



תוכן שיווקי

עם הפנים לתושבים

עמנו בלשכה, הממוקמת במרומי הקומה החמישית של כיכר ספרא כשמהלונות הפנורמיים נשקף לו נוף שכמותו ניתן לראות רק בירושלים, נמצאים אלו שאמורים לסייע למימושו של אותו חלום. במפגש משתתפים היזמים המובילים המייצגים את השורה הראשונה של החברות הפועלות בימים אלו בתחום הבינוי בירושלים ומתברר, שהם עושים בה חיל. גם הם שותפים מלאים לדעתו של מ"מ ראש העיר, שהיום הבנינים הקיימים מהווים את עתודת הקרקע הזמינה ביותר בעיר ירושלים, ואם רוצים לבנות - צריך פשוט לבנות על גבי אותם בנינים. ואם לסכם בשתי מילים: התחדשות עירונית.

סביב השולחן יושבים ר' עודד ורנר, יו"ר חברת "פיק התחדשות"; ר' רפאל גרוסנס - יו"ר חברת 'ארץ עיר'; מר אסף חרש - מנכ"ל החברה להתחדשות ירושלים, המרכזת את פעילות ההתחדשות העירונית של ISA GROUP בבעלותם של עקיבא זוריבין ושלום גריבה; ור' שמואל טירר - מנכ"ל 'שמש נדל"ן ופיננסים' שפועלת בעיקר בקידום בניית מבני משרדים ומסחר. כל אלו מציגים מנקודת מבטם את ההתפתחות העוברת על ירושלים, שמתברר כי היא פחות עתיקה מכפי שנדמה לנו. העיר מלאה כיום באתרי בניה, בהם הולכים ונבנים בנינים חדשים שיושלמו בטווח של שנה-שנתיים עד חמש שנים, כשהם אמורים לשנות לחלוטין את פניה של ירושלים.

והיזמים הללו, כך מתברר, מוצאים להם שותפים שמסייעים להם, ובתוך כיכר ספרא. אסף חרש, מהחברה להתחדשות ירושלים, מעלה על נס את העירייה וקובע כי "כחברה שעובדת בערים רבות אחרות, אני יכול לומר שעם עיריית ירושלים הכי טוב לעבוד. לכל יום ישנה גישה ישירה לעובדי חברת הרשות לפיתוח ירושלים, 'מוריה' לשעבר, כשכך אפשר להביא לקידומו של המיזם מבלי שהוא יעצר וייתקע סתם. יש פה נגישות מדהימה, ואנו מגלים דווקא במחלקות העירייה שיש לנו שותפים שמסייעים לנו לקדם את התוכניות".

הרב ראובן רגב מאשר את הנתון ומסביר

מה דירות חדשות ניתן לבנות בתוך תחומי העיר ירושלים? אילו היינו שואלים את השאלה אתכם, הייתם עונים מיד - גם בלי לבדוק - שמדובר במספר של לכל היותר בן שלושה עד ארבעה אפסים. כי איפה אפשר עוד למצוא פיסת קרקע שלא נוצלה עדיין לבניה בעיר המבוקשת ביותר בארץ, ואחת המבוקשות בעולם, זו שבין בנין לבנין יש בה עוד בנין?

אבל איש שיחננו, הרב אליעזר ראובן רגב, מצליח להפתיע. מי שמחזיק בימים אלו בתפקיד העוצמתי של מ"מ רה"ע ירושלים ובתיק התכנון והבניה, חושף שבועדות התכנון בעירייה שוקדים בימים אלו על קידום אישוריהן של לא פחות מ-100,000 דירות חדשות. ברגעים הראשונים מושלך הס בחדר. המספר נתפס כמופרך, אך ראובן רגב, שמגלה התמצאות מדהימה בכל אחד מהפרויקטים שמקודמים בימים אלו בעיר, מפרט את המיזמים אחד לאחד ומגלה שמדובר בסך הכל במתמטיקה שאי אפשר לחלוק עליה.

"ברכס לבן" אנו מאשרים יותר מ-5,000 דירות. בעטרו יבנו עוד 9,000 דירות, ברמות אנו מקדמים תוכנית של 1,500 דירות, בגילה עוד 5,000... אל הן הפרויקטים הגדולים. פרט לכך ישנם עוד מאות מיזמים של תמ"א 1-38 או 'פינוי בינוי'. "כל אלו יחד", הוא מגלה, "ביאו לעיר לא פחות מ-100,000 דירות חדשות בטווח של העשור הקרוב".

