

דר' מאיר אמיר ושות'

ייזום, תכנון, ניהול

וייעוץ כלכלי בע"מ

Dr. Meir Amir & Co.

**Economic planning, management
& consulting Ltd.**

**פרויקט פנוי בנוי בשכונת נווה ישראל בהרצלייה
בחינה כלכלית מקפת**

מאיר אמיר

אוגוסט 2007

ד"ר מאיר אמיר ושות'

ייזום, תכנון, ניהול

וייעוץ כלכלי בע"מ

¹

Dr. Meir Amir & Co.

**Economic planning, management
& consulting Ltd.**

תוכן הענינים

- 2 פרק א – מבוא ורקע קצר
- 5 פרק ב – תוכנית הבנוי המוצעת בתב"ע, סוגיית הפינויים
- 9 פרק ג – מודל כלכלי להערכת שווי הקרקע
- 17 פרק ד – ניתוח כלכלי של כדאיות פרויקט הפנוי בנוי

פרק א – מבוא ורקע קצר

עיריית הרצלייה הייתה אחת הרשויות הראשונות שהציעה, וגם אושר לה, מתחם להתחדשות עירונית, המתחם המסחרי בשכונת נווה ישראל.

ב 11.11.2001 אושר המתחם על ידי הוועדה הבינמשרדית, שליד משרד השיכון, והחל תהליך הכנת התב"ע.

הכנת תוכנית בנין העיר החדשה, (תוכנית מתאר מפורטת הר 1973) ארכה כארבע שנים וביום 19.9.05 קבלה התוכנית תוקף.

על פי תקנות הפרויקט להתחדשות עירונית, הממשלה מסיימת את חלקה בפרויקט לאחר שהתוכנית קבלה תוקף.

על פי תפיסה זו, בשלב שאחר מתן תוקף "כוחות השוק" דהיינו היזמים ובעלי הזכויות במתחם,

צריכים להגיב ולהתארגן לנוכח התמריץ הכלכלי המשמעותי שניתן להם מתוקף התב"ע

החדשה, תב"ע שמגדילה את אחוזי הבניה המותרים במתחם באופן משמעותי. במקרה שלנו

בפרויקט נווה ישראל, כפי שנראה בהמשך, הגדלת זכויות הבניה הייתה בשיעור של למעלה

מ 1000% !, הטבה משמעותית שאמורה הייתה להוות תמריץ ליציאת יזמות פרטית לדרך,

אותה יזמות הפועלת מתוך רצון להרוויח, כאשר נקלעת לידיה ההזדמנות.

בפועל, שנה וחצי לאחר מתן התוקף, לא "נסגרה" עסקה בין יזם זה או אחר לבין בעלי הזכויות

במתחם ועיריית הרצלייה, אשר השקיעה משאבים ומאמצים רבים בפרויקט, מדובר בפרויקט

ההתחדשות העירונית היחידי שאושר בהרצלייה, שואלת את עצמה מה הסיבה לכך שלא החל

תהליך המימוש של הפרויקט, ויתרה מכך: מה יכולה העירייה לעשות בכלים השונים העומדים

לרשותה, כדי לדרבן מהלך עסקי שיביא למימוש היזמות ולשדרוג המצופה של שכונת נווה

ישראל. העירייה גם רוצה לדעת האם אחוזי הבניה הנדיבים (לכאורה לפחות) שהעניקה תב"ע

הר 1973 אינם מספיקים לצורך הנעת תהליך היזום והאם (למרבה החשש), יש צורך להכין

תוכנית בניין עיר חדשה, עוד יותר אטרקטיבית, צעד ארוך שיקח מספר שנים וכנראה שלא יזכה למימון ממשלתי, כפי שניתן לתוכנית הנוכחית.

ענייננו במסמך זה לנתח את הסיטואציה העסקית שאליה נקלע המתחם דן עובר לאישור התבי"ע החדשה, ניתוח שצריך להסתכם בהצעה לדרך פעולה ריאלית וברת יישום מידי אשר תביא למימוש הפרויקט.

לשם ביצוע פרויקט זה, שעקב מורכבותו הכנתו התארכה מעבר לצפוי, למדנו את ההסטוריה של הפרויקט מאז יצא לדרך בשנת 2000 על בסיס חומר רב שהועמד לרשותנו על ידי אדריכל העיר ובחברה לפיתוח הרצלייה.

בהמשך פגשנו את יועצי הפרויקט, החברה המנהלת, שמאים ויועצים אחרים. כן פגשנו מתווכים ושמאים המכירים היטב את שוק הנדל"ן בהרצלייה ואת הפרויקט עצמו. נפגשנו לשיחות גם עם שתי חברות קבלניות המכירות מקרוב את הפרויקט ושקלו או שוקלות להגיש הצעה למימוש וכן עם נציג וועד הסוחרים במתחם.

בפרק הבא, פרק ב, נציג את תוכנית הבנוי החדשה שאושרה בתבי"ע הר 1973 וכן נעסוק בסוגיית פנוי הדירים במתחם ובעיית הסגת הגבול, בניה בלתי חוקית ופלישות, שקיימת במתחם. בפרק ג נציג מודל כלכלי לחישוב ערך הקרקע הפנויה במתחם ובפרק ד ננתח את הכדאיות של יזום פרויקט במתחם בתנאים האוביקטיביים השוררים בו, הכוונה לצורך לתת פצוי הולם לבעלי הזכויות והחזקות הנוכחיים במתחם, פיצוי אשר יביא להסכמתם לפנוי הנכס שלהם וכן הצורך לממן הוצאות נוספות אשר פרויקט מסוג פנוי בנוי מחייב.

