

# ניצוד לבחור יזם?

איך תימנעו מהפסדים כספיים או מבזבוז של זמן, תבחרו את היזם האמין ביותר שיציע לכם את ההצעה המסחרית הטובה והמשתלמת ביותר, ויבצע את עבודת שיפוץ הבניין בצורה הכי איכותית

של הגשת תוכניות. רק אחרי שנתיים היינו מגלים שהעירייה כלל לא מאשרת ולא תאשר לבנות יותר מ-14 דירות חדשות ולכן התמורה שהוכנסה לדיירים לא הייתה יכולה להתקיים והדיירים היו מוצאים את עצמם באותה נקודה רק 4 שנים מאוחר יותר. על מנת לא להגיע לסיטואציה כזו ועל מנת לייעל את התהליך, רצוי שעו"ד שאליו אתם פונים יבדוק עם אדריכל שהוא עובד עימו את הזכויות ויצגי לכם אותם.

## איך לבחון את ההצעה של היזמים?

כשמגיע אלי פניה מנציגות של בניין, הם בדרך כלל מגיעים עם הצעה שקיבלו מיזם או שניים. ההצעה הכוללת בדרך כלל נראית אותו דבר וכוללת תוספת של מטרים לכל דירה קיימת. כאן יש לשים לב ולבחון האם ההגדלה שהיזם מבטיח מתייחסת לגודל הדירה הקיים לפי גודל הטאבו? היו מקרים שזים כתב "תוספת של 25 מ"ר לכל דירה" והכוונה שלו הייתה מגודל הדירה לפי נסח הטאבו.

ברור שהגודל של הדירות בנסח הטאבו קטן משמעותית מהגודל בפועל (בשל מרפסות ישנות שסופחו) לכן אם הדירה בנסח רשומה כ-50 מ"ר אבל לאחר מדידה או לפי תשריט הבית המשותף היא 70 מ"ר - אזי לפי ההצעה של היזם התוספת היא 5 מ"ר בלבד.

עוד יש לבדוק אם 25 מ"ר הגדלה שהיזם מבטיח, לא כוללים את גודל המרפסות שהוא מוסיף. לעיתים, אני נתקלת בהצעות שלאחר ברור, טוען היזם, כי התכוון לתוספת של 13 מ"ר ממ"ד ועוד 12 מ"ר מרפסת. לכן יש לשים לב ולברר הכל מראש.

כמו כן, לכל עירייה יש מדיניות שדורשת שהדירות החדשות יהיו לפחות בגודל מינימלי משתנה. לדוגמא, בגבעתיים הדירות הקטנות ביותר הן 70 מ"ר, כאשר דירות גן חדשות יהיו רק בעורף ולא בחזית. בתל אביב ישנם אזורים שבחזית הבניין לא מאשרים מרפסות בכלל.

לכן, כשיזם מצגי לכם סקיצה, שימו לב שהוא עומד בתנאים הבסיסים של דרישת העירייה. לפעמים אנו נתקלים בבניינים ישנים בהם יש דירות קטנות של 30 מ"ר בלבד. לכאורה אותם בעלי דירות אמורים לקבל תוספת של 40 מ"ר כדי להשלים ל-70 מ"ר.

במקרה כזה, ניתן לבקש אישור מיוחד מהעירייה כן לאשר דירה יותר קטנה.

חשוב לבדוק את הערכויות שמציע היזם, את לוח הזמנים שאליו הוא מתחייב, לבדוק אם הוא

**בדיקת ההצעות במסגרת תמ"א 38 חיזוק**  
לפני שמתקשרים עם יזם, יש לקבל ממנו תוכנית ותשריטים של הבניין המתוכנן, כי ברוב המקרים ההצעות שמקבלים דיירים על הנייר אינם מחייבות, אלא רק לאחר שהיזם ביצע בדיקות מקיפות של מדידת הדירות ומפת מדידה טופוגרפית של כל המגרש.

רק לאחר מדידות מדויקות ניתן יהיה באמת לבחון אם ניתן להוסיף מעלית, ואם הוספת המעלית אמורה לבוא על חשבון גודל אחת מהדירות, ניתן יהיה לבחון אם ניתן להוסיף ממ"ד לכולם, בהתאם לגבולות המגרש, ועוד בדיקות חשובות. רק לאחר בדיקת התשריטים ויכולו הדיירים לקבל מידע נכון ואמיתי לגבי התוספות האמורות ובהתאם יש לערוך הסכם שיגדיר את התוספות שיקבלו בהתאם לתוכניות שהוגשו להם.