בכך הוא עונה לשאלה אותה נשאל, האם ירושלים מהווה יעד גם לזוגות צעירים, כאלו שהוריהם לא התברכו ביכולות שמאפשרות להם להעמיד לרשותם סכום של יותר מחצי מיליון ₪ כהון עצמי. "כמו בכל תחום, גם כאן נכון הכלל של היצע וביקוש. ככל שההיצע יגדל, כך יעשו כוחות השוק את שלהם והמחירים יירדו. אז נכון, המחירים לא יגיעו לעולם לרמת המחירים בפרריפריה, אבל אין לי ספק שהמחירים בעיר עוד יירדו. ברגע שהעיר תהיה מוצפת בדירות חדשות המחירים יירדו, כך שאלו שבאמת רוצים או לא מסוגלים לוותר על העיר הזו - יצליחו להגשים את חלומם ולקנות בה דירה.

בירת המשקיעים והיזמות

הוא **חושף** את הנוסחה להורדת מחירי הדירות בירושלים ("100,000 דירות ייבנו בקרוב בתוך תחומי העיר"), הוא **סבור** שגם התחום המסחרי בעיר עומד בפני זינוק ("ירושלים זקוקה לשלושה מיליון מ"ר של משרדים") והוא **מפרט** את מצאי הבניה שפרוס לפני היזמים ("תוספות הבניה בבנינים קיימים ושטחי פינוי-בינוי, הם עתודת הקרקע האחרונה") || ראיון מקצועי עם **ר' אליעזר ראובן רגב**, מ"מ רה"ע ירושלים והממונה על תיק התכנון והבניה || יחד איתו מספרים היזמים שגילו את ירושלים מחדש על הפרויקטים החדשים: "זו העיר הנגישה ביותר ליזמים", **מפתיעים עודד ורנר, רפאל גרוסנס, אסף חרש ושמואל טירר**

// יעקב רייניץ וישראל הרשקוביץ

צילומים עזריאל משה

שהוא לא התרחש מאליו. "המדיניות של ראש העיר הנוכחי, מר משה ליאון, מתמקדת בהרחבת אפשרויות המגורים בעיר גם לזוגות צעירים. ראש העיר מבקש לראות כמה שיותר דירות חדשות ואנו פועלים לממש את המדיניות הזו ולבנות ככל האפשר. אני, כממלא מקומו, עושה כל מה שאני יכול בכדי לקדם את התוכניות הללו".

"אגב", הוא מוסיף, "בהתאם למדיניות הזו, אנו עושים הכל בכדי לסייע ליזמים. גם בימי הקורונה, כשכל המשק שבת, ניצלנו את הזמן וכל ועדות העירייה עבדו במלוא התפוקה. אמנם, לא קיבלנו קהל, אך עשינו שימוש בכל האמצעים שעומדים לרשותנו בכדי לנהל דיונים וכך בזמן שבו ברשויות אחרות נוצרו פערים, כאן דווקא הצלחנו לצמצם פערים ולקדם את התוכניות, שהיום כבר נמצאות בהליכי בינוי".

הנוכחים מסכימים בכל פה עם הדברים ואילו ר' עודד ורנר מצביע על זווית אחרת. "אכן, ישנה נגישות לעובדי העירייה, אך לא רק ליזמים אלא גם לתושבים. ירושלים זו כמעט העיר היחידה שבה יכולים להגיע אלי דיירים ולומר 'היינו בעירייה ושם סיפרו לנו שהתוכנית תהיה כך וכך'. בערים אחרות אני לא רואה שהתושבים מקבלים יחס כזה בעירייה, שיאפשר להם נגישות כזו לתוכניות".

עם זאת, הרב ראובן רגב מדגיש מיד שגם הדבר הזה לא קרה מעצמו. "אני מסתכל על התחדשות עירונית לא כפרויקט נדל"ני, אלא כפרויקט חברתי. רוב הדיירים בבנינים הללו שמיועדים לפינוי-בינוי הם מבוגרים, מאוכלוסיות חלשות, וכל ההליך אמור להתנהל מולם בשקיפות וברגישות רבה. לכן, אני רואה בכך מיזם חברתי, כשעם כל ההבנה שהפרויקט הזה ישפר את מצבם של הדיירים עצמם ושל העיר כולה, אסור שאף אחד יפול בין הכסאות. ברור שלא קל להתרגל ולא קל להבין את השינוי, כך שיש לעשות את התהליך כולו במקסימום רגישות מצד כולם, הן מצד היזמים אך גם ובעיקר מצד העירייה".

