

## שני יזמים קטנים הצליחו להרים פינוי בינוי דווקא במקום שהגדולים נכשלו

אורי חודי,  
"פינוי בינוי", עמ' 14



אשר אלון ויעקב אפריון. תאגידים לא יצליחו לעשות פינוי בינוי. רסקו עשתה כאן הרבה טעויות

(צילום: אייל יצהר)

# "העיקר שהשכן לא יקבל יותר"

שבונה בגוש דן כבר עשרות שנים ואלון הוא יזם שמכר לפני חמש שנים את קבוצת הכדורגל מכבי נתניה לדניאל יאמר והיום הוא הבעלים של הפועל רעננה. כשיושבים מולם, נראה כאילו אין ביניהם דבר משותף. "אנחנו משלימים אחד את השני" אומר אלון, ואפריון מסכים: "תקשורת עם האנשים זה הקטע שלו. את זה אי אפשר לקחת".

### לדבר בגובה העיניים

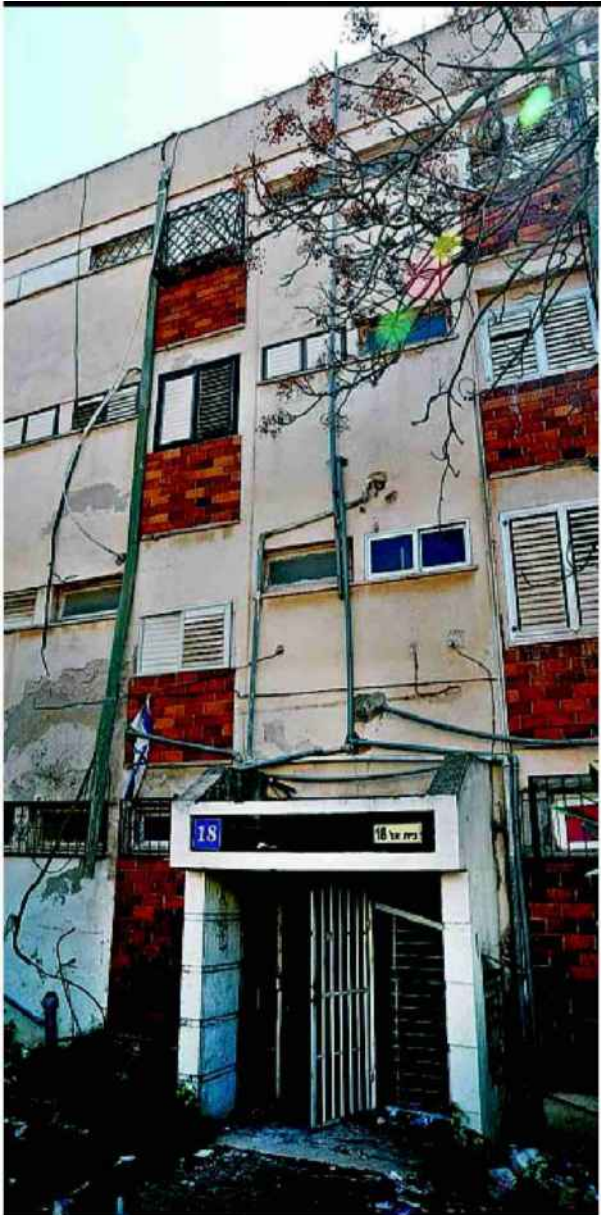
"צריך לדבר בגובה העיניים, כדי לבנות אמון" אומר אלון, "להתחבר לדייר ולזרום אתו. לא די בכך, ברגע שהדיירים מאמינים בך, חייבים גילוי מלא, כי אמנם חשוב להם לקבל את המקסימום על הדירה הקטנה שלהם, אבל לא פחות מכך, חשוב לדייר שהשכן לא יקבל יותר, אפילו גרוש". אלון ראה את המקום לראשונה לפני שלוש שנים בדיוק. "נדלקתי", הוא מעיד ומספר שהגיע לדיירים דרך ועד פעולה של אופוזיציה לתוכנית פינוי-בינוי שעמדה לצאת לפועל ע"י חברת רסקו. "הם עשו המון

