

פרויקט הקאנטרי קלאב ושכונת מגורים חדשה בבית שמש

עדכון תכנית עסקית

א . מבוא

בחודש אוקטובר 2007 לפני כ- 13 שנה הכנו תכנית עסקית עבור חברת רויאל השמש (להלן החברה). החברה תכננה להקים פרויקט של קאנטרי קלאב בבית שמש שבשולין יוקם פרויקט מגורים בן 300-400 יחידות דיור בחמשה מגדלים. מלכתחילה היה ברור לחברה ולוועדות התכנון המקומית והמחוזית כי פרויקט הקאנטרי לא יוכל לשאת את עצמו כלכלית ולכן התירו הוועדות לחברה להכין תכנית בנין עיר חדשה, על משבצת השטח שיועדה במקור לקאנטרי בלבד, שבה ישולב גם פרויקט מגורים. הרווח הצפוי מפרויקט המגורים היה אמור לפצות את החברה על ההפסד הוודאי של פרויקט הקאנטרי.

התכנית העסקית שהכנו אז נועדה לחשב את ההיקף הרצוי של פרויקט המגורים, מספר יחידות הדיור שיבנו בו, שיאפשר כדאיות כלכלית לפרויקט המשולב של קאנטרי ומגורים גם יחד. החברה החלה בראשית שנת 2008 להשקיע בהקמת פרויקט הקאנטרי ותוך שלוש שנים הוציאה למעלמה מ- 58 מיליון ₪, למעלה מ- 60% מתכנית ההשקעה המקורית בקאנטרי. אולם, לאכזבת החברה ובניגוד לציפיותיה ולהבטחות שקיבלה, הליכי אישור פרויקט המגורים בוועדות התכנון, שהיוו מבחינת החברה תנאי הכרחי מתלה להשלמת פרויקט הקאנטרי, לא הושלמו ובפועל הוקפאו במשך שנים רבות.

במצב זה היה ברור כי הפרויקט אינו כלכלי, מקורות המימון חדלו. לחברה לא נותרה ברירה והיא עצרה את תכנית ההשקעה בפרויקט הקאנטרי עד היום. הקאנטרי לא הוקם והשקעה ניכרת שהיתה אמורה לתרום לרווחת תושבי בית שמש, לא התממשה למרות הסכומים הניכרים שכבר הושקעו. השקעות אלו מהוות הפסד לחברה שכן הן לא הושלמו ולא נשאו כל פרי.

במקביל, העיר בית שמש המשיכה להתפתח ולצמוח והיא גדלה בקצב מרשים של 4% לשנה, מה שמחייב בניה חדשה של דירות מגורים בקצב של 900-1000 יחידות לשנה.

בחודשים האחרונים נפגשו מנהלי החברה עם נציגי העירייה על מנת לחדש את שלב שינוי התב"ע של הפרויקט במגמה להשלים את פרויקט הקאנטרי ואת תכנית המגורים לכשתאושר. אי לכך התבקשנו לעדכן את התכנית שהכנו בשנת 2007 למצב הדברים בשנת 2020 וזאת נעשה להלן.

המתודולוגיה שבה השתמשנו במסמך של שנת 2007 לא תשתנה; אנו נערוך עדכון מחירים כדי לשקף את העלויות וההכנסות כפי שהן כיום ונציג מודל של תזרים מזומנים המחשב את ההיקף הנדרש של יחידות דיור כדי להפוך את הפרויקט המשולב לרווחי מבחינת החברה. הנתון הכלכלי העיקרי שישפיע על תוצאות התכנית העסקית, לבד כמובן מעדכוני המחירים מאז שנת 2007, הוא שהחברה השקיעה מאז שנת 2005, עת רכשה את קרקע הפרויקט, סכום מצטבר של 61 מיליון ₪, (91.5 מיליון ₪ משעורכים למדד הכללי לשנת 2020) סכום שמומן כולו כהון עצמי של החברה, שאותו יש להחזיר בצרוף ריבית, יחד עם ההשקעות הנוספות שעל החברה לממן עכשו כדי להשלים את הפרויקט.

לפיכך, הנחת העבודה שלנו היא כי החברה זכאית להחזר מלא בצרוף ריבית על כל השקעותיה, שהרי עיכוב אישור תכנית המגורים לא היה תלוי בה.

בפרק הבא, **פרק ב**, נציג רקע על העיר בית שמש ומידע רלוונטי לפרויקט.

בפרק ג נציג את הפרוגרמה של הקאנטרי ושל תכנית המגורים המעודכנת.

בפרק ד נציג את תכנית ההשקעות בפרויקט עד השלמת כל תכנית הבנוי של הקאנטרי והמגורים וכן את הנחות העבודה שלנו לגבי עלויות ומחירים בפרויקט המגורים. וכן נציג את כדאיותו השוטפת של פרויקט הקאנטרי.

בפרק ה נציג מודל כלכלי במתכונת של תזרים מזומנים לשנים 2005-2024, תקופה של 20 שנה, שממנו נחשב את מספר יחידות הדיור שאישורן נדרש לצורך הבטחת החזר ההשקעה של החברה שתחילתה ברכישת הקרקע בשנת 2005.

