אמריקה שלהם

עסק שהתחיל עם פסנתר על הגב * חשמלאי שעשה הון בעיצוב אופנה * איש נדל"ן ששכח את בת־ים * וגאון שיווק נעליים שעדיין כועס על המורה שלו * הכסף, ההצלחה והקשר הישראלי: ארבעה סיפורים על ישראלים שנגסו בתפוח הגדול

› יניב חליל, ניו יורק

סוחבים בעוז

לג'רי סיינפלד הם פינו את הדירה, חברת ראלף לורן היא לקוחה קבועה שלהם, ומג'וליאני הם קיבלו אות הוקרה על פעילותם למען הקהילה * אבי עוז וערן סובול, בעלי חברת ההובלות הניו־יורקית "עוז", מגלגלים בינתיים 15 מיליון דולר בשנה, אבל מתכננים לפתוח סניף בכל שכונה במנהטן ולהפוך לחברת שילוח בינלאומית, כולל סניף במולדת * הכל התחיל בשתי משאיות

ב"1993 התפטרו אבי עוז וערן סובול מחברת ההובלות הניו־יורקית סברה, שנרכשה על־ידי שייקון העסקים הישראלי משה מאנה, והחליטו ללכת לדרך עצמאית. הצעירה שלהם בשבילי הצדדי הולידה, מקץ תריסר שנות עסקים, את עוז מובינג, חברת הובלות המאיימת בהצלחה על ההגמוניה של "מי שי"ן" המיתולוגית של מאנה. עד עתה צברה עוז רשימת הישגים נאה במיוחד: חמישה סניפים ברחבי מנהטן ועוד אחד בניו־ג'רזי, צי של יותר מ־30 משאיות, בניין אחוסן ענק שנרכש לאחרונה בניו־ג'רזי, ותוכנית אופרטיבית לשנה הקרובה הכוללת התרחבות למיאמי, שיקאגו ולוס־אנג'לס, פתיחת סניף ראשון בישראל והפיכה לחברת שילוח בינלאומית. כבר עתה אוחזים סובול ועוז בסטל שיש לאנשים מעטים במנהטן: "מפתח העיר", שני תן לעוז עליידי ראש העיר הקודם, רודי ג'וליאני, כהוקרה על פעילותו הקהילתית הרבה למען תושבי העיר. אם רצינתם סיפור אופטימי לחג שיי שבור את מסורת "הישראלי המנוסר", הסיפור של עוז הוא מה שחיפשתם.

ההתחלה: שתי משאיות

כמו אלפים אחרים, גם אבי עוז וערן סובול התחילו במחיר גם בנמל. אבי, בסמירה לחסוך כסיפת מזומנים מהירה: ארונות בבדים, פסנתרים ענקיים, ימי עבודה ארוכים שלעתים הופכים לימים שלמים, ומשכורת צנועה. עוז הספיק קצת יותר: הוא הפך לחיות איש מכירות.

כשנרכשה חברת ההובלות בה עבדו השניים, הם החליטו להתפטר, לאחר שלדבריהם "ההבטחות שניתנו לנו לא קוימו", ולפתוח חברת הובלות יחד. ההתחלה הייתה מבטיחה במיוחד. הם שכרו חנות קטנה ברחוב 47 מערב, "ממש באמצע אזור העבודה של הזונות. החניון שלנו הפך למקום הלם הלילה של כל מסוממי המשכונה". האמצעים שעמדו לרשותם היו דלים – בשנה הראשונה לחייה של החברה נהגו השניים לשכור משאיות רק בימים שבהם הוזמנה עבודה. עוז מעיד כי הערוץ להשקיע בפרסום ויחסי ציבור, עד שלקח הלוואה ורכש את שתי המשאיות הראשונות של החברה.

"עשינו הכל בעצמנו", הוא אומר. "הערבות מחיר, העבודות ופגישות בינם, ותיקונים הכרחיים למשאיות בלילה. עשינו גם עבודת שלטרקטינג מאמצת כדי לשווק את השירותים שלנו לחברות גדולות. לא אכל בתמרה, המוניטין שלנו החלו ללכת לפנינו. היו לנו חמישה עובדים, וכימים שהיו לנו הזמנות עבודה גדולות, היינו מביאים ילדים מהשכונה ומשלמים להם שכר יומי. אפילו את המשאיות צבענו בעצמנו". כעבור שלוש שנים, בשנת '96, החלה החברה להרוויח, וצי המשאיות הוגדל בהתאם.

