■ ■ ■ שובל · יושע

משרד עורכי דין

■ ■ ■ SHOVAL · YOSHA

LAW OFFICES

המדריך המלא

לשיפוץ ושדרוג הבניין

על פי תמ"א 38

מאת עו"ד עמית יושע – ינואר 2012

שוכל • יושע

משרד עורכי דין

SHOVAL • YOSHA

LAW OFFICES

שלום רב,

בוודאי כבר הבנתם שחיזוק ושיפוץ הבניין על פי תמ"א 38 הוא תהליך ארוך ומורכב. בכך אין כל חדש.

גיבוש הרוב הדרוש מקרב בעלי הדירות, בחירת היזם המתאים, ניהול המשא ומתן עמו ומעל הכל הביצוע בפועל של הפרויקט, כולם שלבים בדרך, ולכל אחד ואחד מהם יש להקדיש תשובת לב ומחשבה מרובים.

פירותיו של התהליך מתוקים מאוד. אם לפני הפרויקט הייתה בבעלותכם דירה בבניין ישן ומוזנח ללא מעלית, לאחר הפרויקט תהיו הבעלים של דירה מרווחת יותר, עם מרפסת שמש וקרית, בבניין משופץ ומשודרג עם מעלית – והכל ללא עלות!

נראה כי היתרונות של הפרויקט בדמות שיפור באיכות החיים ועליית ערך הדירה ברורים.

יחד עם זאת, חשוב לזכור כי פרויקט שבו משפצים ובונים דירות מגורים חדשות בתוך בניין מאוכלס, הוא פרויקט מורכב ומסובך שיש בצדו לא מעט סיכונים, אותם צריך לנהל בצורה מחושבת ומדודה.

מטרתו של מדריך זה, המבוסס על ניסיונו הרב של עו"ד עמית יושע בליווי משפטי של דיירים בפרויקטים על פי תמ"א 38, הוא לסייע לכם הדיירים במתן מידע והמלצות לגבי התנהלות נכונה במהלך שלביו השונים של הפרויקט.

אנו מאחלים לכם הצלחה ונשמח לעמוד לרשותכם.

בכבוד רב,

עמית יושע, עו"ד

שוכל - יושע, עורכי דין

שלבים בתהליך – צעד אחר צעד

- 1. רקע**
- 1.1. תכנית מתאר ארצית 38 הידועה בשם "תמ"א 38" היא תכנית לחיזוק מבנים מפני רעידות אדמה. במסגרת פרויקט על פי תמ"א 38, זוכים בעלי הדירות לשדרוג ולחידוש הבניין, הוספת מעלית, חדר ממ"ד ומרפסת שמש, ובעיקר לחיזוק יסודותיו של הבניין כנגד התמוטטות במקרה של רעידת אדמה, והכל על חשבון היזם.
- 1.2. התהליך אותו נדרשים הדיירים לעבור החל מהמועד שבו החליטו על רצונם בביצוע הפרויקט ועד לחתימת חוזה ההתקשרות עם היזם, הוא תהליך ארוך ומורכב, הכולל התנהלות והתמודדות בשתי מערכות יחסים מקבילות, האחת בין הדיירים לבין היזמים הפוטנציאליים המעוניינים לבצע את הפרויקט ולאחר מכן ניהול משא ומתן עם היזם הנבחר עד לחתימת חוזה ההתקשרות עמו, ומערכת היחסים השנייה (ולא פחות מורכבת) היא בין הדיירים לבין עצמם.
- 1.3. ניהול וניווט נכון של התהליך על ידי הדיירים, הן ביחסים עם היזם והן ביחסים הפנימיים שבינם לבין עצמם, עשוי ברוב המקרים לתרום לבחירת יזם מתאים, להשגת תנאים טובים יותר במשא ומתן עמו ולכך שכל התהליך יימשך פרק זמן קצר יותר. טעויות בניהול התהליך עלולות לגרום לכישלון ולאי ביצוע הפרויקט בסופו של דבר.
- 1.4. במקרים רבים מציע דייר בבניין לקבל על עצמו את תפקיד היזם או לספק שירותים אחרים לדיירים כגון ייעוץ משפטי, שירותי פיקוח וכיוצא באלה. במקרים אחרים מציעים דיירים את מתן השירותים הללו באמצעות קרובי משפחה או חברים. מומלץ ביותר להימנע מקבלת שירותים כלשהם מהדיירים או מקרוביהם, שכן התקשרויות אלו נגועות בפוטנציאל גדול ומסוכן מאוד לניגוד עניינים, וסכסוכים בין הדיירים על רקע התקשרויות אלו הן דרך כלל רק עניין של זמן.
- 2. תנאי סף – האם הבניין שלי מתאים ? האם הדיירים מעוניינים ?**
- 2.1. ראשית יש לבדוק שהבניין עומד בתנאי הבסיסי של תמ"א 38, והוא כי ההיתר לבנייתו ניתן לפני 1.1.1980.
- 2.2. במידה ותנאי זה מתקיים, יש לבדוק את נכונותם והסכמתם העקרונית של הדיירים לביצוע הפרויקט. לצורך האמור, מומלץ לכנס אסיפת דיירים שבה יקבלו הדיירים סקירה והסבר ראשוני על תמ"א 38 ועל היתרונות אשר ניתן להפיק ממנה.
- 2.3. יש לעודד הדיירים להרחיב ידיעותיהם בנושא, באמצעות אנשי מקצוע העוסקים בתחום או באמצעות מידע המצוי בשפע בכלי התקשורת השונים (ובראשם האינטרנט), על מנת להפיג חששות ופחדים מהלא נודע.

