

נדל"ן הכותלי- העתידי בתחום ההתחדשות העירונית

מאת: עו"ד יריב בר-דיין*

ההתפתחויות בעולם הנדל"ן למגורים בישראל, אינן מהירות. יחד עם זאת ניתן לזהות הליכים ומגמות בענף בשלבי ההתגבשות השונים. לדעתנו מצוי היום הענף בנקודה בה מודגש שינוי מגמה, אשר בא לידי ביטוי בהתנהגות הצרכנית החדשה של קהל היעד - רוכשי דירות המגורים.

המחאה החברתית שפרצה לתודעה הציבורית בקיץ 2011 הדגישה את שינוי המגמה והבליטה את הרצון והיכולת של קבוצת הכוח (השקט) הגדולה בענף לגרום לשינוי.

אם בעבר התאפיין הענף בחלוקה מובהקת למוכדים מצד אחד (הקבלנים והיוזמים), וקונים מצד שני (רוכשי הדירות), אוי היום מצעד התפקידים הינו גדול ורחב הרבה יותר והחלוקה הקלאסית שאפיינה את הענף בעשרות השנים האחרונות הולכת ונשחקת כחלק ממגמה בה נוטלים האזרחים- הצרכנים, את גורלם בידם.

התארגנות קבוצות הרכישה בעשור האחרון סימנה את תחילת המגמה. עוצמת הקבוצות והשפעתן על הענף היא רבה ואף לאחד ניסיונות רגולטוריים עיקשים, לא תם עידן הקבוצות. קבוצות הניהול הטובות והמנוהלות בענף זה ממשיכות לשגשג ולהתפתח. לצד קבוצות הרכישה פעילות קבוצות רוכשים רבות, אשר מתארגנות באופן מסודר ופועלות כצורה מרוכזת לקבלת הטבות ברכישת דירות למגורים.

מגמה זו הולכת ומתפשטת גם לתחום ההתחדשות העירונית, לאחרונה אנו עדים להתארגנות עצמית של דיירים בתחום תמ"א 38, תחום אשר עובר בשנה האחרונה הליך מעניין וחוק של התפכחות והבנה כי גם תחום זה אינו כה פשוט, קל וריווחי כפי שנחזה היה להיות בשנים האחרונות. במקרים בהם קיים קושי לממש פרויקט באמצעות קבלן/יוזם הן מסיבות כלכליות והן מסיבות אחרות, הדיירים עצמם יוזמים את הפרויקט מתארגנים ופועלים ביזום עצמי למימוש.

ניתן לומר, כי בתחום המרכזי של ההתחדשות העירונית- "פינוי בינוי", ההליכים החברתיים תופסים כבר זמן רב, מקום מרכזי בפעילות.

אם בעבר אופיין התחום בפעילות ענפה של קבלנים/יוזמים אשר פעלו במתחמים מוכרזים (במסלול רשויות מקומיות) והתקשרו עם דיירים בעסקאות, אשר רובן ככולן לא הגיעו לשלב מימוש, אנו עדים היום למגמה בולטת בה דיירים לוקחים את עתידם בידם, ומתארגנים באמצעות יועצים מקצועיים לצורך מימוש עסקאות פינוי בינוי.

במקרה זה הופך הדייר- בעל הקרקע, לגורם המרכזי בחליק, הוא שולט בתהליכים, הוא קובע את סדר היום החברתי והכלכלי ובדרך זו מוסר החסם הגדול בתחום זה- הסכמת הדיירים.

לאחר התארגנות הדיירים וגיבושם תחת מטריה מקצועית הכוללת בדרך כלל יועצים משפטיים, כלכליים, הנדסיים ואדריכליים, ניתן להכריז על המתחם כמתחם להתחדשות עירונית (במסלול מיסוי), ולהגיש בשם הדיירים תוכנית בניין עיר חדשה למתחם. במודל זה נבחר היום/קבלן ע"י הדיירים באמצעות מכרז (או מעין מכרז) ועומדות לרשותו כצרכן נבון ומתקדם, מספר אפשרויות לבחירה. במודל זה הופכים היחידים לקבוצה צרכנית מאוגדת ומאורגנת, בעלת כוח מיקוח וכוח ביצועי רב.

לדעתנו עתיד ההתחדשות העירונית צועד יד ביד עם המגמה החברתית המתגברת בחיי היום יום של הסטת מרכז הכובד העסקי אל היחיד והעצמת כוחו הצרכני. בעתיד נראה פרויקטים רבים אשר יוכרוזו במסלול מיסוי (ולא במסלול רשויות מקומיות) בהם קבוצה מאורגנת של דיירים תחל את הפרויקט ותמשיך אותו כגוף מאורגן ומאוגד לקראת התקשרות עם קבלן/יוזם תוך הגדלת סיכויי מימוש.

חשוב לזכור, כי ההתחדשות העירונית היא הפתרון הנכון, המהיר והישים ביותר למצוקת הדיור בישראל. התנהגות נכונה ואחראית של מקבלי ההחלטות, המחוקק ורשויות התכנון בשילוב הניסיון המצטבר העשיר שנצבר בעשור האחרון אצל גורמי הביצוע המקצועיים, יכולים לטייע ביצירת אלפי יחידות דיור זמינות באזורי הביקוש ועמידה ביעד של "מיליון דירות בעשר שנים".

*הכותב הינו עו"ד, בעלים של משרד עורכי דין המתמחה בעסקאות בתחום ההתחדשות עירונית ומבעלי החברה לפיתוח והתחדשות עירונית בע"מ המקדמת פרויקטים בתחום זה.