

עסקת קומבינציה מדריך לעסקה בטוחה

כללי

מדריך זה נועד לתת כלים בסיסיים והמלצות, שנועדו לסייע בביצוע עסקאות קומבינציה, תוך שימת דגש על הבטחת בעלי המקרקעין. יאמר מיד, מדריך זה אינו מהווה בשום אופן תחליף לייעוץ משפטי. יישום האמור במדריך זה כפוף למו"מ בין הצדדים ולנסיבות המיוחדות של כול עסקה ועסקה. בכול מקרה יש לעשות שימוש באמור במדריך זה באמצעות עו"ד הבקיא בתחום עסקאות מקרקעין.

לכול עסקה יש את האופי המיוחד שלה ולא ניתן לכלול את כול ההמלצות במדריך זה. בהחלט יתכן, שלעסקאות מסוימות חלק מהאמור להלן לא יתאים או לא יספיק על מנת להבטיח את בעלי המקרקעין. יש לבדוק כול מקרה לגופו, לשקול את השיקולים המתאימים, למצוא את האיזון בין הצורך והרצון לבצע את העסקה, לבין החובה להימנע מסיכונים מיותרים. יתרה מכך, המציאות משתנה מידי יום ביומו, לאחרונה אנו עדים לגל של שינויים בחוקי המס השונים הנוגעים למקרקעין. לכן, יש חשיבות רבה להיוועץ עם בעלי מקצוע בתחום ואין להסתמך רק על האמור במדריך זה. יחד עם זאת, כאמור, במדריך זה ניתן למצוא כלים בסיסיים, רעיונות וסיוע רב. ככלל, לא מומלץ להיכנס להרפתקאות מסוכנות של ביצוע עסקאות מקרקעין ללא ליווי של בעלי מקצוע מתאימים.

מדריך זה מתמקד בעיקרו בנושא אופן ביצוע של עסקאות קומבינציה **בצורה בטוחה**. היכן וכיצד יש לשים את הדגש על ביצוע עסקה בטוחה מההיבט

המשפטי והוא אינו עוסק בתהליכים אחרים כגון נושאי תכנון ובנייה נושאי פרוצדורה, מיסוי וכיו"ב.

עסקאות המקרקעין הן ברוב המקרים מסוג העסקאות המשמעותיות בחיינו תוצאות עסקה כושלת יכולה להיות דרמטית הרת אסון לעיתים. לכן החשיבות הרבה בשמירת הכללים, ביצוע בדיקות נכונות ולא פחות חשוב, ניסוח ראוי של חוזה התקשרות. עסקת מקרקעין גם הפשוטה ביותר וקל וחומר המורכבת והמסובכת יותר כמו עסקת קומבינציה, טומנת בחובה היבטים נרחבים מתחומים שונים. רמת הידע הנדרשת מהעוסקים בתחום גדולה ורחבה. די אם נזכיר כי עסקה כזאת דורשת את הידע בתחומים כגון דיני חוזים, דיני ביטוח, תכנון ובנייה, דיני רשויות מקומיות, דיני מקרקעין, דיני שמאות מקרקעין, דיני בטוחות, היבטים עסקיים היבטי מיסוי לרבות מס שבח, מע"מ, מס הכנסה ועוד.

מרכיב הניסיון של בעלי המקצוע בתחום ביצוע עסקאות מקרקעין, הוא משמעותי וככול שנצבר הניסיון כך עולה רמת הביצוע, אך גם בכך לא די. עדיין מוגשות תביעות רבות בגין רשלנות מקצועית. מקרים אלה נובעים לעיתים בשל הימנעות מקבלת ייעוץ מתאים שדרוש ממומחים בתחומים השונים הנוגעים לעסקה וזאת לעיתים על מנת לחסוך בהוצאות.

עסקת קומבינציה מהות העסקה

עסקת קומבינציה קלאסית היא כעקרון עסקת חליפין, במסגרתה בעלי מקרקעין עם זכויות בנייה, מוכרים חלק מהמקרקעין שבבעלותם ליזם או קבלן כאשר התמורה בגין המכירה, היא בעיקרה תמורה בצורת שירותי בנייה הניתנים לבעלי המקרקעין מהיזם. היזם, אשר רוכש חלק מהקרקע, מתחייב כלפי הבעלים לבנות על הקרקע בניין. חלק מהדירות שייבנו על ידו על חלק המקרקעין שנותר לבעלים, מיועדות לבעלי המקרקעין וחלקם האחר עבור היזם. כך: בעסקה קלאסית, אם רכש הקבלן 60 אחוזים מהקרקע ובנה 100 דירות הרי ש - 40 דירות ייבנו עבור הבעלים ו-60 דירות עבור היזם. קיימות צורות נוספות של עסקאות קומבינציה אך לצרכים שלנו די בהכרת העיקרון הנ"ל. עסקת הקומבינציה האמורה לעיל, מערבת בתוכה גורמים רבים אשר כולם משתלבים בשלב מסוים בעסקה. מכאן הצורך להכיר את אופי העסקה ולדעת לשמור על אינטרסים של בעלי הקרקע בעת קשירת העסקה ובמהלך ביצועה של העסקה.

כדבר שבשגרה, יזמים בתחומי המקרקעין אינם עובדים עם הון עצמי משלהם, אלא באמצעות מימון כספי של גופים כגון בנקים. לפיכך, בעסקת קומבינציה קלאסית, הגורמים העיקריים המעורבים יהיו בעלי המקרקעין, היזם והבנק אליו פנה היזם על מנת לקבל מימון לבנייה.

יתרונות העסקה

א. לבעלי הקרקע ניתנת האפשרות לנצל את זכויות הבנייה הקיימות על הקרקע, מבלי להיכנס להוצאות והשקעות כספיות.

ב. ברוב המקרים, בעלי הקרקע ישיגו תמורה גבוהה יותר בעסקת קומבינציה מאשר אם ימכרו את הקרקע בעסקת מזומן.

ג. הבעלים ממשיך להיות בעלים של חלק מהקרקע עד תום העסקה והוא נהנה מיתרונות מס.

ד. היזם מצידו אינו צריך לשלם מזומנים עבור רכישת הקרקע, שכן את התמורה עבור רכישת חלק מהקרקע, הוא ישלם בצורת מתן שירותי בנייה לבעלי הקרקע וייבנה עבורם את הדירות כפי שהוסכם בניהם. את המימון הוא יוכל לקבל באמצעות ליווי בנקאי.

עם זאת ולמרות היתרונות האמורים, מדובר בעסקה מורכבת, בה מוצא עצמו הבעלים שותף ומעורב עם גורמים שונים עוד טרם קיבל את התמורה המגיעה לו. בעוד שכאשר הוא מוכר את הקרקע כנגד תשלום מזומן, הוא מקבל תמורה מיידית, הרי כאן, הוא נכנס לפרויקט עם סיכונים שאורך מספר שנים ונאלץ להיפרד מבית מגוריו שעל המקרקעין.

לפיכך ועל מנת לאפשר לבעלים למקסם את הרווח מעסקת קומבינציה, יש לדאוג לביצוע עסקה בטוחה שתמנע את הסיכון להפסדים וכישלון כלכלי.

גורמים המעורבים בעסקה ואמצעי זהירות

אם נביט להלן ברשימת המעורבים בעסקה, נוכל ללמוד גם על אמצעי זהירות נחוצים לשמור על העסקה כעסקת מקרקעין בטוחה.

1. בעלי הקרקע - כבר כאן יש לשים לב היטב למכשולים שעלולים להתעורר עיון בנסח המקרקעין, לא בהכרח יביא אותנו לבעלים האמיתיים של הקרקע או לאלו שיש לערב בעסקה. בהמשך נראה כיצד יש להישמר ולהימנע ממצבים בהם לא נכללו בהסכם הצדדים האמיתיים, או שלא כללנו את כול הצדדים הדרושים לעסקה. כאשר מדובר בעסקת קומבינציה על מקרקעין שבבעלות בעלים שונים, קיימת חשיבות לנושא זה לא רק להבטחת היזם, אלא אף לכול אחד מבעלי המקרקעין.

