

נדלויסט



השותפות השקטה נחשפת

# "גינדי החליטו שאני הפרונטמן"

כבר שנים שנהוג לחשוב שיגאל ומשה גינדי לא עוסקים בבנייה למגורים, אך לא כך הם פני הדברים. בראיון ראשון חושף היזם אבי זיתוני את סיפור שיתוף הפעולה עם האחים, שהוליד מאות יח"ד בעשור האחרון



זיתוני. "סוגרים פרטים בטלפון" צילום: תומי הרפז

**אבי זיתוני (55)**

מצב משפחתי: נשוי + 4

תפקיד: מנכ"ל קבוצת זיתוני

תחום עיסוק: ייזום, תכנון, בנייה ושיווק למגורים באזור השרון וגוש דן

מגורים: ככר סבא

תחביבים: ריצה וסקי

ראיון כלכליסט

שי פאוזנר

משפחת גינדי ואבי המצאנו את המבצעים הגדולים של דירות למועדון חבר". מי שחתום על האמידה הזו הוא אבי זיתוני, מנכ"ל קבוצת זיתוני, שלוחש אותה כמעט בחיך לקראת סופו של הראיון. כשהוא יושב במסעדה תחת אחד ממתחמי מגורי היוקרה בצפון תל אביב, החליפה היקרה שלו, החיך המ' בויש והטון השקט שלו עלולים להטעות. זיתוני הוא כריש נר"ץ מהסוג השקט. העובדה שנתקלתם בשמו רק אם חיפ' שתם דירה באזור שבו הוא בונה, אינה

מעידה על היקף עסקיו: עד היום השלים זיתוני בנייה של יותר מ-1,200 יחידות דיור וכעת הוא בונה כ-500 נוספות. למרות זאת, 25 שנים אחרי שהחל לפעול כיוזם עצמאי בשוק הדיור – זהו הראיון העיתונאי הראשון שלו.

"בתחילת 1999 נכנסתי לשותפות עם משה ויגאל גינדי בפרויקט הגדול ביותר שלי עד אז", הוא מספר. "זה היה פרויקט של 209 דירות בשכונה בשם 'מתחם 200' בהוד השרון. הבנו שצריך למכור שם מהר ולנצל את ההזדמנות שנוצרה במתחם שהחל להתפתח – אז החלטנו לבצע מבצע מכירות המוני, יוצא דופן. חיפשנו וחיפשנו עד שהגענו אל חבר, ארגון אנשי הקבע, שעד אז כמעט לא נגע בדיירות. המבצע הצליח, וביצענו עוד כמה כאלה שם עד שהשלים מנו את מכירת הפרויקט כולו".

**דור שני של קבלנים**

זיתוני, שנולד בבת ים וגדל בכפר סבא, הוא דור שני למשפחת קבלנים. בשנות השישים החל אביו אליהו לבנות בכפר סבא ומאז מזהה המשפחה עם העיר. "כבר בתיכון התחלתי ללמוד אצל", הוא מספר. ההיכרות בין ויתור ני לאחים גינדי החלה ב-1979: "לאחר שהשתחררתי מהצבא הצטרפתי למשה ויגאל כאיש מכירות. הם היו הראשונים שהחלו לשווק פרויקטים למגורים בצור רה מסודרת עם משרד מכירות מפואר, פקידה ושירות אישי לכל רוכש. חמש שנים עברתי שם וזה היה בית הספר הטוב ביותר". כשנפרד מגינדי החליט לפנות לדרך עצמאית, ותחילה החל לתווך בעסקאות נר"ץ, ובהמשך פתח משרד לשיווק פרויקטים עבור יזמים. באותה תקופה, פעל בכפר סבא ושכנע את האחים גינדי לבוא לבנות בעיר. בשנות השמונים נפוצו שמועות על קשיים כלכליים, שהביאו לעזיבת הגינדים את הארץ, אך לאחרי כשנתיים וחצי הם שבו. "אני נשארתי פה והבנתי שאני

מזה התרומה שלך לשותפות הזו? "אני מאור אוהב את התהליך המאתגר של איתור הטרנדים בשוק הקרקעות. הפעם הראשונה שבה הצלחתי לשים את האצבע על מתחם כזה היתה ב-1995 בגבעתיים שמואל החדשה. התחלתי להתעניין באופי השכונה המתוכננת שם והימרת שהרתיים הלאומיים ירוצו בהמוניהם לפרויקט. שילמתי 81 אלף דולר לקרקע ליח"ד – והיום מוכרים שם שטחים ב-600-700 אלף שקל".

כשהוא מתבקש לסמן את היעד הבא המעניין ביותר בשוק המגורים, הוא לא מהסס ומצביע על ראש העין. בינתיים, האחים גינדי יכולים להיות מסופקים, כפי שמספר משה: "אנחנו משתפים פעולה לאורך שנים עם אבי ומרוצים מאוד. נמשיך לפעול יחד גם בהמשך".

צריך להתקדם. התחלתי עם פרויקטים קטנים של עסקאות קומבינציה ב-1987, עם בניין בן שמונה יחידות דיור במרכז כפר סבא", מספר זיתוני. אלא שמאז הוא בנה עוד כמה מאות יח"ד.

**מנסה לזהות טרנדים**

אף שהתקדם באופן עצמאי, הזיכרוןות משיתוף הפעולה עם גינדי לא הרפו, וב-1999 חודש הקשר העסקי בין הצדדים. זיתוני רכש אז קרקע בהוד השרון וביחד עם הגינדים בנה פרויקט של יותר מ-300 יחידות דיור בשני שלבים. "זו היתה סגירת מעגל מבחינתי. מאז אנחנו עובדים ביחד. בכל פרויקט שבו אנו שותפים כל הפרטים נסגרים בינינו בשיחת טלפון".



משה (מימין) ויגאל גינדי

מה בונה זיתוני	
450 יח"ד בפרויקט ECO בכפר סבא	←
311 יח"ד בפרויקט "הוד על הפארק" בהוד השרון	←
183 יח"ד בשכונה הירוקה בכפר סבא	←
120 יח"ד בפרויקט "סיטי פארק" בפתח תקווה	←
78 יח"ד בפרויקט "נווה-עוז" בפתח תקווה	←
59 יח"ד בפרויקט "רמות המושבה" בפתח תקווה	←