

תשכחו מ-12 מ"ר: הסכמי תמורה תלויי רווחים – הזדמנויות וסיכונים

גרינברג אולפין ושות'
שמאות מקרקעין



דברת אולפין

שותפה מייסדת, גרינברג אולפין ושות'
שמאות מקרקעין

מודל התמורות "הדינמי" עידן חדש בהתחדשות עירונית

ועידת מרכז הנדל"ן מרץ 2024



סיפור תל אביבי

• 2013 - הרשאה לתכנון מבעלי הדירות

• 2015 - תב"ע אושרה

...יועצים... הסכמים...

• 2018 – תוכנית עיצוב

• 2019 – תוכנית איחוד וחלוקה

• ומאז - מתדיינים....כבר 5 שנים



המודל המקובל לתמורות

תוספת שטח - 40 מ"ר, 25 מ"ר, 12 מ"ר, 0 מ"ר (ממ"ד, חניה, מחסן, מרפסת)

כמו בעבר עסקת קומבינציה "בעין"- בשטחים.

תמורה ידועה מראש לבעלי הדירות וליזם

כשמגיע היישום- ההסכם כבר מיושן.

בעלי הדירות של היום אינם בעלי הדירות של פעם...הם בעלי הקרקע!



מתרחב הצורך במודל "משופר" - "הדינמי"

מתחיל ב-תל אביב, רמת גן וגבעתיים

בנוסף לתמורות בשטח, חלק **ברווחי** הפרויקט....מה?

עוד לא היה מודל כזה - בעלי קרקע ששותפים ברווח!!!

מי רוצה שותפים...80-60-40 בעלי דירות??

שותפים גם להפסד?

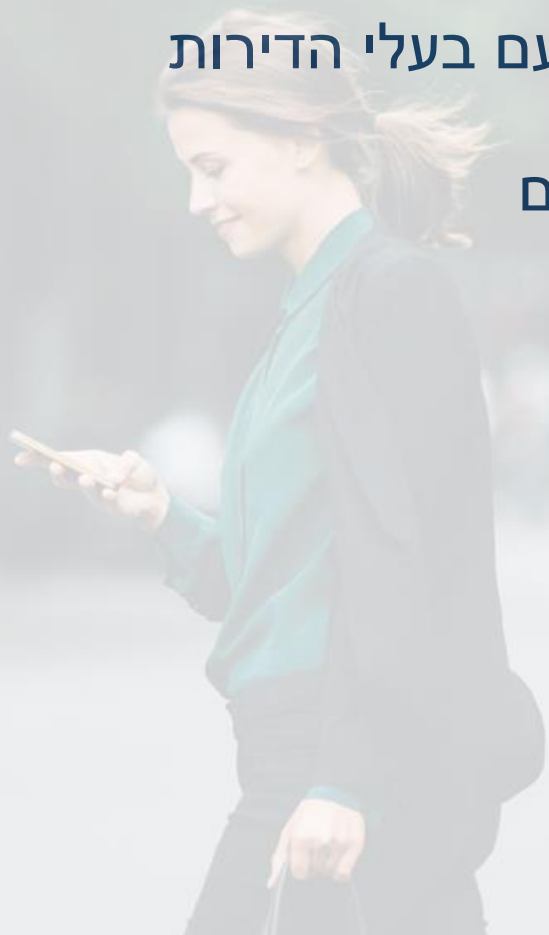
מודל "התמורה הדינמי"- מוזמנים להכיר

תוספת תמורה כנגזרת מרווחי הפרויקט- דרישה חדשה של בעלי הדירות

רווח מינימלי ליזם ומעל- חלוקה עם בעלי הדירות

התוספת מחושבת במועדים שונים

ההתאמה לשינויים בשוק



האתגרים ביישום

- אי הסכמה לגבי הפרמטרים לחישוב הרווח
- מידע חסר- רב משמעות - מיסוי
- כל שינוי בפרמטרים הלא ידועים יכול להשפיע על התמורה
- אי אפשר להתקדם - להוצאת היתר ולהתקשרות עם גורם מממן
- מה קורה אם שמאי הגוף המממן לא מקבל את ההכרעות?
- זמן ניהולי רב מושקע בתהליך



הטיפול באתגרים

קביעת מנגנון הסכמה ליישוב חילוקי הדעות-

- ניסוח סעיפים מתאימים בהסכם ההתקשרות
- מינוי שמאי מוסכם
- ביצוע חישוב ראשוני כבסיס ועדכון בשלבים שנקבעים מראש



- מודל דינמי טוב לשני הצדדים
- מאפשר הפחתת התנאים המתלים והמפסיקים בהסכם
- חוסך זמן רב ועלויות בהתקשרות חדשה
- מאפשר שמירה על שיווי משקל כלכלי בין הצדדים לאורך זמן



בפרויקט התל אביבי- הגענו

הושלם ישום המנגנון. יש הכרעות.

מתקדמים בסגירת הקצוות

ויוצאים לדרך, עכשו בריצה..





המלצות לשיפור המודל

- המודל הדינמי יתייחס רק למחירי המכירה (כמו בעסקאות קומבינציה לפי תמורות)

- התחשיב יבוצע פעמיים בלבד

- תשלום התמורות הנוספות בשלב התקדמות **ביצוע - 80%**

או במועד השלמת 80% ממכירות היזם,

כך שאי הודאות פחותה





גריןברג אולפינר ושות'



ש מ א ו ת מ ק ר ק ע י ו

www.Shamaot.com

טל' 03-6259999

התובנות העיקריות

- המגמה בשוק – ממפונים לבעלי קרקע.
- נדרש שינוי במודל התמורות.
- הפתרון: יצירתיות בבניית ההתקשרות כבר במעמד ההסכם.
- העיקרון המוביל: פשטות ודינמיות.

הזדמנות לשיתוף פעולה ויצירתיות בין העוסקים במלאכה- יזמים, עורכי דין ושמאי מקרקעין

תודה רבה על ההקשבה

נשמח לסייע בשזירת המנגנון המתאים לפרויקט שלכם