2. בעלי שעבודים - במקרים רבים, על זכויות הבעלים או חלק מהם קיימים שעבודים. יש לקחת בחשבון בעלי שעבוד אלה כאשר באים בשערי העסקה שהרי כול עסקה שתיעשה תלויה בשעבודים הקיימים על הקרקע.

3. בעלי הערות - כמובן שייתכן וניתקל גם בבעלי זכויות אחרים הרשומים על הקרקע כגון: הערות על עיקולים, הערות אזהרה, הערות לפי פקודת המיסים גבייה וכיו"ב,

4. שוכרי נכסים - יתכן שבמקרקעין קיימים מבנים מושכרים לתקופות שונות את כול אלה יש לקחת בחשבון כאשר אנו עומדים להתקשר בעסקה.

5. בנקים מלווים - זהו הגוף אליו פונה היזם על מנת לקבל ליווי לפרויקט. הבנק יבקש להבטיח עצמו באמצעות שעבוד הקרקע. הבנקים המבצעים ליווי לפרויקט בנייה, דורשים שעבוד מלא על כול הקרקע ולא רק על החלק אותו רכש היזם. והנה כבר בשלב ראשוני מאבדים בעלי הקרקע מזכויותיהם בקרקע וזאת עוד טרם קיבלו תמורה כלשהי.

6. רוכשי דירות מהקבלן - הקבלן יבקש למכור את דירותיו הנבנות בבניין, עוד בטרם סיים את הבנייה ובטרם מסר לבעלי הקרקע את דירותיהם, והנה לך מעורבים נוספים בקרקע.

7. בנקים נותני הלוואות לרכישת דירות מהיזם - אותם רוכשי דירות מהיזם יבקשו בד"כ לממן את רכישת הדירה מהלוואות. אותם בנקים ממשכנים גם הם הופכים מעורבים בפרויקט.

8. מינהל מקרקעי ישראל - במידה והקרקע הינה קרקע בבעלות מינהל מקרקעי ישראל, הרי שיש לנו גורם נוסף מהותי מאוד שיש לקחת בחשבון בעסקה.

9. גורמים מעורבים נוספים - עם חתימת ההסכם בין הבעלים ליזם, עירבנו בהכרח גופים נוספים בעסקה. רשויות מס שבח, מס רכישה, רשויות מע"מ הרשות המקומית גם היא תדרוש את חלקה בצורת היטלי השבחה בגין זכויות

הבנייה ולעיתים בגין הוצאות עריכת תוכנית וכיו"ב. קיים גם סיכון כי לגופים המוזכרים תהיה עדיפות וקדימות במצב של כישלון העסקה.

מהרשימה הנ"ל ניתן לראות כי בעלי הקרקע, בכניסתם להסכם קומבינציה, מוצאים עצמם כבר בשלב ראשוני ועוד טרם קיבלו תמורה כלשהי מהיזם, חולקים את רכושם עם גורמים שונים ורבים. במצב של כישלון העסקה ללא בטחונות ראויים, ייקלעו בעלי הקרקע למצב בלתי אפשרי שלא יאפשר להם להיחלץ מהעסקה, ללא הפסדים כבדים. מכאן החשיבות הרבה, לטוות את העסקה בדרך ובצורה שתבטיח את זכויותיהם של בעלי הקרקע, לקבל בסוף התהליך את התמורה לה ציפו כאשר בחרו לקשור עצמם בהסכם. בקלות רבה יכולים בעלי הקרקע למצוא עצמם יוצאים חבולים וידיהם על ראשם ולאבד את כול רכושם, אם לא ידאגו לבצע את העסקה בצורה בטוחה וראויה.

להלן נפרט המלצות וכללי זהירות שיש וכדאי לנקוט. ושוב יש להזכיר, אין באמור כדי להוות תחליף לייעוץ משפטי ראוי לכול עסקה ועסקה. יש לבחון כול מקרה לגופו ולבדוק את התאמת ההמלצות המפורטות למקרה הספציפי.

זהות היזם

יש לבדוק את זהות היזם המוצע, לקבל המלצות, לבדוק אתרי בנייה אותם הוא בנה או בונה, לבדוק באם היזם בעל ניסיון בבנייה בפרויקטים בסדר גודל של הפרויקט המדובר. רצוי וניתן לבקש מסמך בנקאי, המפרט את חוסנו ומצבו של הקבלן. רצוי להוציא תדפיס רשם חברות במידה ומדובר בחברה (וכך יהיה ברוב המקרים) ולבדוק זהות בעלי המניות בחברה.

שימו לב להתאמה בין המציע או המנהל את המו"מ לבין היזם. לעיתים, מי שיופיע בפני בעלי המקרקעין הם מתווכים או "יזמים" שכול מטרתם לזכות באחוזי תיווך על העסקה. רבים מהם יבטיחו לבעלים "הרים וגבעות" ללא שום כיסוי. לפיכך עמדו על כך שהמו"מ יהיה עם היזם עצמו או מי מטעמו. שימו לב שבהסכם יתקשרו עימכם המורשים מטעם החברה וכן יש להגביל יכולת היזם המציע להעביר את הזכויות על פי ההסכם לאחרים. כבר אירעו מקרים בהם "יזמים" כנ"ל החתימו דיירים על מסמכים עוד טרם ביצוע העסקה, אחר כך קיים קושי לבטל התחייבויות אלו.

יש לוודא שהקבלן שיעבוד בפרויקט יהיה קבלן רשום, בעל סיווג מתאים, בעל מיומנות וחוסן כלכלי. לפיכך, הוסיפו סעיף לחוזה המחייב את היזם לעבוד עם קבלן שיש לו את הכישורים כנ"ל.

לבחירת היזם והקבלן המתאים, יש חשיבות גם מהיבטים נוספים: חדשות לבקרים אנו עדים לתאונות עבודה באתרי בנייה, הדברים מתבטאים בנזקי גוף חמורים לעובדים, לצידי ג שונים, לרכוש, למבנים סמוכים ועוד כהנה וכהנה. תביעות נזיקין מוגשות חדשות לבקרים בגין תאונות המתרחשות עקב עבודות הבנייה. במקרים רבים בוחרים התובעים לתבוע את כול מי שיש לו נגיעה למקרקעין לרבות את בעלי המקרקעין.

פקודת הנזיקין (סעיף 15) עלולה להצמיח במקרים מסוימים עילת תביעה גם נגד הבעלים, בין היתר אם התרשלו בבחירת הקבלן יזם, או בשל התערבות בעבודתו באופן שגרם לנזק. רשלנות בבחירת יזם קבלן שאינו מתאים לביצוע עבודות מהסוג המדובר, בהחלט עלולה להביא לעילת תביעה כנגד הבעלים ומכאן חשיבות נוספת לבחירת היזם קבלן המתאים.

שימו לב להסכמים עם יזם שהוא חברה בע"מ, כך יהיה ברוב המקרים. יש לזכור לנקוט בכול ההליכים הנדרשים לרבות: דרישת פרוטוקולים מתאימים של החלטות החברה לגבי הפרויקט, שיאפשרו ביצוע העסקה, זכויות חתימה בחברה מאושרות על ידי באי כוח החברה ועורכי דינה, החלטת חברה ע"י המוסמכים ופרוטוקולים לגבי יפויי כוח של החברה, יפויי כוח מאומתים וכיו"ב.

כעיקרון, יזם בעל חוסן ויכולת כלכלית, מהווה חלק ממערך הביטחונות לעסקאות מורכבות דוגמת עסקת קומבינציה.

