

תשובה אחפש שקט,
גבאי אקוים נוסף:
אוכרים מקבצי דיוך
בארה"ב בכ" 1.85
מיליארד דולר
קובי ישעיהו, עמ' 72

יום ג'ד, ליליא כאלול תשע"ט, 17 דורו טפנטוכב 2019

ביורד

היימק

שווקים בעולם

וול טמרים

הבורסה בח"א

גלובס

"הנפקה לא נראית באופק": המוניות של גט כבר לא יגיעו השנה לבורסה

לראשונה על מונתה להפוך לרווחית, במחצית הראשונה של השנה הנוכחית, מתגובה לדייקה של סוכנות הדייקות וריטרס שציבה כי החברה נמצאת במו"מ לחיפוש קונה לכל פעילותה, או בחנת הנפקה. החברה חקמה ב-2018 על ידי רועי מוד ודייב (שחר) וייסר והחלה את פעילותה על בסיס אפליקציה לשירות הומנת מוניות ושליחויות דרך הטלפון. עם הזמן התרחבה פעילותה לכ-120 ערים ברחבי העולם. מקדם יותר השנה דוח כי החברה גייסה 200 מיליון דולר בהנפקת פרטית לפי שווי של 1.5 מיליארד דולר. עד היום מסתכם היקף הגיוסים שלה בכ-800 מיליון דולר.

מ"ג Gett נמסר: כפי שצינו בעבר, Gett מקדישה את שנת 2019 למעבר לרווחיות בכל המריטוריות שבהן היא פועלת ועתידה לצאת להנפקה בשנת 2020, כמתוכנן. נכון לעשיו המעבר לרווחיות בוצע בהצלחה מרובה, זאת על רקע התוצאות בבריטניה וישראל ששמטת את Gett כחברה הראשונה בענף שזכתה לרווחיות. ●

שליפיהם החברה בחנת אפשרות לבצע את ההנפקה בבורסה בת"א, ואין נודע כי ראשי החברה כבר קיימו כמה פגישות לצורך כך עם פעילים בשוק, וגם עם נציגים מתבורסה. האולם, מבריקת "גלובס" עולה כי בשוק החיתום המקומי ישנה ספקנות לגבי יכולתה של גט להוציא לפועל מהלך הנפקה בשווק הקרוב, על פי לחות הזמנים שהציבה לעצמה.

חלק מהפעילים בשוק החיתום ציינו, כי "ההנהלה רחחה קצת והסתובבה בשוק, אבל בשלב הנוכחי לא נראית הנפקה באופק". גורמים נוספים בשוק ציינו, כי במצבה הנוכחי של גט, קיימים גם סימני שאלה לא קטנים לגבי הצלחה של הנפקה פוטנציאלית, אם מסופו של רכב החברה תחליט להוציא אותה לפועל בקרוב, ואמרו כי "ניסוח הנפקה של גט בשלב הנוכחי צפוי ככל הנראה להיכשל. החברה מפסידה ולא מאורגנת, ולכן קשה יהיה לה לגייס פה בשוק".

גט היא חברה לדימון נסיעות ותחבורה שיתופית, והיא ריוחה



Gett - יוליא

מונית של גט. מקדישה את שנת 2019 למעבר לרווחיות בכל המריטוריות

מאת אביב 17

על רקע קשיים שבהם נתקלת העכורה המשותפת של חברת הלילי סטריט, סטסק אם תבא לפועל, מתברר כי הנפקה מוטבנת אחרת של חברת "כלכלה שיתופית" הנמצאת בבעלות ישראלית - אפליקצית המוניות גט (Gett) - לא צפויה להתרחש בקרוב. כפי שנחשף ב"גלובס" בתורש מורן האדורן, מייסד גט, דייב וייס, הצהיר על מונת הנפקה של החברה כאופן רשמי במיל ששלה לעובדיה.

