


 עו"ד עייל רועי שובל  
 שותף

 עו"ד עמית יושע  
 שותף

## לדעת לבחור נכון

את המורכבות שבפרויקט התחדשות עירונית ניתן לפשט באמצעות תהליך של מעין "מכרז" לבחירת היזם על ידי בעלי הדירות, בליזוי עו"ד מנוסה

**מאת: עו"ד רועי שובל ועו"ד עמית יושע**

יצליחו בעלי הדירות לגשר על חוסר ופערי המידע, הואיל והיזמים ישתפו את הבעלים במידע המצוי ברשותם, ינהגו ביתר שקיפות ויציעו הצעה תחרותית יותר, מתוך רצון וכונה לזכות במכרז. מניסיונו הרב בהליכים שכאלה (בעיקר באזורי הביקוש), כוחות השוק עושים את שלהם וההליך התחרותי מאפשר להגדיל את התמורות ולהגיע בזמן קצר בהרבה להסכם טוב יותר עבור בעלי הדירות. מכרז היזמים הינו גם אמצעי לסינון הצעות, אשר ללא הליך זה היו עלולות להיחשב לדלונטיות וקורצות בעבור בעלי הדירות. הכוונה היא בעיקר לאותן הצעות מפתות אך לא ראליות, כאלו שללא אותו "בנצ'מרק", שיצר המכרז, קשה היה לנפותן מבעוד מועד. כך לדוגמא, אם במכרז הגישו חמישה יזמים הצעה לתוספת שטח של כ-12 מ"ר, בעוד היזם אחד בודד הציע תוספת של 30 מ"ר, הרי שהליך המכרז יגרום להדלקת נורת אזהרה, שהנה לפנינו חשש לגורם שאינו מקצועי שהגיש הצעה לא ריאלית. תפקידם של עורכי הדין המלווים בהליך המכרז, משתנה בהתאם לרמת המעורבות של נציגות בעלי הדירות. כך למשל, ישנן נציגויות אקטיביות, הרואות בעו"ד כשותף לתהליך, אך בפועל הן אלו אשר מובילות את התהליך והן בוחרות את היזמים שיתמודדו במכרז. מנגד, ישנן נציגויות פחות דינמיות, הרואות בעו"ד כמוביל ומנהל התהליך, ומשום כך אחראי גם לאיתור היזמים הפוטנציאליים. כך או כך, ניסיונו והיכרותו של עו"ד עם השוק ושחקניו קריטיים להצלחת מהלך זה.

יש לזכור כי רמת התמורות לבעלי הדירות בעסקה היא פרמטר חשוב אך לא יחיד. לא פחות חשוב מכך הוא בחירת יזם בעל ניסיון ומוניטין התואמים את הפרויקט. בנוסף חייב היזם להפגין גמישות ויכולת לפתור בעיות וקשיים אשר כאלה יש למכביר.

**הכותבים הנם שותפים במשרד עורכי הדין שובל - יושע, המייצג בעלי דירות ויזמים בלמעלה מ-200 פרויקטים בתחום ההתחדשות העירונית**

ב.ס.ר. 3, כנרת 5, בני ברק  
 טל': 03-6914444  
 www.sylaw.co.il

"ניצחו" על פניו במשחק הכוחות, אך בפועל, שני הצדדים הפסידו שכן הפרויקט לא יצא אל הפועל כתוצאה מהעדר כדאיות כלכלית או מהסתמכות על זכויות בנייה שאינן קיימות. לפיכך, אמרו מעתה כי תמורות ראיות הן כאלה אשר ימקסמו את זכויות בעלי הדירות, כל עוד הן מותרות רווח סביר ליזם, על מנת לאפשר קבלת ליווי בנקאי לפרויקט ולהוציאו לפועל.

### שאלון בין בעלי ניסיון

בחירת היזם יכולה להתבצע במספר דרכים. הדרך הקצרה, אשר ברוב המקרים תביא לתוצאה עסקית פחות טובה עבור בעלי הדירות, היא פנייה ליזם אחד או לחלופין קבלת הצעה של יזם אשר פנה אל בעלי הדירות לאחר שאיתר את הבניין כמתאים לביצוע הפרויקט.