"ואגב", מוסיף הרב ראובן רגב, "אני נוהג תמיד לומר לפקידים, שכאשר מגיעה בקשה לקידום פרויקט הקשור לציבור החרדי, שיחשבו על הרגליים

של הילד השישי והשביעי, שיהיה לו היכן להניח אותם בלילה. לא מדובר באדם שמבקש סתם להוציא עוד חדר בכדי להשביח את הנכס, אלא כצורך אמיתי שנועד לאפשר לעוד ילד לישון על מיטה משלו. וכשזו הגישה מצד העיריה, ברור שאנו רואים בכך בראש ובראשונה נושא חברתי ראשון במעלה".

כשהתושבים הפכו ליזמים

ואכן היום, כשנשאל ירושלמי מן השורה מהו 'ממ"א 38' ומהו ההבדל בינו לבין 'פינוי בינוי' או אפילו 'לתמ"א 1-38', נגלה שהאיש בקי בפרטי התוכניות הללו לעומקו, מה שיגרום לכם לתהות האם לא נפגשתם במקרה עם יזם נדל"ני. אך עד לפני מספר שנים גם הירושלמים, כמו כל בני ברקי ממוצע, לא ידעו מה המשמעות של המונח הזה. איך בדיוק קרה המהפך?

לדעתו של אסף חרש, ההליך לקח אמנם כמה שנים והשינוי לא התרחש ביום אחד, אך היום גם הירושלמים מבינים שהמיזמים הללו, שללא ספק העשירו את קופותיהם של יזמים רבים, תרמו מאד גם לתושבי העיר. "לדעתי", הוא אומר ומתחבר מאד לדבריו של מ"מ רה"ע, "התחדשות עירונית היא קודם כל ענין חברתי ורק בסוף הוא מיוזם עסקי. הציבור הפנים זאת והיום, לאחר שהוכחנו את עצמנו בשטח והדיירים מרוצים, אני יכול לומר שיש לנו שיתוף פעולה מלא מהציבור".

זו גם התחושה של אנשי חברת 'ארץ עיר', שאף היא מקדמת מספר רב של מיזמי תמ"א 38 ושל פינוי-בינוי בעיר. "כשנכנסנו לתחום ב-2013", אומר גרוסנס, "נתקלנו בחוסר ידע, שלא לדבר על חשש ממש. היו תושבים שממש נרתעו מהפרויקטים הללו. אך עשינו מאז חריש, ולאחר שהצלחנו להוכיח כי מי שמרוויח מהפרויקטים הללו הם בעיקר הדיירים, הגישה היום שונה. פרט לכך, היום יש יותר נגישות של הציבור למידע על המיזמים, כך שהדבר הוא לא בגדר 'נעלם' כבעבר. אני יכול לומר שבחלק מהמיזמים שלנו, הדיירים היו אלו שהניעו את הפרויקט קדימה. הם רצו לשפר את איכות חייהם ולכן פשוט דחפו את הפרויקט וסייעו בכל דרך. זה מהפך שלדעתי קרה בעיקר בירושלים".

עם זאת, דווקא עודד ורנר סבור שהתהליך הזה ידע עליות ומורדות, כאשר היו חברות שתרמו בהתנהלותן לכך שתושבים פיתחו רתיעה מול היוזמות הללו, כפי שישנן חברות שהצליחו להוכיח ההיפך. "כשאנו מגיעים לעיריה עם תוכנית, אנו מגיעים לאחר שהיא כבר קיבלה את אישורם של הדיירים, שהם בעצם שתפים מלאים שלנו לכל

התוכנית. וזאת אנו משיגים גם בגלל היציבות הפיננסית של החברה, אך גם בגלל המדיניות שלנו שהוכיחה את עצמה בשטח והיא גורסת, שבמקום לדחוף ולהרוויח עוד מטר עדיף להשקיע במראה התכנוני של הבנין, בהנגשה, בהתאמה לאוכלוסיה, בחזות החיצונית. כך התנהלנו בכל המיזמים שלנו והעובדה שהדיירים היו מרוצים בהם גרמה לכך ששמה של החברה הולך לפניה וכאשר אנו מגיעים למיזם חדש הדיירים נחשפים למידע והם משתפים פעולה".