החברה הציעה שתי חלופות בנוי לפרויקט המגורים, 452 יחידות ו- 500 יחידות.

בחירת החלופה המועדפת תיעשה על ידי ועדות התכנון. מבחינת החברה עדיפה התכנית המאפשרת בניית יותר יחידות מגורים בפרויקט.

ב. רקע קצר על הפרויקט ועל העיר בית שמש

1. הפרויקט המוצע וההסטוריה הלא קצרה שלו

בחודש יולי 2005, לפני כחמש עשרה שנה, רכשה חברת רויאל השמש, חברה יזמית בבעלות

יזמים מקומיים מבית שמש ומשקיעי חוץ, חלקת קרקע בשטח של כ- 36.5 דונם במרכז בית

שמש ממנהל מקרקעי ישראל (רשות מקרעי ישראל, רמ"י, כיום) לצורך הקמת פרויקט

קאנטרי קלאב.

הרכישה נעשתה בהסכם של חוזה פיתוח, שיומר בהמשך להסכם חכירה לדורות, לאחר הליך מכרז שבו זכתה החברה. קודם לכן קידם המנהל הליך סטטוטורי על חלקת קרקע זאת שהביא לאישור תוכנית בנין עיר מפורטת שמתוקפה יוקם הפרויקט.

היזמים החלו בהקמת פרויקט הקאנטרי והשקיעו במשך השנים עשרות מיליוני ₪ בפיתוח הקרקע, הקמת המבנה המרכזי של הקאנטרי, בריכת השחיה והשקעות נוספות. כבר בשלב זה היה ידוע ליזמים כי פרויקט קאנטרי כשלעצמו, במיוחד בעיר כמו בית שמש, אינו יכול להחזיר את ההשקעה בו והוא אינו כלכלי. עובדה זו מקבלת משנה תוקף לאור כוונת היזמים אז ועכשו לבנות פרויקט ברמה גבוהה ביותר, שמחייב השקעות בבנוי, הצטיידות ופיתוח מעבר למקובל בפרויקט קאנטרי רגיל. מדובר אגב, בפרויקט חלוצי שאין כדוגמתו בבית שמש וסביבותיה.

בתיאום עם עיריית בית שמש ועם הוועדה המחוזית לתכנון של אזור ירושלים, החליטו היזמים לבחון אפשרות של הוספת ייעודים נוספים למשבצת הפרויקט, ייעודים שמימושם יביא רווח ליזמים כדי לכסות את ההפסד הוודאי מפרויקט הקאנטרי המקורי. מדובר היה בהקצאת שטח של כ- 13.5 דונם במשבצת הפרויקט לצורכי פרויקט המגורים. בזמנו נבחנו שתי חלופות מגורים, 300 יחודות ו- 400 יחידות, כאשר ההמלצה שלנו היתה על חלופה של 400 יחידות דיור.

אבל בסופו של דבר לא הושלם ההליך התכנוני ולא אושר כלל פרויקט הוספת יחידות דיור למתחם וכך בפועל נעצר הפרויקט והכספים שהושקעו, עשרות מיליוני ₪, לא הניבו כל תשואה ליזמים.

לכן נדרשת עכשו תכנית עסקית עדכנית כדי לחשב את היקף המגורים הראוי כדי להפוך את הפרויקט, מראשיתו בשנת 2005, לפרויקט רווחי. הנה להלן מפה המציגה את מיקומו של הפרויקט בלב העיר בית שמש.

מכביש מספר 38 היוצא מכביש מספר 1 מצומת שער הגיא מגיעים לכניסה הצפונית לעיר, פניה שמאלה לשדרות בן זאב. מספר מאות מטרים במעלה רחוב זה מצד מזרח נמצא פארק של קרן

קיימת לישראל ובהמשכו נמצאת משבצת הפרויקט שעליה כבר הונחו יסודות מבנה הקאנטרי, הטרסות וברכת השחיה ובשולי החלקה יוקם פרויקט המגורים בחמישה או שישה מגדלי דירות.



2. העיר בית שמש - סקירה קצרה

ראשיתה של בית שמש היא כעיירת פיתוח "קלסית" של שנות החמישים של המאה הקודמת. העיר הוקמה על ידי עולים מצפון אפריקה, איראן ורומניה והתבססה כעיירת מחוז למושבים החקלאיים בסביבה וכן נשענה על אזורי התעשייה המסורתית שהוקמו בתחומה. החל משנות ה-90 חוותה העיר תנופת פיתוח שנמשכת עד היום. אוכלוסיות חדשות הגיעו לעיר בשני העשורים האחרונים:

האוכלוסייה החדשה מקורה בעליה מברית המועצות לשעבר, בעיקר אוכלוסייה חילונית ועליה של יהודים חרדים בעיקר מארצות הברית ובריטניה, עיקרה אוכלוסייה חרדית. בנוסף הגיעה לעיר אוכלוסייה חרדית מירושלים.

