

שלחו להדפסה

גודל פונט

מוספי נדל"ן | מוסף נדל"ן ינואר 2011

נדל"ן

## הודו, סיפור אכזבה

מוטי זיסר, אליעזר פישמן, נוחי דנקנר, מאיר שמיר ועוד רבים אחרים - אין כמעט איש עסקים ישראלי שלא נכנס בשנים האחרונות להשקעה בנדל"ן בהודו. ארבע שנים אחרי תחילת הטרנד, מרביתם מצאו עצמם תקועים בסרט רע

שירלי ששון-עזר

10:38 ,31.01.11

20 מיליון יחידות דיור חסרות בהודו - זה היה הנתון שנזרק לאוויר לפני כארבע שנים כמעט בכל שיחה שנגעה לתת-היבשת האקזוטית. הנתון המבטיח הזה הגיע לאוזני הנדל"ניסטים הישראלים לצד הידיעות על רפורמת הנדל"ן במדינה, שהושלמה ב-2007 ואפשרה כניסת משקיעים זרים להודו. הישראלים עשו אחד ועוד אחד, והסיקו שזה הזמן לארוז את המיטלטלין ולצאת למסע עסקים בהודו.

נבירה בדו"חות חברות הנדל"ן הישראליות מגלה כי אין כמעט איש נדל"ן ישראלי שמכבד את עצמו ולא יצא לחפש רווחים בהודו. כיום חלקם עדיין מאמינים כי הודו תזמן להם רווחים נאים, חלקם תקועים איפשהו בין מומבאי לפונה כשהם מנסים להציל את הכספים שהושקעו, וחלקם כבר חזרו ארצה עם המסקנה הנחרצת שאין לתת-היבשת שום דבר להציע לישראלים.

"כל מה שאני יודע על הודו זה שהיא בית קברות לכסף", אומר בכיר לשעבר באחת החברות הגדולות שניסו את מזלן במדינה. "מי שנשאר שם יגיד לך אולי שהוא בדרך לעשות הרבה כסף, אבל זה לא נכון. הישראלים נשארים בהודו כי הכסף תקוע, אי אפשר להוציא אותו".



צילום: בלומברג

נדל"ן בהודו. הרבה מאוד ביוקרטיה

"אני מכיר את ההודים מלונדון והם אנשים שקשה מאוד להרוויח איתם", אומר אלפרד אקירוב, בעל השליטה באלרוב, שבניגוד לחברות רבות אחרות לא יצאה להרפתקת נדל"ן בהודו. "אין לנו שום יתרון יחסי עליהם בעסקים. הם יותר רעבים מאיתנו, יותר פיקחים מאיתנו וגם לא ישרים, וזה מספיק כדי לא ללכת לשם", הוא אומר, "אנחנו לא

מבינים את ההתנהלות העסקית שלהם, אצלם מילה היא לא מילה. הישראלים חושבים שהם פיקחים, הם לא מבינים שההודים הרבה יותר ערמומיים מהם. אולי יש אנשים שהרוויחו שם כסף, אבל בשבילי הודו היא לא יעד להשקעות, לא היום, ולא אתמול ולא אף פעם".

### פישמן מוחק 90 מיליון דולר

עמדתו הנחרצת של אקירוב עומדת בניגוד גמור לעמדתם של אנשי עסקים כמו אליעזר פישמן. בינואר 2007 החלה חברת מונדון שבשליטת קבוצת פישמן לפעול בהודו, וחתמה על שלושה הסכמים לרכישת קרקעות: בטאנה, בניו דלהי ובג'ייפור. בסוף אותה שנה כבר הספיקה להעביר 34.4 מיליון שקל על הקרקע הראשונה, 4.6 מיליון דולר עבור השנייה ו-10 מיליון שקל עבור השלישית. כל העסקאות נעשו בשותפות עם גורמים מקומיים, שכן על משקיעים זרים נאסר להשקיע לבד במדינה.