ואין חיכוכים עם דיירים שלא רואים בעין יפה את ההשתלטות' על הבנין?

גרוסנס: "תמיד כשמגיעים לפרויקט חדש אנו נתקלים במצב שאני מגדיר אותו כחוסר ידע. כשאדם הולך לקנות דירה, הוא יודע מה הוא רוצה. אך כאן אנו מגיעים לדייר ומסבירים לו מה הוא הולך לקבל, דבר שמעולם לא חשב שמגיע לו: הוא ירוויח עוד חדר ומרפסת ואולי גם מחסן, הבנין יחזוק ויחודש, אך יהיו עוד קומות בבנין ויתוספו דיירים נוספים. בנוסף הוא יעבור שנתיים של בניה. זהו מצב של חוסר ידע, וכשאדם לא יודע - הוא נוטה באופן טבעי בראש ובראשונה להסתייג.

"אך אנו כבר למודי נסיון, ואנו יודעים לשתף, להסביר, לעבוד בשקיפות ובעיקר לתת מענה. וכל זה לאורך כל תקופת הפרויקט. לפעמים, בתקופת הבניה אנו יכולים גם ב-12 בלילה לענות לדיירים וגם להגיע בערב שבת לבנין שאירעה בו תקלה במערכת המים החמים או החשמל. ואגב, כל האירועים הסבוכים ביותר, מתרחשים תמיד בערב שבת, בשעות הלחוצות ביותר".

עם הקביעה הזו, כך אנו מגלים, מסכימים כל יתר הנוכחים...

אסף חרש: "החששות של דיירים בבנין שמתחיל בו פרויקט של תמ"א, מובנים ומוצדקים. לכן, כשאנו מתחילים לבדוק בנין ובוחנים בכלל את כדאיות ההשקעה בו, אנו יוצרים קודם כל פגישה מול כל בעלי הדירות, במהלכה אנו עוברים את הלמידה יחד עמם. כך הם הופכים לשותפים מלאים שלנו, ואני יכול לומר שהגענו למצב שבו הצעירים - בעיקר החרדיים בקרית יובל - הם אלו ש'דוחפים' אותנו ומסייעים לנו לקדם את המיזמים, פשוט משום שהם שותפים מלאים לתוכניות. הכל נגיש, הכל שקוף, והדבר הזה נותן להם בטחון לאחר שהם יודעים בדיוק מה הכוונות והיעדים שלנו וכי אין שום דבר שמוסתר 'שולחן'".

גרוסנס: "אני נוהג תמיד לומר לדיירים, ש'השאיפה שלי היא להיות אורח אצלכם בסיום

הפרויקט כאשר תחגגו את חנוכת הבית'. ואכן, כאשר אני מוזמן לחנוכת הבית, זהו מבחינתי המודד הצלחה. לשמחתי, הזמנתי לא פעם לארוע כזה, ואני יודע שהדבר קורה משום שאכן פעלנו יחד עם הדיירים ולא נגדם, וכך הצלחנו להגיע לתוצאה שהיא משותפת לנו כמו להם".

כמה רלוונטי הנסיון שיש ליזם?

עודד ורנר: "תחום ההתחדשות העירונית עבר הסתגלות קשה, אבל היום אנו נמצאים בשיא מצד כולם, הן של גורמי התכנון, השלטון, אנשי המקצוע, ואפילו הדיירים. פעם הכרנו תופעות שבהן 'מאכערים' היו מגיעים לבנינים ומחתימים את הדיירים, מבלי שיבינו שהם מוכרים את החתימות הלאה. היום זה כבר לא קורה. מצד שני, גם היזמים עשו דרך ארוכה והיום הם יודעים לאן כדאי להכנס ולאן לא.

"אנו למשל, לא ניכנס לשום פרויקט לפני שנקח שמאי בנקאי, שיידע לבדוק את הפרויקט לעומק, שכן היו יזמויות רבות שהגיעו למצב שבו בסופו של דבר העיריה ביקשה תקן בנקאי, לכן אנו רוצים לקבל את התשובות מראש ולמדוד את הרווחיות, כך שלא נגלה בסופו של דבר שעבדנו לחינם. ואכן, פעמים רבות אנו יורדים מראש מתוכניות שנתפסו כרווחיות וזאת, משום שהבדיקה שלנו מראה שאולי לתוכנית ישנם סיכויים רבים, אבל הסיכונים יפכו את ההשקעה להרפתקה שלא תשתלם בסופו של דבר כלכלית".

