

The background of the entire page is a photograph of a modern, multi-story apartment building with a light blue and green facade. In the foreground, there is a well-maintained green lawn with a modern playground featuring green slides and climbing structures. The sky is blue with some white clouds.

Magdilim
נדל"ן והתחדשות עירונית

התחדשות עירונית בהרצליה

המדריך המקצועי לדיירים

שמירה על זכויותיכם, ניהול נכון של פרויקט, בחירת
בעלי המקצוע, כללי הזהירות ועצות להצלחה – כל
המידע שצריך בדרך לדירה חדשה וממוגנת

תושבי ותושבות הרצליה היקרים,

העיר שלכם ניצבת כיום בפני אחת התקופות המאתגרות והמרגשות בתולדותיה. עם קידומן של עשרות תוכניות ענק וההיערכות המסיבית להגעת המטרו, הרצליה משנה את פניה מהיסוד.

במציאות המורכבת של שנת 2026, התחדשות עירונית היא כבר לא רק עניין נדל"ני – היא צורך ביטחוני דחוף למיגון הבית ומתן ודאות תכנונית וכלכלית למשפחותיכם.

מגזין "הרצליה מתחדשת" מבית **אתר חדשות הנדל"ן וההתחדשות העירונית המוביל "מגדילים"**, נולד כדי להנגיש לכם, הדיירים, את המידע המקצועי, האמין והעדכני ביותר "בגובה העיניים".

בין דפי המגזין, תמצאו את התשובות לכל השאלות הנפוצות, כלים פרקטיים לניהול פרויקט, ממה צריך להיזהר ואיך לנהל תהליך נכון – מאת נבחרת מומחים בתחום ההתחדשות העירונית.

המטרה שלנו היא אחת: להפוך את חוסר הוודאות לביטחון ואת השאלות המורכבות לתוכנית עבודה סדורה. אנו מזמינים אתכם להעמיק במידע, להכיר את האפשרויות ולצעוד בבטחה אל עבר הבית החדש והממוגן שלכם.

**קריאה מהנה ומועילה,
צוות "מגדילים"**

Magdilim
נדל"ן והתחדשות עירונית

- 3** אנחנו נותנים תעדוף לבניינים ישנים
חסרי מיגון / חנה חרמש
- 5** מתחם U:רינובו ממשיכים להוביל
את הרצליה / אליאב אסייג
- 6** במינהלת העירונית התושב
יקבל את האמת בפנים / חגי טולדנו
- 8** כך תתמודדו נכון עם דייר סרבן /
עו"ד דן הלפרט
- 9** כל מה שצריך לדעת על תפקיד
המפקח / ליאור זייטלר
- 10** הדרך הבטוחה להתחדשות עירונית
/ עו"ד אור קרן
- 11** מלכודת דבש
/ עו"ד ירון שלומוביץ
- 12** למה דיירים צריכים מארגן כבר
בתחילת הדרך / יוסי לנדאו
- 13** כל מה שדיירים חייבים לדעת על
תמורות / עו"ד אופיר כהן קוניוק
- 16** להוביל פרויקט להצלחה / אלון
וייזברג
- 17** מאחורי ההבטחות בפינוי-בינוי:
תפקידו של השמאי / תמר אברהם
- 18** שומר הסף הכלכלי /
ישראל יעקב
- 19** מאירוע ההריסה ועד קבלת המפתח
/ גידי הוד
- 20** ליווי ביטוחי בהתחדשות עירונית /
עו"ד אתי גרינברג-גל
- 21** המדריך למיסוי בהתחדשות
עירונית / עו"ד ורו"ח חיה אביסרור
- 22** מה חשוב לבדוק לפני שבוחרים יזם
/ קובי אופק
- 23** התחדשות עירונית בלי טעויות /
גל אגוזי

"אנחנו נותנים תיעדוף

לבניינים ישנים חסרי מיגון"



חנה חרמש מתמודדת עם הסכם גג של כ-6 מיליארד שקל, קידום עשרות מתחמי פינוי-בינוי ומהפכת המטרו ומסבירה איך מאזנים בין תנופת הבנייה ותשתיות ענק לבין שמירה על הצביון והשטחים הפתוחים.

חנה חרמש | צילום: דבורות עיריית הרצליה

1083 היא קריית מסלול שכבר שווקה והיא תקודם עם פינוי שדה התעופה; תמ"ל 3006 נמצאת בשלבי תכנון ותאושר כנראה בשנה הקרובה. מדובר ברובע עירוני חדש ומשמעותי שתהיה בו תחנת מטרו של קו 1M; הר/2200 היא חוף התכלת מקודמת לתכנון מפורט בשלשה מתחמים והיא כוללת כ-14,000 יח"ד, תעסוקה ומסחר לצד פארק חופי בהיקף של 600 דונם; הר/1934 – מול הים, רובע חדש ממזרח לכביש 2 גם עירוב של כ-2800 יח"ד תעסוקה ומסחר בסמיכות לתחנת מטרו 3M ועם גשרים המקשרים בין מזרח ומערב העיר; מש/1 תע"ש השרון, משותפת לשלש רשויות ובתחום הרצליה מתוכננות כ-10,000 יח"ד. למעט התוכניות המאושרות שצינתי, אשר מקודמות כבר עכשיו, שאר התוכניות עדיין לא מאושרות ושיווקן ייקח זמן ובכל מקרה המימוש המלא יקרה במהלך העשור הקרוב ויותר. הרובע הצפוני תלוי בפינוי שדה התעופה, תע"ש השרון תלויה בטיהור הקרקע, ובכלל באופן טבעי מימוש ההיקפים הללו לוקח זמן – תכנון, שיווק, הקמת תשתיות, בניית מוסדות ציבור ופיתוח השטח".

על מה שמים דגש בהיבטי התכנון, על מה לא מתפשרים ואיפה יש גמישות?

"הדגשים בתכנון הם יצירת רשת עירונית נכונה, הליכתיות ומקושרת, שמירה על רשת ירוקה עם שטחי ציבור איכותיים, הקצאת מגרשים נכונה לצרכי ציבור, שיספקו הן את החינוך הפורמלי, אבל גם את צרכי התרבות והפנאי, תכנון מקיים נכון אקלימית, מתן מענה לאנרגיה מתחדשת, תשתית תחבורתית נכונה לתחבורה ציבורית ולכל אמצעי הניידות ומענה לכלל האוכלוסיות, לרבות דיור בהישג יד, דיור לאנשים עם צרכים מיוחדים, יצירת מלאי מספק של דיור להשכרה לטווח ארוך ולצמיתות. לא

הסכם הגג החדש כולל השקעה אדירה של כ-6 מיליארד שקל – אילו פרויקטים יצאו לדרך בטווח המיידי והיכן ירגישו התושבים את השינוי ראשונים?

"הסכם הגג מתרכז בפיתוח התשתיות כתמיכה בבינוי למגורים שהוא לב הסכם הגג. הפרויקטים שיצאו לדרך בטווח המיידי הם במספר תחומים: בתחבורה, כאן נראה את בניית מחלף 'כוכב השרון' הוא הרב מכר וגשר מעל נתיבי איילון לחיבור נוסף של העיר לכביש 2. סלילת 'העוקף המערבי' שיחבר את הרצליה לכביש 5 והמשך סלילת רשת שבילי האופניים; בתחום מוסדות הציבור, בניית ארנת ספורט שכבר החלה, בניית ספרייה עירונית, כמרחב תרבותי רב תחומי; בפיתוח הסביבתי, המשך תכנון טיילת חוף הים, כיכר דה שליט ועוד".

חזית הים, הרובע הצפוני, חוף התכלת וכדומה – מה הסטטוס של כל התוכניות?

"רשימה של עיקרי התוכניות המקודמות, לפי סדר המימוש: תמ"ל 1068 גליל ים ג' כבר בביצוע תשתיות והתחלות בנייה של היזמים. שכונה שעברה מרמת השרון להרצליה ומהווה המשך טבעי לשכונת גליל ים. היא מאופיינת בבנייה רוויה בעצמות נמוכה יחסית, וגובלת בשטחי קיבוץ גליל ים. ברובה מגורים, שטחי ציבור ומסחר בצירים המרכזיים; תמ"ל 1082 'קריית שחקים' נמצאת בתכנון מתקדם והיא כבר לקראת התחלת ביצוע תשתיות ותכנון יזמי של מספר מגרשים. היא ממוקמת בכניסה לעיר בסמיכות לתחנת הרכבת, ומאופיינת בבנייה מגדלית, דרך תת קרקעית, צירי הליכה בלבד במפלס הרחוב, קישוריות לפארק הרצליה ולפארק גליל ים באמצעות גשרים להולכי רגל ורכבי אופניים ועירוב שימושים של תעסוקה בנוסף למגורים; הרובע הצפוני – ברובע הצפוני מתוכננות כ-17,000 יח"ד במספר תוכניות; תמ"ל

◆ חנה חרמש, מהנדסת עיריית הרצליה, מובילה בימים אלו את אתגרי ההתחדשות העירונית של אחת הערים המרכזיות בארץ. היא בוגרת לימודי אדריכלות בטכניון, שהחלה את דרכה במשרדי אדריכלים וניהלה משרד עצמאי ובחרה בשלב משמעותי בקריירה לעבור אל המגזר הציבורי.

כאדריכלית שפעלה תחילה באזור הדרום הובילה חרמש תהליכי בנייה תואמת אקלים ועסקה בהשפעת התכנון המרחבי על הסביבה, ניסיון שחייד אצלה את התשוקה לעסוק בתכנון עירוני רחב היקף ואכן, מזה 25 שנה היא משמשת כמהנדסת ברשויות, תחילה כמהנדסת המועצה בלהבים, לאחר מכן כמהנדסת העיר אופקים ובשש השנים האחרונות כמהנדסת העיר הרצליה.

"השנים האחרונות מאופיינות במשבר הדיוור, המתבטא בעליית מחירי הדירות, תחזית לגידול מואץ של האוכלוסייה, התיישנות של מרכזי הערים הוותיקות והיעדר מיגון כשברקע משבר האקלים ומשבר התחבורה", הסבירה חרמש, "כל אלו יצרו לחצים אדירים לפיתוח מרחבים חדשים ולהתחדשות עירונית. הרצליה בהיותה עיר מבוקשת במרכז הארץ, בעלת עתודות קרקע נרחבות, מצאה את עצמה בלב העשייה התכנונית בעצמות גבוהה במיוחד. ולכן האתגר הגדול שלי הוא ליישם את מדיניות הנהגת העירייה ולשמור על תכנון אחראי, משמעותי שמירה על אופייה של העיר, על ידי שימור המורשת התכנונית והתרבותית העשירה, תכנון מקיים המתחשב בסביבה, שמירה על שטחים פתוחים, דאגה לפיתוח תשתיות תחבורה וניקוז, תכנון עיר המאפשרת חיים, עבודה, בילוי ופנאי, וכמובן שמירה על איתנות הכלכלית של העיר על ידי פיתוח מסחר ותעסוקה נכונים. ולא פחות חשוב, שמירה על עתודות פיתוח לדורות הבאים".



מתפשרים על הפרוגרמות הנכונות לצרכי ציבור, על הרשת העירונית, על בינוי מגוון. לא ממש גמישים, אבל לא תמיד מצליחים לשמור על כל העקרונות מול מוסדות התכנון."

העירייה מקדמת כיום כ-40 תוכניות למתחמי פינוי בינוי משמעותיים. תנשי סדר בנושא.

"אכן מקודמות יוזמות רבות להתחדשות עירונית, כלל התוכניות מונות הרבה יותר מ-40 מתחמים, אולם נכון שחלקן תוכניות קטנות. מהתוכניות המרכזיות: שיכון וויצמן בהיקף של 1800 יח"ד דיור נמצאת כבר בביצוע של שני המתחמים הראשונים; שיכון ביל"ו לקראת ביצוע שלב א; שיכון דרום לקראת ביצוע; הכוזרי לקראת ביצוע; מעונות שרה אושרה לאחרונה; מתחם כדורי אושר להפקדה. לקראת דיון בוועדה שכונת יד התשעה, בהיקף של למעלה מ-4,500 יח"ד. זוהי תוכנית שאנחנו גאים שהצלחנו לקדם אחרי מספר ניסיונות כושלים בעבר. זוהי רשימה חלקית, הכוללת אלפי יחידות דיור, רובן של שכונות וותיקות ללא מרחבים מוגנים. בתוכניות הללו יש לנו הרבה שותפים טובים, הרשות הממשלתית להתחדשות עירונית, חברת דירה להשכיר ויזמים פרטיים."

מהי המדיניות לגבי בניינים בודדים (תמ"א)?

"תמ"א 38 נחלה הצלחה גדולה בהרצליה. תכנון מוקפד ומדיניות סדורה באים לידי ביטוי בבינוי איכותי. אנחנו מאמינים שהתחדשות עירונית היא סט כלים, ויש מקום להתחדשות מגרשית לצד התחדשות מתחמית. להתחדשות

המגרשית יתרונות גדולים בשמירת הרשת העירונית הוותיקה, שמירת צביון העיר, שמירה על חופת העצים, היא מייצרת בנייה מרקמית מאוזנת ואת צרכי הציבור השלימו מתחמי הבנייה הגדולים. עם אישור 'חלופת שקד' נמשיך לקיים התחדשות עירונית מגרשית גם בתוכניות נקודתיות וגם בכלים החדשים."

איך נערכת העירייה למהפכת המטרו הצפויה וכיצד היא תשפיע על זכויות הבנייה ועירוב השימושים סביב התחנות החדשות?

"מהפיכת המטרו מלווה בתמ"א 70 שיצרה סט הוראות מחייב לסביבת המטרו. אנו מכינים בימים אלו מסמך מדיניות למעגלי ההשפעה של תמ"א 70 ובמקביל מקדמים תוכנית כוללת להתחדשות עירונית. אומנם התמ"א יצרה כללים אחידים לכלל הערים, אבל אנחנו לומדים אותה ומצליחים סה"כ להתאימה לתכנון העירוני."

מה עמדתך לגבי שילוב של דיור להשכרה לטווח ארוך בפרויקטים חדשים?

"אנחנו מאוד-מאוד בעד ומודעים לכך שהיום יותר מתמיד נדרש דיור להשכרה ורצוי לטווח ארוך. מאד רוצים לקדם דיור להשכרה לצמיתות, בעיקר כי פתרון ההשכרה עם תאריך תפוגה לא ייצר מספיק דירות להשכרה בטווח הרחוק. מנסים לשלב בכל פרויקט."

מה מדיניות העירייה לגבי קיצור זמני רישוי ויצירת מסלול מהיר לקידום תוכניות בינוי, פיתוח והתחדשות?

"מוכנים לכל אתגר שיקצר לוחות זמנים, למרות הרגולציה הכבדה. הקמנו בימים

אלו מחלקה חדשה לעיצוב עירוני באגף אדריכל העיר, שתהיה אחראית על תוכניות הבינוי ופיתוח, שהן חיוניות לדעתנו לתכנון עירוני נכון ומקוים כי עם הקמת המחלקה ניתן מענה מהיר לשלב הזה בתכנון. חשוב לציין שהנהלת העיר מבינה את חשיבות התכנון האיכותי והקצתה משאבים רבים להגדלת צוות מנהל ההנדסה ויצירת מבנה ארגוני המתאים לתקופה המתגרת הזו."

