



איש: 38, מתגורר בהרצליה
השכלה: תואר ראשון (בהצטיינות) במינהל עסקים במרכז הבינתחומי הרצליה

צחי ארובוב | מבעלי אקרו נדל"ן

"מגיל צעיר רציתי להיות בעל הבית של בניין שלם"

צחי ארובוב למד בשנה האחרונה שיעור חשוב: "למרדתי לא לתת לרגשות ולאגו לנהל אותי, ולמרדתי שצריך להבין את מי שעומד מולך גם אם אתה לא מסכים איתו. אני גם מאור מאמין היום שאין מחיר לשקט, במיוחד כשזה בתוך המשפחה". צמד המילים "בתוך המשפחה" הוא חשוב בהקשר הזה, כי את הלקח המשמעותי שהוא למד השנה הוא חווה על בשרו באופן הכי פחות נעים: סכסוך אחים. זה קרה כשחברת היהלומים המשפחתית, "ארובוב גרופ", שבשליטת האחים הגדולים אלון ודורון ארובוב, הגישה תביעה נגד חברת אקרו נדל"ן של צחי ארובוב, בעקבות הלוואה שנתנה הראשונה לאחרונה לאקרו ב־2008. בסופו של דבר הם הגיעו לפשרה. "שנה אחרי שהסיפור כבר מאחורינו, חזרנו כולנו להיות בקשר וביחסים טובים", הוא אומר בשלווה. ארובוב תמיד היה האח שמחפש מסלול שונה מהקו המשפחתי. הוא הצעיר בשלושת בני משפחת היהלומנים הוותיקה, אולם הוא בחר שלא להשתלב בחברה ובגיל 31 הקים את אקרו נדל"ן. "מגיל צעיר, הרעיון של להיות בעל הבית של בניין שלם היה נראה נכון, וירדתי שזה מה שאני רוצה", הוא מסביר.

איך אבא שלך הגיב?

"הייתה לנו שיחה קשה", ארובוב משחזר. "הוא אמר לי, למה אתה צריך את זה, בוא אליי לחברה, הכול מוכן ומחכה רק לך. אמרתי לו שאני יודע מה אני רוצה, והוא הבין. הוא נתן לי הלוואה קטנה ואמר, תעשה בכסף מה שאתה רוצה. מצדי תשרוף אותו על כילוים, אבל תבטיח לי שאם הכסף נגמר, תבוא לעבוד איתי".

"לקחתי את הכסף וסתיי לטורונטו, ואחרי זמן קצר חתמתי על הסכם אופציה לרכישת בניין של 70 דירות. התחלתי לשווק את הדירות לישראלים כמו מטורף. היה לי זמן מוגבל כי שמתי על הסכם האופציה את כל הכסף וירדתי שאם לא אצליח לארגן את 70 המשקיעים, הכסף יאבד וגם העסקה. בסוף, בעיקר דרך קשרים של המשפחה, הצלחתי לשווק כמה דירות. אחרי שמשווקים שתי דירות, שלוש דירות ו־15 דירות, פתאום קל יותר לשווק את היתר. אחרי חודשיים הצלחתי לרכוש את הבניין ב־11.5 מיליון דולר קנדי".

ההזדמנות הניו יורקית

עד 2006 עבר ארובוב מפרויקט לפרויקט, "זה לא היה בצורה מסודרת ושיטתית", הוא מספר, "ומה

שמקימות שתי החברות על חורבות קולנוע תל אביב ברחוב פינסקר.

עם צמד השותפים ברק רוזן ואסי טוכמאייר, בעלי השליטה בקבוצת קנדה ישראל, מקימה אקרו נדל"ן את פרויקט רוטשילד 17 הכולל 64 דירות, ואת מגדל הגימנסיה ברחוב רמז, הכולל 108 דירות. שני פרויקטים משמעותיים עומדת החברה להקים בשנים הקרובות ביפו: האחד במתחם בוק, שאותו רכשה מקרן ריאליטי תמורת 100 מיליון שקלים ובו תקים 400 יחידות דיור; והאחר הוא פרויקט "נויה" ברחוב סלמה, שבו תקים 130 יחידות דיור. אקרו נדל"ן גם רשמה שלושה אקויזיטים מרשימים בניו יורק, לאחר שרכשה נכסים בשיאו של המשבר הפיננסי בתפוח הגדול, ולאחר השבתתם והמתנה לעיתוי המתאים, מכרה אותם ברווח נאה. רווחים אלה, בנוסף לרקע המשפחתי של ארובוב המצייר אותו בגב כלכלי איתן, מסייעים לחברה לא להזדקק לגיוס כספים בבורסה, ולבצע את העסקות בפרופיל נמוך, ממש כמו בתעשיית היהלומים.