פרק נוסף של העבודה, ובו הצעות אופרטיביות לתוכנית פעולה שתביא למימוש הפרויקט, יוגש בשלב הבא.

לדעתנו הפרויקט הוא בר מימוש בהינתן תנאים מסוימים שיפורטו באותו פרק.

פרק ב – תוכנית הבנוי המוצעת בתב"ע , סוגיית הפינאנסיים

1 . התוכנית

תוכנית הר 1973 חלה על שטח של כ 6.37 דונם בשכונת נווה ישראל והיא משנה את יעודו ממסחר למגורים ומסחר במסגרת פרויקט פנוי בנוי. הבעלים של הקרקע הוא מנהל מקרקעי ישראל אשר החכיר בחכירה לדורות שטחים מבונים במתחם ששטחם נע בין 10-50 מ"ר ליחידת מסחרית. הסכמי החכירה המקוריים התבצעו במחצית השניה של שנות ה 50 לתקופה של 49 שנה. סך השטח הבנוי כיום במתחם מסתכם בכ 1000 מ"ר מסחר. תיאורטית גם במצב הקיים, על פי תוכנית הר 253 א, ניתן להוסיף ולבנות עוד שתי קומות מגורים מעל קומת המסחר , אך בפועל זכויות אלו לא שייכות לדירים הנוכחיים אשר הסכמי החכירה שלהם חלים רק על שטחי החנויות שלהם בלבד. תוכנית הבנוי על פי הר 1973 מוצגת להלן :

זכויות בניה עפ"י תב"ע הר 1973				
שטחי בניה				
סה"כ	שרות	עיקרי	יח"ד	
13,640	4,400	9,240	84	מגורים על קרקעי
8,000	7,500	500		תת קרקעי
2,500	1,500	1,000		מסחר
24,140	13,400	10,740		סה"כ
	מרתף חניה	חניה עילית		
	168	34	202	מקומות חניה דרושים
	-	2	2	מקומות חניה למשאיות

התוכנית מאפשרת הקמה של 1000 מ"ר שטח עיקרי למסחר, בערך כמו מה שקיים כיום בפועל, וכן בניה של 84 דירות בשטח עיקרי של 9,240 מ"ר (110 מ"ר בממוצע לדירה) בשלושה מגדלי מגורים בני 8-11 קומות.

בנוסף מאפשרת התוכנית בניה של 4,400 מ"ר שטחי שירות למגורים ו 1500 מ"ר שטחי שירות למסחר וכן שטחי חניה תת קרקעים של 7500 מ"ר, על פי מפתח של שתי חניות ליחידת דיור. כן מאושרת בניית מועדון דירים בשטח 500 מ"ר כחלק מהשטחים העיקריים.

בדף ההנחיות שהוציא משרד השיכון להכנת תב"עות בפרויקטים של פנוי בנוי, הוא קבע "מכפילי ציפוף" כדי להבטיח את הכדאיות הכלכלית של התוכניות. מכפילים אלו מגדירים פי כמה יש צורך בהגדלת אחוזי הבניה בתוכניות החדשות והם פונקציה של ערך מ"ר בנוי בפרויקט: ככל שמחיר המכירה גבוה יותר כן ניתן להקטין את מקדם הציפוף.

מקדמים אלו נעים בין 3-15 (דהיינו בין פי 3 לפי 15). במחירי הקרקע הצפויים בפרויקט נווה ישראל לכשיבנה, בין 2300-2700 דולר למ"ר, המקדם הנקוב נע בין 3.4-4.3.

בפועל, המקדם המוצע בתוכנית כאן נע בין 12-24 (תלוי אם כוללים גם את שטחי השירות) כך "שעל הניר" התוכנית החדשה, הר 1973, הייתה צריכה לתת מנוף כלכלי משמעותי למימוש הפרויקט, שכן, היא מציעה אחוזי בניה מאד מאד נדיבים, הרבה מעבר לקריטריונים שמציע משרד השיכון.

2. סוגיית הפנויים – תמונת מצב

הבסיס למידע להלן הוא סקר בעלויות שנערך על ידי השמאי פנחס וימר בשנת 2003 (איתו נפגשנו במהלך הכנת מסמך זה) כחלק מצעדי עריכת התב"ע הר 1973 ותוכנית מדידה שערך המודד ראול מרקוביץ בשנת 2004.

העבודה של וימר שנעשתה על בסיס עבודת בדיקה פרטנית בתיקי ממ"י מתיחסת רק ל 24 דירים במתחם המסחרי נווה ישראל, מהם 19 שעבורם יש תיקים במנהל, תיקים לא בהכרח

מעודכנים שכן לא נרשמו העברות זכויות וכן יש חריגות בניה ברוב אותם 19 תיקים, ועוד 5 דירים שהוגדרו לפי דו"ח ממ"י משנת 1998 כפולשים שבנו בניה בלתי חוקית (לוזון, גניש, מיכאלי, שמש ובאבו).

גם לגבי אותם 24, כתב וימר כי הדו"ח שלו כבר אינו מעודכן בשעת כתיבתו וכי הוא מבוסס על תיקי ממ"י ולא על פי המצב בשטח. כן ציין כי לא נמצאו תיקים כלל עבור מספר דירים. הדו"ח של מרקוביץ הוא דו"ח שהיה מעודכן לעת ביצוע המדידה בשטח בפועל בשנת 2004. כאן כבר מדובר על 28 יחידות, גידול של 4 יחידות לעומת הדו"ח של וימר, כולל יחידת מגורים (?) של משפחת חיון המשתרעת על שטח בנוי של 92 מ"ר וחצר של 133 מ"ר. ישנם מספר דירים שיש להם יותר מיחידה אחת בשטח או יחידות שנמצאות בבעלות קרובי משפחה.