כיום מונה העיר כ- 120 אלף נפש, מחציתם חרדים בעיקר בשכונות החרדיות של רמת בית שמש ומחציתה דתית לאומית וחילונית בגרעין העיר הוותיקה.

עיקר הגידול השנתי שעמד על כ- 4% לשנה בעשור האחרון מקורו בגידול טבעי עקב שיעורי הילודה הגבוהים במגזר החרדי. אבל העיר מעונינת לקלוט ולהציע פתרונות דיור גם לתושבים החילונים והמסורתיים, המהווים כאמור כמחצית מתושבי העיר. הן כדי לענות על צרכי הגידול הטבעי של קבוצות אלו והן כדי לעודד אוכלוסיות חדשות מקבוצות אלו להשתקע בעיר. חיזוק סקטורים אלו אמור לשדרג את הרמה הסוציאלית אקונומית של העיר אשר ירדה מאשכול 4 לאשכול 2 כיום ופרויקט המגורים שלפנינו נועד לענות על צרכי הביקוש של אוכלוסייה זאת. עיקר הבניה בשנים האחרונות כוונה למגזר החרדי, אשר משקלו באוכלוסייה הגיע כאמור ל- 50% ובעיקר מדובר בשכונה הגדולה רמת בית שמש בדרום העיר.

קיים אם כן ביקוש לדירות מגורים מצד אוכלוסייה לא חרדית, בעיקר אמורים הדברים בבני הדור השני והשלישי של מיסדי העיר שרוצים להמשיך ולגור בעיר לצד משפחותיהם. מדובר אמנם באוכלוסייה לא חרדית אך אין להגדירה כאוכלוסייה חילונית. יש מעט מאד תושבים חילוניים בבית שמש לבד כמובן מהאוכלוסייה הרוסית והבנים הממשיכים בישוב ניתן להגדירם כמסורתיים.

הן האוכלוסייה המסורתית של הבנים הממשיכים והן האוכלוסייה הדתית לאומית שעיקרה עליית רווחה אנגלוסכסית, יוצרים ביקוש ליחידות דיור חדשות.

בתוך פלח זה ישנה אוכלוסייה די רחבה של משפרי דיור מקומיים, מסורתיים ודתיים, שיכולים לגור אחד ליד השני באותה שכונת מגורים בהרמוניה, אוכלוסייה במובהק לא חרדית, שמחפשת דירות בבניה חדשה בטווח מחיר של 1.5-2.0 מיליון ₪ ליחידת דיור, כולל מע"מ. אוכלוסייה זו שהיא בעיקרון אוכלוסייה חזקה יחסית, לוקאל פטריוטית למקום,

דר' מאיר אמיר ושות'
ייזום, תכנון, ניהול
וייעוץ כלכלי בע"מ

Dr. Meir Amir & Co.
Economic planning, management
& consulting Ltd

שרוצה להמשיך ולהתגורר בו, היא אוכלוסיית היעד של פרויקט המגורים המוצע. מדובר באנשים עובדים שיכולים לקבל משכנתא לרכישת דירה.

לאוכלוסייה זו, שטווח הביקוש השנתי שלה הוא 300-400 יחידות דיור בשנה, והיא יכולה לגור במגדלי דירות, היא אוכלוסיית היעד של הפרויקט. בשנים האחרונות קמו מספר פרויקטים של מגדלי דירות בבית שמש המיועדים לאוכלוסיה זאת וכאמור הפרויקט שלפנינו אמור לתרום אף הוא להצעת הדירות לקבוצה זו.

היזמים של הפרויקט מאמינים כי הפרויקט המוצע יוכל לתת מענה לצרכי דיור של פלח זה שוודאי שהעיר זקוקה לו כדי לשמר את המרקם ההטרוגני שלה.

ג פרוגרמה ותוכנית הבנוי המוצעת

הקאנטרי

השלב הראשון של הפרויקט אשר התחיל כבר בשנת 2008 ונעצר בשנת 2011 לאחר השקעה של למעלה מ- 59 מיליון ₪ הוא פרויקט הקאנטרי.