במספרים שומרת עוז על פאסון של חברה קטנה, אך בחברה מדגישים כי המכירות נמצאות בכל רוף של עלייה מתמדת, ומקורם כי תשנה הקרוב, עם הפריצה לעיר אחרת, תהיה שנת הזינוק הבאה. כבר עתה מבצעת החברה כ־10,000 העבודות בשנה, באמצעות 34 משאיות חדשות. בבנייה רבים בעיר חלים חוקים המאפשרים לחברת הובלות לבצע העבודה בימי חול, בין השעות 9 בבוקר ל־5 בערב בלבד. "פעמים רבות עבודות שלנו נמשכות יותר זמן בגלל ההגבלות האלו", אומר סובול. שישה סניפים של החברה ושמוכרים גם ציוד אריזה) מעסיקים 150 עובדים, רובם המוחץ ישראלים אחרי השחרור ולפני השיול. בסך הכל מכניסה החברה 15 מיליון דולר בשנה. מדי שנה היא גם תורמת לקופת העירייה כ־200 אלף דולר, הודות לרי"חות החגיה שמשאיות החברה מקבלות בעיר החגיה הבלתי אפשרית.

עוז וסובול מחזיקים בבעלות שווה על החברה ומסרבים להסגיר את סכום הרווחים המדויק: "ממי לא רוב הרווח חוזר לעסק, לפיתוח והרחבה. בניו־יורק אנשים לא אהבים לחפש חנות בדרום של יותר מחמישה בלוקים מהדירה שלהם", אומר סובול, "לכן המטרה שלנו היא להתפשט לכל שכונה במנהטן. אנחנו רוצים להיות ה'סטארבקס' של ענף ההעברות".

ברשימת הלקוחות המפורסמים של החברה אפשר לאתר את ג'רי סיינפלד, שהסתייע בשירותי החברה כדי לערוך את חתונתו. "הוא החליט שהוא רוצה מסיבת תחנה בבית", מספר סובול, "ושכר אותנו כדי שנפנה הפצים מהדירה ונחזיר אותם יום אחרי המסיבה". הראפר פי דאדי, המחולש גם על אחוזת מפריית אופנה, השתמש בשירותי עוז כדי להעתיק את משרדיו למשכנם החדש. אלישיה קיז, הזמרת והצמות, מסתייעת בעוז בכל פעם שהיא רוצה לה עבור את הסמטתר מבית אחד לשמנהו ("יש לה הרבה בה בתים והיא כל הזמן צריכה להעביר פסנתרים", אומר סובול), גם חברת האופנה של ראלף לורן ("ריפליי" הן לקוחות קבועות.

ערן סובול. הגיע מראשל"צ לתקופה מוגבלת. צילום: שירה אגמון

המשך מעמוד 9

ירדני. "אם הרבי אומר לא לחתום, אני לא חותם" צילום: שירה אגמון

בת־ים – ניו־יורק

עופר ירדני, המעורב בפרויקטים רבים של נדל"ן, הפך לכוכב עולה בקו הרקיע של מנהטן * ההתמחות שלו: רכישת בניינים ישנים, שיפוצם ומכירתם ברווחים עצומים * בבעלותו כיום 19 בניינים, והוא מנהל עסקאות בהיקף של 2 מיליארד דולר * על מקום הולדתו הוא מביט כיום בהתנשאות: "כשאני מגיע לבת־ים זה נראה לי כאילו חזרתי 100 שנים אחורנית"

עופר ירדני, נשיא־שותף בחברת הנדל"ן סטונהנג', המעורבת בפרויקטים בסכום כולל של שני מיליארד דולר במנהטן, כלל לא ציפה שיום אחד הוא יהיה אחד מאנשי הנדל"ן העסקיים ביותר בניו־יורק. הוא בכלל התגלגל לכאן כדי להשלים תואר שני בהיסטוריה של המזרח התיכון, אך כבר בשיעור הראשון הבין, לדבריו, "שזה תואר הזה הוא לא בשבילי".

