

קפיטל 2000: העסקה המושלמת והמותאמת לשינויים ולרוח הזמן

שוק הנדל"ן בתל אביב ממשיך לספק תרחישים מעניינים, גם לאחר פרוץ מלחמת "חרבות ברזל". כך מסביר אייל גוהר העומד בראש משרד התיווך קפיטל 2000 המתמחה בשכונות הצפוניות של תל אביב



פרויקט רחוב רומנילי 25 בתיא. יזמות ובנייה: אייל גוהר | צילום: מאיר פרלמוטר

נאות אפקה, שיכון דן, רכיבים, רמת החייל, נווה שרת, המשתלה וצהלה.

כיצד אתה מוביל את שני הצדדים לעסקה בטווח ומיטיבית?

"כמתווך עם רקע בתחומים רבים המאפשרים לי ראייה רחבה, אני רוצה ליצור מפגש רצונות ולייצר התאמות. הייעוץ והליווי מבוססים על סוג הלקוח או היום, והמטרה לשמה התכנסנו. כך אני מתאים את התהליך למי שעומד מולי ומנהל שיה בשפתו. במעמד זה חשוב גם לזהות את הרגישות של אותו אדם ולשים לב לצרכיו, כדי לאפשר לו או לה פלטפורמה מיטיבית שתשמש את הבסיס למציאת הנכס הרצוי. משפחה עם ילדים תבקש לגור לצד גני הילדים, מרכזים קהילתיים וגנינות בהן יוכלו לבלות אחר הצהריים. אנשים מסורתיים יתעניינו במיקום בית הכנסת, יש שיקפידו שלא לגור ליד אנטנות סולאריות ואחרים יעדיפו להתגורר במרחק רב ממוקדי התחבורה הציבורית. לקוחות מסוימים מבקשים לדעת את אופי השכנים לידם הם אמורים לגור".

כיצד הרקע שלך ועובדת היותך רו"ח ויזם בתחום הנדל"ן, פוגשים אותך בתפקידך כמתווך? העובדה שבהשכלתי אני רו"ח שהתמחה במיסים לצד העובדה שיומתי וכיצעתי פרויקטים בתחום הנדל"ן, נותנת לי ראייה והבנה רחבה של נדבכים שונים בעסקה, בפרט בעסקאות יזמות שאינן דומות לעסקאות רכישת דירה, דוגמת הבנת זכויות הבנייה, דרישות הרשויות השונות, ניתוח כדאיות העסקה ועוד".

בשיתוף קפיטל 2000

מוכנים לגור בדירה ללא מ"ד. זו בעיה, כי רבים מהבתים באזור ישנים ולכן, למרות שהם מרווחים, גדולים ויפים, הם לא מכילים מרחב מוגן תקני, חוץ מחדר המדרגות ולעיתים המקלט. מצב זה מאלץ את המשכיר להתפשר ברמת המחיר ולהשכיר את הדירה במחיר חודשי הרבה יותר נמוך ממחירה הריאלי. כך, זוכה כיום שוק השכירות לעדנה מבחינת השוכרים ויחד עם זאת, ענף הנדל"ן מתפקד ככלים שלובים. כששוק המכירה והקנייה קפוא ואין בו עסקאות, שוק השכירות פורח, כי אנשים שיושבים על הגדר או חוששים להתחייב בקניה צריכים בינתיים פתרון דיור ומעדיפים לשכור. סיבה נוספת לחוזקת שוק השכירות היא שלא מעט פרויקטים של התחדשות עירונית, במסגרתם הורסים בניינים ישנים כנגד בניית חדשים, גורמים לדיירים ותיקים שפינו את דירתם הישנה להיכנס לשוק השכירות".

פלטפורמה מיטיבית כבסיס למציאת הנכס המבוקש

"קפיטל 2000" הוקמה בשנת 2000 על ידי גוהר, בהכשרתו רואה חשבון ויזם שמנהל לא מעט פרויקטים בתחום הנדל"ן. צוות המשרד הממוקם בתל אביב מונה מספר סוכנים הנבחרים על ידו בקפידה ורק על בסיס רקורד מוכח ורצינות. הנכסים, פרטיים או מסחריים, המיועדים למכירה, קנייה, שכירות, השקעה ופרויקטים של יזמים וקבלנים, נמצאים בעיקר בשכונות הצפון מזרחית של תל אביב: מנתבי אילון מחלף קק"ל ומזרחה כולל שכונות תל ברוך, מעוז אביב, הדר יוסף,