אליעזר פישמן. הפסיד צילום: יובל חן

שנה עברה, וכבר ב-2008 נראו התוכניות הגרנדיוזיות על בניית שכונות וערים עבור ההודים רחוקות מאוד: המתווכת ההודית בעסקה בטאנה לא מסרה למונדון את מסמכי מכר הקרקעות, ומונדון טענה כי היא חייבת לה כספים; בעסקה בניו דלהי לא קיבלה מונדון את הביטחונות שהובטחו לה (רק ב-2009 התקשרה עם שותפה הודית שהסכימה להחזיר לה את הסכום שהשקיעה בתוספת ריבית); ואילו בעסקה בג'ייפור דיווחה מונדון כי היא מפסיקה להזרים כספים לפרויקט בגלל אי-עמידה של השותפה ההודית בתנאים ובלוחות הזמנים.

העסקאות הכושלות לא עצרו את מונדון בדרכה להמשיך ולחפש הזדמנויות. להרפתקה הבאה יצאה החברה בלודיהאנה, העיר הגדולה ביותר במדינת פונג'אב ובירת המחוז הנחשב לעשיר ביותר בהודו. בינואר 2008 התקשרה מונדון עם שותפים הודים במזכר הבנות לרכישת קרקע חקלאית בשטח של כ-1,200 דונם בעיר. השותפים ההודים התחייבו לפעול להשגת האישורים הנדרשים לשינוי ייעוד הקרקע, ומונדון שילמה להם 13 מיליון שקל מיד לאחר חתימת מזכר ההבנות וכ-11 מיליון שקל נוספים לאחר מכן. אלא שגם הפרויקט הזה הוקפא זמן קצר לאחר מכן בגלל אי-עמידה של השותפים ההודים בתנאים ובלוחות הזמנים.

בשוק הנדל"ן אומרים כי התיאבון הגדול מדי של פישמן להנפקות היה בעוכריו. "הוא קנה אדמה באזורים שנחשבים tier 3 (הטבעת השלישית המקיפה את האזורים המרכזיים - שש"ע) ותכנן שם שכונות ענק. על בסיס זה הוא רצה לצאת להנפקות, אבל אז הגיע המשבר, וכשהשווקים קרים זה בלתי אפשרי", מסביר בכיר בשוק הנדל"ן, "חוז' מזה לא הועיל לו השימוש במתווכים לא ראויים, שהציגו בפניו תמונה שונה לחלוטין מהאמת".

העסקה המורכבת ביותר, שגבתה מפישמן את המחיר היקר ביותר, היא רכישת מחצית הזכויות בקניון שנבנה בלודיהאנה ב-2008. מונדון כבר שילמה 164 מיליון שקל מתוך 193 מיליון שקל, אלא שהשותף ההודי לא עמד בהתחייבויותיו, שכללו גם את השלמת הקניון. חובות המיזם המשותף הגיעו ל-97 מיליון שקל בסוף 2009.

"הם לא אמינים, והיום אני יודע שלא צריך להאמין להם לכלום", מסכם אליעזר פישמן את התרשמותו מהעבודה עם שותפיו ההודים, "יש שם אנשים שאם אגיד שאי אפשר לסמוך עליהם זה יהיה אנדרסטייטמנט". עם זאת, פישמן מסרב לסווג את הודו כיעד לא אטרקטיבי להשקעה: "זה מקום שאפשר לעשות בו הרבה כסף בנדל"ן, אבל המשבר גרם לשותפים ההודים שלנו לא לעמוד בהתחייבויות. זה לא שהמדינה לא טובה, התזמון היה לא טוב. אנחנו מחקנו כ-90 מיליון דולר".

לדברי פישמן, שלוש העסקאות מ-2007 אמנם הוקפאו, אבל הוא מאמין כי בסופו של דבר מונדון תצליח לבנות על הקרקעות. בנוגע לקניון, פישמן מעדכן כי מונדון נמצאת היום במשא ומתן מול הבנקים לרכישת חלקו של השותף ההודי, שהכריז בינתיים על פשיטת רגל. "למרות הכל אני לא יכול להגיד שלא היינו צריכים להיכנס לשם. מישהו ידע שיהיה משבר? אף אחד לא חזה את זה. אני חושב שבסוף זה יסתדר ואת הקשיים

העיקריים כבר עברנו. קרוב לוודאי שבעתיד אחפש שם עוד קרקעות".

