

## המנהלת למימוש תמ"א 38

### תקציר הרצאה – עו"ד תומר ורשה, כנס 10.3.08

נושא ההרצאה: בעיות ופתרון בדרך למימוש תמ"א 38 – ניסיון מהשטח

מעבר לבעיות הידועות של אי הודאות המשפטית והכספית – העדר יכולת לשעבד את הגג וכך **חוסר במימון בנקאי**, חוסר ודאות **במיסוי הסופי**, חוסר ודאות לגבי העלויות הסופיות של הפרויקט (חיזוק, בצ"מ), קיימות נקודות נוספות שהתבררו בשטח וראוי להתייחס אליהן.

המנהלת למימוש תמ"א 38 הינה חברה יזמית פרטית, הראשונה והחלוצה בנושא תמ"א 38, שהבינה את הואקום שנוצר בין התיאוריה לבין הפרקטיקה והמורכבות שבהובלת התהליך ואת ההכרח בהשקעת מאמץ בהליך השיווק המקדמי. עו"ד תומר ורשה הינו בעל משרד עו"ד פרטי וכן מנהל החברה. ההרצאה מבוססת על הניסיון הרב שנצבר מאז אושרה התמ"א.

#### א. פרטי העסקה

**הבעיה – תסמונת משיכת החבל:** הדיירים מבקשים מקסימום פרטים על העסקה לפני חתימה מחייבת; היזם מבקש חתימה מחייבת לפני הוצאת כספים על תכנון מתקדם ומשפטי.

**הפתרון – צמצום סיכונים הדדי.** מצד הדיירים – הסכמה עקרונית למימוש תמ"א 38. מצד היזם – עבודה עם צוות מנוסה כדי לחסוך זמן ועלויות בתהליך המקדמי; משני הצדדים – גידור הסיכונים באמצעות תנאים מתלים בחוזה, שיאפשרו את ביצוע הפרויקט ברוב המקרים, לדוגמה – מינימום תוספת זכויות עבורה העסקה תצא לפועל בכל מקרה; מנגנון קבלת החלטות גמיש בקרב הדיירים במקרה שינויים.

#### ב. נציגות הדיירים

**הבעיה – מי ישכב על הגדר?** בכל בניין יש הכרח בקיומם של דיירים דומיננטיים שייצגו את הבניין מול היזם. מדובר במשימה מחייבת שדורשת זמן ומאמץ, אך הכרחית להוצאה לפועל של פרויקט. כאן עולה שאלת התמורה - האם יש לסמוך על הדיירים שיעשו את העבודה כשירות לבניין, או לתמרץ אותם? עניין נוסף הוא – האם יש לעבוד מול הנציגות בלבד או מול כלל הדיירים? לעתים הדייר המוביל אינו דייר מוביל אלא דייר בודד שפועל על דעת עצמו.

**הפתרון** – תימרוץ גלוי למי שהבניין יבחר בו כנציגות. התימרוץ יהיה בשכ"ט או בשירותי בניה; גיבוי חד משמעי לנציגות משאר הדיירים שיעוגן בפרוטוקולים של אספות הדיירים; גיבוש מנגנון החלטות פנימי של הבניין (באילו נושאים מספיק אישור הנציגות). ובנוסף – מאמץ שיווקי עקבי של היזם מול כלל הדיירים בשלב מוקדם כדי להימנע ממצב בו עובדים מול דייר שפועל על דעת עצמו.

#### ג. אישור הפרויקט ברשויות

**הבעיה** – דרישות תמ"א 38 ליח' דיור חדשות או הרחבה (ממ"ד/מרחב מוגן) אינן עומדות תמיד במבחן המציאות הפיזית של הבניין הנתון; בת"א לדוגמה, נהלי העבודה שגובשו לתמ"א 38 עומדים בסתירה לתמ"א עצמה, או לכל הפחות ממזערים את הפוטנציאל הכלכלי שלה. בשורה אחת – פרויקט יכול להיות אפשרי מבחינה כלכלית, ביצועית ומקובל על הדיירים, אך לא יקבל את אישור העירייה.

