



בדק בית חנן מור

ציון משוקלל

1 · 2 · 3 · 4 · 5 · 6 · 7 · 8 · 9 · 10

הראשונה לזהות

חנן מור קפצה ב-1,000% בזכות חושים חדשים

הכישרון של חנן מור לזיהוי מתחמים מבוקשים יצר ערך אדיר לבעלי המניות בחמש השנים האחרונות. לאחר שהקדימה להסתער על באר יעקב החברה בונה על חריש **אלי שמעוני** || כתבה שנייה בסדרה



צילום: אתר קבוצת חנן מור, אוראל כהן

רויקט - מחירי הדירות במתחם קפצו פי שלושה כמעט. פרויקט זה, בשילוב עם עליית המחירים החדה ביתר הפ' רויקטים שלה, הזניקו את ההון העצמי של חנן מור והפכו אותה לחברה בעלת גב פיננסי חזק בתוך כמה שנים. מור, טייס מסוק בהכשרתו, סיפר בעבר כי הבין את הפוטנציאל הנדל"ני של שכונת תלמי מנשה כשראה את עורקי התחבורה של גוש דן והשפלה ממערף הציפור במהלך טיסה: "הבנתי שכביש 431 עומד לחולל מהפכה בגישה, והלכנו על תלמי מנשה בכל הכוח".

נוכחות מרשימה עם שני פרויקטים בחריש

בניגוד לחברות ותיקות, דוגמת אשדוד או אזורים, שצברו קרקעות באיזורי ביקוש במשך שנים, חנן מור סיימה פחות או יותר את מצבור הקרקעות שלה כבר בשנת 2013. כך היא נאלצה לצאת לאזורים מבוקשים פחות, שבהם עלויות הקרקע נמוכות יותר. החברה בנתה בעיקר במקומות שבהם הוציאה רשות המקרקעין מכרזים לקרקעות לבנייה - צור יצחק, אריאל, כפר תבור, מודיעין וחריש.

כיום מעורבת חנן מור בייזום של 1,592 דירות, שמתוכן 609 כבר נמכרו. החברה עתידה להציג מ-2017 עד 2022 רווח גולמי של 308 מיליון שקל ממגזר ייזום הדירות למגורים. על פי תחזיות החברה, ההכנסות מנדל"ן מניב מהמרז' כיום שהיא בונה עתידות לעמוד על 34 מיליון שקל בשנת 2022. מרבית הדיירות המצויות בשלבי בנייה ממוקמות בחריש. לחנן מור יש נוכחות מרשימה בעיר החדשה, שבה היא בונה 723 יחידות דור, מתוכן נמכרו 370 דירות נכון לסוף הרבעון הראשון.

הסכנה: להיתקע עם מלאי דירות לא מכורות

בהתחשב בגודלה של החברה נטלה חנן מור הימור גדול על העיר העתידה לקום. ההימור הגורף של חנן מור על חריש מצוי גם בתחום הנדל"ן המניב: החברה החליטה להקים זרוע של נדל"ן מסחרי מניב תחת המותג more, וזאת כדי ליהנות מתזרים מזומנים שוטף, בניגוד לתחום של בניית דירות, שבו ההכנסות תלויות ברצף הפרויקטים.

במסגרת זו מקימה החברה שמונה פרויקטים מסחריים, שנכון למועד זה אף אחד מהם לא הסתיים. מתוך המרכזים המתוכננים, ארבעה בחריש עתידים לכלול כ-30 אלף מ"ר, בהשקעה של קרוב ל-250 מיליון שקל.

דווקא נקודה זו עלולה להוות סיכון עבור הקבוצה. כישלון העיר החדשה או הצפה של קרקעות על ידי המדינה עלולה לגרום לירידת מחירים חדה, וחנן מור עשויה למצוא את עצמה עם מלאי דירות שלא נמכרו. מור, מבחינתו, מוכן לקחת את הסיכון הזה. אחרי ההצלחה באריאל וככפר תבור הוא רואה בחריש את המעגל השלישי של גוש דן.

חנן מור הצליחה למצוא את מלוא הפוטנציאל של עליית מחירי הנדל"ן בעשור האחרון. היא עשתה זאת באמצעות ניהול סיכונים וניהול פיננסי נכון, וגובתה בלא מעט מזל. בדרך יצרה החברה ערך אדיר לבעלי המניות מהיציבור וגם לבעלי השליטה שלה. בחמש השנים האחרונות הציגה מניית חנן מור קפיצה של יותר מ-1,000% - זינוק שהופך אותה לחברת הנדל"ן שהניבה את התשואה הגבוהה ביותר בבורסה בתקופה זו.

ידעה מתי להתקפל ממזרח אירופה

חנן מור, יו"ר ובעל השליטה בחברה, החל את דרכו כמתווך באזור התעשייה נס ציונה. בחרון עשוי מפתח, הצמוד למכון בדיקות לרכב שבבעלות אביו, החל מור לארגן קבוצות רכישה במזרח העיר, על קרקעות חקלאיות שהופשרו לבנייה בתחילת העשור הקודם.

לבורסת תל אביב הגיע מור בשנת 2006. בתחילה הנפיקה חברת חנן מור איגרות חוב, שהתקבלו בספקנות בשוק, בעת שההון העצמי של החברה עמד על 3 מיליון שקל בלבד. כשנה לאחר מכן, בחודש מרץ 2007, טיפס ההון העצמי שלה ל-12 מיליון שקל, והחברה יצאה להנפקת מניות לציבור בהיקף של 20 מיליון שקל.

השנים הבאות היו מהותיות לחברה. היא הצליחה לשרוד רק בזכות התקפי לות מהירה ממזרח אירופה, שם ניסתה

חריש

הפרויקט: 445 יחידות דור 899 ר' שטח מסחרי בחריש

רווחיות גולמית: 15%

היקף הכנסות: 437.6 מיליון שקל מועד השלמה **צפוי:** 2019

נוסף על כך: לחברה עוד פרויקט של 149 יח"ד בחריש, שבו היקף ההכנסות 106 מיליון שקל

את כוחה בין 2007 ל-2008, בדומה לרוב החברות הקבלניות הישראליות. עם הכסף מההנפקה הציבורית רית רכשה חנן מור קרקעות בפולין, באוקראינה וברומניה, אולם העסק לא התרומם והשווקים הללו נפגעו. מהר מאוד החליטו בחברה שיש למוער נזק קים ועברו להתמקד בבנייה למגורים בישראל בלבד.

העברת מרכז הכובד לבנייה בערי ישראל סייעה לחברה לצ' לוח את המשבר הכלכלי של 2008. בניית מאות יחידות דור בכאר יעקב, נס ציונה, רחובות, יבנה ונתניה במהלך גל עליות המחירים הגדול שחל בין 2007 ל-2012 הניבה לה רווחים של עשרות מיליוני שקלים. החברה נהנתה ממכירות דירות במחירים גבוהים, על קרקעות שנרכשו כמה שנים קודם לכן במחירים נמוכים.

היכולת העיקרית של החברה היתה טמונה בזיהוי מתחמים מבוקשים רגע אחד לפני כל המתחרות. אחד הפ' רויקטים הגדולים של חנן מור בתחילת דרכה היה "בית במושב", פרויקט של 301 יחידות דור על קרקעות מושב תלמי מנשה, שבמועצה אזורית באר יעקב. החברה רכשה קרקע מהמושב באר יעקב לפני חיבור באר יעקב לכביש 431, ועד שסיימה לשווק את הפ'



חנן מור. הבין את הפוטנציאל הנדל"ני ממערף הציפור