מהו המסר של העירייה לדיירים, יזמים וכל הגורמים הפועלים לקדם התחדשות עירונית בע

"המסר ליזמים ולדיירים נמצא בתוכנית האסטרטגית שהכנו להתחדשות עירונית. היא מבוססת על קידום פרויקטים על בסיס חמישה ערכים: חברתי, סביבתי, כלכלי, תחבורתי ומרחב עירוני. אנחנו נותנים תיעודף להתחדשות עירונית בבניינים ישנים חסרי מיגון, לפרויקטים שיש בהם תרומה משמעותית לפיתוח התשתיות, לפיתוח הכלכלי, לפרויקטים בעלי אג'נדה סביבתית והתושבים יודעים שאנחנו דואגים להם אך במקביל דואגים לפיתוח אחראי של העיר."

את מרגישה שזו תקופה היסטורית בחיי הרצליה?

"להיות מהנדסת העיר הרצליה בתקופה הזו ולהוביל את תכנון העיר בתקופה מאתגרת, תחת הנהלה אחראית, זו זכות גדולה. מבני הציבור הם עוד נדבך משמעותי בפיתוח העיר, תחום שגם בו אנחנו מובילים במצוינות אדריכלית. אני מאחלת לנו ולמדינה לצלוח את האתגרים המורכבים ולהשאיר לדורות הבאים מקום ראוי."

צילום: דוברות עיריית הרצליה



מתחם ט:רינובו ממשיכים להוביל את הרצליה

מפריקט קטן למתחם התחדשות של 12 בניינים

הפריקט של 'רינובו נדל"ן' ממחיש כיצד הצלחת שלב ראשון מושכת בניינים נוספים ויוצרת מתחם עירוני חדש. אליאב אסייג מנכ"ל החברה ובעלי 'רינובו נדל"ן', מספר על הדרך, הדיירים והלמידה תוך כדי תנועה

הפריקט הזה התחיל מארבעה בניינים ישנים ברחוב עזרא הסופר בהרצליה. בניינים טרומים מהבניינים משנות ה-60, עם 16 דירות בכל אחד, לא עמידים, צנרת ישנה וזיכרונות רבים. איש לא תכנן אז מתחם שלם, שיכלול גם בניינים ברחובות נחמיה והנדיב. איש לא דמיון 12 בניינים חדשים שיתרוממו במתחם.

אליאב אסייג מנכ"ל חברת רינובו, זוכר את הרגע שבו הכול השתנה. "התחלנו בכלל עם ארבעה בניינים במסגרת תמ"א 38 חיזוק והרחבה", הוא נזכר, "ממש לפני תחילת הביצוע השתנה החוק והחלטנו להציע לדיירים לגרוס את ההיתר שהיה ערב הוצאתו, להמשיך להמתין ולהוציא היתר להריסה ובנייה. הם הסכימו ומשם הכול התגלגל".

ההסכמה הזאת הייתה נקודת המפנה. הבניינים השכנים ראו את התוכניות, שמעו את "רעש הטרקטורים" ובעיקר הבינו שיש כאן הזדמנות אמיתית. "הם הצטרפו אחד אחרי השני, בניין אחרי בניין. מארבעה בניינים הצטרפו 8 ונהיה מתחם מרהיב של 12 בנייני פאר באחד המיקומים הכי מבוקשים בהרצליה הירוקה המערבית", אומר אליאב בחיוך שמעבר גאווה והתרגשות גם יחד.

המספרים במתחם U – 'עזרא הסופר' – נחמיה-הנדיב' מספרים סיפור של התחדשות עירונית במיטבה: 192 דירות ישנות הופכות בשלבים ל-408 דירות חדשות. שבעה בניינים כבר נהרסו ו-5 נבנו מחדש, כ-170 יחידות דיור כבר מאוכלסות ובאפריל נהרסו המבנים בשלב ג'.

עסק של אנשים

מתחם ההתחדשות העירונית U שמקדמת חברת רינובו ברחובות עזרא הסופר, נחמיה והנדיב בהרצליה הפך בשנים האחרונות לאחת הדוגמאות הבולטות לאופן שבו תהליך של התחדשות עירונית יכול

להתפתח הרבה מעבר לתכנון הראשוני. מה שהחל כיוזמה נקודתית לחידוש מספר בניינים ותיקים, צמח בהדרגה למתחם רחב היקף, כזה שממחיש היטב את הפוטנציאל והמשמעות האמיתית של התחדשות עירונית.

מדובר בפריקט שמדגים כיצד תהליך שמתחיל בקטן יכול להפוך למתחם שלם, כאשר בניינים נוספים מצטרפים לאורך הדרך בעקבות הצלחת השלבים הראשונים. במובן הזה, פריקט 'הנדיב הסופר-נחמיה-עזרא' בהרצליה הפך למעין מודל לחיקוי: דוגמה לאופן שבו שילוב בין ניסיון מקצועי, עבודה צמודה עם הדיירים והבנה עמוקה של האתגרים האנושיים והתכנוניים יכול להוביל להתחדשות עירונית רחבת היקף שמשנה אזור שבו כל הצדדים יוצאים מרוצים.

"בסוף, התחדשות עירונית זה עסק של אנשים", מדגיש אליאב, "יש צעירים שמסתכלים על זה כהזדמנות פיננסית ויש מבוגרים שעבורם זה בית של עשרות שנים. אתה רואה אותם עומדים בהריסה ובוכים וזה רגע חזק. עם השנים למדתי לזהות את הרגישות ועוד לפני חוק הדייר הקשיש יצאנו וולונטרית עם פתרונות ייעודיים כמו עזרה בפינוי, אופציות למעבר לדירה אחרת כדי לא לעבור פעמיים וליווי אישי. לעיתים הליווי היה מעבר להגדרת התפקיד. בפריקט 'עזרא הסופר-נחמיה-

הנדיב' עזרתי לבעלי דירות באריזה. הגעתי אישית לדירות וארזתי ספרים בקופסאות ועשיתי את זה לא כי הם לא יכלו, אלא כי הרגשתי שצריך להיות שם. לפעמים הילדים פחות זמינים וזיהיתי את הרגישות. לא רציתי להכניס חברת אריזה שתעבוד בלי רגש.

התודה לא תמיד נאמרת בקול. לפעמים זה רק מבט וחיוך ויש גם כאלה שאומרים לנו 'אנחנו נהיה הממליצים שלכם לבניינים הבאים'."

להישאר צנועים

הפריקט 'עזרא הסופר-נחמיה-הנדיב' כבר החל בשנת 2013. מאז הוא עבר שנים של תכנון, רישוי, שינויים, הריסות, בנייה ואכלוס. בדרך היו גם שנתיים של קורונה ושנתיים של מלחמה.

כששואלים את אליאב איך מרגישה הצלחה בסדר גודל כזה הוא בוחר מילים בזהירות: "חשים גאווה, אבל ממקום צנוע. אנחנו צריכים להמשיך לאתגר את עצמנו כל הזמן כדי להישאר החברה המובילה את התחום בהרצליה – רינובו נבחרת בעשור האחרון כחברה מס' 1 בעיר על ידי מדדים שונים המדרגים את תחום ההתחדשות העירונית. אגב אני מתגורר באחד הבניינים שנבנה בפריקט. עולה עם הדיירים במעלית כל יום. שומע שבחים וגם תלונות. זה חלק מהעניין להיות קרוב".

בעוד כמה שנים, כשהשלב האחרון יושלם המתחם כולו ייראה כאילו תמיד היו שם 12 בניינים חדשים, 408 דירות, חניות, מעליות ולובי מעוצב. אבל אליאב, שהיה שם בתחילת הדרך, תמיד יזכור את ארבעת הבניינים הראשונים. את השיחה שבה הוצעה ההמתנה להריסה ובנייה, הקרטונים בסלון והדמעות ביום ההריסה.



אליאב אסייג | צילום: רז חנוכסקי

רדיו: RENOVO

חגי טולדנו:

"במינהלת העירונית התושב יקבל את האמת בפנים"

**מנהל אגף קשרי קהילה ברשות הממשלתית להתחדשות עירונית בריאיון מיוחד:
הייחודיות של הרצליה, הטעות של בעלי דירות והמפכה החדשה שהגיעה גם למרכז.**

מהו החסם הפסיכולוגי העיקרי שאתה מזהה אצל דיירים?

"יש שניים. האחד חוסר אמון מוחלט והשני אמון יתר. יש את אלה שמאמינים יותר מדי לכל מי שמבטיח להם הבטחות כי אנשים אוהבים שלוקחים להם את הבעיות. ויש אנשים שפשוט לא מאמינים לכלום בגלל כל ההבטחות האלה ואומרים: 'לא סומך על אף אחד כי כבר כולם שקרנים'".

התחדשות עירונית יוצרת לעיתים מתחים – מתי אתם מתערבים ומנסים לפתור מחלוקות?

"רוב המינהלות שלנו מאפשרות שיח פתוח של תושבים ונציגות. אנחנו עובדים הרבה מאוד עם מרכזי גישור עירוניים. יש מפקחים על המקרקעין, בתביעות של דייר סרבן בתמ"א 38, שעובדים בצמוד עם המנהלות שלנו. היו גם מקרים שיזמים רבו על מתחם, הבאנו אותם אלינו, הכנסנו אותם לחדר והם יצאו ממנו רק לאחר שהגיעו להסכמות".

איך מייצרים ביטחון בתהליך בקרב האוכלוסייה הוותיקה?

"היו כבר שני תיקוני חקיקה שנתנו מענה משמעותי. המטרה שלנו היא בעיקר להעביר את המידע הזה לתושבים, לקשישים ולבני המשפחות שלהם. יש עדיין כל מיני חוסרים בחקיקה ולכן הגענו

של הוועדה המקומית זו המנהלת".

מהו הערך המוסף הקריטי ביותר שמינהלת עירונית נותנת לתושב?

"מידע אמין. המינהלת היא המקום שבו התושב יקבל את האמת בפנים: הפרויקט הזה יקרה וזה לא יקרה. זה פרויקט כלכלי והשני לא כלכלי. לוחות הזמנים בהתחדשות עירונית הם מהלך של 12 שנה וזה לא משנה מה מארגן, עורך דין או יזם מבטיח. התהליך הוא ארוך וצריך לבוא עם הרבה אוויר והרבה נשימה".

כיצד הרשות הממשלתית פועלת כדי לייצר ודאות תכנונית לכל הגורמים המעורבים בקידום ההתחדשות העירונית?

"כל מנהלת מחויבת, בתוך שנה וחצי מרגע הקמתה, לשלושה דברים: הראשון, לפרסם נוהל יזמים. זה כמו מדריך ליזמים מאיפה מתחילים, איך לעבור את התהליך ברשות המקומית ומה נדרש בכל שלב; השני, להכין מסמך מדיניות תכנונית שאומר מה המדיניות העירונית בכל אזור. איפה יהיה תמ"א או איפה אפשר לעשות פינוי-בינוי, באיזה מקום ניתן לבנות מגדלים וכו'; השלישי, להקים אתר באינטרנט ולפרסם בו את כל המסמכים. זה חייב להיות נגיש ופתוח לציבור".

◆ חגי טולדנו, מנהל אגף קשרי קהילה ברשות הממשלתית להתחדשות עירונית ציין לאחרונה שמונה שנים בתפקיד. הוא כלכלן בהכשרתו, שעשה מספר תפקידים במשרד הבינוי והשיכון, ביניהם שותף מרכזי להקמת אגף ההתחדשות העירונית במשרד בשנת 2015 לצד עינת גנון.

טולדנו היה גם שותף לייזום והקמת המינהלות להתחדשות עירונית שכבר קיימות או נמצאות בהקמה במעל 50 רשויות. "המנהלות להתחדשות עירונית הפכו להיות מדבר תוספתי ונחמד למשהו שהיום הוא כבר סטנדרט בכל הארץ", אמר טולדנו, "היום צריך לזכור שמנהלות הן לא מוצר אחיד. יש עיר שרק צריכה להתניע את ההתחדשות אז המנהלת צריכה ליזום תהליכים וליזום את הפרויקטים הראשונים.

"יש מנהלות, כמו בבתי ים, שיש הרבה התחדשות עירונית וצריך לתעדף ולחשוב איזה פרויקטים יותר משמעותיים. יש מנהלות שנמצאות בתווך, נגיד המנהלת בנשר שנמצאת בתווך שבין תכנון של הרבה תוכניות, אבל עדיין אין היתרים. הרצליה ספציפית היא מיוחדת באירוע הזה כי הרצליה היא ועדה עצמאית מיוחדת. אז זה ממש ליווי צמוד של המינהלת, מהרגע שיש את הפגישה הראשונית עם היזם ועד ההיתר כי פשוט הכל נסגר בוועדה המקומית והרפרנט

אילו תוכניות מקדמת הרשות הממשלתית בעיר?

הרשות הממשלתית להתחדשות עירונית מקדמת בהרצליה שלוש תוכניות מרכזיות, באמצעות צוותי תכנון מטעמה, לצד תכנית נוספת המתנהלת במסלול רשויות.

מתחם גורדון ♦ המתקדם מבין שלושה

התכנית אושרה ופורסמה למתן תוקף בינואר 2026 בוועדה המחוזית. המתחם, המשתרע על כ-43 דונם, כולל כיום 120 יחידות דיור, שבמקומן ייבנו 425 דירות במבנים בני שש עד תשע קומות, לצד הקצאת שטח להקמת בית ספר יסודי חדש. לבעלי הדירות הקיימות נקבעה תוספת של 25 מ"ר.

שכונת יד התשעה ♦ השאפתנית ביותר

בשטח התוכנית מצויות כיום כ-1,480 יחידות דיור, שבמקומן ייבנו כ-4,600 יחידות דיור בשילוב של בנייה מרקמית בת שש עד עשר קומות וגן, מגדלים שיגיעו לגובה של עד 35 קומות. התוכנית, שטרם עברה דיון בוועדה המקומית, כוללת גם כ-84,000 מ"ר של שטחי תעסוקה ומסחר והקמת שלושה בתי ספר יסודיים. התמורה לדיירים כוללת תוספת של 12 מ"ר בתוספת מקדם שטח, המשקף זכויות בנייה בהתאם לתוכנית הרחבות מאושרת.

מתחם מול התחנה ♦ בתחילת דרכו

"הצעיר" בין השלושה ועדיין בתחילת דרכו התכנונית. על שטח של 14 דונם בלבד, הצמוד לכניסה לתחנת המטרו "הרצליה מרכז" ולמבנה העירייה, קיימות כיום 82 יחידות דיור לצד כ-5,700 מ"ר של שטחי תעסוקה, מסחר ומחסנים. התוכנית מציעה להקים 360 יחידות דיור וכ-40,000 מ"ר של מסחר ותעסוקה. טרם נקבעו התמורות לדיירים.

הדמיה: שיכון גורדון HQ אדריכלים



להסכמה עם רשות המיסים לתקן אותם כדי לעזור עוד יותר לקשישים".

מהי הטעות הנפוצה ביותר שנציגויות דיירים עושות בתחילת הדרך ואין ניתן להימנע ממנה?

"ללכת שבי אחרי המטרים. לכן צריך להבין מה אפשר להשיג ומה אי אפשר להשיג".

האם החוקים החדשים נגד 'דיירים סרבנים' אכן מוכיחים את עצמם בשטח ומזרזים פרויקטים?