## נתן חץ נכווה ועוזב

בניגוד לפישמן, שנכווה והחליט להישאר בהודו, יש אנשי עסקים שבדקו את השטח והחליטו לסגור את הפעילות עוד בטרם החלה. מ-2007 פעלה חברה-בת של **אלוני חץ**, אניבלר פרופרטי, באיתור השקעות בהודו. החברה התקשרה בזיכרון דברים עם שותף אמריקאי להקמת פרויקט בעיר פונה, ודיווחה על התחייבות להשקיע בו כ-40 מיליון דולר. שנה עברה, ואלוני חץ הודיעה על סגירת פעילותה בהודו. הסיבה הרשמית: השותף האמריקאי לא הצליח לקבל את האישורים המתאימים להנעת הפרויקט בזמן. התוצאה המיידית היתה הפסד של 9.6 מיליון שקל לאלוני חץ. "הפעילות שלו בהודו היתה כמעט לא מורגשת, וכיום היא כבר לא רלבנטית", אומרים היום מקורביו של חץ.



צילום: אוראל כהן

נתן חץ. עזב

גם חברת **אזורים** שבשליטת שיעה בויםלגרין ככל הנראה לא תמשיך לעשות שם עסקאות. בתחילה שלחה אזורים להודו את סגן הרמטכ"ל לשעבר יאיר רוה, ולאחר מכן הוחלף באורי שוסטר. לפי גורמים בענף הנדל"ן, רוה ניסה לקדם כמה פרויקטים, אבל הוא "לא אהב את הודו. זה היה סיוט עבורו לנסוע ולחזור כל הזמן והיו לו הרבה בעיות עם השותפים המקומיים". הפרויקט שקידם רוה החל עוד בתקופת בעל הבית הקודם של אזורים, נוחי דנקנר. מדובר ב-60 דונם בעיר פארידיבד, מרחק של כשעה נסיעה מדלהי, שיועדו בתחילה לבניית כ-300 יחידות דיור. הפרויקט הורחב לכ-600 יחידות דיור, ובמארס 2007 צפתה החברה כי תסיים את בנייתו ושיווקו בסוף 2010. במארס 2008 נדחה הסיום בשנה, לסוף 2011. ואילו במארס 2009 כבר דובר על דחייה עד ספטמבר 2013, ודווח כי רק 17% מהפרויקט הושלם.

עד למארס 2009 השקיעה אזורים כ-102 מיליון שקל בפארידיבד, ולפי הדיווחים מכרה כ-50 יחידות דיור תמורת 19.5 מיליון שקל. בתחילה תכננה החברה למכור בפרויקט דירות יוקרה, אך בעקבות ירידת מחירים של כ-20% באזור נאלצה לשנות את התמהיל ולבנות דירות למעמד הביניים. השותפה ההודית של אזורים, חברת OMAXE הבורסאית, פרסמה לאחרונה כי רוב הדירות בפרויקט נמכרו. למרות זאת נראה שההרפתקה ההודית של אזורים בפארידיבד תהיה היחידה. "אתה צריך להגיע להודו עם הרבה מאוד כסף ועם הרבה מאוד סבלנות ולהישאר שם יותר מעשור אם אתה באמת רוצה להרוויח", מסביר מקורב לחברה.

## מניחים שכולם שקרנים ורמאים

"הודו היא מדינה שלא פשוט לעבוד בה", אומר איש העסקים יעקב אנגל, שפועל בהודו באמצעות חברת אנגל אינבסט. "היו לנו 12 פרויקטים בהודו ונתקענו עם שלושה - שילמנו מקדמות על קרקעות ואז גילינו שיש בעיות בקבלת היתרים, אי אפשר לבנות מה שבעל הקרקע הבטיח לנו. מכיוון שעבדנו בצורה זהירה הנזק הסתכם במאות אלפי דולרים, לא יותר מזה".

רונן חרמוני, מנכ"ל אנגל אינבסט, מסביר כי העבודה בשוק ההודי מצריכה לא מעט קשרים עם אנשי מפתח. אביו, חזי חרמוני, שהחל לפעול בשוק התקשורת ההודי בשנות התשעים, סלל עבורם את הדרך למפגשים עם עורכי דין, שופטים ופוליטיקאים מקומיים, מה שמקל מאוד על פעילות החברה כיום. "מי שקונה אדמה טובה בפריים לוקיישן כמו מומבאי לא יכול ליפול, כי מחירי הדירות גבוהים מאוד", אומר חרמוני, "אבל מי שקנה בפרברים ובמקומות המרוחקים נתקע".