**הפתרון** – בירור ממוקד לגבי התכנון המבוקש בבניין נתון בשלב מוקדם יחסית של הפרויקט ותנאים מתלים בחוזה.

#### ד. חוסר איזון בין הדיירים

**הבעיה** – לא כל הדיירים נהנים במידה שווה מעליית ערך הדירות ושיפור איכות החיים בעקבות תמ"א 38.

**הפתרון** – גם החלק היחסי בזכויות שמתקבלות אינו זהה, אבל על הדיירים להבין שעליהם להתפשר, וגם אם שכנם מרוויח יותר מהם, עדיין כולם הרוויחו ואף אחד לא הפסיד, כאשר החלופה היא אי-ביצוע הפרויקט.

#### ה. שווי הזכויות

**הבעיה** – הישראלי לא יצא פראייר: הדיירים עושים תמחור יתר של שווי הגג בשל הפגיעה הזמנית באיכות החיים (ובהכנסה משכ"ד) בעת ביצוע העבודות, לעומת תמחור חסר של עלויות הפרויקט. לעתים, הדיירים יעדיפו לוותר על עסקה שאת ערכה הכלכלי לטווח ארוך אינם יכולים להעריך.

**הפתרון** – חקיקה שתחייב את חיזוק הבניין בתוך 5 שנים במימון עצמי למי שלא מבצע את התמ"א, שלא ממניעה אמיתית.

## 1. הביצוע

**הבעיה** – במבנים רבים יש קושי ביצועי או כלכלי לביצוע, למשל בניה לא חוקית, גג בבעלות פרטית או בנוי בחלקו, פתרון מעלית מורכב ויקר, חנויות, היעדר חניות ועוד. בפרויקטים מסוג זה, עלויות העסקה גדלות ואילו התמורה נשארת זהה.

**הפתרון** – ניווד זכויות. פתרון זה כבר נעשה בפועל, אך טרם לגבי הזכויות של התמ"א. הרעיון הוא ביצוע חיזוק, שיפוץ והוספת מעלית בלבד ללא תוספת דירות למבנים הבעייתיים, וניוד זכויותיהם בעיר עצמה או מחוצה לה לפי שוו"ע. צמצום העומס על התשתיות הקיימות. ניווד זכויות בין ערים יכול גם לסייע לפריפריה ולהביא לסבסוד התמ"א.

## 2. המבצעים

**הבעיה** – ריבוי חאפרים ושחקנים לא מקצועיים. הבעיה היא כפולה: קבלנים לא מיומנים מציעים הצעות לא ריאליות ובכך מעלים את רף הציפיות שלא לצורך; לאחר מכן, כאשר הם נוטשים את הפרויקט, הם יוצרים תדמית שלילית לענף כולו, ובמקביל מבריחים שחקנים רציניים שיעדיפו להימנע מעסקאות לא כדאיות.

**הפתרון** – באחריות הדיירים לבדוק את הרקע המקצועי של היזם. מצד שני, על הדיירים לזכור שגם הקבלן צריך להרוויח. עסקה שאינה רווחית דיה לקבלן היא עסקה מסוכנת.

## 3. התנגדויות דיירים

**הבעיה** – מגוון התנגדויות לפרויקט המצריכות מענה מגוון: דייר שלא מעוניין בפרויקט בכלל (אינו מעוניין בדיירים נוספים וכו'); דייר סחטן (נקמנות, רצון להשיג רווח אישי); דייר חולה/מבוגר/הבניה תצריך את פיניו.

**הפתרון** – שימוש במגוון כלי שיווק ומכירה: מענה נקודתי להתנגדות, לחץ מצד שאר הדיירים על המתנגד; פניה למפקח על הבתים המשותפים; דיור חלופי/רכישת הדירה.

## 4. התיקון לחוק המקרקעין

**הבעיה:** התיקון השאיר על כן מספר סוגיות שלא נפתרו, ובראשן: סמכות מוגבלת של המפקח לאישור הפרויקט; אישור הרוב לתוספת בניה של קומה אחת בלבד; לו"ז העבודה של המפקח ועיתוי הפניה אליו.

**הפתרון:** תיקון חקיקה שיגדיר: ברירת מחדל של אישור הבקשה אלא אם המתנגדים הציגו סיבה מהותית; אישור לכל תוספת של יח"ד ובתנאי שהבניין יחוזק; הגדרת לוח מחייב של המפקח; הקדמת שלב הפניה אל המפקח לפני שלב הוצאת היתר הבניה.