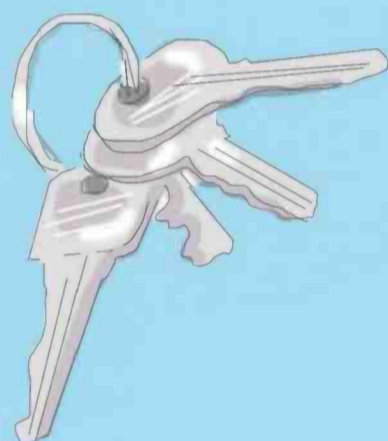
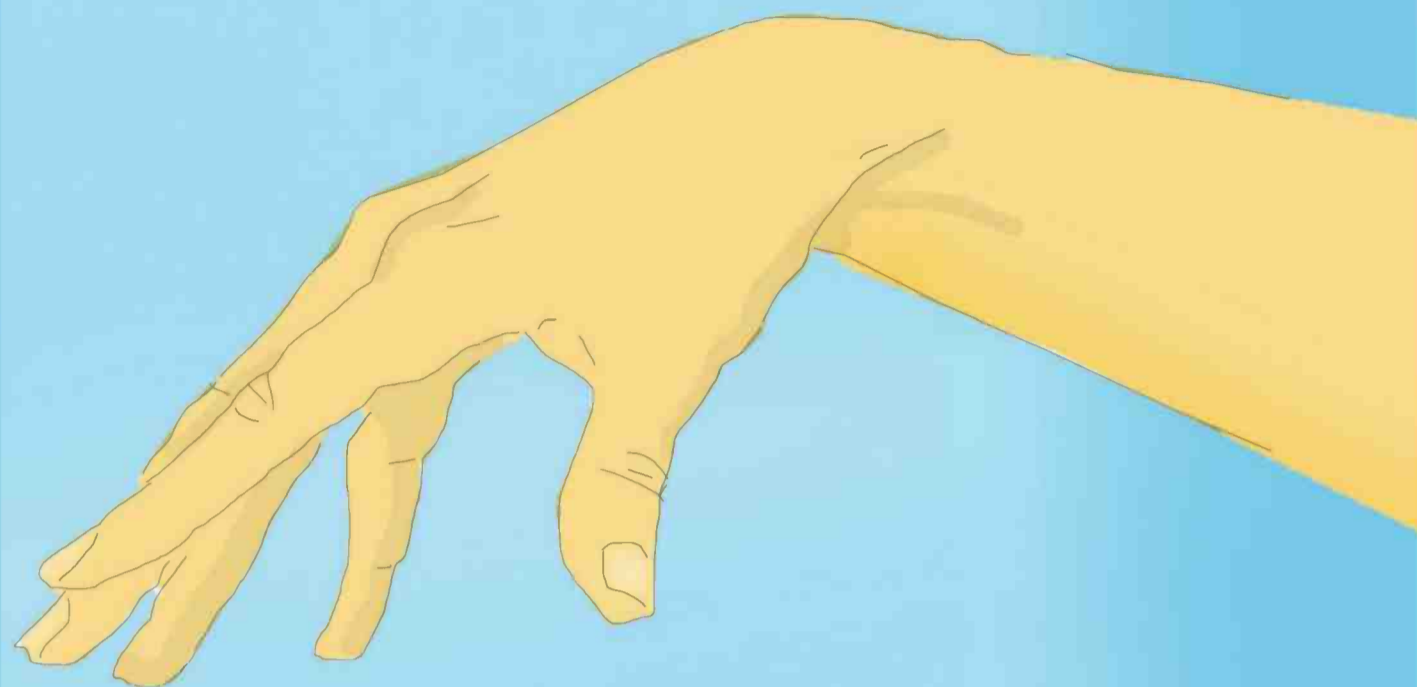


26.06x34.46	1/3	עמוד 1	נדל"ן - גלובס	29/07/2019	69416550-6
אות מקרקעין עו"ד שי אליאבגינדי כספי - משרד עורכי די - 89427					