מומבאי. "מי שקונה אדמה טובה בעיר לא יכול ליפול", אומר מנכ"ל אנג'ל צילום: בלומברג אינבסט

"היו ישראלים ששילמו במזומן ומוקדם מדי, הרבה לפני שקיבלו היתרי בנייה. הטעות שלהם היתה שהם סמכו בעיניים עצומות על השותפים המקומיים, ויש הבדלים במנטליות בינינו לבין ההודים. בכל מה שקשור לזמן, למשל, הם שונים מאיתנו: הם יכולים להגיד לך שתקבל אישורים תוך כמה חודשים, ובפועל זה ייקח פי שלושה או ארבעה. אם אתה ממונף, כל יום שעובר הופך לבעיה. כיום יש לנו מערכת אמון מצוינת עם השותפים ההודים שלנו, אבל אנחנו עדיין יוצאים מנקודת הנחה שכולם שקרנים ורמאים. במקרה שלנו השותף מקבל את הכסף רק כשאנחנו מקבלים תוצאות".

טעות נפוצה נוספת היא היחס של החברות הישראליות למזכרי ההבנות בינן לבין השותפות ההודיות. "ההודים רואים במזכר ההבנות (MOU) מעין טיוטה לא מחייבת, בעוד שהישראלים חושבים שאם הם חתמו על מזכר הבנות הם למעשה חתמו על חוזה", מסבירה עו"ד ענת ברנשטיין-רייך, סגנית נשיא לשכת המסחר ישראל-אסיה ונשיאת האגודה לידידות ישראל-הודו. "ישראלים רבים גילו בדיעבד שאין למסמך ההבנות תוקף משפטי, ושעד העברת הבעלות על הקרקע הם יצטרכו לעבור שבעה מדורי גיהנום. יש גם ישראלים שכבר שמו מקדמה בשלב הזה, ואז הם בבעיה".

### ליהמן נופל, הישראלים מקפויים

חברה אחת שחתמה על מזכר הבנות שכזה עם שותפים הודים אך נתקלה בבעיות מכיוון אחר, צפוי פחות, היא **דירקט קפיטל**. ב-2008 חתמה החברה, שהיתה אז בשליטתו של אריה פרשקובסקי, על מזכרי הבנות לרכישת קרקעות בהיידראבאד ובפונה. כדי לממן את העסקאות חתמה על מזכר הבנות נוסף, הפעם מול בנק ההשקעות האמריקאי ליהמן ברדרס, שהתחייב לממן כ-70% מהפעילות בהודו.



בונים את הפרויקט של לוינשטיין וברנשטיין רייך בבנגלור. "שבעה מדורי גיהנום"

באוגוסט 2008, בראיון ל"כלכליסט", חשף פרשקובסקי את השותף המקומי שלו: קבוצת ג'פוריה, זכיינית פפסי בהודו. אלא שהבעיה של פרשקובסקי לא הגיעה מכיוון היהודים אלא מכיוון האמריקאים. בספטמבר 2008 קרס ליהמן ברדרס. העסקה בפונה בוטלה, אך בעסקת היידראבאד נאלצה דירקט קפיטל לשלם בעצמה 7.2 מיליון דולר, ובעקבות זאת לא יכלה לפרוע את חובותיה למחזיקי איגרות החוב שלה. ברגע שנודע שהחברה הולכת להסדר חוב, הוחלט לעצור את הפעילות בהודו עד להתבהרות המצב.

מוטי קירשנבאום, מנכ"ל יורופורט, שרכשה את השליטה בדירקט קפיטל במסגרת הסדר החוב, מסביר כי לאחר הרכישה יצרה יורופורט סדר עדיפויות חדש ביעדי ההשקעות של החברה - והודו נדחקה למקומות האחרונים. "אנחנו מחזיקים בקרקעות בהיידראבאד כהשקעה פסיבית, לא עושים שום דבר שם כרגע", אמר השבוע.

