



למכירה: מתווכ

בשיא המשבר, המתווכים הכתירו את עצמם ל"מלכי העיר". והם היו כאלה. עכשיו, כשהמשבר מפיל אותם לקרשים, הם מזיעים ברדיפה אחרי לקוחות. קבלו את הקומבינות החדשות: מחירים פיקטיביים, דירות שלא קיימות, דיווחי שווא על עסקות, ואפילו רצח שנשכח. דירה להסתיר
← צאלה קוטלר





חרי 17 שנים שבהן הגיע מדי בוקר למשרדו במרכז תל אביב, הריח המתווך הוותיק אודי לבני מה הולך לקרות, והחליט לאחסן את ציוד המשרד בארגזים. את מפתחות המשרד שלו (אלפא נכסים) הוא העביר הלאה, לשוכר, ונפרד משלושה מחמשת הסוכנים שעבדו איתו. את העסק העביר הביתה, לדירה שלו בשיכון בבלי, שבה הוא מתווך בנעלי בית. "הבנתי שהולכת להיות תקופה לא קלה", הוא מסביר, "אז בתקופת החגים, שנחשבת לתקופה שקטה, עשיתי את המעבר. ברור שהיה קשה לעזוב את המשרד, בכל זאת הייתי שם 17 שנים, אבל כדי למנוע מפחי נפש, צריך להצטמצם. בעבר התנגדתי לרעיון של מתווכים שעובדים מהבית, אבל הרשיתי לעצמי, משום שיש לי מעגל לקוחות קבועים, ולהם זה לא באמת משנה".

שנה וחצי חלפו מאז התראיין לבני ל-G, באוגוסט 2007. הימים היו ימי רתיחה בנדל"ן התל אביבי, שוק של מוכרים, של משכירים ושל מתווכים שקרסו תחת העומס וסיננו לקוחות בהנאה בלתי מוסתרת. בכתבה נשאל לבני, יו"ר סניף תל אביב של המלד"ן (ארגון המתווכים הארצי), אם אפשר להגדיר את המתווך בתל אביב כמלך. לבני הנהן ואמר, "אפשר להגיד", אך הזהיר: "אם יהיה איזה פיצוץ, המצב יתהפך". הפיצוץ הגיע. "היום, התחום היחיד שניתן לעבוד בו

עם כיוון השעון: עופר מרגולין, בני סטודינסקי ואודי לבני (בקסדה ועם לקוח). נלחמים בציפורניים על כל לקוח





צילום: אילי אטיאס

מתעניין, הם מספרים לו שהמוכר בדיוק קיבל הצעה בכתב מקונה אחר על מחיר גבוה יותר, והמשמעות היא לומר לקונה שיעלה מחירי כדי לזכות בנכס. "נתקלתי במקרה כזה החודש", מחזק לבני. "היה נכס בתל אביב שאני ועוד שני מתווכים עבדנו עליו. התקשר לקוח, וסיפר שמתווך אחר נתן לו מחיר נמוך יותר על הנכס. הייתי מופתע, והשבתי לו שאני חייב לפעול על-פי מה שהבעלים מבקש, וזה לא בסדר שהמתווך פרסם מחיר נמוך יותר. עשיתי בירור עם הבעלים, שהופתע לשמוע. בסוף הלכוח לא קנה, וזה היה צפוי, משום שאפילו אם הנכס מצא חן בעיניו, בתת-מורע הוא בטוח שיכול היה לקבל מחיר נמוך יותר. לפני המשבר לא היו צריכים לעשות דברים כאלה, כי כמעט לכל נכס היה קונה, אבל עכשיו הרבה חוזרים לתרגילים כאלה. אלה דברים שהורסים עסקות, חוסר הדיוק הזה, וזה לא טוב - לא לבעל הנכס ולא למתווך."

מידע מהותי?

סיפורם המוזר של יונתן ושל אשתו, זוג צעיר בשנות השלושים לחייהם, שנישאו לפני כשנה ומחפשים את דירתם הראשונה, מעלה סוגיה עקרונית: מהו המידע שהמתווך צריך לחשוף לפני הקונה. הוא גם ממחיש את מצוקת המתווכים.