בדיקות מקדמיות

א. בדיקת נסח המקרקעין היא כמובן חיונית ונוכל ללמוד ממנה רבות. יחד עם זאת, לעיתים נמצא שהבעלויות הרשומות בנסח המקרקעין אינן משקפות את המצב האמיתי. לעיתים מי מבעלי הקרקע נפטר וטרם הוצא צו ירושה או טרם נרשם צו הירושה בלשכת רישום המקרקעין. מקרים אלו יעכבו את קיומה של העסקה. במקרים אחרים בוצעו עסקאות קודמות במקרקעין או בחלק מהם, אך טרם נרשמו הזכויות בלשכת רישום המקרקעין. לפיכך יש לבצע בדיקה ראשונית על מנת לוודא שאכן הרישומים משקפים את המציאות.

ב. במידה ויש צורך בהוצאת צווי ירושה או צווי קיום צוואה, יש לרתום את הנוגעים בעניין על מנת להגיש בקשות להוצאת צווי ירושה, ורישום הירושים בלשכת רישום המקרקעין כבעלים. התהליך אורך מספר חודשים.

ג. קיימים מצבים שבהם על נכסים מסוימים רשומה בעלות רק של אחד מבני הזוג. לכן, יש לדאוג לקבל הסכמת בין הזוג הנוסף בין אם מדובר בזוג נשוי ובין בידוע או ידועה בציבור. רצוי שאלה יהיו צדדים להסכם או יתנו הסכמתם בשולי ההסכם.

ד. לעיתים חלק מבעלי הנכס אינם מתגוררים בארץ. יש להתגבר על מכשולים אלה בין באמצעות קשר ישיר או באמצעות יפויי כוח מתאימים לפעול בשמם.

ה. במקרים רבים קיימים נכסים שהושכרו לתקופות שונות. רצוי להגיע להסכמה עם שוכרי נכסים על תקופות שכירות קצרות ללא אופציות, בהתאם לתחזית תחילת העסקה. יש לקחת בטחונות מתאימים משוכרי הנכס על מנת שהנכס יפונה במועד וזאת על מנת להימנע מהפרת ההתחייבות כלפי היזם.

ו. לעיתים נמצא בנסח המקרקעין רישומים והערות שונות כגון: משכנתאות הערות אזהרה, עיקולים ועוד. יש לברר משמעות כול רישום ולקבל הסכמה של בעלי ההערות לעסקה או להסרת ההערות האמורות.

ז. כאשר היזם מתכוון לפעול באמצעות בנק מלווה, יהיה צורך בקיומו של מנגנון מתאים בין המשעבדים השונים והבנק המלווה.

ח. במידה והקרקע הינה קרקע בבעלות מינהל מקרקעי ישראל, הרי שיש לנו גורם נוסף מהותי מאוד, שיש לקחת בחשבון בעסקה. המשמעות הינה שיש לבדוק היטב את דרישות המנהל לצורך מתן הסכמתו לעסקה. לעיתים התשלומים למינהל בגין דמי הסכמה, יכולים להיות גבוהים ומשמעותיים ביותר.

ט. ייתכנו מקרים של הערות בנסח המקרקעין, בדבר חסויים, קטינים, כונסי נכסים וכיו"ב. במקרים אלו יהיה צורך באישורי בית המשפט לעסקה. לפיכך מומלץ כבר בשלב מוקדם, לטפל בנושאים אלו.

י. בדיקות ברשות המקומית ובוועדה מקומית. האם קיימים חובות של בעלי המקרקעין, האם מתנהלים הליכים משפטיים בין הרשות המקומית ובין מי מהבעלים. נושא היטלי השבחה, התחייבויות שניתנו לעירייה בעבר, כול נושאי התכנון, הגבלות תכנוניות וכיו"ב. יש לדאוג להצהרות שאין הליכים שמתקיימים בקשר עם התב"ע הקיימת. האם קיימת תב"ע שמתנית בדרישות מסוימות של העירייה, שכן עלול להתברר מאוחר יותר שעלותם מסתכמת בסכומים גבוהים.

יא. האם בעלי הנכס חתמו על התחייבויות לתשלום בעתיד של היטלי השבחה מה התב"ע הקיים, לעיתים נעשו הרחבות בנייה שנים רבות טרם ההסכם והבעלים חתם על התחייבות לתשלומי היטל השבחה עם מימוש הנכס יש לבדוק נתונים אלה.

יב. האם קיימת הערת הפקעה ומה משמעות ההערה. רצוי שלא להסתפק בציון ההערה בהסכם, אלא לבדוק מה משמעות ההפקעה ועד כמה יש בה כדי להשפיע על הפרויקט. בעל המקרקעין או הרוכש עלול לגלות שעל מנת לרשום את העברת הזכויות הוא יאלץ לשלם סכומים גבוהים לרשות העתיקות על מנת לבצע חפירות בקרקע.

שימו לב שבהכרח חלק נכבד מהבדיקות הנ"ל יבוצעו ע"י היזם עצמו ורצוי לעגן בהסכם עם היזם הוראות מתאימות בעניין זה.

הבטחות לעסקה

כללי

ללא ספק הביטחונות שנקבל בעסקה הם לב ליבו של חוזה ההתקשרות רבים סבורים שעצם העובדה שהיזם מציין בפניהם, כי הוא יבטיח אותם באמצעות ערבות בנקאית די בה כדי לקשור עימו הסכם.

כפי שיפורט להלן, לא כך הם פני הדברים:

ראשית, המונח "ערבות בנקאית", אינו בבחינת תרופת פלא לכול הסיכונים הקיימים בעסקה. כוחה של הערבות הבנקאית ויכולתה לתת הגנה, נגזרת מנוסח הערבות ומתנאיה. כפי שנראה, כפי שנראה, קיימים מספר סוגי ערבויות וכעיקרון ככול שתנאי הערבות מקשים על מימושה, כך ההגנה שהיא נותנת פחותה. גם כאשר ברשותנו ערבות בנקאית מסוג כלשהו, עדיין אין אנו מעוניינים להגיע למצב בו נאלץ לממש את הערבות. מטרתנו הראשונית הינה שהעסקה תצליח ותסתיים בקבלת התמורה לה מצפים הבעלים.

לכן, כאשר אנו מדברים על בטוחות לעסקה, אין די לראות בערבות הבנקאית כחזות הכול. בטוחות ראויות לעסקה מתפרסות על פני כול ההסכם, על מנגנונים מתאימים לביצוע ההסכם, על שלבים של ביצוע ההסכם כך שכול שלב ושלב מובטח בפני עצמו, מתן וקבלת יפויי כוח בצורה שקולה וחכמה. בדיקות מקדמיות כמתואר לעיל, ניסוח נכון של ההסכם וקביעת סעיפים שיגנו על בעלי המקרקעין מסכנות שונות, שלא דווקא קשורות לכישלון היזם לסיים את הבנייה. לדוגמא, הבטחת הבעלים בסעיפי ביטוח מתאימים מפני תביעות על נזקים, תאונות וכיו"ב.

כתבי הערבות נועדו להבטיח את הבעלים מפני מצב בו נכשלה העסקה. ראינו כי עם חתימת הסכם בין יזם לבעלי המקרקעין, אנו מערבים מיידית גופים שונים בעלי עניין ברכוש הבעלים. מרגע כריתת ההסכם, רישום שעבודים ותחילת העסקה, ניתן לומר כי הקרקע אף שבפועל עדיין רשומה בבעלות הבעלים כבר אינה כזאת. הבנק המלווה רושם שעבוד מלא על כול הזכויות בקרקע ומתוקף כך הוא יוכל במקרה כישלון העסקה, לממש את הבטוחה ולמכור את הקרקע לטובת החזר החובות שיצר היזם. רשויות המס גם להן עדיפות בגין מיסי מקרקעין החלים על העסקה. ליזם כבר רשומה הערת אזהרה, רוכשי דירות היזם גם להם עניין לקבל את דירותיהם בפרויקט, אף שבמקרה של ליווי בנקאי הם יאלצו להסתפק בערבות שמסר להם היזם. מכול מקום, מטרתנו להעמיד את בעלי הקרקע במצב שיגן עליהם בכול מקרה של כישלון העסקה טרם סיומה.

