

"אני אחראי על העשייה, לא על ההבטחות"

הספקנות שהשוק מפגין כלפי מהלך הדיור להשכרה לא מרתיעה את עוזי לוי, מנכ"ל "דירה להשכיר", החברה הממשלתית החדשה לדיור. בראיון ראשון מאז כניסתו לתפקיד הוא לא מתרגש מהתחרות הצפויה ברשות מקרקעי ישראל ובטוח שבעיות התקציב שלו ייפתרו לאחר שממשלה תחל לפעול

מאת יעל דראל | 12:56 07/05/15



יוסף שפירא מבקר המדינה. צילום: עמית שאבי

0

אהבתי

שתף/שתפי

Tweet

דוא"ל

תגובות

משרדים יוקרתיים בפתח תקווה יכול עוזי לוי, מנכ"ל "דירה להשכיר" - החברה הממשלתית החדשה לדיור והשכרה - להבחין משרדים יוקרתיים בפתח תקווה יכול עוזי לוי, מנכ"ל "דירה להשכיר", הוא הראשון מבין המכרזים שהשיקה חברת דירה להשכיר; עם סיומו כרה ברמת השרון. הפרויקט, שיצא לדרך לפני כמה חודשים, הוא הראשון מבין המכרזים שהשיקה חברת דירה להשכיר; עם סיומו הוא יכול לזכות ב-246 דירות ברחבי הארץ. "אפשר לראות את המנופים באופק. זה קורה", אומר לוי, עד לאחרונה המשנה למנכ"ל והאחראי לפעילות הבינלאומית ב"דירה להשכיר". "אני לא פוליטיקאי; אני מגיע מעולמות של עשייה מקצועית. אם לא הייתי חושב שאפשר לשנות ולהוביל כאן מהלך לאומי של דיור להשכרה, לא הייתי עוזב את המגזר הפרטי. אני לא כאן בשביל האופציות והשכר. באתי כדי לשנות", מגיב לוי לביקורת שנשמעה, לפיה עוד בטרם החלה לפעול, רשימת מקבלי השכר בה כבר היתה מאוישת.

לוי כבר הוביל בעבר את הקמתן של 17 אלף יחידות דיור להשכרה, כשכיהן כמנכ"ל אלעד גרופ קנדה שבשליטת יצחק תשובה. אבל נראה שהבעת האמון המוחלטת שלו במהלך הדיור הלאומי מונעת לא רק מהניסיון המקצועי הזה, אלא גם מנחישות לקעקע את חומת הספקנות וההתנגדות שבה נתקל מרגע שנכנס לחברה הממשלתית החדשה.



לוי, בפרויקט הראשון של "דירה להשכיר" ברמת השרון. "אני שלם עם

חזון הדיור להשכרה, שהוביל שר האוצר הקודם יאיר לפיד, התווה לחברה שהוקמה בסוף 2013 יעד שאפתני: הקמתן של 150 אלף יחידות דיור להשכרה בתוך עשור. החזון הגדיר מהלך מקומי ראשון ליצירת שוק שכירות מוסדר לטווח ארוך, שבמסגרתו תנהל החברה הממשלתית את מערך התכנון, הפיתוח ושיווק מכרזי הקרקעות לשוק הפרטי במתווה דומה למודלים הפועלים כיום בעולם. על פי המודל, יזמים שיזכו במכרזים יקימו פרויקטים להשכרה שבמסגרתם יחויבו למפרט ולתחזוקה קפדנית של הדירות והמבנים. 75% מהדירות בכל מתחם יושכרו במחיר השוק, ו-25% מהן יושכרו במחיר מופקח (80% ממחיר השוק). שכר הדירה

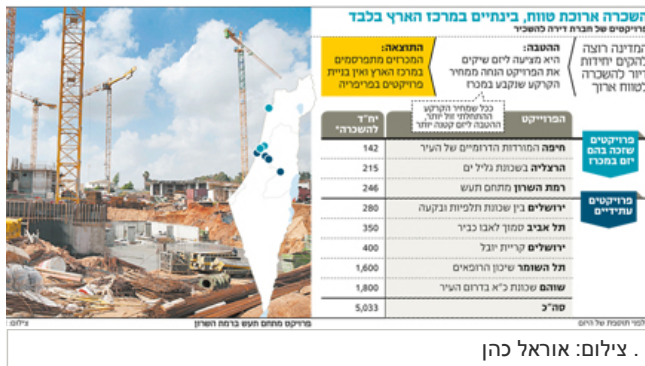
יהיה קבוע לחמש שנים ויוצמד למדד. רק בתום 20 שנות אחזקה יוכלו היזמים למכור את הדירות בשוק הפרטי — סעיף שמטרתו ליצור תמריץ לתחזוקת הנכסים לאורך התקופה.