בפגישות לעובדים כתב וייס בין היתר, כי "גט משפרת גם את הכנסותיה וגם את הרווחיות בכל שנה אחר שנה בדרך לרווחיות בכל השווקים. היתנו רווחיים... משפרת את הבידול שלנו בעיני המשקיעים ופוזנת חזמנות להנפקה ציבורית (IPO) פוטנציאלית, ייתכן שכבר ב-2019, ומקצת הזמנה העניקה לנו אור ידוק לבחון את האפשרות הזו". בהמשך לכך, יבאו כמה פרטים



רון רוקמן, יוליא, שישאל דור

ראיון גלובס

"גם בשיא המכילות בשוק האג"ח יכולנו לגייס חוב, כי התשוואות שלנו נותרו נמוכות יחסית, כך שבשוק ההון מעדיכים את הפעילות שלנו"

רון רוקמן, מנכ"ל חברת הנדל"ן המניב אשטרם נכסים, מספר על האתגר למצוא נכסים בתשוואות סבירות ועל תוכנית ההתפתחות של החברה: "הרגש שלנו הוא על בנייני משרדים וגם לוגיסטיקה ואחסנה, שם אנחנו רואים את העתיד" / קובי ישעיהו, עמ' 76

"עסקאות לרכישת נדל"ן בארץ מתבצעות סביב תשואה של 6%-6.5%; אנחנו יודעים להקים נכסים בתשואה של 8.5%-9%"

ראיון
גלובס

ירון רוקמן, מנכ"ל חברת הנדל"ן המניב אשטרום נכסים, מרכב בראיון ל"גלובס" על האתגר למצוא נכסים בתשואות סבירות, מספר על תוכניות ההתפתחות בראייה קדימה, ומציע גם בתחום הצומח הזה לשמור על זהירות ואיזון: "המשברים הגיעו בעבר והם יבואו גם כעתיד. מי שרצה אותם הוא בעיקר מי שלא מינף את עצמו יותר מדי, ששמר על נזילות גבוהה ועל כריות ביטחון מספיקות" / קובי ישעיהו

גנחל אתנו, זה יהיה פילוט ראשוני מבחינתנו", אמר רוקמן. דווקא בדרך השרון? כן. אנחנו מנסים תמיד לחשוב מחוץ לקופסה ולנסות למצוא את המיקום המבוקש הבא. במהלך השנה האחרונה ברקנו את נושא חללי העבודה המשותפים לעומק ועשינו כמה סקרים וישיבות בנושא. גילינו למשל שחלק לא מבוטל מהחברות ששוכרות שטחים אצלנו וקוקות למשל נוספים מחוץ למערכת שלהן, למשל לצורך פילוטמים שונים ויחידות מחקר ופיתוח. יש כמותן סטארט אפים שרוצים לשבת ליד החברות הגדולות. לזרחה גורמים.

לדברי רוקמן, "תופעת חללי העבודה המשותפים היא כאן להישאר ובינתיים היא ממשיכה לצמוח ובקצב גבוה. כמותן שוקה מאוד לרדת אך ומתי יואם הקצב של זה. אז אנחנו דואים שילוב של שני גורמים – עולם הסטארט אפים, שחללי העבודה המשותפים מאוד מתאים להם כי הוא מספק גמישות רבה. אם אתה מצליח וגדל, אז אתה יכול לעבוד לשלב הבא, ואם לא אז אתה עוזב בקלות. וכיום רואים שגם חברות גדולות ומבוססות נבנות להן.

"אני לא הולך להתחרות בוויורק ואורחיה, אבל אני רוצה לאפשר ללקוחות שלי, בכניינים שלנו, את הגמישות הזאת ואת השירות הזה. יכול להיות שכעתיד אנחנו גם נשכיר שטחים לחברות כמו ויורק, שזאת ההתמחות שלהן", אמר רוקמן. "העולם משתנה והמשרדים היום שונים מאוד ממה שהיה מקובל לפני עשר או 20 שנה ומכאן אתה רוצה לספק ללקוחות את המוצר הכי טוב".