3. מינוי נציגות דיירים לצורך קידום הפרויקט

3.1. בישיבת הדיירים או בסמוך לאחריה, יש להחתים את כל הדיירים על כתב הסכמה עקרוני, לפיו הם מצהירים האחד כלפי השני כי הם מעוניינים בקידום התהליך. חשוב לציין במפורש בכתב ההסכמה ואף להבהיר בעל פה לכל הדיירים, כי חתימתם על כתב ההסכמה היא חתימה עקרונית בלבד המשקפת את רצונם בקידום התהליך, וכי כל הסכם עם כל יזם יובא לאישורם בכל מקרה, ואין בחתימתם על כתב ההסכמה בכדי לחייב אותם להתקשר עם יזם כלשהו בתנאים כלשהם.

לנוחיותכם מצורפת דוגמת כתב הסכמה בסופו של מדריך זה.

3.2. במסגרת כתב ההסכמה, יש למנות בין שלושה לחמישה דיירים אשר ישמשו כנציגות הדיירים. תפקיד הנציגות הוא למנות עורך דין מטעם הדיירים, ולפעול לאיתור יזם מתאים וניהול המשא ומתן עמו, וכן לשמש גורם מקשר בין הדיירים לבין היזם וכל בעל מקצוע אחר בקשר עם הפרויקט.

3.3. חשוב ביותר שכל דייר המציע עצמו לתפקיד חבר בנציגות, יעשה זאת מתוך רצון להיות מעורב ויזם, וכן תוך נכונות להקדיש לתהליך מזמנו בקיום פגישות עבודה, קריאת מסמכים רלוונטיים, מפגשים ושיחות עם דיירים וכל עניין אחר שיידרש לצורך קידום הפרויקט.

3.4. תפקודה של הנציגות ונכונות חבריה להקדיש מזמנם ומרצם לטובת הפרויקט הוא קריטי להצלחתו.

4. בחירת יועץ משפטי

4.1. על הנציגות לבחור עורך דין אשר ייצג את הדיירים במהלך כל שלבי הפרויקט, החל משלב מיון הצעות היזמים ובחירת היזם המועדף, דרך המשא ומתן עמו וכלה בסיום הפרויקט ותיקון צו הבתים המשותפים בלשכת רישום המקרקעין.

4.2. הואיל ומדובר בפרויקט מורכב מאוד מבחינה משפטית ומסחרית, חשוב ביותר לשכור שירותיו של עורך דין בעל ניסיון מוכח בליווי דיירים בפרויקטים של תמ"א 38, על מנת שיגן באופן נכון, מקצועי וענייני על מלוא זכויות הדיירים בכל העניינים הרלוונטיים לעסקה.

4.3. משרדנו הוא מהמובילים והמנוסים בישראל בכל הנוגע לפרויקטים במסגרת תמ"א 38, והנו בעל ידע וניסיון רב בליווי פרויקטים במסגרת תמ"א 38. נכון לחודש ינואר 2011, מייצג משרדנו דיירים של למעלה משבעים בניינים בערים תל אביב, גבעתיים, רמת גן, ראשון לציון, הרצליה, כפר סבא, הוד השרון, רעננה וערים נוספות בגוש דן.