מוותרים על הדירה

התמשכות התהליכים בפרויקטים של קבוצות רכישה גורמת ליותר ויותר חברי קבוצות להעמיד למכירה את הזכויות שלהם, עוד לפני השלמת הבנייה • "גלובס" בודק מה צריך לדעת לפני שרוכשים זכויות בפרויקט שכבר יצא לדרך / **הדס מגן, עמ' 4**

איור שער: גילי תל אורן



26.35x31.95	2/3	4 עמוד	גלובס - נדל"ן	29/07/2019	69416552-8
אות מקרקעין ע"ד שי אליאבגינדי כספי - משרד עורכי די - 89427					



"הסיבה הכי השכיחה שבגללה אנשים מוכרים דירות בקבוצת רכישה - וראושי"

כ־750 הצעות מופיעות כיום באתר יד 2 למכירת זכויות לדירות בקבוצות רכישה • למה הם מוכרים דווקא כשהגיע היתר, ומה צריך לדעת אם אתם בצד של הקונים / הדס מגן

צילום: סם יצחקוב



עו"ד שי אליאב: "החטא הקדמון זה המצגים, כי אם הייתי אומר לאדם: תקבל דירה עוד 20 שנה, אז הוא לא היה מתייאש. אבל אם אני בתור מארגן מוסר מצגים שאין בינם לבין המציאות דבר - זה מתפוצץ"

לצאת מהקבוצה, ולוותר על החלום. יש הצעות בכל הארץ: בתל אביב, הוד השרון, ראשון לציון, ואפילו בפרויקט כרמי גת בקריית גת. באופן מפתיע, הוד השרון עומרת בראש הרשימה עם 135 הצעות, ואחריה תל אביב עם 95 הצעות. נראה כאילו קבוצות רכישה רבות מתפרקות מחבריהן, והשאלה היא למה.

"שורש העניין זה תיאום ציפיות"
 "יש שתי סיבות עיקריות לכך שאנשים מוכרים זכות בקבוצת רכישה", אומר עו"ד שי אליאב ממשרד עו"ד גינדי-כספי, המתמחה בנדל"ן. "סיבה ראשונה, אצל מי שעשו זאת למטרות השקעה, היא שברגע שהפרויקט מתחיל לקרום עור וגידים,

מה כדאי לבדוק כשרוכשים זכות בקבוצת רכישה מחבר בקבוצה:

- מה אומר דוח האפס של הפרויקט לגבי הרווחיות
- לקבל מכל אחד מהיועצים סטטוס לגבי התקדמות הבנייה
- לקבל אישור לגבי הכספים ששולמו, וחתימה של רואה חשבון
- לבדוק מחירים של עסקאות דומות בסביבה
- לבדוק את הניסיון של מארגן הקבוצה
- לבדוק אם יש ליווי פיננסי של בנק

עו"ד נריה כהן:
 "כשחולף זמן רב, יכולים להיות שינויים: אנשים מתגרשים, עוברים עבודה, ובהחלט יכול להיות מצב שבו חבר בקבוצה שקיבל אישור שנים לפני כן, נבדק שוב ונדחה למשכנתה"

אחרי ששילמנו כסף, וכאחרונה התקבל היתר לחניון. גם האחים שלי קנו באותו פרויקט, והם מנסים לשכנע אותי להישאר, אבל נמאס לי. זה היה אמור כבר להיגמר."

