

7 טעויות שעורכי דין לא יכולים להרשות לעצמם בהתחדשות עירונית

איך להימנע מטעויות בהסדרת נושא הביטוח בהסכמי התחדשות עירונית? עו"ד אתי גרינברג-גל, מומחית לביטוח והתחדשות עירונית, עושה סדר באחת הסוגיות הרגישות בייצוג דיירים



צילום: יענה מילרד

הוא "עניינו של היזם". תנאי הביטוח בהסכם הם תנאי מהותי, בדיוק כמו ערבויות, בטוחות ותמורות.

02 לנסח דרישות ביטוח באופן כללי – "נסדיר לקראת הביצוע"

סעיף ביטוח כללי שולל מהדיירים את היכולת לקבוע חיובים חוזיים קריטיים שאינם תמיד מקבלים ביטוי בתוך הפוליסה עצמה: מי משלם השתתפויות עצמיות, מה קורה אם היזם מפר את תנאי הפוליסה, מה אם הוא יוצא מהפרויקט באמצע, אילו ביטוחים בדיוק נדרשים ועוד.

מה כן לעשות: גם אם כתבתם שהפוליסות כפופות לאישור יועץ ביטוח מטעם הדיירים – זה בדרך כלל מאפשר להעיר על הפוליסה שכבר נערכה, אבל לא "להמציא" דרישות חוזיות שלא נכתבו. אחרי חתימה, היזם ייצמד (ובצדק מבחינתו) למה שכתוב:

צמודה עם עורכי דין שמייצגים דיירים ומתוך היכרות עמוקה עם טעויות שחוזרות על עצמן כמעט בכל פרויקט. יישום ההנחיות שלפניכם לא נועד רק "לסגור פינה" ביטוחית, אלא להעניק לדיירים שכבת הגנה אמיתית – ולכם, המייצגים, את הוודאות שטיפולם נכון באחד הנושאים המהותיים בהסכם, שכן מהווה בטוחה לקיומו. להלן 7 הטעויות הנפוצות ביותר – ומה נכון לעשות במקום:

01 לתת לעורך הדין של היזם לנסח את סעיפי הביטוח

לא מעט עורכי דין מניחים שביטוח "שייך ליזם", כי הדיירים ממילא לא נמצאים במקרקעין בזמן העבודות. אבל בפרויקטים של התחדשות עירונית הדיירים נשארים בעלי הקרקע לאורך כל הדרך, והאחריות כבעלי מקרקעין לא נעלמת רק משום שהשליטה הפיזית עוברת לגורם אחר.

מה כן לעשות: כמייצגי הדיירים, חובתכם לוודא שההסכם כולל דרישות ביטוח שמעניקות לדיירים הגנה ראויה. אל תשאירו את הנושא הביטוחי כאילו

בפרויקטים של התחדשות עירונית קל מאוד לדחוק את נושא הביטוח הצידה. הדיירים מתפנים, היזם מנהל את האתר, והתחושה היא שמדובר בעניין טכני שיטופל בהמשך. אלא שבפועל, זהו אחד הסעיפים הרגישים והמסוכנים ביותר בהסכם. ניסוח לא מדויק או הנחה שגויה אחת עלולים להפוך, ברגע האמת, לחשיפה ממשית של בעלי הדירות לתביעות, לנזקים כספיים כבדים, לעיכובים ולעיתים גם לטענות לא פשוטות כלפי מי שמייצג אותם.

לאורך השנים ליוויתי עשרות פרויקטים של התחדשות עירונית, משלב המו"מ הראשוני ועד למסירת המפתח. שוב ושוב נתקלתי באותה נקודה עיוורת: סעיפי הביטוח. כנושא שנתפס כשולי, הם נדחקים לשוליים, עד לרגע שבו מתברר שהם קו ההגנה המשמעותי. מניסיון של יותר משני עשורים כעורכת דין, וכמי שעוסקת כבר למעלה מ-17 שנה בייעוץ ביטוח, אני רואה כיצד מהלך שלא הוסדר בזמן הופך לסיכון משפטי וכלכלי של ממש. המדריך הזה נולד מתוך עבודה



מה שלא נדרש בהסכם אינו מחייב. לכן חשוב שההסכם יכלול מראש סעיף ביטוח מלא, ברור ומפורט, שיקבע את חובות הביטוח של היזם כך שבשלב הביצוע לא יהיו הפתעות, עיכובים או ויכוחים.

