

כלכליסט

"ואם לא היינו מקימים מגדל יוקרה, היה יותר דיור בר-השגה בישראל?"

ניקולס ברגרואין הוא מיליארדר בלתי שגרתי: ברוטשילד פינת אלנבי הוא בונה את אחד המגדלים המפוארים בעולם, ואילו חצי שעה ממנהטן הוא מקים דיור בר-השגה למורים. בראיון לנדלניסט הוא מסביר למה פנטהאוז ב-170 מיליון שקל הוא הדבר הכי טוב שהוא יכול להעניק לתל אביב ואיך הממשלה יכולה לפתור את מצוקת הדיור בכמה צעדים פשוטים. בדיוק כמו בהונג קונג

דיאנה בחור ניר

08.04.14, 09:05

גם כשהבטון עדיין חשוף ביקור בפנטהאוז היקר ביותר בישראל ממחיש היטב את רמת היוקרה הדמיונית שהוא מציע למי שיסכים לשלם עבורו סכום דמיוני לא פחות. תקרה בגובה 7 מטרים הופכת את הפנטהאוז, שמשתרע על הקומות 38 ו-39 במגדל מאייר ברוטשילד, להיכל של ממש, ומבהירה כי אין מדובר בדירה לבני תמותה רגילים. כשתושלם החלוקה הפנימית של ההיכל, ניתן יהיה למצוא שם שמונה חדרי שינה, שמונה חדרי שירותים, בריכה פנימית, חדר קולנוע, חדר כושר, בר, מעלית שנעה בין שני המפלסים של הפנטהאוז ולפחות שני מטבחים. שטחה של פיסת הנדל"ן הזאת, המכונה Palace in the Sky (ארמון בשמים), מזכיר אחוזה כפרית יותר מאשר דירה עירונית: 1,500 מטר מרובע, דונם וחצי.

הנוף עוצר נשימה אף הוא - מלב הים עד הרי שומרון - ולרגלי המגדל פרוס גוש דן השוקק. ואולם, גם ביום יפה ספק אם הרוכש המאושר יבחין שרק 150 מטר מתחת לחלון ביתו, בפינת שדרות רוטשילד ורחוב אלנבי, נהמה לפני שלוש שנים מחאה חברתית על מחירי הדיור המזנקים בישראל. גם הבידוד מהרחוב כלול במחיר: 170 מיליון שקל עבור אחוזת פאר ברקיע התל-אביבי.

יחידת הדיור הזאת, כמו שני הפנטהאוזים שמעליה - אחד על פני כל הקומה ה-40 ודופלקס בקומות 41 ו-42 (המכונה The Rothschild Summit פסגת רוטשילד) - טרם נמכרו. גם כמה דירות בצד הדרומי, שאינו פונה לים, טרם מצאו רוכש. אבל המיליארדר ניקולס ברגרואין, היזם ובעלי המגדל, רגוע לחלוטין.

"המכירות מתקדמות בסדר גמור, ואין שום לחץ", הוא אומר בראיון ל"כלכליסט" ממקום מושבו הנוכחי בבית מלון בבברלי הילס. "אנחנו שמחים למכור את הדירות, אך גם לשמור אותן אצלנו. ערך הדירות רק עולה, כך שזו השקעה טובה מבחינתי ואין שום בעיה. אנחנו מוכרים על בסיס ביקוש, והמיקום של הפרויקט הוא הכי טוב שיש, כך שגם אם לא נמכור מהר, נישאר הבעלים המרוצים של הנכס."



צילום: ננסי פוסטר/
Polaris

ניקולס ברגרואין במגדלי סירה בלוס אנג'לס. "האימפקט של המגדל בתל אביב גדול יותר מאשר בניו יורק"

אתה משוכנע שרוטשילד פינת אלנבי, אזור בעל צביון עממי, הוא מיקום טוב למגדל יוקרה?
"הקמת פרויקט ארכיטקטוני כזה במיקום הזה היא מעשה חלוצי. גם הסוהו בניו יורק לא נחשב לאזור מזהיר לפני עשר שנים, אבל היום הוא יקר יותר מאזורים די נחשקים במנהטן. אני מעדיף להסתכל על העתיד, כי דינמיקה עירונית משתנה כל הזמן."

