



מתוכנים את המשבר במזרח הרחוק

# רון חרמוני: "נהיה מהיזמים הראשונים שיוכלו להנפיק פרויקטים בהודו"

חרמוני, מנכ"ל ונוסה של יעקב אנגל וחזי חרמוני, אומר כי החברה חתמה בזמן המשבר על חוזים בכ-2 מיליארד דולר בהודו ובווייטנאם, עם הכנסות צפויות של כ-3.5 מיליארד דולר

ובווייטנאם חתמה ונוסה על חוזים בהיקף של כ-2 מיליארד דולר לבי-ניית קניונים ונדל"ן למגורים. ההשקעה בווייטנאם תסתכם בכמיליארד דולר, וההכנסות ממנה צפויות להיות כ-1.5 מיליארד דולר. בהודו ההשקעה הסתכמה בכמיליארד דולר נוספים, ותחזית ההכנסות הוא כ-2 מיליארד דולר. ההשקעות מתבצעות בדרך כלל עם כ-30% הון עצמי ו-70% מימון בנקאי. בהודו מחזיקה החברה בדרך כלל 70%-80% מניות פרויקט, והשאר בידי שותף מקומי. בווייטנאם היא מחזיקה מעט יותר - 80%-90% מהפרויקט, והשאר עם שותף מקומי. בנוסף מנהלת החברה מגעים מתקדמים להשקעות חדשות במאות מיליוני דולרים בהודו.

מאת אורה קורן

בעוד שרוב יזמי הנדל"ן הישראליים והזרים נכנעו כמו עדר להודו לפני המשבר הכלכלי, ונסוגו ממנה בזמן המדינה, נשארה חברת ונוסה (VENOSA) במדינת הענק והחלה לאסוף מהנושאים סחורה. בוונסה, שבשלי-טתו ובהובלתו של יעקב אנגל עם השותף חזי חרמוני, מרגישים שהחברה ערוכה לזינוק של הודו, כשזו תצא מהמשבר. "אנחנו לא רק שורדים את המיתון, אנחנו גם משפרים עמדות ומנצלים את התקופה כדי לאסוף סחורה", סיפר רונן חרמוני, מנכ"ל ונוסה ובנו של חזי חרמוני. לרבירו, מתחילת המשבר בהודו



חזי (מימין) ורון חרמוני, יזמי שותפים. חזי ורון מנסים לעסקת כיום רצים אחרי

חייבות לממש נכסים. שחקנים מר-כזיים רבים קנו קרקע בלי הבחנה. הם נתקעו בשלב שינוי ייעוד הקרקע לבנייה, ועכשיו אנחנו אוספים את הסחורה שלהם.

בונים קניונים

בהודו חתמה ונוסה על 14 עסקאות, כ-66% מהן לבניית קניונים. "אנחנו שולטים על עסקאות בהיקף גדול, וכשהכל יתחיל שוב לצמוח, אנחנו נהיה מוכנים עם כל האישורים. נהיה מהראשונים שיוכלו לקנות את הפרויקטים לשוקי ההון של מזרח אסיה - מהלך מקובל שם. תיקי הנדל"ן שלנו יאפשר גם להכניס שותפים איכותיים", אמר רונן. בווייטנאם יש לחברה ארבעה פרויקטים. "שוק הריטייל בווייטנאם נאם בתולי לחלוטין. בהאנוי וסייגון יש 7-8 מיליון איש, ואף לא קניון אחד. אנחנו מאמינים שזיהינו פוטנציאל טוב מאוד", הוסיף.

לעומתה, רוב הישראלים שנכנסו להודו ביצעו השקעה גדולה ברכי-שת קרקעות והמתונו שנים לקבלת אישורי הבנייה, כשבינתיים הדיבית בבנקים מתקתקת ומעיקה. התוצאות ניכרו היטב במשבר הכלכלי. "לפני שנתיים רונן היה מתחנן לעסקה, כיום רצים אחרי", סיפר חזי חרמוני, לשעבר שותף ומנכ"ל תדיראן קשר. הצמצום הניכר במספר הזרים הפעילים בנדל"ן בהודו הוביל לכך שונוסה התקרה בה לעסקות שלא היו בהישג ידה לפני שנתיים, באזורים המבוקשים ביותר. רוב העסקות נחתמו לאחר תחילת המשבר.

