



רוית סיני וכולדר משרד עורכי דין מתמחה בעסקאות תמ"א 38

RavitSW
רוית סיני – משרד עורכי דין

“לא כל עו”ד מתאימה לתמ”א”

מה הופך עורך דין למתאים לעסוק בפרויקטים של תמ”א 38, ואיך צריך להתנהל תהליך המו”מ להסכם בין יזם לדיירים • עו”ד רוית סיני נותנת טיפים מניסיונה

מאת: רוית סיני

בפרויקט אחר ברחוב חורגין 22 ברי”ג, החליטו בעלי הדירות לקחת את המתווה הזה צעד אחד קדימה ושכרו את שירותי המקצועים והניהולים במסגרת יזמות פרטית, יחד עם שירותיו של אדריכל ושמי מטעמם, עד לקבלת והוצאת היתר הבניה. כך יצא, שבעלי הדירות מקבלים במסגרת זו 2 דירות של 70 מ”ר כל אחת (ללא מיסוי) במקום דירה אחת של 120 מ”ר אם היו פונים ליזם.

שיטה זו יכולה לפעול במקרים בהן אין כדאיות כלכלית ליזם ו/או ישנם מעט דיירים או יורשים על מגרש של חצי דונם לפחות. כדי להתוצאות תהייה טובות - לדעתי יש לפנות אך ורק לעו”ד שמייצג בתחום תמ”א 38 ופינוי-בינוי, ועדיף לבחור בעו”ד שמתמחה רק בייצוג דיירים ולא גם בייצוג יזמים, כי אז מראש הדיירים מאבדים את הזכות לקבל מיזמים (שאותו עו”ד מייצג אותם) הצעות. ייצוג משותף יוצר בעייתיות. כדאי לדיירים לפנות אך ורק לעו”ד מנוסים, כאלו שמאחוריהם מינימום שלוש פרויקטים גמורים עם חוזה מוסדר שהגיעו לשלב של הגשה להיתר. עורכי דין עם ניסיון שצלחו משברים, שכן לדיירים אין את הפריבילגיה לפנות לעו”ד שיתגלח על חשבונם.

עו”ד רוית סיני הינה מעו”ד המובילות בתחום ההתחדשות העירונית תמ”א 38 פינוי בינוי.

רוית סיני עו”ד משנת 1995. לאור הניסיון הרב שצברה הח”מ בתחום תמ”א 38 הפכה לכתבת סדרת מאמרים באתר החדשות ynet שהפכו ל”מדריך”, וכן נבחרה כמומחית בתחום במסגרת תוכנית “סדרות הנדל”ן”, היא מרצה בלשכת עורכי הדין ובמרכז פישמן בתחום ההתחדשות העירונית ובנוסף פועלת מוזמנת ברמה הלאומית לקידום הנושא בכנסת במסגרת פורום השולחן העגול בהובלת משרד הבינוי והשיכון.

**ב.ס.ר 3 קומה 35, רח’ כנרת 5, בני ברק
טל’: 03-5051051
www.ravit-law.co.il
rav@rs-tams.co.il**

דווקא שמחים שעושים עבורם את העבודה השחורה: בכך שיפותרים את הבניין עוד בטרם הגיע היום, חוסכים לו זמן יקר. בסופו של יום יזם מתייצב למכרז היזמים מתוך ידיעה ברורה כי הבניין פתור - אין סכסוכי דיירים שצריך לפתור, לא צריך לשבת עם כל דייר ולבחון כמה תוספת הוא צריך לקבל, שכן כל אלו מאחורינו. בעזרת דרך פעולה זו מאפשרים ליזם לעסוק אך ורק בעבודה האמיתית של קבלת האישורים והבנייה. במקרים בהם צורת העבודה הראשונית אינה נכונה, רוב ההסכמים והמו”מ מול היזמים לוקחים שנים, אם בכלל מגיעים להסכם סופי, ומכיוון שמלכתחילה היזמים שלא באמת בדקו לעומק הבטיחו הבטחות שאין להן היתכנות אמיתית ברוב המקרים לא יהיה פרויקט. לעומת זאת, אם עובדים נכון הרי שניתן

