



Chen Cohen | Law Office

חן כהן | משרד עורכי דין

# המדריך המלא

## לשיפוץ ושדרוג הבניין

### על פי תמ"א 38

מאת עורך דין חן כהן עורכי דין - מאי 2016



## שלום רב

בוודאי כבר הבנתם שחיזוק ושיפוץ הבניין על פי תמ"א 38 הוא תהליך ארוך ומורכב.

בכך אין כל חדש.

גיבוש הרוב הדרוש מקרב בעלי הדירות, בחירת היזם המתאים, ניהול המשא ומתן עמו ומעל הכל הביצוע בפועל של הפרויקט, כולם שלבים בדרך, ולכל אחד ואחד מהם יש להקדיש תשובת לב ומחשבה מרובים.

פירותיו של התהליך מתוקים מאוד. אם לפני הפרויקט הייתה בבעלותכם דירה בבניין ישן ומוזנח ללא מעלית, לאחר הפרויקט תהיו הבעלים של דירה מרווחת יותר, עם מרפסת שמש, בבניין משופץ ומשודרג עם מעלית - והכל ללא עלות !

נראה כי היתרונות של הפרויקט בדמות שיפור באיכות החיים ועליית ערך הדירה ברורים.

יחד עם זאת, חשוב לזכור כי פרויקט שבו משפצים ובונים דירות מגורים חדשות בתוך בניין מאוכלס, הוא פרויקט מורכב ומסובך שיש בצדו לא מעט סיכונים, אותם צריך לנהל בצורה מחושבת ומדודה.

מטרתו של מדריך זה, המבוסס על ניסיונו הרב של משרד עורך הדין חן כהן בליווי משפטי של בעלי דירות בפרויקטים על פי תמ"א 38, הוא לסייע לכם בעלי הדירות במתן מידע והמלצות לגבי התנהלות נכונה במהלך שלביו השונים של הפרויקט.

אנו מאחלים לכם הצלחה ונשמח לעמוד לרשותכם.