קיימים מספר סוגי ערבויות בנקאיות.....לקבלת המדריך המלא נא מלאו בקשה בטופס "צור קשר" שבאתר ונשלח אליכם את המדריך המלא.

מומלץ לקבוע את נוסח הערבות עוד טרם חתימת ההסכם ולצרף את הנוסח המאושר כנספח להסכם. יזם בעל יכולת כלכלית טובה יוכל לקבל את אישור הבנק עוד קודם להסכם לנוסח הערבות. קראו היטב את תנאי הערבות המוצעת שכן בסופו של דבר כוחה של הערבות נגזר מהאמור בה לגבי תנאי מימושה.

א. ערבות חוק המכר

ערבות זו היא הערבות המעוגנת [בחוק המכר](#), המקובלת והנהוגה ביחסים שבין יזם קבלן לרוכשי דירות. קרוב לוודאי שבעיון ראשון בטיטת הסכם שתקבלו מהיזם, הגם כשמדובר בעסקאות קומבינציה או תמ"א 38 תיקון 2, הוא יציע לבעלי הקרקע את ערבות חוק המכר כבטחון. הבעיה עם ערבות חוק המכר הוא הזמן הרב והתנאים המגבילים למימוש בעת הצורך. הבנקים המלווים כמובן מעדיפים את ערבות חוק המכר וליזמים וקבלנים ערבות זו נוחה מכיוון שאינה מכבידה על האובליגו שלהם.

הערבות על פי חוק המכר אינה בטוחה מספיקה אלא חלקית בלבד. היא נועדה להבטיח מצב בו היזם אינו יכול להעביר בעלות או זכות אחרת בדירה מסיבות מסוימות הקבועות בה. היא אינה כוללת הבטחת הוצאות נוספות כגון פיצויים בגין הפרה ההסכם, שכ"ט, או דמי נזק שנגרמו בשל הפרת ההסכם. היא אינה אוטונומית ולכן היזם והבנק יכולים להקשות על מימושה ולהיתלות במגבלות המצוינות בה. על מנת לממשה צריכה להיות עילת מימוש כגון פס"ד של רשות שיפוטית ועוד מגבלות המעמידות בספק את יכולת הערבות כשלעצמה להגן במידה מיטבית על בעלי מקרקעין בעסקאות קומבינציה.

לפיכך, יש לבדוק היטב את כול תנאי העסקה על מנת לשקול באם יש להסתפק בערבות כזאת. ככלל, לא מומלץ להסתפק בערבות כזו כאשר אנו מבצעים עסקאות קומבינציה. בעסקה כזאת, בה נהרס הבניין הישן, מוצאים עצמם הבעלים ללא רכושם מייד עם הריסת המבנה וקרוב לוודאי עם הערות שונות לטובת בעלי שעבודים. במצב זה רצוי שתהיה בידיהם בטוחה טובה וקלה למימוש, בהתחשב בכך שהם ממתנים בדירות שכורות להשלמת הבנייה וקבלת דירותיהם.

אין ספק שהיזם ישמח מאוד להסתפק במתן ערבות כזאת שתקל עליו מאוד במימון הפרויקט. אמנם, בעלי הקרקע גם הם במעמד דומה של רוכשי דירות הקבלן, בכול החלק הנוגע לתמורה המגיעה להם בצורת דירות התמורה. אך יש לזכור כי בעסקאות קומבינציה, הבעלים תורמים את חלקם לעסקה כבעלי הקרקע. בעוד שהיזם תורם את שירותי הבנייה, הבעלים תורמים את הקרקע כמובן עם בתי מגוריהם. במו"מ בין הצדדים קיים המתח באשר לרווח היזמי של העסקה. בעוד שהקבלן יבקש שהתמורה אותה הוא נותן לבעלים תהיה שווה לערך הקרקע שהוא רוכש מהם, הרי שהבעלים לא יסתפקו בכך ובצדק, שהרי

על מנת לקבל את ערך הקרקע לא יהיה כדאי להם להיכנס לעסקת קומבינציה מורכבת, הם פשוט ימכרו את הקרקע למרבה במחיר. על מנת שנוכל להגן כיאות על בעלי הקרקע בעסקת קומבינציה, לא נוכל להסתפק בערבות חוק מכר ובודאי לא בשווי ערכם של המקרקעין.

שערו לעצמכם כי הקבלן מפסיק לשלם את דמי השכירות עבור בעלי הדירות ומתקשה לקיים את ההסכם. במצב כזה אם יאלצו הבעלים להמתין זמן רב עד שיוכלו לממש את ערבות חוק המכר, לבזבז זמן יקר והוצאות רבות בבתי המשפט. כתוצאה מכך הם יפסידו כסף רב שלא יהיה מקור ממנו יוכלו לגבותו.

ב. ערבות פיננסית אוטונומית

זוהי הערבות החזקה והטובה ביותר. היא ערבות אוטונומית עצמאית המאפשרת לאוחז בה לממשה בצורה קלה פשוטה ומהירה. הסיכוי למנוע את מימושה קלוש. זוהי ערבות שוות כסף מכיוון שמימושה אינו תלוי בתנאי ההסכם. אין בה את המגבלות הקיימות בערבות חוק המכר. כמובן שהשאיפה של הבעלים תהיה לקבל מהיזם ערבות כזאת, אלא שעל מנת שהיזם יוכל לתת ערבות כזאת, הוא יידרש על ידי הבנק למסור בטחונות וכספים ממקורותיו. הערבות מבחינתו תהיה יקרה מאוד דבר שיקשה מאוד על היזם לבצע את העסקה. עם זאת, ייתכנו מצבים בהם יזם יהיה מוכן למסור ערבות כזאת, כאשר הפרויקט הינו רווחי מאוד, כאשר האזור בו מתבצע הפרויקט הוא איזור ביקוש גדול והקרקע יקרה מאוד.

ג. ערבות ביצוע בנקאית אוטונומית

זוהי אמנם ערבות פחותת ערך מזו הנזכרת לעיל. היא מקובלת יותר, היא שונה מהערבות הנ"ל בנוסחה ובתוכנה, בכך שהאמור בה קושר אותה להסכם שבין הצדדים. אמנם נאמר בה שהיא ניתנה בקשר עם הסכם הקומבינציה, אך ערבות זו מקובלת יותר, אין בה את התנאים המגבילים הקיימים בערבות חוק המכר אף שניתן לעצור את מימושה במקרים מסוימים.....

.....לקבלת המדריך המלא נא מלאו בקשה בטופס "צור קשר" שבאתר ונשלח אליכם את המדריך המלא.

ד. מהי אם כן הערבות המועדפת שתספק את הבעלים ?

כפי שצוין, בסופו של דבר נוסח הערבות ויכולת המימוש המהיר הוא הקובע, אך עם זאת עלינו למצוא את האיזון.

האיזון בין צורכי הבעלים להבטיח את התמורה המגיעה להם ויכולת מימוש מהיר ובטוח של הערבות למקרה בו נכשלה העסקה, לבין יכולתו הכלכלית ורצונו של היזם לבצע את הפרויקט. הכבדה יתרה על היזם.....

.....לקבלת המדריך המלא נא מלאו בקשה בטופס "צור קשר" שבאתר [ונשלח אליכם את המדריך המלא.](#)

יש לזכור כי הערבות הבנקאית הינה רק נדבך אחד בין כול חלקי ההסכם. ההסכם צריך לכלול מנגנוני ביטחון נוספים, על מנת להבטיח את קיום חיוביו של היזם חלקם יתואר להלן.

