

24.17x33.77	1/2	24	עמוד	הארץ - התחדשות עירונית	30/08/2016	54885556-6
צבריחבת משולם לוינשטין הנדסה וקבלנות ע"ד דוד ג'וה - 89427						



פרויקט דוניץ בקרית האמנים של חברת אחים דוניץ | צילום אוויר: עופר פוקוס

10 דברים שצריך לדעת לפני שנכנסים לתהליך של התחדשות עירונית

השתתפות בפרויקט של התחדשות עירונית מפתה בשל האפשרויות לשפר את איכות החיים ולהגדיל משמעותית את שווי הדירה. אבל חשוב שלא להיכנס לתהליך בעיניים עצומות | נעם גל

לדבריו, "למעשה דיירים מעורבים ושותפים לתהליך מהווים מקור חשוב לשכנוע האחרים. כשהדיירים מעורבים יש לכל הצדדים אינטרס משותף מול מטרה אחת - מה שבאופן טבעי מביא לזירוז ההליכים. אציין כדוגמא את פרויקט יובל שבקרית יובל בירושלים, הכולל חמישה בניינים קיימים שיעברו חיזוק והרחבה מכוח תמ"א 38. ייחודו של הפרויקט הוא בהון האנושי של הדיירים הקיימים שלקחו חלק בלתי נפרד בכל התהליך, מהתנהלות מול הרשויות ועד להשתתפות בצילומי קמפיין השיוק לפרויקט".

לדרוש מהיזם את הערבויות הנכונות

עו"ד נעמה שיף, ממשרד שוב ושות': "הנהוג בהסכמי פינוי בינוי הוא כי כל העלויות הנוגעות לפרויקט יחולו על היזם, וכי הדיירים אינם נושאים בכל הוצאה. היזם מתחייב לשלם את דמי השכירות לדירה החלופית, את מס השבח שיחול בגין העסקה, דמי הובלה לפינוי הדירה והובלה לדירה החדשה, שכר טרחה לעו"ד, ליזם, למפקח וכדומה. לפיכך, בהסכמי פינוי

להציג לדיירים את מתווה הפרויקט באופן ברור ובשקיפות מלאה, כדי לתת לדיירים כלים לבחירה בין החלופות וליצירת אמון להמשך הפעילות המשותפת. היזם והדיירים הולכים יחד בדרך ארוכה עד לאישור הפרויקט, ולאחר מכן בזמן העבודות והאכלוס של הדירות החדשות. מחסור בשקיפות עלול להביא לחיכוכים מיותרים ולעיכובים בפרויקט. כאשר אנחנו מציגים את הפרויקט לדיירים, אנחנו אומרים הכל. לא רק את מה שהדיירים מעוניינים לשמוע, אלא גם את הדברים הפחות טובים. אנחנו עושים זאת למען ההגינות, וכדי שהדיירים יבינו מה צפוי להם עד שהעבודות הסתיימו".

רוני צברי, בעלים של חברת צברים מוסיף כי "חשוב לבדוק עד כמה היזם מוכן להתנהל בשקיפות מול הדיירים ומוכן לשתפם בתהליך. שקיפות מצד היזם כלפי הדיירים בהיבטים השונים, כמו שקיפות תכנונית, שקיפות בתמורות וברווחיות, תביא בסופו של דבר להצלחתו של הפרויקט ולמניעת התנגדות מצד הדיירים, המהווה אחד החסמים העיקריים ליציאתו של פרויקט כזה אל הפועל".

הזכויות ובהתאם לנהל משא ומתן על התוספות שיקבלו".

להבין שצריך קצת לוותר לטובת הכלל

אמיר לוטן, מנהל מחלקת התחדשות עירונית בקבוצת משולם לוינשטין: "כשנכנסים לפרויקט מסוג התחדשות עירונית צריך לדעת שלפעמים צריך טיפה לוותר לטובת הכלל, בשביל שיצא פרויקט מוצלח יותר. לדוגמה, העובדה ששיפצו דירה לפני חמש שנים לא אומר שצריך לקבל עליה יותר, כמו שמי שגר בקומה ראשונה ללא מעלית צריך לקבל יותר מאחר שגר בקומה שלישית ללא מעלית. הדיירים צריכים להבין שדווקא הדברים הקטנים האלו מפילים פרויקט, וללא ויתורים קטנים לא יהיה פרויקט".