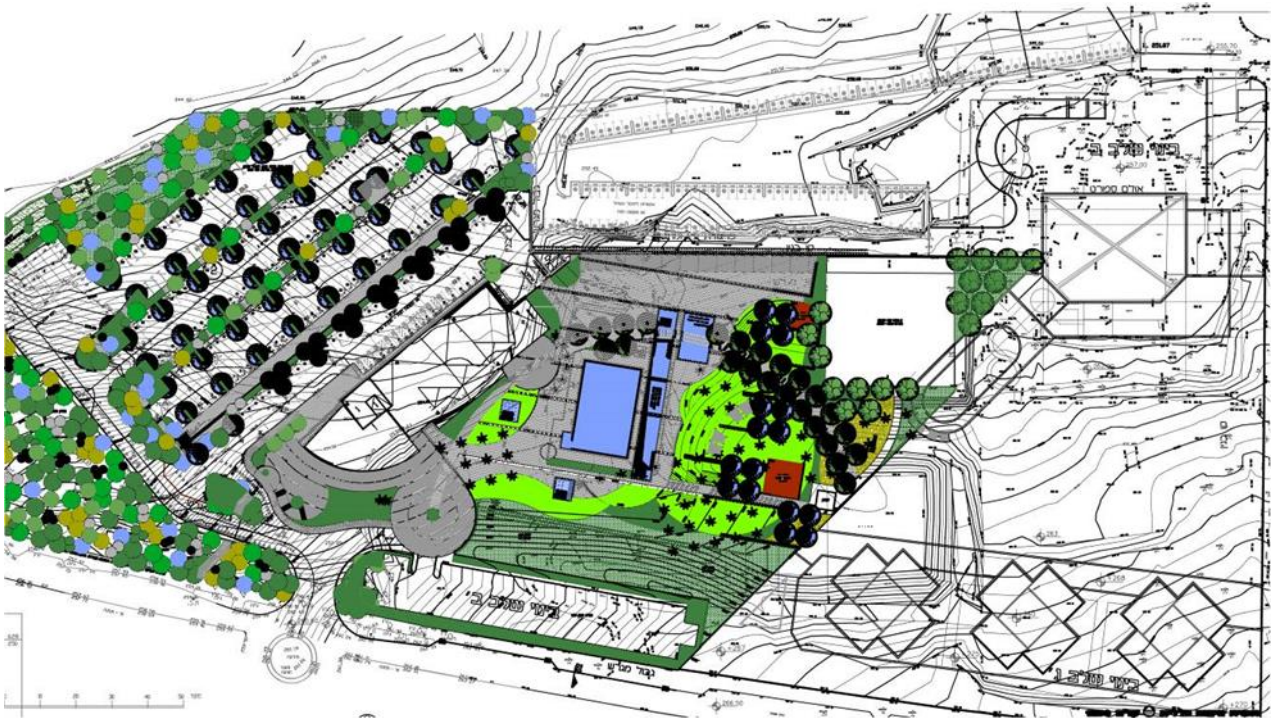
פרוגרמת הבנוי, ועלויות הבינוי, החל משנת 2005, מועד רכישת הקרקע, ועד להשלמת

הפרויקט בשנת 2022 מוצגת להלן:

פרויקט הקאנטרי - רכישת קרקע והשקעות. 2005-2022. ₪			
שלב א	שטח במ"ר	עלות למ"ר	סה"כ עלות בש"ח
רכישת קרקע			₪ 5,800,000
שטח עיקרי - מרכז ספורט ופנאי	4,462	7,000	₪ 31,234,000
שטחי שירות	870	5,500	₪ 4,785,000
חנייה תת קרקעית	2,025	2,500	₪ 5,062,500
פיתוח			
חניון פתוח דרומי	1,500	450	₪ 675,000
חנייה פתוחה עילית	2,800	450	₪ 1,260,000
בריכת שחייה פתוחה חצי אולימפית			₪ 6,500,000
מתקני מים ובריכות שכשוך			₪ 3,000,000
מגרש טניס	1,500	470	₪ 705,000
גיבון	3,000	440	₪ 1,320,000
מסלעה זמנית	1,800	600	₪ 1,080,000
רחבות מרוצפות	4,800	800	₪ 3,840,000
יתרה לביצוע גמר שלב א			₪ 24,888,028
מטלת יזם - ביצוע חניון פתוח	21,300	450	₪ 9,585,000
סה"כ השקעות עד להשלמת הפרויקט (כולל 15% לתכנון וניהול)			₪ 114,694,707

הטבלה מבוססת על נתוני השקעה מבוקרים שקיבלנו מהחברה עד לסוף שנת 2019 ועל אומדן עלויות מפורט להשלמת פרויקט הקאנטרי.

מדובר בבנוי כולל של כ 7400 מ"ר ובפיתוח שטח של כ 26 דונם על פי הפרוט לעיל. העלות שנלקחה בחישוב ההשקעה בבנוי השטח העיקרי היא גבוהה יחסית והיא משקפת את דרישת היזמים והמתכננים לבנוי פרויקט ספורט ופנאי ברמה גבוהה. כאמור רוב ההשקעה בפרויקט הקאנטרי כבר בוצעה ונותרו עוד השקעות בהיקף של כ- 34.5 מיליון ₪ שתבצענה בשנים 2020-2023 לאחר אישור התב"ע למגורים. היזמים העבירו לנו פרוט מדויק של תכנית ההשקעות להשלמת פרויקט הקאנטרי. תשריט של פרויקט הקאנטרי שבשוליו מגדלי המגורים מצורף כאן.



פרויקט המגורים

מתכנני הפרויקט, משרד הוק אדריכלים, הציעו שתי חלופות לפרויקט המגורים על חלקת שטח של 13.5 דונם.

חלופה ראשונה היא של בניית 452 חידות דיור בחמשה מגדלי דירות בני 14-19 קומות. שטח עיקרי של כל דירה הוא 92 מ"ר בצרוף ממ"ד בשטח של 12 מ"ר ויחד שטח דירה של 104 מ"ר. לכל דירה תוצמד חניה תת קרקעית במרתף המגדל.