מה אתה יושב על ורצו המשרדים באזור המרכז? יש תהליך טבעי של מעבר למשרדים חדשים יותר כל הזמן. בסופו של דבר חלק מבנייני המשרדים

"גם בדצמבר האחרון, בשיא המפולת, יכולנו להגיע לשוק ולגייס חוב כי התשואות שלנו נותרו נמוכות יחסית. אנחנו דואגים לכך שתמיד נוכל לעבור לפחות שלוש שנים בלי צורך בגיוס כסף וזה המצב גם היום"

"אנחנו שואלים את עצמנו איפה נהיה בעוד עשר שנים. היום הדגש שלנו הוא על בנייני משרדים וגם לוגיסטיקה ואחסנה, שם העתיד. אנחנו מתכננים היום בניינים שאנחנו שואלים אותם מגדיר אותם מותאמי לקוח"

"בדקנו את נושא חללי העבודה המשותפים. גילינו שחלק מהחברות ששוכרות אצלנו זקוקות לעוד שטחים מחוץ למערכת שלהן, למשל לפילוטמים ויחידות מו"פ. יש גם סטארט אפים שרוצים לשבת ליד החברות הגדולות"

רכשו אותו עם 65% תפוסה בתשואה של 5.2%. הבאנו אותו כבר לכ-7% תשואה על ההשקעה עם כ-92% תפוסה. זו האסטרטגיה הבסיסית שלנו והיא לא קל".

בנוסף של היום לא קל למצוא נכסים בתשואות סבירות. נכון. זה לא קל בגרמניה וגם בהולנד ובישראל זה כמעט בלתי אפשרי, או אנו מתרכזים בעיקר בייחוס. כשאני מקבל הצעות לרכוש נכסים בארץ בתשואה של כ-6.5%, אין לי עניין בזה. היתרון היחסי שלנו זה שאנחנו חלק מקבוצת גדולה עם הרכב פעילויות אחרות, כך שאנחנו יכולים לעסוק במגוון, לכתוב נכס מהשתתף או לקנות נכס עם פוטנציאל השקעה משמעותי.

פילוט בתחום חללי העבודה המשותפים

שני פרויקטים בולטים של החברה הם הקמת שני מגדלי משרדים בני ברק (פריקט "לייף") בסמוך למתחם ב.ק. והקמת פארק תעשייה ביכנה. "בדרך השרון יש 5 בנייני משרדים, 3 גבוהים של 14-15 קומות, ועוד שניים נמוכים. אנחנו מקדימים שם את"ש של הירשת היום הבניינים והקמה של 60 אלף מ"ר. יש לנו שני שרימת המתנה ארוכה. הצלחנו לקבץ שם תמהיל טובים מצויין. אנחנו מקימים שם מתחם חללי עבודה משותפים בשתי קומות שיהיה בבקלותנו ואנחנו

ושותף מייסד בקבוצת ספירה, העוסקת בליזוי וייצור עסקי ובניהול כספים לגופים פרטיים ומוסדיים. לדברי, "גם בדצמבר האחרון, בשיא המפולת בשוק האג"ח, יכולנו להגיע לשוק ולגייס חוב כי התשואות שלנו נותרו נמוכות יחסית, כך שבשוק ההון מעריכים את הפעילות שלנו. אנחנו דואגים לכך שתמיד נוכל לעבור לפחות שלוש שנים בלי צורך בגיוס כסף וזה המצב גם היום. אני בסך הכל אופטימי בהתחלות קדימה ולא רואה משבר מתפתח. השוק כרגע תומך בהתרחבות שלנו".

עד כמה החברה ממונפת? "חוס הרוח למאן שלנו הוא 38%, רמה שאני חי איתה טוב. זה היה ברמה יותר גבוהה בשנים האחרונות ואני הורדתי אותה קצת כאמצע ממונפים שביצענו על רקע הורמנות שנוצרו. לדעתי, חברה מהסוג שלנו צריכה לפעול עם הון שמהווה 35%-40% מהמאון. זה היחס הסביר כיום".