בדיונים עם גורמים המצויים בנעשה במתחם, שמענו גם כי מספר בעלי "הזכויות" – יהא המושג הזה אשר יהיה – הוא בפועל 32. (מספר זה כולל כנראה בעלי נכסים אשר לצורך פנויים נדרש תשלום שעולה על יחידת דיור אחת).

במסמך אחר של החברה המנהלת של הפרויקט, מבני תעשייה, משנת 2004 שנמצא בידנו, צויין במפורש כי נעשתה העברת זכויות במתחם ללא רישום במנהל, השטח המוחזק אינו דומה לשטח הרשום במנהל ויש תיקים שלא נמצאו בכלל במנהל.

בסיוור שקיימנו במתחם עם ראש וועד הסוחרים, מר עמוס חוגג, מצאנו כי למעלה ממחצית מהחנויות במתחם אינן פעילות ואלו שפעילות הן בתחומים אלו: נגריה, קונדיטוריה, מכולת, חנות בגדים, מחסן חשמל, תריסים, חלקי חילוף, מספרה ומחסן קרמיקה ושיש. מיותר לציין כי המרכז המסחרי לא שינה את פניו מאז שנות ה-50, עת נבנה, המראה של הזנחה וחנויות רבות סגורות ופרוצות אינו מראה משובב עין, ואין ספק שיש מקום לפנות אותנו ולבנות משהו ראוי יותר במקומו.

3. סוגיית הפנויים – דיון עקרוני

סוגיית הפנויים, או במלים אחרות סוגיית פצוי בעלי הזכויות במתחם הפנוי בנוי, מטילה צל כבד על אפשרות מימוש פרויקטים אלו. לא מקרה הוא שמתוך כ 100 פרויקטים של פנוי בנוי שהוכרזו עד כה ברחבי המדינה, אף לא אחד עבר את נקודת האל חזור. צריך לזכור כי רובם הגדול של המתחמים המוכרזים הם מתחמי מגורים שעוברים ציפוף ושדרוג ללא שנוי יעוד. במתחמים אלו, לכאורה, בעיית הפנוי של הדירים הנוכחיים היא פשוטה: הרי לכל דיר יש דירה נתונה שהוא גר בה ואין מחלוקת על הזכויות שלו בה, כל דיר מן הסתם ימשיך להתגורר במתחם לאחר שתושלם תוכנית הבנוי והשאלות היחידות הן שאלת מציאת דיור חלופי בתקופה הבניה והשאלה מה יהיה גודלה של הדירה החדשה שיקבל אותו דיר תמורת הסכמתו לפרויקט, ברור שהיא תהייה גדולה יותר מהנוכחית וטובה יותר. למרות שמדובר בפרויקט שבו כולם לכאורה רק מרוויחים, בפועל ישנם קשיים רבים בשלב הישום, ביחוד כאשר כל דיר משווה את חלקו לזה של חברו, עד שהיה צורך בתיקון חקיקה שעבר בכנסת בשנת 2006 שלפיו מספיקה הסכמת 80% מבעלי הזכויות כדי לאשר ולאפשר את הפרויקט.

במתחם נווה ישראל הבעייה היא כנראה יותר חמורה שכן היא מעלה שאלות קשות: מה הפצוי שמגיע לאדם שרכש חנות של 12 מ"ר לפני כ 50 שנה, ואם בנה אותו אדם ללא היתר עוד 30 מ"ר, האם מגיע לו אותו פצוי כמו לשכנו שלא בנה ובבעלותו חנות באותו גודל, ומה הפצוי המגיע לזה שפלש לפני עשרות שנים, עד היום לא פונה והוא בכל זאת נוכח בשטח. וכן הלאה ניתן לשאול שאלות על פי מצב העניינים בפועל בשטח.

התשובה של ממ"י לשאלות אלו, כפי שמצאנו במסמכים שונים נתיקי הפרויקט, היא מאד פשוטה: כל תמורה לדיירים מעבר לזכות החוקית ההסטורית חיבת בתשלום דמי חכירה (או

דמי היתר) של 91% משווי ההשבחה, או במלים אחרות: לא מגיע כמעט כלום לאף אחד מעבר

למה שיש לו כחוק!

זו וודאי תשובה חוקית לעילא אבל עם תשובה כזאת לא ניתן לפנות איש ולא ניתן לבצע את

הפרויקט, לא עכשיו וגם לא בעתיד הנראה לעין.

כל עיסוק רציני בפרויקט, וברציני כוונתנו לעיסוק שיביא למימוש, מחייב פתרון מוסכם

לבעיית הפנויים של בעלי הנכסים החוקיים והבלתי חוקיים במתחם.

ובמוסכם כוונתנו מוסכם על ממ"י ועל כלל הדירים בפרויקט.

פרק ג – מודל כלכלי להערכת שווי הקרקע

1. התוכנית הפיסית

בפרק זה אנו רוצים להציג מודל כלכלי לחישוב ערך הקרקע בפרויקט נווה ישראל. אמנם הקרקע בפרויקט זה אינה פנוייה כרגע, אבל הבסיס לחישוב כדאיות של פרויקט פנוי בנוי הוא לראותו, בשלב הראשון, כפרויקט בנוי רגיל שבו יש לחשב את שווי הקרקע הנגזר מהריווחיות של הפרויקט ובשלב הבא להתאים את נסיבות הפרויקט למודל של פנוי בנוי. במונח חישוב שווי הקרקע אנו מתכוונים לחישוב כלכלי של הסכום אותו יהיה יזם מוכן לשלם עבור הקרקע, כשהיא פנוייה, בהינתן תוכנית הבנוי ע"פ תוכנית הר 1973, בהינתן עלויות הבנוי ותחזית באשר לתקבולים מהפרויקט. בשלב הראשון אנו מציגים את תוכנית הבנוי של המודל.

