

סגור חלון



רני צים: "נקים קניונים בפריפריה; לת"א תמיד נוכל להגיע"

בעלי צים סנטרס: "ב-10 השנים הקרובות השאיפה היא להכפיל את מספר המרכזים המסחריים שלנו לכ-16, והחזון הוא להיות שחקן מוביל בתחום מרכזי הקניות והמסחר, אולי אפילו במגורים"
מיכל מרגלית 9/11/10

"ב-10 השנים הקרובות השאיפה שלנו היא להכפיל את מספר המרכזים המסחריים שלנו לכ-16, והחזון שלנו הוא להיות שחקן מוביל ודומיננטי בתחום מרכזי הקניות והמסחר, ואולי אפילו במגורים. יש הרבה חשיבה בחברה, יש אסטרטגיה ברורה, ואני מאמין שעוד יראו אותנו" - כך צופה את העתיד רני צים, הבעלים של חברת רני צים החזקות, שמקימה כיום 8 מרכזי קניות ממעלות ועד ערד הממותגים תחת "צים סנטרס".

צים הוא גם מבעלי השליטה ברשת הסופרמרקטים "מחסני כמעט חינם" לצד אחיו עדי. הרשת, שמחזיקה ב-25 סניפים ברחבי הארץ, השלימה לפני כחודשיים הנפקת מניות ראשונה בבורסה בתל-אביב וגייסה סכום של 56 מיליון שקל, לפי שווי חברה של 361 מיליון שקל.

לדברי צים, "בערים מרכזיות כמו תל-אביב קם מרכז או קניון חדש כל שנתיים-שלוש, ובסופו של דבר כל אלה עובדים. רצינו לאגף את הפריפריה, שבה אנחנו מאוד מאמינים, והקונספט שלנו הוא להביא את הפריפריה למרכז. מתחם מסחרי שייבנה בסדר גודל של 15 אלף מ"ר בערים כמו ערד, נתיבות, בית-שאן או מעלות, יחזיק את עצמו ב-10-15 השנים הקרובות.

"מעבר למרכז שנקים בערד של כ-19 אלף מ"ר, אף אחד לא יקים שם מרכז נוסף בסדר גודל כזה, כי אין לזה הצדקה. האסטרטגיה שלנו היא להתמקד בפריפריה ולהקים מרכזים שיהיו שם דומיננטיים. לתל-אביב תמיד נוכל להגיע".

- מה מביא קמעונאיים כמו רמי לוי ובעלי רשת חצי חינם להתחיל להשתלט עכשיו על שוק הקניונים והמרכזים המסחריים?

"אנחנו אנשי שיווק, ואנשי שיווק הם יזמים בנשמתם. אדם שהוא יזם בנשמתו ואיש ריטייל ביסודותיו, מבין גם את צרכי הרשתות. אם לרשת כמו כמעט חינם יש צורך לפתוח סניף בערד, אז למה שלוספר-פארם או ל-H&O ורשתות נוספות לא יהיה אינטרס? אלה נחשפות לקהל חדש שלא מכיר את המותגים האלה, וככל שבעלי הרשתות נחשפים יותר ויותר לפריפריה - הם מבינים שהפריפריה היא העתיד.

"פריפריה היא מנוע הצמיחה. המון רשתות בפיתוח העסקי שלהן נסעו לחו"ל כדי להתפתח, וכשאת נוסעת לחו"ל את צריכה לבנות קהל חדש, לבנות קונספט לאותו הקהל עם הרגליו שלו, ובפריפריה זה קל יותר, זו הישראליות והעממיות שמכירים".

- לא הולך להיות מפחיד כאן להיות שחקן שאינו מקבוצות הקניונים הגדולות, עכשיו כשמתגבשת עסקת מליסרון-בריטיש ישראל שתותיר את הענף בידי שני ענקים בדמות מליסרון ועזריאלי?

"נהפוך הוא. בעסקאות כמו זו שבה מליסרון רוכשת את בריטיש פרמיה של 30% על מחיר השוק, כיצד ממנים את העסקה? בכך שכל חוזה שכירות שיחדש יגדל שכר הדירה בצורה משמעותית, הרי הם צריכים לשלם את האג"ח האלה. זה דבר שייצור לחץ אצל מליסרון שכל חוזה שיסתיים הם ירצו לשדרג אותו, מה שיקשה מאוד על בעלי הרשתות.

"המחירים אצלנו שפויים, אנחנו משכירים במחירים איתם כל רשת יכולה לחיות, להרוויח ולהצליח. אצלנו לא משלמים את ה-400 500 שקל למ"ר לחודש שמשלמים בקניונים. אנחנו בונים קונספט שיתאים גם לתקופות שפע וגם לתקופות מיתון".