אם יש תכונה אחת שחשוב לברגרוואין להדגיש בגישתו לעסקים היא אורך נשימה. לברגרוואין יש סבלנות. הוא לא ממהר, ובכלל מעדיף להצהיר על התרחקות מסוימת מעולם העסקים הקדחתני לטובת עיסוקים אינטלקטואליים יותר. "אני עושה פחות ופחות בעולם הכסף, ורוב זמני מוקדש כיום לתחום המדיני והפילוסופי", הוא אומר. "אני לא בטוח שאני חכם מספיק לצאת מהר יותר מעולם הכסף, אבל אני רוצה לעבור להשקעות ארוכות טווח, פסיביות יותר. עדיין אצטרך לנהל אותן, אבל המיקוד יהיה בהצטרפות להשקעות עם אחרים."

את התפיסה הזאת אפשר למצוא גם בהקמתו של מאייר ברוטשילד. את הקרקע, ששטחה 3.5 דונם, רכש ברגרוואין כבר ב-2006 תמורת 30.25 מיליון דולר. כיום הוא מחזיק ב-50% מברגרוואין רזידנטאל, המשווקת את הפרויקט. שותפיו לחברה הם האחים צחי ועידו חג'ג', המחזיקים ב-25% ממנה, והאחים ניר, ליאור ואחיקם כהן, המחזיקים ב-25% נוספים. החברה מנהלת על ידי יגאל צמח. בעבר היא רכשה נכסים נוספים, בין השאר ברחוב נחלת בנימין, אבל מכרה אותם עם הזמן.



מגדל מאייר ברוטשילד. "גם אם לא נמכור מהר, נישאר הבעלים המרוצים של הנכס" צילום: עמית שעל

משרדו של האדריכל החשוב ריצ'רד מאייר, חתן פרס פריצקר, תכנן את המגדל, שיאופיין בצבע לבן ובקו מתאר קל. 141 דירות מאכלסות את 42 הקומות, ועל פי משרד יחסי הציבור של הפרויקט, 76% משטחי המבנה כבר נמכרו. עם הרוכשים אפשר למנות את נייט רוטשילד, נינו של הברון הנדיב שעל שמו קרויה השדרה שמתחת, מנכ"ל ומייסד מלאנוקס איל ולדמן, מנכ"ל סופר־פארם לייאור רייטבלט, הפרסומאים מיקי בר ושוני ריבנאי, איל הספנות ג'קי אלאוף ואיש העסקים היהודי־קנדי מוטי מקסימוב.

מחירה של הדירה הזולה בפרויקט הוא 5 מיליון שקל; מחירי רוב הדירות נעים בין 20 ל-50 מיליון שקל. בשנה שעברה בחר מגזין "פורבס" העולמי במאייר ברוטשילד לאחד מעשרת מגדלי המגורים היוקרתיים בעולם.

הצד החברתי של המטבע **דיוור ברה־השגה בניו ג'רזי** ברגרואין הולדינגס היא המשקיעה העיקרית בפרויקט SoMa הממוקם במרכז המיזשן של ניוארק שסבלה מבעיות קשות של פשע, אלימות ותדמית דיאנה בחור נירלכתבה המלאה

אך האם תל אביב זקוקה למגדל שנמצא ברשימה כזאת? "בעיניי, פרויקט כזה הוא סוג של תרומה אנושית לעולם", מסביר ברגרואין, "תל אביב היא העיר הגדולה בישראל, מקום חי מאוד, אבל היא עיר חדשה־ישנה שנבנתה במהירות לאורך 70 שנה, בלי תשומת לב לאסתטיקה. אני אוהב ארכיטקטורה מעולה, ולכן לבנות מגדל כזה כאן נראה לי מעשה מרגש. עכשיו, כשתל אביב התבגרה והפכה לחלק מהעולם, היא יכולה להרשות לעצמה ארכיטקטורה טובה. נוסף על כך, הסיכוי לעשות פרויקט ארכיטקטוני בעל אימפקט בתל אביב גדול יותר מאשר במקומות אחרים. מגדל דומה בניו יורק לא ישפיע על הסביבה באופן דומה."