עד כה הוא שילם 650 אלף שקל וכן מס רכישה, והצפי הוא להשקעה של עור כמיליון שקל, שתידרש מצד הרוכש. • **דווקא עכשיו, כשמתחילים לבנות את החניון, אתה מוכר?**
 "אני בטוח שהפרויקט הזה כאמת יהיה רווחי מאוד, אבל יצא לי החשק. איברתי סבלנות. אני זקוק לכסף".
 כל המוכרים הללו אינם היחידים. מי שייכנס לחלק הנדל"ן באתר "יד 2", יגלה כ־750 הצעות לרכישת זכות לדירה ברחבי הארץ, מחברים בקבוצות רכישה המבקשים למכור את זכויותיהם,

יו"ר לשכת שמאי המקרקעין, חיים מסילתי: "אם מישהו מוכר זכות לפני שהפרויקט מסתיים, צריך לבדוק יותר בקפדנות, שהמצב הוא לא שמישהו שתקוע בבוץ, מנסה למצוא מישהו שייכנס לבוץ במקומו"

אומר: "לכל אחד יש השיקולים שלו. לאנשים יש אילוצים".

מה שכן, הוא מוכן לספר שחברים בקבוצות רכישה הנוגות באזור הסופרלנד, מבקשים להחליף איתו זכויות, לאחר שהתחוויר להם שהאזור הוא צפוי להיות אזור תעסוקה ובייליים.

י' מציע ביד 2 למכירה חברות בקבוצת רכישה המקנה זכות לדירה שלוש חדרים בקומה ה-11 במגרל יוקרתי באחת מערי גוש דן, תמורת 850 אלף שקל, מורה שנגמרה לו הסבלנות ולכן הוא מוכר. "קניתי את זה לפני חמש שנים, ואז התחילו הצרות מכיוון מוסר ציבורי, שנמצא ליר. בסוף זה הסתדר,

ש רכש לפני למעלה מעשר שנים זכות לדירה בשרה רב, בגודל 84 מ"ר. "חיפשתי השקעה במרכז", הוא מספר, "ואח שלי הציע לי את זה". הצפי היה שהפרויקט יסתיים בתוך שבע שנים, אך מאז חלפו למעלה מ-10 שנים, רק לאחרונה פונה בכלל השרה, ועוד שנים יחלפו עד שיקום בניין. "היו כל מיני התנגדויות, היה עניין של חלוקת שטחים בין תל אביב לרמת השרון, היה צורך בכל מיני אישורים, אבל עכשיו, אחרי ששרה רב נסגר, יהיה קל יותר", הוא אומר, ומספר כי לאחרונה הציע את הזכות שלו למכירה.

• **עכשיו עוזבים?**
 "אין לי ברירה, אני צריך את הכסף. עקצו אותי באיזו השקעה אחרת".
 ש' דורש עבור החברות בקבוצה 900 אלף שקל. לבריו, זהו סכום נמוך מהסכום שהשקיע עד כה. לכך כמובן יהיה צורך להוסיף את עלויות הבנייה. באזור החם ביותר בראשון לציון, נחלת יהודה, חבר בקבוצת רכישה מוכר את הזכות לדירה בשטח של 166 מ"ר תמורת חצי מיליון שקל. זה כמובן לפני הוספת עלויות בנייה. המוכר לא יודע לומר מה המחיר הסופי שהרוכש יידרש לשלם, וגם אינו מוכן לפרט את הסיבות שהניעו אותו למכור, ורק



איור: גילי תל אורן

נחשון קיוויתי: "לא פעם צריך להוסיף עלויות שגובהן בשמים"



צילום: איל יצחק

נחשון קיוויתי, בעלי בסר: "אני שואל אותך: יכול להיות שדירה של 100 מ"ר בשרונה תעלה 2.7 מיליון שקל? אז באופן טבעי, יש כאלה שכבר לא מאמינים ורוצים למכור את הזכויות שלהם"

"השלב הכי משמעותי זה שלב הלייווי הפיננסי. אם יש לייווי פיננסי, אז הקבוצה נמצאת במקום אחר, כי אז יש לפרויקט אמה ואבא. כרגע שיש לייווי פיננסי ויש בעיה עם אחד החברים, זו בעיה של הבנק".
יש מקרים שבהם חברים בקבוצה שכבר אושרו על ידי הבנק לקבלת משכנתה, ומשפרויקט מתארך, הם נברקים שוב, ולא מאושרים.
עו"ד כהן מוסיף בעניין זה כי "הבנק עושה לרוכשים חיתום בשלב מוקדם, ובורק את הבריקות הכלכליות לגבי החברים בקבוצה. אם מישהו מקבל אישור, זה אישור שנכון לאותו רגע, אבל כשחולף זמן רב, יכולים להיות שינויים: אנשים מתגרשים, עוברים עבודה, ובהחלט יכול להיות מצב שבו חבר בקבוצה שקיבל אישור שנים לפני, נברק שוב ונרחה למשכנתה".