"היו שני תיקוני חקיקה בשנים האחרונות שמשלימים אחד את השני. הראשון, תיקון שנתן מענה לקשישים, לאנשים עם מוגבלויות ולדיירי דיור ציבור. השני תיקון שהוריד את שיעור ההסכמות הנדרש של תביעת דיור סרבן ל-67%. השילוב ביניהם גרם למצב שבו כמעט ואין פרויקטים שתקועים בגלל דיור סרבן. אני לא אומר שאין דיור סרבן, אבל פשוט התהליך מול דיור סרבן נעשה תוך כדי הבירוקרטיה הממשלתית. אין כמעט סרבנות שבית משפט מצדיק כי רוב האנשים שיש להם סרבנות אמיתית מקבלים מענה במסגרת החקיקה שהבאנו - לא 100% אבל רובם מקבלים מענה".

אחת הבעיות הגדולות היא תחזוקת המגדלים ביום שאחרי - אין מתמודדים עם זה?

"יש פה שני פתרונות מקבילים. האחד, קרן תחזוקה לדיירים חוזרים שהיא תממן את דמי התחזוקה לחמש עד 10 שנים מרגע האכלוס. הכסף נכנס לקרן מתוספת זכויות שהיזם מקבל. השני, קרן תחזוקה ארוכת טווח. עשינו הסדר בנושא עם משרד המשפטים ומנהל התכנון. למעשה, לכולם יש בעיה ולא רק לדיירים החוזרים כי במגדלים יש מערכות מורכבות ולא מדובר באירוע של אם, אלא באירוע של מתי. היום כל התוכניות בהתחדשות עירונית בירושלים כוללות קרן תחזוקה ארוכת טווח למבנה עצמו וזה עכשיו גם עובר למרכז".

כיצד חוק המטרו ישפיע על הפרויקטים?

"צריך להגביר את התיאום עם רשות המטרו ונת'ע".

מבט קדימה. מה אתם מקדמים היום, אילו מהלכים ותוכניות?

"הדגש שלנו בשנים הקרובות הולך להיות על תיקונים בחקיקה בכל הקשור לקשישים, מיקוד בפריפריה כי יש כבר כמה תוכניות שהולכות ומבשילות והמעבר מקרקע משלימה לכסף. כמו שכבר עשינו באשקלון ובאר שבע כי האירוע של קרקע משלימה כנראה לא יקרה יותר".

כך תתמודדו נכון עם דייר סרבן

מה החוק מאפשר לעשות מול דייר שמתנגד, אילו טעויות אסור לנציגות לעשות ומתי בכלל לא כדאי להגיע לבית משפט? עו"ד דן הלפרט עם התשובות

בכינוס דיירים בבניין שמתכנן לצאת לדרך עם פרויקט התחדשות עירונית התברר פתאום שדייר אחד מתנגד למהלך. הוא מסרב לחתום, מסרב להתקדם ומכניס את כל הבניין לסימן שאלה. בעולם ההתחדשות העירונית קוראים לו 'דייר סרבן'. אז מה עושים ברגע הזה? עו"ד דן הלפרט, שנמצא בתחום ההתחדשות העירונית 24 שנים ומייצג בעיקר נציגי דיירים אך גם יזמים, עושה סדר ומסביר מה צריך לעשות ומה אסור לעשות.

דירות, אתה יכול לפתור כמעט תמיד את רוב הבעיות, הרבה לפני שהן מגיעות לבית משפט וזו המטרה. הזמן קריטי, כי ברגע שזה מגיע לתביעה משפטית – זה כבר יכול לעכב את הפרויקט בצורה משמעותית. ואת זה אף אחד לא רוצה."

אילו גורמים נוספים יכולים לנטרל התנגדויות?

"בפרויקטים של פינוי-בינוי שמאי הוא גורם מקצועי מרכזי. הוא חובה מבחינתנו. זה הבסיס להוגנות ולסדר בתמורות. יש גם יועץ חברתי או ליווי חברתי כזה או אחר שיכול לעזור לנו להתמודד עם התנגדויות שמגיעות ממקומות רגשיים או חברתיים. ויש גם את המארגן שיכול לסייע בפתרון של אתגרים מול דיירים מסוימים ביחד עם עורך הדין."

מהן הסיבות הנפוצות ביותר שאתה רואה בשטח להתנגדות של דיירים?

"יש התנגדויות שהן לגיטימיות לחלוטין. לדוגמה: מקרים שבהם דייר הופלה לרעה וקיבל תמורה פחותה משמעותית מאחרים במצב דומה. יש מקרים שבהם הדיירים חוששים בצדק שהיזם אינו בעל יציבות כלכלית מספקת והעסקה איתו מסוכנת. וגם יש מקרים שבהם יש צורך בהתאמות מיוחדות. למשל לדיירים עם מוגבלות שזקוקים לנגישות ולא נותנים להם את הפתרונות המתאימים. אלו סיבות שבית המשפט או המפקח על המקרקעין יכולים לקבוע שבגללן הפרויקט לא צריך להתקדם או שההסכם דורש תיקון. בתי המשפט והמפקחים על המקרקעין לא מאשרים תביעות באופן אוטומטי. הם בודקים לעומק את הטענות, בוחנים האם ההתנגדות מוצדקת ורק אחר כך מחליטים."

כמה מהסרבנים באמת "מחפשים לסחוט" וכמה פשוט נמצאים במצב של חרדה?

"אני מייצג הרבה תיקים בבתי המשפט ואני רואה אנשים שמתנגדים לפרויקט מסיבות אמיתיות כמו קושי כלכלי. המטרה היא להבחין בין שני מצבים: דייר שמנסה לסחוט – אנחנו נפעל נגדו בצורה נחרצת, כי הוא גורם נזק עצום לשכנים, ליזם ולכל הבניין; דייר שמתנגד מתוך קושי אמיתי ואז, לפעמים, כל מה שצריך זה פתרון נכון, התאמה, או מענה אישי שיאפשר לו להצטרף לפרויקט. ואנחנו עושים את זה עם המון רגישות."

אילו טעויות נציגי דיירים עשו כשפעלו נגד דייר סרבן?

"מניסיון של טיפול במאות תיקים – אם אתה יודע לעבוד נכון כעורך דין שמייצג בעלי

מי נחשב 'דייר סרבן' בעיניים משפטיות?

"אני קורא לזה דייר שמתנגד. קודם כל חשוב להבין מה החוק קובע. החוק אומר שכאשר יש רוב של בעלי דירות שחתמו על הסכם מול יזם ומולם יש בעל דירה אחד או יותר שמתנגדים לפרויקט – אפשר להגיש נגדם תביעה ולברר את ההתנגדות שלהם בבית משפט. המטרה היא להגיע בסופו של דבר להחלטה של גורם אובייקטיבי ושיפוטי, האם הפרויקט צריך להתקיים או לא. כמו שכולם יודעים, כדי לקדם פרויקט כזה נדרשות בפועל 100% חתימות של בעלי הדירות. את ה-100% האלה אפשר להשיג בשתי דרכים: בהסכמה ובטוב – שזה תמיד הכי נכון והכי רצוי או בליט ברירה באמצעות הכרעה שיפוטית – כאשר לא מצליחים להגיע להסכמה מלאה."

"בפרויקט פינוי-בינוי, כאשר מתקיים הרוב הדרוש לפי החוק של שני שלישים (2/3) דיירים שחתמו מכלל הדירות במתחם, ניתן להגיש תביעה נגד המתנגדים בבית המשפט המחוזי". הוסיף עו"ד הלפרט, "במסלול הזה אפשר לבקש שני סוגי סעדים: הראשון, תביעה כספית נגד המתנגדים, לעיתים בסכומים של מיליוני שקלים, בגין הנזק שהם גורמים לדיירים שכן רוצים את הפרויקט. הנזק בדרך כלל הוא אובדן ההשקעה. השני, אכיפת ההסכם. כלומר לחייב את המתנגד לחתום על ההסכם."

"בפרויקטים של התחדשות בניינית כמו תמ"א 38 נדרש שני שלישים מבעלי הדירות בבניין שמחזיקים גם בשני שלישים מהרכוש המשותף. במקרה הזה התביעה לא מוגשת למחוזי אלא למפקח על המקרקעין. הסעד שאפשר לתבוע הוא רק אכיפת ההסכם, כלומר לחייב את המתנגד להצטרף ולחתום."

עו"ד דן הלפרט | צילום: רז חנוכסקי



כל מה שצריך לדעת על תפקיד המפקח מטעם הדיירים בהתחדשות עירונית

ליאור זייטלר מחברת א.ל. הנדסה מסביר על שלבי הליווי המקצועי, נקודות הבקרה הקריטיות, הטעויות שעלולות לעלות לדיירים ביוקר ומה חשוב להבין כבר בפגישה הראשונה

בפרויקט התחדשות עירונית שבו מעורבים יזמים, קבלנים, מתכננים ורשויות בעלי הדירות זקוקים לגורם מקצועי אחד שמייצג אותם בלבד. המפקח הוא העיניים והאוזניים של הדיירים בפרויקט ומי שמוודא שהתכנון, המפרט והביצוע עומדים בהתחייבויות. ליאור זייטלר, בעלים משותף בחברת א.ל. הנדסה – המתמחה בפיקוח וניהול פרויקטים, מסביר על תפקידו של המפקח ואיך הוא שומר על בעלי הדירות לאורך כל הדרך.

מהן שלוש הנקודות החשובות ביותר בפגישת העבודה הראשונה עם המפקח?

"הראשונה, המפקח מייצג את בעלי הדירות בלבד. המפקח הוא הסמכות המקצועית מטעמם. הוא אינו מייצג את היזם ואינו פועל מטעמו. תפקידו להבטיח שהאינטרסים של בעלי הדירות נשמרים בכל שלבי הפרויקט; השנייה, מדובר בתהליך ארוך ומורכב. פרויקט התחדשות עירונית הוא תהליך הנמשך מספר שנים – משלב בחירת היזם, דרך תכנון ורישוי ועד ביצוע ומסירה. הבנת לוחות הזמנים והשלבים מראש מונעת אכזבות ומתח מיותר; השלישית, אמון באיש המקצוע שנבחר. ברגע שבעלי הדירות בחרו את המפקח על בסיס הניסיון שלו והמוניטין, הם צריכים לתת לו להוביל אותם בבטחה ואמון כדי שימלא את המשימה אליה נבחר".

מה בעלי הדירות חייבים לדעת על הקשר עם המפקח?

"המפקח הוא גוף מקצועי, לא צד רגשי ולא גורם פוליטי בתוך הבניין. הקשר עם המפקח צריך להתבסס על מקצועיות, סדר ושיתוף פעולה דרך נציגות הדיירים. כדי שהפיקוח יהיה אפקטיבי, חשוב שהמידע יעבור בצורה מרוכזת וברורה, ושהחלטות יתקבלו באופן אחיד ולא דרך פניות אישיות מקבילות. בנוסף, חשוב להבין שהמפקח מחויב לאינטרס המשותף של כלל בעלי הדירות, גם כאשר לעיתים ההמלצה המקצועית אינה תואמת ציפייה אישית של דייר מסוים. שיתוף פעולה ענייני ומכבד מאפשר למפקח לבצע את תפקידו בצורה מיטבית ולשמור על האינטרס של כולם לאורך כל הפרויקט".

מהו הסימן הראשון שיכול להעיד על כך שפרויקט עלול להסתבך?

"הסימן הראשון לכך שפרויקט עלול להסתבך הוא חוסר בהירות. כאשר אין תשובות ברורות לגבי תכנון, מפרט, תקציב או לוחות זמנים – מתחיל להיווצר פער שמתרחב עם הזמן. עמימות בתחילת הדרך כמעט תמיד מתורגמת בהמשך לעיכובים, שינויים ומחלוקות. זיהוי מוקדם וסגירת נושאים בצורה מסודרת הם המפתח למניעת הסתבכות".

מה הדבר שהכי קשה לדיירים להבין בזמן עבודת הבנייה?

"גם בפרויקט מנוהל היטב ייתכנו עיכובים, התאמות ושינויים הנובעים ממציאות הביצוע, תיאומים ואישורי רשויות. לעיתים יש שלבים שנראים 'תקועים', אך בפועל מתבצעת עבודה מאחורי הקלעים – ובסופו של יום הפרויקט נמסר לפי ההתחייבויות ולוחות הזמנים. תפקיד המפקח הוא לוודא שהשינויים מוצדקים, שהאינטרס של בעלי הדירות נשמר ושהפרויקט ממשיך להתקדם בצורה מקצועית ובטוחה".

כיצד מפקח חוסך לבעלי הדירות עוגמת נפש וגם כסף?

"על-ידי קבלת החלטות נכונות בזמן הנכון. בפרויקט בנייה כל טעות שלא מזוהה בזמן מתורגמת לכסף, לעיכובים ולמתחים מיותרים. המפקח נמצא שם כדי לעצור טעויות לפני שהן הופכות לבעיה יקרה: בשלב התכנון, בבדיקת המפרט, במהלך הביצוע ובנקודות הבקרה הקריטיות. מעבר לכך, הוא מרכז את ההתנהלות מול היזם והקבלן, מונע פניות פרטניות סותרות, ושומר על קו מקצועי אחיד וברור. כך נחסכים תיקונים יקרים בדיעבד, עיכובים מיותרים, חיכוכים וסכסוכים ואי-ודאות שפוגעת בתחושת הביטחון של הדיירים".

ליווי מקצועי עקבי מייצר שקט תפעולי וזה שווה כסף".

מה תפקיד המפקח ביום מסירת המפתח?

"הליך הפיקוח אינו מתחיל ביום המסירה הוא מתקיים לאורך כל תקופת הביצוע. המפקח מלווה את הפרויקט משלב העבודות הראשונות ועד השלמתן ולכן יום המסירה הוא למעשה נקודת בקרה מסכמת של תהליך פיקוח מתמשך. במועד זה המפקח מוודא התאמה בין הדירה לתוכנית ולמפרט שסוכם, בוחן את איכות הביצוע ביחס לבדיקות שבוצעו לאורך הדרך, דואג לרישום מסודר של ליקויים בפרוטוקול ומנחה את בעלי הדירות לפני חתימה על מסמכי המסירה. המטרה היא להבטיח שהדירה נמסרת בהתאם להתחייבויות ושזכויות בעלי הדירות נשמרות גם להמשך תקופת הבדק. כך יום המסירה הוא לא אירוע חד-פעמי, אלא חלק ממערך פיקוח רציף ומקצועי".

ליאור זייטלר | צילום: עדי לם



הדרך הבטוחה להתחדשות עירונית

◀ הכירו את ארבע הנקודות שמונעות סכסוכים ועיכובים

עו"ד אור קרן מצביע על מוקשים משפטיים וניהוליים שחוזרים כמעט בכל פרויקט ומסביר איך בעלי הדירות יכולים להתמודד איתם כבר בתחילת התהליך

בעלי דירות שנכנסים לתהליך של התחדשות עירונית נוטים, ולעיתים בצדק, להתמקד בדברים הבולטים והמרכזיים: גודל הדירה החדשה, המפרט, היקף התמורות, זהות היזם והליווי הבנקאי. אולם בין סעיפי ההסכם, דווקא בפרטים הקטנים שלא תמיד זוכים להסבר מעמיק ולעיתים נדחקים לשולי הדיון, מסתתרים מוקשים משמעותיים, שמלווים את הפרויקט לאורך שנים. עו"ד אור קרן, שותף ומייסד משרד 'כהן-קצב, קרן, דהן ושות' | KDC, שמייצג אלפי בעלי דירות במאות פרויקטים של התחדשות עירונית, לרבות אכלוס מאות דירות במתחמי פינוי-בינוי ותמ"א 38 הריסה ובנייה, עושה היכרות עם ארבעה מוקשים מרכזיים שכל בעל דירה חייב להיזהר מהם.