הקמת מגדל כזה בתל אביב היא עסקים נטו או שהורשים היהודיים שלך משחקים תפקיד רגשי?
"בשל הקשיים שיש בבנייה בישראל זה חייב להיות רגשי", הוא צוחק. "לכל מדינה יש בירוקרטיה משלה, ובתל אביב נדרש הרבה יותר זמן ממה שציפינו להשגת אישורי בנייה, גם ביחס למקומות אחרים. אבל אני חושב שהתוצאה תהיה מספקת מאוד, בסוף קיבלנו את כל מה שרצינו."

לפי הדו"ח הכספי שהחברה הגישה לבורסה בסוף מרץ, ברגרואין אכן יכול להיות מרוצה. החברה דיווחה שעד כה הושקעו בפרויקט 536 מיליון שקל, כולל מחיר הקרקע, ולפי תחזיותיה, ההשקעה הסופית תהיה 652 מיליון שקל. עוד היא מדווחת כי חתמה על הסכמי מכר בסך 698 מיליון שקל (לא כולל מע"מ), ומהם קיבלה כ-450 מיליון שקל (לא כולל מע"מ) כמקדמות. החברה מעריכה שההכנסות הצפויות מהפרויקט יעלו במעט על מיליארד שקל.

אתה מודע למחאה החברתית שפרצה בישראל בין היתר משום שדיוור סביר הפך לכמעט בלתי נגיש עבור מעמד הביניים?

"כמובן. זאת סוגיה שמעסיקה לא רק את ישראל. בעיה דומה יש במדינה נוספת שנבנתה ב-70 השנים האחרונות, סינגפור. הבעיה הזאת צצה כשהמדינה מצליחה מדי מבחינה כלכלית, לאנשים יש יותר כסף להוציא ועולה דרישה לדיוור יקר יותר. כשההיצע לא מתאים לביקוש, המחירים עולים. דיוור ברה־השגה

חשוב מאוד לכלכלה, ובסינגפור הממשלה מתערבת בכך. גם בישראל צריך לעודד דיור ברהשגה, בין השאר בפישוט ההליכים הבירוקרטיים, שחייבים להיות קלים יותר. בארצות הברית, כדוגמה קיצונית, הבעיה הזאת בקושי קיימת: בערים רבות קל לקבל מימון ולבנות. השאלה היא איך לעודד בנייה במקום קטן כמו ישראל, ופה הממשלה חייבת ליצור בירוקרטיה יעילה יותר."



צילום: אי פי איי

האב, היינץ ברגרואין. התעשר כשהפך לסוכן הבלעדי של פיקאסו

לא רוצה להיות הומלס

קשה למקם את ברגרואין במשבצות המקובלות, מה שהופך אותו לאחד המיליארדרים הלא שגרתיים בעולם. הוא רק בן 52, איש עסקים מצליח שעשה את הונו בגיל צעיר, אך פעמים רבות התבטא בגנות המרדף אחרי כסף ורכוש. הוא הקים אימפריה גלובלית החולשת על מגוון רחב של עסקים, אבל את עיקר מרצו משקיע בקבוצות חשיבה בתחום הפוליטיקה והדמוקרטיה. בשנת 2000 חרג ממנהגו ומשך בכוח את תשומת לבו של התקשורת העולמית כשמכר את מרבית נכסיו האישיים - בית בלוס אנג'לס ואי פרטי - והצהיר שברצונו "להפסיק להיות כבול לרכוש". רוח החופש המרדנית זיכתה אותו בכינוי האירוני "המיליארדר ההומלס", שעטף אותו במידה מסוימת של חמלה, אף שאת לילותיו העביר במלונות פאר או במטוסו הפרטי.

"אף פעם לא אהבתי את הכינוי הזה, ובשלב מסוים התעייפתי ממנו", הוא מודה עכשיו ומודיע שבכוונתו לנקוט צעד שיתיר את הכינוי מאחוריו: "אני מנסה להפסיק להיות בבתי מלון ולקבוע לי מקום מגורים בניו יורק ובלוס אנג'לס. לגור בבתים משלי - זאת כנראה הדרך היחידה לגרום לאנשים להפסיק להטריד אותי בכינוי הזה. אבל אני לא רוצה להרחיב, זה אישי". גם על אורח חייו העתידי הוא מעדיף לא להתחייב. "לא השתנית. אני עדיין מעוניין להיות חופשי מנכסים ולא להיות קשור לדברים חומריים. אני עדיין חושב שאם אין לך משפחה, אתה לא צריך בית קבע", הוא אומר, אולם מיד מוסיף: "גם המצב המשפחתי אולי ישתנה יום אחד. אני עוד לא מוכן לגמרי, אבל מתקרב לכך."