בניה צפויה (בהנחה שלא ינצלו את כל שטחי השרות)						
מ"ר ליחידת דיור	סה"כ	שטחי בניה במ"ר			יח"ד	
		שרות	עיקרי	על קרקעי		
135	11,340	2,100	9,240	על קרקעי	84	מגורים
36	6,500	6,000	500	תת קרקעי		
	1,500	500	1,000			מסחר
	19,340	8,600	10,740			סה"כ

תוכנית הבנוי של השטחים העיקריים זהה לתוכנית המוצעת בתב"ע. לגבי שטחי השירות, הנחנו בעקבות שיחה עם שמאים, כי לא כל שטחי השירות ינוצלו על ידי היזם בפועל שכן ניתן להסתפק בשטחי שירות של 500 למסחר ולא 1500, בשטחי חניה תתקרקעים של 6000 מ"ר ולא 7500 וכן להסתפק בשטחי שירות של 25 מ"ר ליחידת מגורים ולא 52 מ"ר כפי שמתירה התוכנית. שטחי השירות כוללים ממ"ד ומחסן לכל דיר וכן את הלובי, גרעין המבנים וחדרי מכוונות.

2 . תוכנית עלויות בפרויקט

עלות ביצוע התוכנית לעיל מוצגת להלן :

אומדן עלויות בניה בדולרים			
החלק	שטח	אומדן למ"ר	סה"כ
מגורים	11,340	750	8,505,000
מרתף- מועדון דיירים	500	750	375,000
מסחר	1,500	750	1,125,000
מרתפי חניה	6,000	400	2,400,000
היטלי בניה	19,340	70	1,353,800
פיתוח			600,000
סה"כ	19,340		14,358,800

נתוני עלות הבנוי למ"ר של שטחים עיקריים ושטחים תת קרקעיים נאמדו על בסיס שיחות עם שמאים וקבלנים. נתוני עלות היטלי פיתוח נלקחו מגזברות עיריית הרצלייה ונתוני עלות פיתוח נלקחו מאומדן של חברה קבלנית למתחם. נתוני העלות כוללים את כל הוצאות הקבלן כולל גם: תכנון, פיקוח, פרסום, ערבות לפי חוק מכר, הוצאות משפטיות ותקורה. בסך הכל מדובר בהוצאה של כ 14.4 מיליון דולר ללא תשלום עבור הקרקע. השקעה של 750 דולר למ"ר (כל המחירים כמובן ללא מע"מ) מייצגת רמת גימור גבוהה הכוללת בין היתר מערכות חמום ומזוג מרכזיות, קירות מסך, מטבח מאובזר, רצפת שיש, מרפסת שמש וכ"ו, הכל על פי המקובל בשוק כיום.

3 . תקבולים בפרויקט

ההנחות לגבי התקבולים בפרויקט מוצגות להלן :

הנחות לגבי תקבולי הפרויקט (דולרים)	
מחיר דירה ממוצע	250,000
מחיר מ"ר מסחר	3,000
מספר דירות	84
תקבול כולל	24,000,000

התלבטנו רבות באשר למחיר המכירה, ללא מע"מ, של דירה ממוצעת בפרויקט.

השטח הממוצע של דירה בפרויקט הוא 110 מ"ר וכן נוספים 25 מ"ר שטחי שירות (מהן 14 מ"ר ממ"ד ומחסן לכל דירה) ושתי חניות.

הגורם הקובע את מחיר הדירה הוא כמובן המיקום של הפרויקט ודמויו בעיני הקונים הפוטנציאליים.

בשכונות סמוכות לפרויקט כמו צמרות ונווה אמירים ניתן היה לתמחר מחיר דירה זהה לזו המוצעת בפרויקט ב 300-350 אלף דולר. בפרויקטים עוד יותר יוקרתיים שמוצעים היום בהרצלייה כמו מגדלי אפולוניה ואביבי אלטרמן המחירים הם עוד יותר גבוהים. אבל כאן מדובר בנווה ישראל שהיא עדיין שכונה עם דמוי לא גבוה במיוחד וזה הגורם העיקרי המשפיע על המחיר.

צריך לציין כי היזם יבנה תמהיל דירות על פי הערכות הביקוש שיעשה בבוא היום, על פי מצב השוק במועד זה, תוך שהוא מחוייב לסך השטח העיקרי ומספר היחידות המוגבל על ידי התוכנית. אנו צופים לתמהיל של 4,5 חדרים וגם 4 יחידות פנטהאוזים. בטבלה להלן אנו מציגים חישוב להערכת שווי דירה ממוצעת בפרויקט:

חישוב מחיר יחידת דיור ממוצעת בפרויקט . לפני מע"מ בדולרים			
	תקבול ליחידה	מס יחידות	
דירות 4 חדרים	230,000	52	11,960,000
דירות 5 חדרים	275,000	28	7,700,000
פנטהאוזים	360,000	4	1,440,000
סה"כ/ ממוצע	251,190	84	21,100,000

חישוב זה, שנעשה לאחר שיחות עם קבלנים ומתווכים הפעילים כיום בהרצלייה, מאשש את הנחתנו בדבר מחיר ממוצע צפוי של 250 אלף דולר ליחידת דיור ממוצעת בפרויקט. כן בצענו סקר מחירי דירות מעודכן בהרצלייה לסוף חודש יולי שאת תוצאותיו אנו מסכמים בטבלה להלן.