אבל כוונות טובות לחוד ומציאות לחוד: עד כה השיקה החברה שלושה מכרזים. דברמת השרון (מכרז שבו זכתה חברת אביב); 215 בהרצליה (אפריקה ישראל); ו-142 להשכרה במרכז משולב עם מכירה (אשטרום). בדרך לא הכל עבד חלק: המכרז בחיפה, למשל, יצא פעמיים, לאחר שאף יזם לא התמודד בסיבוב הראשון.

אבל למרות הקשיים, החזון של לוי להקמת שוק דיור להשכרה חורג מהמספרים היבשים: מבחינתו זו תפיסת עולם חדשה, דיסקט ששוק הנדל"ן הישראלי צריך היה להחליף כבר מזמן. "העולם היום עובר שינוי: הכל גלובלי והולך לכיוון של פלטפורמות גמישות", הוא מסביר ל"כלכליסט" בראיון ראשון מאז כניסתו לתפקיד. "אנשים, בעיקר אולוסויה צעירה, לא בהכרח מחפשים את הפתרונות המחייבים של פעם. מספיק לראות את מה שקורה בשוק המשרדים, פתרונות כמו WeWork, שנותנים לאנשים אפשרות להשתמש במשרדים בלי מחויבות - היום אני פה, מחר אני בניו יורק, הכל גלובלי וגמיש. עולם הנדל"ן מחפש פלטפורמות שיענו על הצרכים האלה".

המודל ברור, אבל החזון נשמע מופרך. עזבת תפקיד נוח בסקטור הפרטי לטובת מהלך שהבטיח 150 אלף יחידות דיור. זו הבטחה תמוהה, גרנדיוזית, כמעט מגלומנית.

"אני לא אחראי על המספרים, אני אחראי על העשייה, אבל אני מאמין שהמהלך הזה הוא לא רק אפשרי, אלא גם הכרחי". לוי מכיר את השוק על כל היבטיו. עוד לפני שעבר לצד היזמי הוא שימש ראש מערך הנדל"ן והתשתיות בבנק לאומי וליווה מספר עצום של פרויקטים. גם בצד הממשלתי הוא בקיא, אחרי שכהן ארבע שנים כסגן בכיר לראש אגף תקציבים באוצר, תפקיד שבמסגרתו שימש הממונה על תקציב הביטחון.



אלא שהניסיון העשיר שלו לא הצליח לפגוע את הספקנות שבה נתקלו המכרזים של חברת דירה להשכיר, ובעצם המהלך כולו. 150 אלף דירות, טענו רבים, הן יעד מופרך שאותו תתקשה מאוד החברה להשיג. ובדרך לשם המדינה תיאלץ לוותר על הכנסות רבות, כיוון שבמסגרת המכרזים הקרקע נמכרת במחיר נמוך, ובנוסף היזמים, כמו גם שוכרי הדירות, מקבלים מהמדינה הטבות מס. כל זאת, לטענת המבקרים, כדי לסבסד דירות בשכירות לכמה עשרות משפחות בכל מתחם. "המדינה לא מפסידה כסף בתהליך, אלא לכל היותר דוחה הכנסות, כי כשהדירות יימכרו היזם ישלם מס שבח. אבל זה בכלל לא העניין: העניין הוא שהמדינה החליטה להגדיר דיור להשכרה כיעד. תפקידה של המדינה הוא לא למקסם את ההכנסות מקרקע, אלא להקצות קרקע ליעדים שהיא מחליטה שהם חשובים".

לא רק הפעילות של "דירה להשכיר" זוכה להרמת גבה: כל פעילות הממשלה בתחום הדיור להשכרה לטווח ארוך זכתה לביקורת ארוכה ומפורטת בדו"ח מיוחד שפרסם מבקר המדינה על אודות מצב הדיור בישראל.