ירדני, נטול אישורי עבודה וכסף, גילה שני דברים חשובים שהובילו אותו לתחום הנדל"ן: 1. זוהי תעשייה שמכניסה המון כסף; 2. סוכן נדל"ן הוא אחד המקצועות היחידים שישראלי משולל אישורי עבודה יכול לעבוד בהם. הוא סיים קורס נדל"ן מפוקר בן שבועיים ובעזרת חבר מצא מקום עבודה באחת מסוכנויות התיווך. מאוחר יותר, וללא עזרת החבר, הוא מצא שם גם את שרי, שלימים עתידה הייתה להיות אשתו.

אז איך הופך סוכן נדל"ן צעיר, אחד מתוך אלפי עובדים בשוק כה תחרותי, לאחד הישראלים הפעילים ביותר בתחום הנדל"ן בניו־יורק? אצל ירדני פעלו מנועי היזעיתיות והדמיון שעות נוספות. הוא לא הסתפק ביכולת שיווק מצרנת או בחריצות יתרה, אלא נקט טקטיקות מקצועיות חדשניות לזמנו. "בכל סוף שבוע הייתי מסתובב באפר איסט סייד עם טיים פנחלים, מסתכל על בניינים, בודק מי משפץ, איזה בניין עומד לריק ולא מבנים כסף לבעליו ואיזה בניין עומד למכירת רי כול להתאים לאחד הלקוחות שלי. הייתי מקליט את כל מה שראיתי לתוך הטייפ. אחר כך, ביום שני במשרד, הייתי עורך בדיקת היסטוריה של לקוח מעניין ביותר, שעשוי להיות מעוניין ברכישת הבניין. הייתי בודק מה הוא קנה, באיזה סכום וכמה הוא הרוויח על הבניינים הקודמים שהוא קנה. ידעתי שהלקוח הפוטנציאלי יקצה לי לכל היותר חמש דקות בטלפון ושיש עוד מאות מתווכים כמוני. לכן היה עלי להיות יחודי, חד וטהור, להבין שיעודי בית ולדעת אם הלקוח אוהב בניין ריק או מלא, בניין עם חנות בחזית או בלי. הייתי מתקשר עבור אל הסמטתר מבית אחד לשמנהו ("יש לה הרבה בה בתים והיא כל הזמן צריכה להעביר פסנתרים", אומר סובול), גם חברת האופנה של ראלף לורן ("ריפליי" הן לקוחות קבועות.

איש עסקים ממולח שיודע היטב את מלאכתו. גם המוצא הישראלי לא הזיק, בוודאי שלא בשוויה מדובר בבעלי בניינים יהודים. אז מוכר ירדני לשוק לוף את הידע שרכש בחוג לתולדות עם ישראל באוניברסיטה ונהג להלחיב את בעלי הבניינים בפרטי מיזיוות ובסיפורי היסטוריה יהודית. היהודים, מיותר לציין, נשבו בקסמיו והחלו להעניק לו יותר מחמש דקות בטלפון. "זה הגיע למצב שהם רצו שאשאר לשבת ולדבר אתם גם אחרי שחתמנו על עסקה. הם ראו בי ידיד, עניין שכמו בן לא הזיק לעסקים".

רווח של 900%

ב־1994 רכש ירדני את הבניין הראשון בחייו. שוק הנדל"ן היה בשפל, והבנקים ביקשו להיפטר מבניינים שהיו תחת כונס נכסים. הבניין של ירדני, ברחוב 72 מערב, היה שווה אז שני מיליון דולר, אך הבנק הסכים למכור אותו במחיר מציאה – 450 אלף דולר – והתעניין משכנתא בשיעור של 95% לרוכש. ירדני לא התלבט הרבה ותמורת 22.5 אלף דולר במזומן רכש את הבניין "למרות דאגותיה של אשתי". לפני שנה הסתיימו דאגותיה של אשתו (לפחות בעניין הבניין), כשירדני מכר אותו תמורת 3.5 מיליון דולר.