סקר מחירי דירות בהרצלייה בנות 4 חדרים					
שטח עיקרי במ"ר	מחיר \$ כולל מע"מ	מחיר בש"ח כולל מע"מ			
					בנייה חדשה
110	302,326	1,300,000			פסגות הרצליה ארלוזורוב בן יהודה
110	325,000				אזורי הרצלייה. צמרות
105	279,070	1,200,000			אזורים הרצלייה רחוב סוקולוב 3.5 חדרים
147	451,395	1,941,000			מגדלי אפולוניה
129	453,488	1,950,000			אביב באלתרמן
128	372,093	1,600,000			כוכבי אלתרמן
110	288,750				דירה בפרויקט נווה ישראל
					יד שנייה
120	300,000				נווה אמירים יד שניה
150	450,000				צמרות . יד שניה
	270,000				סירקין יד שניה
	272,000				הרצלייה הירוקה יד שניה
	159,000				בר כוכבא יד שניה

אנו רואים כי בבניה חדשה בתוך העיר הרצלייה, למשל בפרויקט ברחוב ארלוזורוב פנת בן יהודה והמגדל ברחוב סוקולוב, המחיר עבור דירה ממוצעת כדוגמת זו המוצעת בנווה ישראל, הוא כ 300 אלף דולר, כולל מע"מ, כ 10% מעל המחיר שנלקח בתחשיב שלנו עבור נווה ישראל, וזהו לטעמנו פער סביר בהתחשב בדמוי הנוכחי של השכונה.

אם נבחן את המחירים בפרויקטים השונים שקמים בשכונת הרצלייה החדשה (אפולוניה, אלתרמן) נראה כי המחירים שם עבור דירה זהה יכולים להיות גבוהים ב 100 אלף דולר, הכל עקב הדמוי והיוקרה של אותם פרויקטים, סמיכותם לפארק העירוני המתוכנן, נגישות תחבורתית מעולה, קרבה למוסדות תרבות וספורט, כל אלו עושים את ההבדל. בדקנו גם מחירי דירות יד שניה במקומות שונים בעיר ומצאנו כי המחיר שנלקח בתחשיב שלנו לגבי דירה חדשה בת 4 חדרים בנווה ישראל, דומה למחיר דירת 4 חדרים סטנדרטית בהרצלייה, לאמור: תמורת מחיר של דירת יד שניה ממוצעת בהרצלייה אתה יכול לקבל דירה חדשה בסטנדרט בניה גבוה יחסית אבל בשכונה שהדמוי שלה עדיין מתחת לממוצע.

אשר למסחר, גם כאן התלבטנו באשר למחיר. הנהירה לקניונים שלא פסחה גם על הרצלייה פוגעת קשות במרכזי המסחר השכונתיים. בשכונת צמרות, המרכז המסחרי שנבנה לא אוכלס בחלקו עד היום. המעמד הסוציאקונומי של הדירים בסביבה המידית למרכז המסחרי משפיע הן על היקף הביקוש לשטחי מסחר והן על מחיר המ"ר.

בכל זאת נקבנו במחיר של 3000 דולר למ"ר מסחר, במחשבה שאולי חנות עוגן, סופר, או משרדים יוכלו לשלם מחיר זה.

4. המודל הכלכלי וקביעת שווי הקרקע

לאחר שעסקנו בתוכנית הבנוי, עלותה והיקפי הפדיון, אנו יכולים לגשת להצגת מודל כלכלי הקובע את הריווחיות בפרויקט ואת המחיר שזים יהיה מוכן לשלם, תחת הנחות הפרויקט כפי שנמנו לעיל, עבור הקרקע כשהיא פנוייה לחלוטין.

אנו מניחים כי מדובר בפרויקט בעל משך חיים של 4 שנים שנבנה בהינף אחד.

בשנה הראשונה נרכשת הקרקע ושוקדים על הוצאת היתרי בניה ותוכניות ביצוע.

אח"כ, הוצאות ההקמה נחלקות באופן שווה בשנים 2-4, שלוש שנים בסך הכל.

המכירה של הנכסים מתחילה בשנה השנייה שבה נמכרים 20% מהנכסים. בשנה השלישית

והרביעית נמכרים 40% מהנכסים בכל שנה.

המודל הכלכלי מוצג להלן:

מודל כלכלי של פרויקט נווה ישראל						
השנה	רכישת קרקע	עלות בניה	תקבול ממכירה	תזרים מזומנים	תזרים מצטבר	
1	7,277,651			-7,277,651	-7,277,651	
2		4,786,267	4,800,000	13,733	-7,263,918	
3		4,786,267	9,600,000	4,813,733	-2,450,184	
4		4,786,267	9,600,000	4,813,733	2,363,549	
סה"כ	7,277,651	14,358,800	24,000,000	2,363,549		
				1,199,914		
			שיעור תשואה פנימית	12%		
		ערך נוכחי בקי 5%				

המודל שואל את השאלה הבאה: אם היזם צריך לרכוש את הקרקע בראשית התקופה, שנה מס' 1, כמה יהיה מוכן לשלם עבורה, אם יבקש לעצמו תשואה של 12% על ההשקעה שלו, בהנחה שאת כל הפרויקט הוא מממן במימון עצמי.

התשובה של המודל היא: מחיר הקרקע שהוא יהיה מוכן לשלם הוא כ 7.3 מיליון דולר, ובמקרה זה הרווח המהווה שלו בשער ריבית של 5%, לפני מס, יהיה כ 1.2 מיליון דולר, והרווח התפעולי לפני מימון יהיה כ 10% מהמחזור.