הנדרש בכדי לאפשר לקשיש לבחור בחכמה בחלופה המתאימה לו, והגדרת תנאים ברורים לגבי מתן הכלים לקשיש לצורך יישום החלופה בפועל הן בפן הכלכלי והן בפן התכנוני.

דמי שכירות בתקופת הביניים

סוגיית דמי השכירות בתקופת הביניים נתפסת לעיתים כעניין טכני ופשוט, אך בפועל מדובר באחד הסעיפים הרגישים והמשמעותיים ביותר עבור בעלי הדירות בתהליך ההתחדשות העירונית. השאלה אינה מסתכמת רק בגובה הסכום החודשי אותו ישלם היזם לבעלים, יש להגדיר בהסכם האם מדובר בתשלום קבוע או במנגנון הצמדה, האם קיים עדכון תקופתי על ידי שמאי הבעלים, כיצד מטופלים עיכובים בלוחות הזמנים, מה קורה כאשר מחירי השכירות באזור עולים לאורך זמן ועוד. לכן, כבר בשלב ההסכם יש לבנות מנגנון תשלום ברור, חכם וגמיש, המביא בחשבון תנודות בשוק, עיכובים אפשריים ולוחות זמנים מתארכים. מנגנון כזה מעניק לבעלי הדירות ודאות, יציבות והגנה כלכלית.

בעלי הדירות שחוזרים להתגורר בבניין החדש. אלא שבפועל, היקף הכספים המצטברים בקרן עשוי להגיע למאות אלפי שקלים ואף מעבר לכך ודווקא סביב רכיב משמעותי זה קיימת לא פעם עמימות בהסכמים.

נוכחנו לדעת כי הסכמים רבים אינם כוללים התייחסות מעמיקה לנושאים מהותיים: מי הגוף שמנהל את הקרן, היכן מופקדים הכספים ובאיזה מסגרת חשבונאית, היכן הכספים מושקעים, מהן סמכויות ההוצאה, מי רשאי לאשר שימוש בכספים ועוד. בהיעדר תנאים מפורשים בהסכם, הקרן שנועדה להוות רשת ביטחון לבעלי הדירות עלולה להפוך למוקד של מחלוקות, חוסר שקיפות וחילוקים בין הצדדים. לכן, כבר בשלב ההתקשרות יש לקבוע מנגנון ברור, מפורט ושקוף.

דיירים קשישים במרכז

זכויותיהם של בעלי דירות קשישים נמנות עם הסוגיות המורכבות והרגישות ביותר בפרויקטים של התחדשות עירונית. למרות קיומה של חקיקה ייעודית והכרה בחשיבות ההגנה על אוכלוסייה זו, המסגרת החוקית הקיימת אינה נותנת מענה מלא לכל התרחישים האפשריים. שאלות מהותיות נותרות לעיתים ללא פתרון ברור: כיצד פועלים במקרה של פטירת הקשיש במהלך חיי הפרויקט, מה מעמד היורשים, אילו חלופות דיור ופיצוי ניתנות ליישום בפועל ועוד. לפיכך, אין להסתפק בהפניה כללית לחוק. כבר בשלב ההתקשרות יש לעגן מנגנונים מעשיים, ברורים ורגישים: קביעת אופן הערכת שווי הדירה החדשה, הגדרת לוחות הזמנים לכל חלופה, חיוב היזמים להציע את כל המידע

הפרויקט נעצר? ההסכם בוטל? מה קורה עם התכנון

כבר בשלבים הראשונים של פרויקט התחדשות עירונית מושקעים משאבים משמעותיים: תכנון אדריכלי, עבודת יועצים, מדידות, תיאומים והגשות לוועדות התכנון. מדובר בהשקעה כספית, תכנונית וניהולית רחבה, שמטרתה לקדם את הפרויקט ולהפוך אותו לבר ביצוע. אלא שבמקרים לא מעטים, כאשר ההסכם מתבטל מסיבה מסוימת כמו כשל יזמי או מימון שלא נסגר, בעלי הדירות מגלים בדיעבד שכאשר ההסכם בטל, התוכניות שקידם היזם במשך שנים אינן שייכות להם, ואין להם זכות להשתמש בהן מול יזם חלופי. במצב כזה, כל ההשקעה שנעשתה עד לאותו שלב עלולה לרדת לטמיון. המשמעות עשויה להיות דרמטית: חזרה לנקודת האפס.

לפיכך, כבר בשלב ההתקשרות הראשוני יש להסדיר באופן ברור ומפורש את סוגיית הבעלות בתוכניות או לכל הפחות את זכות השימוש בהן במקרה של ביטול ההסכם ולהקפיד כי במקרים של ביטול הסכם בעלי הדירות יהיו רשאים לעשות שימוש בתוכניות. והמשיך לקדם את הפרויקט מהנקודה בה הוא עצר. מדובר במנגנון הגנה מהותי על האינטרס של בעלי הדירות ועל רציפות התהליך.

קרן תחזוקה: מנגנון כלכלי קריטי

כמעט בכל פרויקט התחדשות עירונית מוקמת קרן תחזוקה למימון הוצאות התחזוקה (וועד הבית) לבניין החדש, קרן התחזוקה נועדה לממן את תפעולו התקין של הבניין החדש בשנים הראשונות לאחר האכלוס ולהקל על

עו"ד אור קרן | צילום: רז רוגובסקי



מלכודת דבש

מדריך לזיהוי יזמים שמבטיחים הבטחות שווא

11



בעלי דירות מתפתים להצעות נוצצות בפרויקטים של פינוי-בינוי, אך לא אחת מדובר בהבטחות בלי בסיס כלכלי. עו"ד ירון שלומוביץ מפרט את סימני האזהרה

בעלי דירות שנכנסים לתהליך בהתחדשות עירונית נתקלים לא פעם ביזמים שמציגים הצעות נוצצות והבטחות מפתות במיוחד. כאלה שנשמעות טוב מדי כדי להיות אמיתיות. אלא שלאחר החתימות, במקרים רבים, מגיעים גם התירוצים: נסיגות, הפחתות בתמורות וטענות על שינויי מדיניות, חוסר כלכליות או מגבלות תכנוניות. עו"ד ירון שלומוביץ, שותף במשרד שלומוביץ, סורקין ושות', המייצג בעלי דירות בלבד ומלווה למעלה מ-160 פרויקטים ברחבי השרון, מסביר כיצד ניתן לזהות מראש יזמים שמבטיחים הבטחות שווא רק כדי להחתים דיירים.

עו"ד ירון שלומוביץ | צילום: רז הונגבסקי

שנים ולהגיד: העירייה לא מאפשרת, הכלכליות השתנתה ולכן אני נותן פחות".

כעורך דין שמייצג דיירים, אין אתה מצנן את ההבטחות כדי שבסוף ייחתם הסכם מציאותי?

"זו אומנות איזון עדינה. מצד אחד יש רצון למקסם מצד שני חייבים להגן. הדרך היא לנהל הליך השוואתי מסודר עם מספר יזמים ולזהות מי 'מחרטט' אותי. לפעמים אנחנו נעזרים באדריכל, שמאי או אנשי מקצוע נוספים כדי להבין את הרציונל מאחורי ההצעה".

אילו מנגנונים משפטיים אתם מכניסים להסכם כדי שהיזם לא יוכל לחזור בו מההבטחות?

"כל הסכם התחדשות עירונית טוב כולל מצב שבו היזם לא יכול יום אחד פשוט להודיע שהוא לא יכול לתת את מה שהתחייב. יש מנגנון הפחתות קבוע מראש שמותאם למחירי הדירות ואם הוא חורג מזה יש לדיירים זכות לבטל את ההסכם".

איזה עצה היית נותן לדיירים שמתפתים לבחור יזם שמציע תמורות גבוהות במיוחד?

"Don't. אם זה נשמע טוב מדי זה כנראה רע מדי. עד היום מעט מאוד פרויקטים שבהם יזמים הציעו משמעותית יותר מהאחרים באמת מומשו כפי שהובטח. לרוב זו מלכודת דבש".

במקרים כאלה יותר סביר שזו אשליה מאשר הצעה אמיתית. הדרך להתגבר על זה היא להיעזר באנשי מקצוע נכונים ואמינים. לפעמים יש עורכי דין שמנסים להראות לדיירים שהם מקסמו להם התמורה רק כדי להחתים אותם מהר. התרופה הכי טובה לתופעה הזו היא לבחור משרד שילווה את בעלי הדירות מההתחלה ועד הסוף".

למה זה כל כך קריטי?

"כי הסיכוי הכי גדול של בעלי דירות הוא נסיגה של יזם אחרי חתימות. זה מערער את כל הספינה של הפרויקט".

למה יזמים מסוימים מבטיחים הבטחות שבסוף אין להן כיסוי?

"יש כמה סוגי יזמים. יש יזמים שחותמים כדי לבנות פרויקט ולמסור אותו ויש יזמים שחותמים כדי לגייס כסף ממשקיעים או מכספים מוסדיים. יזם שמכוון לגיוס כספים רוצה להראות שיש לו עשרות פרויקטים בתכנון וחתימות. לא תמיד מעניין אותו אם הפרויקט יצא אל הפועל כי הוא לא מסתכל חמש שנים קדימה, אלא רק על הגיוס המיידי".

ואז מה קורה בפועל?

"הרבה מהעסקאות האלו נמצאות כבר היום בשוק היד השנייה. כלומר, יזמים מנסים למכור אותן לצדדים שלישיים כי הם לא יכולים לעמוד בהבטחות שהם נתנו. כלומר יזם רוצה להעביר פרויקט ליזם אחר או להכניס משקיע או למכור אותו לחלוטין".

ואין זה משפיע על הדיירים?

"הדיירים מתעייפים מההתהליך ואז הרבה יותר קל ליזם לחזור אחרי כמה

אילו סוגי הבטחות של יזמים נחשבות היום ל'הבטחות שווא' הכי נפוצות?

"בדרך כלל כשהצעת התמורה גבוהה מדי ולא נשענת על מדיניות תכנונית ברורה של הרשות. הצעות שנשמעות נוצצות מדי הן לרוב המסוכנות ביותר. אנחנו מכנים את זה 'מלכודת דבש'. המוח האנושי רוצה את המקסימום ולכן הרבה פעמים אנשים בוחרים את ההצעה הכי גבוהה במקום לבחור הצעה טובה ואמינה יותר".

מה ההבטחה הכי מופרכת שיזם הציע?

"פנינו בפרויקט מסוים לקבל הצעות ממספר חברות יזמיות. חלק בכלל לא רצו להגיש הצעה כי הפרויקט לא היה כלכלי, חלק אחר שלח הצעה עם תוספת של אפס מטר יזם אחד הציע תוספת של 25 מ"ר. פנינו לאותו יזם ואמרנו לו שהוא לא בכיוון. הוא הפחית את התמורה, אבל בסוף יזם אחר נבחר עם תוספת של 3 מ"ר. אותו יזם רצה את הפרויקט בכל מחיר, אבל זה לפעמים קורה בגלל חוסר ידע או חוסר הבנה של המערכת. בגלל זה חשוב לקחת עורך דין שמכיר את התחום, שידאג להליך מכרז מסודר ושהוא גם מכיר את המדיניות התכנונית בכל עיר".

אם יזם מציע יותר מכל השאר. זה סימן טוב או סימן רע?

"אם יזם מציע יותר מדי סופו לתת פחות מדי".

מהם הדגלים האדומים המרכזיים שבעלי דירות צריכים לחפש כדי להבין שמדובר בהצעה לא ריאלי?

"הדגל האדום המרכזי הוא כשהצעה לא תומכת בכלכליות של פרויקט.

לפני היזם: למה דיירים צריכים מארגן נבר בתחילת הדרך

התחדשות עירונית היא עסקת החיים של בעלי דירות רבים. יוסי לנדאו, מנכ"ל ובעלים של קבוצת בולד, מסביר כיצד מארגן דיירים מנהל את התהליך ומאזן את יחסי הכוחות מול היזמים

בעולם ההתחדשות העירונית בעלי הדירות הם לכאורה בעלי הנכס, אבל לא תמיד בעלי הכוח. בין יזמים, רשויות מקומיות ותהליכים תכנוניים מורכבים, רבים מהם מגלים שהדרך לדירה חדשה רצופה אתגרים. יוסי לנדאו, מנכ"ל ובעלים של קבוצת בולד, מסביר למה התאגדות מוקדמת של הדיירים היא המפתח ומה באמת עושה מארגן דיירים.

מההתחלה כל אחד מושך לכיוון אחר: דייר אחד רוצה להביא את הדוד שלו שהוא עורך דין או דייר אחר חבר שהוא מפקח אבל לא מהתחום. מהר מאוד נהיה בלגן. עדיף לתת לגורם מקצועי חיצוני לנהל את התהליך בצורה שקופה ומסודרת."

מי בוחר בסוף את היזם?

"בעלי הדירות. אנחנו מביאים מועמדים, לפעמים גם הדיירים מביאים, אבל הבחירה נעשית על ידי הדיירים באמצעות הנציגות. אותו דבר גם לגבי עורך דין, שמאי ומפקח - הדיירים הם אלו שבחרים את כל בעלי המקצוע."

שלהם. לעטוף את האירוע מכל הכיוונים. יש מקרים קיצוניים, למשל מישהו שיש לו דירת 50 מטר ורוצה 250 מטר. שם כבר בית המשפט יכול לחייב אותו לחתום. אבל בפועל זה כמעט לא מגיע לשם. ברוב המקרים ברגע שמסבירים לאנשים את המשמעויות הם מצטרפים."

מה מידת ההשפעה שלך על התמורות שבעלי הדירות מקבלים?

"כשהדיירים מנהלים משא ומתן לבד הם לא באמת יודעים מה לדרוש מהיזם. הם מקבלים הצעה אחת מיזם ואולי עוד אחת, אבל אי אפשר להשוות ביניהן. כשמוציאים מכרז מסודר עם מפרט אחיד כל היזמים מגישים הצעות על אותו בסיס ואז אפשר להשוות תפוח לתפוח ולא תפוח לאגס."

מה הכי חשוב למארגן דיירים להגיד לבעלי דירות בפגישה הראשונה?

"בעיקר לשדר אמינות. אני מהנדס בניין במקצועי שמכיר גם את עולמות התכנון וגם את הצד של היזמים. מדובר בתהליך ארוך מאוד של שמונה עד עשר שנים. הדיירים צריכים להרגיש שהם שמים את הנכס הכי יקר שלהם בידיים של מישהו שהם סומכים עליו."

באיזה שלב נכון להכניס מארגן דיירים לתהליך?

"מהשלב הראשון. לפעמים זה מתחיל מישיבת ועד שבה מישהו אומר 'בואו נבדוק התחדשות עירונית'. אם אין גורם מקצועי שמנהל את זה

מה בעצם עושה מארגן דיירים בפרויקט התחדשות עירונית?

"המדינה היום מעדיפה מתחמים גדולים ולא בניין בודד. אם בעבר הכלי היה תמ"א 38, היום מבינים שהכיוון הוא פינני-בינוי במתחמים. זה מייצר win-win לכולם. גם לרשות המקומית שמקבלת היטלי השבחה ושטחים לצורכי ציבור וגם לדיירים שמקבלים פרויקט איכותי יותר. אבל כדי שזה יקרה צריך מישהו שיחבר בין כולם. דיירים לרוב לא מכירים את השכנים שלהם בבניין ליד וליוצר מתחם גדול זה מורכב מאוד. התפקיד שלנו הוא לארגן את בעלי הדירות, לבחור יחד איתם את בעלי המקצוע - עורך דין, שמאי ומפקח ורק אחר כך לצאת למכרז יזמים."