5. בחירת היזם

5.1. על הנציגות לקבל הצעות להתקשרות ממספר יזמים פוטנציאליים, וככל הניתן מומלץ אף כי הנציגות תפנה מיוזמתה (ולא רק תיענה לפניית יזומות מצד יזמים) למספר יזמים פוטנציאליים בבקשה לקבלת הצעות התקשרות.

5.2. יזמים רבים מבקשים להחתים את הדיירים כבר בתחילת המשא ומתן עמם, ואף בטרם התקשרו הדיירים עם עורך דין, על מסמך משפטי מחייב לפיו הם היוזם הנבחר.

במרבית המקרים מטרתו הסמויה אך האמיתית והיחידה של המסמך היא "לקשור" את הדיירים ליוזם עוד בטרם שזה התחייב כלפיהם בהתחייבות כלשהי.

למסמך זה אין כל נחיצות משפטית או אחרת ולפיכך, מוצע שלא לחתום על כל מסמך משפטי או אחר למעט הסכם ההתקשרות המפורט כפי שיסוכם בין עורך הדין של הדיירים לבין היוזם.

לצורך דירוג או פסילת ההצעות שהוגשו, יש לקחת בחשבון מספר רב של קריטריונים שהחשובים ביניהם הם:

5.2.1. ניסיון קודם בביצוע פרויקטים למגורים בכלל ובביצוע תוספות בנייה בבניינים קיימים בפרט;

5.2.2. ניסיון קודם בקבלת היתרי בנייה מהרשות המקומית שבתחום שיפוטה מצוי הבניין;

5.2.3. התרשמות אישית ו- "כימיה" בין היוזם לדיירים.

5.2.4. המלצות מצד ועדי בתים אחרים.

5.2.5. חוסן פיננסי;

5.3. שיקול מכריע נוסף בבחירת היוזם הוא התמורות המוצעות על ידו ביחס לתמורות המוצעות על ידי יזמים אחרים. מובן לכל שיש תמיד לשאוף לקבלת תמורה מקסימאלית, אך יחד עם זאת, לעתים מציעים יזמים לא מנוסים תמורות ותנאים בתנאי הפסד. יש לזכור כי "אין מתנות חינם" והתקשרות עם יזם בתנאי הפסד היא מסוכנת ביותר ועלולה בהסתברות גבוהה ביותר להסתיים באי ביצוע הפרויקט במקרה הטוב, ובקריסת הפרויקט במהלכו כשהבניין משמש כאתר בנייה במקרה הפחות טוב.

6. התנהלות הנציגות מול כלל הדיירים

6.1. על הנציגות לשתף מעת לעת את כלל הדיירים בקידום הפרויקט, בפעולות שכבר בוצעו עד לאותו מועד ובתהליך שעוד צפוי עד לחתימת ההסכם.

6.2. שיתוף הדיירים בתהליך חשוב ביותר ליצירת תחושת שקיפות ואמון בין כלל הדיירים לבין הנציגות, ולצורך שימור הרצון והנכונות של כלל הדיירים בביצוע הפרויקט.

6.3. סוגיית הדיירים המסרבים לשתף פעולה והמתנגדים לביצוע הפרויקט היא סוגיה סבוכה הן ברמת ההתמודדות המשפטית והן במישור היחסיים שבין הדיירים. על אף שהחוק קובע לצורך קיום הפרויקט רף הסכמה של שני שלישים בלבד, הרוב הדרוש בפועל על מנת לאפשר את ביצוע הפרויקט הוא רוב כמעט מוחלט של כלל הדיירים.

לפיכך, חשוב מאוד להבין מדוע מתנגדים הדיירים הסרבנים, ויש לנסות בכל דרך סבירה לספק להם תשובות והסברים בקשר לפרויקט אשר יאפשרו את קבלת הסכמתם.

6.4. בנוסף, יש להבחין בין דיירים סחטנים או כאלה המסרבים ללא כל סיבה אמיתית, לבין דיירים המעלים קשיים ובעיות אמיתיות שיש למצוא להם פתרון הולם. בכל מקרה, דיאלוג עם הסרבנים מומלץ תמיד והתעלמות מהם לא רק שאינה מסייעת אלא פעמים רבות יוצרת אצלם מוטיבציה ורצון לפגום ולהפריע בתהליך.