ה. קביעת גובהה של ערבות הביצוע

על מנת לקבוע את גובה ערבות הביצוע שיש לקחת מהיזם, מומלץ מאוד לקבוע בהסכם מנגנון לקביעת שמאי מקרקעין, אשר בהתאם להמלצותיו נקבע את גובהה של הערבות. כאשר הינכם קובעים את שוויה של הערבות, שימו לב לפיצוי המוסכם הקבוע בהסכם. יש לכלול גם סכום זה בערבות, אחרת במקרה של קריסת היזם, קיים סיכוי קלוש לקבלת הפיצוי המוסכם בהסכם מהיזם.

יש לשים לב לסיטואציות שבהן עלולה העסקה להיכשל והבנק המלווה ששעבד את כול הקרקע יבקש לממש את כול המבנה או הקרקע המשועבדת לו. במקרה של מימוש כאמור, יחולו מיסים על המכירה כגון מס שבח שהבעלים יאלצו לשלם. במקרה כזה, עלולים הבעלים למצוא עצמם כשהערבות שברשותם אינה מספקת לכיסוי התמורה המגיעה להם. יש לכן, לקחת בחשבון בקביעת שווי הערבות, גם את המיסים העלולים לחול על הבעלים במקרה כשלון העסקה ולהוסיפים לשווי הערבות. לחילופין, לקחת ערבות נפרדת שתכסה את תשלומי המיסים גם בסיטואציות כנ"ל. שימו לב למרכיב ההצמדה בערבות.

כאשר באים להעריך את שווי הערבות שנקבל מהיזם ואף את שווי התמורה המגיעה לבעלים, יש לקחת בחשבון את הזמן החולף מאז ההתקשרות ועד סיום הבנייה ומסירת הדירות ואת השוני שעלול להיות בשווי התמורה המובטחת לאחר קבלת היתר הבנייה.

לעיתים, היזם מתחייב כלפי הבעלים לתמורה בצורת דירות בגודל מסוים בקומה מסוימת. אלא שלאחר קבלת היתר הבנייה, מסתבר כי הוא אינו יכול לספק את התמורה המובטחת מסיבות כלשהן, לדוגמא, עקב התנגדויות שהוגשו שהביאו לשינוי בזכויות הבנייה האפשריות וכיו"ב. במקרה כאמור, גם לא נדע בדיוק את שווי דירות התמורה באותו מועד מקדמי בו אנו מבקשים לדעת את שווי הערבות שנקבל מהיזם.

ייתכנו מצבים, בהם במועד ההתקשרות עם היזם קבענו את שווייה של הערבות שדרשנו, וזאת על פי נתונים שהיו ברשותנו במועד ההתקשרות. חלפו להם מספר שנים, ערך הדירות עלה בצורה דרסטית והבעלים נותרו עם ערבות שאינה מכסה את ערך התמורה האמיתי. לפיכך, מומלץ כבר בעת ההתקשרות לקבוע מנגנונים מתאימים הן בהגבלת המועד להוצאת היתר בנייה, הגבלת זמן הבנייה וייתכן גם מועדים לשדרוג והערכה מחודשת של הבטוחה שברשות הבעלים במועדים מסוימים לאורך העסקה.

קביעת שווי הערבות באמצעות שמאות. המחלוקת תהיה מי יהיה השמאי שיקבע את ערכה הכספי של הערבות. רצוי ששמאי מטעם של הבעלים הוא זה שיקבע את ערכה הכספי של הערבות הנדרשת, על מנת להבטיח את התמורה בשים לב להערות המפורטות לעיל.

בטחונות וערבויות נוספות

כללי

באופן כללי, סוגי הביטחונות שאותם נדרוש מהיזם הם כמובן עניין למו"מ בין הצדדים. לא כול יזם יסכים להבטיח את העסקה עם כול הביטחונות שנדרוש. כעיקרון, יתכן וחוסר יכולתו של יזם למסור בטחונות מספיקים יכול להעיד על היעדר חוסן כלכלי, אם כי לא בהכרח שכך הם פני הדברים, שכן יש גם כאלה שחוסנם הכלכלי ראוי אך הם ינהלו מו"מ על מנת לצמצם בביטחונות הניתנים על ידם, על מנת לחסוך בהוצאותיהם או להגדיל את רווחיהם.

עוה"ד המטפל בעסקה מטעם של הבעלים, צריך לשקול את הבטוחות המוצעות על ידי היזם, לנהל מו"מ, לבדוק את מכלול תנאי העסקה ואז להחליט באם הבטוחות המוצעות, דיים על מנת להבטיח את הבעלים.

איני מציע להתפשר, מקום בו ערכם של הבטוחות המוצעות אינו מקנה הגנה ראויה בפני תרחישים של כשלון העסקה. במידה והבעלים מתעקשים לקבל את הבטוחות המוצעות להם על ידי הקבלן, על עורך הדין לשקול התפטרות מייצוג או לחילופין החתמת כול בעלי הקרקע על מסמך, לפיו הוסברו להם הסיכונים והמלצות עורך הדין שלא להסתפק בבטוחות המוצעות.

א. ערבות להבטחת תשלומי מיסים

עם ביצוע העסקה אנו מערבים באופן מיידי את רשויות המס השונות בגין מיסים החלים על העסקה. לרבות הרשות המקומית בגין היטלים אגרות וכיו"ב על מנת שניתן יהיה לסיים את העסקה, ברישום הזכויות על שם הבעלים בדירות התמורה ורישום הבניין כבית משותף, יש לדאוג לקבלת ערבות מתאימה לתשלומי כול המיסים ע"י היזם. כאשר מדובר בעסקאות קומבינציה, הרי שהקרקע כולה תשועבד לבנק במקרה של כשלון העסקה תימכר הקרקע ע"י הבנק. החבות במיסים תחול על הבעלים לכן החשיבות לקבלת ערבויות מתאימות.

ב. ערבות להבטחת רישום בית משותף

קיימים מבנים רבים אשר תהליך רישום הבית המשותף אורך זמן רב ללא כול סיבה הגיונית. אמנם כיום נעשה תיקון לחוק המגביל את המועדים לרישום הבית המשותף בלשכת רישום המקרקעין.

עם זאת, יש להגביל את היזם במועדים לרישום הבניין כבית משותף ובכול מקרה, לדאוג לערבות בנקאית מתאימה, שתוחזק בידי הבעלים למקרה שהיזם לא יעמוד בהתחייבותו לרישום הבית המשותף במועד.

במקרה כאמור יוכלו הבעלים לממש הערבות על מנת לבצע את הרישום באמצעות עו"ד אחר מטעמם.

ג. ערבות אישית

זוהי הערבות המסורתית שיזמים נרתעים ממנה אף שבעבר הייתה הערבות הפופולארית ביותר. בקשו מבעלי החברה להתחייב בערבות אישית לכול התחייבויות החברה כלפי הבעלים. ערבות זו כמובן אמורה לשמש כלי בטחון נוסף לערבויות הבנקאיות אך בוודאי שלא במקומם.

ד. ערבות בדק

יש לדאוג לקבל מהיזם ערבות בנקאית שתישאר בידי הבעלים לאחר סיום בניית הדירות ומסירתן לבעלים, ותבטיח את התחייבויות היזם לתיקוני בדק וסיום עבודות הפיתוח.

ה. יפויי כוח לביטול הערת אזהרה אם נרשמה לטובת היזם

במסגרת ההליכים לקיום ההסכם, ידרוש היזם יפויי כוח מאת בעלי הדירות או בעלי המקרקעין על מנת לאפשר לו לרשום הערת אזהרה בלשכת רישום המקרקעין. מסירת יפויי כוח כזה מהבעלים לקבלן, מחייבת קבלת יפויי כוח בלתי חוזר מקביל מאת היזם, אשר יאפשר למחוק את ההערה שנרשמה לטובתו בלשכת רישום המקרקעין, במקרה של ביטול ההסכם או אי התקיימות תנאי מתלה לקיום ההסכם או הפרתו על ידי היזם.