ראוכברגר תורם מנסיגו: "לדעתי, כדי לקדם מיזם יש צורך להשקיע בדבר אחד - לשתף את הציבור. כשהציבור שותף, כמעט ואין התנגדויות וכך ניתן להריץ את התוכנית קדימה בלי שהיא תיתקע בוועדות. אני רואה תוכניות שמגיעות עם מאות התנגדויות, אך לאחר שהחברה משכילה לשבת עם הדיירים ולשתף אותם, מרביתן יורדות וכך ניתן להתקדם ולהריץ את התוכנית קדימה. ואכן לדעתי, היום גם בדרגים הבכירים במינהל התכנון הממשלתי הבינו שאם רוצים לספק דירות חדשות לאזרחי ישראל, הרי שהפתרונות נמצאים דווקא בתוך הערים. צריך לצופף את הערים ולהוסיף דירות, במקום לבנות ערים חדשות. אבל יש לעשות זאת בשיתוף עם תושבים. לא 'מעל הראש' שלהם, כי זה פשוט לא יעבוד".

ואילו ר' רפי גרוסנס סבור שיש משקל דווקא לגודלה של החברה, בדגש על כך שהיא אינה גדולה... "היום הדיירים כבר למדו שישנן חברות טובות יותר ופחות ובכל מקום הם יודעים לברר אצל דיירים בפרויקטים אחרים איך עברה אצלם

תקופת הבניה והאם החברה עמדה בהבטחותיה או לא. ודווקא בשל כך אני סבור, שעם כל החשיבות לחוסנה הכלכלי של החברה ונסיגוה, יש משמעות גדולה לכך שהחברה אינה ענקית עם מנגנון מסורבל, כך שהיא מסוגלת לעמוד מול הדיירים 'בגובה העיניים'. המודל שלנו הוא לדעתי מודל מעולה, משום שזו גם חברה גדולה יחסית וגם יש לנו נסיון בביצוע מיזמים, אך גם חברה שמסוגלת לעמוד מול הדיירים כשכולם מכירים את כולם".

אסף חרש מסכים עם הדברים בחלקם. "לגבי הדרך שעוברת על היזמים אני יכול לומר, שכמו כל דבר בחיים הנסיון חשוב. ולכן, איני מסכים עם דבריו של רפי. החברה שלנו היא אמנם גדולה, אך דווקא בשל כך אנו מסוגלים לספק שירותים שאינם קיימים בכל חברה אחרת ומאידך, לשמור על קשר רציף וישיר עם הדיירים.

"כך למשל, אנו מצליחים לחסוך ב'פערי תיווך' ולהביא לבניה במחיר זול יותר, רק בשל גודלה של החברה והעובדה שהיא פועלת בכמה זירות בעת ובעונה אחת, אך העקרון שלי הוא שאיני מחזיק מנהלי פרויקטים חיצוניים, כולם אצלנו הם עובדי החברה, שהמכנה המשותף שלהם הוא שהם עוברים לימודי הכשרה במשך חודשיים, שבסיומם הם עוברים מבחן. אי הצלחה במבחן גורמת לכך שהם לא יתקבלו לעבודה. דיירים הם לב הפרויקט, בלעדיהם אין לנו זכות קיום, על כן אחד הדגשים החשובים ביותר הוא הטמעת העבודה עם הדיירים אצל עובדי החברה. לכן, אחד החלקים החשובים ביותר בהכשרה הוא 'עבודה עם דיירים'. ואכן, פיתחנו מודלים מיוחדים לעבודה עם דיירים וזאת, בזכות הנסיון שצברנו במהלך 15 שנות פעילותה של החברה, בהן איכלסנו כבר 3 פרויקטים גדולים של 'פינוי בינוי' ועוד ארבעה נמצאים בבניה. מכל הנסיון והידע הזה, מי שמרוויח הוא הדייר

תוכן שיווקי

בקצה, שלמעשה הוא השותף שלנו לקידום הפרויקט שלו ושלנו. ככל שהדייר ירגיש בטחון וישלוט בנתוני הפרויקט, האמון יעלה, הרצון לקדם את הפרויקט יעלה, והכי חשוב נמצא דרך לפתרון אתגרים ויש לא מעט במהלך הדרך, כי גם הדיירים וגם אנחנו שמים את הפרויקט במרכז וכולם מבינים שיש לשמור עליו אפשרי תכנונית וישים כלכלית".

