



(צילום: תמר מצפי)

ארנון פרידמן. "הקופונים הגיעו לשוק הדירות. זה פחות המחיר יותר התחושה"

"אם מישהו מוכר ב-30% הנחה, תיזהר. הוא בדרך לפשיטת רגל"

כאלה והמחיר יהיה בהתאם - זה דיור בר השגה לא בסבסוד, אלא כי הדירות באמת יותר קטנות".

● אז "השוק עושה את שלו?"

"כן. גם הוועדות המקומיות כבר דורשות לשלב דירות קטנות וגם בהחלטות הוועדות המחוזיות אנחנו מרגישים ברשימה לכך".

● מה אתה צופה למחירים?

"אני לא מאמין שיהיה שינוי דרסטי. קצב המכירות יחזור השנה לביקוש אמיתי, עליית מחירים כמו בשנתיים שחלפו, לא תהיה בשנתיים-שלוש הקרובות, כי כוח הקנייה של הציבור הגיע לרף שכבר קשה לעבור אותו".

● בממשלה רוצים ירידות מחיר של ממש.

"הכוונה שלהם למתן קצת, אף אחד לא מתכוון לירידה דרסטית. 20%, 30%, ימוטטו יזמים, קבלנים, עד פשיטת רגל, כולל בעיות קשות לבנקים. הבעיה שקשה לדייק במהלכים, גם כי התוצאות לא מידיות. גם כשעושים צעדים בכיוון הנכון, לא רואים מיד תוצאות ואז ממשיכים ונוצר אובר שוטינג".

● איפה היה לנו אובר שוטינג?

"הוד"לים, שיכולות לגרום להצפת קרקעות, למשל. וגם היה אובר שוטינג של דיבורים. יצרו ציפייה לירידת מחירים וגרמו לציבור להקפיא רכישות. לא כי לא צריכים דירות, אלא משום שיצרו ציפיות שלא יתממשו".

● מה קורה עכשיו בשטח?

"בגלל הדיבורים, נעצרו התחלות בנייה והתוצאה היא שבועוד חצי שנה שוב יהיה מחסור גדול בדירות, כשבעצם בביקושים לא השתנה דבר".

צפו בראיון בוידאו



"ענף במשבר"
לראיון עם מנכ"ל אשד, ארנון פרידמן, בגלובס TV. סירקו את הברקוד

2%, או 3% הנחה - ניתן, אם צריך ללכת לקראת הרוכשים בתנאי המימון - נלך, אבל עם לקוחות שמחפשים 20% ו-30% הנחה, לא נצליח לעשות עסקים. התרבות הצרכנית הרגילה אותנו למכצעים - כבגדים, בארוחות. עכשיו הקופונים הגיעו גם לדירות. זה פחות המחיר ויותר התחושה. במכצע מתבטל מרכיב המשא ומתן. המחיר שהקבלן מציע זה המחיר הטוב ביותר שהוא יכול. אין חברה שתהיה מוכנה להפסיד וגם אף בנק לא ייתן לה. אם מישהו מנסה למכור דירה ב-30% הנחה - תיזהר. זה מישור מפסיד, שנמצא בדרך לפשיטת רגל".

● יזמים מתלוננים על הבנקים.

"מה שאמרו - נכון. הבנקים יותר ברדניים. גם שם הושגים מירידת על מחיר קרקעות".

השינוי הגדול שפרידמן מרגיש נובע, לדעתו, מהנחיית משרד הפנים לשלב בתוכניות דירות קטנות. "בסופו של דבר, גם הימים יציעו למכירה דירות

ל פי הדו"ח הכספי של חברת אשד, היא מחזיקה בזכויות לבניית כמעט 6,000 דירות חדשות. היא אמנם מכרה 832 דירות ב-2010, אך באחרונה, כמו כולם, נדרשת להתמודדות עם "המצב" - פנייה למכצעים ושינוי גישה. ארנון פרידמן, מנכ"ל אשד, טוען כי הוא מזהה התפכחות בקרב רוכשי הדירות, ש"משלימים עם כך שיצטרכו להתפשר". אשד לירידות מחירים, הוא מנסה לצנן את ההתלהבות ומדבר בעיקר על עודף דיבורים שיוצרים אשליה בשוק.

● בוא לא ניתמם, הענף קפוא.

"לא לגמרי קפוא. יש התעוררות. הציבור הפנים שמחירי הדירות לא ירדו בעשרות אחוזים. רואים את זה גם בסקרים - אנשים הבינו שיצטרכו להתפשר, כי יכולתם הכספית, מוגבלת: להתרחק מהמרכז ולקנות דירות קטנות. הביקוש לדירות 3 ו-4 חדרים עולה, על חשבון המישה".

● דירות קטנות - מה קרה?

"זה לא שאנשים פתאום לא רוצים דירות גדולות, הם פשוט הבינו שצריך להתאים את הדירה ליכולת. הם עוד שואפים לחדר לכל ילד, אבל מתפשרים".

הקופונים הגיעו

כמו חברות רבות שיצאו במכצעים, אשד שיתפה פעולה עם מועדון ההטבות למשרתי המילואים 'בהצדעה' והציעה במשך חודש דירות בהנחה. "כשהביקוש קטן, מתאמצים יותר", מסביר פרידמן את המהלך, "אם צריך לתת 1%,

לפני חודש הוא התאים עצמו לאווירה והכריז על מבצע, אך מנכ"ל אשד, ארנון פרידמן, מציע לשכוח מהוולת מחירים דרסטית; המגמה שהוא מזהה ברורה: דירות קטנות. ועדות התכנון לגמרי הבינו, הוא אומר, וגם הדייר הישראלי לומד כבר להסתפק בפחות / אורי חודי



(צילום: לע"מ)

סלון בשנות ה-50. נחזור להצטופף?