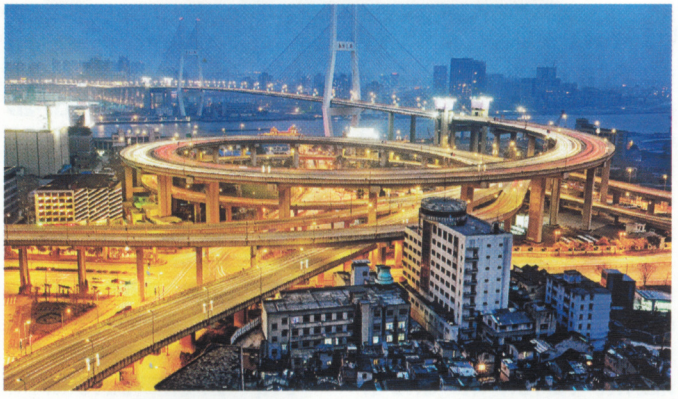
הפיתרון למצוקת הנדל"ן נמצא בסין

הדרך להוזיל את מחירי הדירות ולשמור על רווחיות חברות הנדל"ן היא באמצעות רכש ישיר מסין. יעל טראו, סמנכ"ל השיווק של הליוס סחר בינלאומי, מסבירה מדוע סין אטרקטיבית עבור חברות הנדל"ן ומה צריך לדעת כדי לבצע את הרכש המתאים והרלוונטי לכל פרויקט // שחר בן-פורת

יעל טראו (צילום: יח"צ)



מאמצים של המדינה להביא לירידה במחירי הנדל"ן יצרו את פרויקט מחיר למשתכן, במסגרתו נבנות מאות ואלפי יחידות דיור בערים שונות בארץ, הנמכרות במחירים הנמוכים בעשרות אחוזים ממחירי דירות דומות ואף זהות.

הדרך העיקרית של חברות הנדל"ן לבנות דירות במחיר נמוך יותר ובו זמנית לשמור על רווחיות היא לייעל את מנגנוני הרכש. כדי לעשות זאת, יותר ויותר חברות מבצעות את הרכש הדרוש להן עבור הפרויקטים ישירות מסין במקום לרכוש מיבואנים ישראליים.

"היזמים או החברות המבצעות פרויקטים גדולים חייבים להישען על רכש סיני כדי לוודא שהעלות תהיה תחת שליטה ותחרותית והאיכות גבוהה", מסבירה יעל טראו, סמנכ"לית השיווק של הליוס סחר בינלאומי. "הסחורה בסין היום יותר טובה מזו המיוצרת במדינות אחרות במזרח הרחוק, ואף ניתן לרכוש בה ציוד העומד בתקנים אמריקאים ואירופאיים, אם יש בכך צורך.

"חברות נדל"ן יכולות לרכוש בסין אריחים, חומרי חיפוי, אביזרים לחדרי אמבטיה, ארונות אמבט, דלתות פנים, מעקות ועבודות פרזול. במקרים של פריטים הדורשים עמידה בתקן הישראלי, דוגמת ברזים וגופי תאורה, במידה ומדובר ברכש משמעותי, זול יותר לבצע אותו בסין לאחר קבלת אישור ישיר ממכון התקנים עבור אותם הפריטים. כל זה נכון שבעתיים עבור חברות נדל"ן ישראליות הפועלות בחו"ל, שכן במדינות שונות אין כלל תקנים או ניתן להסתפק בתקן אירופאי קיים עבור אותם הפריטים, עובדה ההופכת את הרכש בסין לאטרקטיבי במיוחד".

הכרות עמוקה עם השוק הסיני

ביצוע רכש משתלם כלכלית בסין דורש להכיר את מדינת הענק, את מאפייניה ואת התמורות החלות בה. כך למשל חשוב לדעת כי אזורי התעשייה בסין נבדלים זה מזה - כל אזור מתמחה בסוג תעשייה שונה. במקביל, חלה בשנים האחרונות עליית המחירים בסין, בעיקר ברצועת החוף המזרחית של המדינה. זו נובעת מעליית מחירים גלובאלית של חומרי הגלם בשילוב חקיקה סינית המחייבת תשלום שכר מינימום, תשלום עבור שעות נוספות ותנאים סוציאליים לעובדים. בנוסף, המדיניות הסינית של ילד אחד למשפחה הביאה למחסור בידיים עובדות. המדיניות הסינית לפתח את התעשייה באזורים נוספים בסין יוצרת קושי נוסף, בעיקר עקב הצורך של חברות העוברות לאזורים החדשים להשקעה גדולה יותר בשינוע.

ניתן לעשות את פעילות הרכש בסין לבד, אך המשמעות היא להקים משרד רכש קדמי היושב אי שם בסין, על כל העלויות הרלבנטיות שהן מאוד גבוהות. האפשרות השניה היא לשתף פעולה עם חברה כחברת הליוס, הפועלת בסין משנת 1994, חברה שצברה ניסיון רב המביא לחסכון כספי משמעותי.

הליוס הוקמה על ידי הנספח המסחרי לשעבר של ישראל בהונג קונג, יובל בן אבא, יחד עם מנחם בן צבי. החברה פועלת תוך התמקדות ברכש, בייצור ובקבלנות משנה עבור חברות ישראליות ובינלאומיות.

התמחות החברה הינה באיתור יצרנים מתאימים, בהקפדה על תקינה נדרשת, בבדיקות היקף הייצור ובהקפדה על זכויות קניין רוחני, באישור ובהסמכת מפעלים, בניהול כל תהליך הייצור ובביצוע בקרת איכות, כמו גם בהקמת מערך לוגיסטי הכולל שינוע יבשתי, אחסון, איחוד משלוחים ואף חכירת אוניות.

טראו, בוגרת מסלול MScניהול בינלאומי עם התמחות בשוק הסיני, גרה, למדה ועבדה בסין עוד בשנות ה-90, ולאורך השנים ממשיכה לעבוד מול הענק הסיני. היא מסבירה כי ההכרות של החברה עם השינויים החלים בסין אפשרו לה לאתר עבור לקוחותיה מקורות ייצור ורכש טובים וזולים יותר בערים אחרות במרכז ובמזרח סין.

"בין לקוחותינו חברות וארגונים גדולים המקימים פרויקטים בסדרי גודל משמעותיים", מספרת טראו, "חברות אלו זקוקות לשירותי רכש וייצור על בסיס לוגיסטיקה מאוד מתוחכמת, מהבורג ועד הגג. אנו עושים את הטוב ביותר במטרה לאפשר לחברות ישראליות ובינלאומיות למקסם את פוטנציאל החסכון הגלום ברכש ישיר מסין, זאת על פני החלופה של רכש מקומי מיבואנים וספקים ישראלים".