

100% חתימות

עו"ד רות סיני הינה מעורכות הדין המובילות
בתחום ההתחדשות העירונית, תמ"א 38
ופינוי בינוי

נגה רוזנפרב
צילום: איציק רובין

פתחתי מרכז שנקרא "להיות ביחד" שהציע שלוש סדנאות: סדנא לזוגות נשואים שנקלעו למשבר, סדנא לזוגות גרושים שסיפקה ייעוץ פרטני וסדנא לגרושים וגרושות - איך להתמודד עם זוגיות חדשה. המרכז הצליח מאוד ובמקביל, במשרדי כעו"ד טיפלתי רק במקרים בהם יכולתי להביא את בני הזוג להסכם גירושין באמצעות גישור או פישור ולא זוגות שרצו "מלחמה". הבנתי, לאור מספר התיקים שהיתי מעורבת בהם - שהליך שמגיע לבית המשפט - פוגע בשני הצדדים - בילדים, בשיקום של המשפחה באופן חמור ולעיתים גם בלתי הפיך. לעומת זאת, זוגות שמסיימים בהליך גישור או פישור מחוץ לבית המשפט - מערכת היחסים ביניהם טובה, האנרגיות שלהם מופנות ליצירה, להתחדשות ולא למלחמה ונקמה. הסיכוי שלהם להתחלה חדשה גדול יותר והילדים שלהם מרגישים בטוחים עם זוג הורים שמתקשרים באופן שוטף ויציב."

התחום נחר בי

באחד המקרים בהם טיפלתי בהליך גישור התבקשתי לטפל גם בפרוייקט תמ"א 38. השנה היתה 2010 ולא היה לי מושג על מה מדובר ומה זה בכלל תמ"א 38. הסברתי בנימוס שאעזור בכך שאאתר עו"ד שמתמחה בתחום וכך היה. איתרתי עו"ד וקבעתי לו פגישה עם נציגות הבניין. עורך הדין לא הגיע

ספרי קצת על עצמך וכיצד הגעת לעסוק בנדל"ן מלכתחילה?

"גדלתי בחיפה, בסביבה ובחברה מדהימה. הוריי חינוכו אותי תמיד להאמין בעצמי. תמיד שאפתי לעשות דברים מיוחדים ולא ללכת אחרי העדר. בצבא שרתי כסמלת מבצעים בחיל האוויר בקריה בתל אביב, אז כבר התאהבתי באזור המרכז. כשהשתחררתי מהצבא, התחלתי ללמוד פסיכולוגיה כי סיקרן אותי איך ולמה אנשים מתנהגים כמו שהם מתנהגים, אבל בעקבות סידרת הטלוויזיה "המרוץ אחר הגלימה" הבנתי שאני חייבת ללמוד משפטים. בסיום הלימודים וההתמחות עזבתי את חיפה ועברתי להתגורר בתל אביב. נישאתי לבעלי שאז קיבל את התואר שמאי מקרקעין ועברנו להתגורר בגבעתיים עם שתי בנות מקסימות."

כיצד בחרת בתחום שבו את עוסקת?

"בתחילה חשבתי שאפנה לתחום של ייצוג חברות עסקיות גדולות, אולם כעבור כשנה הבנתי שאני טובה בלדבר עם אנשים, להבין אותם ומה הצורך שלהם להתנהל כפי שהם מתנהלים. הספיקה לי פניה אחת של לקוחה - שביקשה שאעזור לה להתמודד עם הקשיים בנישואיה על מנת להבין שתחום האישות (גירושין, ירושות) הוא תחום שנועד עבורי."



”

למדתי לנהל את הפרוייקטים נכון באופן יעיל, שקוף ושיוויוני. אני מבטיחה ומתחייבת שתוך חצי שנה עד 8 חודשים אנחנו מסיימים את ההסכם מול היזם. השיטה שלי עובדת ובכל פרוייקט יש לי 100% של חתימות"



הריסה ובניה ופינוי בינוי.

מהן לפי דעתך תכונות האופי החשובות לעורך המתמחה בתמ"א 38 או פינוי בינוי?