למה בעצם חשוב שהדיירים יתאגדו לפני שמגיע יזם?

"כי אחרת היזם הוא זה שמכתיב את הכללים. בעבר יזם היה מגיע לבניין, מחתים דיירים ומביא איתו גם עורך דין 'מטעם הדיירים'. בפועל הדיירים לא באמת היו מיוצגים. אנחנו הופכים את הסדר: קודם הדיירים מתאגדים, בוחרים צוות מקצועי במכרז ורק אז יוצאים למכרז יזמים. כך הכוח נמצא אצל בעלי הדירות."

איך מארגן דיירים מתמודד עם מתנגדים או סרבנים?

"אני מאמין ש-99% מהאנשים שמוגדרים סרבנים הם אנשים שלא הסבירו להם מספיק את הנושא. צריך לדבר איתם ולפעמים גם עם הילדים





לא רק עוד 12 מטר כל מה שדיירים חייבים לדעת על תמורות

מהי תמורה אמיתית בפרויקט התחדשות עירונית? ואיך מבטיחים שוויון מהותי בין הדיירים? עו"ד אופיר כהן קוניוק עונה על כל השאלות הבערות בנושא התמורות

כדי לחסוך את תקופת השכירות או לפצל את הדירה המגיעה לשתי דירות קטנות. היום יש גם אפשרות לתכנן 'דירות' – יחידת דיור קטנה ונפרדת בתוך דירת התמורה שניתנת להשכרה או למגורי מטפל/ת.

מה בעלי דירות צריכים לדעת על התמורה של אחזקת המבנה לשנים קדימה אחרי האכלוס?

"יש שתי תקופות שאנחנו מסתכלים עליהן. התקופה הראשונה היא מרגע החתימה על ההסכם ועד להריסת הבניינים הישנים, שבה נרצה שהיזם יעזור בתחזוקה שוטפת כדי שהבתים יהיו ראויים למגורים עד ההריסה. התקופה השנייה היא לאחר המסירה, שבה אנחנו מבקשים מהיזם להקים קרן תחזוקה. מטרת הקרן היא לסייע לבעלים לתקופה של בין 5 עד 10 שנים, בהפרש של תשלומי דמי הניהול שבדרך כלל גבוהים בבניין החדש לעומת דמי הועד המשולמים בבניינים הישנים.

אותם בשוק החופשי. אני רוצה לאפשר להם זכות ראשונים לבחור דירות בפרויקט במחירים נוחים ובתנאים נוחים לפני שזה יוצא; עוד סעיף שאני דורשת הוא שלא יגבילו את הדיירים מלהגדיל את המשכנתא הקיימת שלהם או לקחת משכנתא חדשה לכל אורך חיי הפרויקט."

מה עושים כשחלק מהדיירים מקבלים תמורות שונות?

"הדבר החשוב ביותר בפרויקטים האלה הוא לייצר שוויון מהותי בין כל בעלי הדירות ולכן אין דבר כזה אצלנו שדיירים מקבלים תמורות שונות. התמורה היא שוויונית, אבל היא תואמת את הנכס שאיתו נכנסתי לתוך הפרויקט. אולי כולם יקבלו תוספת שטח זהה, אבל מוצר שונה. למשל, אם הדירה הישנה שלי היא דירת גג מיוחדת אז אני לא אקבל עוד 20 מטר תוספת מאחרים, אבל כן יתייחסו למוצר שלי אחרת ואולי אקבל פנטהאוז או נכס מיוחד בקומות העליונות. יש שני עקרונות על: שקיפות ושוויון. את ההבדלים בין הדירות השמאי מדרג."

אילו פתרונות יצירתיים או חלופות תמורה יש לאוכלוסייה מבוגרת שחוששת מהמעבר?

"יש להם אפשרות לקבל דירה יותר קטנה וכסף למחיה, יש להם אפשרות לעבור לדיור מוגן או לקבל כסף בשווי הדירה החדשה ולקנות דירה אחרת במקומה. אפשרות נוספת היא לעבור לדירה אחרת של היזם שהיא כבר בנויה

♦ בעולם ההתחדשות העירונית המונח 'תמורות' נתפס לא פעם כמספר נוסף של מטרים, מרפסת או חניה, אבל בפועל המשמעות של תמורות היא רחבה הרבה יותר. עו"ד אופיר כהן קוניוק ממשרד כהן קוניוק ושות' צברה ניסיון רב, יחד עם שותפתה עו"ד יפעת כהן, בליווי בעלי דירות ועכשיו היא עונה על כל השאלות הבערות: איך בוחנים אם ההצעה של היזם באמת טובה? האם כל הדיירים מקבלים את אותה תמורה? מה קורה עם אוכלוסייה מבוגרת? ואיך מבטיחים תחזוקה ואחזקה גם שנים אחרי האכלוס? הנה התשובות.

מה בדיוק נחשב תמורה בהתחדשות עירונית?

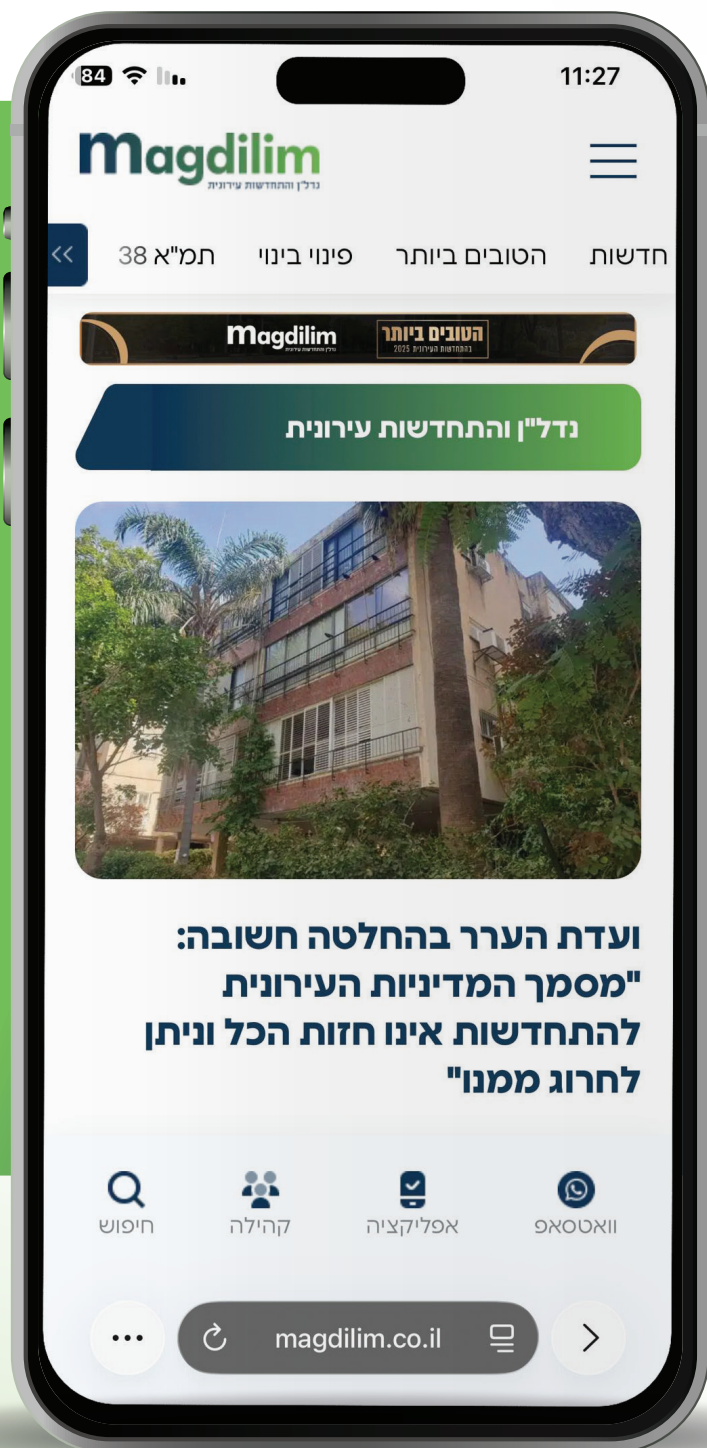
"עצם הוצאת פרויקט אל הפועל זו תמורה. דיירים בדרך כלל מתייחסים למושג 'תמורה' כתוספת שטח לדירה הקיימת, למרפסות ולכל מה שהוא יותר ממה שיש לי היום. אבל הראייה האמיתית של 'יותר ממה שיש לי היום' היא פרויקט עם ממ"ד, הגנה ויסודות שעומדות בתקן למבנה בחידוש הקיים."

מהן התמורות החשובות שבעלי דירות נוטים להתעלם מהן, למרות שהן שוות הרבה כסף?

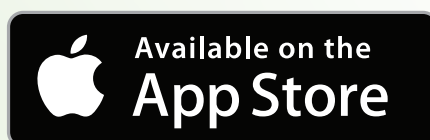
"לא מעט מתנאי ההסכם מהווים חלק מהתמורה עצמה. למשל, כיצד נקבע המנגנון שלפיו אנחנו קובעים את דמי השכירות?; המפרט הטכני; אפשרות לרכוש דירות מהיזם לפני שהוא משווק

מגדילים

משאירים אתכם בלופ



הורידו את
האפליקציה המובילה
בעולם הנדל"ן
תהיו הראשונים
להיחשף כל יום לתוכן
חדש ואיכותי
בקלות בכל זמן
ובכל מקום.



Magdilim

נדל"ן והתחדשות עירונית

התחדשות עירונית

עושים עם



»» LIFKO

דירוג ראשון מסוגו המבוסס על חוות דעת של מומחים בתחום, הכולל שורת ערכים וקריטריונים שנמצאו כחשובים לבחירת בעל מקצוע רלוונטי בתחום ההתחדשות העירונית ובכלל. זה: ישרה והגינות, מקצועיות, שירות ומענה לדיירים, עבודה עם אוכלוסיות מוחלשות ודיירים מבוגרים, עבודה בשיתוף עם הגורמים המעורבים בפרויקט, המוטיבציה להילחם על פרויקט וקידומו, עבודה מול הרשויות המקומיות וגופי התכנון.

להוביל פרויקט להצלחה

◀ למה ניהול מקצועי הוא גורם מכריע בהתחדשות עירונית

מנהל פרויקט מטעם בעלי הדירות הוא הכוח המניע את המערכת לפעולה. אלון וייזברג, שותף ומייסד קבוצת 'יגאל אלון', משרטט את הדרך שמסתיימת באכלוס

בענף ההתחדשות העירונית קיימת דמות שתפקידה להניע לפעולה ולוודא שכל הגורמים פועלים יחד להשגת מטרה משותפת – מנהל הפרויקט מטעם בעלי הדירות. אלון וייזברג, שותף ומייסד קבוצת 'יגאל אלון' ויו"ר לשכת המארגנים מרכז, הוא בעל ניסיון רב בליווי אלפי בעלי דירות בניהול ובפיקוח מטעמם, כאשר רק בחודש שחלף אוכלסו חמישה פרויקטים חדשים שליווה. אז איך זה קרה? איך הוא בונה הצלחה לאורך זמן? וייזברג מציג את אבני הדרך הקריטיות להובלת התהליך מטעם הדיירים.

תקופת הביצוע. המפקח מבקר באתר באופן קבוע, בודק עמידה בלוחות זמנים, התאמה למפרט ולתקנים, ומפיק דוחות מסודרים לבעלי הדירות. איתור מוקדם של ליקויים מאפשר טיפול מיידי מול הקבלן והיזם.

בדיקה יסודית לפני כניסה

עם סיום העבודות מוזמנים הדיירים לסיור מסירה בדירתם החדשה. המפקח מלווה את הסיור, בודק את התאמת הדירה למפרט ולתכנון ומכין פרוטוקול ליקויים מפורט. רק לאחר תיקון הליקויים ואישורם ניתן להשלים את תהליך המסירה בביטחון.

אחריות וליווי גם לאחר האכלוס

בתקופת הבדק מחויב היזם לתקן כל ליקוי בהתאם לחוק ולהסכם. באמצעות דוחות המפקח ומעקב מקצועי רציף, מבטיחים שהתיקונים יבוצעו במלואם ולשביעות רצון בעלי הדירות – עד לסיום מלא של חובות היזם.

מנגנון חלוקת התמורות בין הדירות בהתאם לפרמטרים מקצועיים: ניקוד דירות מחייב הבנה עמוקה של מאפייני הבניין ושל כל דירה בנפרד. איסוף מידע מדויק מהשטח, בירור נתונים ומתן מענה לשאלות הדיירים מבטיחים חלוקה הוגנת, שקופה ומוסכמת – כך שאף בעל דירה לא ירגיש מקופח.

ליווי בנקאי וחתימה על מסמכים

עם התקדמות התכנון נכנס הבנק המלווה לתמונה. הבנק בוחן את הקרקע, היזם וההיתכנות הכלכלית ומעמיד מימון לפרויקט. בעלי הדירות נדרשים לחתום על מסמכי הליווי המאפשרים לבנק לרשום שעבוד ולהעמיד אשראי. תהליך זה מלווה על ידי עורך דין הדיירים. קידום חתימות יעיל בשלב זה שומר על רצף התקדמות הפרויקט.

פינוי הדירות ומעבר לדיור חלופי

לאחר קבלת היתר הבנייה והשלמת הליווי הבנקאי מתקבלות הודעות פינוי. דמי השכירות נקבעים על ידי שמאי שביקר בכל דירה בנפרד והעריך את מצבה בפועל.

שינויי דיירים ובחירת חומרי גמר

בשלב זה בעלי הדירות מתכננים את הדירה החדשה בהתאם לצורכיהם האישיים: התאמות פנימיות, תוספות ושדרוגים. השינויים מבוצעים בתיאום עם יועצי היזם ותוך עדכון המפקח, כדי לוודא שההתאמות משתלבות נכון בתכנון ואינן פוגעות באיכות או באחריות הביצוע. במקביל נבחרים חומרי הגמר מול ספקי הפרויקט.

פיקוח שוטף על תהליכי ההריסה והבנייה

הפיקוח מתחיל כבר בשלב הפינוי וההריסה וממשיך לאורך כל

מינוי צוות מקצועי ובחירת יזם

הבסיס לכל פרויקט מוצלח הוא התארגנות נכונה של בעלי הדירות. בשלב זה מוקמת נציגות דיירים יציבה ואחראית וממונה צוות מקצועי מלא מטעם הבעלים: מנהל פרויקט, עורך דין דיירים, שמאי ומפקח בנייה. מנהל הפרויקט מוביל יחד עם הצוות את תהליך איתור היזם, ביצוע בדיקות רקע מקצועיות ופיננסיות, ניהול משא ומתן מסודר וגיבוש הסכם מאוזן המגן על זכויות בעלי הדירות.