המודל שאותו מקדמים כעת ב"דירה להשכיר" זהה למודל שיושם בשוק הדיור להשכרה בקנדה. "כשעבדתי באלעד גרופ קנדה ניהלנו 17 אלף דירות מושכרות בדיוק במודל הזה", הוא מפרט. "הלואי שאוכל להגיע בישראל למספר כזה. היו לנו מתחמי דירות בקוויבק, באונטריו, במונטריאול. איך זה עובד שם? עיריית טורונטו, למשל, הקצתה קרקעות מצוינות במוקדי הרכבת התחתית, וכך ניתן היה להקים מתחמי דיור לטווח ארוך בהיקפים משמעותיים: 1,400 דירות במתחם אחד ועוד 1,800 במתחם אחר, כולם לאורך צירי תחנות הרכבת.

"בקנדה המדינה גם עודדה כלי מימון מתקדמים ליזמים פרטיים. יזם פרטי, במקרה הזה תשובה, קיבל תנאי מימון זולים ב-50% בהשוואה למימון שניתן ליזם פרטי שבונה דיור רגיל. כלומר, העידוד הממשלתי הגיע לא רק ברגולציה ובמתכונת ההשכרה, אלא גם בהעמדת כלים מימוניים ובהקצאת קרקעות טובות לפרויקטים. רק במעורבות ממשלתית זה יכול לעבוד".

למה בישראל זה לא הצליח? אולי זה עניין תרבותי? הישראלי יעדיף לקנות דירה מאשר לשכור. "זו הזדמנות שגבילי להפריך מיתוס. שיעור הבעלות בישראל על דירות אינו גבוה בהשוואה למדינות המערב: 67% מהאוכלוסייה. המספר הזה דומה לקנדה, וזה לשיעור בארצות הברית (אם כי גבוה יחסית למוצע במדינות ה-OECD, שהוא 63.2%, "ד). ההבדל הוא ששוק השכירות בישראל הוא ספורדי: מי ששולטים בו הם בעלי בתים פרטיים, ולא מוסדיים. זה משפיע מאוד על אופק התכנון של השוכרים, כי מי שגר בשכירות בלתי מוגנת, אפשר מחר בבוקר להגיד לו שלא מחדשים לו את החוזה. בקנדה אתה שוכר דירה מארגון גדול ויש לך ודאות ואופק לשנים קדימה. כך ששיעור השוכרים בישראל אולי דומה, אבל השוק עצמו שונה מאוד".

אז למה עד היום לא התפתח שוק שכירות מוסדי בישראל? "הסיבה הראשונה היא כמובן המיסוי. העובדה ששכר הדירה בישראל פטור ממס עד 5,000 שקל מסבירה את שיעור המשקיעים הגבוה בדיור להשכרה. בישראל יש יתרון מובנה להשקעה בדיור על פני מסלולי השקעה אחרים. הסיבה השנייה היא שבישראל שכר הדירה נמוך - גם זה בניגוד למה שחושבים - ומייצר תשואה נמוכה יחסית. שיעורי התשואה על דירה מושכרת נעים סביב 3.5%-4%, לעומת 7% במדינות אחרות, וזה לא אטרקטיבי למשקיעים מוסדיים".

כפי שצינת, אחד הדברים המשמעותיים הוא מעורבותו של הסקטור המוסדי. איך זה יעבוד? "נאכלס את הדירות באמצעות חברות ניהול נכסים ונציע אותן כנכס מניב לקרנות פנסיה או חברות ביטוח. אפשרות נוספת שנבחנת היא הנפקה של הנכסים הללו כקרן ריט (הכוונה היא לתזכיר הצעת החוק שתאפשר הקמת קרנות נדל"ן חדשות בישראל תוך התמקדות בשוק הדיור, "ד)".

עד כה המוסדיים לא הגיבו בהתלהבות למכרזים להקמת דיור להשכרה. "המוסדיים הם חלק מהמשוואה, הם מייחסים לפרויקטים האלה רמות סיכון נמוכות יחסית ומגלים רמת עניין גבוהה, גם אם זה עובד יותר לאט ממה שחשבנו. ישבתי עם כל נציגי המוסדיים והגאתי להם את הפרויקטים, זו השקעה קלאסית להם. אני יכול לומר שזה ייצר להם תשואה דו-ספרתית".