במי יתר חברת הנדל"ן המניב אתם נהנים מהירידה הירימית בתשואות בודרשים האחרונים. "נכון. היום אנחנו לוקחים הלוואות בגרמניה, למשל כריבית שנתית של כ-1.5%. שהיא מאוד נמוכה, אבל כמותן שגם התשואות שם ירדו בשנים האחרונות. יש לנו 16 בנייני משרדים בגרמניה מפורדים בכל המדינה. האסטרטגיה שלנו היא פרויקט ומיקומים בלב הערים החזקות. ביולי האחרון מימשנו נכס בפרנקפורט לאזור שקיבלו הצעה משכן שלנו שמוקף נכס סמוך. ההצעה הייתה לפי תשואה של כ-4% והחלטנו שנוצרה כאן הזדמנות ומכרנו".

לדברי רוקמן, "האסטרטגיה שלנו כיום בגרמניה היא לרכוש נכסים שתפוסה בהם נמוכה יחסית, לשפץ ולהשכיר אותם, להעלות את התפוסה ולממש כשנוצרת הזדמנות. לפני כשנה חצי רכשנו שלושה נכסים שהמעניין ביניהם היה בניין בעיר דיסלדורף.

ירון רוקמן הגיע לניהול חברת הנדל"ן המניב אשטרום נכסים בסניכת עצומת. שדוט, מטי סלע, שכהן בתפקיד שכהן כ-11 שנים (2006-2017), נפטר לאחר מאבק במחלת הסרטן. רוקמן נקרא למלא את החלל.

אולי גם מהמקום הזה, כשהוא מתאר בראיון ל"גלובס" את פעילות החברה, הוא מרבה על משמעות שהיא מעבר לנדל"ן: "אנחנו משתדלים להקים ולתחוק לאנשים נכסים שהם אובייקט, כאלה שהם יקונו בבוקר וישמחו להגיע אליהם. אתה צריך כל הזמן לשאול את עצמך איפה אתה יכול לעשות יותר טוב, ואיך אתה יכול לצדד להסתכל לשינויים בעולם שלך. המשברים הגיעו כעבר והם יבואו גם בעתיד. מי ששרר אותם הוא בעיקר מי שלא מינף את עצמו יותר מדי, ששמר על נזילות גבוהה ועל כריות ביטחון מספיקות". אשטרום נכסים נמצאת כשליטת קבוצת הנדל"ן והתשתיות אשטרום הפועלת כאמור בעיקר בתחום הנדל"ן המניב בארץ ובאירופה. בישראל עוסקת החברה גם בייחוס נדל"ן, כשחלק מהפרויקטים שהיא מקימה היא מוכרת אילו אחרים היא מחזיקה ומצדפת לתיק הנכסים שלה.

כמו חברות אחרות הפועלות בענף, הסיכון העיקרי מבחינתה טמון בהאטה או מיתון בכלכלת המקומית והעולמית, שיובילו לירידה בשיעורי התפוסה בכנסים ובמקביל לירידת מחירי השכירות. בחודשים האחרונים אכן ניכרת האטה בכלכלת המדינות של אירופה ובולקטים אחרים בעולם, אם כי קשה להעריך האם ההאטה תעמיק ותפוצץ למיתון ב-2020.

מימושים והזדמנויות בגרמניה

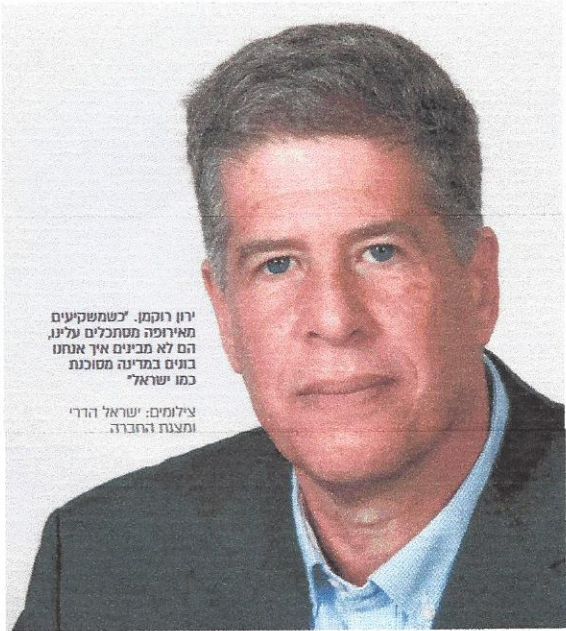
לפני הגעתו לאשטרום נכסים כיהן רוקמן בתפקיד מנכ"ל קבוצת רוק, עוסקת בייחוס וניהול של נדל"ן בארץ ובח"ל, ולפני כן היה מנהל