ארובוב מחזיק בשתי חברות נוספות. האחת היא D.N-DIAMONDS, שבה הוא שותף יחד עם היהלומן ניסים זוארץ. החברה דורגה במקום ה־17 מתוך 25 החברות העומדות בראש רשימת יצואני היהלומים המלוטשים לשנת 2012, ושוויה מוערך ב־41 מיליון דולרים. חברה נוספת בכעלות ארובוב היא חברת אקרו גרופ, שבה הוא שותף יחד עם היום ארו גיל,

"כשסיפרתי לאבא שאני רוצה ללכת לנדל"ן הוא אמר, למה אתה צריך את זה, בוא לחברה, הכול מוכן ומחכה רק לך. בסוף הוא הבין ונתן הלוואה קטנה ואמר: תבטיח לי שאם הכסף נגמר, תבוא לעבוד איתי"

העוסקת באנרגיה ובמים ומקדמת פרויקטים רבים בטיפול בשפכים ובהתייעלות אנרגטית.

כמעט נפלו מצוקי ארסוף

כשהוא נשאל מה היה אחד הרגעים הקשים והמאתגרים בחייו, הוא לא צריך לפשפש הרבה במוחו כדי למצוא תשובה. כל מי שעוסק בנדל"ן יודע לא מעט רגעים כאלה, בחסות הביורוקרטיה הישראלית: "פרויקט צוקי ארסוף יצא לפועל אחרי ארבע שנים של מלחמת התשה", הוא מספר. "ב־2006 התחייבנו לרכוש משיכון ובינוי מגרש המיועד להקמת 108 יחידות דיור בקיבוץ געש, סמוך לים, ב־30 מיליון דולר. אחרי שכבר מכרנו 40 מגרשים למשקיעים פרטיים וחתמנו על הסכם ליווי עם בנק, הוועדה המחוזית לתכנון ובנייה החליטה, בלחץ של הגופים הירוקים, לבטל לנו את התב"ע. זה היה יום שחור מבחינתי. ירענו שכחברה בתחילת דרכה אנחנו עלולים בקלות ליפול למטה ולמחוק כל מה שעשינו, ולכן אין דרך אחת אלא להילחם. הפרשה הגיעה עד לבית המשפט העליון, שאישר בסוף לממש את התוכנית. היום הבנייה נמצאת לקראת סיום, וזו הולכת להיות אחת השכונות הכי יפות בארץ".

ממי אתה מקבל השראה?

"מאנשים שאני עובד איתם. משותפים כמו ברק רוזן, שאיתו חתמתי על העסקה הגדולה הראשונה שלי; מהאחים צחי ועידו חג'ג', שיחד איתם נלחמתי על פרויקט צוקי ארסוף; ומניר מאיר, שותפי לעסקי במנהטן. כולם חבר'ה צעירים שבנו את עצמם בעשר אצבעות והיום הם מנהלים חברות מצליחות".

יש לך טיפ למוי שעושה את צעדיו הראשונים בתחום?

"אני יכול להגיד מה אני עושה: אני משתדל לפעול רק לאחר מחשבה מעמיקה וראייה אסטרטגית ומדויקת, ויחד עם זאת אני יודע גם להתייעץ ולמצוא את אנשי המקצוע הנכונים. זו לא ברשה להתייעץ, אבל זה חשוב לדעת במי אפשר להיעזר".

ארובוב מקפיד להניח תפילין בכל בוקר. הוא נשאר פעיל חבר באגודת ידידי המרכז הבינתחומי ותורם מלגות. "אני משתדל להתאמן שלוש פעמים בשבוע לפחות במכון כושר או בריצה לאורך הים, ולא מוותר על ארוחת יום שישי וקידוש עם המשפחה. בסופי שבוע אני משתדל לגלוש".

מה אתה מאחל לעצמך בעשור הקרוב?

"להקים משפחה, כמובן".

שלומית צור