### מאת אורי חודי

ש אומרים שכדי לסגור פרויקט פינוי בינוי בישראל צריך 102 פסיכולוגים - 100 לדיירים ועוד שניים ליזם. העבודה עם הדיירים אינה דבר פשוט. תמיד יש שכן שבטוח ששמואל מקומה שנייה קיבל עוד דירה בפרויקט החדש, וזאת בשעה ששמואל בכלל מסרב לחתום, כי הקבלן הבטיח לשושנה מקומה שלישיית מטבח מאובזר במוצרי חשמל. בשבועות הקרובים עומד לצאת לדרך פרויקט פינוי-בינוי הראשון בתל אביב, שאותו יבצעו בשותפות חברת 'ש' מיכלסון וחברת אשלי, מרעננה. 96 יחידות דוור ב-6 בניינים ברחוב בית אל בשכונת נווה שרת, ייהרסו ובמקומם ייבנו 270 דירות בכניינים חדשים בגובה 20 קומות. יעקב אפריון, הבעלים של מ' מיכלסון ואשר אלון, הבעלים של אשלי, הצליחו לטענתם במקום שאחרים נכשלים בו, בזכות השוני ביניהם: אפריון מחזיק בחברת בנייה

הפינוי בינוי הראשון בת"א יוצא לדרך בדחיפת שני יזמים קטנים שהצליחו במקום שבו חברות גדולות כמו רסקו כשלו. איך הם עשו את זה? זאת אמנות, הם אומרים, ומגלים שהדרך נסללה בסדנאות עם בורקסים ושתייה, מימון עו"ד לכל דייר לפי בחירתו וגם קצת סלכס כדורגל





בית מיועד להריסה ברחוב בית-אל. חמש נפשות ב-33 מטר

## פינוי בינוי



• **מיקום** - רחוב בית אל בשכונת נווה

שרת בניינים 16-26.

• **שטח** - 6.5 דונם.

• **דירות קיימות** - 96 דירות

קיימות בשישה בניינים בני 4 קומות.

• **דירות מתכננות** - 270

דירות חדשות בשלושה

בניינים של 20 קומות.

• **שכר דירה לחפונים** -

700 - 800 דולר לחודש.

• **גודל דירות קיימות** -

30 - 70 מ"ר.

• **גודל דירות מתכננות** -

90 מ"ר - 110 מ"ר.

כשמתכננים במקום חדש, מתמודדים תמיד עם דיירי הסביבה והעירייה וידוע שעד שמוציאים היתר, יורקים דם. אבל כמתחם שלנו כבר הייתה תב"ע מאושרת וקיבלנו מהעירייה רוח גבית. בכל הישיבות, הרגשתי עין בוחנת של העירייה, הם בחנו כל בורג וספסל וכל עץ, אבל בגישה מאוד חיובית, ממש נדהמתי. צוות צפון בעירייה הם חברה מסודרים ומאוד רוצים שהנושא יתקדם".

## יום הפינוי הגדול

לכאורה, אחרי שמיגינים את הסכמת הדיירים, הדרך פתוחה. אפריון ואלון מסבירים שזה ממש לא כך. אלון: "אחרי החתימות מגיע הפינוי, וזה הדבר הכי מפחיד. אנשים חותמים, אבל ברגע שהם צריכים לעזוב הדירה שלהם, במיוחד מי שגרו בה כל החיים, אז זה מאוד קשה".

• **איך עוברים את המבשול הזה?**

אלון: "מכינים בהדרגה: אומרים לדיירים,

המשך בעמ' 16 <<

• **הקשר שלך לעולם כדורגל עזר לך?**  
אלון: "כן. כדורגל זה משחק עממי מאוד שכל העם, בעצם במיוחד בשכונת האלה, חיים אותו. אני דמות מוכרת להם, אז הם אומרים לעצמם: 'אם הבן אדם הזה מגיע עד אליי ומדבר איתי בגובה העיניים אז נזרום איתו, בוא נשתדל להאמין בו' וככה בעצם נוצרת האמונה. ישבתי איתם, הכרתי את תולדות המשפחה, את הבעיות שלהם והגיסות והגיסים וזה כף. לא חשוב שלקראת הסוף פשוט הייתי מותש, אבל בקטע הראשוני של הדבר הזה, זה פשוט נהניתי מכל רגע, כי בסך הכל הם משפחות נהדרות.