0.273

13.5%



- אשרות נכסים**
- **תחום פעילות:** נדל"ן מניב
 - בארץ ובאירופה, יזום פרויקטי נדל"ן בארץ
 - **בעלת שליטה:** קבוצת אשרות
 - **מנכ"ל:** דיון רוקמן
 - **י"ר:** רמי נטבאום
 - **היקף נכסים:** כ-690 אלף מ"ר, מתוכם כ-522 אלף מ"ר בישראל
 - **שווי שוק:** 1.8 מיליארד שקל



דיון רוקמן, כשמשקיעים מאירופה מתחילים עלינו, הם לא מבינים איך אנחנו בונים במדינה מסוכנת כמו ישראל
צילום: ישראל הרדי / ומצגת החברה

דיון רוקמן

- **גיל:** 56
- **מב משפחתי:** נשוי + 3
- **מגורים:** רמת גן
- **השכלה:** BA במדעי המדינה, MBA באוני' ת"א
- **תפקידים קודמים:** מנכ"ל קבוצת רוקמן, מנכ"ל מייסד קבוצת ספרה שוקי והון
- **תחביבים:** צלילה, טיולים בארץ, קריאה

הישנים יוסבו למלונות חלק למגורים, ששם יש מצוקה תמירית המחירים ממשיכים לעלות. באזור המרכז עתודות הרקע הולכות ונבגרות. אנחנו מתקדמים לעבר עולם של עירוב שימושים בהרבה מאוד נכסים, בעיקר באזורים בעלי צפיפות גבוהה היסטית כמו תל אביב.

■ **אז לא יהיו ערובי היצע של משרדים בשנים הקרובות?**

■ **זה לא נראה ככה. למשל בפרויקט לייף שלנו בבני ברק מכרנו את כל הבניין הראשון במחירים גבוהים מהצפי שלנו. את הבניין השני אנחנו כנראה נשמור להסכרה. יכול להיות שזה יהיה משותף פעולה עם גוף מסויד. עולם המשרדים משנה את פניו והיום גם אנחנו בונים הרבה יותר מתוך לתל אביב. זה בין השאר בגלל שאנשים שואפים לעבור ולהיגש לא חלוקת מהבית. גם הניסיון לעבודה הולכת ומתארכת כל הזמן.**

■ **את המחצית הראשונה של השנה סיימה אשרות נכסים עם עלייה של כ-18% בהכנסות לעומת התקופה המקבילה ב-2018, לדמה של כ-12% מיליון שקל. בכורה התחננה רשמה החברה רווח נקי של כ-72 מיליון שקל, ירידה של 10% לעומת התקופה המקבילה ואו נרשם רווח חרו של כ-34 מיליון שקל ממכירת אחזקותיה בחברת אשלוך. במקביל לפרסום ההודעה, הכריזה החברה על חלוקת דיבידנד בהיקף של כ-25 מיליון שקל.**

למרות הברכה: נכסים ליברטני

מניות הנדל"ן המניב הנסחרות בת"א רשמו בשנה האחרונה תשואות דו ספרתיות מרשימות, בין השאר על רקע הירידה הדרמטית בתשואות האנ"ח בארץ ובעולם. גם אשרות נכסים לא נשארו מאחור ומניות החברה רשמה בשנה האחרונה עלייה של 38% ושוויה של החברה כבורסה הניע 1.8 מיליארד שקל. הונה העצמי של