"ההבדל בין עו"ד נדלניסט לעו"ד דיירים במסגרת תמ"א 38 או פינוי בינוי הוא עצום." מסבירה רות.

"ישנם משרדים גדולים מאוד שעוסקים בנדל"ן - שיודעים לנהל תיקים גדולים בבתי משפט ולחתום על עסקאות מסככות - אבל מעו"ד דיירים נדרשות תכונות נוספות. הוא צריך להיות אדם טוב וישר, צריך להיות חבר, פסיכולוג, מפשר, מגשר ואוזן קשבת. עו"ד שמנהל את התהליך עבור הדיירים, חייב להיות עו"ד בגובה העיניים, בלי אגו, חייב להיות זמין לכל בעיה או תקלה בין הדיירים, חייב להיות קשוב עם המון סבלנות כי לרוב כל הבעיות שקיימות הן עקב יחסי אנוש בין הדיירים ללא קשר לעסקה עצמה".

אצלי, התמזל מזלי, למדתי לנהל את הפרויקטים נכון באופן יעיל, שקוף ושיוויוני. אם פונים אלי דיירים, אני מבטיחה להם ומתחייבת שתוך חצי שנה עד 8 חודשים אנחנו מסיימים את ההסכם מול יזם. ואכן, השיטה שלי עובדת - בכל פרויקט יש לי 100% של חתימות ומעולם לא התנהלתי מול סרבנים בבתי משפט". מוסיפה רות בסיפוק.



וכך נותרתי מול שבעה דיירים שמבקשים לקבל תשובות. התנצלתי, חזרתי הביתה, נעזרתי בבעלי שהיה שמאי מקרקעין מנוסה והתחלתי לקרוא וללמוד את התחום. כשבוע לאחר מכן, שבתי אל הדיירים והבהרתי להם איך אני מתכוונת לעזור להם.

היו להם 3 הצעות מיזמים כשכל אחת הייתה שונה מהשניה. הם היו מבולבלים ולא ידעו מי מהם נכונה או טובה יותר. הסברתי להם כי הדרך היעילה והטובה יותר היא לשכור שרותי שמאי ואדריכל מטעמם ולהבין מה מגיע להם. האדריכל יצר עבורנו סקיצה, השמאי ערך דוח אפס - כלומר דוח הכנסות והוצאות והתברר שניתן ואפשר לתת לדיירים, במקום חניה אחת שתיים במקום קומה אחת מעל שתי קומות ואף מחסנים. עם המתווה הזה יצאנו למכרז יזמים. היזמים קיבלו את המתווה והבינו מה הדיירים רצו - לא הייתה התנהלות אישית בין היזם לדיירים, ההתנהלות הייתה שקופה, הצלחנו כאמור לקבל יותר ממה שהיזמים בהתחלה הציעו וכך נחתם ההסכם הראשון שלי.

הבניין שנהרס ב-2014 יאוכלס במאי 2017 ולאור ההצלחה הגדולה של הניהול הצטרף גם הבניין השני. ברחוב המעלות 6 81 בגבעתיים. העסקה הזאת הובילה לעוד עסקה וכך התחלתי לנהל באמצעות צוות מומחים עבור הדיירים עשרות פרויקטים של תמ"א 38



כמעט בכל פרויקט אני נקשרת לנציגות באופן חברי ואישי, כי אני עוברת איתם תהליך כמעט כמו לידה... הסיפוק שלי אחרי החתימות וההמלצות שאני מקבלת מהם - שווה הכל!"



באופן חברי ואישי, כי אני עוברת איתם תהליך כמעט כמו לידה... הסיפוק שלי אחרי החתימות וההמלצות שאני מקבלת מהם שווה הכל!" מחייכת רותית.

מהן נקודות התורפה בהשקעות נדל"ן ויזום פרוייקטים בגבעתיים ורמת גן?