"עשינו לדיירים סדנאות בקבוצות של ששה ושבעה אנשים, כדי להראות את הרצינות, את המכובדות. הזמנתי לסדנאות את עורך הדין, מפעם לפעם הזמנתי את האדריכלים, הראיתי תכניות, הראיתי מה הולך להיות, כלומר הכנתי אותם, בשלבים".

• **הפקידים בעירייה תיא שיתפו פעולה?**

אפריון: "עבדתי בתל אביב בעבר.

העסקה והדיירים לא האמינו בהם. בפינוי בינוי חייבים להיות לארג'. אם נותנים לדייר אחד משהו, צריך לתת לכולם. למשל, אמרתי לכל הדיירים שיבחרו בעצמם עורך דין, ושאני אממן אותו. אמרתי להם שייקחו 4,500 אלף שקל פלוס מע"מ לכל עו"ד שירצו, ושהוא ישב איתם במשא ומתן ובחתימת ההסכם".

• **גם לכם נדרשו שלוש שנים לשכנע את כולם, איך עשיתם את זה?**

אלון: "נתיחת את המצב בהתחלה: בערך 60% מהדירות היו של משקיעים שקנו אותם ב-80,100 אלף דולר, לא גרו אלא השכירו אותן. 40% היו דיירים ותיקים. עם המשיקיעים לא הייתה בעיה בכלל. למשפחות שהדירות היו בבעלותן, ניגשתי בגובה העיניים. זאת אמנות, פשוט אמנות, אמנות המשא ומתן. כדי לרכוש את האמון אמרתי להם: 'רבותיי כל אחד יכול לבוא למשרד ולפתוח כל חוזה, על כל נספחיו, של כל שכן ולראות מה כתוב בו'. הבטחתי שכל אחד מקבל אותו דבר".

טעויות. חברות גדולות ותאגידים לא יכולים לעשות פינוי בינוי".

• **למה שתאגידים לא יצליחו?**

אלון: "אנחנו לא צריכים להביא דברים לאישור הנהלה ודירקטוריון. הייתי מקבל החלטות לבד ואומר למיכלסון אחר כך. הם ידעו שטלפון אחד לנייד שלי ואני עונה להם ואין בעיה. הם ראו שאנחנו חיים את הקהילה שם. היה סעיף בחוזה שאנחנו יכולים לתת יותר לדיירים שיש להם בעיות. למשל זוג עם 3 ילדים שגרו בדירת 33 מ"ר, מיטה על מיטה. לא יכולתי להשאיר אותם שם עד החתימה. מיד פניתי אותם לדירת 4 חדרים ושילמתי להם פי שלושה שכר דירה".

אפריון: "היו כמה דירות שהייתי נכנס אליהן וכאב לי הלב. השכנים יודעים שעזרנו. היו כינוסים שהבאנו בורקסים, עוגות, שתיה, החברה הצעירים אספו את מה שנשאר מזה והכניסו לדירה ההיא, כדי שיהיה להם משוו".

• **ההצלחה תלויה רק בקשר האישי?**

"רסקו שלחו שני עורכי דין לעשות את





הדמיית הפרויקט. אפריון ואלון קיבלו מכפיל נמוך יחסית של 2.8 דירות חדשות על כל דירה מפונה

# "העיקר שהשכן לא יקבל יותר"

החשך מעמ' 15 <<

הפינוי יהיה בתאריך זה וזה, מה שאתם צריכים לעשות הוא כך וכך, בואו נתחיל לחפש לכם דירות מעכשיו. הבן שלי היה אחראי על החלק הזה. לאנשים באמת קשה לפנות את הדירה שלהם, שחיו בה ארבעים, חמישים שנה. זה פשוט - מכינים אותם נפשית, מרגע שחתמו, כל הזמן שומרים על קשר איתם. כל הזמן טלפונים וכל הזמן להרגיע וכל הזמן לדבר. זה פשוט, הם בתוך התהליך ועוזרים בטיפול באנשים שלא חתמו".

● אבל מה צריך לעשות לדעתכם במקרה הדייר הרב? אלון: "גם אצלנו זה יכול היה לקרות. הסרבן הזה יכול להיות בכל מקום. הפחד מהשינוי, מזה שכל החיים שלו זה הדירה הזאת, זה מה שמוביל לזהירות. הסרבן, זה לא משהו שרוצה לסחוט". אפריון: "לא היו אצלנו סרבנים, אבל היו אנשים שיסבנו הגדר, אולי בציפייה לקבל יותר. אמרנו להם שהם יקבלו את מה שכולם קיבלו. בסוף הם השתכנעו".



