

18.27x15.82	2	עמוד 36	כוכב נשר	27/01/2012	30637497-9
ירון טיקוצקי עורך די - 87910					

בשל מצוקת האשראי בשוק הנדל"ן: יותר ויותר עסקאות קומבינציה בצפון

היתרון בעסקה כזו הינה בעובדה שבמצב שוק לא ברור ובתנאים של חוסר ודאות, יעדיפו קבלנים ויזמים להקטין את הסיכון שלהם, וללכת על בטוח



צילום אילוסטרציה

שהם גם מקטינים את הסיכון לו הם חשופים מבחינת "שיווק" הדירות, שכן חלק מהדירות המוקמות בפרויקט אינן משווקות, אלא נמסרות לבעלי הקרקע.

עו"ד טיקוצקי מציין שעל אף העובדה שהקבלן לא נדרש לגייס כסף במזומן עבור רכישת הקרקע, עדיין יש בעסקה זו מספר נקודות שיכולות להיות בהמשך נקודות קריטיות, כגון הוצאת היתרים לפרויקט ותשלומי מיסים, כולל חובות עבר החלים על הקרקע. לשם הצלחת הפרויקט חשוב להיוועץ באנשי מקצוע בתחום, שילוו את הפרויקט הן בהיבט המשפטי והן בהיבט תשלומי המס, ההיטלים ותשלומי החובה השונים.

מאוד על הקבלנים בכל הנוגע למימון ולרכישת המגרשים לצורך פרויקטים. חלק נכבד מהבנקים אינם מעוניינים במימון רכישת הקרקע, ולמעשה גם כאשר הקרקע הינה בבעלות קבלן, אין זה פשוט לקבל ליווי בנקאי לפרויקטים. חלק מהבנקים פשוט "יצאו מהשוק" ולא נותנים ליווי לפרויקטים חדשים בכלל, משום שמיצו לחלוטין את מגבלות האשראי שהן רשאים לתת בתחום הבנייה, על פי הוראות בנק ישראל. במצב דברים שכזה, מתקשים קבלנים לממן רכישת קרקע ואף לממן ליווי פרויקטים "מלאים", וחוזרים לעסקאות קומבינציה, בהן לא זו בלבד שאין הם זקוקים למזומנים לצורך רכישת הקרקע, הרי

חברות בנייה וקבלנים עוברים יותר ויותר לבצע עסקאות קומבינציה מול בעלי קרקעות פרטיים. בשנים האחרונות רבות מהעסקאות להן היינו עדים, לרבות עסקאות בהיקף גדול, היו עסקאות מזומן. בחלקן רכשו קבלנים את הקרקעות במזומן בסיוע מימון, ובחלקן האחר נרכשו קרקעות על ידי קבוצות רכישה. היום, לעומת זאת, מעדיפים קבלנים ויזמים ללכת על בטוח ולחסוך עלויות במימון ובתשלום עבור הקרקע. יצויזן שעסקת קומבינציה הינה עסקת מכר לכל דבר, שבה קונה הקבלן חלק מהבעלות על הקרקע, בתמורה לבניית פרויקט מגורים ובעלות על חלקים במבנה. עו"ד ירון טיקוצקי, מומחה נדל"ן ושותף מייסד במשרד עורכי הדין דורון, טיקוצקי, צדרבוים, מציין כי לעסקאות קומבינציה יש עדנה מחדשת, כדומה לגאות שהיתה בעסקאות כאלו בסוף שנות ה-90. "היתרון בעסקת קומבינציה טמון בעיקר בעובדה שבמצב שוק לא ברור ובתנאים של חוסר ודאות, יעדיפו קבלנים ויזמים להקטין את החשיפה והסיכון שלהם, וזאת בין השאר על ידי בניית עסקאות, באופן שלא יצריך תשלום מזומן עבור מרכיב הקרקע. בעסקת קומבינציה ההשקעה הכספית שלהן קטנה יותר, ולמעשה ה'תשלום' עבור הקרקע מתחיל להתבצע רק לאחר שאושר היתר בנייה לפרויקט, וניתן כבר למכור דירות לרוכשים", הוא הסביר. עו"ד טיקוצקי הוסיף כי היום מקשים הבנקים