"יותר אישורים מאשר בעסקה רגילה"

ככל שמוכרים את הזכות בשלב מתקדם יותר, אומר מסילתי, כך המחיר באופן יחסי גבוה יותר. "זה מצב אחר לפני קבלת היתר ומצב אחר אחרי החלטת ועדה", הוא אומר. אלא שכאן, צריך להיות ערניים: שלא יהיה מצב, שבסופו של דבר מה שמשולם על הזכות בתוספת התשלומים העתידיים, לא ישחוק את הרווח. "למשל", מרגים מסילתי, "אם מישהו קונה זכות ב-1.4 מיליון ועליו לשלם עוד 400 אלף שקל, ובסופו של דבר הדירה שלו שווה בשוק 1.8 מיליון שקל, אז מה עשינו בזה?"
● **יש בלוי אצבע?**
"הוא צריך לדרוש לראות רוח אפס של הפרויקט. אם הרווחיות היא מתחת ל-20%, זה לא מומלץ".
אליאב מסכם ואומר כי "אני מאור אוהב קבוצות רכישה, אבל יש לנו כלל אצבע: שרירה ראשונה לא קונים בקבוצת רכישה. ובכלל, למי שהכסף בכיסו, הייתי ממליץ לקנות מן המוכן".



הזמנים, וזה לא רווקא בקבוצת רכישה אלא בכלל.
"כמוכך שכאשר מרוכב בקבוצת רכישה זה יותר בעייתי כי זו לא מכונה משומנת שיורעת לעבוד כמו שצריך. התוצאה היא שהרוכשים מאבדים את הסכלנות".
● **מצד שני, מי ש"יושב" על החלק שלו, מורווח, כי המחירים עולים.**
כהן: "נכון, אבל זה היה נכון גם לגבי דירה רגילה. השאלה היא מה חשוב לו יותר: להרוויח או לישון טוב בלילה. כמוכך שיש מקרים שבהם הקבוצה המארגנת היא איכותית, אבל ככלל, אנו לא ממליצים על זה, על אחת כמה וכמה כשמרוכב בכניסה לנעליו של חבר קיים בקבוצה".

"כשנכנסים באמצע, חובה לבדוק יותר"

אם החלטתם לרכוש חברות בקבוצת רכישה, כדי להוזיל את עלויות, יש כמה רברים שכראי לבדוק, אומר אליאב, ומפרט: "כשאני נכנס לקבוצה שמוקמת, יש צורך בהרבה מאוד ברירות. כשאני רוצה לייצג חבר קבוצה שרוצה להצטרף באמצע, אין לי פטור מאף אחת מהבריקות האלה, ויותר מכך: הבריקות מתעצמות".
● **למה בעצם?**
"הקבוצה כבר קיימת, חברים בקבוצה הכניסו יועצים שהם חפצים ביקרם, אני חייב לעבור על כל הפרוטוקולים, ללכת לכל אחר מהיועצים ולקבל ממנו סטטוס לגבי המצב, אישור לגבי הכספים, וחתומה של רואה חשבון".
● **אז מה תמליץ נדל"ן להשקעה שמהפשים נדל"ן השקעה?**
"אני אגיד להם שאם הדירה להשקעה והכסף יושב ומעלה אבק בבנק, ושביחס להשוואות של עסקאות בסביבה מרוכב בעסקה טובה ובמארגן שיש לו ניסיון טוב, ואם ריבתי עם חבר נציגות וקיבלתי אישור מעורך רין הקבוצה וארדיכל הקבוצה לגבי סטטוס הפרויקט ובהינתן שזו דירה להשקעה, הייתי מתחיל לשקול לחיוב".