התהליך שבו היזם הוא זה שפונה ראשון לדיירים פסול מיסודו. יזם מגיע ומפריח הבטחות, בלי שבעצם נכנס לעובי הקורה. לכן, התהליך הנכון הוא לא לנהל מו”מ מול יזם כל עוד לא בחנת בעצמך, בעזרת עו”ד המרכז סביבו צוות מקצועי, מה אתה, הדייר, יכול לקבל

לייצר הסכם תוך שנה מקסימום, הדיירים יקבלו וודאות והיזם יקבל פרויקט נקי ללא סכסוכים ועימותים. לדוגמה, ברחוב המעלות 6-8 בגבעתיים התקבלו שלוש הצעות מיזמים וכל אחת שונה מהשנייה - אחד הציע תוספת של 10 מ”ר, שני הציע תוספת של 15 והשלישי הציע תוספת של 20 מ”ר. לאור זאת, הוחלט לבדוק עם שמי מטעמנו ועם אדריכל, מה אכן ניתן לבנות וכמה על היזם לקבל על מנת להרוויח. הכנו סקיצה וטבלת כדאיות כלכלית, ואז גילינו שכל דייר יכול לקבל לפחות תוספת של 25 מ”ר בנוסף למרפסת; לכל דייר שהייתה לו חניה בטאבו ראיו שניתן לתת חניה נוספת וכמוכן מחסנים. הצגנו את זה כתנאי מינימום במסגרת מכרז ליזמים, קיבלנו מה שרצינו, ובעקבות ההתמחרות קיבלנו מפרט משודרג ועלייה בקומות.

געתי לתחום התמ”א 38 לגמרי במקרה. בתחילת דרכי המקצועית עסקתי בכלל בדיני משפחה וגישור, אך מפגש עם לקוחה שינה את דרכי המקצועית. בעברו למדתי פסיכולוגיה ושימשתי כעו”ד של גירושין ועסקתי אף בגישור, כשאחת הלקוחות שלי בקשה שאטפל לה בפרויקט תמ”א 38. לאורך הדרך הבנתי שלימודי הפסיכולוגיה והניסיון בגישור מקנים לי את הכלים להתעסק ולהתעמק בתחום ההתחדשות העירונית, שכן לדעתי עו”ד בתחום זה צריך להיות בראש ובראשונה מנהל, דמות מרכזית שיודעת לנהל צוות, שיודעת לזהות את הצרכים של כל אדם, של כל דייר, ולשמש כדמות סמכותית ואמינה שיודעת להנהיג אותם לסוף הפרויקט. לאורך השנים סיגלתי לעצמי צורת עבודה ייחודית, השונה מהנהוג כיום בתחום. לדעתי, אסור לדיירים לתת ליזם להוביל את תהליך המו”מ להסכם, כי אם להוליך ולקבוע בעצמם את כללי המשחק. מוכר דירה לא מחכה לשמוע את הצעת הקונה בטרם נקבע המחיר, אלא בודק מול מתווכים ומול השוק, ולכן התהליך הנכון הוא לא לנהל מו”מ מול יזם כל עוד לא בחנת בעצמך, בעזרת עו”ד המרכז סביבו צוות מקצועי, מה אתה, הדייר, יכול לקבל.

התהליך שבו היזם הוא זה שפונה ראשון לדיירים פסול מיסודו. לעיתים קרובות אנו מתקלים ביזמים שמגיעים לדיירים עם הצעות לא ריאלייות ומפריחים הבטחות, בלי שבעצם נכנסים לעובי הקורה, השיטה צריכה להיות הפוכה. על הדיירים, בטרם תחילת התהליך, לפנות לעו”ד שהוא מנהל את הפרויקט, והוא מביא עימו צוות מקצועי הכולל שמיא, מפקח ואדריכל, וביחד בודקים מה דיירי אותו בניין יכולים לקבל, ובכך נוצרת ודאות. אני לא שואלת את היזם “מה אתה נותן לי?”, אלא בעזרת הצוות המקצועי קובעת עובדות בשטח, ולאחר בדיקה הכוללת מה כל דייר יכול לקבל, מציבה את דרישותי מראש ליזמים, דרישות שהן דרישות מינימום, ולאחר מכן עורכים מכרז יזמים. כך ניתן לבחור בין “תפוחים” לתפוחים, וכל המלאכה הופכת לפשוטה וברורה הרבה יותר.

בניין פתור - מציאה ליזם

דרך פעולה זו לדעתי אינה מרתיעה יזמים, היזמים