מחיר הקרקע שישלם היזם ליחידת דיור על פי המודל הזה נע בין 75-80 אלף דולר, תלוי כיצד אנו מנכים את מחיר הקרקע עבור השטח המסחרי, ומשמעות הדבר היא ששווי הקרקע מהווה כ 30%-32% מערך הפרויקט, שיעור מקובל לעסקת קומבינציה באזורים כמו נווה ישראל. בשלב הבא הרצנו את המודל הכלכלי על משרעת מחירים נוספת.

בתחילה הנחנו כי מחיר המכירה של דירה ממוצעת לפני מע"מ יהיה 230 אלף דולר בלבד וקיבלנו כי מחיר הקרקע המבטיח תשואה של 12% לפרויקט הוא 5,966,343 דולר. כאשר בצענו את אותו תרגיל על מחיר דירה של 270 אלף דולר, מצאנו כי מחיר הקרקע הוא 8,587,533 דולרים.

הטווח של 230-270 אלף דולר לדירה ממוצעת מכסה היטב את משרעת המחירים האפשרית בפרויקט ולכן מחיר הקרקע, כשהיא פנוייה כמובן, על בסיס התב"ע החדשה, יכול לנוע בין כ 6 ל 8.6 מיליון דולר, על בסיס מצב השוק העכשווי בהרצלייה.

בפועל פרויקטים של בנוי מתממנים בחלקם מאשראי בנקאי במסגרת ליווי פיננסי. ככל שמרכיב האשראי החיצוני הוא גבוה יותר, כן גדלה התשואה על ההון העצמי המושקע בפרויקט על ידי היזם וכן קטנים המשאבים הכספיים שהיזם צריך להביא ממקורותיו וקטנה החשיפה הפיננסית שלו. במינוף של 50% (משמע הבנק מממן 50% ממהשקעה בפרויקט) תהייה התשואה ליזם במודל זה 15% וב 70% היא תהייה 18%.

5. היטל השבחה בפרויקט

בתקופת האכרזה של הפרויקט הוא זכאי לפטור מהיטל השבחה.

היטל השבחה חל על בעל הזכויות בקרקע והוא מחושב על בסיס אומדן ההשבחה של הנכס כתוצאה משנוי תוכנית בניין העיר.

ההיטל מחושב על יסוד הערכה שמאית של הנכס לפני כניסת התוכנית החדשה לתוקף לעומת שוויו לאחר מתן תוקף לתוכנית החדשה.

על הפער בין השווי הקודם לשווי החדש מוטל היטל או מס של 50% המשולם לרשות.

במקרה שלנו שאלת חישוב היטל השבחה אינה שאלה שמאית פשוטה אלא מצריכה ניתוח כלכלי קצר.

השווי של נכס נדל"ן נגזר לא רק משווי "האוביקטיבי", נאמר מחיר השוק לנכס דומה, אלא גם מהציפיות, אם יש כאלו, באשר לנכס. במקרה שלנו לכל בעל חנות ברור כי שווי החנות שלו אינו שווה לשווי חנות בשכונה דומה באותו גודל, אלא הוא צריך לשקף את הציפיות למימוש התב"ע החדשה, שאמורה להביא לקבלת פצוי על ידו כתמורה על פנוי מרצון של הנכס. אם, כפי שנראה בפרק הבא, הציפיות הם שכנגד כל חנות תינתן דירה בפרויקט, שווי חנות צריך להיות קרוב לשווי דירה בפרויקט, בנכוי זמן המימוש ומקדם אי וודאות. במקרה כזה מחיר חנות ממוצעת יכול להיות בין 100-150 אלף דולר, מתוך ציפיה שהיא תוחלף בדירה בשווי של 250 אלף דולר. מאידך, המחיר האוביקטיבי של חנות, ללא הציפיות לפצוי, צריך לסוב סביב כ 50 אלף דולר, בהנחה של חנות בגודל של כ 30 מ"ר ומחיר של 1500-2000 דולר למ"ר.

אם מדובר ב 30 חנויות ששוויין המצטבר הוא 1.5 מיליון דולר, הרי כתוצאה מהתוכנית החדשה ניתן לקבל עבור הזכויות בקרקע כ 7 מיליון דולר (כפי שהראינו בסעיף הקודם) במזומן ומכאן שהשבחה כולה היא בשיעור של 5.5 מיליון דולר והיטל השבחה צריך להיות כ 2.75 מיליון

ד"ר מאיר אמיר ושות'

ייזום, תכנון, ניהול

וייעוץ כלכלי בע"מ

16

Dr. Meir Amir & Co.

**Economic planning, management
& consulting Ltd.**

דולר. שמאי שיקח בחשבון את הציפיות לקבלת פצוי גבוה יותר, יעריך את מחיר החנות ב 150

אלף דולר ואז היטל ההשבחה יהיה 1.25 מיליון דולר.

פרק ד – ניתוח כלכלי של כדאיות פרויקט הפנוי בנוי

1. המודל הכלכלי

בשלב זה אנו רוצים לעבור לניתוח הכדאיות ליזם המבצע את תוכנית הבנוי של מתחם נווה ישראל, על פי התב"ע הר 1973 כאשר הוא לא צריך לממן את רכישת הקרקע ובמקום זאת הוא צריך לפצות את הדירים, כדי שיסכימו לפנות בפועל את השטח, וכן לכסות הוצאות נוספות שהן ייחודיות לפרויקט של פנוי בנוי.

בפרויקט פנוי בנוי התחליף של תשלום בגין הקרקע הוא תשלום בעין לדירים בדרך של מסירת דירות בפרויקט החדש ללא תשלום.

