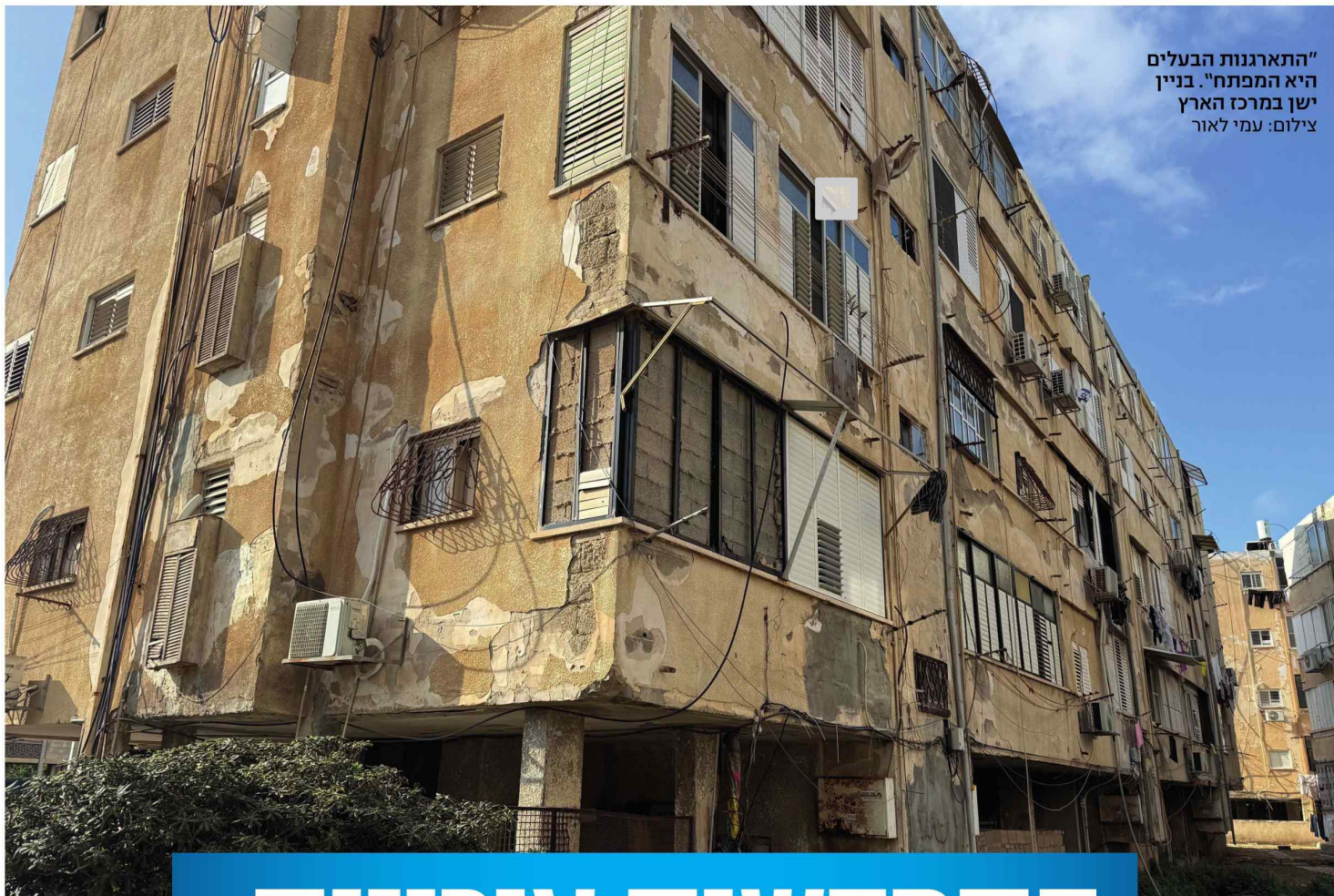


24.62x32.98	1/2	עמוד 26	מרכז מקומי	06/2026	97989875-2
קי שמאותנו"ד יריב בר דייןניר שמול - מנכ"ל חברת שני - 23085					

התחדשות עירונית: איך לעשות את זה נכון?



