

# מנהלי קשרי הלקוחות בחטיבה העסקית מלווים יזמים להצלחה

למה מסובך כל כך לממן ולנהל פרויקטים של התחדשות עירונית? ולמה הבנק כבר לא מסתפק במימון בלבד? מיכל בן שימול, מנהלת קשרי לקוחות באגף לבנקאות מסחרית, מסבירה

זה החל בחקיקה להכשרת מבנים ישנים מול תרחישי קיצון כמו רעש אדמה והתקדם תחילה בעצלתיים, אבל בשנים האחרונות הפך התמ"א למבול של התחדשות עירונית, ולמונח שכולם כבר מכירים כחלק מתנופת הבנייה שעוברת על ישראל.



מיכל בן שימול

הנהנים העיקריים מהתנופה הזו שמהווה מנוע צמיחה משמעותי בענף הנדל"ן, החלה ביזמים הקטנים והבינוניים שהפכו לעסוקים במיוחד ואליהם הצטרפו החברות הגדולות. כמעט כל חברה יזמית מוכרת הקימה זרוע התחדשות עירונית כחלק מפעילותה היזמית וכשיש יזמים עסוקים, נדרש גם מימון בנקאי רחב.

מי שהיה בין הראשונים לזהות את חוקי המשחק החדשים בתחילת העשור הוא בנק הפועלים, הפוטנציאל והאתגר היו גדולים: רוב הפרויקטים היו באזורי ביקוש במרכזי ערים ובמקומות בהם קיים מחסור של קרקעות זמינות לבניה. "המטרה הייתה להקדים את שוק הבנקאות ולמצוא את המסלול המשפטי-הפיננסי המתאים למימון פרויקטים כאלה", נזכרת מיכל בן שימול, מנהלת קשרי לקוחות בבנק הפועלים.

## למה מסובך כל כך לממן ולנהל פרויקטים בתחום התמ"א?

"עולם התמ"א שונה מיזמות רגילה כי הוא לא מסתכם רק ברכישת קרקע והקמת מבנים עליה. מימון פרויקט תמ"א דורש ניסיון בנקאי רחב בפיתרון למגוון בעיות הצצות בדרך. כמעט בכל פרויקט אנו נתקלים במכשול חדש המצריך פתרון יצירתי. הניסיון שצברנו מאפשר לנו להתמודד מול טווח רחב של מקרים. בנוסף לכל זה, כל פרויקט תמ"א כולל ממשקים מרובים: יש דיירים עם עורכי דין משלהם, לפעמים עם משכנתאות, עיקולים, צוואות, בניינים בהם דירות מטפסות, דיירים סרבנים, סוגיות של נסח טאבו מורכב וזכויות לא ברורות. צריך לדעת לנהל את זה. יש הבדל משמעותי בין פרויקט בליווי בנקאי על קרקע של היזם לעומת פרויקט בליווי מסוג תמ"א 38.

## מהם החסמים העיקריים בפרויקט?

"אם בעבר היה מדובר בהתנגדויות של דיירים, הרי שהיום כשהתמ"א נפוצה ומוכרת כל כך, אנחנו רואים את זה פחות ופחות. דווקא מצד הרגולציה התמונה נעשתה מורכבת יותר, ממה שאנו שומעים מיזמים הליכי התכנון והוצאת ההיתרים הפכו לארוכים ומורכבים יותר. מדיניות הרשויות בנושא

התמ"א השתנתה ולעתים פרויקטים שכבר כמעט יצאו לפועל איבדו את ערכם הפיננסי. גם הדיירים הפכו למתוחכמים יותר ובעלי דרישות גבוהות באזורים שנחשבים "פריים לוקיישן".

## מהו היתרון היחסי של הבנק?

"מעבר לניסיון המוכח שלנו בשטח מכלול השירותים שלנו נמצא בתוך הבית. אפילו הייעוץ המשפטי מורכב, אנחנו לא נותנים רק הלוואה בריבית או ערבות עם עמלה זו או אחרת, אלא מכלול שלם של שירותים סביב עסקת התמ"א. לרוב אנחנו נפגשים עם הלקוח כבר בשלבים הראשוניים של העסקה".

## שיתוף פעולה שלנו עם היזמים מקדם את העסקה

בן שימול מספרת שפרויקט מצליח הוא ניצחון בכוחות משותפים. "תמיד מרגש אותנו לראות יזם תמ"א שמצליח", היא אומרת בגאווה, "אחד שמתחיל בבניין קטן, עובר לרחוב שלם ומגיע לתמ"א של שכונה שלמה. כשאנחנו מלווים יזם מפרויקט לפרויקט, היועצים שלנו מכירים מצוין את היועצים שלו, הניירת היא אותה ניירת והכימיה וההרמוניה חוסכות זמן יקר ועוזרות לנו לרוץ קדימה".

היזמים המובילים נהנים ממוניטין טוב שמבטיח להם עוד ועוד פרויקטים. בן שימול אומרת שגם יזמים חדשים זוכים ליחס אוהד וגמיש. "אנחנו תמיד שמחים לקבל לקוחות חדשים, בכפוף כמובן לבחינה בנקאית ולבחינה כללית של אוריינטציה. בכל מה שקשור להון עצמי של יזם ולמבנה המימון, המדיניות שלנו היא דינאמית, גמישה ומודולרית".

לדבריה קיים יתרון נוסף בעבודה עם בנק הפועלים, שכן קיימת בבנק יחידה אשר מאפשרת מימון מזנין (חלק מההון עצמי בפרויקט) ליזמים בעלי ניסיון קודם בבנק ולפרויקט שבליוי הבנק.

עוד ציינה את היתרון הטמון במבנה האגף המסחרי של בנק הפועלים ובפריסה הגיאוגרפית הרחבה שלו, שבאה לידי ביטוי במרכזי עסקים הפרוסים מדרום עד צפון וכמו כן בערים שמובילות את התמ"א.

## ומה עם הפריפריה?

"תמ"א 38 אמנם ממצבת מחדש אזורים שלמים ומשנה את פניהם, אבל היא מיושמת בעיקר במרכז הארץ. הסיבה לכך, לפי הגדרות החוק ומדיניות הרשויות, היא שיש בה כדאיות כלכלית גבוהה יותר. אולי בעתיד בעקבות תיקון 4 לחוק שנדון ולתיקונים שיבואו אחריו, התמונה תתאזן והתמ"א תתרחב גם לפריפריה, איפה שזקוקים לה אפילו יותר".