בכבוד רב,

חן כהן, עורך דין



- 1. רקע**
  - 1.1 תכנית מתאר ארצית 38 הידועה בשם "תמ"א 38" היא תכנית לחיזוק מבנים מפני רעידות אדמה. במסגרת פרויקט על פי תמ"א 38, זוכים בעלי הדירות לשדרוג ולחידוש הבניין, הוספת מעלית, חדר ממ"ד ומרפסת שמש, ובעיקר לחיזוק יסודותיו של הבניין כנגד התמוטטות במקרה של רעידת אדמה, והכל על חשבון היזם.
  - 1.2 התהליך אותו נדרשים בעלי הדירות לעבור החל מהמועד שבו החליטו על רצונם בביצוע הפרויקט ועד לחתימת חוזה ההתקשרות עם היזם, הוא תהליך ארוך ומורכב, הכולל התנהלות והתמודדות בשתי מערכות יחסים מקבילות, האחת בין בעלי הדירות לבין היזמים הפוטנציאליים המעוניינים לבצע את הפרויקט ולאחר מכן ניהול משא ומתן עם היזם הנבחר עד לחתימת חוזה ההתקשרות עמו, ומערכת היחסים השנייה (ולא פחות מורכבת) היא בין בעלי הדירות לבין עצמם.
  - 1.3 ניהול וניווט נכון של התהליך על ידי בעלי הדירות, הן ביחסים עם היזם והן ביחסים הפנימיים שבינם לבין עצמם, עשוי ברוב המקרים לתרום לבחירת יזם מתאים, להשגת תנאים טובים יותר במשא ומתן עמו ולכך שכל התהליך יימשך פרק זמן קצר יותר. טעויות בניהול התהליך עלולות לגרום לכישלון ולאי ביצוע הפרויקט בסופו של דבר.
  - 1.4 במקרים רבים מציע בעל דירה בבניין לקבל על עצמו את תפקיד היזם או לספק שירותים אחרים לבעלי הדירות כגון ייעוץ משפטי, שירותי פיקוח וכיוצא באלה. במקרים אחרים מציעים בעלי הדירות את מתן השירותים הללו באמצעות קרובי משפחה או חברים. מומלץ ביותר להימנע מקבלת שירותים כלשהם מבעלי הדירות או מקרוביהם, שכן התקשרויות אלו נגועות בפוטנציאל גדול ומסוכן מאוד לניגוד עניינים, וסכסוכים בין בעלי הדירות על רקע התקשרויות אלו הן דרך כלל רק עניין של זמן.
- 2. תנאי סף - האם הבניין שלי מתאים? האם בעלי הדירות מעוניינים?**
  - 2.1 ראשית יש לבדוק שהבניין עומד בתנאי הבסיסי של תמ"א 38, והוא כי ההיתר לבנייתו ניתן לפני 1.1.1980.
  - 2.2 במידה ותנאי זה מתקיים, יש לבדוק את נכונותם והסכמתם העקרונית של בעלי הדירות לביצוע הפרויקט. לצורך האמור, מומלץ לכנס אסיפת בעלי הדירות שבה יקבלו בעלי הדירות סקירה והסבר ראשוני על תמ"א 38 ועל היתרונות אשר ניתן להפיק ממנה.
  - 2.3 הרוב הדרוש לצורך ביצוע הפרויקט הוא שני שלישים מהדירות הקיימות אשר שני שלישים מהרכוש המשותף צמודים לדירותיהם. יחד עם זאת, אין להסתפק ברוב האמור ויש לפעול ולשאוף לרוב גדול ככל שניתן, שכן ביצוע פרויקט שבו קיימים סרבנים אמנם אפשרי אך בהחלט פחות רצוי.
  - 2.4 יש לעודד בעלי הדירות להרחיב ידיעותיהם בנושא, באמצעות אנשי מקצוע העוסקים בתחום או באמצעות מידע המצוי בשפע בכלי התקשורת השונים (ובראשם האינטרנט), על מנת להפיג חששות ופחדים מהלא נודע.
- 3. מינוי נציגות בעלי הדירות לצורך קידום הפרויקט**
  - 3.1 בישיבת בעלי הדירות או בסמוך לאחריה, יש להחתיים את כל בעלי הדירות על כתב הסכמה עקרוני, לפיו הם מצהירים האחד כלפי השני כי הם מעוניינים בקידום התהליך. חשוב לציין במפורש בכתב ההסכמה ואף להבהיר בעל פה לכל בעלי הדירות, כי חתימתם על כתב ההסכמה היא חתימה עקרונית בלבד המשקפת את רצונם בקידום התהליך, וכי כל הסכם עם כל יזם יובא לאישורם בכל מקרה, ואין בחתימתם על כתב ההסכמה בכדי לחייב אותם להתקשר עם יזם כלשהו בתנאים כלשהם.



לנוחיותכם מצורפת דוגמת כתב הסכמה בסופו של מדריך זה ובו ניתן להוריד את כתב ההסכמה מאתר האינטרנט של משרדנו בכתובת [www.cc-law.co.il](http://www.cc-law.co.il) (תחת הלשונית "טפסים להורדה").

3.2. במסגרת כתב ההסכמה, יש למנות בין שלושה לחמישה בעלי הדירות אשר ישמשו כנציגות

בעלי הדירות. תפקיד הנציגות הוא למנות עורך דין מטעם בעלי הדירות, ולפעול בסיוע עורך הדין לאיתור יזם מתאים וניהול המשא ומתן עמו, וכן לשמש גורם מקשר בין בעלי הדירות לבין היזם וכל בעל מקצוע אחר בקשר עם הפרויקט.

3.3. חשוב ביותר שכל בעל דירה המציע עצמו לתפקיד חבר בנציגות, יעשה זאת מתוך רצון להיות מעורב ויזום, וכן תוך נכונות להקדיש לתהליך מזמנו בקיום פגישות עבודה, קריאת מסמכים רלוונטיים, מפגשים ושיחות עם בעלי הדירות וכל עניין אחר שיידרש לצורך קידום הפרויקט.