פרשקובסקי לא היה היחיד שהסתבך עם ליהמן ברדרס. גם בעל השליטה **בבסר הנדסה**, נחשן קיוויטי, יצא להודו כשהוא מגובה בשותפות עם ליהמן ברדרס ועם חברה מקומית ותיקה וחזקה. החברה-בת בסר פאסיפיק חתמה בתחילת 2008 על מזכר הבנות לרכישת כ-500 דונם בבנגלור, שעליהם עתידים היו לקום שכונת יוקרה ומועדון גולף. בסר התחייבה להשקיע בפרויקט 20 מיליון דולר על פני שלוש שנים, אלא שכבר בסוף 2008 הכריזה כי הפעילות בהודו מוקפאת.

"עוד לפני פרוץ המשבר הודיעו לנו ליהמן ברדרס שהם פורשים מהעסקה", מספר קיוויטי, "הם אמרו שמסיבות שלהם הם לא ממשיכים את המיזם והשאירו אותנו עם פה פעור". לדבריו, הבעיות עם האמריקאים יצרו באופן מיידי בעיות גם מול השותף ההודי. "הוא הפך להרבה יותר

### מה דעתך על מניית אזורים:

קנייה חזקה קנייה המתן מכירה חזקה

#### לדף מניית אזורים

אגרסיבי ונוקשה. אף על פי שמדובר באיש עשיר, המשבר העיקר עליו וההתנהלות מול הפכה להרבה יותר קשה. אחרי שנה וחצי של נסיעות הלך ושוב החלטנו לצאת משם. הפסדנו כ-2 מיליון שקל, אבל זה בטל בשישים לעומת מה שהיינו יכולים להפסיד. גם היום לא הייתי משקיע שם. יש אלטרנטיבות טובות ובטוחות יותר".

גם קבוצת ביג שבשליטת יהודה נפתלי היתה שותפה של ליהמן ברדרס, שאמור היה לממן חלק ניכר מפעילותה בהודו. ביג החלה להשקיע בהודו עוד ב-2004, מוקדם מרוב החברות הישראליות, באמצעות החברה-בת ביג הודו. גורמים בחברה טוענים שהשותף המקומי אמין ו"לא רימה אותנו עד היום", אבל נפילת ליהמן ברדרס הביאה לכך שביג נאלצה למצוא מקורות מימון חלופיים. היא הצליחה לעשות זאת בטאנה, שם פתחה את הקניון הישראלי הראשון בהודו, אבל ברשותה עוד שתי קרקעות: 40 דונם בבנגלור (שם מתגבשת עסקת קומבינציה מול קבלן מקומי) ו-80 דונם בוודורה (שעדיין מנסים לשנות את ייעודם למסחר).

אף על פי שביג סימנה וי על הצלחה אחת בהודו, מנכ"ל החברה, איתן בר זאב, לא מתלהב כשהוא מדבר על פרויקטים נוספים במדינת הענק. "יש כל כך הרבה קשיים בהודו", הוא אומר, "זה כמו לעלות בניין של 20 קומות במדרגות קטנות, כשבכל קומה יש עוד פקיד ועוד פקיד". לדבריו, כל עוד לא ימצא מי שיחליף את ליהמן ברדרס בפרויקטים, אין סיכוי שביג תחפש הרפתקאות חדשות בהודו. "בגדול - לא המלצתי לאף אחד להיכנס להודו אף פעם. זה משחק למשתתפים כבדים וזה לא מתגלגל שם ברחובות", הוא אומר.

### מאיר שמיר מחכה להיתר

חברת הנדל"ן המניב **גזית גלוב** שבשליטת חיים כצמן הודיעה עוד ב-2007 על השקעה בקרן הנדל"ן HIREF, הנמנית עם קבוצת HDFC, אחד הגופים הכלכליים החזקים בהודו. הקרן התחייבה להשקיע כ-750 מיליון דולר בחברות נדל"ן הודיות במישורין ובעקיפין, מתוכם התחייבה גזית גלוב להשקיע כ-110 מיליון דולר.