אבל הבניין הבודד לא היה מריצת הדרך של ירדני. זו הגיעה כשהכיר במהלך חופשה את איש העסקים הישראלי עצמון לוי שהיגר עם משפחתו לטורונטו. הבניינים החליטו לשתף פעולה: לוי שיהיה לירדני את "קיום רח דיפו", אחת מקרנות הפנסיה הגדולות בקנדה, וירדני אתר לאנשי הקרן בניינים להשקעה במנהטן והפך לשותף בעסקאות. ב־1995 הוא החליט לחקים יחד עם איש העסקים ג'יאל סיידן את סטונהנג', ורשתות לקרוחתיו גדולה: הכיעו אליו פנית מקרנות הפנסיה של צבא קנדה, של מכבי האש ושל המשטרה בדאלאס והוא הפך להיות איש הקשר המועדף על רבים מקשישי מנהטן. "העבודה עם קרנות הפנסיה נותנת לי הרבה כוח, כי אני יכול לקנות בניינים במאות מיליוני דולרים", אומר ירדני.

פרסומו של ירדני בא לו הודות לרווחים הגדולים שהשיגו השקעותיו בנדל"ן. כך, למשל, רכשה סטונהנג' לפני עשר שנים בניין בשדרת לקסינגטון תמורת 1.2 מיליון דולר. במהלך העשור האחרון הרוויחה החברה קרוב למיליון דולר מגביית דמי שכירות מדיירי הבניין ובשנה שעברה מכרה אותו תמורת 2.4 מיליון דולר, כפול ממחיר הקניה.

מתחם בניינים אחר, בלב האיסט וילג', רכשה החברה תמורת 16 מיליון דולר לפני תשע שנים, כמה רקות לפני שהאיסט וילג' הפכה לסכנה חמה ביותר בניו־יורק. במרוצת השנים עלו מחירי השכירות, והבניינים האלה הכניסו לקופת הון גדול יותר ויותר כסף. בשנה שעברה, כשמחירי הנדל"ן באיסט וילג' הגיעו לשיא, נמכר מתחם הבניינים תמורת 26 מיליון דולר.

בשנה שעברה רכש ירדני בניין תמורת 240 מיליון דולר. בחודש שעבר הוצעו לו תמורתו 350 מיליון דולר, והוא דחה את ההצעה. "אני אל־בל יותר", הוא אומר בביטחון. זה המקום לציין שבאחד המקרים הוא מכר בניין ברווח של 900%.

ממשרדו הנאה, השוכן באחד הבניינים המפוארים של חברת הנדל"ן שבבעלותו, הוא צריך לסכן את זרם הפניות של בעלי הבניינים ושל אנשי הנדל"ן המבקשים לעשות עמו עסקים. שלוש מזכירות וצוות של עוזרים מסייעים לו במשימה. סוכני נדל"ן יודעים שכדאי להם לעשות איתו עסקים, שכן הוא מציע עמלה הגבוהה מהמקובל.

לפני כמה חודשים עלה שמו לכותרות כשסטונהנג' רכשה בניין תמורת 168 מיליון דולר – עסקה שפטרה את סוכן הנדל"ן שפיקד עליה מראגות לכל החיים שכן היא ויכחה אותו בצ'ק עמלה בסך 20 מיליון דולר. אך אל לכם להיות מודאגים: מאז רכישת הבניין מוצפת סטונהנג' בפניות ממעוניינים המבקשים לרכוש את הבניין.

לשם כך הוא משפץ את הבניינים הישנים שהוא רוכש עד לבלי הכר, מכניס לתוכם מתקנים מקפיצי מחירים בגון מטבח מושר ובריכה, מעמיד שומר בכניסה ומתמחר את הדירות בתעריפים הרחוקים מלהזכיר את המחירים המקוריים. את הדיירים שהתגוררו לאורך השנים בבניינים הישנים הוא מפתה לצאת תמורת סכומים גבוהים.