3.4. תפקודה של הנציגות ונכונות חבריה להקדיש מזמנם ומרצם לטובת הפרויקט הוא קריטי להצלחתו.

#### 4. בחירת יועץ משפטי

4.1. על הנציגות לבחור עורך דין אשר ייצג את בעלי הדירות במהלך כל שלבי הפרויקט, החל משלב מיון הצעות היזמים ובחירת היזם המועדף, דרך המשא ומתן עמו, תהליך התכנון, הביצוע וכלה בסיום הפרויקט ותיקון צו הבתים המשותפים בלשכת רישום המקרקעין.

4.2. הואיל ומדובר בפרויקט מורכב מאוד מבחינה משפטית ומסחרית, חשוב ביותר לשכור שירותיו של עורך דין בעל ניסיון מוכח בליווי בעלי הדירות בפרויקטים של תמ"א 38, על מנת שיגן באופן נכון, מקצועי וענייני על מלוא זכויות בעלי הדירות בכל העניינים הרלוונטיים לעסקה.

4.3. משרדנו הוא מהמובילים והמנוסים בישראל בכל הנוגע לפרויקטים במסגרת תמ"א 38, והנו בעל ידע וניסיון רב בליווי פרויקטים במסגרת תמ"א 38. משרדנו מייצג בניינים בערים תל אביב, גבעתיים, רמת גן, ראשון לציון, בת ים, הרצליה, כפר סבא, הוד השרון, רעננה וערים נוספות בגוש דן.

#### 5. בחירת היזם

5.1. על הנציגות בסיוע עורך הדין של בעלי הדירות לקבל הצעות להתקשרות ממספר יזמים פוטנציאליים, וככל הניתן מומלץ אף כי הנציגות תפנה מיוזמתה (ולא רק תיענה לפניות יזומות מצד יזמים) למספר יזמים פוטנציאליים בבקשה לקבלת הצעות התקשרות.

5.2. יזמים רבים מבקשים להחתים את בעלי הדירות כבר בתחילת המשא ומתן עמם, ואף בטרם התקשרו בעלי הדירות עם עורך דין, על מסמך משפטי מחייב לפיו הם היזם הנבחר.

במרבית המקרים מטרתו הסמויה אך האמיתית והיחידה של המסמך היא "לקשור" את בעלי הדירות ליזם עוד בטרם שזה התחייב כלפיהם בהתחייבות כלשהי.

**למסמך זה אין כל נחיצות משפטית או אחרת ולפיכך, מוצע שלא לחתום על כל מסמך משפטי או אחר למעט הסכם ההתקשרות המפורט כפי שישוכם בין עורך הדין של בעלי הדירות לבין היזם.**

לצורך דירוג או פסילת ההצעות שהוגשו, יש לקחת בחשבון מספר רב של קריטריונים שהחשובים ביניהם הם:

5.2.1. ניסיון קודם בביצוע פרויקטים למגורים בכלל וביצוע תוספות בנייה בבניינים קיימים בפרט;