"התארגנות הבעלים היא המפתח". בניין ישן במרכז הארץ צילום: עמי לאור

התחדשות עירונית:

איך לעשות את זה נכון?

היום נוטים הדיירים לבחור את מי שמציע את התמורה הגבוהה ביותר – לעיתים תמור"רה שאינה ריאליטית ועולה באופן משמעותי על הצעות יומים אחרים. תופעה זו מובנת מבחינה אנושית, אך היא טומנת בחובה סיכון ממשי: יזם שמציע תמורה גבוהה, עשוי במקביל לקבוע תנאים מתלים בעלי 'רף' גבוה במיוחד לביצוע הפרויקט – כגון אחוז רווחיות מינימלי גבוה, שטחי בנייה מינימליים נרחבים או תנאי מימון מחמירים. כאשר תנאים אלו אינם מתקיימים, עומדות בפני היזם שתי אפשרויות, ושתיהן רעות לדיירים: ביטול ההסכם ונסיגה מהפרויקט, או דרישה להפחתת התמורות שהובטחו. בשני המקרים הדיירים מוצאים את עצמם חוזרים למעשה לנקודת ההתחלה – לאחר שאיבדו זמן יקר ומשאבים. לפיכך חיוני שהדיירים – בליווי עורך דין מטעמם המ"תמחה בתחום – יבחנו בקפידה את התנאים המתלים המוצעים על ידי היזם עוד בשלב המשא ומתן, ויודאו כי מדובר בתנאים מינימליים ריאליים בלבד, המשקפים את דרישות הכדאיות הכלכלית האמיתיות של הפרויקט. אין לאפשר ליזם לקבוע תנאים שמלכתחילה נראים בלתי ריאליים, שכן אלו עלולים להפוך לפתח מילוט נוח עבורו – על חשבון האינטרסים של הדיירים."

"לשלב שמאי בשלבים מוקדמים של הפרויקט"

שמאי המקרקעין שמוליק כהן, מנכ"ל וב"עלים של חברת אס.קי SK שמאות מקרקעין, מסביר כי לבעלי דירות חשוב להבין מה תפקידו של שמאי מטעמם. "תפקידו של שמאי מקרקעין מטעם בעלי הדירות במיזמי פינוי"

מאות אלפי דירות לא ממוגנות ומבנים שלא יעמדו ברעידות אדמה פזורים ברחבי ישראל. אומנם ההתחדשות העירונית העלתה הילוך בשנים האחרונות, אבל גם היום יש לא מעט בניינים שטרם התחילו את התהליך מסיבות שונות. רוצים להתחיל? אל תעשו זאת בלי לקרוא את העצות הבאות. כי כדי שפרויקט יצליח, חשוב להתחיל אותו נכון

אורי חודי

תחרר מהיזם, ככל שהוא אינו עומד בלוחות הזמנים."

"בחירה בתמורה הכי גבוהה עלולה להוות סיכון לפרויקט"

"אחד הנושאים המשמעותיים ביותר שיש לתת עליהם את הדעת בפרויקטים של התחדשות עירונית הוא התנאים המתלים שמציב היזם, במסגרת הסכם ההתקשרות עם הדיירים. תנאים אלו קובעים, למעשה, את הסף המינימלי שבהתקיימותם יהיה היזם מחויב לבצע את הפרויקט – ולכן לניסוחם ולתוכנם יש השלכות מכריעות על גורל הפרויקט כולו", כך מסבירה עו"ד קרן פרשק, בעלים משותף במשרד רו-כהן פרשק ושות' העוסק בהתחדשות עירונית. עוד עליפי עו"ד פרשק, "בשלב בחירת

למטראז' מקסימלי. יש לבחון איתנות פיזיקלית, ניסיון קודם בפרויקטים דומים ויכולת מוכחת לקבל ליווי בנקאי ולעשות זאת במסגרת מכרז יזמים סדור."