"חלק מבנייני המשרדים הישנים באזור המרכז יוסבו למלונות ומגורים, ששם יש מצוקה תמירית ומחירים ממשיכים לעלות. אנחנו בדרך לעולם של עירוב שימושים בהרבה נכסים, בעיקר באזורים בעלי צפיפות כמו ת"א"

"לפני שקנינו את הנכס בליברפול בדקנו את הנושא במשך כשנה וחצי. לצערי, אנחנו לא לבד ורואים תחרות גדולה כיום על נכסים באנגליה. היינו בין הראשונים שנכנסו לשוק הגרמני ופעלנו נכון. לדעתי אנגליה זה סיפור דומה"

מסתכלים עלינו, הם לא מבינים איך אנחנו בונים במדינה מסוכנת כמו ישראל.

■ **למה לא להשקיע בלונדון?**

■ **כ"י שם התשואות הרבה יותר נמוכות ומאד קשה לנו להתחרות במשקיעים מוסדיים שונים מתחום הפיננסים שמספקים בתשואות נמוכות הרבה יותר. המטרה שלנו היא לספק תשואה זו וספרותית על ההון, להמשיך לייצר רווחים ובמקביל לחלק דיבידנדים.**

■ **בעולם של היום זה לא קל.**

■ **נכון. זה הפך ליותר ויותר מאתגר, אבל בנייתם אנחנו עומדים ביעד הזה בהצלחה. יש לנו שלוש רגליים: הנכסים המניבים שאנחנו כל הזמן הושבים איך להשביח אתם ולשפר את התשואה מהם; ההשקעה של הנכסים, שברובם הם נכסים היסטוריים ישנים, בתנאים לתוכניות מתאר חדשות ברורים; וכמובן תוספת של נכסים חדשים.**

■ **"בבא" שבצע למשל יש לנו נכס מתחרה בהיקף של 4,000 מ"ר בתחום היסטוריים והגולושים להם, שאנחנו מגדילים אותו ל-8,000 מ"ר, כי אנחנו מרגישים את הביקושים. לידו אנחנו בונים מגדל משרדים מאוד מיוחד שמתאים לצרכים של השוכרים הטקטים באזור, כך שבעוד כמה שנים הנכס מהמתחם הזה תוגדל משמעותית."**

■ **אישה אתה רואה את החברה בנוד**

המש שנים?
הרגש שלנו היום הוא השקעה בפרויקטים של עירוב שימושים - מסחר, משרדים ומגורים. למשל, בקניון בת ים אנחנו, ביתר עם חברת ביג, מעבר לחידוש פני הקניון, מוסיפים שם מגדל משרדים של כ-7,500 מ"ר ועוד 160 דירות.

■ **אנחנו היום מעורבים בפרויקטים שונים, השבחת נכסים ובניית נכסים חדשים, שכשנסיים לממש אותם, זה יוסיף לנו ככל הנראה עוד כ-500 אלף מ"ר בתוך 5 שנים. אבל צריך לזכור שיש גורמים שלא תלויים בנו ויש תהליכים שונים, מאקרו ומיקרו, שיוכלים להשפיע. בסך הכל נכון להיום אני רואה סביבה תומכת בהמשך ההתרחבות, אבל זה כמובן יכול להשתנות בתוך שנה-שנתיים ואז הקצב יכול להיות אישי יותר."**

■ **הכל בארץ?**

■ **כן. אנחנו לא עושים מיתוג בת"ל אלא רק בארץ. כיום עסקאות רכישה בארץ מתבצעות סביב תשואה של 6%-6.5. אנחנו בגלל דודק הייזום שלנו, יודעים ויכולים היום להקים נכסים איכותיים ל-30% השנים הבאות, באופן שתשואה תהיה בסביבות 8.5% עד 9%. זה דורש עבודה מאוד קשה, תכנון קפדני ויעילות בבנייה, אבל בעולם של היום כל רבע אחר חשבו."**