יפויי הכוח של היזם צריך להיות מוחזק בנאמנות של ב"כ הבעלים, עם הוראות מתאימות, המאפשרות את מחיקת ההערה שלטובת היזם במקרים האמורים.

ו. ערבות לתשלום דמי שכירות

יש לדאוג למנגנון שלפיו ישולמו דמי שכירות, עבור דירות שהבעלים יאלצו לשכור עם פינוי המקרקעין. על מנת להבטיח את הבעלים ממצב בו הקבלן יחדל לשלם עבורם את דמי השכירות, יש לדאוג בין היתר גם לערבות בנקאית מתאימה.

התנאים למסירת חזקה במקרקעין לקבלן

א. ביצוע ביטוחים - תנאי ראשון למסירת חזקה במקרקעין לקבלן לצורך תחילת העבודות, הוא ביצוע מדויק של כול הביטוחים המפורטים בהסכם. להלן אפרט את הביטוחים המומלצים לביצוע. אין לאפשר בשום מקרה מסירת חזקה בטרם הוכח לשביעות רצון הבעלים, כי בוצעו כול הביטוחים הנדרשים (ראה להלן).

ב. קבלת היתר בנייה - יש לוודא כי היזם קיבל היתר בנייה המתאים להתחייבויות שנתן לבעלים. רצוי מאוד שההיתר יהיה היתר מלא ולא חלקי.

ג. קבלת ערבויות - תנאי לפינוי המקרקעין ומסירת חזקה לקבלן הוא קבלת הערבויות הבנקאיות הדרושות כאמור בהסכם.

ד. קבלת מכתב החרגה מותנה - יש לדאוג לקבל עוד טרם מסירת חזקה מכתב החרגה מותנה מהבנק המלווה. זהו סוג של התחייבות של הבנק שבו יאשר לבעלים כי עם התקיימותם של תנאים מסוימים, הוא יחריג את השעבוד הרשום לטובתו מדירות התמורה של הבעלים. הבנק יאלץ לעמוד בהתחייבות זו בבוא היום, כאשר מתקיימים התנאים האמורים במכתב החרגה. (בסיומו של התהליך וכנגד החזרת הערבות הבנקאית שבידי הבעלים, ימסור הבנק מכתב החרגה מוחלט ובלתי מותנה, לפיו דירות התמורה משוחררות מהשעבוד הרובץ על המקרקעין).

ה. טופס 50 - רצוי מאוד לקבל כבר בשלב מוקדם במידת האפשר, טופס 50 לעסקה הספציפית. על מנת למנוע מצבים בהם לא ניתן יהיה לרשום את הזכויות בקרקע לאחר סיום הבנייה, בשל חובות החלים על המקרקעין, רצוי שטופס 50 יהיה טופס ספציפי לעסקה ולא מוגבל בזמן.

ו. תשלום וערבות לתשלום דמי שכירות - בטרם תימסר חזקה ליזם, יש להבטיח את תשלומי דמי השכירות לבעלי הדירות, אשר אמורים לעבור ולהתגורר בדירות שכורות, על מנת לאפשר לקבלן להרוס את הבניין ולבנות בניין חדש. תקופת השכירות ארוכה ולפיכך יש לדאוג שתשלום כספי השכירות ע"י היזם יובטחו כראוי.

תשלום דמי שכירות לבעלים בעסקאות קומבינציה

אחד התנאים הנפוצים בעסקאות אלו הוא התחייבות היזם לתשלום דמי שכירות לבעלי הקרקע לתקופת הבנייה. הבעלים נאלצים לפנות את בית מגוריהם, על מנת לאפשר ליזם לבנות על הקרקע. כיצד נבטיח את הבעלים, ממצב בו תיכשל העסקה והם ימצאו עצמם ללא דירה למגורים וללא מקור מימון לתשלום דמי שכירות, לדירות אותן נאלצו לשכור לתקופת הבנייה.

כפי שצינו, תנאי למסירת חזקה בקרקע לקבלן, תהיה מסירה של ערבות בנקאית אוטונומית, אשר תבטיח את תשלומי השכירות ע"י הקבלן.

להלן מספר המלצות:

1. אין למסור חזקה בטרם נמסרה ערבות בנקאית להבטחת תשלומי השכירות.
2. לגבי מועד החזרת הערבות, שימו לב לתקופה שנקבעה לסיום הבנייה והוסיפו לכך את תקופות האיחור, המותרות לקבלן על פי ההסכם. הערבות

צריכה לעמוד על סכום שיקבע בין הצדדים כדמי שכירות חודשיים, תואמים את רמת הדירות והאזור בבניין בו התגוררו הבעלים.

3. על מנת לאפשר לבעלים למצוא דירת מגורים לתקופת הבנייה, יש לקבוע את המועד בו יודיע הקבלן לבעלים, כי קיבל היתר בנייה ומועד התחלת הבנייה. כך שלפחות 60 יום לאחר מכן תימסר החזקה לקבלן. מועד סביר למציאת דירה לשכירות.

4. יש לדאוג שהערבות הבנקאית לתשלום דמי השכירות, תימסר לבעלים או לידי בא כוחם במועד מספיק בטרם חתימת הסכם שכירות.

5. יש לדאוג לקבל מהקבלן.....

.....לקבלת המדריך המלא נא מלאו בקשה בטופס "צור קשר" שבאתר ונשלח אליכם את המדריך המלא.

.11

המועד להחזרת הערבויות ליזם

הקבלן מבחינתו ישאף לקבל חזרה מוקדם ככול האפשר את הערבויות שמסר לבעלים על מנת להקל את מצבו מול הבנק.

א. התנאי הראשון להחזרת הערבות, הוא כמובן סיום הבנייה ומסירת דירות התמורה לבעלים. יש לקיים את מנגנון מסירת דירות התמורה בצורה ראויה. יש לעגן בהסכם סעיף, לפיו זמן סביר טרם מועד המסירה יאפשר הקבלן כניסה לדירות התמורה, על מנת לבדוק התאמתן להסכם ולמפרט ומוכנותן למגורים. מומלץ לעשות זאת באמצעות מומחה מטעם הבעלים. לאחר תיקון הערות במידה וקיימות, יש לקיים את המסירה כאמור בהסכם באמצעות רישום פרוטוקול מסירה.

המבחן לסיום הבנייה הינו קבלת טופס 4 שאותו על הקבלן להציג. הדירות תהיינה ראויות למגורים וכמובן מחוברות לחשמל, גז, מים, מעלית עובדת (ויש לציין זאת מראש בהסכם). שימו לב לדרוש חניות מוכנות לשימוש עם המסירה.

ב. רישום הערת אזהרה לגבי דירות התמורה.

ג. קבלת מכתב החרגה מוחלט, סופי ולא מותנה, מהבנק המשעבד.

ד. קבלת ערבות בדק.

ה. קבלת ערבות לרישום בית משותף.

ו. קבלת אישורים שהקבלן שילם, את כול החובות לרשויות השונות או מסר ערבות לביצוע תשלומי מיסים לרשויות, על מנת שניתן יהיה לרשום בית משותף. ואם טרם הוצג טופס 50 ספציפי לפרויקט יש לדאוג לקבלו.

ז. שימו לב -

.....לקבלת המדריך המלא נא מלאו בקשה בטופס "צור קשר" שבאתר ונשלח אליכם את המדריך המלא.

דרך הביניים שנמצאה, הינה הפקדת הערבויות בידי צד ג. יזמים שונים בעיקר בפרויקטים גדולים, מצאו דרך ביניים, ע"י כך ששכרו שירותיו של עו"ד חיצוני שלכאורה אינו מעורב בעסקה, על מנת שישמש נאמן לערבויות. ספק אם אין בכך כדי לעקוף את כללי האתיקה בצורה בלתי ראויה. שהרי גם "הנאמן" בסופו של דבר מונה ע"י היזם.