קידום תב"ע והמלצת הוועדה המקומית

לאחר בחירת היזם מתחיל שלב התכנון הסטטוטורי. תחילה מתקבלת המלצת הוועדה המקומית ובהמשך מקודמת תוכנית בניין עיר (תב"ע) חדשה למתחם. התב"ע קובעת את היקף הזכויות: מספר יחידות הדיור, גובה הבניינים, שטחי ציבור, חניות, צפיפות ותכנון אורבני כולל. למעשה, זהו הבסיס המשפטי שמאפשר בעתיד הוצאת היתרי בנייה. תפקיד מנהל הפרויקט בשלב זה הוא לוודא שמסמכי התכנון נבדקים על ידי המפקח ואנשי המקצוע, שהוראות התוכנית תואמות להסכם שנחתם, ושהדיירים מקבלים עדכונים שוטפים וברורים על ההתקדמות

ירידה לרזולוציה גבוהה

לאחר אישור התב"ע מתחיל שלב התכנון המפורט להיתר בנייה. כאן כבר נכנסים לעומק: תכנון אדריכלי מלא, מערכות הבניין, מפרטים טכניים, חניות, מחסנים ופרטי הביצוע. מנהל הפרויקט מוודא שהמפקח בוחן את כלל המסמכים ומאשר כי הם תואמים להסכם, למפרט ולתב"ע המאושרת.

קביעת ניקוד הדירות ומנגנון התמורות
השמאי מטעם בעלי הדירות קובע את



מאחורי ההבטחות בפינוי-בינוי: תפקידו של שמאי הדיירים



השמאית תמר אברהם מסבירה איך בודקים אם ההצעה של היזם באמת ריאלי, כיצד נקבעת התמורה לדיירים ומהם הכלים שמבטיחים חלוקה הוגנת של הדירות החדשות

בחשבון את הגודל של כל דירה, את המיקום שלה בבניין, באיזה קומה היא נמצאת, מה כיווני האוויר שלה, אם היא פינתית או גובלת בעוד שכנים משני הצדדים, מה המצב הפיזי שלה והאם היא שופצה או לא שופצה. לפי זה מדרגים את השווי של הדירות. ועל פי המנגנון הזה, של טבלת ניקוד נקבע מי יבחר ראשון ומי יבחר אחרון דירות".

מה קורה אם במהלך הפרויקט היזם מקבל זכויות בנייה נוספות? האם גם בעלי הדירות נהנים מזה?

"כן, בעלי דירות אמורים ליהנות מזה. כמובן שצריך לעגן את זה בחוזה שיכלול סעיף המפרט, מה קורה בתרחיש בו היזם מקבל זכויות בנייה נוספות ואיך הדיירים מתוגמלים במקרה כזה. בדרך כלל מגדילים השטח הנוסף שמקבלים הדיירים בנוסף לשטח הדירה המקורי.

איזה קשר צריך להיות בין השמאי לדיירים? הוא רק מקצועי נמו או שיש גם קשר אישי?

"פרויקט של פינוי בינוי הוא לא רק פרויקט כלכלי, הוא גם פרויקט אנושי. שמאי לא יכול להתייחס רק למספרים, לקירות או לדברים הפיזיים בלי להבין שהוא מלווה פה תהליך שהוא לא קל רגשית לבעלי הדירות. התפקיד של השמאי זה באמת ללכת יד ביד עם הדיירים, להסביר להם, להיות סבלני. לפעמים יש אנשים מבוגרים שצרי לשבת איתם ולבהיר להם לקראת מה הולכים. ברגע שיש ידע אז החשש נעלם. ברגע שהדברים ברורים אנשים נרגעים".

יש לוודא כי הוצאות שהדיירים פוגשים בדרך אכן מכוסות וכלולות בהתחייבויות של היזם כלפי הדיירים. נושא נוסף צהוא הערבויות שעל היזם להעמיד לטובת הבטחת ההתחייבויות שלו כלפי הדיירים. שמאי הדיירים בודק שהיקף הערבויות אכן תואם להיקף הכלכלי של ההתחייבויות של היזם כלפי הדיירים. עדיף ששמאי מקרקעין יכנס לתמונה בשלב ההתחלתי, כבר בשלב מכרז היזמים".

איך שמאי קובע מהי 'תמורה הוגנת' לדירה הישנה של בעל דירה?

"בסופו של דבר אנחנו מדברים על איזושהי מסגרת כלכלית. שמאי בודק את כל הפרויקט ואם יוצא שהיזם מגיע לרווח יזמי סביר אז זה הוגן, אבל אם השמאי רואה שהיזם מרוויח למשל, 50% אז זה לא הוגן כי הוא מרוויח רווח יזמי מעבר המקובל בשוק וברור שזה למעשה, על חשבון צמצום התמורות לדיירים".

איך השמאי מונע סכסוכים בין השכנים לגבי חלוקת הדירות החדשות?

"עוד לפני שמחליטים בדיוק מי יבחר ראשון ומי שני ומי שלישי צריך לבחור מנגנון מוסכם אשר במסגרתו יקבע על פי אילו פרמטרים יחולקו התמורות בין הדיירים לבין עצמם. ברגע שהמנגנון הזה יהיה מוסכם על הדיירים כבר נוטרלה בעיה. למשל, בהרבה פרויקטים בוחרים במנגנון מוסכם של טבלאות ניקוד. אנו, השמאים המוסכמים על הדיירים, עושים שמאות לדירות הישנות הקיימות ומדרגים אותם מאחד עד מספר הדירות הקיימות לפני הריסת המבנים. מביאים

♦ בעסקת פינוי-בינוי בעלי הדירות שמים על השולחן את הנכס היקר ביותר שלהם - הדירה. מאחורי ההבטחה לדירה חדשה מסתתרת מערכת מורכבת של בדיקות כלכליות, מנגנוני חלוקה ורווח יזמי שצריך להיות מאוזן. השמאית תמר אברהם, בעלת ניסיון של יותר משלושה עשורים בתחום שמאות המקרקעין, מציגה את אבני הדרך המרכזיות בתפקידו של שמאי הדיירים ומסבירה איך הוא מגן על האינטרסים הכלכליים של בעלי הדירות לאורך כל הדרך.

מהו בעצם ההבדל בין השמאי של היזם לבין 'שמאי הדיירים'?

"ההבדל הוא בעיקר שהשמאי של היזם דואג לאינטרסים של היזם והשמאי של הדיירים דואג לאינטרסים של הדיירים. השמאי של הדיירים הוא כלב השמירה שלהם מבחינה כלכלית. היזם דואג לעצמו לפרויקט כמה שיותר רווחי וזה בסדר ואפילו רצוי שהפרויקט יהיה רווחי. תפקיד נוסף של השמאי הוא להיות גורם אשר מגשר בין הדיירים לבין עצמם במקרה של מחלוקות והוא זה שקובע באופן אובייקטיבי אילו גורמים יאזנו את התמורות בין הדיירים לבין עצמם באופן הוגן.

הרבה יזמים מציגים הצעות שנשמעות מצוינות. מה הדברים שבעלי דירות לא רואים מאחורי ההצעה?

"ראשית, צריך לוודא שההצעה אשר מציע היזם היא הצעה ריאלי ורגיונית הן מבחינה תכנונית והן מבחינה כלכלית. האם היזם יוכל לעמוד בהבטחות שלו ולא מלכתחילה מציעה הצעה שעלולה לגרום דרישה לשינוי התמורות בעתיד.

שומר הסף הכלכלי

▲ איש המקצוע שמכריע אם הפרויקט שלכם אפשרי

בין הבטחות היזם למציאות בשטח מפריד השמאי מטעם בעלי הדירות. ישראל יעקב מסביר על התפקיד והמשמעות של שמאי מקרקעין בהתחדשות עירונית

בעבר, פרויקטים של התחדשות עירונית נתפסו בקרב הציבור כסוג של זכייה בפיס או מתנה שנחתה על בעלי הדירות ללא מאמץ. אך בעידן של ריבית תנודתית המייקרת את עלויות המימון ועלויות בנייה שמאמירות בקצב מסחרר, השוליים הכלכליים של הפרויקטים הצטמצמו. בעלי הדירות כבר אינם רק צופים מהצד, הם הפכו למשקיעים לכל דבר ועניין וכמו כל משקיע נבון שנכנס לעסקת ענק בהיקף של מיליונים, הם זקוקים לאיש מקצוע מיומן שינתח עבורם את הסיכונים והסיכויים הגלומים בעסקה.

שמאי המקרקעין ישראל יעקב, המלווה מאות פרויקטים מורכבים ברחבי הארץ, מסביר כיצד במציאות הנוכחית, השמאי פועל כמבוגר אחראי שתפקידו לוודא שהפרויקט אינו רק מצגת נוצצת על הנייר, אלא כזה שיש לו התכנות כלכלית וביצועית בשטח.

להתחבר לרציונל

תפקידו של שמאי המקרקעין מטעם בעלי הדירות חורג בהרבה מגבולות המשא ומתן הטכני על מטרים רבועים והוא מתחיל להתעצב כגורם מכריע הרבה לפני שהטרקטור הראשון עולה על הקרקע. כשומר הסף הכלכלי של הפרויקט, השמאי פועל בשלוש צמתיים קריטיים המבטיחים את היתכנות העסקה: ראשית, בבדיקת ההיתכנות, הוא בוחן האם התמורות שהבטיח היזם הן ריאליות ומגובות ברווחיות מספקת, מתוך הבנה שהבטחות מופרזות שאינן כלכליות עלולות להוביל לקריסת הפרויקט או לנטישתו מצד היזם בשלבי ביצוע מתקדמים;

שנית, במערכת ההגנה מפני סיכונים, השמאי מנתח את הביטחונות והערבויות הכלכליים הנדרשים בעולם של רגולציה דינמית ואינפלציה משתנה, ובכך מבטיח שהדיירים יהיו מוגנים מכל תרחיש של הרעת תנאים בשוק הנדל"ן; שלישית, השמאי משמש כגשר חיוני המצמצם את פערי המידע המובנים מול המחלקות הכלכליות של חברות הבנייה הגדולות; הוא מעניק לדיירים 'תחמושת' מקצועית המבוססת על נתונים אובייקטיביים, המאפשרת להם לנהל דיאלוג עסקי בגובה העיניים ולהבטיח שהאינטרס הכלכלי שלהם נשמר במלואו, תוך הפיכת הפרויקט ליציב, שקוף ובטוח עבור כל הצדדים המעורבים.

שקיפות כלכלית

שינוי הפרדיגמה בשוק המקרקעין המודרני ברור מתמיד: אם בעבר השאלה היחידה שנשמעה באסיפות דיירים

הייתה "כמה מטרים נקבל בתוספת?", הרי שהיום השאלה המרכזית, והקיומית עבור הפרויקט היא "עד כמה התהליך הזה באמת בטוח?".

בעולם שבו פרויקטים עלולים להתעכב שנים או להיעצר בשל תכנון כלכלי לקוי, ישראל יעקב מאמין שהשילוב הסימביוטי בין מקצועיות חסרת פשרות לבין שקיפות רדיקלית מול בעלי הדירות הוא הנוסחה היחידה להצלחה ארוכת טווח. מקצועיות ללא שקיפות מייצרת חשדנות, ושקיפות ללא מקצועיות מייצרת חובבנות – רק החיבור ביניהן יוצר את הוודאות הנדרשת כדי להניע דיירים לחתום על חוזה שישנה את חייהם

"התחדשות עירונית, בבסיסה, היא לא רק ערימה של בטון, ברזל וזכויות בנייה – היא קודם כל פסיפס של אנשים, משפחות וזכרונות", מסכם יעקב, "הנכס היקר ביותר של אדם הוא ביתו ותפקידו של שמאי הוא להעניק לו את הכלים המקצועיים שיחזירו לו את תחושת השליטה והביטחון בתוך תהליך מלא באי-ודאות. כשהמודל הכלכלי של הפרויקט מושגת על יסודות ריאליים, וכאשר מנגנון חלוקת התמורות נתפס כהוגן ואובייקטיבי בעיני כולם, המחסומים הפסיכולוגיים מתפוגגים. במצב כזה, הדרך

לדירה החדשה והמשודרגת מפסיקה להיות מסע של הישרדות והופכת לנתיב בטוח, קצר ומקצועי לעבר עתיד טוב יותר."

ישראל יעקב | צילום: אורי כרמי



מאירוע ההריסה ועד קבלת המפתח

זה מה שעושה מפקח הבנייה מטעם הדיירים

19



צילום: באדיבות התורה

גידי הוד, מפקח בנייה ומנכ"ל 'הוד פיקוח בנייה בהתחדשות עירונית', מסביר איך נראה הפיקוח בפועל משלב הפינוי, דרך הבנייה ועד מסירת הדירה חדשה ושנת הבדק

התקופה בין הרגע שבו הבניין הישן נהרס לבין הרגע שבו בעלי הדירות מקבלים את המפתח לדירתם החדשה, היא השלב שבו הפרויקט עובר מהבטחות על הנייר לביצוע בפועל. בתקופה זו תפקידו של המפקח מטעם הדיירים הופך לקריטי במיוחד. גידי הוד, מפקח בנייה ומנכ"ל חברת 'הוד פיקוח בנייה בהתחדשות עירונית' – חברה מפקחת על עשרות פרויקטים בביצוע וליוו עשרות פרויקטים שהושלמו בהצלחה וביניהם פרויקטים רבים של הריסה בנייה ומתחמי פינוי בינוי, שכולל צוות של מפקחים, מהנדסי בניין, הנדסאי בניין וצוות הנדסאות אדריכלות. הוד מסביר על תפקיד המפקח בשלבי הבנייה ואיך הוא מוודא שכל העבודות מתבצעות לפי התקן והתוכניות.

ליקויים ככל שיש, עבודות להשלמה ועוד. בשלב הבא, נקרא לזה המסירה הסופית, אנחנו מקבלים את הדירה עם כל המערכות כולל חשמל ובדקים מיזוג, תאורה ושאר המערכות. רק לאחר שהכל נבדק ומאושר הדייר נכנס לדירה."

איך אתה מלווה את הדיירים בתקופת הבדק?

"שנת הבדק היא שנה שבה הבניין 'עובד' ובמהלכה מתגלים ליקויים ככל שיש. חלקם מתגלים כבר בחודש הראשון וחלקם לאחר מספר חודשים. אנחנו עורכים דוחות מסודרים בכל דירה ודירה, מרכזים את הליקויים ומוציאים פרוטוקול מסודר. הקבלן מחויב לתקן את כל הליקויים עד תום התקופה."

משפט אחד שדיירי בפרויקט התחדשות צריך זכור?

"שאנחנו העיניים המקצועיות של הדיירים בכל שלב ובכל זמן."

את הבדיקות בעצמנו, אלא מוודאים שהן מתבצעות כנדרש. אנחנו העין המקצועית מטעם הדיירים."

איך אתה מוודא שהדירה נבנית לפי המפרט שהובטח לדייר?

"אנחנו מלווים את הליך שינוי הדיירים, שלב שבו הדייר מתאים את הדירה לצרכים שלו, בהתאם לתנאים שנקבעו בהסכם ובמפרט הטכני שהוכן מראש. לאחר שהדייר סוגר את התוכניות אנחנו מטמיעים אותן בתוך פרוטוקול בקרה דירתי, שזה פרוטוקול דיגיטלי פרטני. החברה שלנו היא מהחברות הראשונות בארץ שהחלה בהכנת פרוטוקולי בקרה דירתיים כאלה. בפרוטוקול אנחנו משלבים את תוכניות שינוי הדיירים הפרטניות, כך שהבקרה בשטח אינה מול תוכנית כללית, אלא מול תוכנית אישית של כל דייר. לדוגמה, אם דייר בחר שקע למכונת תפירה בסלון אנחנו יודעים לבדוק את זה בדיוק ולא לבצע פיקוח כללי בלבד. הבקרה מתבצעת בכל שלב ושלב, משלד הבניין, דרך המעטפת, מחיצות הפנים ועד לתשתיות: חשמל, מים, גז, מיזוג, איטומים בחדרים רטובים ומערכות תקשורת. יש דברים שלא ניתן לתקן אחר כך כמו מידות פתחים ולכן אנחנו מקפידים על בדיקה מדויקת בכל שלב."