הבעיה היא הוודאות. כשאין וודאות, יזמים לוקחים סיכונים. רמת גן היא בלתי צפויה. אם ראש העיר יתחלף, המדיניות יכולה להשתנות מהקצה אל הקצה כפי שכבר חווינו. זאת הטעות הגדולה של החוק. חוק החיזוק בא במטרה לאפשר לכל בניין ישן ומסוכן שנבנה לפני 1980 לקבל חיזוק בדרך של עיבוי או הריסה ובניה מחדש, אולם יחד עם זאת, מאפשר לכל עירייה לקבוע בעצמה מדיניות ומתווה תכנוני שיכול לסכל את קיום הכדאיות הכלכלית. העיריות מנצלות את זה וכך זה נראה.

משהו על הנדל"ן בגבעתיים?

אני מאמינה שגבעתיים תאפשר לתושבים להתחדש עם תכנון חכם שיאזן את הצפיפות. בעוד כמה חודשים נוכל להבין בדיוק איזה מתחמים בעיר יזכו להמלצה מהעירייה כמתחמי פינוי בינוי ואיזה חלקים ייעדו להריסה ובניה ולחיזוק.



בכל פרויקט יהיה הדייר שיוזם וייקח על עצמו את קידום הפרויקט ויצרף אליו עוד שניים שלושה שיהוו את הנציגות שהם למעשה הבסיס. בלעדיהם - אין ולא יהיה פרויקט.

ולזהות מי הסרבן, מי הבעייתי ומי המנהיג. העובדה שלמדתי פסיכולוגיה ועסקתי בגישור ופישור, מקנה לי כלים ואפשרות להתמודד מול כל מיני טיפוסים של דיירים. למשל תמיד יהיה הטיפוס החשדן, זה בדרך כלל יסביר שהוא נכווה כבר מעו"ד אחר ולכן נוהג ומתנהג כפי שנוהג. בכל קבוצה יהיה תמיד הדייר שיתנגד לכל דבר, יתנגד לשיטה, יתנגד ליזם יתנגד לעסקה. הייחוד שלי הוא שיש לי את היכולת להתחבר לכולם ולהפוך כל מתנגד לאוהד.

בכל פרויקט יהיה הדייר שיוזם וייקח על עצמו את קידום הפרויקט ויצרף אליו עוד שניים שלושה שיהוו את הנציגות שהם למעשה הבסיס. בלעדיהם - אין ולא יהיה פרויקט. כמעט בכל פרויקט אני נקשרת לנציגות

מהם התכונות הבולטות ל"מוביל" מבין הדיירים, מהי אסטרטגיית העבודה שלך?

אני רואה בעו"ד הדיירים מנהיג ומוביל בכמה שלבים ובכל שלב עליו להצליח, כי אחרת הפרויקט יכשל. ראשית יש להגיע להסכמות בין הדיירים על התמורות שכל אחד מקבל (גודל הדירה החדשה לעומת הדירה הקיימת, באיזה קומה תהיה הדירה החדשה ובאיזה כיווני אור) לאחר מכן, יש להגיע להסכמה מי היזם המתאים כאשר לכל דייר יש יזם שהוא מעדיף. אם הצלחנו להגיע עד כה להסכמות - מגיע החלק העיקרי בתהליך להגיע להסכמה מול היזם על התמורות ועל ההסכם המשפטי.

רק אם כל זה עובר בהצלחה - נותרו עדיין סיכויים שהפרויקט יכשל - לעיתים דיירים שהתחייבו והסכימו על התמורות ועל היזם ועל ההסכם מקבלים רגלים קרות וברגע האמת שצריך לחתום על הכל, הם מתחמקים ופתאום מחליטים שלא מספיק להם מה שהם קיבלו.

אני יכולה לגלות שאני רצה בכל בוקר 10 ק"מ - הריצה משחררת אותי ומקנה לי שקט לחשוב על כל מיני אתגרים שקורים לי במהלך כל פרויקט. באמצעות הריצה אני מגיעה לכל מיני פתרונות יצירתיים.

מהו הקו המנחה שלך בעת העבודה עם קבוצת דיירים הטרוגנית?

בכל קבוצה של דיירים אני מנסה לתייג