"אנחנו מחפשים דירה כבר שלושה חודשים, ופנינו בזמן הזה לשישה משרדים באזור השרון", מספר יונתן. "לפני שבועיים צלצלו אלינו ממשרד תיווך וסיפרו על דירת ארבעה חדרים במתחם 200, שזה אזור טוב בהוד השרון, שלא חיפשנו בו כי זה מחוץ לתקציב. הסברנו את זה, ושאלנו מה המחיר. הם ענו שבעל הבית בהונג קונג ולא נקב במחיר. התעקשתי, כי אין טעם לראות דירה מחוץ לתקציב, אך הם שכנעו אותנו לראות ככל זאת. אמרנו בסדר, וקבענו באותו ערב. הגענו לדירה פשוט מעולה, אין מה להגיד, ברמה גבוהה בהרבה מהדירות שראינו לפני כן. קומה רביעית, חדשה, מרווחת, פונה לגינה, שתי חניות פרטיות, כל מה שאפשר לבקש".

נשמע מצויין.

"גם אנחנו חשבנו. בדרך לדירה שאלנו את הסוכן מה הסיפור של בעל הדירה, והוא ענה שבעצמו הוא לא יודע. הסקנו שמדובר במישהו שהסתבך בחובות והיה חייב לעזוב את הארץ, זה קורה. אחרי שהתלהבנו, נאמר לנו שהמחיר עברוה 1.39 מיליון שקלים, בעוד התקציב שלנו הוא 1.2 מיליון. התייעצנו עם ההורים, וגם קפצתי עם אבא של אשתי לראות שוב. הוא מאוד התרשם, והציע שניקח משכנתא לעוד כמה שנים, ושנקנה אותה".

ואז?

"למחרת אשתי ניהלה שיחה עם קולגה בעבודה, והם דיברו, דרך אגב, על הרצח המועזע שהיה בהוד השרון לפני שלושה חודשים. הסיפור על השוטר שרצח את אשתו השוטרת ואת הילדים, ואז התאבד (רצח הילה פישר ושני ילדיה בידי בעלה מייקל, צ'ק). היינו בחו"ל באותה תקופה, ולא שמענו על הרצח. תוך כדי השיחה, הקולגה זרקה גם את שם הרחוב, ונדלקה לאשתי נורה אדומה. היא צלצלה וסיפרה לי. זכרתי את שם השכנים הסמוכים לדירה, והתחלתי להצליב מידע. קראתי באינטרנט על המקרה, ופתאום אני מוצא שהשכן מספר לכתב מה היה ביום הרצח. אז נפל לי האסימון, שהדירה שמוכרים לנו זו הדירה שהתרחש בה הרצח המשולש. התאכזבנו. תוך כדי שאנחנו קוראים באינטרנט, התקשרו שוב ממשרד התיווך, ושאלו אם אנחנו רוצים להיפגש עם נציגי הבעלים. אמרתי להם שנחזור אליהם. נראה לי שהוא הבין שגילינו, כי הוא לא התקשר מאו."

"אני מבין את הרגישות בסיפור", ממשיך יונתן, "אבל גם עבור 100 שקל לא אכנס לשם. לאשתי יש צמרמורת רק מהמחשבה על הדירה. חבל שלא סיפרו לנו מראש". מאז, מספר יונתן, הוא ויתר על שירותי משרדי התיווך. "הגענו למסקנה שאפשר להסתדר בלעדיהם. אני חייב לציין שהיו גם מתווכים על הכיפאק, ואני לא בא בטענות למשרד התיווך, יכול להיות שעל-פי חוק הוא לא חייב לספר לי, ואולי בעל הדירה הנוכחי באמת בהונג קונג. אבל אני לא רוצה שאיזה פראייר אחר יגלה

עו"ד אמיר אוסטרמן: "אני ממליץ להתעקש על דירה שמוצגת כאילו נמכרה. זה בוחן את אמינות הפרויקט"

בן-הרצל: "אפשר לזהות מגמה, בינתיים די עדינה, של מתווכים, שאף על פי שהמוכר נוקב במחיר מסוים, מפרסמים מחיר נמוך יותר, רק כדי ליצור אטרקציה. ואז, כשמתקשר מתעניין, הם מספרים לו שהמוכר בדיוק קיבל הצעה גבוהה יותר"