צילום: אימג'בנק, Gettyimages

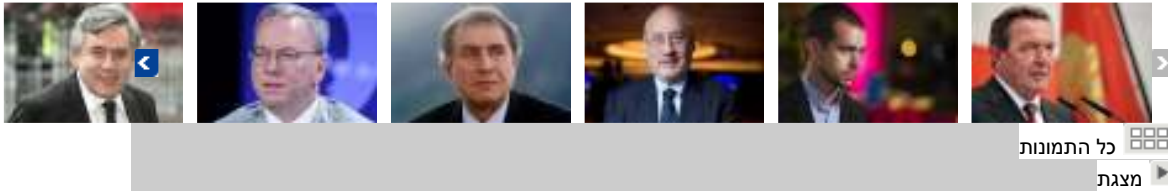
"עדיין אין לי בת זוג בגלל סדר עדיפויות שגוי"

אף על פי שברגרוואין מדבר על שאיפתו לשינוי אמיתי, נראה שרשימת האחזקות הארוכה של החברה שבבעלותו, ברגרוואין הולדינגס, תקשה עליו לסגת לחלוטין מעולם הכסף. הפעילות הרחבה של החברה כוללת את רשת בתי הכלבו הגרמנית קארשטאט (Karstadt) שחילץ מחדלות פירעון בשנת 2010, את רשת המזון המהיר ברגר קינג שנרכשה בכ-2 מיליארד דולר ב-2012, רשת של מכללות להכשרה מקצועית בקליפורניה, את רשת המלונות Keys Hotels המחזיקה נכסים בהודו, טורקיה ויפן, חברת ביטוח בריטית, נדל"ן מניב בדמות 60 מבני מגורים ועסקים בברלין, ולצד זאת השקעות בהייטק, אנרגיה ירוקה, מכרות, תקשורת ועוד. הקבוצה מדווחת על היקף השקעות של 4 מיליארד דולר, ואילו מגזין "פורבס" מעריך את הונו האישי של ברגרוואין ב-2 מיליארד דולר.

באופן מפתיע פרויקט הנדל"ן השאפתני ביותר של קבוצת ברגרוואין מצוי במדינת ניו ג'רזי שבארצות הברית, ועשויה להיות לו משמעות חברתית הפוכה לחלוטין מזו של המגדל בשדרות רוטשילד: חידוש מרכז העיר המוזנח של ניוארק, העיר הגדולה במדינת ניו ג'רזי, 10 קילומטר מערבית למנהטן. ברגרוואין מתכוון לשנות לחלוטין את פניו של האזור הקשה, שסובל מהיעדר פיתוח סביבתי, פשיעה ותדמית ירודה. אחד המתחמים הראשונים שהקים היה כפר המורים, פרויקט של דיור ברהשגה, הכולל גם בתי ספר, שאמור למשוך משפחות צעירות שיחיו את מרכז ניוארק (עוד על הפרויקט ראו בתיבה נפרדת). קשה שלא לחשוב על האפשרות לרתום את העוצמה של ברגרוואין להתחדשות עירונית בשכונת דרום תל אביב, למשל, הצמאות לטיפול שורש דומה לזה של ניוארק.

הפרויקט בניוארק, כמו המעורבות שלך בנושאים פוליטיים, תרם לזיהוי שלך כמי שפעיל למען החברה, אולם אתה ממשיך לבנות מגדלים לעשירים.

"זה אולי נשמע כמו סתירה, אבל לדעתי המגדל טוב ונכון לתל אביב. אם יש דרישה לדירות יוקרה, הגדלת ההיצע היא טובה. למגדל כזה יש גם חלק בהפיכת העיר למושכת ומגוונת. הערים המרגשות ביותר בעולם כוללות אנשים שלא יכולים לרכוש דיור, אנשי מעמד ביניים וכן אנשים שיכולים להרשות לעצמם הכל. בעיר צריך להציע מגורים בכל הרמות, זה מה שהופך אותה למושכת."