10 הנקודות החשובות ביותר בהסכם ההתקשרות עם היזם

הסכם התקשרות עם יזם לביצוע פרויקט על פי תמ"א 38 הוא הסכם מורכב על פיו מוכרים הדיירים ליזם זכויות במקרקעין, על כל המשתמע מכך, ולפיכך יש להקפיד הקפדה רבה על שמירה והגנה על זכויותיהם של כלל הדיירים. להלן 10 נקודות חשובות בהסכם התקשרות עם יזם שיש לבחון ולתת עליהן את הדעת.

1. יש לסכם את הבטוחות אותן מעמיד היזם לטובת הדיירים (**חובה לעמוד על ערבות בנקאית אוטונומית**). בטוחות אלו ישמשו את הדיירים להשלמת העבודות שטרם בוצעו במקרה שבו היזם לא ישלים את הפרויקט. סוגיית הבטוחות היא אחת הסוגיות החשובות ביותר בהסכם ההתקשרות שבין היזם לדיירים.
2. יש להבהיר באופן מפורש כי כל התשלומים בקשר לפרויקט יחולו על היזם, לרבות מסים (שכן מכירת זכויות הבנייה ליזם היא עסקה במקרקעין) והוצאות משפטיות בגין נקיטת הליכים משפטיים, ככל שיידרשו.
3. יש לסכם מראש ובאופן מפורש ומפורט את ההטבות להן זכאים הדיירים. לצורך האמור יש לצרף לחוזה ההתקשרות עם היזם מפרט טכני ותכניות העמדה ראשוניות (אותן מכין האדריכל של היזם).
4. מאחר וביצוע הפרויקט בהתאם למוסכם בין היזם לדיירים מותנה באישור הועדה המקומית לתכנון ובנייה, יש לסכם מראש את זכויות הצדדים במידה ולא יאושרו התכניות להן התחייב היזם, לרבות זכות של הדיירים לביטול העסקה בנסיבות מסוימות.
5. יש לקבוע לוחות זמנים לביצוע כל שלב ושלב בפרויקט, וכן מנגנונים מתאימים המאפשרים לדיירים לבטל את ההסכם בנסיבות בהן חורג היזם מלוחות הזמנים המוסכמים.
6. על היזם להעניק לדיירים תקופת בדק (המגובה בערבות בנקאית) לביצוע העבודות, בדומה לזכות הקיימת בחוק ביחס לרכישת דירות חדשות מקבלן.
7. יש לקבוע מפורשות כי האחריות המוחלטת לכל נזק לגוף ו/או לרכוש העלול להיגרם בשטח הבניין תוך כדי ביצוע הפרויקט יחול על היזם בלבד.
8. יש לוודא כי ליזם ביטוחים מתאימים המכסים את מלוא סיכוניו בקשר עם הפרויקט.
9. על היזם לממן עבור הדיירים מפקח בנייה מוסמך אשר תפקידו יהיה לוודא שהיזם מבצע את מלוא התחייבויותיו בהתאם להוראות ההסכם.

10. על יזם להתחייב לתקן את צו רישום הבית המשותף בלשכת רישום המקרקעין עם סיום הפרויקט, באופן שבו המרשם בלשכת רישום המקרקעין ישקף את הבנייה הקיימת בפועל.