אייל גוהר | צילום: נועם מוזס

"רוב הלקוחות כיום לא מוכנים לגור בדירה ללא מ"ד. זו בעיה, כי רבים מהבתים באזור ישנים ולכן, למרות שהם מרווחים, גדולים ויפים, הם לא מכילים מרחב מוגן תקני, חוץ מחדר המדרגות ולעיתים המקלט. מצב זה מאלץ את המשכיר להתפשר ברמת המחיר ולהשכיר את הדירה במחיר חודשי הרבה יותר נמוך ממחירה הריאלי"

ליים להוריד מחיר על דעת עצמם, אלא כבולים לדוח ה-0. כך, להורדת מחיר של דירה תהיה השפעה על כלל רווחיות הפרויקט שיכול לאלץ את היום להשיג לים הון עצמי. ברוב המקרים הבנק המלווה שמבין שבטווח הארוך המחירים ימשיכו לעלות, מקל על היום בפריסת ההלוואה עד יעבור זעם. לכן היום לא ממהר להוריד מחירים אלא בשוליים. לעומת זאת בנכסים יד שנייה של מוכרים שלעיתים התחייבו לרכוש נכס אחר, נוטים להתפשר".

כיצד אתה חווה את שוק השכירות? פה המצב יותר מורכב. כיום רוב הלקוחות לא

גלי לויטה ליבוביץ, בשיתוף קפיטל 2000

תל אביב היא עיר ללא הפסקה גם בכל הקשור לנדל"ן. זאת, עד שהגיעה מלחמת "חרבות ברזל". יחד עם זאת והחל מחודש דצמבר התחילה התעוררות בענף הנדל"ן, כפי שמעיד אייל גוהר, הבעלים של "קפיטל 2000" המתמחה במכירה, קנייה, שכירות, מיזמים והשקעות נדל"ן בתל אביב, בדגש על השכונות הצפוניות של העיר. "חודש אוקטובר התאפיין בקיפאון עבור כולם, שהמשיך עד סוף נובמבר ומשם ניכרת התאוששות משמעותית. בדצמבר כבר חזרנו לשוק טרום המלחמה ומעבר לכך, וכך גם הביקושים החלו לעלות באופן משמעותי. אני רואה זאת הן ברמת הטלפונים הנכנסים, הצעות המחיר שמתקבלות ועד לעסקאות בפועל", הוא מסביר. לדבריו העלייה בביקוש לנכסים נובעת מביקושים כבושים שנוצרו בתקופת המלחמה ופורצים עכשיו, בשל ציפיית השוק לירידת ריבית. אלה מצטרפים לנתונים בסיסיים כגון האנטישמיות הגואה ברובי העולם (תופעה שהתגברה עקב המלחמה), שגורמת לרבים לחפש דירה בישראל למגורים או כנכס נוסף ליום סגרית, בנוסף לעלייה בילוי דה ובמקרי גירושין בישראל (כמיוחד באזור תל אביב והמרכז שבו שיעור הגירושין הוא הרבה מעל הממוצע הארצי).

מה עברו הקונים והמוכרים בישראל מתחילת המלחמה?

"הקונים חזרו ובגדול, מתוך ההבנה שהמחירים לא עומדים לרדת. אם נצא רגע מתל אביב ונעבור דרומה, שם יש פריחה גדולה מאוד, תרתי משמע. זאת משום שמשקיעים רבים הבינו שביום שאחרי יהיה שם טוב ושהמחירים הנמוכים כיום צפויים לעלות. נחזור לתל אביב, אליה לא ניתן להתייחס כמקשה אחת בכל הקשור לתחום הנדל"ן. אם נתמקד באזור בו אנחנו פועלים - בדגש על צפון מזרח העיר, נראה שהוא מושפע פחות מנתוני המאקרו לטוב ולרע. מצד אחד מדובר על אוכלוסייה אמידה של משפרי דיוך, שבדרך כלל באים מהאזור ומעוניינים להישאר באזור. אותם רוכשים כמעט ולא נותנים משקל לעלייה במס הרכישה על דירה שאינה ראשונה, לגובה שיעור הריבית הקיים, משום שהם מממנים אחוז גבוה מהרכישה מההון העצמי. צרכי אוכלוסייה זו, משפחות בעיקר, מתאימים להיצע הנכסים באזור הכולל בעיקר דירות גדולות ובתים צמודי קרקע. מצד שני, כשהריבית יורדת או לחלופין מס הרכישה למשקיעים יורד, המחירים באזור לא יעלו בצורה משמעותית".

"המוכרים לעומת זאת, מגלים יותר גמישות, וגם פה יש חלוקה ברורה בין נכסים יד שנייה לנכסים יד ראשונה מקבלן או יזם. יזמים בפרויקטים יד ראשונה, שלגביהם יש ליווי בנקאי סגור, לא יכרו