בעולם הבינו שדיור בר־השגה למעמד הביניים הוא צו השעה. האם אין זה מתפקידם של אנשי העסקים ליזום ולהוביל פרויקטים כאלה?

"אנשי עסקים צריכים לתרום לחברה, אך הם חלק מכלכלה שצריכה לתפקד, הם לא מלאכים שלא רוצים להרוויח. הרי כדי להיות פילנתרופ אתה צריך להרוויח כסף. ואני מאמין שאנשי עסקים צריכים להשקיע אנרגיה לא רק למטרות רווח, אני בונה בעצמי את הפרויקט בניוארק, עיר ענייה שאי אפשר להשוות אותה לתל אביב. אם את רוצה לדבר על חוסר - זה מקום קשה באמת. זאת השקעה שמטרתה לסייע במקומות שקשה בהם.

"כשאני מגיע למקום, אני בוחן את מצבו וחושב מה אני יכול להציע לסביבה המקומית. מי שמכיר את המצב בניוארק, יודע שדיור בר־השגה נחוץ שם יותר מאשר בתל אביב. אבל כאדם שחי רחוק מתל אביב, מה אני יכול לעשות אם לא פרויקט שמחדש משהו כמו המגדל הזה?"

מגדל שפנטהאוז בו מוצע למכירה ב־170 מיליון שקל הוא סמל לפערים קיצוניים ולא־שוויון.

"אני לא מופתע שכשיש בעיה של דיור בר־השגה, בנייני היוקרה המועטים שיש בישראל הופכים לסמל של מחאה. לו הפרויקט שלנו לא היה קם, האם היה יותר דיור בר־השגה? התשובה שלילית. אני מבין את התגובה הרגשית, אבל מניעת בנייה של דיור יוקרתי לא תעזור. מה שיסייע למציאת פתרון לדיור הוא יותר דיור בר־השגה, יותר תמריצים ליזמים, פחות בירוקרטיה, יותר אדמה זמינה ומימון זמין. זו הסיבה שהונג קונג וסינגפור, מדינות קטנות שסובלות מאותן בעיות, מצליחות, הודות למעורבות ממשלתית, להתמודד עם הבעיה."

יזם בכיר: "שוק הסופר־יוקרה קפוא, אבל כדאי לחכות" [כאשר החל ניקולס ברגרואין בפרויקט המגדל, שוק היוקרה העליונה בישראל היה שונה לגמרי. שמונה שנים ומחאה חברתית אחת מאוחר יותר, האם ישראל יכולה להעמיד רוכשים לשלוש דירות פאר בכמעט חצי מיליארד שקל? דיאנה בחור נירלכתבה המלאה](#)

יזם חזק כמוך לא יכול לדרוש ששתי קומות במגדל יוקצו לדיור בר־השגה, ולו באופן סמלי?

"ניסיון כזה נעשה בלונדון ולא עלה יפה. נוצרה אי־נוחות רבה: כשאדם חי בשכונת יוקרה אך לא מסוגל להרשות לעצמו ליהנות ממה שהסביבה מציעה, הוא מתוסכל. הרבה יותר טוב לבנות בסביבה הטבעית שבה אנשים רוצים לחיות. אי אפשר לבנות דיור בר־השגה באזור יוקרה, זה מלאכותי. זה לא בונה גשרים ולא פותר את הבעיה."



נכס של ברגרואין בגרמניה: וילה בברלין

המטרה: דמוקרטיה

ברגרואין הוא איש העולם הגדול. הוא נולד בפריז, גדל בשווייץ, מדבר אנגלית במבטא גרמני וכיום אזרח אמריקאי. גם הוא מסכים שקשה לשייך אותו למקום מסוים בגלובוס. "אין שנה טיפוסית", הוא מספר, "אני מבלה שלושה חודשים בשנה באסיה, שלושה באירופה, לפעמים גם באפריקה, ושישה בארצות הברית". בכל זאת, יש לו תחנה שנתית קבועה: מסיבה שהוא עורך בלוס אנג'לס לאחר טקס חלוקת פרסי האוסקר, שם הוא מצטלם עם השחקנים, ובעיקר השחקניות, הבולטים בהוליווד ומושך תשומת לב נוספת לאורח חייו כרווק מבוקש.