עם זאת, על מנת למנוע סיכונים מיותרים, יש לבדוק את מצב העסקה בכללותה במועד קבלת החזקה. עלינו לדאוג לכתב נאמנות ערוך ומנוסח כראוי, שיימנע מסירת הערבויות ליזם או לבנק טרם מולאו התנאים הנדרשים וכן לבצע את

מסירת הערבויות בסמוך או כנגד קבלת חזקה בדירה, זאת לאחר שבדקנו את מצבה של הדירה. כן ליישם את האמור לעיל לגבי יתר הביטחונות הנחוצים לנו כאמור לעיל.

ביטוחים

אחד הסעיפים החשובים בהסכמים, שחשיבותו אינה פחותה מהבטחת התחייבויות הקבלן באמצעות ערבויות בנקאיות, הוא נושא הביטוח. כבר כאן אציין כי מינוי יועץ ביטוח מטעם הבעלים הוא חיוני על מנת שלא לקחת כול סיכון בהחמצת ביטוחים חיוניים. מומלץ להתנות מסירת חזקה במקרקעין ליזם, אלא אם כן הציג פוליסות ביטוח מתאימות לעסקה. יש לחייב את היזם בסעיפים מפורשים בהסכם, שלא לאפשר לקבלני משנה ו/או כול גורם אחר, להיכנס לאתר הבנייה לשם ביצוע עבודות מבלי שנעשו ביטוחים מתאימים לעובדים באתר. הביטוחים צריכים לכלול את כול מי שמעורב בפרויקט לרבות: בעלי הקרקע קבלנים, מפקחים, מהנדסים, קבלני משנה וכיו"ב. עם סעיפי אחריות צולבת וכיסוי לתקופת התחזוקה. יש לבצע ביטוח כול הסיכונים לכול אירוע, מיום תחילת העבודות ועד סיומם הכיסוי צריך לכלול ביטוחי צד ג, ביטוח כול העבודות המבוצעות, חבות מעבידים וכיו"ב.

אציין, כי נתקלתי לא פעם במקרים בהם צדדים לעסקה לא הקפידו על ביצוע ביטוחים כראוי ואף אפשרו לקבלני משנה, לבצע עבודות מבלי שאלה היו מבוטחים. ברוב המקרים כאשר אירעה תאונה, בעלי הקרקע מוצאים עצמם בצד הנתבעים, לעיתים בסכומים גבוהים מאוד. לפיכך יש להתייחס לסעיפי הביטוח בהסכם במלוא כובד הראש.

כפי שצוין לעיל, תאונות עבודה מתרחשות חדשות לבקרים. אנו עדים לתאונות עבודה באתרי בנייה המתבטאים בנזקי גוף חמורים לעובדים, לצידי ג שונים, לרכוש, למבנים סמוכים ועוד כהנה וכהנה. תביעות נזיקין מוגשות חדשות לבקרים בגין תאונות המתרחשות עקב עבודות הבנייה.

במקרים רבים, בוחרים התובעים לתבוע את כול מי שיש לו נגיעה למקרקעין לרבות את בעלי המקרקעין. פקודת הנזיקין (סעיף 15) עלולה להצמיח במקרים מסוימים, עילת תביעה גם נגד הבעלים, בין היתר אם התרשלו בבחירת הקבלן יזם, או בשל התערבות בעבודתו באופן שגרם לנזק תביעות נזיקין מהסוג האמור, עלולות להגיע לסכומים אדירים ולפיכך החשיבות בביצוע ביטוחים מתאימים.

יש לוודא קיומם של הביטוחים טרם תחילת העבודות וטרם מסירת החזקה בבניין ליזם. יש להתנות את המסירה בקבלת אישורים על קיום הביטוחים שייבדקו ע"י יועץ הביטוח.

יש להכניס סעיף שיאפשר קבלת הודעה מחברת הביטוח, במקרים בהם היזם הפסיק את תשלומי הפרמיות. הקפידו להכניס סעיף הקובע כי יהיה בכך הפרה יסודית של ההסכם מצידו של היזם, שיאפשר מימוש הערבות הבנקאית שברשותכם.

שימו לב שניתן להרחיב את תקופת הביטוח גם לתקופת התחזוקה ולאחר מכן מומלץ שוועד הבית הנבחר ימשיך בביצוע ביטוחים מתאימים.

כללי בטיחות בעבודה

כפי שצוין לעיל, נושא הבטיחות בעבודה הוא אחד הנושאים החשובים בפרויקט של בנייה. לפיכך, יש לשים את הדגש על כיסוי ביטוחי מתאים טרם תחילת העבודות. יחד עם זאת, יש לאלץ את היזם במסגרת תנאי ההסכם, לדאוג לשמור על כללי זהירות הקבועים גם בחוק, על מנת למנוע תאונות שבסופו של דבר יביאו גם את הבעלים (במקרים רבים גם כאשר בוצעו ביטוחים) אל ספסלי בתי המשפט. דאגו להכניס סעיפים המחייבים את היזם לבצע את העבודות בהתאם לכללי הבטיחות בעבודה.

יש לחייב את היזם למנות מפקח עבודה צמוד בכול תקופת הפרויקט, שלא יאפשר ביצוע של עבודות קבלני משנה, ללא שמירה על כללי בטיחות הקבועים בחוק. לעיתים קבלנים מזלזלים בהוראות בטיחות, בעיקר קבלני משנה הנכנסים לאתר לביצוע עבודות ספציפיות, כגון עבודות מיזוג חשמל וכיו"ב. חלקם אינם מבצעים ביטוחים ואינם מציידים את עובדיהם באביזרי בטיחות. התוצאה תאונות המביאות לנפגעים. חשוב לחייב את הקבלן לעבוד על פי פקודת הבטיחות בעבודה, הוא וכול מי שנכנס לאתר לצורך ביצוע עבודות.

דאגו לסעיף המהווה כתב שיפוי של היזם לנזקי גוף ורכוש.

בסיטואציה המוכרת בארץ, כדאי לשקול לחייב את היזם בקבלת ליווי בנקאי של בנק גדול בארץ. הליווי הבנקאי כשלעצמו מקנה ביטחון מסוים להצלחת הפרויקט. הוא נותן ביטחון באמצעות ליווי ופיקוח של הבנק את הפרויקט וכך גם מאפשר קבלת אשראי גבוה יותר, למימון הפרויקט. כעיקרון, בעסקאות רגילות ללא ליווי בנקאי סגור, היזם נדרש להון עצמי לרכישת הקרקע ולבניית הבניין. בנק שייתן אשראי ליזם, חשוף לסיכונים לפיהם האשראי שייתן, ישמש את היזם גם לפרויקטים אחרים שלו או לצרכים אחרים של היזם ולא תמיד שעבוד על הקרקע בלבד יספק את הבנק.

לעומת זאת, בליווי בנקאי סגור לפרויקט, הרי שקיים מנגנון שלא יאפשר שימוש בכספים המיועדים לפרויקט לצרכים אחרים של היזם. קיימת ביקורת מטעם הבנק לכך שכספי המימון, ישמשו לבניית הפרויקט. כספי תמורות הדירות שהיזם מוכר, יכנסו לחשבון הליווי בלבד, לחשבון שסגור למטרה זו בלבד.