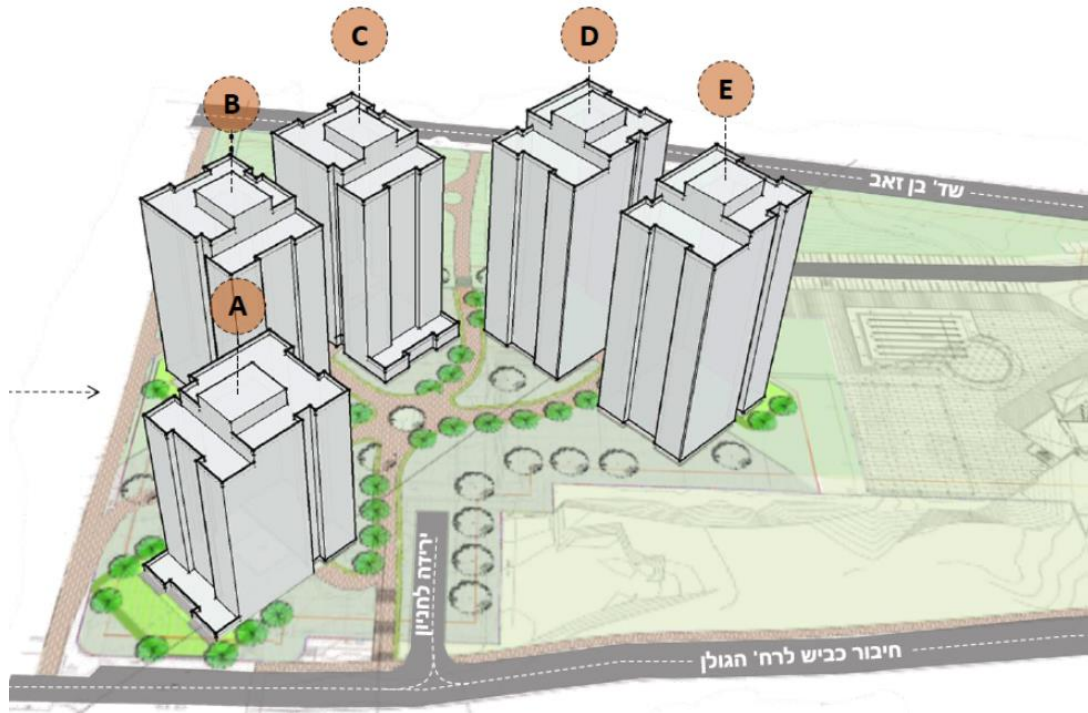
חלופה שנייה של ששה מגדלי מגורים 13-17 קומות באותו שטח כמו בחלופה הקודמת בצרוף מקם חניה תת קרקעי לדירה.

בשתי החלופות מיעד שטח של 12 דונם כשטח ציבורי פתוח.

הדמיה של החלופה הראשונה מוצגת להלן:

דר' מאיר אמיר ושות'
ייזום, תכנון, ניהול
וייעוץ כלכלי בע"מ

Dr. Meir Amir & Co.
Economic planning, management
& consulting Ltd



ד. הוצאות ותקבולים בפרויקט

1. פרויקט הקאנטרי קלאב

בשלב ראשון אנו רוצים לדון בהוצאות ובהכנסות של פרויקט הקאנטרי קלאב, שיושלם

ויתחיל לפעול בעת השלמת פרויקטי המגורים.

הטבלה המסכמת מוצגת להלן:

הקאנטרי כמוקד רווח - ניתוח כלכלי. ש"ח			
פדיון שנתי	הכנסה שנתית ממנוי	מספר מנויים שנתי	הכנסות מהפעלת הקאנטרי
ש"ח 4,250,000	2,500	1,700	
ש"ח 1,080,000	1,800	600	
ש"ח 5,330,000		2,300	סך הכל
ש"ח 2,160,000			הוצאות תפעול
ש"ח 120,000			הכנסות ממדמנות
ש"ח 3,290,000			רווח תפעולי
משכירות	שכירות חודשית למ"ר	שטח נוסף להשכרה	הכנסות משכירות מסחרית
ש"ח 1,361,808	42	2,702	הכנסות משכירות
ש"ח 4,651,808			סה"כ רווח תפעולי לשנה
ש"ח 38,765,067	0.12		ערך נוכחי של רווחי הקאנטרי ב 12%

להלן נפרט את הנחות העבודה שלנו לצורך המודל הכלכלי.

מספר מנויים בקאנטרי – הנחנו כי מקרב תושבי העיר יהיו 2,300 קבועיים, מתוכם 1,700

מנויים בתעריף שנתי לפני מע"מ של 2500 ₪. זהו בהחלט מחיר לא זול ומשקף מחירים

במועדוני כושר כמו "הולמס פליס" במודיעין ובירושלים. לשם השוואה מחיר מנוי שנתי,

במכון כושר "מטי" בבית שמש עומד על 2,100 ₪ לשנה, כולל מע"מ.