לדרוש שקיפות מלאה בשותפות עם היזם

חמי שאול, מנכ"ל קרסו מבנים 38 וקרסו נדל"ן בעיר: "הדבר הכי חשוב בפרויקטי התחדשות עירונית, ובכללם פרויקטי תמ"א, הוא שקיפות. כבר בשלב המכרז חייב היזם

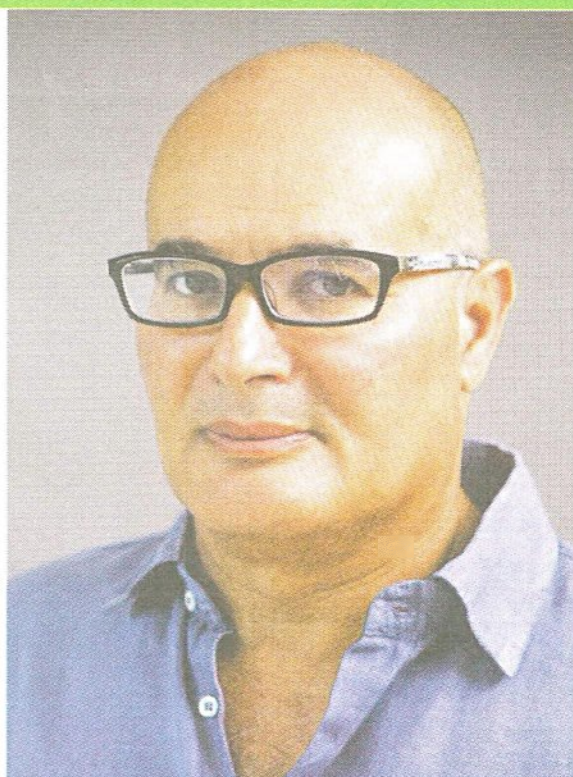
תחלתם בתהליך של תמ"א בבניין? לפני שאתם יוצאים לדרך, כדי שתשנו את הסעיפים הבאים:

לבחון את הזכויות עם אדריכל לפני בחירת יזם

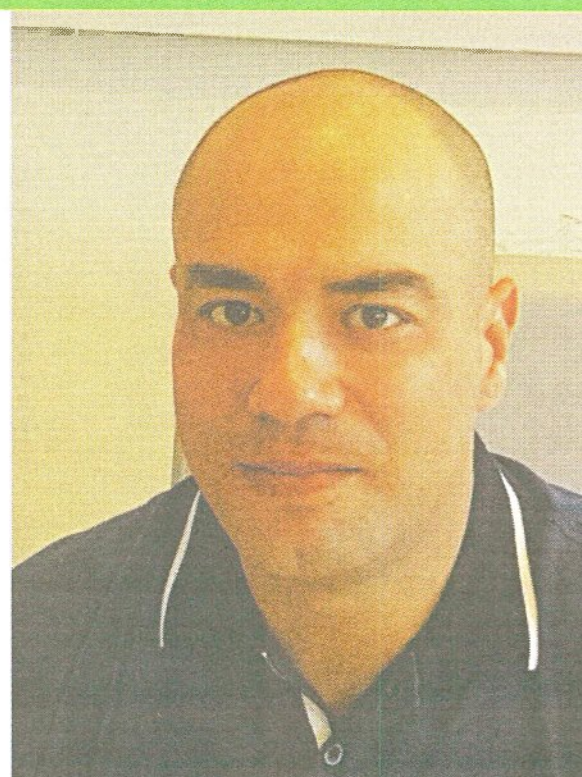
עו"ד דודו ג'והן, שותף ומנהל מחלקת הנדל"ן במשרד עורכי הדין וינרוט: "לפני שדיירים נכנסים לתהליך של התחדשות עירונית, הייתי ממליץ להם לקחת אדריכל שיבדוק עבורם מהם הזכויות המקסימליות שניתן לקבל, אם יקדמו פרויקט של התחדשות עירונית על הקרקע שלהם. אין היום יזם שמוותר על השלב הזה לפני שהוא נכנס לפרויקט, כי באמצעות אותה בדיקה הוא יכול לקבוע אם יש כדאיות כלכלית לפרויקט, אז מדוע שבעלי הקרקע לא יידעו מראש מה השווי האמיתי לנכס שלהם?" ג'והן מוסיף כי "ניתן להקביל את זה לבעל קרקע שמוכר את הנכס שלו. לא מתקבל על הדעת שהוא ימכור את הנכס שלו, מבלי לבחון מהן הזכויות שניתן לבנות עליו מכיוון שמחיר הנכס נגזר בהתאם. המצב הזה גם בהתחדשות עירונית, כשבעלי הדירות צריכים לבחון את



