

21.4x28.2	2	עמוד 2	גלובס - נדל"ן	14/12/2009	20670366-0
84287 - 911 גי G GROU					

ראיון / גיא בלושינסקי
מנכ"ל ובעלים ג'י גרופ

"הקבלנים גוזרים 25%, אנחנו רק 7%"

לאחר הטענות הכבדות של היזמים כנגד קבוצות הרכישה וכנגד התחרות הלא-הוגנת לטענתם, בשבועות האחרונים עוברים מארגני הקבוצות ממגננה למתקפה. גיא בלושינסקי, 44, מנכ"ל ובעלים של ג'י גרופ, נכנס בשנים האחרונות לתחום הנדל"ן, תחילה בשיווק נדל"ן ולאחר מכן בארגון קבוצות רכישה. בשבועות האחרונים מימשה ג'י גרופ את האופציה לרכישת הקרקע במתחם כתר פלסטיק ההיסטורי ברחוב בן גמליאל ביפו, תמורת 22 מיליון שקל, לבניית 54 דירות. בימים אלה מעורבת החברה בארגון 8 קבוצות (בת"א, נתניה, פ"ת ור"ג), פרויקט אחד בנתניה (11 דירות) נמסר, שניים בבנייה וחמישה מחכים להיתרים. "חבריהם הקרובים ביותר של ראשי התאחדות הקבלנים הנלחמים בנו, רכשו דירות

לילדים שלהם בקבוצות הרכישה. רוב הדירות שלנו הן דירות לקהל הרחב ועלותן תגיע לעד מיליון שקל. המוטו שלנו הוא לעבוד על כמות די גדולה של פרויקטים ועל רווח די נמוך של 7% מהעלות הסופית הכוללת

"חבריהם הקרובים ביותר של ראשי ההתאחדות רכשו דירה לילד בקבוצה"

של הדירות, לעומת קבלנים ויזמים שלוקחים 25% ויותר. קבלן-יזם לא יתחיל פרויקט עם רווחיות של מתחת ל-20%, וקבלני הביצוע עובדים על 10%-15%. כל קבלני הביצוע שאני מכיר מעדיפים לעבוד

עם קבוצות רכישה, ולא עם יזם. בקבוצות הם מקבלים את הכסף בזמן מהבנק, הסיכון והחשיפה שלהם קטנים לעומת עבודה עם יזמים שלא משלמים בזמן וגוררים אותם", תוקף בלושינסקי.

● גלובס: ומה לגבי הטענות על איכות הבנייה ואי-ודאות במחיר בקבוצות?

בלושינסקי: "מי שבוחר את הקבלן ומי שמחליט על המפרט הם הדיירים עצמם. בשום פרויקט מהשלושה שמסרתי לא חרגתי מהמחיר, המפרטים ניתנים להשוואה עם כל מפרט אחר שתציג חברת בנייה או יזם. גם אצל יזם המחיר אינו סופי. ההצמדה למדד תשומות הבנייה זו רמאות, הם מצמידים לא רק את עלות הבנייה אלא גם את עלות הקרקע, השיווק והרווח היזמי. בסעיף השדרוגים חברי הקבוצה משלמים רק על מה ששדרגו, בעוד שאצל קבלנים

כשביל כל שינוי שתבקש לעשות בדירה הם ייגבו מחירים שלא תואמים בכלל את המציאות או את העלויות שלהם. במקום שהקבלנים ישלמו למשרדי יחסי ציבור, שירוויחו פחות ואולי ישפרו את מצבם השיווקי. הקבלנים

"במקום שהקבלנים ישלמו למשרדי יח"צ, שירוויחו פחות ואולי ישפרו את מצבם"

ימציאו איכויות בנייה, מיסוי וכל סיפור שבעולם, הסיבה היחידה שקבוצות רכישה יותר זולות היא שהן עובדות על רווח יזמי יותר נמוך מיזם".

● אילו טרבויות יש לרובשים ואיזו אחריות יש למארגני

הקבוצות בלפיהם?

"לרוכש יש יותר ביטחונות מאשר אצל יזם. בקנייה רגילה, בעל הקרקע שנשאר בעליה עד ליום קבלת הדירה הוא היזם עצמו. במקרה של פשיטת רגל, למרות שיש ערבויות בנקאיות, הן אוטונומיות והבנק מתחייב לסיים את הבנייה, זה יכול לקחת 4-5 שנים לאור הביורוקרטיה המשפטית שקיימת, בעוד שבקבוצה הרוכשים הם בעלי הקרקע מהיום הראשון. לקבוצה שחתמה חוזה עם קבלן ביצוע, יש חוזה סטנדרטי עם ערבויות, והבנק המלווה משלם את כל הכסף. כל הקבלנים שעובדים עם קבוצות מתחייבים לשנת בדק".

● בחודשים האחרונים נדמה שהצטמצם הסער במחיר בין היזמים לקבוצות הרכישה. "אנשים מוכנים להיכנס לקבוצה עבור פער קטן יותר, אבל אנחנו עדיין עומדים על פער של 15%. הסדרית התשלום מבחינה מימונית הרבה יותר נוחים בקבוצות מאשר אצל קבלן, כי לקבלן צריך לשלם דרך חוק המכר. קבוצות הרכישה צריכות לקבל ציון לשבח ממשרד השיכון. אנחנו הסיכוי היחיד של זוג צעיר להגיע לדירה."



צילום: איל יצהר

גיא בלושינסקי. "אנחנו הסיכוי היחיד של זוג צעיר להגיע לדירה"