"עד לפרויקטים הבאים, יש לנו תוכנית גישור" העתיד, במידה רבה, כבר בהווה. על שולחנו של לוי מונחים שלושת המכרזים הבאים בירושלים ובתל אביב, שאמורים לספק יחידו יותר מ-1,000 יחידות דיור להשכרה ארוכת טווח.

כמו כן, הוא מקדם תוכנית חדשה שהגה בשם "השכר ומהר", שאמורה לספק תוך שנתיים 2,000 דירות להשכרה. המתכונת נשמעת פשוטה למדי: "דירה להשכיר" תפנה ליזמים המצויים בתהליכי בנייה של פרויקט רב-שלבי ותרכוש מהם שלב עתידי מלא, כלומר בניינים שלמים שטרם נבנו. על פי התוכנית, החברה תאכלס את הבניין בדירורים, ואת הניהול תבצע חברת ניהול, כמקובל בעולם. עם אכלוס הבניינים הם יוצעו למכירה לגופים מוסדיים כנכס מופעל ומניב. התוכנית, שאושרה בקבינט הדיור ואמורה לזכות לתקצוב ממשלתי של 400 מיליון שקל (שאותו צפויה החברה למנף ל-2 מיליארד שקל בשוק הפרטי), מבקשת לנצל את יתרונות הרכישה הכמותית מצד הממשלה כדי לקבל מהיזמים הנחה משמעותית, ולקצר בכך גם את הליכי התכנון והפיתוח.

יזמים בולטים הביעו ספקנות נוכח התוכנית, וטענו שהציפייה להנחות משמעותיות איננה ריאלית. למה בעצם שימכרו לכם במחיר נמוך יותר? "ראשית, יש כבר משא ומתן מולי יזמים. שנית, התחייבות רכישה מצד הממשלה תמורת הקדמת לוחות הזמנים מצד היזם, משתלמת גם ליזם. כשרוכשים בניין שלם תהליך הבניה מתייעל, רמת הסיכון בפרויקט יורדת, נחסכות הוצאות שיווק בפרויקט. אני מאמין שבימים הקרובים נקבל את פעימת התקציב הראשונה

בהיקף של 200 מיליון שקל ונוכל לצאת לדרך".

מכיוון שאת התפקיד העיקרי במכרז מהווה הקרקע, האם אתה חושב שהמודל ישים בפריפריה, שם ערך הקרקעות נמוך?
 "עוד לא ניסו את המודל הזה בפריפריה, אבל אין ספק שהמכרז בחיפה שמשלב מכירה והשכרה הצליח, וזה נותן לנו כיוון לגבי מכרזים עתידיים בפריפריה. אנחנו נצטרך לגבש מודל חדש ומעודכן שבו ערך הקרקע הוא יותר נמוך ולא נימלט מזה. זו כמובן תהיה גם שאלה של ביקושים בפריפריה".
 "התקציב לא יהיה בעיה לאחר הקמת הממשלה" סיבוב במסדרונות השקטים והעדיין-ריקים-למחצה של "דירה להשכיר" לא מסגיר את חבלי הלידה שליוו את הקמתה. "בהחלטת הממשלה, שבה הוחלט להקים את החברה, הוכנסו המון מילים כדי לרכך אותה פוליטית", מסביר לוי. "אסור לשכוח שכשהקימו אותנו, רשות מקרקעי ישראל לא סתם התנגדה למהלך - פצחו שם בשביתה".

כשיושב המאבק הזה, פרצה מלחמת מינויים: בתשעת החודשים הראשונים פעלה חברת דירה להשכיר ללא מנכ"ל, וגם הליך בחירתו של לוי עצמו לווה בפרישות המפתיעה של היו"ר המיועד רענן דינור, חודשיים בלבד לאחר כניסתו לתפקיד. אחר כך הקפיאה ועדת הכספים את שהממשלה אישרה לחברה, על רקע המתיחות הפוליטית בין השר דאז יאיר לפיד לראש הממשלה בנימין נתניהו.

"נושא התקציב זכה לכותרות שלא בצדק", אומר על כך לוי. "החלטות התקציב הראשונות התקבלו באמצע 2013, וממילא לקח זמן להביא אותי ולהתחיל להפעיל את החברה. המחשבה היתה שאת הכסף יעבירו בפועל לחברה בהעברות סוף שנה, כי ממילא עוד לא התחילה פה הפעילות. זה עניין מקובל".