ירון שמיע, מנכ"ל ובעלים בחברת SGS | צילום: יח"צ



רוני צברי, הבעלים של חברת צברים | צילום: שירן כרמל



אייל אוכמן, אזורי | צילום: יח"צ

לבחור אנשי מקצוע נכונים

אוכמן מציע גם לבחור את אנשי המקצוע הנכונים. "ההתחדשות העירונית הינה נגזרת מודרנית של הנדל"ן הדורשת התמחות ספציפית, שהינה שונה מהתמחות בתחומי הנדל"ן האחרים. בשל כך יש להצטייד ביועצים (עו"ד, מפקח, שמאי) המתמחים בענף, שמאחוריהם ארסנל של פרויקטים ובאמתחתם המלצות, הן מצד היזמים והן מצד הדיירים".

לבחור נציגות הטרוגנית שתאפשר לקצר הליכים

אוכמן מציע גם לדעת לבחור נציגות. "כדי לזרז את ההליך, יש ליצור נבחרת נציגות הטרוגנית ככל האפשר, הן מבחינת סטטוס משפחתי, תמהיל דירות ועוד, כדי לפתור את הבעיות בתוך הוועד ולזרז הליכים אחר כך בפנייה אל הדיירים".

גם ירון שמיע מנכ"ל ובעלים בחברת SGS מבהיר כי יש חשיבות רבה לנציגות הדיירים וממליץ לנהל מו"מ מול נציגות רחבה, שמייצגת את כל הדיירים שמיוצגים על ידי עורך דין נבחר. "כל מו"מ אחר עלול להיות מול גורם לא מייצג ונטול סמכויות. בנוסף, יש לתת תמורות שוות לכל בעלי הזכויות/דיירים, ולא להתפתות לתת זכויות עודפות מכל סוג שהוא למי מהדיירים".

לקבוע לוחות זמנים סדורים

אוכמן מוסיף כי בתחום ההתחדשות העירונית, במידה שלא דוחפים בכל הכוח, דין הפרויקט להתמסס, ולכן יש להגדיר מראש לוחות זמנים מוסכמים. "לוחות הזמנים יתייחסו הן לפעילויות היום ואנשי המקצוע והן לנציגות והדיירים, וזאת כדי שכל אחד מהצדדים ישאף לבצע את המוטל עליו בזמן המינימלי וביעילות המקסימלית".

לבצע מכרז בין היזמים או הקבלנים

עו"ד ענת בירן: "כיום בעלי הדירות שמקדמים פרויקט התחדשות עירונית כבר לא בוחרים את היזם הראשון שדופק להם על הדלת, ועורכים בדיקות מקיפות כדי לבחור את היזם המתאים. אם בעבר היו מגיעים אלינו ועדי בתים עם יזם והשאלה הייתה איך מתקדמים, כיום הם מגיעים עם בקשה לסייע להם למצוא יזם, או לאחר שקיבלו כמה הצעות ורוצים לעשות סדר ביניהן. אחת הדרכים המומלצות היא עריכת מכרז היזמים או הקבלנים. היתרונות בעריכת מכרז הוא יצירת תחרות בין יזמים, ומגוון ההצעות נותן אינדיקציה מהי הצעה ריאלית ומה לא. אם יש הצעה חריגה בתמורות, לבעלי הדירות יש למה להשוות. זה מרגיע את בעלי הדירות, שיש גורם אוניברסלי שמביא הצעות, ואין חשש שבעל דירה אחד מביא קבלן מקורב או חברה מסוימת. אבל צריך גם לדעת מתי לעצור, כי אי אפשר להמשיך ולבחון עוד ועוד הצעות עד אין סוף".

אייל אוכמן, מנהל אזורי התחדשות עירונית מציין כי כדי להבין כמה הסחורה שביד הדיירים חמה יש לבצע את ה"סטט" הבא: לפנות לעשרה יזמים להגשת הצעות לבניין. "ככל שמספר ההצעות מקרב אותם יזמים גבוה, הרי שמדובר בבניין אטרקטיבי יותר. כך לדוגמה, אם מקבלים עשר הצעות, הרי שהדיירים מבינים שבידם סחורה חמה כנקודת מוצא למיקוח, בעוד שאם מגיעות הצעות בודדות בלבד, הרי שתנאי המשחק שונים".