הדמיה של הדירות. דירת 3 חדרים ב-1.5 מיליון שקל

● למה רוב הפרויקטים מגיעים לתביעה נגד הדייר הרב? אלון: "החוק צריך לחייב 80% הסכמה (כאשר יזם השיג הסכמה מרוב הדיירים, חוק הדייר הסרבן מאפשר לו ולדיירים לתבוע את מי שלא חתם על עיכוב הפרויקט. בית המשפט כבר נדרש לנושא ואף הכריע בעד הרוב). אסור שירד נמוך מזה. לא לרדת ל-60% ולא ל-67%. (יש הצעה להוריד את הרוב הדרוש כדי להוציא פרויקט פינוי בינוי אל הפועל. כלומר אחוז נמוך יותר של הסכמה ואחוז גדול יותר של נתבעים).

כשרוב של 80% מהדיירים מגיע לבית משפט זה נותן יותר כוח לדיירים כי בית המשפט יתייחס אחרת לרוב גדול מאשר ל-60%. כאן בנוה שרת, במתחם סמוך לזה שלנו הייתה תביעה של הדייר הסרבן. אתה חייב שהאנשים האחרים שרוצים את הפינוי בינוי יהיו מוגנים מפניהם. זה לא דווקא בסביבה של סחטנות יכולות להיות להתנגדות כל מיני סיבות נפשיות אחרות. אתה חייב שיהיה מנגנון שיעזור לרוב שכן רוצה לקדם את הפרויקט".

● איך מרגישים מי שהלכה למעשה מפלקים אדם מנכס שלו, שחי בו כל חייו? אפריון: "אי אפשר להכריח אף אחד למכור את הרכוש הפרטי שלו. אבל פינוי בינוי זה משהו ייחודי ולכן יש לו החוקים שלו. זה בתים שכבר גמרו את החיים שלהם. הדייר שמסרב אינו בן יחיד, זה בית משותף. החוק גולד כתוצאה ממצואות שבה יש מערכת שצריכה להתקדם והדייר הסרבן עוצר אותה".

העירייה אישרה לאפריון ואלון לבנות במכפיל 2.8 (יחס בין מספר הדירות שפוננו למספר הדירות החדשות שייבנו - א"ח), שהוא יחס נמוך יחסית, אבל משום שזו תל אביב שהמחירים בה גבוהים, זה עדיין יהיה כנראה רווחי. מחיר דירות 3 חדרים ינוע סביב 1.5 מיליון שקל, דירת 5 חדרים סביב 2.3 מיליון, לדברי אפריון שמבטיח שהדירות יבנו "במפרט טכני כמו בצפון תל אביב".

● מה דעתכם, יש לשיטת פינוי בינוי סיכוי להתקדם בעוד מקומות? אפריון: "זו הדרך היחידה שיש להגדיל את היצע הדירות בישראל, כי אין די קרקע לבנייה. בעלי המגרשים הקיימים רוצים מחירים גבוהים. "רשויות עם ראש פתוח נותנות תנאים טובים ליזמים בתחום, כלומר מגדילות את מספר הדירות הנוספות, כדי לעודד אותם. כמובן שיש הבדל בין פינוי בינוי בפתח תקווה, בנס ציונה או במרכז תל אביב. צריך ללכת בגישה של עיריית תל אביב, אמנם קבלת ההיתרים נמשכת זמן רב, אבל זה בגלל תהליכי התכנון העירוני והבירוקרטיה. פינוי בינוי מוסיף היצע דירות על קרקע קיימת. ומה שאנחנו עושים בעצם הוא חור קטן בבוועה, מוציאים ממנה קצת אוויר".

**אלון: "הם ידעו שטלפון אחד לנייד שלי ואני עונה להם ואין בעיה. הם ראו שאנחנו חיים את הקהילה שם. היה סעיף בחוזה שאנחנו יכולים לתת יותר לדיירים שיש להם בעיות"**

**אפריון: "זו הדרך היחידה להגדיל את היצע הדירות, כי אין די קרקע לבנייה ובעלי המגרשים רוצים מחירים גבוהים. אנחנו עושים בעצם חור קטן בבוועה, מוציאים ממנה קצת אוויר"**