"אנחנו מנהלים משא ומתן וער-מדים לסגור עסקאות באזורי המבוקשים ביותר בערים המרכזיות, אמר רונן. "ההון שהיינו צריכים להשקיע בהן בעבר היה בלתי אפשרי, אבל מאז הרבה חברות רב-לאומיות בהודו הגיעו אל סף התמוטטות, והן

לא חיכו לאישורי בנייה

שיטת הפעולה השונה של ונוסה מנעה ממנה להסתבך בהודו כמו משקיעים אחרים. החברה חזרה תמת על חוזים לרכישת קרקעות לבנייה, כשהיא משלמת מקדמה בלבד לבעל הקרקע בזמן חתימת החוזה, ואת עיקר ההשקעה מבצעת לאחר קבלת כל אישורי הבנייה. ההוצאות העיקריות שלה, מלבד המקדמה, הן תשלום לאדריכלים לתכנון המבנים. שיטה זו מאפשרת לה אורך נשימה אפילו של חמש שנים ויותר, אם צריך, לקבלת כל האישורים.

רון חרמוני: "הרגה חברות בהודו הגיעו אל סף התמוטטות. הן נתקעו בדרך כלל בשלב שינוי ייעוד הקרקע, ועכשיו אוחנו אוספים את הסחורה שלהן"

## חזי חרמוני מביא משקיעים הודים לישראל

ואני תופר את הקשרים ביניהם", אמר. מדובר בפרויקטים של אספקת ציוד תקשורת לערים בהודו בהיקף של מיליוני דולרים. "אנחנו פועלים גם בכיוון הפוך, ויש לנו הבנות עם שותפים הודים שמוכנים להשקיע בישראל", אמר חרמוני. "ניכנס לחברות כשר תפים פיננסיים בהיקפים של עשרות מיליוני דולרים לכל השקעה תמורת מניות. נפעל כמו שקיע פרטי, לא כקרן השקעות, ונפנה לחברות בוגרות. אנחנו לא מחפשים לנהל את החברות ולא מחפשים לקנות בול. אנחנו מחפשים עסקאות טובה לטווח ארוך. ההודים סבלנים".

השותפות עם יעקב אנגל בחברת ונוסה, אך גם באופן עצמאי בתחומי תקשורת. "קניתי אופציה על הכלכלה ההודית", אמר חרמוני. "אני מאמין שהממשלה תמשיך בלי-ברליזציה, ושהודו תהיה יותר שקופה וגמישה למשקיעים זרים. אני קונה פוזיציות בתחומי טכנולוגיית המידע, התקשורת והנדל"ן, ומאמיץ מיץ שההשקעה תחזיר עצמה. בהודו שום דבר לא הולך מהר", הוסיף. הפעילות בתחומי התקשורת והטכנולוגיה מתבצעת עם חברות אמריקאיות ושותפים הודים. "החברות האמריקאיות מביאות את המוצרים והידע, ההודים את הקשרים בשוק

חזי חרמוני הוזר להשקיע גם בישראל. מנכ"ל תדיראן קשר לשעבר שהשכיל לרכוש את מניותיה עם קרן סימו ולממש ברווח עשרות מיליוני שקלים - יצא להודו, והחל להשקיע בה לפני כארבע שנים באמצעות החברה המשפחתית רונגול, על שם שלושת בניו. עכשיו הוא מביא את השותפים שלו בהודו לישראל לשוק ההשקעות (פרייווט אקוויטי). ההיכרות הראשונה שלו עם הודו הייתה לפני כ-19 שנה, והיא העמיקה כשכיהן כמנכ"ל תדיראן קשר, שחיפשה עסקים בהודו. כיום הוא פעיל במדינה בנדל"ן באמצעות

חזי חרמוני הוזר להשקיע גם בישראל. מנכ"ל תדיראן קשר לשעבר שהשכיל לרכוש את מניותיה עם קרן סימו ולממש ברווח עשרות מיליוני שקלים - יצא להודו, והחל להשקיע בה לפני כארבע שנים באמצעות החברה המשפחתית רונגול, על שם שלושת בניו. עכשיו הוא מביא את השותפים שלו בהודו לישראל לשוק ההשקעות (פרייווט אקוויטי). ההיכרות הראשונה שלו עם הודו הייתה לפני כ-19 שנה, והיא העמיקה כשכיהן כמנכ"ל תדיראן קשר, שחיפשה עסקים בהודו. כיום הוא פעיל במדינה בנדל"ן באמצעות

אורה קורן