עו"ד בר דיין ממשיך לעצה השנייה, שקשורה לצוות שילווח את הדיירים: "בעלי הדירות חייבים ליווי של עו"ד, מפקח בנייה ושמאי מטעמם בלבד. עליפי הנהוג בתחום, את שכר הטרחה של בעלי המקצוע הללו משלם היזם". התייחסות נוספת של עו"ד בר דיין נוגעת לנושא הערבויות שעל הדיירים להכיר: "החוזה חייב לכלול לפחות חמש ערבויות מרכזיות: ערבות חוק מכר בשווי הדירה החדשה, ערבות שכירות אוטונומית להבטחת מגורים לאורך כל חי הפרויקט, וכן ערבויות בדיק, רישום ומ"ס. כלי קריטי נוסף הוא ייפוי כוח למחזיק קת הערת אזהרה, המאפשר לדיירים להשי"

מאות אלפי דירות ברחבי ישראל אינן ממוגנות, ונמצאות במבנים שלא יעמדו בפני רעידת אדמה חזקה. המלחמה האחרונה הרגישה את הצורך במיגון, אולם גם היום היקפי ההתחדשות העירונית ברחבי הארץ לא מצליחים לספק את הסחורה בקצב הנדרש. בזמן שיש ועדי בתים שכבר התקרמו להסכמים מול יזמים וקבלנים, יש לא מעט שטרם עשו את הצעד הראשון. הסיבות לכך מגוונות, אולם בדרך כלל מדובר בחששות מפני הלא ידוע ופחד לטעות. כדי לנסות ולהסיר מעט את הערפל, ביקשנו מאנשי מקצוע להעניק שורה של טיפים ועצות למי שרוצה לקדם מיזם התחדשות, ולא יודע ממה להתחיל ועל מה להקפיד.

"איך מונעים סיכונים?"

עו"ד יריב בר דיין, מומחה בייצוג בעלי דירות במיזמי פינוי-בינוי, מסביר כיצד אפילו לנסות למזער את הסיכונים עוד מהשלב הראשוניים של התהליך. "בתקופה של חוסר יציבות כלכלית, עליית ריבית ותנודות בשוק הנדל"ן, כמו שאנחנו נמצאים בה כיום, שאלת הביטחון הופכת לקריטית עבור כל בעל דירה הנכנס לתהליך של התחדשות עירונית. עסקת פינוי-בינוי היא לרוב העסקה הכלכלית המשמעותית ביותר בחייו של אדם, והסיכון של קריסת יזם או קבלן הוא חשש ממשי שחובה לתת עליו את הדעת. איך מונעים סיכונים? להלן כמה נקודות חשובות. דבר ראשון הוא בחירה מושכחת ביותר: פרויקט מצליח מתחיל בבחירת יזם בעל איתנות פיננסית מוכחת וניסיון בשטח. בחירת יזם לא צריכה להיעשות לפי הבטחות



הירקון 3 בני ברק, מגדלי LYFE בניין B טל. 03-5635050 פקס. 03-5617166

יפעת מידע תקשורת

97989877-4	06/2026	ידיעות אחרונות - מרכז מקומי	עמוד 28	2/2	17.76x32.89
קי שמאותעו"ד יריב בר דיין ניר שמול - מנכ"ל חברת שני - 23085					

התחדשות עירונית: איך לעשות את זה נכון?



התחדשות עירונית במרכז. הכי חשוב להתחיל נכון את התהליך

על-פי שמול, בעלי דירות שבחורים בר"ך כזו "מאפשרים לחברה המארגנת ללוות אותם משלב ההתארגנות, ביצוע בדיקות היתכנות, גיבוש נציגות וקידום התוכנית. רק לאחר שהתוכנית מאושרת בוועד רות, מפורסם מכרז יזמים מסודר ושקוף בסיוע החברה המארגנת. כך בעלי הדירות מגיעים לשולחן המו"מ בעמדה חזקה, עם תכנון מאושר ועם יכולת אמיתית לבחור את היום הטוב ביותר עבורם, שכבר יכול להבטיח להם תמורות המבוססות על תכנון קיים ולא על הבטחות באוויר. בתקופה הנוכחית, שבה יזמים רבים מבקשים לפי תוח הסכמי תמורות ולהפחית התחייבויות, החשיבות של מודל כזה רק גדלה. כאשר בעלי הדירות שולטים בתהליך, הם פחות חשופים ללחצים, פחות תלויים ביום אחד, ויכולים לקבל החלטות מתוך ידע ולא מתוך חשש".

