את **צבי סבירסקי**, בונה שיכונים

איך משיגים דירה?

לפחות כל תושב שלישי במדינה חושב כיום על הבעיה החמורה ששמה: שיכון. למעלה ממחציתם לושים מבט לאזור תל־אביב — רמת־גן. אין אלה עולים חדשים בלבד, היושבים עדיין במעברות או אשר שוכנו בבלוקונים בכל פינות הארץ: גם תושבים ותיקים, הדרים בצפיפות וזוגות צעירים, המחפשים בית להתחיל בו חיי נשואין, שואלים את השאלה: האם יכול אני לקנות דירה?

„העולם הזה" כבר טיפל פעמים אחדות בבעיה זו — תמיד מנקודת ראותו של מחפש השיכון. הפעם פנה לצד השני, לקבלן, על מנת להיווכח כיצד משתקפת אותה שאלה בעיני האיש המספק את הדירה. האיש, שלפניו הוצגו השאלות, הוא צבי סבירסקי.

בגיל 40, נעשה כבר סבירסקי אחד הקבלנים הגדולים בארץ. במשך 17 שנה עסק בבניה, בעיקר ברמת־גן וסביבתה. כיום, תופש הוא שם את המקום הראשון בין הבונים. אין הוא עוסק בבניית שיכונים צבוריים או ממשלתיים, מומחיותו — בבניית בתים משותפים למכירה.

ואלה השאלות שהוצגו לפניו על־ידי כתב „העולם הזה":

מר סבירסקי, כמה עולה כיום דירה חדשה בת שני חדרים, בממוצע?

בין 4500 ל־5500 לירות.

וכמה צריך אדם לשלם דמי מפתח כדי לקבל דירה דומה?

כ־3000 — 3500 לירות.

אם כן האינך סבור כי שטות היא לקנות דירה, כשאפשר לשכור אחת, בחסכון של 2000 לירות?

לא. ואיני אומר זאת דוקא כאדם המעוניין במכירת דירות בבתים משותפים.

מה הסיבות, אם כן?

ראשית: תמורת אותן 3000 לירות במזומנים, יכול אדם לקנות אצלי דירה. את העודף יוכל לשלם בתשלומים, לפי יכולתו. חוץ מזה, דירה פרטית טובה תמיד מדירה שכורה. הקונה פטור מתשלום שכר־דירה, אפשר למכרה בשעה שרוצים, מבלי שיהיה צורך בהסכמת בעל הבית, הדורש שליש מהמחיר שמקבלים מן הדייר החדש. אם יבוא פעם מצב של שפע דיור בארץ, ויבוטלו דמי־מפתח, יהיה שוין של הדירות הפרטיות רב.

מר סבירסקי, בעולם הרחב מקובל שאדם קונה לעצמו בית רק לאחר שרכש את כל שאר חנוחיות: רמת־מחיה גבוהה, ריהוט, מקרר חשמלי, מכונית פרטית. זוהי, למעשה, השקעת הון עודף. ואילו כאן, אדם חייב לשקוע בחובות כדי להשיג שיכון, כשאין לו אפילו מקור פרנסה בטוח — שלא לדבר על הון עודף. האם אתה חושב שזוהי תופעה חיובית?

לא. בהחלט לא. אבל איזו ברירה יש? פעם בנו בתים על־מנת להשכירם. בעלי עסקים השקיעו כספים בבניית בתים, קיבלו הכנסות משכר־דירה, כמכל עסק אחר; בעלי חסכונות הקימו בתים לשכירות, התקיימו מן ההכנסות. אולם עתה מוקפא שכר הדירה בארץ ברמה הנמוכה שמלפני המלחמה, ושוב לא כדאי לאיש להשקיע כסף בבנייה לצרכי השכרה. לכן חייבת ההשקעה בבנייה לבוא מצד האיש המחפש בעצמו דירה. המושג „בעל־בית" אינו מגדיר עוד בעל־הון; הוא כבר מתיחס, כמעט, לכל שכבות העם.

.זוהי שיטה מקורית, מיוחדת לישראל. לא כן?

היא מקורית — אך לא מיוחדת לנו. זה כשנתיים־שלוש שהשיטה עברה גם לצרפת. אולם שם לא בונים אנשים הזקוקים לשיכון, כי אם דוקא בעלי־הון בינוניים, הרואים בדירה בבית משותף רכוש ככל רכוש אחר.

כמה דירות כאלה כבר הספקת לבנות?

למעלה מ־5000.

האם אתה בונה לפי שיטת־עבודה מסויימת, או בממדים מסויימים?