הבנק יבדוק את כדאיות העסקה באמצעות דו"ח 0. הבנק יפקח על הפרויקט בד"כ באמצעות מפקח מהנדס או שמאי מקרקעין. הבנק ישעבד את כול הקרקע אך ייתן ערבויות לרוכשי דירות הקבלן ולבעלי הקרקע. בצורה זו מבודד הבנק את הפרויקט מפרויקטים אחרים של היזם, מרכז את הפעילות הכספית של הפרויקט, הכנסות והוצאות בחשבון אחד. הסכמי הליווי כוללים סעיפים רבים המגבילים את יכולת הקבלן יזם לעשות כרצונו בפרויקט, הוא יאלץ לדווח באופן שוטף, הוא לא יוכל למכור דירות במחירים נמוכים מהאמור בהסכם הליווי ועוד התחייבויות אשר יש בהם כדי לצמצם את הסיכונים לכישלון הפרויקט. במצב זה, אין ספק שפרויקט הפועל באמצעות ליווי בנקאי, יהיה בטוח יותר וסיכויי להיכשל קטנים יותר.

עם זאת, יש לזכור, הבנקים המלווים נוהגים היום לשעבד את הקרקע כולה. במצב של כישלון העסקה יבקש הבנק לממש את כול המקרקעין, כולל חלקם של הבעלים שלא נמכר ליזם. במצב זה, תרופת הבעלים הינה הערבות הבנקאית שבידיהם. ערבות על פי חוק המכר אינה מספיקה במצב זה.

על הבעלים לדרוש ערבות שתהיה אוטונומית ככול האפשר וניתנת למימוש מהיר. יש לדאוג שערבות זאת תכסה את כול הסיכונים שבפניהם יעמדו הבעלים, לרבות מצב בו יאלצו לשלם תשלומי מיסים, עקב מימוש הקרקע כולל חלקם בקרקע. (ראו לעיל).

א. לא נאפשר ליזם לבצע העברת בעלות בחלקים שרכש, עד השלמת הפרויקט. לעיתים לוקח זמן רב מיום ההתקשרות ועד תחילת הבנייה. כך למשל, כאשר היזם לקח על עצמו לבצע שינוי תב"ע. עדיף לכן שזכויותיו של הקבלן בחלקים שרכש, ירשמו על שמו רק בסיום הפרויקט.

ב. הקפידו להכניס סעיף מיוחד בחוזה, המתייחס לתנאים מתלים לקיומו של ההסכם. כאשר מדובר בתנאים מתלים לקיומו של הסכם, אנו מבחינים בין תנאים מתלים שהם תנאים מין הדין ואשר התקיימותם היא תנאי לקיומו של החוזה, משמע, החוזה לא יכנס לתוקף אלא אם כן התנאי מתקיים, לעומת תנאים מתלים שנקבעים בין הצדדים בהסכמה. במקרים אלה החוזה יהיה תקף אבל על תנאי. אם התנאי לא מתקיים החוזה מתבטל למפרע.

בנסיבות אלו, רצוי לקבוע בהסכם פרק עם תנאים מתלים. כך למשל, אי הגשת תוכניות בנייה לעירייה בתוך המועד הקובע, יגרום לביטולו של ההסכם. וכך אי הוצאת היתר בנייה במועד וכיו"ב, יאפשרו לבעלים להתקשר עם יזם אחר ללא חשש מתביעות.

ג. שימו לב להגביל את המועד הקבוע בהסכם, להגשת תוכניות הבנייה, להוצאת היתר בנייה ותשלום האגרות הנדרשות בעירייה, לתחילת הבנייה, מועד סיום הבנייה, מועד סיום הפיתוח הסביבתי ומועד סיום הליכי הרישום. ייתכנו מצבים בהם הקבלן עסוק בפרויקטים נוספים, הוא מאוד מעוניין גם בפרויקט שלכם, אך עליו לסיים פרויקטים אחרים. וודאו הוראה בהסכם, המגבילה אותו בזמן שיש לו על מנת לבצע את התהליכים הנ"ל. אחרת תמצאו עצמכם חתומים על הסכם, המבטיח לקבלן את ביצוע העסקה אך בזמן המתאים לו.

ד. שימו לב להחיל את חוק המכר (דירות), תשל"ג-1973 בעסקה. הבעלים כצד לעסקה, הם גם מוכרים אך גם עתידים לקבל דירות בתמורה מהיזם. לכן יש להחיל את חוק המכר דירות, זאת כמובן מבלי לפגוע ביתר הבטוחות שהם מקבלים כבעלי הקרקע בעסקה. מומלץ להחיל את חוק המכר על כול התיקונים שיחולו בו בעתיד, ככול שהם באים להטיב עם רוכשי דירות מהקבלן.

ה. שימו לב שבעל קרקע בעסקת קומבינציה, שקיבל דירה מהיזם ומבקש למכור אותה, יחולו עליו הוראות חוק המכר כפי שחלים על הקבלן יזם. דאגו לכן לסעיף מתאים, המחייב את היזם באחריות כלפי כול מי שירכוש את הדירה מהבעלים.

ו. שימו לב לשמור את זכויות הבנייה העתידיות, לטובת דיירי הבניין החדש שייבנה. יש לשים לב לסעיפים, שבהם ינסה הקבלן לשמור לעצמו את האפשרות העתידית, להוסיף ולבנות קומות נוספות או דירות נוספות בבניין. נוכחתי לגלות לא פעם, סעיפים בהסכם שבהם קבלנים מוצאים מחוץ לרכוש המשותף, חלקים מסוימים שבהם הם עושים שימוש מאוחר יותר. יש לדאוג לסעיפים מפורשים, לפיהם כול חלק שלא הוצמד לדירה מסוימת כמוסכם בהסכם הקומבינציה, כגון: חניות, מחסנים או גגות ישמשו כרכוש משותף.

ז. כאשר מדובר במספר בעלי מקרקעין בדקו את זכויות כולם.

ח. כאשר יש בני זוג שרק אחד מהם רשום כבעלים דאגו לקבל הסכמת בן הזוג שאינו רשום בכתב.

ט. הקפידו כבעלי המקרקעין, לפרט כבר במבוא להסכם ובפרק ההצהרות את מקסימום הפירוט האפשרי. דאגו לפרט ולכתוב שהיזם אינו מסתמך על מצגים של הבעלים אלא בדק בעצמו את כול הדרוש על מנת להתקשר בהסכם, לרבות שבדק את הזכויות האפשריות לבנות בעצמו ולא על פי מצגים של בעלים שונים.

י. דאגו לפרט כול פרט שבידיעת הבעלים ומה שאינו בידיעתם רצוי לבדוק ובנוסף לחייב את היזם לבדוק בעצמו או שיצהיר כי הוא בדק.

כול זאת על מנת למנוע טענות של טעות או הטעייה מצידו של הקבלן. שימו לב כי אם יש פרטים בנוגע לנכס, שהמוכר יודע או עליו היה לדעת ולא גילה אותם, הוא עלול למצוא עצמו אחראי בגין אי מסירת המידע, בנסיבות בהם תכשל העסקה. הכניסו להסכם את כול המפורט בנסח, לרבות הפקעות אם רשומות. הנסח חייב להיות חלק בלתי נפרד מנספח כול הסכם.

יא. כאשר מדובר ביזם קבלן שהוא חברה. יש לצרף להסכם.....

.....לקבלת המדריך המלא נא מלאו בקשה בטופס "צור קשר" שבאתר ונשלח אליכם את המדריך המלא.

י.ח. מומלץ מאוד שלא לאפשר ליזם למכור דירות או לרשום הערות אזהרה לטובת רוכשי דירות היזם בבניין, אלא אם כן קודם לכן מסר ערבויות בנקאיות מתאימות וקיבל היתר בנייה לבניין.....

לסיום שוב יש להזכיר, לא מספיק לקרוא את כול האמור במדריך זה על מנת להתקשר בהסכמים מורכבים דוגמת עסקאות קומבינציה. יש להיוועץ בעו"ד מתאים אשר ילווה את העסקה ויבדוק את התאמת אופי העסקה להמלצות הנ"ל וכן מה עוד דרוש על מנת להבטיח את העסקה הספציפית בה הוא מטפל.

בהצלחה!