- 5.2.2. ניסיון קודם בקבלת היתרי בנייה מהרשות המקומית שבתחום שיפוטה מצוי הבניין ;
- 5.2.3. התרשמות אישית ו- "כימיה" בין היזם לדיירים ;
- 5.2.4. המלצות מצד ועדי בתים אחרים ;
- 5.2.5. חוסן פיננסי.
- 5.3. שיקול מכריע נוסף בבחירת היזם הוא התמורות המוצעות על ידו ביחס לתמורות המוצעות על ידי יזמים אחרים. מובן לכל שיש תמיד לשאוף לקבלת תמורה מקסימאלית, אך יחד עם זאת, לעתים מציעים יזמים לא מנוסים תמורות ותנאים בתנאי הפסד. יש לזכור כי "אין מתנות חינם" והתקשרות עם יזם בתנאי הפסד היא מסוכנת ביותר ועלולה בהסתברות גבוהה ביותר להסתיים באי ביצוע הפרויקט במקרה הטוב, ובקריסת הפרויקט במהלכו כשהבניין משמש כאתר בנייה במקרה הפחות טוב.
- 6. התנהלות הנציגות מול כלל בעלי הדירות**
- 6.1. על הנציגות לשתף מעת לעת את כלל בעלי הדירות בקידום הפרויקט, בפעולות שכבר בוצעו עד לאותו מועד ובתהליך שעוד צפוי עד לחתימת ההסכם.
- 6.2. שיתוף בעלי הדירות בתהליך חשוב ביותר ליצירת תחושת שקיפות ואמון בין כלל בעלי הדירות לבין הנציגות, ולצורך שימור הרצון והנכונות של כלל בעלי הדירות בביצוע הפרויקט.
- 6.3. סוגיית בעלי הדירות המסרבים לשתף פעולה והמתנגדים לביצוע הפרויקט היא סוגיה סבוכה הן ברמת ההתמודדות המשפטית והן במישור היחסיים שבין בעלי הדירות. על אף שהחוק קובע לצורך קיום הפרויקט רף הסכמה של שני שלישים בלבד, הרוב הדרוש בפועל על מנת לאפשר את ביצוע הפרויקט הוא רוב כמעט מוחלט של כלל בעלי הדירות. לפיכך, חשוב מאוד להבין מדוע מתנגדים בעלי הדירות הסרבנים, ויש לנסות בכל דרך סבירה לספק להם תשובות והסברים בקשר לפרויקט אשר יאפשרו את קבלת ההסכמתם.
- 6.4. בנוסף, יש להבחין בין בעלי דירות סחטנים או כאלה המסרבים ללא כל סיבה אמיתית, לבין בעלי דירות המעלים קשיים ובעיות אמיתיות שיש למצוא להם פתרון הולם. בכל מקרה, דיאלוג עם הסרבנים מומלץ תמיד והתעלמות מהם לא רק שאינה מסייעת אלא פעמים רבות יוצרת אצלם מוטיבציה ורצון לפגום ולהפריע בתהליך.

### **10 נקודות חשובות ביותר בהסכם התקשרות עם היזם**

הסכם התקשרות עם יזם לביצוע פרויקט על פי תמ"א 38 הוא הסכם מורכב על פיו מוכרים בעלי הדירות ליזם זכויות במקרקעין, על כל המשתמע מכך, ולפיכך יש להקפיד הקפדה רבה על שמירה

והגנה על זכויותיהם של כלל בעלי הדירות. להלן 10 נקודות חשובות בהסכם התקשרות עם יזם שיש לבחון ולתת עליהן את הדעת.

- יש לסכם את הבטוחות אותן מעמיד היזם לטובת בעלי הדירות (חובה לדרוש ערבות בנקאית). בטוחות אלו ישמשו את בעלי הדירות במקרה שבו היזם לא ישלים את