אני נוהג, בדרך כלל, לבנות במספרים די גדולים. מספר הבתים שאני מקים כעת, למשל, הוא 24 — כלומר 300 דירות. כמובן שסיגלתי לעצמי שיטה מיוחדת, קצב מהיר, המסתכמים בהוזלה ניכרת של המחיר.

בצורה כללית, אפשר להגדיר את שיטת העבודה שלי כהתאמת הסרט הנע למקצוע הבנייה. העבודה מבוצעת על־ידי קבוצות מומחים, קבוצה־קבוצה ומקצועה, העוברות מבניין לבניין. למשל: ברגע שהבנאים גומרים, באים אח־

אני עצמי נמצא כל הזמן במקום, מרכז את העבודה בצורה כזאת שתהליך הקמת בניין מסויים יסתיים בלי איבוד של יום אחד.

במה מוזיל הדבר את המחיר לקונה?

החשבון הוא פשוט מאד. קבלן המסתפק בבניית בניין אחד לשנה, חייב להוציא את כל פרנסתו ורווחיו מאותו בניין. אם אני בונה 100 בניינים לשנה, למשל, מתחלקות הכנסותי לאותה שנה בין 100 בניינים.

לפי אותו חשבון, תוכל להוזיל את המחירים עוד יותר אם תבנה בהיקף גדול פי עשרה מזה הנוכחי?

לא בדיוק. ברגע שארחיב את היקף הבנייה שלי, ייהרס לחלוטין כל הריכוז, שהוא חיוני ביותר. עלולה להשתרר אנדרלמוסיה מוחלטת, לא אוכל לפקח על העבודה, לא אדע אפילו מה בונים, ואיפה. יהיה צורך בהקמת מנגנון מסועף, זמן וכסף ילכו לאיבוד ולבסוף — יסתכם הדבר בהתייקרות רצינית של הבניינים.

האינך חושב כי אלה הן הגזמות־שוא וכי ניתוך יעיל עשוי למנוע את האנדרלמוסיה הזאת?

יתכן. אבל לא מזמן היתה לנו דוגמה מאלפת ביותר של התפשטות יתירה, דבר כזה עלול להרוס קבלנים הרבה יותר חזקים ממני.

האם שימוש מוגבר במכונות אינו עשוי להקל ולהוזיל את הבנייה?

לדאבוני, לא הומצאה עדיין מכונה המסוגלת להניח לבנים ובלוקים במקום פועל בניין מומחה. ואילו הטורנלייר, „התותח הגדול", אינו מעשי ביותר בתנאי הארץ. אמנם תוצרתו מעט יותר זולה, אך בארץ אשר בה חייבים לקמץ במלט, הוא מהווה בעיה. חוץ מזה, קירות הבטון שלו דקים, מתחממים מאד בקיץ, סופגים קור בחורף.

אם כן, מר סבירסקי, מחייב ההגיון הכלכלי שהיקף הבנייה יהיה בינוני — לא גדול מדי, לא קטן מדי. האם כך־מציאות הוא הדבר?

על־כל־פנים — מוכרח להתגשם. פעם היה פרוספריטי בשוק הבנייה; כל מי שיכול היה לבנות בית מכר אותו בריווח. הדרישה היתה עצומה, המחיר כמעט ולא היה חשוב. כיום השתנה המצב: לאנשים אין כסף, מחירי הדירות ירדו בקרוב ל־20%. הקונים עתה מתמקחים על המחירים וקבלנים רבים נפגעו קשות. אולם ההתחרות לא תרפה — להיפך, היא הולכת ומחריפה. קבלנים שלא ידעו להסתגל לשיטות הייצור הנכונות, לא יוכלו להתקיים.

מה יהיה אם פתאום יחליטו כל הקבלנים לעבוד באותם הממדים הנהוגים אצלך?

זה לא כל כך פשוט. כאן לא מספיקה ההחלטה: דרוש גם מימון רציני, והיום לא קל להשיגו. הבנקים חדלו לתת הלוואות לצרכי בנייה, וקבלן אינו יכול להשקיע מאות אלפי לירות. פנינו גם לשר האוצר בבקשה להקל את תנאי האשראי לבנייה, כדי להקל על מחוסרי־העבודה, אולם טרם קיבלנו תשובה.

מנין, אם כן, מוצא אתה את האשראי הדרוש לך?

על־ידי השתתפותם של הקונים שלי במימון, אני חוסך, למשל, תשלום ריבית עבור הלוואות. דבר זה מקטין את האחריות והסיכון — ויחד עם זאת את מתח הרווחים. למעשה, משקיע הקונה ביחד אתי ושנינו בונים בשותפות. בצורה זו הוא נבנה מחלה של הבונים.