03 להסתפק בדרישה לביטוח "כל הסיכונים" לעבודות קבלניות

השם "כל הסיכונים" נשמע כאילו הכול מכוסה, אבל בפועל זו פוליסה עם חריגים, הגבלות וסייגים רבים. בפני עצמה היא כמעט אף פעם לא נותנת כיסוי מלא ומספק לפרויקט מורכב.

מה כן לעשות: לצד הדרישה לביטוח עבודות קבלניות "כל הסיכונים", יש לדרוש: ביטול חריגים רלוונטיים והוספת הרחבות מותאמות לסוג הפרויקט, אופיו והיקפו; ביטוחים משלימים לפי הצורך; אחריות מקצועית, חבות מוצר, ביטוחי רכב, צמ"ה ועוד – בהיקף שתואם את הפרויקט. המטרה: כיסוי ביטוחי נכון וראוי לדיירים ולנזקים האפשריים בפרויקטי בנייה.

04 לעשות Copy-Paste לסעיף ביטוח מהסכם להסכם

לכל פרויקט מאפיינים וסיכונים אחרים: סביבת בנייה, מבנים סמוכים, חפירת חניון תת-קרקעי או לא, מספר בניינים להריסה/בנייה, שימושים סמוכים ועוד. סעיף "גנרי" עלול להשאיר חורים אמיתיים בכיסוי.

מה כן לעשות: לפני ניסוח דרישות הביטוח, אספו נתונים רלוונטיים: סוג הפרויקט והיקפו; אופי העבודות (למשל חפירה עמוקה / חניון תת-קרקעי); מספר יחידות להריסה/בנייה; סביבת הפרויקט ומבנים סמוכים, והפעילות בהם; כל נתון נוסף שיכול להשפיע על

תקופה של חודשים, ולעיתים יותר (למשל במקרה של דיירים סרבנים). בתקופה הזו עלולים להיגרם נזקי גוף

או רכוש, ואם אין כיסוי ייעודי, אין ביטוח. **מה כן לעשות:** לדרוש מהיזם ביטוח שמכסה את כל תקופת הפרויקט, החל מפינוי הדירה הראשונה ועד סיום העבודות ובהתאם לשלבים השונים. בנוסף, להיוועץ לגבי הצורך בביטוחים שנותנים כיסוי גם לאחר סיום הפרויקט ומסירת הדירות.

07 להתייחס לביטוח בצורה כללית ומצומצמת דווקא בשלב שבו ליזם יש נכונות גבוהה לבוא לקראת הדיירים

זו אולי הטעות הכי גדולה: לדחות את הדיון הביטוחי, או להשאיר אותו מעורפל, דווקא בשלב ההתקשרות הראשוני. התוצאה עלולה להיות מטרייה ביטוחית מצומצמת משמעותית, ובהתאם גם פיצוי קטן יותר בעת הצורך. **מה כן לעשות:** לנהל את המו"מ הביטוחי לפני חתימת ההסכם ולדרוש שכל הסדרי הביטוח יהיו חלק בלתי נפרד מההסכם. כך, כל סטייה תהווה הפרת הסכם – ויש היגיון להניח שהיזם יעדיף להימנע ממנה.

סיכונים. רק לאחר ניתוח הפרויקט, קובעים דרישות ביטוח "תפורות למידותיו".

05 לחשוב שמספיק שלזים יש יועץ ביטוח

גם יועץ ביטוח מצוין של היזם עובד בראש ובראשונה עבור היזם. לעיתים יהיו שיקולים כלכליים או אחרים שידחפו לרכישת כיסוי מצומצם או חלקי. והצהרה שהפוליסה "מתאימה" לא בהכרח אומרת שנרכשו כל הכיסויים שהיו חשובים לפרויקט ולדיירים.

מה כן לעשות: להכתיב בעצמכם, ורצוי באמצעות יועץ ביטוח מטעם הדיירים, את דרישות הביטוח: סוגי הביטוח; סכומי הביטוח; הרחבות וסייגים. כך תדעו שבאמת דאגתם לכיסוי מקיף התואם לצורכי הפרויקט ולצרכי הדיירים.

06 להניח שהביטוח רלוונטי רק בזמן העבודות ולפספס "זמני ביניים"

רבים טועים לחשוב כי הביטוח רלוונטי רק בזמן עבודות ההריסה/חפירה/בנייה. למעשה, בפרויקטים של התחדשות עירונית יש תקופות ביניים קריטיות: למשל הזמן בין פינוי הדייר הראשון ועד פינוי מלא של הבניין. זו יכולה להיות