עד כמה שישמע הדבר אולי מוזר, כל הקבלנים אשר גילו עניין בפרויקט, אמצו את אותה הנחת עבודה לפיה כל דיר (בעל חנות) במתחם יהיה זכאי לקבל דירה כתמורה להסכמתו לפנוי השטח. אותם אלו שיעדיפו לקבל שטח מסחרי חלופי יקבלו שטח מסחרי בפרויקט ששווי כשווי הדירה אותה היו אמורים לקבל.

יש בידנו עותק של מכתב מחברה קבלנית ציבורית הנסחרת בבורסה, חברה רצינית ללא ספק, אחת הגדולות בארץ, שבו מוצעת דירה כנגד חנות לכל סוחר במתחם. ישנן לפחות עוד שתי חברות רציניות שהציעו הצעה דומה.

הכוונה היא לא לתת לכל הסוחרים את אותה דירה "ממוצעת" אלא להגיע להסכמה לגבי הקריטריונים באשר לדירה המגיעה לכל סוחר, גודלה, איזה קומה וכו'. הסכמה זו בין הסוחרים על טיב הדירה שכל אחד מהם יקבל בפרויקט נעשית כמובן לפני חתימת ההסכם עם היזם, ונהוג לחשוב שהסכמה זו היא פועל יוצא של הסכמה בין הדירים לבין עצמם, שכן לקבלן שיודע מה הוא מוכן לתת, אין עמדה באשר לחלוקת הדירות למעשה בין הדירים.

האקסיומה הזו של "דירה תמורת חנות" תשמש אותנו במודל הכלכלי שנציג להלן ונקבל אותה כמצב דברים עובדתי, ריאלי, מבלי לעסוק בשאלה אם אכן זהו מצב דברים ראוי וצודק. כן אנו

מניחים כי ההסדר יחול על כל בעלי הנכסים, חוקיים או לא חוקיים, פולשים, מסיגי גבול, בעלי חזקות וכו'.

מכאן שבמודל כלכלי של פנוי בנוי, הפדיון ליזום יהיה נמוך מאשר במודל שהוצג בפרק הקודם, כערך הפדיון מהדירות אשר הועמדו לטובת בעלי החנויות ללא תמורה.

שוני נוסף בין המודל של פנוי בנוי לבניה רגילה על קרקע שנרכשת מראש על ידי היזום, הוא בצורך לשלם את המע"מ עבור הדירים במתחם המסחרי המקבלים דירה תמורה חנות.

ברור כי עסקת העמדת הדירה לרשות בעלי החנויות היא עסקת מכר חייבת מע"מ, בשיעור של 15.5% מערך הדירות, בנכוי שווי הקרקע. על פי מה שלמדנו, בעסקות כאלו נהוג להטיל עלות זו על היזום ולכן נכלול עלות זאת בתחשיבנו.

עלות נוספת שיש לקחתה בחשבון בעת הצגת המודל הכלכלי של פנוי בנוי היא שכירת חנויות

חליפיות עבור בעלי הנכסים המתפנים בתקופת הבנוי, 24 חודש, גם זה על פי המקובל

בפרויקטים של פנוי בנוי. כן יש הוצאות משפטיות ותשלום לגורם המטפל בקבלת ההסכמה של הדירים. סעיף זה, השכירויות, הוצאות משפטיות וארגוניות, הוערך על ידנו ב 550 אלף דולר.

התוכנית הכספית של הפרויקט, בחלופת פנוי בנוי מוצגת להלן.

מודל כלכלי של פרויקט נווה ישראל - חלופת פנוי בנוי							
שנה	רכישת קרקע	חליפית וטיפול בפנויים	עלות בניה	תשלומי מע"מ בגין הדירות שימסרו	תקבול ממכירה	תזרים מזומנים	תזרים מצטבר
1		100,000				-100,000	-100,000
2		150,000	4,786,267		3,400,000	-1,536,267	-1,636,267
3		150,000	4,786,267		6,800,000	1,863,733	227,467
4		150,000	4,786,267	705,250	6,800,000	1,158,483	1,385,950
	-	550,000	14,358,800	705,250	17,000,000	1,385,950	
			ערך נוכחי נקי 5%			1,074,373	
			שיעור תשואה פנימית			55%	

אנו רואים כי הרווח המהווה לקבלן בחלופה זו, כ 1.1 מיליון דולר, דומה מאד לרווח שחושב במודל שבו הקרקע נרכשת במחירה המלא, כ 7.3 מיליון דולר, ומשמעות הדבר היא כי מסירת הדירות לדירים תמורה הפנוי, תשלום המע"מ עבור דירות אלו והוצאות על שכר דירה חלופי

בתקופת ההקמה וניהול הפנוי, הם בערך שווי ערך מבחינה כלכלית לעלויות רכישת הקרקע בראשית התקופה. לכן היזום אשר ירצה לקדם את הפרויקט לא יוכל לממן מרווחיו בפרויקט תשלומים נוספים והכוונה היא כמובן לתשלום דמי היתר למנהל ולתשלום היטל השבחה. ההנחה במודל כאן היא כי היזום יעמיד לרשות המתפנים 28 דירות ללא תמורה, לאחר ששילם את המע"מ בגינן. ברור כי אם יסתבר כי יהיה צורך בפצוי גדול יותר (דהיינו יותר דירות שניתנות ללא תמורה), ושמענו דיבורים על כך, הריווחיות של הקבלן תהיה עוד יותר נמוכה, עד כדי הגעה לנקודת אי כדאיות של הפרויקט. במלים אחרות: שווי הקרקע, התפוסה כיום על ידי דירים ופולשים למיניהם, עבור הבעלים, מנהל מקרקעי ישראל, היא אפס שכן הוצאות הפנוי למעשה, בהקשר של הקמת פרויקט פנוי בנוי על פי מפרט תב"ע הר 1973, אינן מותירות כל יתרה כספית לתשלום בגין הקרקע. **היזום המפנה את השטח כאשר הוא מגיע להסכמה עם הדירים ובעלי החזקה, משלם מחיר ריאלי שאותו היה משלם לו הייתה הקרקע מוצעת פנויה במכרז רגיל של ממ"י.** ומכאן שאין כל דרך לכלול תשלום לממ"י בפרויקט זה ודמי ההיתר שגובה ממ"י בדרך כלל, בעסקות השבחה של פרויקטים רגילים, צריכים להיות אפס, אחרת לא תהייה כדאיות לפרויקט ומצב הדברים הנוכחי במתחם ישאר כפי שהוא.