כך, למשל, רכשה באחרונה סטונהנג' בניין בפינת רחוב 109 והשדרה הרמישית. הוא ייהרס מקרוב כדי לפנות מקום למגדל דירות יוקרתי שיקום ממקומו. דירות פאר הצופות לסנטרל פארק יימכרו במגדל תמורת סכום בן שבע ספרות, ואם לשפוט על פי הביצועים הקודמים, אפשר לנחש שהוא ייפסר במהירות מטרבית הדירות. רכישה אחרת של החברה נקראת סטונהנג' וילג', וכשמה כן היא: מתחם שלם המתפרס על שלושה בלוקים וכולל 418 יחידות דיור ושבע יחידות מסחריות. דרך אגב, בסך הכל בבעלותה של סטונהנג' 19 בניינים ובהם 2,053 דירות.

אפילו משרדו של ירדני שוכן בבניין דירות יוקרתי, שעד לא מזמן היה מלון יקר וכושל ליד הטיימס סקוור. ירדני רכש את המלון, שיפץ אותו מהמסד עד הטפחות והפך אותו למלון דירות מפואר. תמורת 6,000 דולר בחודש תוכלו גם אתם לשים את הראש באחת הדירות.

מתייעץ עם הרב פינטו

ירדני נולד בבת־ים לפני 46 שנה. אביו היה פועל קשה יום כיפו, ואחד הרגעים המכוננים בקריירה של ירדני התרחש כאשר הוא ביצע את הנסקה הגרולה הראשונה בחייו. "הרווחתי 350 אלף דולר בעסקה אחת, אבל בכיתי יותר מאשר שמחתי. חשבתי על כך שאבא שלי עבר קשה כל חייו ולא הרוויח את מה שאני הרוויחתי בעסקה אחת. זה שינה לי את כל תפיסת העולם".

הוריו עדיין מתגוררים בבת־ים, בדיור עצמאי לגיל הזהב. "בת־ים קצת נעצרה ולא מאוד התפתחה מאז שעזבתי אותה לפני 20 שנה", הוא אומר. "הילדים שלי לא מבינים איך גרתי שם. כשאני מגיע לשם זה נראה לי כאילו חזרתי 100 שנים אחורנית. זה כל כך רחוק ממני".

לירדני ולאשתו שרי, יהודייה־אמריקאית, שלושה ילדים. הם מתגוררים בבריקוויל, פרבר עשירים בלונג איילנד. הוא בן אדם נעים, חביב באופן יוצא דופן ואיש שיחה מרתק. הוא נחשב לאחד ממקורביו של הרב יוסף פינטו, מקובל אשר הודי הפועל בניו־יורק. החברות בין ירדני לרב אינה נעצרת בשעריו בית־הכנסת: הרב, לפי עדותו של ירדני, מייעץ לו בעסקים ונותן לו אור ירוק לביצוע עסקאות. "אין דבר שאני לא שואל אותו, ואם הוא אומר לי לא לחתום על עסקה, אני לא חותם".

לא נשמע לך קצת מוזר שרב מאשדוד הוא יועץ וחבר בעסקאות השוות מאות מיליוני דולרים?

"אף אחד מאיתנו לא מושלם. הרב מלמד אותי רבדים רבים, ויש לו כוחות שלי אין. בשנה שעברה רכשתי את אחד הבניינים היקרים בניו־יורק תמורת 240 מיליון דולר. האנו שלי היה בשיאו. שבוע לאחר מכן נפעתי לחופשת סקי וגלשתי לתוך עץ. בנס לא הסתיימה התאונה בטוות. הייתי מגוגבם שבועות רבים. מפסנת העולם הגעתי למצב שלא יכולתי ללבוש תחתונים ללא עזרה. הרב ביקש ממני לקחת 180 מטבעות של קורטר (רבע דולר) וחלחל לעניים. נסעתי במרצדס לחנות הרכבת התחתית וחילקתי את המטבעות לזר סדי בית. אחרי זה הבנתי שכל מה שקרה היה סימן משמיים". עתה הוא שוקד על העלאת תרומה לבניית ישיבה שבראשה יעמוד הרב פינטו. *

סטונהנג' במספרים

1995 שנת הקמה

19 מספר הבנינים

350 מיליון דולר שווי הבניין היקר ביותר

2,053 מספר הדירות בבעלות החברה

2 מיליארד דולר היקף עסקאות הנדל"ן