תשומת לב, משום שהמערכה עברה היום לרחוב. כשבן-הרצל מספר על מערכה ברחוב, הוא מתכוון בעצם לקרבות רחוב. מיעוט העסקות בשוק, ואלפי המתווכים שעדיין עוסקים במקצוע, מובילים לשליפות ציפורניים. "אנחנו מעדיפים לפרסם היום דירות בצורה שכונתית יותר", מסבירה הסוכנת אביבה אחיטוב, ממשרדו של בן-הרצל, "אז אנחנו תולים יותר שלטים על נכסים למכירה בשכונות עצמן. מה שקורה הוא שמשדרים אחרים פשוט מורידים לנו את השלטים. ביום חמישי האחרון תליתי שלט על נכס למכירה, וביום שבת, כשנסעתי לשם, הוא כבר לא היה".

"בעבר זה לא היה כך", ממשיך בן-הרצל. "היה יותר כבוד בין מתווך למתווך. בחדר האחרון זה מאוד מורגש. אם מורידים לנו שלט, אנחנו מנסים למצוא גדר ניטרלית אחרת, אבל תמיד ישנה יד נעלמה שמורידה את השלט".

הקרב על הרחוב מוליד בימים אלה עוד כמה תופעות שנויות במחלוקת. "קורה שאני רואה שלט למכירת דירה תלוי על עץ, אני מרימה טלפון, ובצד השני עונים לי, 'מה העניינים, אורלי?' מספרת המתווכת התל אביבית אורלי קורנדה. "מיד אני אומרת למתווך שעושה את זה, 'אתה עושה צחוק מעצמך בזה שאתה מציג מודעה של פרטי, למרות שאתה מתווך'. משרד שמכבד את עצמו לא תולה שלטים ומציג עצמו כאדם פרטי. רק חאפרים. יש גם מקרים שמפרסמים נכסים למכירה למרות שהם כבר לא בשוק, רק כדי למשוך קונים".

איך את מתמודדת עם הצורך לעורר את השוק היום?

"מבחינתי, לעורר שוק זה פשוט להסביר לבעלי הנכסים שיש רגיעה, ואנשים מחפשים ירדת מחירים. השאלה היא אם הם באמת רוצים למכור או רק לברוק את השוק. לקוחות רציניים מבינים שעשרת אלפים שקלים, לפה או לשם, לא משפיעים על הקנייה. אנחנו ממשיכים כמובן עם שילוט על הנכסים עצמם, חוזרים למאגר הלקוחות, ומעדכנים אותם על נכסים חדשים שנכנסים".

דירות שיצאו מהשוק ותלישת מודעות של מתחרים רחוקות מלהיות השיטות היחידות. בן-הרצל: "אפשר לזהות מגמה, בינתיים די עדינה, של מתווכים, שאף על פי שהמוכר נוקב במחיר מסוים, מפרסמים מחיר נמוך יותר, רק כדי ליצור אטרקציה. ואז, כשמתקשר

הוא התחום המסחרי, של החנויות", ממפה לבני את מצב הענף בתל אביב, "אבל מצב המשרדים עגום ואין קונים. בדירות למכירה ציפיתי לירידה קצת יותר גדולה, אבל כרגע כל אחד מושך לצד שלו, אין ממש עסקות, ואני צופה האטה נוספת. גם מצב השכירויות קשה".

כך, מ"מלך הג'ונגל" הפך המתווך לאחרון בשרשרת המזון: הוא אוכל אבק מלוחות האינטרנט שעוקפים אותו בסיובו, רודף אחרי לקוחות, מתחנן בפני מוכרים שלא מוכנים לרדת במחיר, ולוחץ על קונים היושבים על הגדר. כדי לשרוד את השפל הזה נדרשים התארגנות מחדש וגייכוש אסטרטגיות וטקטיקות פעולה, לעתים על חשבון כמה קורים איתים. עד כמה רחוק ילכו המתווכים? הבה נשמע זאת מהם.

דلیل שזה מפחיד

"מתווך שאינו יצירתי לא ישרוד את התקופה הזאת", קובע דורון בן-הרצל, מ"דשף נכסים" בצפון תל אביב. "היקף הנכסים ירד כ-60% באזורנו, והשוק דליל שזה מפחיד. בנכסים של 4 מיליון שקל ומעלה יש דממה ושיתוק. המוכרים יודעים שבשוק מת מוטב להמתין. בפלח של 2 מיליון עד 4 מיליון שקלים נסגרות עדיין עסקות, אבל יש פער ציפיות בין המחיר הנדרש להצעות המחיר. תפקידנו, לצערי, זה לשחוק את המוכר, אך מצד שני, גם לומר לקונה שיבדוק כמה עוד הוא יכול להציע. חייבים לשנות אסטרטגיות, ודווקא למתווכים כמוני - שהרקע שלי הוא בהיי-טק - יש יתרון, כי אני מכיר את הצורך בהתנהלות במצבים משתנים".