מסלול חלופי, המומלץ על ידנו ואשר הוכיח עצמו בפועל בעשרות פרויקטים המנהלים על ידי משרדנו, הנו עריכת מעין "מכרז" בין יזמים. המכרז מתחיל באמצעות פרסום הזמנה להציע הצעות למספר יזמים פוטנציאליים העונים על קריטריונים מוגדרים לפרויקט (כגון ניסיון קודם בתחום ההתחדשות העירונית בכלל ובעיר הספציפית בפרט, היקף פעילות התואם את הפרויקט וכיוצא באלה). הפנייה ליזמים הפוטנציאליים מבוצעת באמצעות שאלון אותו מתבקשים היזמים למלא לאחר בדיקות ראשוניות שערכו לעניין ההתכנות התכנונית והכלכלית של הפרויקט. השאלון ליזמים כולל התייחסות לכל הסוגיות העקרוניות הרלוונטיות, הן בהיבט התכנון והן בהיבטים מסחריים ומשפטיים, כגון תוספת שטח, הקומה והכיוונים שבהם תמוקם הדירה החדשה, סך הדירות והקומות שייבנו בבניין החדש, לוחות זמנים לביצוע הפרויקט, הערבויות שיינתנו להבטחת זכויות הבעלים ועוד. קבלת מענה ותשובות ברורות ביחס לכל הסוגיות הנ"ל, יאפשר לנציגות בסיוע עורכי הדין המלווים להשיא את התמורות המסחריות לבעלי הדירות, לקבל כבר בשלב התחרותי את הסכמת היזם לסוגיות המשפטיות העומדות במחלוקת, להשוות בין ההצעות השונות, ובסיום התהליך לקבל החלטה מושכלת באיזה יזם לבחור לצורך תחילת משא ומתן מלא ומפורט, אשר ינוהל על בסיס כל התמורות אשר סוכמו במסגרת המענה לשאלון.

באמצעות הליך המכרז והתחרות ההוגנת בין היזמים,

ל אף שתחום ההתחדשות העירונית מצוי בשנים האחרונות בלב השיח הציבורי, כך שלכאורה נדמה לעתים כי מספר המומחים בתחום שווה פחות או יותר למספר בעלי הדירות, בפועל, מספר הגורמים המקצועיים בתחום הינו מוגבל ביותר. בכל עסקת התחדשות עירונית יש שני צדדים, בעלי דירות מצד אחד והיזם מצד שני, אשר מנהלים ביניהם משא ומתן. השוני במדיניות התכנון של הערים ובשווי רכיב הקרקע השונה בין עיר לעיר ואף בין שכונות ואזורים שונים בתוך אותה עיר, משפיע מהותית על התנאים הכלכליים של כל עסקה. המידע והידע המאפשרים ניתוח תכנוני וכלכלי נכון של העסקה, מצויים ברובם בידי שני היזם שהוא בדי"ב הצד המנוסה והמקצועי יותר מבין השניים. מצב דברים זה, מאפשר ליזם (לכאורה) לנהל את המשא ומתן עם בעלי הדירות באופן יותר מושכל. כל זאת על אף העובדה הבסיסית כי "ככל המשחק", קרי הקרקע וזכויות הבנייה, הנם בבעלות בעלי הדירות, אך אלה, בשל בוסרות השוק ובשל העובדה שמרבית בעלי הדירות הנם חסרי ניסיון ממש בתחום ההתחדשות העירונית, אינם יודעים בפועל איך ניתן למקסם את התמורות כנגד מכירת זכויותיהם בקרקע בעולם הדיור המסורתי, התמודדות בעל הדירה פשוטה הרבה יותר, שכן הידע הנדרש לצורך ביצוע העסקה זמין באופן יחסי. בעל דירה המעוניין למכור את דירתו, יכול להשיג את המידע בבדיקה פשוטה, בין אם באמצעות לוחות המכירה המקומיים, בין אם באמצעות אתר רשות היימית ואתרים זמינים אחרים, ובין אם באמצעות עבודת שטח בשיתוף מתווכים. לעומת זאת, בתחום ההתחדשות העירונית, ובמיוחד בתחום תמ"א 38, קשה ומורכב להעריך את שווי העסקה והתמורות הראויות בגינה. לעתים יזם אחד מציע תוספת בנייה של 12 מ"ר, לעומתו השני מציע תוספת בנייה של 25 מ"ר, וכל אחד מבין היזמים "מוציא" את הסיבות לנמק את ההיגיון התכנוני והכלכלי של הצעתו, אך בפועל לאדם מן הישוב קשה לדעת מהי התמורה ההולמת וההוגנת ביחס לאותה עסקה.

בהקשר זה יש לזכור כי המונח תמורות "ראויות" או "הוגנות" אינו שקול לתמורות "מפורזות". נתקלנו לא אחת במשאיים ומתנים לא מקצועיים בין בעלי דירות ליזם, שבמסגרתם התחייב היזם לתת לבעלי הדירות תמורות מפורזות על מנת שאלה יבחרו בו. בעלי הדירות מצדם,

המאמר נערך בשיתוף החברה