"יש לדעת לסנן הצעות: כאשר מקבלים חמש הצעות לתוספת של 15 מ"ר והצעה אחת לתוספת של 25 מ"ר, הרי שאת ההצעה האחרונה יש לסמן בטוש אדום, שכן סביר להניח כי מאחוריה עומדים יזמים שלא בחנו עד הסוף את הפרויקט וכי הצעתם פועלת על פי האסטרטגיה של "קודם כל נחתים את הבניין ואחר כך נראה".

בבניין חדש, או משופץ שייראה חדש. הבעיה של הדיירים היא לרוב השיטה שבה נכון לנקוט כדי לבחור יזם. הדיירים חייבים בין היתר לבדוק את המוניטין והניסיון של היזם. לבקש רשימה של פרויקטים שהסתיימו, ולשלוח נציגות של הוועד לראות את הפרויקטים האלה ולשוחח עם הדיירים. בנוסף כדאי לבדוק את החוסן הפיננסי של היזם".

לא להתפתות להבטחות לתוספות מפליגות לדירה הקיימת

אסף סימון, מנכ"ל אפריקה התחדשות עירונית מבית אפריקה ישראל מגורים מציע לדיירים המעוניינים להיכנס לתהליך של התחדשות עירונית שלא לבחור דווקא בחברה שמציגה את ההצעה עם המטראז' הכי גבוה לדירה החדשה, אלא את החברה שביכולתה לממש את הצעתה. "לצערך, פעמים רבות אנשים הולכים שולל אחר הבטחות של חברות למ"ר נוסף בדירה החדשה, ולא נותנים את הדעת על היכולת הכלכלית והמקצועית של החברה, שעומדת מולם, לממשן. מניסיון של מפגשים רבים עם בעלי דירות, החשש הגדול ביותר של הדייר הוא להעביר את הדירה שלו למישהו בתמורה לנייר ערבות חוק מכה. נושא הביטחון האישי במסגרת זו הכרחי ביותר להמשכו ולהצלחתו של התהליך, תוך שקיימת העדפה ברורה ליזם בעל יכולות מוכחות".

סימון מפרט כי על הדיירים לבדוק בראש ובראשונה אם היזם מציע להם את סל הפתרונות המיטבי עבורם. סל פתרונות זה מוכרח לכלול יתרונות מהותיים שיעניקו לו שקט נפשי, דוגמת ליווי צמוד מהשלבים ההתחלתיים, דרך הפינוי לדירות המושכרות ועד להשלמת הבנייה והאכלוס; ערבויות בנקאיות; מערך יכולות וניסיון מקצועי במגוון התחומים, שרלוונטיים לתהליך, כמו רישוי, הנדסה ובינוי.

בינוי יש כמה דברים חשובים, שעליהם יש לשים דגש. העיקרי הינו הערבויות שעל היזם להמציא לדיירים. מקובל וראוי לדרוש כמה ערבויות:

ערבות בנקאית: בשווי היחידות החדשות, שתניתן לדיירים כתנאי לפינוי הדירה.

ערבות מסים: ערבות בנקאית אוטונומית להבטחת תשלום מס שבח החל על הדיירים.

ערבות שכירות: ערבות בנקאית אוטונומית בגובה דמי השכירות, שתישאר בתוקף עד למסירת הדירה לבעלים.

ערבות רישום: ערבות בנקאית אוטונומית להסדרת רישום הבית המשותף ורישום זכויות הדיירים.

ערבות הבדק: ערבות בנקאית אוטונומית לאחריות טיב ביצוע הפרויקט ולהבטחת תיקון הליקויים.

"היות שמדובר בעסקה ארוכת תווך ונדרשות הרבה פעולות כדי שתצא לפועל, יש לקבוע בהסכם אבני דרך ותנאים מתלים להסכם, באופן שיאפשר לדיירים לבטל ההסכם ו/או לקבל פיצוי במקרה של אי עמידה באחד מהם. לקבוע מועדים להתקשרות עם כל הבעלים, אישור תכנית, הוצאת היתר בנייה, סיום בנייה, ביטול במקרה שהתוכנית שאושרה לא משקפת את התמורה המגיעה לבעלים וכדומה. בנוסף, טרם התקשרות עם יזם יש לוודא את חוסנו הכלכלי והרזומה המקצועי שלו, ולבצע בדיקת כדאיות כלכלית והתמורה הראויה לדיירים, עם שמאי המומחה לעסקאות אלה.

לבדוק את המוניטין והחוסן הפיננסי של היזם

דן גינגיס, מנהל חטיבת אלדר סויה: "כיום יש תחרות עזה בין יזמי פרויקטי התחדשות עירונית. הדיירים מוצפים בעשרות יזמים המבטיחים להם מגורים בדירה משודרגת