בנוסף הנחנו כי דיירי מגדלי המגורים יקבלו הנחה של 28% על התעריף הרגיל ומתוכם

יתווספו 600 מנויים נוספים, בסך הכל 2,300 מנויים, בהחלט יעד לא קל להשגה לאור התחרות

ממועדוני כושר פרטיים ברמת בית שמש, המועדון הקיים שהוזכר לעיל שבו יש כ-800 מינויים,

ברכת השחייה ומועדון הכושר המופעלים על ידי יזם פרטי, לא רחוק מפרויקט הקאנטרי וכן

בריכות שחייה עונתיות בקיבוצים ומושבי הסביבה.

הוצאות תפעול - מתוך שיחה עם מנהלי מועדוני כושר ירושלמים הנחנו עלות תפעול של 180

אלף ₪ לחודש הכוללת הוצאות כ"א, מיסים, ביטוח, ארנונה, חשמל, ניקיון, אחזקה

וכלליות.

הכנסות מזדמנות – הערכנו פוטנציאל הכנסות ממבקרים מזדמנים (חברים של מנויים

רשומים) וארועים בהיקף שנתי של 120 אלף ₪ בשנה.

לפרויקט יהיה, אם כך, רווח תפעולי של 3.3 מיליון ₪ בשנה ממוצעת.

הכנסות משכירות – הנחת העבודה שלנו היא כי מלבד שטח הגרעין של הקאנטרי של 1800

מ"ר, כל שאר השטחים יושכרו לשוכרים שונים כגון: מפעילי חדרי סטודיו, קפיטריה וכו'

ובסך הכל השטח הפוטנציאלי להשכרה הוא כ-2700 מ"ר. הנחנו מחיר שכירות של 42 ₪ למ"ר

לחודש ולפיכך מדובר בהכנסה שנתית נוספת נטו של כ-1.3 מיליון ₪ אשר יחד עם העודף

התפעולי של הקאנטרי נותנת לנו עודף שנתי של 4,651,808 ₪. רווח זה מהווה בשער ניכיון של

12% (מכפיל של 8.33) נותן לנו שווי נוכחי של הפרויקט של כ-38.76 מיליון ₪ בהנחה כי

השווי של הפרויקט הוא הערך המהווה של יתרת תזרים המזומנים השנתית שלו לאורך השנים

על פי שנת הפעילות המייצגת. צריך להזכיר כאן כי מול השווי הכלכלי המחושב ניצבת עלות

השקעה של כ- 115 מיליון ₪, מדובר בפרויקט הפסדי שאינו יכול לשאת את עצמו ומכאן חשיבות פרויקט המגורים.

2. פרויקט המגורים

המשתנה החשוב ביותר הקובע את ריווחיות הפרויקט הוא כמובן המחיר המשוער של דירה ממוצעת במגדלי הדירות המתוכננים. מדובר בפער שבין העלות לבין המחיר ליוזם, לפני מע"מ. להלן הנחות העבודה של המודל הכלכלי באשר לפרויקט המגורים בחלופה של 500 יחידות דיור.

פרמטרים עיקריים של הפרויקט. ₪	
500	מספר יחידות הדיור
104	שטח ברוטו במוצע לדירה
46,000	שטחים עיקריים
19,720	שטחי שירות (ממ"ד וחדרי מדרגות)
20,000	שטחי שירות (חניות תת קרקעיות)
85,720	שטח ברוטו בנוי
52,000	שטח ברוטו לשיווק
₪ 726,054	עלויות בנייה ישירה ליחידה ממוצעת
₪ 179,050	עלויות עקיפות ליחידה ממוצעת
₪ 905,104	סה"כ עלות ליחידה ממוצעת
₪ 286,000	היטל השבחה מוערך ליחידה ממוצעת
₪ 1,320,800	מחיר ליחידה ממוצעת בפרויקט לפני מע"מ
₪ 1,545,336	מחיר ליחידה ממוצעת בפרויקט כולל מע"מ
660,400	פדיון מכירת מגורים באלפי ₪

הנתונים הפיסיים נלקחו מהפרוגרמה שהציע המתכנן.

מבחינה כלכלית המודל רגיש לשני משתנים: עלות ביצוע למ"ר ומחיר לצרכן של מ"ר בנוי.

מחיר העלות שנקבעו, 4,500 ₪ למ"ר בנייה ישירה במגורים ו- 2500 למ"ר חנייה תת"ק,

בתוספת העלויות עקיפות המקובלות בענף. לאחר שיחות עם קבלני ביצוע שונים. זה נראה לנו

מחיר סביר שכולל גם את מערך המעליות ואת החנייה התת קרקעית. במסמכי שמאות שונים

מהשנתיים האחרונות מצאנו כי העלות הכוללת למ"ר בפרויקטים שכוללים חניה תת קרקעית

לכל דירה, העלות הכוללת גבוהה מהעלות למ"ר שלקחנו בתחשיב שלנו.