ורנר: "אני, כמנהל חברה שמקדמת פרויקטים בהם שותפים 1,000 דיירים, יכול לומר שלא היה דייר שלא פגשתי אותו אישית ואין זה משנה אם מדובר בתושב ירושלים, בני ברק או הרצליה. אנו אנשי שטח, לא אנשי משרד. מבחינתי, מי שיושב על כסא משרדי עם עניבה אינו יכול לספק את הסחורה... וכשיוורדים לשטח ופוגשים כל דייר, הכל נראה אחרת".

טירר: "מה שחשוב זה האמון. את הדיירים אי אפשר לרמות, הם יודעים מי 'עושה סיבוב' עליהם ומי אמין. לכן, החברות ששורדות היום בשוק הן אלו שידעו לספק את השירות הטוב ביותר לדיירים ואלו זכו לשם טוב במהלך כל שנות פעילותן".

דרך ארוכה-קצרה

כמה זמן לוקח התהליך, מאז שאתם מחליטים על הפרויקט ועד שקובעים את המוזוות בדירות החדשות?
עודד ורנר: "משלב החתמות הדיירים עד להיתר הבניה, בפרט כשיש לנו ענין לא להגיע לבית משפט אלא לקבוע מראש שהכל יתנהל בכפוף לדעת תורה, יכול לקחת 3.5 שנים במהלכן אנו מקדמים במקביל את התוכנית ולאחר מכן הביצוע עצמו אמור להתמשך על פני 36 חודש. אך אם יש יזם שיבקש ממני עצה, אומר לו שישקיע כמה שיותר בפגישות עם הדיירים. זו אמנם דרך ארוכה, אך היא ארוכה שהיא קצרה לאחר שהיא תחסוך לו עיכובים רבים בהמשך. לדעתי, וכך

תחום ההתחדשות

העירונית עבר

הסתגלות קשה,

אבל היום אנו

נמצאים בשיא

מצד כולם,

פעם הכרנו

תופעות שבהן

'מאכערים' היו

מגיעים לבנינים

ומחתימים את

הדיירים, מבלי

שיבינו שהם

מוכרים את

החתימות הלאה.

היום זה כבר לא

קורה



רפי גרוסנס, ארץ עיר

אסף חרש, החברה להתחדשות י-ם

שמואל טירר, שמש נדל"ן

עודד ורנר, פיק התחדשות

אליעזר ראוכברגר, מ"מ רה"ע

תוכן שיווקי



המשרדים באים

אך לא רק דירות נבנות בירושלים. מסתבר שגם בתחום המשרדים והמסחר נרשמת פריצה, אם כי כמה משרדים שנבנו בה - אין בהם די. "עיריית ירושלים היא עיר הבירה היחידה בעולם שבבוקר יש פקקים לצאת ממנה ובערב להכנס אליה", אומר טירר שמגלה, כי "רמת התפוסה בעיר למשרדים היא בין 99 ל-99.8 אחוזי תפוסה. זה לא קורה בכל עיר אחרת".

מסיבה זו, הוא קורא לרשויות התכנון בעיר להתחיל ולתכנן כבר כעת אזורי משרדים ומסחר. "בבני ברק החלו לתכנן את ה'בי בי סי' עוד בימיו של ראש העיר הרב משה אירנשטיין ז"ל. גם בירושלים חייבים לאמץ את הגישה הזו, שהיום אין ספק שהיא הזניקה את בני ברק קדימה. ובפרט כשהעיר אינה שוקטת על שמריה והיא מושכת אליה זוגות צעירים רבים, כשכל זוג צעיר שמגיע להתגורר בעיר יצטרך בהמשך לעמדה וחצי של שירותי משרד שיספקו לו".

הרב ראוברגר: "אכן, אין בכך ספק וזו היום העמדה הרשמית של העירייה. ירושלים זקוקה לדעתה ללא פחות מ-2 עד 3 מיליון מ"ר של שטחי משרדים, ואנו נעשה הכל בכדי לסייע ליזמים שירצו לקדם זאת.