אביו היהודי של ברגרואין, היינץ, היה עיתונאי גרמני בצרפת כשהבין ב-1936 שהמשטר הנאצי מכביד את ידו על יהודי גרמניה, והזדרז להגר לסן פרנסיסקו, שם פעל בשדה האמנות. לאחר שהתגרש ב-1945 מאשתו הראשונה, שב לפריז, פתח גלריה והפך לאחד מסוחר האמנות הגדולים באירופה. לכך סייעו הידידות והאמון שרקם עם פבלו פיקאסו, שהפך אותו לסוחר האמנות האישי שלו. חלק מאוספי האמנות האישיים שלו תרם ברגרואין האב למוזיאונים בולטים כמו המטרופוליטן בניו יורק והגלריה הלאומית בלונדון. ב-2000 מכר את האוסף שנתר - שכלל 130 ציורים של פיקאסו לצד יצירות של פול קליי - ברבע ממחירו למוזיאון ברלין.

ב-1960 נישא היינץ לשחקנית הגרמנייה בטינה מואיסי. ניקולס הוא בנם הבכור. כילד נשלח לפנימייה של בני עשירים בשווייץ ובמהרה נזרק משם בשל יכוחים סוערים עם המורות. בגיל 17 נסע ללמוד מינהל עסקים באוניברסיטת ניו יורק ובתום הלימודים עבד בחברות השקעות. ב-1984 קיבל לידייו את ניהול ההון המשפחתי ולצורך כך הקים את חברת ההשקעות ברגרואין הולדינגס. ב-1988 ייסד את חברת ההשקעות אלפא אינווסטמנטס, קרן גידור שנמכרה לבנק ספרא ב-2004.



נכסים של ברגרואין בגרמניה: משרדים בפוטסדאם

כמו אביו, שנפטר ב-2007 בגיל 93, גם ברגרואין הבן הוא אספן אמנות נלהב. כשמכר את נכסיו האישיים לא ויתר על אוסף האמנות. אבל את רוב זמנו, כספו ומרצו הוא מקדיש כיום לקידום רפורמות פוליטיות באמצעות מכון ברגרואין לחקר הממשל, שפתח ב-2010 בקליפורניה. במסגרת המכון פועלת קבוצת חשיבה בשם מועצת המאה ה-21, הכוללת שמות בולטים כמו ראש ממשלת בריטניה לשעבר גורדון בראון, קנצלר גרמניה לשעבר גרהרד שדרר ונשיא ברזיל לשעבר פרננדו קרדוזו; כלכלנים כמו נוריאל רוביני ואת זוכי פרס נובל ג'וזף שטיגליץ ומייקל ספנס; ומנהיגים עסקיים כמו יו"ר גוגל אריק שמידט ומייסד טוויטר ג'ק דורסי. הקבוצה דנה בבעיות שלטוניות במדינות הדמוקרטיות ומגישה בכל שנה המלצות לראשי המדינות בכינוס ה-G8.

"רוב זמני אני עוסק בנושא הזה, וזו עבודה ארוכת טווח. היום אנחנו עוסקים באינטנסיביות ברפורמה בקליפורניה ובאיחוד האירופי ודנים גם במצב בסין. הנושא הפוליטי הוא החשוב לי ביותר, כי אני חושב שזה התחום בעל הפוטנציאל המרבי להשפיע על חיי היומיום של בני האדם, דרכו אני אוכל לעשות את השינוי הגדול ביותר", אומר ברגרואין.

ממתי מקנן בכך החיידק הפוליטי?