להלן העלות למ"ר בפרויקט מתוך תחשיבים שהזמינה החברה:

חישוב עלות למ"ר בפרויקט. 500 יח"ד. ₪				
בניה ישירה				
סה"כ (באלפים)	כמות	עלות ליחידה	יחידה	
207,000 ₪	46000	4,500 ₪	מ"ר	סה"כ שטחים עיקריים
88,740 ₪	19,720	4,500 ₪	מ"ר	סה"כ שטחי שירות מעל הקרקע (ממ"דים וגרעין)
50,000 ₪	20,000	2,500 ₪	מ"ר	סה"כ שטחי שירות מתחת לקרקע
17,287 ₪	345,740,000 ₪	5%	עלות	בצ"מ
עלויות עקיפות				
10,000 ₪	500	20,000 ₪	יח"ד	תכנון וייעוץ - מגורים
1,750 ₪	500	3,500 ₪	יח"ד	חיבור חשמל - מגורים
13,200 ₪	660,000,000 ₪	2.00%	פדיון ללא מע"מ	פרסום ושיווק - מגורים
6,600 ₪	660,000,000 ₪	1.00%	פדיון כולל מע"מ	משפטיות
10,372 ₪	345,740,000 ₪	3.00%	עלות	משרדיות, ניהול ופיקוח הנדסי
6,600 ₪	660,000,000 ₪	1.00%	פדיון ללא מע"מ	ערבויות חוק מכר
19,716 ₪	65,720	300 ₪	מ"ר	אגרות והיטלי פיתוח עילי
4,000 ₪	20000	200 ₪	מ"ר	אגרות פיתוח תת קרקעי
146,984 ₪	61,888	2,375 ₪	מ"ר	היטל השבחה בגין תכנית
582,249 ₪				סה"כ עלות מגורים
1,164.50 ₪				עלות ליח"ד

אנו רואים כי בתוספת חישוב עלות בניית החניון העלות הישירה למגורים בפרויקט כבר מתקרבת לרמה של 6,650 ₪ למ"ר, לפני היטל השבחה, אגרות בניה, הוצאות תכנון וניהול, עלויות מימון, הוצאות פרסום ושיווק, ערבויות מכר ועוד.

יתכן אם כך כי 7,000 ₪ למ"ר שלקחנו בתחשיב שלנו הוא אומדן חסר לעלות ההקמה הכוללת. כדי לקבוע את המחיר ללקוח פר"מ בפרויקט קיבלנו מהחברה שבע הערכות שמאיות שונות עבור פרויקטים שבוצעו בבית שמש בשנים האחרונות. אלו הערכות מפורטות שהוכנו עבור מהנדסה העיר או על ידי שמאי מכריע בהליכי ערעור על גובה היטל השבחה.

בנוסף בחנו את הערכת מחיר למ"ר בבית שמש באתר האינטרנט מדלן וכן בחנו פרסומים של חברת צ. המרמן לפרויקט מגדלי דירות בבית שמש "נופיה" שהושלם בשנים האחרונות. כל אלו מפורטים בטבלה להלן.

דר' מאיר אמיר ושות'
ייזום, תכנון, ניהול
וייעוץ כלכלי בע"מ

Dr. Meir Amir & Co.
Economic planning, management
& consulting Ltd

מחירים אינדיקטיביים למ"ר בנוי כולל מע"מ		
הערות	מחיר למ"ר	השמאי המעריך
עסקאות מכר פרויקט נופיה	15,000	ישיעהו בלוי 2017
שמאי מכריע. רמת בית שמש	13,817	איל יצחקי 2019
שמאית מכריעה. דירות 80 מ"ר	15,790	גבע בלטר 2019
שמאי מכריע	13,576	שלומי יפה 2018
נתוני רשות המיסים	15,431	פרויקט נופיה 2020
שומה לצרכי מימון	14,367	יוסי אורון 2019
אתר חברת מדלן	14,586	מדלן ממוצע 2019. 2859 עסקאות
מודעות מתווכים באינטרנט	15,381	פרויקט נופיה 2020
נתוני רשות המיסים	14,192	דירה ברחוב מיטל 2019
מטעם עיריית בית שמש	14,989	ישיעהו בלוי 2017
	14,859	מחיר שנלקח בתכנית העסקית

המחיר שבחרנו לצורך התכנית העסקית, 14,859 ₪ למ"ר, או 1.54 מיליון ₪ לדירה של 104 מ"ר בפרויקט, נראה לנו סביר. זהו מחיר נמוך ממחיר דירה דומה בפרויקט נופיה בשיעור של 3.5% ומשקף את המיקום העדיף של פרויקט נופיה בכניסה הראשית לעיר בסמוך לרכבת.