"במקביל, אנו עובדים על תעסוקה לשכונות, שלא יהיו רק במרכזי תעסוקה כמו גבעת שאול אלא יהיו מחוברים לתושבים. אין סיבה שמישהו שירצה להגיע למרפאת שיניים יאלץ לנסוע עד לשכונה מרוחקת, כשאפשר לקבל את השירות ליד הבית. כך שמה שברור שיהיה ביקוש להמון שטחי מסחר, וכמה שייבנה לא יספק את הביקוש".

אינך חושש מפילים לבנים?

"ממש לא. עובדה, שכל בנין שרק נבנה מאוכלס מיד ואנו מדברים על משרדי ממשלה שמשוועים לקבל שטחי מסחר בעיר. אין גם ספק שבעיר שנבנו בה אלפי דירות, שיהיה בה צורך טבעי לשטחי משרדים ומסחר. מה שברור שהעיר לא שוקטת על שמריה - אנו עושים את שלנו, ובע"ה בקרוב נזכה לראות את ירושלים הבנויה בתפארתה בב"א".

אנו פועלים, אנו מעדכנים את הדיירים בכל שלב ובכך הופך הדייר לשותף מלא בתהליך".

גרוסנס: "דיברנו קודם לכן על המהפך שחולל הרב ראוברגר בוועדות ואכן, בעבר כל פרויקט קטן של תמ"א 38 התמשך על פני 3 שנים לפחות ואני מדבר רק על התכנון וקבלת האישור; היום ישנה כפי שאמרנו רוח גבית של כל המחלקות. ואם אנו מדברים על פרויקט תמ"א 38, ניתן תוך שנה וחצי להגיע להיתר בניה, זאת במידה ואין התנגדויות. במידה והיו התנגדויות, ההליך יקח עוד חצי שנה. פרויקט פיננו-בינוי יכול לקחת עד 5 שנים מיום פתיחת הבקשה ועד שיתקבל האישור, זאת אם מגישים בצורה נכונה ובכפוף להוראות התב"ע".

אסף חרש, שפעיל בעיקר בתחום הפינו-בינוי, מנדב אף הוא מנסיונו: "כחברה שקידמה כבר כמה וכמה פרויקטים, חלקם מורכבים, אנו יודעים שלהחתיים דיירים וכך לקבל את הזכות לפרויקט לא יותר קל אלא הרבה יותר קשה מאשר לרכוש קרקע חדשה. לכן, מה שחשוב בכל הנוגע להתחדשות עירונית הוא, להשקיע בדיירים ולהביא לכך שהם יבינו היטב את ההליך, שהנתונים של הפרויקטים יהיו חשופים בפניהם כדי שירגישו בטחון, רק כך ישתכנעו שזה כדאי להם וכך הם יפעלו יחד עמך ולא נגדך. במקרה זה, ההליך יקח כ-3 שנים לתב"ע ולאחר מכן עוד שנתיים לתכנון מפורט.

"הפינו עצמו, במסגרת של פינו-בינוי, הוא נושא מורכב מאד. אחרי הכל אנשים לא ששים לעזוב את המקום שהם גרו בו והתחברו אליו, בפרט כאשר הדיירים הם חרדיים שזקוקים לבית הכנסת שלהם, למוסדות החינוך, לרב ולקהילה. לכן אנו מקימים מינהלת שמלווה את הדיירים ומטפלת בכל פרט קטן. ואגב, בדיוק מהסיבה הזו נרצה תמיד לקדם 'בינוי פינוי' ולא 'פינוי בינוי', שכן כאשר הדיירים נשארים במקום ולא עוברים לאזור אחר, הכל קל יותר. הבעיה שהמקרים בהן אופציה זו ניתנת למימוש היא דלילה ביותר על סף האפסית, בגלל אילוצי תכנון, גודל קרקע וכיוצא ב".

מה שחשוב
בכל הנוגע
להתחדשות
עירונית הוא
- להשקיע
בדיירים ולהביא
לכך שהם
יבינו היטב
את ההליך,
שהנתונים של
הפרויקטים יהיו
חשופים בפניהם
ושירגישו
בטחון, רק כך
ישתכנעו שזה
כדאי להם וכך
הם יפעלו יחד
עמך ולא נגדך