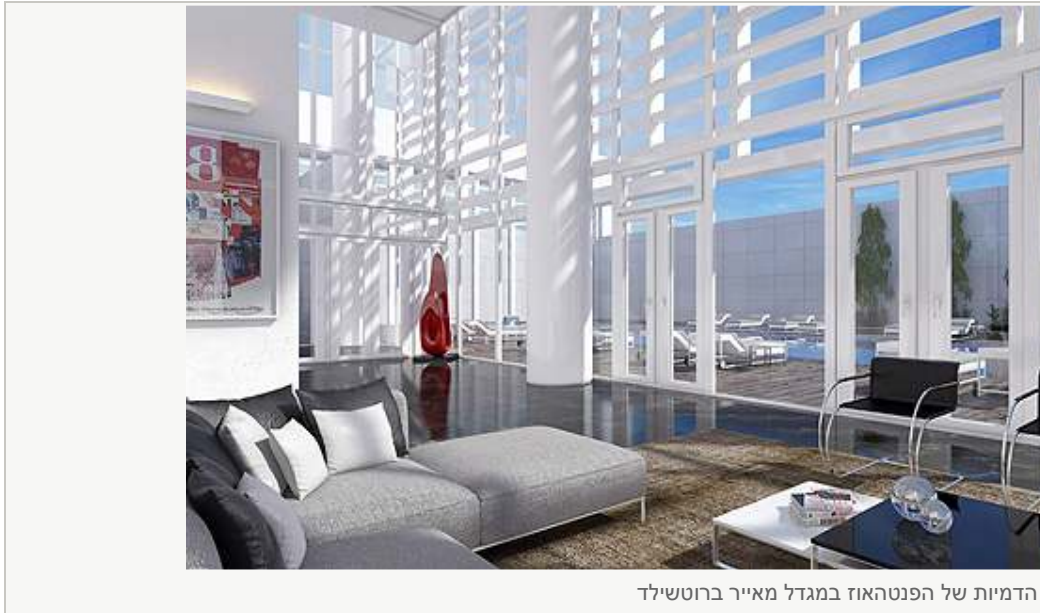
"כבר כנער התעניינתי בפוליטיקה ובפילוסופיה. נזרקתי מהפנימייה בשוויץ כי הייתי מרדן, אנטי-ממסדי. הייתי שמאלני קיצוני, והייתי מתווכח עם המורים על הכל. לא היה בוגר מצדי להתנהג כך, אבל זה מה שהיה. כיום הייתי יכול לשבת על חוף הים, אבל התשוקה לנושאים הקשורים ברפורמה פוליטית גדולה יותר. זה ההבדל בין אדם לחיה. בני אדם לא יכולים להסתפק בישיבה ובהנאה מחום השמש."

אתה מתכוון להפוך לפוליטיקאי פעיל בעצמך?

"בשום אופן לא. העיסוקים שלי לא נעשים לטובתו האישית של ניקולס. תפקידי לאפשר לאחרים לעשות את השינוי, כיוון שהפוליטיקה והממשל משפיעים ישירות על חיי האזרחים. זה המקום שבו אני רוצה להשקיע זמן ואנרגיה. אם אוכל לתרום בו, זאת תהיה התרומה המשמעותית ביותר שלי."

מהיכרותך עם ישראל, האם השיטה הפוליטית פה יכולה למשוך השקעות? איזה תמריץ ישראל יכולה להציע כדי למשוך לכאן יזמים מסוגך?

"מצד אחד, ישראל דינמית מאוד, רעבה לרעיונות חדשים ומקבלת פנים, מצד שני, המציאות פה עדיין מורכבת. לא רק שהסביבה הגיאוגרפית שלכם בעייתית, אפילו המערכת הפוליטית שלכם מסובכת ממה שהיא צריכה להיות. המערכת הפרלמנטרית מפוצלת מאוד. אמנם כדי שדמוקרטיה תעבוד צריך שהקול של כל אחד ישפיע, אבל כדי שהממשלה תתפקד היא צריכה שיהיה לה כוח לפעול. זה לא יכול לקרות כשצריך משא ומתן אינסופי בתוך הקואליציה. אם היו פחות מפלגות, לממשלה היה יותר כוח להוביל. המצב הנוכחי הופך את המשימה למכשול."



הדמיות של הפנטהאוז במגדל מאייר ברוטשילד

במה ישראל צריכה להביט כמקור השראה?

"דווקא באיטליה, שהיא בעייתית כמו ישראל אבל עושה עכשיו מהלך טוב באמצעות הרפורמות של ראש הממשלה החדש שלה מתאו רנצי. הוא מנסה לקדם באופן אמיץ רפורמות שיהפכו את המערכת הפוליטית לפונקציונלית יותר. ישראל תמיד התמודדה עם שכנים בעייתיים, אלא שכיום אני לא בטוח שהמערב יכול לכפות עליה לנקוט צעדים כמו בעבר. לכן היא חייבת ליזום ולהוביל בעצמה מהלכים, גם מדיניים. השאלה היא כמה אקטיבית ישראל צריכה להיות, והיא צריכה להיות חזקה יותר מבפנים."