נוצרת קפיצה משמעותית בערך הרירה, כך שאפשר לממש את הרווח כבר בשלב הזה, בלי להמתין לביצוע. אבל הסיבה השכיחה יותר היא - ייאוש. אנשים קונים את הזכות, מקווים להגיע ליער הנכסף ולקבל מפתח, וזה מתעכב, זה מתייקר, זה משתנה, לעיתים לא מתנהל נכון.
"אני חושב ששורש העניין זה תיאום ציפיות. כשיש תיאום ציפיות, הייאוש לא מגיע. רוב הקבוצות שאני מכיר, שהן לכאורה מתעכבות - זה לא מרשלנות או ממחדל. החטא הקרמון זה המצגים, כי אם הייתי אומר לאדם: תקבל דירה עוד 20 שנה, אז הוא לא היה מתייאש. אבל אם אני בתור מארגן מוסר מצגים שאין בינם לבין המציאות רבר - זה מתפוצץ.

"לאחר שמפתחים ציפיות, מגלים את הקשיים, מגלים שהאומדנים לא היו מרוקיים, את הביורוקרטיה, את הקושי בקבלת לייווי בנקאי. לקבוצת רכישה יש קושי מובנה בקבלת לייווי בנקאי. הבנקים לא אוהבים את החיה הזו".
"בגדול", אומר יו"ר איגור שמאי המקרקעין, חיים מסילתי, "בשוק המשדרים יש הרבה שנכנסים לקבוצה, ועוזבים כשהפרויקט עולה שלב. מבחינתם זה לא מעניין להגיע ער הסוף, הם כבר מתגלגלים לעסקה הבאה. לעומת זאת, בשוק המגורים זה קורה פחות. לגיטימי שאדם נמצא בבקעה כלכלית חקוק לכסף, ולכן הוא מוכר, אך עם זאת, אם מישהו מוכר זכות כזו לפני שהפרויקט מסתיים, צריך לבדוק את זה יותר בקפדנות. צריך לוודא שהיזם לא בבעיה כלכלית, ושהמצב הוא לא שמישהו שתקוע בבוץ, מנסה למצוא מישהו שייכנס לכוץ במקומו".
עו"ד נריה כהן, ראש תחום נדל"ן והתחרשות עירונית במשרד עו"ד פלס, מוזר, מכיר מהיומיום שלו את הבעיות הרבות בקבוצות הרכישה, שלדעתו "מתכתבות עם בעיות תכנון ברמת המקרו במדינה. נדירים המקרים שבהם פרויקטים עומרים בלוחות

אתר הבנייה של פרויקט בסר שרונה בתל אביב. "גם כשהמחיר יעלה ל-40 אלף שקל למ"ר זה עדיין יהיה שווה" צילום: יניר אלמליח