הכל נכון, אבל להקפאה הזו בכל זאת היה ריח פוליטי מובהק. נתניהו לא רצה לתת לכס להתקדם.

"צריך לומר את האמת: החברה הזו נתפסה כבייבי של לפיד, וכשהמהלך התקציב הגיע לכנסת, הממשלה כבר נפלה, וייתכן שהכנסת החליטה לעכב קצת את הנושא משיקולים פוליטיים. אבל אחרי שהסברנו להם את חשיבות העניין, הכסף עבר".

מי שכנע את חברי הכנסת? הסברת בעצמך?

"כן. עברתי אצל חברי ועדת הכספים אחד-אחד, והסברתי באילו פרויקטים החברה מעורבת. הסברתי שמדובר בייזום של כ-7,000 יחידות דיור, ושהיעיבותים התקציביות ימנעו התקדמות בפרויקטים. בסופו של דבר התקציב עבר פה אחד".

מה קורה כרגע עם התקציב?

"התקציב שאישרה הממשלה לשנתיים עומד על 56 מיליון שקל, ומתוכם הכנסת התבקשה לאשר 36 מיליון שקל. בשלב זה אושרו לנו 15 מיליון להוצאות תפעוליות. זה לא מעט, זה מאפשר לנו להקים את החברה ולהתחיל להתנהל".

לאחר שהממשלה החדשה תתחיל לפעול, אתם תיעלמו או תתקצבו?

"אני מניח שעם אישור התוכניות הכלכליות של הממשלה החדשה נושא התקציב לא יהווה בעיה".

עד כמה אתה מרגיש שהפוליטיקאים מתערבים לך בעבודה השוטפת?

"כרגע בשום אופן לא. אנחנו עובדים עם הדרג המקצועי בלבד. ברשות מקרקעי ישראל, ברשות החברות, באוצר ובמשרד הבינוי. אני בוגר הדרג המקצועי ואין לי שום נגיעה לדרג הפוליטי".

איך התחושה לחזור לשירות הציבורי? אתה שלם עם ההחלטה?

"לחלוטין. אבל אין ספק שלהגיע בחזרה לשירות הציבורי אחרי 15 שנה בשוק הפרטי זה סוג של הלם תרבות. המערכות הממשלתיות הרבה יותר כבדות היום, בגלל תהליכי ביקורת ותהליכים משפטיים. בשנות התשעים היה קל יותר ליישם ולקבל החלטות. מספיק להסתכל על כמות עורכי הדין בכל משרד כדי להבין מה קרה בתהליך ההתבגרות של הכלכלה הישראלית. היום הכל יותר פורמלי".

"האתגר הוא לחזור ל-60 אלף התחלות בנייה בשנה" מעבר למשימות הדחופות שלו, לוי נדרש להתמודד עם מהלך אסטרטגי שבמסגרתו שר האוצר המיועד, משה כחלון, בוחן את האפשרות להפוך את החברה למתחרה של רשות מקרקעי ישראל בתחום ניהול ושיווק הקרקעות. "אנחנו בהחלט נערכים כבר לעידן החדש לאחר הקמת הממשלה", הוא מצהיר. "החברה מתארגנת מבוקר עד ערב. עד לא מזמן עוד ישבנו כמו קומונה סביב שולחן אחד, ועכשיו דברים מתחילים לקרות".
 רשות מקרקעי ישראל לא תעשה לכם חיים קלים. הם לא אוהבים את רעיון התחרות.

"איזה מונופול אוהב שמתחרים בו? אבל כשיטילו עלינו לקדם תוכנית נעשה את זה ביעילות. זו המטרה שלשמה הוקמנו. אנחנו חברה רזה וגמישה".

מבקר המדינה פרסם לאחרונה דו"ח מיוחד שמציג בעיה מבנית קשה של ריבוי תוכניות בתחום. נדמה שבצד הרצון לרשום הישגים, לפוליטיקאים בישראל חשוב גם לטרפד הישגים של אחרים. כמה נזק זה מסב לכם?

