בקבוצה) יש לבדוק התחייבויות קודמות
- בדיקת היתרים בתב"ע: האם יש היתר בניית מבנה על הקרקע, האם מאושרת בניה על הקרקע
- האם יש מספיק דירות לכל חברי הקבוצה (בדיקה בחוזה התקשרות)
- תוך כמה זמן מתחייבים לתחילת בניה ומה אורך הפרויקט
- לוח גבייה

2. מדד דן אנד ברדסטריט להערכת החוסן הפיננסי במשק

בחודש יולי עמד מדד דן אנד ברדסטריט להערכת החוסן הפיננסי במשק על 31.80, זו עלייה של 0.32% לעומת החודש הקודם. מנוע הצמיחה של המשק ממשיך להיות מובל על ידי הצריכה הפרטית, שמשמעה עלייה בביקוש לסחורות ושירותים, או במילים אחרות, מייצרת גידול בפדיונות של מגזרי המסחר והשירותים.



* מקור: דן אנד ברדסטריט (ישראל) בע"מ

dun & bradstreet

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