## בדיקת ההצעות במסגרת הריסה ובניה

כאן יש לבחון אם היזם מציע הרחבה של הדירה, מה גודל ההרחבה, האם החניה תהיה תת-קרקעית או חניה באמצעות מכפלים, מה יהיה המפרט הטכני, וכמה דירות יהיו בכל קומה ובבניין כולו. יזמים נוטים להציע הצעות שונות, אך כשהם נדרשים להמציא תשריטים תואמים לגודל המגרש, מתגלים כל מיני שינויים מההצעה. באחד הבתים בגבעתיים, היזם הגיש לדיירים הצעה מפתה שכללה תוספת של 25 מ"ר. אבל כשרשתי מהיזם להציג לי תוכניות, ההצעה ירדה לתוספת של 10 מ"ר בלבד, כי מבנה המגרש היה טרפזי ולא אפשר לנצל את כל זכויות הבניה.

אם לא הייתי דורשת ומתעקשת, הדיירים היו חותמים על ההסכם מול היזם ואז היזם היה מגלה זאת בזמן שהיה מכין את התוכניות לעירייה. במצב כזה היינו נאלצים לבטל את ההסכם. כך חסכו הדיירים זמן יקר להם וליזם.

בנוסף, אין טעם להסתמך על תוכנית שהוצגה בפניכם על ידי היזם לפני חצי שנה או שנה, יתכן שהיום זה לא רלוונטי ולא יאשרו לכם את אותן זכויות כשתוגש הבקשה להיתר.

כך לדוגמא, באחד הרחובות בגבעתיים, לפני 4 שנים אישרו לבנות על מגרש של 700 מ"ר עם 7 בעלי זכויות - 21 דירות. הבניין נבנה ואוכלס. לעומת זאת, בבניין ממול שרוצה כעת לקדם את התהליך - העירייה אישרה לבנות על אותו גודל של מגרש עם 4 בעלי דירות - 14 דירות בלבד.

אם לא היינו מבררים בעירייה, היינו מבטיחים לדיירים הבטחות שווא - של שתי דירות לכל דייר. פרק הזמן שהיה לוקח להחתים את כל הדיירים היה נמשך כשנה ועוד חצי שנה

”

חשוב לבדוק את העדבויות שמציע היזם, את לוח הזמנים, אם הוא מציע חניה ומחסן, אם הוא בחן את הפרויקט מול הגורמים המוסמכים בעירייה

מציע חניה ומחסן, לבדוק אם הוא בחן את הפרויקט מול הגורמים המוסמכים בעירייה ואם כן לדרוש ניתוח זכויות וסקיצה שתראה איך ממוקמים הדירות הישנות (קומות, כיווני אויר וכד').

**רק כאשר היזם מוכן להשקיע ולהכין את כל הנתונים הנ"ל, בכפוף לבדיקת עו"ד מטעמכם שברק את החברה של היזם ואת מצבו הכלכלי-ניתן להתקדם לשלב של בדיקת החברה היזמית.**

### קריטריונים לבדיקת החברה היזמית

**ותק וניסיון:** כמו בהרבה תחומים, ניסיון והכרת התחום הם הבסיס להתקדמות והצלחה, מה שאומר שהבסיס לכל עסקה עם יזם או קבלן היא תמיד הכרתו את התחום הספציפי. כאמור, לכל רשות עירונית ישנם כללים משלהם לחישוב השטחים שהיא מאשרת והכללים הללו, על כל תיקוניהם כוללים נושאים משמעותיים שחובה להכירם ולהבינם.

יש קבלנים בעלי שם ומוניטין רבי השפעה, שיכולים לקדם את התוכנית לשיפוץ במהירות וביעילות. קבלנים חסרי ניסיון, לעומת זאת, עלולים לגרום את התוכנית על פני כמה שנים. בתמ"א 38/2 זה חשוב עוד יותר, לאור העובדה כי היזם הורס את הבניין. חשוב גם לבדוק עבודות קודמות או עבודות בביצוע של היזם שבחרתם. מומלץ לפנות לדיירים בבניינים בהם בוצעו או מבוצעות העבודות, ולשאול אותם לשיעור רצונם מהתקדמות ומאיכות העבודה, משעות העבודה, מעמדה בזמנים וכדומה.

**לדוגמא:** אם יזם מציע באופן כללי תוספת של מרפסות לדיירי אבן גבירול בתל אביב, כאשר העיריה לא מאשרת מרפסות בחזית אבן גבירול או שהיא מציע להם חניה, שגם חניה לא ניתן לקבל אם הבניין עומד על הכביש הראשי באבן גבירול, (משום שהעירייה לא מתירה כניסה לחניון מהכביש הראשי) ברור שהוא אינו בקיא בכללים ובהגבלות של האיזור מבחינה תכנונית, וההצעה שלו, אם תתקבל על ידי הבעלים ותתאפשר על ידי עורך דין מייצג שאינו בקיע ומנוסה, תתקל בסירוב בוועדה והוא לא יקבל היתר.