"קודם כול לשאול - האם הבניין שלכם בשל להתהליך"

עו"ד אסף סגל, שותף במחלקת הנדל"ן במשרד נשיך ברנדס אמיר, המלווה עשרות פרויקטים של התחדשות עירונית, מעניק נקודת מבט נוספת לבעלי הדירות: "אחרי קרוב לשני עשורים בליווי דיירים אני יכול לומר משהו אחד בביטחון: פרויקטים בהתחדשות עירונית לא נופ" לים בגלל סעיף בהסכם. הם נופלים בגלל דברים שמישהו היה צריך לזהות בתחילת הדרך ולא עשה זאת.

רוב הדיירים מתחילים מהשאלה 'כמה מטרים נקבל'. זו לא השאלה הראשונה. השאלה הראשונה היא בכלל אם הבניין שלכם בשל להתהליך כזה, וזו שאלה שניתן חילה מהקבוצה עצמה. מי מוביל ומי מתנגד בשקט, מי גר בבניין ומי מחזיק דירה להשקעה (לעיתים האינטרסים מנוגדים), האם יש יורשים שזכויותיהם לא הוסדרו, בעלי דירות מבוגרים, או סכסוכי שכ" נים ישנים שיתפרצו ברגע שיהיה כסף על השולחן. את הדברים האלה רואים בפגישות הראשונות, אבל רק אם יודעים לחפש אותם".

עוד מוסיף עו"ד סגל: "נקודה שנייה שדיירים מפספסים קשורה לציפיות תכנוניות. אני שומע משפטים כמו 'החבר שלי בשכונה ליד קיבל 40 מ"ר'. זה לא רלוונטי. רחוב אחד יכול להפריד בין שני אזורים תכנון, עם זכויות שונות לחלוטין. עורך דין שמכיר את שפת התכנון, יודע לברוק מראש מה באמת אפשר לקבל באזורכם, ולהציג לכם תמונה אמיתית לפני שמתחילים מו"מ, לא אחרי שכבר התאהבתם בחלום שלא יקרה". ■

לפני כל פנייה ליזם או לעו"ד ודאו שיש רוב ברור שמעוניין לקדם את המהלך. קבוצה מאוחדת יוצרת כוח מיקוח משמעותי ומאפשרת קבלת החלטות יעילה"

שמייצג את האינטרס של בעלי הדירות, עושה סדר, מסביר בגובה העיניים ומוודא שההחלטות מתקבלות נכון".

עוד על-פי פלג, "בפועל, הרבה בעלי דירות חושבים שאפשר "להסתדר לבד", אבל כשאין מי שמרכז את התהליך, מגשר בין בעלי הדירות, מסייע בבחירת אנשי מקצוע ומנהל את הדברים בצורה מסודרת – מהר מאוד נוצרים בלבול, חוסר אמון ולעיתים גם עיכובים מיותרים. חברה מארגנת טובה יודעת לחבר בין אנשים שונים, לבנות אמון בתוך המתחם, ולהוביל תהליך שקוף ומסודר מהשלב הראשוני ועד לבחירת הדרך הנכונה ביותר עבור בעלי הדירות. מסיבה זו הכי חשוב להתחיל את התהליך מבפנים: התארגנות הבעלים היא המפתח לפני כל פנייה ליזם או לעורך דין.

ודאו שיש רוב ברור שמעוניין לקדם את המהלך. מומלץ לכנס אסיפת בעלים ראשונית, לשתף מידע בסיסי על התהליך, לשמוע חששות ולזהות את נקודות ההסכמה. קבוצה מאוחדת יוצרת כוח מיקוח משמעותי ומאפשרת קבלת החלטות יעילה לאורך כל הדרך".