2 . שאלת היטל השבחה ודמי היתר

על מנת לנתח את השפעת תשלומי דמי היתר והיטל השבחה על הפרויקט , אנו מציגים את הטבלה להלן :

השפעת תשלומי היטל השבחה ודמי היתר על רווחיות הפרויקט. בדולרים			
חלופה	דמי היתר בלבד	דמי היתר והיטל השבחה	היטל השבחה בלבד
שווי הזכויות לאחר מתן תוקף לתוכנית	7,277,651	7,277,651	7,277,651
שווי הזכויות לפני מתן תוקף לתוכנית	1,500,000	1,500,000	1,500,000
עליית ערך בעקבות התוכנית	5,777,651	5,777,651	5,777,651
תשלום דמי השבחה 50%		2,888,825.55	2,888,826
תשלום דמי היתר לממ"י 91%	5,257,662	2,628,831.25	
רווח לפרויקט לפני תשלומים	1,074,373	1,074,373	1,074,373
הפסד לאחר תשלומים	-4,183,289.72	-4,443,284.01	-1,814,453

הטבלה מתבססת על הנחה כי שווי הזכויות לאחר מתן תוקף לתוכנית הוא כ 7.3 מיליון דולר ואילו שווי הזכויות לפני הכנת התוכנית הוא 1.5 מיליון דולר, כ 50 אלף דולר בממוצע לחנות עבור 30 חנויות. (בחישוב זה מי שהקים מבנה מגורים במתחם אינו רשום כבעל זכויות שכן הבניה נעשתה ללא היתר על קרקע שלא בבעלותו).

בחנו שלוש חלופות :

חלופה 1 – ממ"י דורשת תשלום דמי היתר בשיעור של 91% מעליית ערך הזכויות.

אם התשלום חל על היזום, הפרויקט הופך בלתי כדאי , מפסיד כ 4.2 מיליון דולר.

חלופה 2 – הוועדה המקומית מטילה היטל השבחה של 50% ועל יתרת עליית הערך מבקשת

ממ"י לקבל 91% . הפרויקט מפסיד כעת כ 4.4 מיליון דולר

חלופה 3 – מוטל היטל השבחה, אין תשלום דמי היתר. הפרויקט מפסיד כ 1.8 מיליון דולר.

ברור , אם כן, כי תנאי למימוש הפרויקט הוא הארכת הפטור מהיטל השבחה עד למימוש הפרויקט וקבלת פטור מדמי היתר.

3. לשאלת הפצוי ההולם לדיירים הנוכחיים במתחם

הניתוח הכלכלי עד כה הניח כי כל דיר יקבל פצוי בדמות דירה בשווי של 250 אלף דולר, וכן ישלם היזם את המע"מ בגין דירה זו ודמי שכירות לתקופה של 24 חודשים. סך הפצוי מסתכם בכ 300 אלף דולר לדיר. עקב כך הפרויקט אינו יכול לממן תשלומי היטל השבחה ותשלום דמי היתר.

נשאלה השאלה האם חייבים לשלם את הסכום הזה כדי לממש את הפרויקט, שהרי אם ניתן להקטין את התשלום נאמר ל 100 אלף דולר לדיר, ניתן לממן את תשלום דמי ההיתר ותשלום בגין היטל השבחה. לדעתנו זו שאלה תיאורטית שאין טעם לעסוק בה. היות והדירים קבלו הבטחות בכתב ובע"פ, לפחות משלושה חברות קבלניות רציניות, לקבל דירה תמורת פנוי חנות, לא ניתן יהיה להערכתנו להגיע להסדר מוסכם במחיר נמוך יותר. אין ספק כי מי מהחברות הקבלניות שהציעה דירה תמורת חנות הייתה חושבת שניתן להגיע לפנוי מרצון במחיר יותר נמוך, היא לא היתה מציעה את מה שהציעה.

מובן שקיימת אפשרות אחרת על מנת להקטין את דמי הפנוי: להטיל על המנהל להתחיל לתבוע את כל הפולשים "ולמרר את חייהם" שכן אין ספק שרובם פלשו לקרקע לא להם ואף עברו עבירות בניה שהעירייה צריכה לדרוש מהם להחזיר את המצב לקדמותו.

העירייה יכולה גם לתבוע תשלום ארנונה מכל בעלי הנכסים הלא פעילים, שמן הסתם לא משלמים ארנונה כיום. בקיצור, נדרשת נחישות רבה בעיקר מצד המנהל ונדרש פסק זמן ארוך לאפשר למהלכים משפטיים אלו להבשיל כדי שאלו יביאו להורדת דמי הפנוי, אם אמנם מהלך זה יצלח. זה אומר דחייה של שנים במימוש הפרויקט והסתכנות באי מימושו.

אנו לא תומכים בצעד זה שנתפס אצלנו כצעד ליגליסטי תיאורטי שלא יניב תוצאות.

את הצעותינו המעשיות כיצד להביא בכל זאת למימוש הפרויקט בטווח הקצר, נעלה על הכתב בשלב הבא.