אז איך אתה מתנהל במציאות החדשה?

"קודם כול אנחנו מקפידים שמוכרים וקונים יהיו חדים כתער - מחיר נכס חייב להיות ריאלי לשוק, והמוכר צריך לשרד בשלות מכירה, משפת הגוף ועד למחיר שהוא דורש. כשיש התלבטות אנחנו עושים השוואת נכסים באזור, וזה מקל בקבלת תמונה. התחלנו גם להגיש לכל מוכר דוח חשיפה, שמראה מספר פניות טלפוניות על הנכס, מספר מבקרים שהגיעו לנכס, ואילו הצעות מחיר ניתנו".

מה עוד?

"אנחנו בוחנים העמדת לוח אלקטרוני מואר בנקודות של תנועת קהל, שיאפשר את פרסום הנכסים שלנו. מעין פלומה שתמשוך תשומת לב. אין ברירה, גם בעלי הנכסים מעריכים את זה, חייבים לייצר כלים מקוריים כדי למשוך





חיים אליאס בדירתו בתל אביב, שהוא מנסה למכור. מאה מתווכים הביאו שלושה לקוחות

1,750,000 שקלים - מהווה פוטנציאל לעמלה מכובדת. מהרגע שפרסמתי, הטלפון לא מפסיק לצלצל, לא מקונים, אלה ממתווכים", הוא מספר. "התקשרו אליי משהו כמו מאה מתווכים בשבוע וחצי. זו לא הפעם הראשונה שאני מוכר דירה, אבל היום התחרות בין המתווכים ממש מורגשת. כל אחד מספר שיש לו הכי הרבה לקוחות, וחלקם גם ממליצים לי להוריד את המחיר.

"הטלפונים האלה לא מציקים לי. אם מתווך ימצא לי קונה, מה טוב, אבל אני לא נותן בלעדיות. אני מסביר להם בטלפון על הדירה, ומשתדל לרכוש את הביקורים שלהם באותה שעה. הם באים, מתווך אחד מוציא מצלמה ומצלם, ואז השני רואה, וגם רוצה לצלם, אבל לא חשתי חיכוך ביניהם".

זהם הביאו קונים?

"מתוך כל המתווכים הגיעו רק שלושה קונים לראות את הדירה, בינתיים".

כשמספר המתווכים עולה על מספר הנכסים והלקוחות, לא נשאר אלא לנקוט צעדים של שיווק עצמי, שבתקופות טובות יותר היו הכרחיים פחות. ראייה לכך היא המתווך המוכר כד"ר בני נדל"ן, בני סטודינסקי בשמו הרגיל. הוא מתווך באזור תל אביב כבר עשר שנים, ומעבר לשם שבחר לעצמו ("עוד מילדות אמרו שיש לי פרצוף של דוקטור") הוא נוקט עוד כמה צעדים מושכי תשומת לב, כשהוא מערבב בין פרנסה וצדקה.

"בכל יום שישני אני מחלק כאלף נרות שבת בפנת הרחוב. זאת צדקה, ואני אוהב לעשות את זה. בחודשים האחרונים החלטתי לצרף לכל חבילת נרות גם פלאיר שלי, של ד"ר בני נדל"ן, וכך אני גם מחלק נרות וגם עושה פרסומת. זה עובד. התחלתי גם לחלק את עיתון 'המודיע', שיש בו פרסומות שלי. הרעיון הוא שזה ימשוך לקוחות. עכשיו, כשהמצב בשוק קשה, הבנתי שצריך לפרסם יותר, והפרסום הכי פרימטיבי הוא זה שעובד".

עוד מספר סטודינסקי שהוא חושב לפרסם על אוטובוסים. "המחירים זולים היום, רק צריך לגייס כסף", וכן שמצא ייחוד גם בלוחות המודעות. "כולם תולים מודעות בגודל A4, אבל אני תולה מודעות של המשרד בגודל של פוסטר. אני גם מחלק פלאירים בתיבות דואר, עם סלוגנים מקוריים כמו "יחס אישי וטיפול ממש".