רוני סופר, מנכ"ל גזית גלוב, מסביר: "מבין המדינות המתפתחות העדפנו את ברזיל, והגענו למסקנה שלהודו נרצה להיכנס בצורה זהירה והדרגתית, כי אם מחר תהיה שם הזדמנות לא יכול להיות שלא נהיה בה. אפשר לומר שהקרן היא



חיים כצמן. נכנס בזהירות צילום: אוראל כהן

המודיעין הפנימי שלנו במדינה ענקית". המודיעין הפנימי הזה ככל הנראה מראה שהזדמנויות הפז עדיין רחוקות, מכיוון שלדברי סופר הקרן השקיעה עד היום 50 מיליון דולר בלבד, והיא ממשיכה לשמור על התנהלות זהירה מאוד. כשסופר נשאל על פעילות עצמאית של גזית גלוב בהודו הוא שומר על כל האופציות פתוחות, אבל לא נשמע נלהב. "ברגע שראינו שהמדינה מערימה קשיים על חברות בינלאומיות כדי שלא יתחרו בחברות המקומיות הבנו שיש כאן מגבלה", הוא אומר, "חוץ מזה, לפי החוק ההודי משקיעים זרים לא יכולים לקנות נכס מניב כשהוא כבר בנוי, והפיתוח הוא הצד היותר מסוכן בביזנס שלנו. אני לא יודע מה יהיה בעתיד, אבל נכון לעכשיו לא שלחנו אף אחד מטעמנו להודו. הפוקוס שלנו לא שם כרגע".

תחום נוסף שהישראלים שהגיעו להודו פזלו אליו הוא מלונאות. חברת ג'רביניה, הזרוע ההודית של **מבטח שמיר** שבשליטת מאיר שמיר, נכנסה באפריל 2007 בקול תרועה למדינה, במטרה לפתח בה מלונות למגזר העסקי. החברה השקיעה כ-25 מיליון דולר ברכישת מניות בחברת ייזום מלונות הודית בשם InBM, רכשה כ-1,100 דונם בצ'אנאי וב-2008 הוסיפה לפורטפוליו קרקעות נוספות - במומבאי, בפונה ובסלטה שבדרום גואה (עליה שילמה 80% מהעלות עוד בטרם שונה ייעודה לתיירות).

אלא שתנופת הרכישות נעצרה ב-2009. בדו"חות של אותה שנה דיווחה מבטח שמיר כי המשבר העולמי הביא לירידה משמעותית בהתפתחות תחום המלונאות בהודו, ומחקה 4.2 מיליון שקל מהשקעתה. עוד נכתב כי דרישה חדשה ליצירת יותר מקומות חניה תשפיע לשלילה על הפרויקט בפונה. מהדיווחים האחרונים של החברה עולה כי רק הפרויקט בפונה קיבל עד כה היתרי בנייה, ומבטח שמיר סירבה לענות על שאלות בנוגע למצבם. מהחברה נמסר רק כי: "מעבר למה שעדכנו את הציבור עד כה, אין לנו מה לעדכן".

### זיסר רוצה להתרחב בהודו

ויש גם מי שמאמין, למרות הכל, שהעתיד נמצא בהודו. "במקום שיש בו שיעור צמיחה גבוה של התל"ג לנפש; במקום שיש בו כוח עבודה צעיר, משכיל ודובר אנגלית רהוטה; במקום ש-50% מאוכלוסייתו הם צעירים מתחת לגיל 25 ומעמד הביניים צפוי לגדול מ-300 ל-500 מיליון תושבים; במקום שיש בו ביקוש לעוד 25 מיליון דירות וביקוש אדיר לשטחי מסחר ומשרדים - איך בכלל יכולה להיות אופציה לא להיות בהודו?", שואל רן שטרקמן, מנכ"ל פלאזה סנטרס, החברה-בת של **אלביט הדמיה**, האחראית על עסקיה בהודו.



מוטי זיסר. דווקא מאמין צילום: שוגר בהודו דיייד

לאלביט הדמיה, שבשליטת מוטי זיסר, יש כיום ארבעה פרויקטים בהליכים מתקדמים בתת-היבשת, ושטרקמן מתקומם כשהוא נשאל על שמועות על אודות צמצום פעילות הנדל"ן של זיסר בהודו. "שטויות במיץ עגבניות", הוא אומר נחרצות, "אלביט הדמיה ופלאזה סנטרס קיבלו החלטה אסטרטגית להתרכז בהרחבת פעילות הנדל"ן בהודו. לאור זאת החלטנו לעכב - לא להפסיק, רק לעכב - את פעילות בתי החולים והמחלבות בהודו. אנחנו ממשיכים לעבוד בהודו ב-Full force, מתחילים למכור דירות ומחפשים קרקעות לפרויקטים חדשים".