טיפים לבחירת יזם וכיצד להתנהל מולו

1. ניתן לאתר יזמים פוטנציאליים לצורך ביצוע פרויקט על פי תמ"א 38 במספר דרכים.
2. הדרך הקלה והמהירה יותר עבור דיירי הבניין, אך פחות כדאית מבחינת התמורה אותה ניתן להשיג במסגרת הפרויקט, היא לפנות ליזם או לחילופין להיעתר להצעתו של יזם אשר איתר את הבניין כמתאים לביצוע פרויקט.
3. בדרך זו נותנים ליזם הנבחר להוביל את התהליך, כולל קבלת ייעוץ מצדו בעניין הצדדים הטכניים והתכנוניים של הפרויקט.
4. דרך זו היא אמנם קלה ומהירה יותר, שכן כל הבדיקות מבוצעות על ידי היזם והדיירים אינם נדרשים לעשייה כלשהי, אך הואיל והיזם בדרך פעולה זו אינו מצוי בתחרות כלשהי מול יזמים אחרים, הצעתו תהיה ככל הנראה פחות טובה ממה שניתן היה להשיג, הן ברמת המפרט הטכני, ההרחבות הפוטנציאליות לדירות הקיימות, והן בכל הנוגע לסוגיות המסחריות והמשפטיות של העסקה (בטוחות, אחריות, לוחות זמנים וסוגיות רבות נוספות).
5. דרך חליפית היא לערוך מכרז, פתוח או סגור (פתוח = פנייה לקבלת הצעות באמצעות מודעה בעיתון; סגור = פנייה ישירה למספר יזמים), ולקבל הצעות ממספר יזמים. בדרך זו, הואיל והיזמים יודעים שהם מתחרים על ביצוע הפרויקט מול יזמים נוספים, ניתן למקסם את הזכויות וההטבות להן זכאים הדיירים.
6. החיסרון בדרך פעולה זו הוא שעל מנת למצות את הפוטנציאל בקיום המכרז, יש לגבש נציגות של דיירים אשר תאתר יזמים, תיפגש עמם, תקבל ותמייין הצעות וכיוצא באלה. לשם כך על הנציגות הנבחרת גם להיות בקיאה בעקרונות תמ"א 38 וביתרונות הגלומים בה.
7. כמו בכל תחום הדורש ידע וניסיון ספציפיים, מומלץ לנהל ולבצע את הליך בחירת היזם תוך הסתייעות בעורך דין מומחה ובעל ניסיון מוכח לתחום תמ"א 38.

הסכמה עקרונית לביצוע פרויקט על פי תמ"א 38 וייפוי כוח לנציגות

אנו הח"מ, בעלי הזכויות בדירות בבניין ברחוב _____ ("הבניין"), נותנים בזאת את הסכמתנו העקרונית לביצוע פרויקט חיזוק ושיפוץ הבניין על פי תמ"א 38, וממנים בזה ומייפים את כוחה של הנציגות, כמפורט להלן, להיות באי כוחנו ומורשינו לעשות בשמנו ובמקומנו את כל הפעולות המפורטות ביפויי כוח זה בקשר עם הפרויקט הנ"ל ("הפרויקט").

1. הנציגות

- 1.1 נציגות הבניין הנה ה"ה: _____ ("הנציגות").
 - 1.2 אסיפת הדיירים בבניין ("האסיפה") רשאית להחליף את חברי הנציגות בהחלטה שתתקבל ברוב רגיל, בכל עת.
 - 1.3 תפקיד הנציגות הוא לשמש גורם מקשר בין דיירי הבניין לבין היזם שייבחר, היועץ המשפטי וכל בעל מקצוע אחר בקשר עם הפרויקט.
 - 1.4 הנציגות תפעל בנאמנות עבור הדיירים ועבורם בלבד, לשם שמירת האינטרסים של כל הדיירים, בשיתוף פעולה עם כל היועצים והצדדים השלישיים עמם יתקשרו הדיירים.
 - 1.5 הנציגות תדווח לדיירים מעת לעת על התקדמות המשא ומתן עם היזמים אשר יגישו הצעות לביצוע הפרויקט.
 - 1.6 הנציגות תביא לאישור האסיפה, בתום משא ומתן, את נוסח ההסכם עם היזם שיבחר.
2. מבלי לגרוע מכלליות האמור, הדיירים מסמיכים את הנציגות לבחור את היועץ המשפטי וכן מסמיכים אותה לנהל משא ומתן עם היזמים המפורטים להלן: _____.
3. מודגש בזאת כי מטרתו של יפויי כוח זה היא אך ורק הבעת הסכמה עקרונית לביצוע הפרויקט ומינוי נציגות, כי כל הסכם עם כל יזם יובא לאישורנו בכל מקרה, ואין בחתימתנו על מסמך זה בכדי לחייב אותנו להתקשר עם יזם כלשהו בתנאים כלשהם.

מס' זירה	תאריך	שם	ת.ז. מס'	חתימה
1				
2				
3				
4				
5				
6				
7				

שוכל • יושע

משרד עורכי דין

SHOVAL • YOSHA

LAW OFFICES

				8
				9
				10