על רקע האמביציה שמתאר סטודינסקי, לא מפתיע שהנתבעת הראשונה במסגרת חוק הספאם, שנכנס לתוקפה בתחילת השנה, היא לא אחרת מחברת שיווק נדל"ן, שבדצמבר האחרון נתבעה על כך שלא חדלה משליחת פרסומות לדוא"ל פרטי.

"איך זה לעשות, יש האטה, וחיבים להיות מקוריים בזמנים האלה", ממשיך סטודינסקי, "לכן הצטרפתי לקבוצה של אנשי עסקים נוספים - בהם עורך דין, רואה חשבון, מוכר מזונות ומוכר נעליים - ואנחנו מפרים זה את זה, נותנים רעיונות לשיווק עצמי, וגם שולחים זה לזה לקוחות. התחלתי לתת גם שירותי ניהול נכסים, שזאת ניהול נוספת בתיווך, שלא עסקתי בה בעבר".

בניגוד לסטודינסקי, שבחר לשיר סולו, מספר מרגולין שדווקא בעתות אלה נרקמים יותר שיתופי פעולה בין מתווכים. "פונים אליי, ואני פונה למתווכים אחרים לשיתופי פעולה; אנחנו משתפים מידע על לקוחות ועל נכסים. פעם כל אחד דאג לעצמו ולא היה צורך בכך, אבל היום יש יותר רצון להיעזר זה בזה".

בן-הרצל, לעומתו, לא חש את האמפטיה הזאת: "יש אמנם איזושהי הבנה שאם אתה פוגע במתווך, גם אתה נפגע; ויש קו אדום, ברמה של הכפשה או לקיחת נכס ממשך אחר, שבינתיים המתווכים לא חוצים. אבל אני לא יודע מה יהיה בעוד חודשים-שלושה, ואני חושש שאולי גם זה ישתנה".

ואיך מסכמים את המצב? מרגולין: "המצב לא קל. המשקיעים בתל אביב לא קיימים יותר, שוק היוקרה קפוא, ואנשים תקועים עם סחורה. אני ותיק, ויש לי מעגל לקוחות קבועים, אך בכל זאת נאלץ להפגיל שרוולים. מתווך שאין לו הגב הכלכלי לצוף בתקופה הזאת נמצא בצרות צרורות".

zkotler1@gmail.com

"תוך כדי שיחה, הקולגה של אשתי הזכירה את הרצח שהיה בהוד השרון לפני שלושה חודשים. היינו בחו"ל באותה תקופה, ולא שמענו עליו. לאשתי נדלקה נורה אדומה ועשינו בדיקה. התברר שזה קרה בדירה שניסו למכור לנו. ברגע שהמתווך קלט שגילינו, הוא הפסיק להתקשר"



כמעט מיותר לציין, מוקפא לעת עתה. אוסטרמן מספר על תרגיל אחר שבו משתמשות חברות ציבוריות: "קורה לאחרונה שחברות ציבוריות, שרוצות להציג ברוחות לבורסה מכירות, מציגות כל מקדמה על סך 25 אלף שקל שהם קיבלו, כמכירה. אמנם הדירה משוריינת, אבל זה לא שהיא באמת נמכרה - כדי שהקונה ישלם את המקדמה הם מקנים לו זכות ביטול והחזר של התשלום בתוך שלושים יום, ולפעמים אפילו שישים יום. במשרד המכירות אומרים לו: מה אכפת לך, תן - ומקסימום תיקח חזרה; אבל ברוחות הם מציגים את זה כמכירות בפועל".

והרוכשים הפוטנציאליים באמת נותנים מקדמות בכזאת קלות?

"כן. גם הלקוחות שלנו הסכימו לתת את הצ'ק, אבל עצרתי אותם, כי הבדיקה שלנו הראתה שאין כדאיות כלכלית בפרויקט. גם בעבר התופעה הזאת הייתה קיימת, אבל בתקופה הנוכחית היא בולטת יותר, כי חברות שמקבלות בתקשורת יחסי ציבור שיליים מנסות להפגין ביטחון כלפי מחזיקי אג"ח, בכך שהן מציגות מכירות".