- הפרויקט. סוגיית הבטוחות היא אחת הסוגיות החשובות ביותר בהסכם ההתקשרות שבין היזם לבעלי הדירות.
- יש להבהיר באופן מפורש כי כל התשלומים בקשר לפרויקט יחולו על היזם, לרבות מסים (שכן מכירת זכויות הבנייה ליזם היא עסקה במקרקעין), הוצאות משפטיות, הוצאות העסקת מפקח בנייה וכל הוצאה נדרשת אחרת בקשר עם הפרויקט.
  - יש לסכם מראש ובאופן מפורש ומפורט את ההטבות להן זכאים בעלי הדירות. לצורך האמור יש לצרף לחוזה ההתקשרות עם היזם מפרט טכני ותכניות העמדה ראשוניות (אותן מכין האדריכל של היזם).
  - מאחר וביצוע הפרויקט בהתאם למוסכם בין היזם לבעלי הדירות מותנה באישור הועדה המקומית לתכנון ובנייה, יש לסכם מראש את זכויות הצדדים במידה ולא יאושרו התכניות להן התחייב היזם, לרבות זכות של בעלי הדירות לביטול העסקה בנסיבות מסוימות.
  - יש לקבוע לוחות זמנים לביצוע כל שלב ושלב בפרויקט, וכן מנגנונים מתאימים המאפשרים לבעלי הדירות לבטל את ההסכם בנסיבות בהן חורג היזם מלוחות הזמנים המוסכמים.
  - על היזם להעניק לבעלי הדירות תקופת בדק (המגובה בערבות בנקאית) לביצוע העבודות, בדומה לזכות הקיימת בחוק ביחס לרכישת דירות חדשות מקבלן.
  - יש לקבוע מפורשות כי האחריות המוחלטת לכל נזק לגוף ו/או לרכוש העלול להיגרם בשטח הבניין תוך כדי ביצוע הפרויקט יחול על היזם בלבד.
  - יש לוודא כי ליזם ביטוחים מתאימים המכסים את מלוא סיכוניו בקשר עם הפרויקט.
  - על היזם לממן עבור בעלי הדירות מפקח בנייה מוסמך אשר תפקידו יהיה לוודא שהיזם מבצע את מלוא התחייבויותיו בהתאם להוראות ההסכם.
  - על יזם להתחייב לתקן את צו רישום הבית המשותף בלשכת רישום המקרקעין עם סיום הפרויקט, באופן שבו המרשם בלשכת רישום המקרקעין ישקף את הבנייה הקיימת בפועל.

### טיפים לבחירת יזם וכיצד להתנהל מולו ?

- ניתן לאתר יזמים פוטנציאליים לצורך ביצוע פרויקט על פי תמ"א 38 במספר דרכים.
- הדרך הקלה והמהירה יותר עבור בעלי הדירות, אך פחות כדאית מבחינת התמורה אותה ניתן להשיג במסגרת הפרויקט, היא לפנות ליזם או לחילופין להיעתר להצעתו של יזם אשר איתר את הבניין כמתאים לביצוע פרויקט.
- בדרך זו נותנים ליזם הנבחר להוביל את התהליך, כולל קבלת ייעוץ מצדו בעניין הצדדים הטכניים והתכנוניים של הפרויקט.
- דרך זו היא אמנם קלה ומהירה יותר, שכן כל הבדיקות מבוצעות על ידי היזם ובעלי הדירות אינם נדרשים לעשייה כלשהי, אך הואיל והיזם בדרך פעולה זו אינו מצוי בתחרות כלשהי מול יזמים אחרים, הצעתו תהיה ככל הנראה פחות טובה ממה שניתן היה להשיג, הן ברמת המפרט הטכני, ההרחבות הפוטנציאליות לדירות הקיימות, והן בכל הנוגע לסוגיות המסחריות והמשפטיות של העסקה (בטוחות, אחריות, לוחות זמנים וסוגיות רבות נוספות).
- דרך חליפית ומומלצת על ידינו היא עריכת מכרז, פתוח או סגור (פתוח = פנייה לקבלת



הצעות באמצעות מודעה בעיתון; סגור = פנייה ישירה למספר יזמים), וקבלת הצעות ממספר יזמים. בדרך זו, הואיל והיזמים יודעים שהם מתחרים על ביצוע הפרויקט מול יזמים נוספים, ניתן למקסם את הזכויות וההטבות עבור בעלי הדירות.

6. החיסרון בדרך פעולה זו הוא שעל מנת למצות את הפוטנציאל בקיום המכרז, יש לגבש נציגות של בעלי הדירות אשר בסיוע עורך הדין תאתר יזמים, תיפגש עמם, תקבל ותמייין הצעות וכיוצא באלה. לשם כך על הנציגות הנבחרת גם להיות בקיאה בעקרונות תמ"א 38 וביתרונות הגלומים בה.