"להסתייע במארגן מקצועי ולהיות מעורבים בתכנון"

ניר שמול, מנכ"ל החברה לפיתוח והתחדשות עירונית, מציין כי: "בעולם הפיננסי בינוי יש היום מגוון רחב של מארגנים, אך לא כולם פועלים באותה שיטה. ההמלצה שלי לבעלי דירות היא לבחור מארגן שפועל גם לקידום התב"ע (תוכנית בניין העיר של הפרויקט החדש) יחד עם בעלי הדירות, ורק לאחר מכן מכניס יום לתמונה. כאשר בעלי הדירות הם אלה שמובילים את התהליך התכנוני, הם שומרים על שליטה, מגדילים את סיכויי המימוש ומשפרים משמעותית את התמורות העתידיות".

בינוי הוא לשמש כגורם המקצועי שמגן על האינטרס הכלכלי של בעלי הדירות לכל אורך הדרך, כך כהן. "בעוד היום מגייס שמאי כבר בתחילת התהליך כדי לבחון את רווחיות הפרויקט עבורו, בעלי הדירות לעיתים מצרפים שמאי מאוחר מדי, לאחר שההסכם המסחרי כבר נחתם.

שמאי הבעלים הוא זה שבוחן את התמורות המוצעות כבר במסגרת מכרז היום, ומוודא שהן ממצות את מלוא הפוטנציאל של הקרקע והתוכנית: תוספת שטח, מרפסות, חניה, מחסן, מפרט טכני ומיקום הדירה החדשה, והכול כדי למקסם את שווי הדירות החדשות. בנוסף הוא בונה מנגנון שכר דירה שמגן על הדיירים מפני שחיקה לאורך השנים, וממקסם את גובה שכר הדירה במועד הפיננסי ובמהלך חי הפרויקט.

מרכיב מרכזי נוסף הוא טבלת הניקוד, שקובעת את סדר בחירת הדירות החדשות. שמאי מקצועי מבטיח שהניקוד משקף את הערך הכלכלי האמיתי ומייצר חלוקה הוגנת ושקופה בין הדיירים".

על-פי כהן, "המועד הנכון לשכור שמאי בעלים, כדי שיישמרו כלל האינטרסים הכלכליים של בעלי הדירות, הוא מיד לאחר בחירת עורך הדין וטרם היציאה למכרז יזמים. זה השלב שבו ניתן להשפיע בצורה המהותית ביותר על תנאי העסקה. הצורך בליווי שמאי התעצם בתקופה האחרונה, על רקע מגמה של פתיחת הסכמים ובקשה להפחתת תמורות מצד יזמים. הריבית הגבוהה, עלויות הבנייה והאטה בביקושים גורמות ליזמים לבקש הפחתות בתמורות, ולעיתים הדיירים מתקשים להבין אם מדובר בצורך אמיתי או בניסיון לשפר רווחיות על חשבונם. תפקידו של שמאי בעלי הדירות הוא לבחון את הנתונים, לנתח את הכדאיות ולהגן על בעלי הדירות מפני ויתורים שאינם נדרשים".

"לא להתחיל מהשאלה כמה מטר אקבל"

עידן פלג, בעלים ומנכ"ל פסיפס התחדשות עירונית, - חברה לליווי דיירים בהליכי התחדשות עירונית, מסביר כי, "אם אתם בעלי דירות שנמצאים בתחילת הדרך, הטיפ הכי חשוב הוא לא להתחיל מהשאלה כמה מטר אקבל, אלא עם מי אתם יוצאים למסע הזה. התחדשות עירונית היא תהליך ארוך, מורכב ולעיתים גם מבלבל – במיוחד בערים שבהן קצב ההתחדשות הולך וגובר, כמו חולון, בת ים, ראשון לציון, רחובות ונס ציונה. יש הרבה גורמים, הרבה כטחות והרבה אינטרסים, ובעלי הדירות לא תמיד יודעים למי להיעזר. לכן, עוד לפני שבחורים יום או בורחנים הצעות, חשוב שיהיה גורם מקצועי

עסקת פיננסי בינוי היא לרוב העסקה הכלכלית המשמעותית ביותר בחייו של אדם, והסיכון של קריסת יזם או קבלן הוא חשש ממשי שחובה לתת עליו את הדעת"