איך מתנהלים הלקוחות בתקופה הנוכחית?

"הם מעדיפים לשבת על הגדר ולראות מה קורה. אם פעם לקוחות היו מתקשרים רק כדי שנספק מידע על קבוצות רכישה, היום אף אחד לא רץ לקחת חלק, אלא אם יש משהו סופר אטרקטיבי. לקוחות מבינים כמה כוח יש להם; פעם מנהל פרויקט היה שם אותך בתור, אבל היום מחכה למתעניינים שטיח אדום. גם בשוק דירות יד ראשונה מקבלנים, בעיקר בדרום, שומעים סיפורים על מנכ"ל פרויקט שמתקשר, בכבודו ובעצמו, לזוגות שהתעניינו, ושואל למה הם לא רוצים לקנות. לפני המשבר זה לא קרה".

האינטרנט מכאיב

לפני שנה וחצי הרגישו המתווכים שניצלו מאימת האינטרנט. "הרשת לא פגעה בנו", הצהירו בכתבה ההיא. ואכן, בזמנים שלכל נכס נמצא קונה, היה מקום לכולם, פרטיים ומתווכים כאחד. היום מלמדים סיפוריהם של מוכרים פרטיים, שפרסמו בלוחות אינטרנטיים, משהו על מצבם של המתווכים.

לפני שבוע וחצי פרסם חיים אליאס מודעה למכירת דירת 2.5 חדרים בתל אביב. במודעה הדגיש אליאס "לא מתיווך". המיקום של דירתו אטרקטיבי, והמחיר המבוקש

שקנה את הדירה, מבלי לדעת מה התחולל בה. "זה לא מפתיע אותי", אומר עופר מרגולין, מתווך זה 25 שנים ובעבר דובר המלד"ן. בסוף 2004 הוביל מרגולין מהלך לגיבוש תקנון אתי למתווכים, מתוך רצון לעגנו בחוק, אך עד היום היוזמה תקועה בצנרת הביורוקרטית. "סעיף 8 בחוק המתווכים קובע שהמתווך צריך למסור מידע נאות ללקוחות. ישנה הסתייגות שאנחנו רוצים לתקן בחוק, שלפיה האחריות על המידע שנמסר לא תחול על המתווך, משום שהמתווך לא מייצר מידע אלא מקבל אותו. לכן צריך להגדיר מהו 'מידע מהותי', הגדרה שנופלת בתחום האפור. הרי מתווכים לא רוצים להבליט את החסרונות בנכס, אנחנו רוצים לסגור עסקה. עם זאת, אני חושב שהייתי מספר לזוג הזה על המקרה. זה קרה לי בעבר בנכסים אחרים, שבהם היו התאבדויות ומוות. יש אנשים שמאמינים במנחוס, וזה חשוב להם, יש כאלה שלא".

לחתום מהר לפני שייגמר

המכשול האתי בולט בסקטור המתמקד בקבוצות רכישה, ענף שבו בחודשים האחרונים פרויקטים קורסים זה אחרי זה. עו"ד אמיר אוסטרמן, המייצג קבוצות רכישה, מדרווח: "בספטמבר פנתה אלינו קבוצה של כעשרה לקוחות, שביקשו שנבחן כדאיות השקעה בפרויקט מגורים בפלורנטין. המשווקים של הנכס סימנו במרקר צהוב את הדירות התפוסות, והראו את הרשימה לקבוצה. זאת טקטיקה ידועה של משווקים, שכך בעצם מספרים ללקוח, 'אתה לא יודע איזה מזל יש לך כי נשארנו עוד כמה דירות - תמהר לחתום לפני שייגמר'. אני ממליץ במקרים כאלה להתעקש על דירה שכאילו כבר נמכרה, ולהציב אותה כתנאי. זה בוחן את אמינות הפרויקט. מה שקורה בתקופה האחרונה באופן עקבי, גם במקרה הזה, הוא שאחרי יומיים חוזרים אלינו, והפלא ופלא - הדירה שלכאורה כבר נמכרה, פתאום פנויה. בשלב הזה מציעים לשריין אותה תמורת מקדמה. הטקטיקה הזאת תמיד הייתה קיימת באופן מינורי, אבל עכשיו הם יותר אגרסיביים, בגלל המשבר". הפרויקט המדובר בפלורנטין,