במקרים אלו, הבעלים יוכלו לבטל את ההסכם ולתבוע פיצוי מהיזם רק בתנאי שבהסכם המשפטי נכתב מפורשות שהחניה שהבטיח ו/או מרפסות הן תנאי הכרחי לעסקה, שאם לא כן, היזם יוכל להמשיך בהוצאת ההיתר מבלי שהבעלים יוכלו לבטל את ההסכם או לקבל פיצוי בהתאם להרעת התנאים מההסכם שנחתם עימם.

**ביטחונות למימון הפרויקט:** במסגרת חיזוק בתמ"א 38, הקבלנים מקבלים זכויות בנייה, אולם אין להם זכויות על הקרקע עצמה. הדבר מקשה על חלקם לתת ביטחונות אחרים לשעבוד, ולכן עמידתו הכלכלית של היזם חשובה ביותר. שימו לב: דרישת ערבויות ביצוע הכרחית. במסגרת תמ"א 38/2 מומלץ לבדוק מה הערבויות

שמציע היזם. חובה לדרוש, למשל, ערבות חוק מכו, במסגרתה הבנק המלווה של היזם מתחייב לשלם לבעל הדירה את שווי הדירה החדשה במקרה של הפרה מצד היזם, במקרה של עיקול או מינוי כונס נכסים נגד היזם.

בנוסף, חשוב לוודא כיצד היזם מבטיח את שכר הדירה שהוא אמור לשלם לדיירים עד לקבלת הדירה החדשה; אמור להיות באמצעות ערבות אוטונומית; האם הוא מחזיק בפוליסת ביטוח נגד כל הסיכונים; וכן מה גובה הפיצוי המוסכם שמציע למקרה של הפרה.

**שימו לב:** רצוי ליצור התמחרות בין המציעים, על מנת למקסם את ההצעה של היזם לטובתכם. רצוי שלא להסתפק בהצעה אחת. כמו כן, מומלץ שלא לחתום על הסכם בלעדיות עם יזם שהגיש הצעה כללית (הסכם הבלעדיות מונע מכם לקבל הצעות נוספות מקבלנים נוספים), לפני שמתיעצים עם איש מקצוע מטעמכם. לרוב אותם הסכמי בלעדיות או "נון שופ" כפי שמכונים, הם חד צדדים לטובת היזם.

יש לברר מי החברה שאיתה חותמים על הסכם ההתקשרות. מומלץ לקבל את מספר ח.פ. של החברה היזמית. לעתים אנו נתקלים במקרים של נציגי חברות שפונות לדיירים, ולאחר בדיקה מסתבר שהן אינן רשומות ברשם החברות. צריך לבדוק אם היזם מתכוון לבצע את הפרויקט בשיתוף חברה קבלנית/יזמית נוספת - אם כן, כדאי לוודא שיתוף פעולה מצד החברה השנייה.

יש לבחון אם ליום יש קבלן מבצע אחד או שמה בכוננתו לבצע מכרז קבלנים. חשוב לוודא שהיזם יהיה מחויב להעסיק קבלן מחזיק ברישיון ממשרד התמ"ת, האם רשום בהתאחדות הקבלנים, האם הוא בעל סיווג מתאים, מהו גודל החברה היזמית וכן האם יש לחברה ניסיון בבניית תמ"א 38.

**בנוסף,** כשבוחנים חברה יזמית, מומלץ לבחון את הצוות מטעמה שיעמוד בקשר מול הבעלים ועורך הדין מטעמם, מומלץ לבדוק את שיתוף הפעולה של אותו צוות מול דרישות נציגות הבעלים והיועצים שלהם. לעיתים אני נתקלת ביזמים, שלא עונים לשאלות מתבקשות, או לא מקדמים את ההסכם.

**חשוב לשים לב,** שישנן חברות רבות שיש להן ניסיון וותק אבל ההתקשרות עם אותה חברה במסגרת ההסכם מול הבעלים, יהיה במסגרת חברה חדשה שהם יבקשו לפתוח לטובת הפרויקט הספציפי והם יסגרו את אותה חברה חדשה מיד לאחר סיומו של הפרויקט.

אותן חברות חדשות שנפתחות לצורך הפרויקט, הן ריקות מנכסים ומתוכן, לכן חשוב לקבל ערבות מחברת האם ולא להסתפק בחברה החדשה שתיפתח. במקרים נוספים שנתקלתי, הציגו יזמים לבעלים להתקשר עימם באופן אישי ולא במסגרת של חברה. מקרים אלו מוכיחים כי אותם "יזמים" אינם חברות רציניות וחשוב לזכור, שהבעלים מתקשרים עם חברה ולא אדם פרטי. לכן יש להימנע מלהתקשר עם אנשים אלו.

## פ

רצוי ליצור התמחרות בין המציעים, על מנת למקסם את ההצעה של היזם לטובתכם. רצוי שלא להסתפק בהצעה אחת ומומלץ שלא לחתום על הסכם בלעדיות עם יזם שהגיש הצעה כללית"