ברלין נהדרת, תל אביב יקרה

בראשית דרכו ניסה ברגראין לשמור על פרופיל תקשורתי נמוך ונאבק לשמור על אנונימיות. סופר עליו שרכש את כל עותקיו של מגזין הולנדי שפרסם עליו כתבת פרופיל. כיום הוא רואה בפרסום כלי לקידום מטרתו בתחום הרפורמות פוליטיות.

איך אתה מתייחס לעושר שלך?

"הוא נותן המון כוח, אבל ככל שיש יותר ממנו צריך להיזהר יותר. כסף הוא כמו אנרגיה, ואיתו באה תחושת האחריות. אתה צריך לנסות להפנות את האנרגיה למטרה חיובית. כסף הוא לא המטרה, אלא חיים טובים, וכסף הוא רק עוד אמצעי אחד בדרך לשם."

אחד האנשים החזקים בכלכלה הישראלית, נוחי דנקנר, הוכיח לאחרונה שאפשר ביום בהיר אחד לרדת מנכסך ולאבד את הכל. מהו תסריט הבלהות שלך כיזם וכמשקיע?
 "יש בתעשייה הפיננסית כלי נשק בעלי עוצמה אדירה, ברמה של כלי נשק להשמדה המונית. כלים פיננסיים כמו מינוף רב צריכים להיות מוגבלים בכמות, מובנים היטב ומפוקחים. אני לא מכיר מקרוב את המקרה של אי.די.בי. אתה חייב להיות זהיר. יותר מדי מינוף ומינוף לטווח קצר - זה רע."

וכמי שמשקיע בתחומים רבים - נדל"ן, אנרגיה ירוקה, קמעונאות, ביטוח ועוד - מהו תחום ההשקעות הטוב ביותר?

"זה תלוי, ואין לי המלצה ברורה או פשוטה. אני חושב שההשקעות הכי טובות צריכות להיות בתחום שקשור לצורך ארוך טווח. משקיעים רבים נוטים לחפש השקעות קצרות טווח וספקולטיביות, אולם בחשיבה ארוכת טווח נדל"ן הוא תחום טוב. באנרגיה יש צורך תמיד, אנרגיה ירוקה חשובה לעולם וטכנולוגיה חשובה כי היא ההווה. הדבר החשוב הוא שלא פעם, כשיש משבר, זה הזמן לקנות."

אתה פעיל מאוד בשוק הנדל"ן בברלין. מה גורם לך להיות מקום חם עבור יזמים ואפילו בשביל צעירים, שנוהרים לרכוש בה דירה?

"אני אוהב מאוד את ברלין. בעיניי היא בירת המדינות המשגשגות במערב אירופה. מחירי הנדל"ן בה נמוכים מאוד ביחס ללונדון, פריז וסינגפור, ובטח בהשוואה לתל אביב. אחרי נפילת החומה ב-1989 היא הפכה לעיר חדשה, צעירה, היחידה במערב אירופה שעדיין נבנית, והמחירים בה עדיין נמוכים בהשוואה לערים אחרות. ברלין נבנית במרץ לאורך 25 שנה - זה גיל צעיר מאוד במונחים של עיר, ויש לה המון פוטנציאל. לכן גם אנחנו בונים בה."

לברגראין אין משפחה משלו, ולמעשה אין לו גם בת זוג "בגלל סדר עדיפויות שגוי", לדבריו. "אני מבלה את רוב זמני בעיסוק בנושא הפוליטי". וכיצד יוריש את ההון שצבר? "אני מאמין מאוד בדרך של ביל גייטס, שהקים קרן צדקה", הוא אומר. "אם היו לי ילדים, הייתי חושב שצריך לתת להם משהו, אבל לא הרבה מדי. כסף שמוקדש לחברה הוא השקעה הרבה יותר טובה מלתת הכל לילדים שלך."

אתה בטוח שתצליח לצאת מפעילות עסקית?

"צעד צעד. קודם כל אני רוצה לראות שסיימנו דברים שאני עושה כרגע, כמו המגדל ברוטשילד. תמיד אפשר לחשוב על עוד דברים שאפשר לעשות. אני מקווה שלא יפתו אותי."