נחשון קיוויתי, הבעלים של בסר, וחלוץ קבוצות הרכישה (יחד עם קלמן סופרין, שותפו לשעבר), יודע לומר בדיוק למה אנשים מחליטים למכור את חברותם בקבוצת רכישה: "נתקלתי בהרבה מקרים שבהם חברים בקבוצת רכישה מוכרים את הזכויות שלהם במחיר אפילו נמוך ממה ששילמו כשנכנסו לקבוצה, רק כדי להשתחרר מהחברות בה, כי הפרויקט מתעכב, כי צריך להוסיף עלויות, ועוד".
● **אבל אם זה בפרויקט שהסתבך, מי האידויט שיקנה?**
"את מכירה את הביטוי 'פראיירים לא מתים, הם רק מתחלפים'. יש כאלה שכאשר מציעים להם מחיר מפתה, הם חושבים לעצמם ש'מה כבר יכול להיות!?' הם מביאים בחשבון, שהרוכש המקורי קנה את הדירה בדיסקאונט, כי המארגן לא עשה חשבון ושיווק את הפרויקט במחירים לא ריאליים, כך שהוא התחיל מנקודה נמוכה, וזה שרכש מוכר בעצמו בדיסקאונט, אז הרוכש מוכן לשבת על זה כמה שנים, ומבסוט שעשה עסקה טובה. אבל לא פעם מתברר להם שהם צריכים להוסיף עלויות שגובהן בשמיים".
● **אתה עצמך נכנסת כמארגן בפרויקט קבוצת רכישה שהסתבך אצל היוזם הקודם, מוטי פלד - פרויקט רשות השידור (לשעבר יונייטד שרונה). יש שם הרבה חברים שבגלל התסבוכת רוצים למכור? זה בדיוק המקרה של מארגן ששיווק דירות בלוקיישן הכי טוב בתל אביב במחירים לא ריאליים. מכרו שם דירות ב-27 אלף שקל למ"ר. אני שואל אותך: יכול להיות שדירה של 100 מ"ר בשרונה תעלה 2.7 מיליון שקל? אז באופן טבעי, יש כאלה שכבר לא מאמינים ורוצים למכור את הזכויות שלהם.**
"הפרויקט הזה נמצא בביצוע בפועל ואנחנו כרגע דואגים למימון של הפרויקט ועושים סדר עם החברים. יש כאלה שרוצים למכור, יש אבל יש גם הרבה אחרים שרוצים להישאר, כי הם מאמינים שנביא את הפרויקט הזה לגמר וכולם ייהנו. רק שבדרך יש הרבה מהמורות. הם מבינים שגם כאשר המחיר יעלה ל-40 אלף שקל למ"ר, עדיין זה יהיה שווה להם, כי זה יהיה עדיין במחיר נמוך ממחיר השוק".
● **אבל מי שנשא או מי שקונה מחבר בקבוצה, צריך לדעת שיהיו לו עלויות נוספות.**
"נכון, של 45%-40% ממה ששולם".
● **בלומר, שרוכש שנכנס בנעליו של חבר בקבוצת רכישה, צריך תמיד לבדוק אם יהיו עלויות נוספות?**
"בראש ובראשונה הוא צריך לבדוק את זהות המארגן של קבוצת הרכישה. לא הולכים עם כל אחד לקבוצת רכישה, ולכן אני אמרתי כל הזמן שצריך רגולציה לא על קבוצות הרכישה, לא על השיטה, אלא על המארגנים. טיים פיפר לא יכול להטיס ג'מבו וקבלן שיפוצים לא יכול לבנות מגדל של 30 קומות. אותו דבר בקבוצות רכישה - חובבן לא יכול להקים בניין של 30 קומות, הוא צריך להתחיל מחמש דירות".
● **וחוץ מזהות המארגן, מה עוד על הרוכש שנכנס בנעליו של חבר קבוצת רכישה - לבדוק?**
"הוא צריך לברר מול הבנק שיש אכן לייווי לפרויקט. יש מארגנים שפונים לקרנות למיניהן (במקום לבנק) ומכנידים על הקבוצה בכך שהריביות הרבה יותר גבוהות. כל זאת כי הבנק לא הסכים לתת לייווי. הבנקים עושים סלקציה, הם בודקים את הניסיון של המארגנים, ולא נותנים מימון לכל פרויקט".
קיוויתי מספר שמש במימים האחרונים, קבוצת בסר החזירה לחברי קבוצת הרכישה בשני מגדלי הברונזה בפארק צמרת, סכומי כסף, כתוצאה מהחלטת עלויות בפרויקט. כל חבר, הוא אומר, קיבל החזר ממוצע של 20-15 אלף שקל, וזאת ארבע שנים לאחר שהבניין אוכלס.
● **איך זה קרה?**
"ייעלנו את הפרויקט במהלך הביצוע, כך שנשארו עודף, והעודף הזה שייך לכל השותפים".