"עולם הנדל"ן הוא עולם מורכב. הדבר היחיד שאני יכול לומר הוא שככל שננמיך את האגו ונשתף פעולה, יש לנו סיכוי טוב יותר להצליח. בסוף צריך לזכור שהאתגר שלנו היום הוא במספרים: יש פער של 100-150 אלף יחידות דיור בהתחלות הבנייה מול הביקוש. הפער הזה נצבר בין 2005 להיום; אני לא רוצה לקרוא לזה 'עשור אבוד', אבל שיעור התחלות הבנייה ירד בממוצע ב-16%. זו צניחה דרמטית, וזה כמעט כל הסיפור של הנדל"ן למגורים בנתון אחד. אנחנו חייבים לחזור לקצב של לפחות 60 אלף התחלות בנייה בשנה, זה האתגר שלנו. ככל שנימנע מחיכוכים כך יהיה לזה יותר סיכוי".

יש סיכוי לצמצם את הפערים האדירים האלה?

"הסיכויים היום לפתור את משבר הדיור הם הגבוהים ביותר שהיו אי פעם, כי יש פוקוס אדיר על הנושא. הממשלה האחרונה קידמה תוכנית ענק, בתחום התכנון והתחבור - אם זה 'נתיב לדירה' או הסכמי הגג, כל אחת מהתוכניות האלה היא מהפכה. אבל כל זה דורש יציבות פוליטית, והממשלה צריכה תוכנית עבודה ארוכת טווח".

המאמצים הממשלתיים ישפיעו על המחירים בקרוב? יש סיכוי שנראה ירידת מחירים ב-2015-2016?

"אנחנו יודעים למי ניתנה הנבואה", הוא מהסס. "אני יכול רק לומר שנעשים פה מהלכים מאוד גדולים, ומתישהו זה בטוח יקבל ביטוי. עליית המחירים כאן היא חריגה, אבל היא גם חלק מטרנד גלובלי שנוגע לריבית הנמוכה ששוררת בכל העולם, אז כדאי לשמור על פרופורציות".

דו"ח מבקר המדינה על מצב הדיור 2015

ביקורת על תפקוד הממשלה בתחום הדיור להשכרה ארוכת טווח*

- התפוקות דלות ביותר, רק 2,315 יח"ד במהלך שמונה שנים.
- הגופים העסקיים מיעטו להיכנס לשוק והמוסדיים נעדרו ממנו לחלוטין.
- בחודשים ינואר 2010 עד אוגוסט 2013 שיווקו רמ"י ומשרד הבינוי קרקע ל-377 יח"ד בלבד, כך שלמעשה הממשלה כשלה ביצירת מלאי של יח"ד להשכרה, כפי שהגדירה כיעד בהחלטותיה.
- חמור מכך הוא היעדר תכנון אסטרטגי ליישום מדיניות הממשלה בתחום.
- הפעלת מסלול השכרה לטווח ארוך הניבה ב-2012 רק 114 יח"ד המיועדות לזכאים בשכירות מזולת ומפוקחת. הוויתור הממוצע של המדינה על הכנסות מקרקע עמד על כ-1.7 מיליון שקל ליח"ד אחת. מדובר בהישג זניח ביותר שעלותו גבוהה ומעוררת ספק בנוגע לכדאיות ההשקעה ולתרומתה לציבור.
- תוצאות המכרז בכפר סבא מעידות כי תפוקת הפרויקט, 10 יח"ד בלבד במסגרת הדיור בר-ההשגה, היתה דלה במיוחד יחסית לסבסוד שהעניקה לו המדינה, כ-10.2 מיליון שקל. מדובר בהטבה חריגה שרק מתי מעט ייהנו ממנה, לעומת מאות אלפים הזקוקים לסייע בדיוור.
- ביוני 2013 בוצע ניתוח כלכלי שבו נבחנה כדאיות מכרזי הקרקע. באזורים שבהם ערך הקרקע נמוך מ-300 אלף שקל, כמו באזור באר שבע, לא משתלם להקים פרויקטים.
- עד אוגוסט 2014 הניסיון לשלב גופים מוסדיים בפרויקטים כאלו כשל. לפחות בנוגע לחלק מהפרויקטים, הסיבה היא כי התשואה הצפויה נמוכה מדי לעומת התשואה המקובלת מהשקעה בנדל"ן.

*התייחסות המבקר היא לכלל יוזמות המדינה לדיור להשכרה ארוכת טווח, שרובן בוצעו טרם הקמת חברת דירה להשכיר