ה. התכנית העסקית

כל המידע, הנתונים והאומדנים שהוצגו בפרקים הקודמים ישמש אותנו להצגת התכנית העסקית של הפרויקט המשולב הכולל את הקאנטרי ואת פרויקט המגורים. התכנית העסקית מוצגת במתכונת של תזרים מזומנים של הפרויקט לשנים 2005-2024 משלב רכישת הקרקע ועד השלמת פרויקט המגורים. הנה להלן תזרים המזומנים של חלופת בניית 500 יחודות מגורים:

דר' מאיר אמיר ושות'
ייזום, תכנון, ניהול
וייעוץ כלכלי בע"מ

Dr. Meir Amir & Co.
Economic planning, management
& consulting Ltd

תזרים מזומנים של פרויקט ריאיל השמש. נה. מחירים שוטפים. 500 יחידות דיור							
שנה	השקעות עבר	השלמת השקעה בקאנטרי	השקעה במגורים	הכנסה נטו מהקאנטרי	פדיון מפרויקט המגורים	תזרים שנתי	תזרים מצטבר
2005	3,812,999					-3,812,999	-3,812,999
2006	1,016,715					-1,016,715	-4,829,714
2007	2,220,448					-2,220,448	-7,050,162
2008	15,208,879					-15,208,879	-22,259,041
2009	21,175,807					-21,175,807	-43,434,848
2010	14,618,823					-14,618,823	-58,053,671
2011	1,048,938					-1,048,938	-59,102,609
2012	160,310					-160,310	-59,262,919
2013	51,852					-51,852	-59,314,771
2014	-7,814					7,814	-59,306,957
2015	30,837					-30,837	-59,337,794
2016	-					0	-59,337,794
2017	314,717					-314,717	-59,652,511
2018	2,692,000					-2,692,000	-62,344,511
2019	5,628,000					-5,628,000	-67,972,511
2020						0	-67,972,511
2021		17,250,000	194,083,000		132,080,000	-79,253,000	-147,225,511
2022		17,250,000	194,083,000		198,120,000	-13,213,000	-160,438,511
2023			194,083,000	4,651,808	198,120,000	8,688,808	-151,749,703
2024				38,765,067	132,080,000	170,845,067	19,095,364
סה"כ	67,972,511	34,500,000	582,249,000	43,416,875	660,400,000	19,095,364	
				12%		שער ניכיון של הפרויקט	
				-31,639,679		ערך נוכחי נקי של הפרויקט	

הטבלה מראה כי הפרויקט מצביע על הפסד מהוון של כ- 32 מיליון ₪ ובפועל מותיר רווח של

19 מיליון ₪ על מכירות של כ- 660 מיליון ₪, כ- 3% בלבד רווח יזמי לעומת שולי רווח

מקובלים של 15%-20% בפרויקטים של בניה למגורים.

במצב דברים זה אין ספק שיש מקום להמליץ על חלופת 500 יחידות הדיור.

להלן נסקור את הנחות המודל:

השקעות עבר- על פי דוחות כספיים מבוקרים שהעבירה לנו החברה חתומים על ידי רואה

החשבון של החברה

השלמת השקעה בקאנטרי- על פי מסמך מפורט שקיבלנו מהחברה

השקעות בפרויקט המגורים- לפי אומדן עלות כוללת כפי שהוסבר בפרק הקודם.. הנחנו כי

ההשקעה תיפרס באופן שווה על פני שלוש שנים, 2021-2023.

הכנסות נטו מהקאנטרי- על פי אומדן רווח שהצגנו לשנת 2023. שנת 2024 מייצגת את כלל

הרווח העתידי המהוון לפי שער ריבית של 12%

תקבולים מפרויקט המגורים- על פי מחיר למ"ר כפי שהוסבר בפרק הקודם, ללא מע"מ, כאשר המכירה נפרסת על פני ארבע שנים, 2021-2024. 20% בשנה הראשונה והרביעית ו- 30% בשנה ובשלישית.

שער ההיוון- השתמשנו בשער היוון של 12% כמו בגרסה הקודמת של מסמך זה משנת 2007. זה נראה לנו שיעור היוון נכון שכן הפרויקט מומן כולו משנת 2005 ואילך בהון עצמי, במשך 15 שנה וככל שיהיה מינוף בנקאי הוא יהיה שולי מבחינת הזמן וההיקף שלו. מגיעה ליזמים לטעמנו תשואה ברוטו של 12% נומינלית לכל התקופה על הסיכון שנטלו על עצמם ועל תקופה ארוכה של השקעה בסיכון גבוה.

חלופת 452 דירות בלבד- הרצנו את המודל על חלופת 452 דירות וקיבלנו הפסד מהוון של 32 מיליון ₪, ירידה ברווח המצטבר של 8 מיליון ₪ לרמה של 11 מיליון ₪, פחות מ- 2% מההיקף המכירות. זו חלופה פחות טובה מחלופת ה- 500 יחידות דיור.

סוף דבר

מסקנת הדוח אם כן היא כי על מנת להבטיח את השלמת הקמת פרויקט הקאנטרי ולאזנו מבחינה כלכלית לאחר ההפסד הרב שצברו היזמים מאז שנת 2005, על הוועדות לאשר את הקמת פרויקט המגורים באחת החלופות המוצעות על ידי החברה כאשר חלופת ה- 500 יחידות דיור היא העדיף מבחינת היזמים, למרות שהיא תאפשר ליזמים רק רווח של 3% על מחזור המכירות.

הדבר יגדיל את היצע הדירות החדשות בעיר למגזר שראוי לקדם אותו ולהציע לו דירות חדשות, יתרום לרווחת תושבי העיר שיבואו לבלות בקאנטרי וגם יעשה צדק מסוים וחלקי עם היזמים.