7. כמו בכל תחום הדורש ידע וניסיון ספציפיים, מומלץ לנהל ולבצע את הליך בחירת היזם תוך הסתייעות בעורך דין מומחה ובעל ניסיון מוכח בליווי פרויקטים על פי תמ"א 38.



## הסכמה עקרונית לביצוע פרויקט תמ"א 38 וייפוי כוח לעורכי דין

אנו הח"מ, בעלי הזכויות בדירות בבניין ברחוב \_\_\_\_\_ ("הבניין"), נותנים בזאת את הסכמתנו העקרונית לביצוע פרויקט של חיזוק ושיפוץ הבניין על פי תמ"א 38 ("הפרויקט"), וממנים בזה ומייפים את כוחם של עורכי הדין ממשרד חן כהן עורכי דין ו/או מי מטעמו כמפורט להלן, להיות באי כוחנו לעשות בשמנו ובמקומו את כל הפעולות המפורטות בייפוי כוח זה בקשר עם הפרויקט תוך שימוש במלוא ההטבות והזכויות על פי תמ"א 38.

1. ביצוע בדיקות שונות מול לשכת רישום המקרקעין ורשויות האוצר, להופיע בשמנו בפני רשויות התכנון הנדרשות כגון וועדה מקומית לתכנון ובניה, לפעול מול כל גורם ו/או מוסד, לקידום הפרויקט.
2. לעשות כל פעולה, לבדוק ולחקור את כל המסמכים, השטרות, ההצהרות, ההסכמים וההודעות הנדרשים או שידרשו לשם קידום הפרויקט.
3. לנהל מו"מ בשמנו ומטעמנו עם בעלי מקצוע, לרבות אדריכלים ו/או מהנדסים ו/או חברה יזמית ו/או קבלנית לביצוע הפרויקט שבנדון, כאשר בסיס ההתקשרות יהא על בסיס תמ"א 38 ו/או על בסיס זכויות אחרות הקיימות ו/או שיינתנו בקשר לבניין, כאשר יובהר כי ישנה חשיבות להוספת מעלית וכל אפשרות נוספת לחיזוק הבניין לרעידות אדמה, מקומות חניה, שיפוץ חזותי של הבניין, הרחבת דירות והוספת מרפסות בחזית הבניין, כפוף לקבלת אישורים מתאימים ועבודות פיתוח.
4. ניהול המו"מ השונים וההתנהלות תהיה בתיאום מלא עם נציג הדיירים, מיופה כוחנו. פעולותיכם עבורנו ילוו בדיווחים שוטפים לנציגות הפרויקט.
5. רישום והפצת פרוטוקולים של כל הישיבות השונות מול הרשויות השונות, העירייה, מנהל מקרקעי ישראל, יזמים/קבלנים, או כל ישיבה שתוחלט ע"י נציגנו כחשובה.
6. מובהר כי בסיום התהליך תובא בפנינו הצעה להסכם עם החברה היזמית ו/או הקבלנית ואנו בשיתוף פעולה עם הדיירים נחליט אם לקבלה או לא.
7. התנאים המהותיים לקבלת הצעה הנה כי התשלומים אשר נדרש לשאת בהם לצורך הוצאתו לפועל של הפרויקט בגין שירותים משפטיים, תכנון, ביצוע ופיקוח, לרבות תשלומי מס וכל תשלום אחר אם יהיה, יושתו כולם על הקבלן/יזם ולא נדרש לתשלום כלשהו. עם זאת ידוע לנו כי הכל יעשה בהתאם לתכנון מס לגיטימי ובכפוף לכל דין. מובהר כי משרדכם לא יטפל בתביעות משפטיות.
8. ידוע לנו ואנו מסכימים ומאשרים, כי שכר טרחתכם בגין השירות שנקבל ישולם ע"י היזם והדיירים לא יישאו בהוצאות שכר טרחה ו/או שכר טרחה ראוי עבור משרד עו"ד חן כהן