שטרקמן מסביר כי מה שהכשיל את מרבית החברות הישראליות שהגיעו להודו היתה הגישה. "90% מהחברות הגיעו בגישה של 'אנחנו צווארון לבן'. אנחנו באנו

בגישה של צווארון כחול, הגענו להודו כמו שהגענו למזרח אירופה לפני 15 שנה. גם שם ראינו לנגד עינינו תהליכים ביורוקרטיים אטיים, סביבה אינפלציונית שגררה ריביות גבוהות ואוכלוסייה ממעמד נמוך, וגם שם אמרו לנו שאנחנו משוגעים ושנרד מהעץ. בהודו זה הרגיש כמו דה ז'ה וו, אבל בניגוד לחברות אחרות היינו מוכנים להפשיל שרוולים ולהתמודד עם הקשיים. באנו צנועים, לקחנו עובדים הודים, הבנו איך הביורוקרטיה עובדת ורק אחרי שנתיים התחלנו לקנות. מי שרוצה לעשות זבנג וגמרנו - הודו לא בשבילו".

גם סגי איתן, מנכ"לית **נכסים ובניין**, לא רואה סיכוי ש-PBEL, השותפות ההודית המוחזקת על ידי נכסים ובניין שבשליטת נוחי דנקנר ואלקטרה נדל"ן שבשליטת גרשון זלקינד, תשוב ארצה בקרוב. לדבריה, השותף ההודי של PBEL בדק היטב את הקרקעות שרכשו יחדיו, מה שהביא ל"אפס טעויות, ואנחנו כבר נמצאים בשלב המכירה היום. נכנסנו להודו לפני שלוש שנים, ויש לנו היום קרקעות לכ-7,400 יחידות דיור ועוד 350 אלף מ"ר לנכסים מניבים. בסוף 2011 נאכלס שני בניינים. אני חושבת שזה קצב יפה מאוד ושזו פעילות שהולכת לגדול. אני באופן אישי מאוד מאמינה בהודו ובצמיחה שלה".

### גינדי במבצע הודים

שחקנית ישראלית נוספת, שכבר החלה בבניית שכונה חדשה עבור ההודים, היא גינדי החזקות, שדווקא לא ממחרת להכריז כי תישאר בהודו בעתיד. הגינדים רכשו לפני יותר משנתיים 160 דונם בצ'אנאי, הצמודים למתחם הייטק בשלבי בנייה. על הקרקע מתוכננות לקום 4,200 יחידות דיור, ובשלב ראשון ייבנו 600 מתוכן. 100 הדירות הראשונות כבר הוצעו למכירה, מתוכן נמכרו כ-60.

רועי גינדי, מבעלי גינדי החזקות, מסביר ששיטת העבודה של הגינדים בהודו אינה שונה משיטת העבודה שלהם בישראל: אם בארץ הם חוברים למועדני צרכנים כמו חבר, בהודו הגינדים מעוניינים להתחבר עם החברות שיפעלו בפארק ההייטק ולייצר מבצעי מכירות עבור עובדיהן. עם זאת, את הביטחון הרב שמפגינים בגינדי בדרך כלל הוא משאיר בארץ. "אנחנו רוצים לראות איך המכירות הולכות לפני שנחליט אם להמשיך הלאה. בכל זאת, בינתיים אף אחד לא יודע מה זה גינדי בהודו", הוא אומר. "אם נראה שאנחנו נתקלים בקשיים במכירות נחשוב פעמיים. כזר אתה חייב להשקיע בהודו מינימום 5 מיליון דולר, ולכן אין לך אפשרות לקנות קרקע קטנה. רוב העבודה היא באיתור הקרקע הנכונה ובסגירת הרכישה מול עשרות חקלאים. כשמשקיעים בהודו צריך הרבה סבלנות, הרבה אוויר לנשימה. בלי זה אתה לא יכול לעבוד".