מה בדיוק קורה בבדיקת הדירה לפני קבלת המפתח?

"בגלל הליווי שלנו בעלי הדירות לא מקבלים את הדירה 'על הנייר' כמו רוכשי דירות רגילים. לפני קבלת הדירה יש מסירה מקדימה שאנחנו עורכים באופן עצמאי בשטח כדי לוודא שהדירה מוכנה וכוללת את כל מערכות הבניין. לאחר מכן אנחנו נערכים למסירה עם הקבלן, מנהל העבודה וכמובן עם הדיירים. אנחנו מכינים פרוטוקול מסירה ראשון, מתעדים

מה התפקיד שלך ביום ההריסה עצמו. איפה אתה עומד בתוך האירוע הזה?

"עוד בשלב הטרם-ההריסה אנחנו מלווים את פינוי הדירות באופן מסודר ומסייעים לבעלי הדירות לבצע את כל הניתוקים מול הרשויות – ארנונה, חשמל, גז ומים, בתיאום עם החברה היוזמת בפרויקט. במקביל, אנו מוודאים שהיזם מתאים את כלל הניתוקים מצדו כדי למנוע עיכובים ותקלות בהריסה. כמו כן, נושא חשוב שאנו מוודאים שמתקיים בטרם ההריסה – בטיחות וביטחון הדיירים. במהלך פינוי הדירות, הבניין הופך להיות "בניין רפאים" ובתקופה זו ישנם "חמדים לצון" כגון גנבים ועבריינים כאלה ואחרים. על כן, במהלך פינוי הדיירים מהדירות ועד אירוע ההריסה אנחנו דואגים שהאתר יהיה שמור, יגודר בצורה מיטבית, יכלול שילוט אזהרה ובמקרים מסוימים גם מצבים מצלמות. הכול כדי למנוע כניסה של זרים. אירוע ההריסה הוא רגע חגיגי. זה מרגש לראות את כל העבודה הרבה שהושקעה בשלבי ההקמה, התכנון והרישוי הופכת סוף-סוף לביצוע."

באיזו תדירות אתה נמצא באתר ומה בדיוק אתה בודק בכל ביקור?

"אנחנו מגיעים פעמיים-שלוש בשבוע לאתרים ולפי הצורך גם יותר. בכל שלב יש בקרה ובדיקות שאנחנו מבצעים: בוחנים את טיב צוות הביצוע, רמת הביצוע, צוות המנהלים והעובדים וגם את הזהות המקצועית של העובדים. חשוב לציין שלא כל עובד זר מורשה לבצע עבודות חשמל או אינסטלציה שדורשות רישוי והסמכה ולכן אנחנו מקפידים על בקרה של איכות העובדים והכישורים שלהם. אנחנו גם מוודאים שכל היועצים מגיעים לבצע פיקוח כמו קונסטרוקטור לאישורי יציקות ויועץ איטום ושמבצעות בדיקות על ידי מעבדות מוסמכות לאיכות הבטון, טיב החומרים והביצוע. אנחנו לא מבצעים

גידי הוד | צילום: מאיה פור



שכבת ההגנה של הדיירים

ליווי ביטוחי בהתחדשות עירונית

מה חייב להופיע בהסכם, מי חשוף לתביעות צד ג' ואילו טעויות עלולות לעלות ביוקר.
עו"ד אתי גרינברג-גל במדריך מיוחד לבעלי דירות: כך תבטיחו בהסכם הגנה מלאה

התחדשות עירונית כבר מזמן אינה 'מתנה מהיזם' אלא עסקת נדל"ן מורכבת שבה בעלי הדירות שמים על השולחן את הנכס היקר ביותר שלהם. מאחורי ההבטחה לדירה חדשה וממ"ד מסתתרים סעיפים משפטיים, ערבויות וביטוחים שקובעים מי יישא בסיכון אם משהו ישתבש. עו"ד אתי גרינברג-גל, הבעלים של חברת אתי גרינברג-גל יעוץ לניהול סיכונים בע"מ - חברת יעוץ ביטוח לעסקים וחברות, שמתמחה ביעוץ ביטוח לפרויקטים של בנייה והתחדשות עירונית מסבירה את כל מה שבעל דירה צריך לדעת על ליווי ביטוחי לפני שהוא מרים יד בעד הפרויקט.

מה זה יעוץ משפטי ביטוחי?

"יעוץ ביטוחי זה יעוץ שנועד להבטיח שביום הדין תהיה פוליסת ביטוח שתתן מענה במקרה של אירוע לא צפוי שיכול לסכן את הפרויקט. הביטוחים שנוגעים לעולם הבניה הם ביטוחים שמלאים בחריגים ובהגבלות, בתנאים ובסייגים וחייבים להתאים את הפוליסה לכל פרויקט ופרויקט. יועץ ביטוח יודע להגדיר מהם הסיכונים שצפויים לפרויקט ולכל מי שלוקח בו. את זה יועץ הביטוח עושה כבר בשלב הסכם הדיירים והיזם כך שהוראות הביטוח יהפכו להוראה חוזית מחייבת המייצרת את ההגנה הנדרשת עבור הדיירים".

אילו הגנות חייבות להופיע בהסכם כדי שהדיירים יהיו מנוסים באמת?

"בהסכם חייבות להופיע, בין היתר ההגנות הבאות: התחייבות היזם לעריכת ביטוחים מתאימים כבר משלב הפינוי; התחייבות היזם לעריכת פוליסת עבודות קבלניות מלאה ומקיפה; הכללת הדיירים כמבוטחים נוספים בפוליסה; הבטחת ביטוח אחריות מקצועית לבעלי התפקידים הרלוונטיים; הטלת אחריות על היזם לשלם את ההשתתפויות העצמיות בפוליסות ועוד. בלי מנגנונים אלו אין ודאות אמיתית להגנה ביטוחית מתאימה לדיירים".

איך הדיירים יכולים לוודא שהביטוחים נשארים בתוקף לאורך כל שנות הבניה?

"קודם כל באמצעות הסכם הדיירים והיזם. כל מה שלא יופיע בהסכם לא יהיה הוראה חוזית מחייבת ולא תהיה כל דרך לאכוף על היזם לקיים אותה. רק לאחר שקבענו מהם הביטוחים הנכונים והמתאימים אותם מחויב היזם לערוך לפרויקט, נוכל גם להבטיח שהם יישארו בתוקף לכל אורך שנותיו וזאת באמצעות קביעת מנגנון מפורש של חובת המצאת אישורי ביטוח חתומים

לטובת הדיירים מאת מבטחי היזם, בהם תהיה התחייבות מפורשת מחברת הביטוח שהביטוח אינו יכול להתבטל ללא הודעה מראש לדיירים. בנוסף, רצוי כמובן שגם נציגות הבעלים תנהל אצלה רישום שיהווה בקרה נוספת".

במקרה של נזק לרכוש סמוך או פגיעה בצד שלישי - מי חשוף לתביעה? היזם, הקבלן או גם הדיירים?

"מבחינה משפטית, כל מי שיש לו נגיעה לפרויקט חשוף לתביעה, לרבות הדיירים, שכן הם 'בעלי הקרקע' וכאלה הם בהחלט בחשיפה לתביעות עקב נזקים לצד שלישי, גם אם יצאו מהקרקע ומסרו אותה לידי היזם".

מי אחראי לנזק לרכוש האישי בזמן הפינוי או ההובלה?

"האחריות הישירה לנזקים לרכוש האישי היא של חברת ההובלה, ולכן יש לוודא קיומו של ביטוח, אשר יוכל לפצות את הדיירים במקרה של נזק לרכושם האישי, והם לא יהיו תלויים ביכולת של חברת ההובלה עצמה לפצות מכיסה בגין הנזק".

האם הדיירים מבוטחים במקרה של תאונה באתר הבניה - גם אם הם רק באו לראות התקדמות?

"הדיירים בפרויקט של התחדשות עירונית מחזיקים בשני קובעים מבחינת הביטוח: מצד אחד הם 'מבוטחים' בפוליסה ומצד השני הם נחשבים ל'צד שלישי', כך שהיה ומי מהדיירים יגיע לפרויקט לראות את התקדמות הבניה וחלילה יפגע, הפוליסה תפצה אותו בכובעו כ'צד שלישי' שנפגע בפרויקט. אבל חשוב לדעת שמדובר בהרחבות ובכיסוי ספציפי שיש לדרוש אותו מראש בהסכם ולוודא

שקיים בפוליסה".

שלוש טעויות קריטיות שאת רואה שוב ושוב אצל בעלי דירות ועורכי הדין שמייצגים אותם?

"הראשונה, הסתמכות על יועץ הביטוח של היזם. חשוב להבין, יועץ הביטוח של היזם מייצג את האינטרס של היזם, ושלו בלבד, ואינו יכול לדאוג לאינטרסים של הדיירים באופן מלא; השנייה, לחשוב שהביטוח רלוונטי רק מרגע שהיזם עולה על הקרקע ולפספס 'תקופות ביניים' קריטיות בהן קיימת חשיפה משמעותית לדיירים, שחייבים לבטח אותה, עוד הרבה לפני שעבודות הפרויקט מתחילות וגם הרבה לאחר שהן יסתיימו; השלישית, חתימה על הסכם מבלי שיועץ ביטוח מטעם בעלי הדירות בדק וניסח את סעיפי הביטוח. זו אולי הטעות הכי גדולה עבור הדיירים. חתימה על הסכם מבלי לנהל מו"מ משפטי ביטוחי כמו על כל יתר תנאי ההסכם, פוגעת פגיעה של ממש בזכויות הדיירים ומסכנת את עורכי הדין המייצגים אותם, ברשלנות מקצועית".



עו"ד אתי גרינברג-גל | צילום: לילה



המדריך למיסוי בהתחדשות עירונית

מתי דירת התמורה פטורה ממס ומתי לא

האם כסף במזומן מיזם חייב במס ומה קורה אם מוכרים את דירת התמורה מיד לאחר קבלתה? עו"ד ורו"ח חיה אביסרור שמעוני מספקת את התשובות

דירת תמורה חדשה בפרויקט התחדשות עירונית נראית לרבים מבעלי הדירות כמו עסקה פשוטה: מוסרים דירה ישנה ומקבלים במקומה דירה חדשה, גדולה ומשודרגת. אבל מאחורי העסקה הזו מסתתר מנגנון מיסוי מורכב, שבו כל רכיב בתמורה – משווי הדירה החדשה, דרך דמי שכירות בתקופת הבנייה ועד תשלומי איזון במזומן – עשוי להשפיע על חבות המס של הדיירים. עו"ד ורו"ח חיה אביסרור שמעוני, בעלת משרד עורכי דין המתמחה בפתרונות מיסוי, עושה סדר בהיבטי המיסוי אחרי שצברה ניסיון רב בליווי וייצוג דיירים ויזמים בפרויקטים של התחדשות עירונית.

ניצוד מחושבת למעשה התמורה לצורכי מס של דיירים בפרויקטים של התחדשות עירונית?

"התמורה שמקבל דייר מורכבת משווי דירת התמורה החדשה ומכלל ההטבות הנלוות שמקבל הדייר כאשר חוק מיסוי מקרקעין קובע תקרת שווי לפטור ממס. בפרקטיקה, נהוג לקבוע את תקרת הפטור בהתאם לשווי שוק של דירת 120 מ"ר חדשה בפרויקט אך חלופה זו לא מחייבת וקיימות חלופות נוספות לקביעת תקרת הפטור ממס. שווי דירת התמורה נקבע בדרך כלל על בסיס שווי שוק של דירה חדשה דומה באותו מיקום במועד המכירה, לכן מתווספים רכיבים נוספים כמו דמי שכירות לתקופת הבנייה (דיוור חלופי), הוצאות מעבר, שיפורים ותוספות של שירותי בניה מעבר לדירת התמורה הבסיסית, ולעיתים גם תשלומי איזון במזומן. ככל שסך התמורה המתקבלת בידי הדייר חורגת מהתקרה שנקבעה בחוק רואים את התמורה העודפת כמכירה חלקית החייבת במס שבו ובמס רכישה".

האם דייר יכול לקבל גם תמורה כספית במזומן והאם היא חייבת במס?

"דייר רשאי לקבל תמורה כספית במזומן בנוסף על קבלת שירותי בניה מהיזם – למשל, כאשר שווי הדירה החדשה נמוך מתקרת הפטור. אך חשוב לדעת: דייר שיש לו יותר מדירה אחת בפרויקט יהיה רשאי לקבל תמורה כספית בנוסף על שירותי בניה רק עבור דירה אחת בלבד. במקרה של קשיש, קיימים מסלולים

מיוחדים המאפשרים קבלת תמורה כספית לצורך רכישת זכות בבית אבות או לרכישת דירה חלופית אחרת בתנאים המפורטים בחוק. התמורה הכספית מצטרפת לשווי הדירה החלופית לצורך בחינת תקרת השווי הפטור ממס. אם סך התמורות, דירה + כסף, נמוך מתקרת השווי, התמורה הכספית עשויה להיות פטור ממס שבה. אם הסכום הכולל עולה על התקרה שנקבעה בחוק, החלק העודף חייב במס שבו כזכות נמכרת חייבת ויחול חיוב במס שבו ובמס רכישה לפי העניין".

דייר שקיבל דירת תמורה ומעוניין למכור אותה – מה צריך לדעת?

"אחת השאלות הנפוצות בקרב דיירים בפרויקטים של התחדשות עירונית היא: 'קיבלתי דירה חדשה ומפוארת, אפשר למכור אותה מיד?'. התשובה הקצרה היא: כן, אין מניעה עקרונית למכור את דירת התמורה מיד עם קבלתה. אולם התשובה המלאה דורשת הבנה של כמה כללים חשובים: **תנאי 18 החודשים** – דייר שדירת התמורה היא דירתו היחידה ומבקש למכור אותה בפטור ממס שבו, נדרש לעמוד בתנאי של החזקה בבעלות בדירה במשך 18 חודשים לפחות מיום הרכישה. אלא שכאן יש נקודה חשובה שדיירים רבים אינם מודעים לה: תקופת ההחזקה אינה נמנית מיום קבלת הדירה החדשה, אלא מיום רכישת הדירה המקורית. המשמעות היא שכל התקופה שבה הדירה הישנה נהרסה והדירה החדשה הייתה בשלבי בנייה נספרת אף היא במניין 18 החודשים. למעשה,

דייר שרכש את דירתו המקורית לפני שנים רבות עומד בתנאי זה ממילא ויכול למכור את דירת התמורה מיד עם קבלת המפתח, ללא צורך בהמתנה נוספת;

'יום הרכישה' ו'שווי הרכישה' – כאן מגיע החלק שחשוב להכיר, במיוחד למי שדירת התמורה אינה דירתו היחידה ואינו זכאי לפטור ממס שבה. בעת מכירת דירת התמורה, רשויות המס אינן מתייחסות לדירה החדשה כאילו נרכשה ביום קבלתה מהיזם. במקום זאת, נכנסים הנתונים ההיסטוריים של הדירה המקורית: יום הרכישה הוא היום שבו הדייר רכש את דירתו הישנה ושווי הרכישה הוא המחיר ששילם עבורה במקור. לדוגמה: דייר שרכש את דירתו המקורית בשנת 1970 תמורת 100,000 דולר ומוכר כעת את דירת התמורה החדשה – יום הרכישה לצורכי מס יהיה 1970 ושווי הרכישה יעמוד על אותם 100,000 דולר מקוריים. המשמעות היא שהשבח המחושב עלול להיות גבוה מאוד, שכן הוא משקף את כל עליית הערך לאורך עשרות שנים.

