



20.09x26.31	1	עמוד 96	הארגון - המדריך להתחדשות עירונית	26/02/2020	72153082-8
עו"ד זיו גרמן - 17050					



דירוג עו"ד תמ"א ארצי

- ייצוג יזמי תמ"א
- ייצוג דיירים תמ"א
- ייצוג יזמי פינני בינוי
- ייצוג דיירים פינני בינוי



זיו גרמן
מייסד ובעלים

כאלה שעושים רק פרויקט אחד בשנה. במקרה כזה לפחות אפשר לדעת שהם עסוקים רק בכס'.

האם יש כללי אצבע לבחירת יזם שאינם קשורים לסוג הפרויקט?

"כן. בחירת יזם נכון חייבת לבוא לאחר בדיקת מצבו הפיננסי, הניסיון שלו, בדיקה של פרויקטים שהוא ביצע וההיענות שהייתה לו לתקלות בהם. צריך לבדוק האם סיפק לדיירים אזור קשבת, טיפול בליקויים, מסר את הדירות בזמן, לא התנער מאחריות ואם היו נגדו תביעות. עוד מומלץ לבדוק אם הוא מבצע את הפרויקט באמצעות חברת בת ייעודית ואם כן - האם במקרה כזה חברת האם ערבה לפרויקט, אם לאו".

מה היתרונות בכך שעו"ד מנהלים את מהלך בחירת היזם עבור הדיירים וממליצים עבורם כיצד לבחור?

"תפקידו של עורך דין מנוסה בתחום ההתחדשות העירונית לוודא שההצעות המתקבלות על-ידי יזמים יכללו קריטריונים מפורטים וזהים בין החברות היזמיות על מנת לאפשר לבעלי הדירות את היכולת להחליט בצורה מושכלת. לצורך המחשה, אם יזם א' הציע תוספת של 12 מטרים, אבל לא רשם כמה דירות נוספות תיבנה בבניין או כמה מ"ר יבנו בסה"כ בבניין החדש, ויזם ב' הציע תוספת של חמישה מטרים ונקב במספר של 30 דירות שייבנו - הדייר לא באמת מבין איזו מההצעות מ"ר טיבה איתו יותר. חשוב שילווח על-ידי עו"ד שיועד לדבר את השפה היזמית. אנחנו, כמשרד עורכי דין שמתבקש לנהל את התהליך עבור דיירים, בוחרים לעשות זאת בשיטת המכרז".

מדוע?

"כי בשוק חופשי היכולת למקסם תמורה קיימת רק כשיש תחרות. אנחנו נמציאם בשוק קטן עם אזורים ביקוש מצומצמים ועלינו לייצר תחרות בין יזמים כדי שהם יציעו את התמורות הטובות ביותר לדיירים שאנו מייצגים. כשלא עושים את זה נכון - הדיירים עלולים להפסיד לא מעט. במהלך המכרז אנחנו בודקים, בשלב הראשון, את זהות היזם, איתנותו הפיננסית, עם מי הוא עושה פרויקטים, מי בעלי המניות בחברה ואם קיימות תביעות. כך אנחנו מבינים היטב עם מי עושים עסק. "השלב השני במכרז הוא ההצעה. היא לא מדברת רק על המפרט המוצע, אלא גם מנתחת את הזכויות הקיימות בפועל ומוודאת שההצעה נעשית במגבלותיהן. אנחנו אף עומדים על קבלת בטוחות וערבויות, לעתים משפורות מהנהוג בשוק. דבר נוסף שאנחנו דורשים מהיזמים שניגשים למכרז הוא לו"ז. שיפוט רטו מתי מקבלים את הדירות, תוך כמה זמן הליכי הרישוי יתחילו ותוך כמה זמן מסיימים הכל. אחרי שעוברים את כל המהמורות הללו אפשר להעתיק את כל הסיכומים להסכם שאנחנו עורכים - מה שמקצר את מלאכת חתימת החוזים".

לקבל את התמורות הטובות ביותר לדיירים

עו"ד ונוטריון זיו גרמן, בעל פירמת עורכי הדין גרומן ושות', המתמחה בתחום ההתחדשות העירונית, מסביר מהם כללי האצבע לבחירת יזם, איך מתאימים יזם לסוג הפרויקט ומדוע הוא מתעקש לבצע מכרז לבחירת היזם

אסף לבנון |



אחד הצעדים הראשונים והמכריעים שדיירים שהחליטו לבצע פרויקט פינני-בינוי נדרשים לעשות הוא למצוא יזם נדל"ן שיבצע אותו. לא מדובר במשימה קלה, שכן ההיצע רב ומי שאינו איש מקצוע מתקשה לברור בו. לאדם מן השורה אין את הידע מי באמת מקצועי, ותיק ומנוסה מספיק ומי מציע מחיר שהוא גם אטרקטיבי, אך גם לא כזה שעלול להיות נמוך מדי, בצורה שתכניס את הפרויקט לבעיות. עו"ד זיו גרמן ממשרד "גרומן ושות' עורכי דין", המתמחה בתחום המקרקעין בכלל ובתחום ההתחדשות העירונית בפרט, צבר עם השנים ניסיון רב שמסייע לו לסנן נכון את היזמים ולייעץ ללקוחותיו, הדיירים, עם איזה יזם מומלץ להתקשר.

משמעות להיקף העסקה

"דיירים רבים, במיוחד באזורי ביקוש, נתקלים בלא מעט הצעות של יזמים המ"תדפקים על דלתם. כשהם מגיעים אליי עם השאלה כיצד להחליט ובמי לבחור אני עושה מספר דברים", הוא אומר. "הדבר הראשון והחשוב ביותר הוא לאבחן אם מדובר בפרויקט חיזוק, הריסה או פינני-בינוי. בפרויקט חיזוק פעמים רבות העבודות נעשות אגב המשך מגורים של בעלי הדירות והשוכרים במקום. המשמעות היא שהעבודות מצריכות כניסה לתוך הדירות הקיימות. לכן, במקרה כזה אציע רק יזם שיש לו ניסיון בפרויקטים כאלה. אם הוא קבלן זה יהווה יתרון, מכיוון שזה אומר שהוא מבין את המשמעות הטכנית והכלכלית של כניסה לעבודה בדירה בזמן מגורים בה.

"בפרויקטים של פינני ובינוי יש משמעות להיקף העסקה, שכן אלה כוללים יותר ממבנה אחד. לכן, כאן מומלץ לבחור חברה שברור שהאיתנות הפיננסית שלה מאפשרת לה לבצע פרויקט של מאות יחידות דירה. לעומת זאת, כשמדובר בהריסה ובנייה של בניין בודד אפשר להתקשר עם יזמים או קבלנים קטנים יותר, אפילו