אגב, על איזה בסיס בנוי חישוב מחירה של דירה — אם אין הדבר בגדר סוד?

אין כאן שום סוד. יכולים להיות הבדלים פה ושם, אולם בממוצע מתחלק המחיר שאני מקבל עבור דירה בצורה כזאת:

קרקע — 7%.
שכר עבודה — 60%.
חומרים — 26%.
רווחים — 7%.

אמרת שמאז המשבר הגדול בשוק הבנייה, ירדו המחירים ב־20%. ידוע כי שכר העבודה באותה תקופה עלה באופן מתמיד. על חשבון מה נעשתה ההורדה?

בעיקר על חשבון מחירי החומרים: מלט, ברזל, עצים. לפני כן היו מקובלים רווחים גדולים יותר; עתה מסתפקים הקבלנים בפחות.

מה היו הגורמים העיקריים לשגשוג הבנייה?

בשטח הבנייה הציבורית ושיכוני העולים, בא הפרוספריטי כמעט מיד לאחר תום הקרבות. רבבות עולים שוכנו, הוקמו שיכונים עירוניים, יישובים חקלאיים או חקלאיים־למחצה. אולם בשטח הבנייה הפרטית בא השיא זמן רב לאחר מכן. בתחילה היו עוד מספיק דירות להשכרה וגם הערים הנסושות לא היו עדיין מלאות בעולים. השינוי האמיתי בא עם עליית יהודי עיראק — על כל פנים כך היה ברמת־גן ובסביבה.

אני עצמי בניתי, למשל, רובע שלם של 100 בתים, אשר כולם נמסרו לעולים עיראקיים. עולה כזה, שהצליח להעביר את רכושו אתו, אינו עושה אותו חשבון שתושב ישראלי ותיק עושה. הסכום של 5000 או 6000 לירות ישראליות אינו נראה בעיניו כסכום פנטסטי; הוא עושה חשבון כי אין זה אלא 1000 או 1200 לירות שטרלינג. גם לפני מלחמת העולם, כשמחיר הדולר היה 20 גרוש, לא היה מחירה של דירה ברמת־גן נמוך מזה.

אמרת שבנית רובע שלם לעיראקים. האם זוהי שיטתך המקובלת או שהעולים מעדיפים לגור במרוכז?

החשבון הוא מסחרי גרידא. אם אני בונה הרבה בתים במקום אחד, הדבר מביא חסכון לא־מבוטל בהוצאות. אולם אני בונה גם בתים בודדים במרכז העיר.

לפי מה אתה בוחר את אזורי הבנייה החדשים?

זוהי בחירה חופשית בהחלט. אולם אני עובד בשיתוף־פעולה עם העיריה ואנו קובעים ביחד את תוכניות הפיתוח הקשורות בבניית אזורים חדשים.

מר סבירסקי, מה יקרה כשהעיראקי האחרון שיש לו כסף ירכוש לעצמו דירה, ולא תהיה הגברת־עליה?

סמוך על תושבי הארץ. האוכלוסיה תגדל תמיד ויהיה צורך בדירות חדשות. למעשה כבר בשנה האחרונה חדלו העולים העיראקיים להיות גורם רציני בשוק הבנייה. בעיקר קונים עתה תושבים ותיקים המוכרים או מעבירים את דירותיהם במרכז תל־אביב לאנשים ההופכים אותן למשרדים, או לאנשי־עסקים החייבים לגור במרכז העיר. בצורה זו עוברים פועלים ופקידים רבים מדירות שכורות במרכז לגור בדירה פרטית משלהם, באיזור רמת־גן.

האם קיבלת על עצמך גם לבנות חלק מן השיכון העממי של הממשלה?

לא. הממשלה פנתה, בזמנו, לכל הקבלנים, ביקשה מהם הצעות על בניית בתים, לפי שיטת המיכרז הפומבי. אני לא הגשתי שום הצעות.

מדוע?

יתכן כי הסיבה תיראה בלתי־מטריאליסטית במקצת. אבל אני מעדיף לעבוד עם משתכנים באופן ישיר, לא באמצעות הממשלה או המוסדות. אני אוהב לעקוב אחרי המשתכן, לשמור על מגע אישי אתו, לראות אם אין הבית שמכרתי לו זקוק לתיקונים. על־ידי כך אני שומר על יחסים טובים מאד עם כל הקונים שלי. וזה דבר חשוב מאד — אפילו אם אינני כל כך מטריאליסטי.