"עלויות הבנייה של הדירה החדשה" – נקודה נוספת שחשוב להכיר: עלויות הבנייה של הדירה החדשה שהוציא היזם אינן מותרות לדייר בניכוי מהשבח. הדייר אינו יכול לטעון שעלויות הקמת הדירה החדשה מהוות חלק מ'שווי הרכישה' שלו, שכן מבחינת דיני המס הוא 'ממשיך' את ההחזקה בנכס המקורי ועלויות הבנייה הן בגדר הוצאות שנשא בהן היזם ולא הדייר עצמו".

חיה אביסרור שמעוני | צילום: ניר קנטור

מאחורי ההבטחות: מה חשוב לבדוק לפני שבוחרים יזם

קובי אופק, יו"ר ומייסד 'אופק החזקות', מפרט את כללי הברזל לבדיקת הצעות יזם, מתריע מפני טעויות נפוצות של בעלי דירות ומסביר את היתרון שבחברה שהיא גם היזמית וגם המבצעת

הבחירה ביזם היא אחת ההחלטות הכי חשובות של בעלי דירות בדרך להגשמת חלום ההתחדשות. אם אתם רגוע לפני החלטה איזה יזם לבחור, כדאי לעצור ולבחון את הדברים לעומק. קובי אופק, יו"ר ומייסד חברת אופק החזקות – חברה עם ניסיון של שנים רבות בתחום ההתחדשות העירונית, מסמן את אבני הדרך המשמעותיים שיש להכיר ולדעת לפני הבחירה ביזם.

ולעיתים גם עיכובים. לעומת זאת, חברה שהיא גם יזמית וגם מבצעת מרכזת את כל האחריות תחת קורת גג אחת מהתכנון ועד המסירה. היתרון הוא שליטה מלאה בתהליך, יעילות גבוהה יותר, ולרוב גם עמידה טובה יותר בלוחות זמנים ובאיכות הביצוע. אופק החזקות למשל היא גם חברה יזמית, גם מבצעת וגם בעלת תאגיד עובדים זרים ותיק מאוד כך שאנחנו מעניקים רשת ביטחון לדיירים באמצעות מעטפת מקצועית מלאה שמתחילה בתכנון קפדני, עוברת בהריסת המבנה הישן ומסתיימת במסירת המפתח.

תכנוניות, ניסיון עבר של היזם ויכולת ביצוע מוכחת. במקרים רבים, הצעה 'טובה מדי' עלולה להוביל לעיכובים או אפילו לכישלון הפרויקט.

על אילו סעיפים צריכים בעלי דירות להקפיד לפני שהם עושים הסכם עם יזם?
"יש כמה סעיפים קריטיים: ערבויות ובטוחות (כגון ערבות חוק מחר); לוחות זמנים ברורים וסנקציות במקרה של עיכוב; מפרט טכני מדויק; מנגנוני פיקוח ושקיפות; תנאי יציאה במקרה שהפרויקט לא מתקדם; וחשוב שההסכם ינוסח בצורה ברורה ומאוזנת, תוך שמירה על זכויות הדיירים לכל אורך הדרך".

כיצד בודקים חוסן של יזם?

"בדיקת חוסן כוללת בחינה של מספר פרויקטים שבוצעו בפועל, איתנות פיננסית, ליווי בנקאי, והיכולת לעמוד בפרויקטים מורכבים לאורך זמן. יזם שמחזיק גם חברת ביצוע ותאגיד עובדים נהנה משליטה טובה יותר בתהליך ומפחית תלות בגורמים חיצוניים דבר שתורם ליציבות ולוודאות".

מה ההבדל בין חברה שהיא רק יזמית לחברה יזמית שהיא גם הקבלן המבצע?

"חברה יזמית בלבד מנהלת את הפרויקט אך תלויה בקבלן חיצוני לביצוע, מה שעלול ליצור פערים בתיאום

איך בונים אמון עם דיירים בפרויקט של שנים?

"אמון נבנה קודם כל משקיפות, עקביות וזמינות. פרויקט התחדשות עירונית הוא תהליך ארוך ולעיתים מורכב, ולכן חשוב שהיזם יהיה נוכח, יספק עדכונים שוטפים ויהיה קשוב לצרכים ולחששות של הדיירים לאורך כל הדרך. מעבר לכך, ניסיון מוכח, עמידה בהתחייבויות וליווי מקצועי צמוד יוצרים תחושת ביטחון. כאשר הדיירים רואים שיש גוף אחד שלוקח אחריות מלאה גם כיזם וגם כמבצע – האמון מתחזק משמעותית. אופק ככלל רואה בדיירים שותפים מלאים לתהליך".

מה בעלי דירות צריכים לדעת על זכויות בנייה?

"זכויות הבנייה הן הבסיס הכלכלי של הפרויקט, אך חשוב להבין שלא כל הבטחה היא בהכרח ישימה. הזכויות נגזרות מתוכניות בניין עיר (תב"ע), מדיניות הרשות המקומית ושיקולים תכנוניים. בעלי דירות צריכים לוודא שההצעה שהם מקבלים נשענת על בדיקות תכנוניות אמיתיות ולא על הערכות אופטימיות בלבד. ליווי של עורך דין ושמאי מטעמם יכול לסייע להבין מה ריאלי ומה פחות".

איך בעלי דירות יכולים לזהות הצעת מכרז לא ריאלי?

"הצעה לא ריאלית לרוב תכלול הבטחות גבוהות במיוחד כמו תוספות שטח חריגות, תמורות כספיות יוצאות דופן או לוחות זמנים קצרים מדי. חשוב לבדוק האם ההצעה מגובה בבדיקות



קובי אופק | צילום: איתמר טיידא

התחדשות עירונית בלי טעויות



המדריך לבחירת מארגן דיירים

מה חשוב לדרוש ממארגן? מי בוחר את היזם? והאם אפשר להיפרד באמצע הדרך?
גל אגוזי, הבעלים של GENESIS TEAM עם התשובות שכל נציגות דיירים חייבת להכיר

“זה אחד האתגרים המרכזיים בתהליך. המארגן צריך קודם כל להתמקד בחצי הכוס המלאה של הבניין ולרגע לשים בצד את הסרבנים או הסחטנים. מהניסיון שלי, ככל שמתמקדים באלה שתומכים בתהליך התהליך מתקדם וככל שהוא מתקדם הכוח של הסרבנים והסחטנים יורד ובסוף מתמוסס. פשוט לעשות עבודה מקצועית ולדחוף קדימה את העגלה וזה מה שמביא בסוף לרוב הדרוש”.

מי משלם את שכר הטרחה של המארגן?
“שכר הטרחה של המארגן משולם על ידי היזם. המארגן נותן את השירותים לבעלי הדירות ולנציגות והיזם הוא זה שמממן. זאת אומרת, זה לא הסכם של מארגן מול יזם, אלא מארגן מול בעלי הדירות”.

האם יש אפשרות לבעלי דירות להיפרד ממארגן במהלך הדרך?

“בהחלט זאת לא חתונה קתולית. בעיקרון, חוק המארגנים גם קובע לוחות זמנים ותנאים להתקשרות עם המארגן. למשל, בתחילת הדרך יש לו בלעדיות לחצי שנה ולא יותר מזה. בתקופה הזאת הוא צריך להוכיח את עצמו, ובהתאם להתקדמות הוא מקבל עוד זמן ועוד בלעדיות עם בעלי הדירות. אבל מעבר לרמה הטכנית והחוקית, בסופו של דבר המארגן צריך לתת ערך לבעלי הדירות. אם הוא לא נותן ערך – שלא יתפלא אם ימצא את עצמו מחוץ לתהליך ומחוץ לפרויקט”.

המדיניות העירונית ולהבין איך אפשר למקסם להם גם את התמורות וגם לשמור בצורה מקסימלית על הזכויות שלהם; התפקיד השלישי הוא נושא השקיפות – לעשות את זה בצורה ישרה, שקופה ומקצועית”.

מה חשוב שבעלי הדירות ידרשו ממארגן דיירים?

“דבר ראשון את ההיתכנות הכלכלית של הפרויקט. לא להגיע לפרויקט טבולה ראסה, לא להתחיל ישר לבחור יזמים, אלא לעצור ולהבין רגע מה הזכויות באזור ומה באמת ניתן לקבל. לכן מאוד חשוב, באמצעות המארגן, לנתח כלכלית את הפרויקט לפני שיוצאים לדרך. הדבר השני הוא להבין את כל התהליך מההתחלה ועד הסוף. התחדשות עירונית זה תהליך ארוך שיכול להימשך גם עשר שנים ולפעמים יותר. חשוב לבחור מארגן שנמצא עד המסירה של הדירות ואם רוצים להיות יותר מדויקים – אפילו גם בשנת הבדק. וכמובן לדרוש המלצות. לדבר עם בניינים ובעלי דירות אחרים שהוא מלווה”.

ניצד מתבטאת המעורבות של מארגן דיירים בבחירת יזם?

“המארגן לא קובע מי יהיה היזם. ממש לא. בעלי הדירות והנציגות הם הכוח שמוביל את התהליך ואת הפרויקט והכוח צריך להישאר אצלם. המארגן הוא כלי מאוד חזק שעומד לרשותם והם צריכים להפעיל אותו נכון. התפקיד שלו הוא להביא לפתחם יזמים מקצועיים שמתאימים לפרויקט ועם גב כלכלי מתאים”.

מה הפתרונות של מארגן דיירים בהתמודדות עם דיירים מתנגדים?

♦ על רקע תנופת ההתחדשות בהרצליה והוספת אלפי יחידות דיוור, בעלי דירות בעיר חייבים לדעת כיצד בחירת מארגן מנוסה יכולה למקסם זכויות, לשמור על האינטרסים של הדיירים ולהפוך אותם לצד החזק בתהליך. גל אגוזי, עורך דין במקצועו והבעלים לשעבר של חברת היזמות ‘יחד נדל’ן’, כיום בעלים של Genesis Team – מנהלת דיירים להתחדשות עירונית מסביר: כל מה שצריך לדעת על מארגן בהתחדשות עירונית.

מה הטיפ שיש לך לתת לנציגות דיירים לקראת בחירת מארגן דיירים?

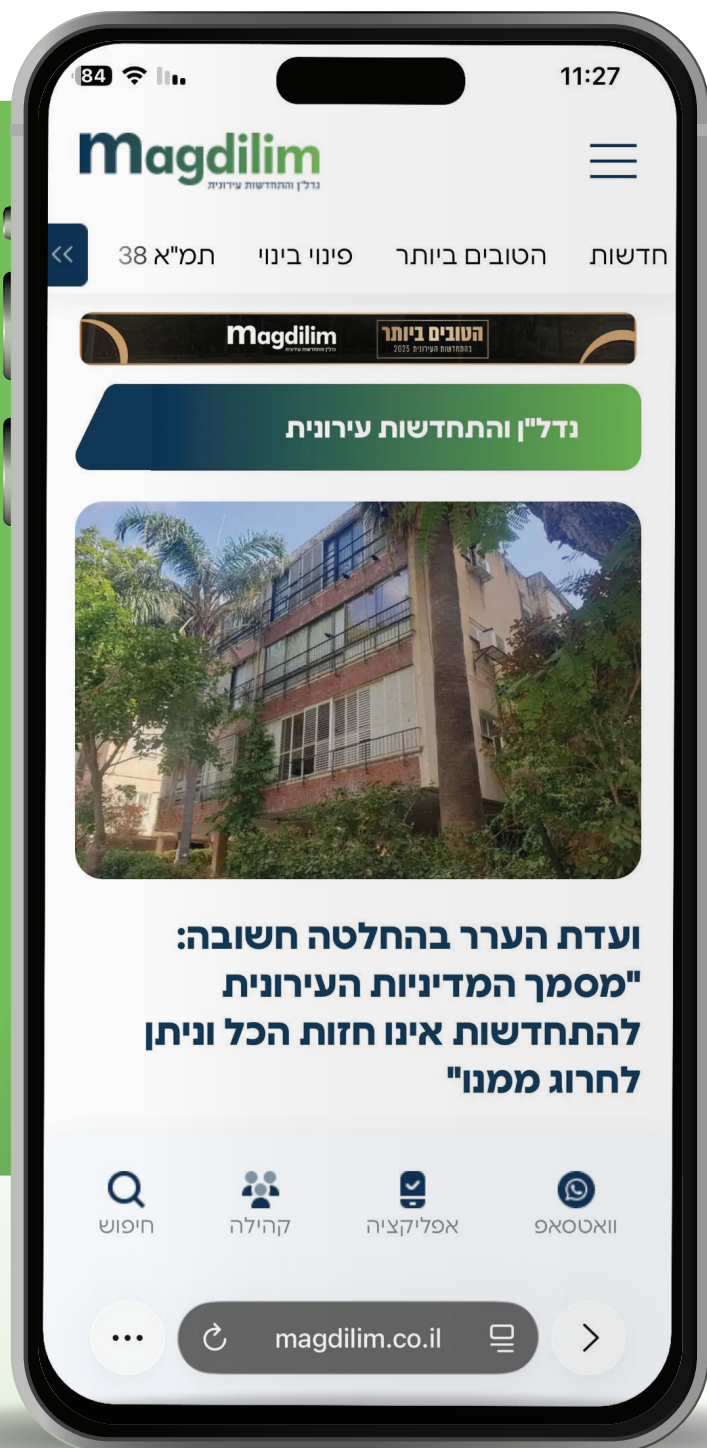
“קודם כל, בעלי הדירות היום, באמצעות המארגנים, הופכים לכוח חזק. פעם הדייר היה השותף החלש, ולכן לא במקרה הרבה פעמים הזכויות שלהם נפגעו או לא התממשו עד הסוף. היום, אם בוחרים מארגן נכון – הם פשוט הופכים לכוח חזק בתוך התהליך. תהליכי התחדשות עירונית, בהרצליה ובערים אחרות, הם הזדמנות מאוד משמעותית לבעלי דירות, אבל כמו כל דבר, צריך לנהל את זה ולעשות את זה בצורה נכונה. יש ערים, כמו הרצליה, שבהן יש מכסות שנתיות. אם לא מתעוררים בזמן – עלולים לפספס את ההזדמנות. הטיפ המרכזי הוא לבחור מארגן מנוסה, חזק ומקצועי, עם ערך מוסף – ולהפוך לצד המוביל והחזק בתהליך ההתחדשות, ולא להפך”.

מהם שלושת תפקידי המפתח של מארגן דיירים?

“התפקיד הראשון הוא להוביל את בעלי הדירות בתהליך ארוך. מארגן צריך להיות בעל יכולות אישיות ומקצועיות; התפקיד השני הוא להבין את השוק – להבין את

מגדילים

משאירים אתכם בלופ



הורידו את
האפליקציה המובילה
בעולם הנדל"ן
תהיו הראשונים
להיחשף כל יום לתוכן
חדש ואיכותי
בקלות בכל זמן
ובכל מקום.

