

"עסקות קומבינציה"

לציון — 25—40 אחוז, וכן הלאה. לאחר-נה, עם האטה הכלכלית, ירד שיעור התמורה עד כ-10% מכפי שהיה בשנת 1979. להלן יתרונותיה וחסרונותיה של שיטה זו לצדדיה השונים:

יתרונות למוכר

- (א) בשוק בו חלים שינויים במחירי מב-נים מובטח ערך התמורה בכך, שהיא "צמור-דה למדד המקרקעין" ואין "אבדן רכוש" או המרה של רכוש במזומנים.
- (ב) חסכון במס שבה ותוספת מס (בהת-אם לפסק-דין כהנו) בעל הקרקע משלם מס שבה ותוספת מס רק על חלק מהמגרש וזאת אם ברור מנוסח החוזה שמהות העסקה היא מכירת חלק מוגדר ממגרש, והתמורה — חלק מוגדר מהדירות.
- (ג) דחיה בתשלומי מיסים עירוניים וממ-שלתיים ומיסים אינפלציוניים הנדרשים ב-ביצוע עסקה, וכן דחיה בתשלום מ.ע.מ.
- (ד) אין חשיפת התמורה בסכום מוגדר לעניין המיסוי, וקיימות אפשרויות מיקוח עם שלטונת המס.
- (ה) בעסקת דירות, אפשרות מסירת הדי-רות ללא תמורה לקרובי משפחה והפיכתן לדירות יחיד לפני המימוש. באופן זה יש פטור ממס שבה בעת המימוש, דהיינו בעת מכירת הדירות.
- (ו) שווי התמורה גבוה יותר מאשר בעס-קה רגילה, גם משום היותה מוצר מוגמר בסביבה יחסית בנויה, מפותחת ומאוכלסת יותר.
- (ז) שותפות עם יום ורווח יחסי על היז-מה והשתתפות במימון.
- (ח) אין סיכונים, שהרי הקרקע נשאת בבעלותו של בעל הקרקע עד לגמר הבניה.

בשוק המקרקעין קיימת צורת התקשרות הנקראת "עסקת קומבינציה". עסקות אלה נפוצות למדי ולאחרונה, בתקופת ההא-טה הכלכלית, אף מתגברת הנטייה להתקשר ב"עסקות קומבינציה".

"עסקת קומבינציה" מה היא ?

בעל מגרש מוסר את מגרשו ליום, לקבלן ובתמורה מקבל חלק מהמבנה, דהיינו, מה-דירות, משרדים, מחסנים וכד'.

עסקות הקומבינציה הרבות נקשרות בין בעלי קרקע רגילים שאינם מתוחכמים במיו-חד לבין קבלנים, והתוצאה המעניינת היא שהתמורה המתקבלת, עולה לכדי 20—50 אחוז על התמורה הנומינלית שהיתה מתקב-לת בעסקה רגילה.

צורת ההתקשרות היתה מקובלת בעיקר בערים ובמגרשים קטנים, ולאחרונה ניתן להצביע על עסקאות גדולות בין גופים קבל-ניים וכן על פסיקה מפורטת ומנחה.

תהליך ההתקשרות הוא לכאורה פשוט, אך מחייב תשומת לב רבה לפרטים משמעו-תיים הקשורים להסכם. מספר פסקי דין שפורסמו לאחרונה שופכים אור על חלק מה"סוד" שבעסקת קומבינציה.

באופן כללי ניתן לומר, שהתמורה הגבוהה המתקבלת בעסקה זו נובעת מהמשק האינ-פלציוני וממערכת המיסוי הקיימת. המפתיע בדבר הוא ששני הצדדים מרוצים מהעסקה.

התמורה המתקבלת, המתבטאת באחוזים מכלל המבנים, משתנה מאיזור לאיזור בהת-אם לשווי היחסי של המגרש וביחס לעלות הבניה, לדוגמא: בעל מגרש בת"א ובירוש-לים עשוי לקבל בין כ-40—60 אחוז; בעל מגרש ברמת-גן, גבעתיים כ-40—50 אחוז; בבתי-ים ובחולון — 35—45 אחוז; בראשון

חלקי של הבנייה ב"הון שחור" (לאותם יו-מים אשר יש בידיהם "הון שחור" וברצונם להשקיעו במקרקעין).

ד) צמצום הסיכון שבמימון וגמישות ב-קביעת מועד התחלת הבנייה וההשקעות עד לחוזה.

ה) חופש גמישות בבחירת אתר, שהרי הקבלן אינו חייב לבנות על המגרש המסויים הנמצא בבעלותו.

ו) דחייה בתשלום מ.ע.מ. עד לקבלת התמורה, דהיינו עד למסירת הדירות בגמר הבנייה.

ז) הוצאות ביול החוזה מינימליים (אין הגדרת סכום בחוזה).

ח) חסכון בהוצאות עקיפות כמו הוצאות עו"ד ומתווך (עסקה אחת לרכישת מגרש ומכירת חלק מהדירות).

חסרונות לקבלן

א) הבעלות על הנכס בידי בעל הקרקע עד לגמר הבנייה.

ב) חובת סיום הבנייה במועדים מוגדרים לאחר תמימת החוזה.

ג) הבנייה נתונה לפיקוח גוף נוסף.

ד) כל החסרונות שבשותפות.

מפאת מורכבות ההתקשרות, חייב החוזה להבטיח את זכויות היוזם והבעלים עד לגמר הבנייה. כפי שנאמר לעיל, יש ליחס חשיבות מרובה לפרטים נוספים המקובלים בחוזה בנייה רגיל ובין השאר יש לתת את הדעת על:

א) מועדי הביצוע וסנקציות.

ב) מועד התחלת אפשרות מכירת הדירות ע"י הקבלן.

ג) תשלום מ.ע.מ.

ד) קביעת בורר מוסכם והגדרת תחום הבוררות.

ה) הכנת מפרט טכני מפורט כחלק מה-חוזה.

ט) הוצאות ביול החוזה הן מינימליות (חוזה ללא סכום מוגדר).

י) חסכון בהוצאות עקיפות כמו שכר טרחת עו"ד ומתווכים מצומצם לעסקה אחת, לפי השווי ערב הבינוי ועל פי הערכות של התמורה.

יא) עד לזמן האחרון סברו שיש גם חס-כון בדמי הסכמה. בפסק דין שניתן בבית משפט נקבע, שמבחנית דמי הסכמה יש כאן עסקה על כל המגרש.

חסרונות לבעל הקרקע

א) דחיה בקבלת התמורה במוזמנים.

ב) ויכוחים עם הקבלן על רמה ומשך הבנייה.

ג) אי בטחון ותלות הקבלן ביחס לגמר הבנייה ורמתה.

ד) צורך בפיקוח ומעקב על הביצוע.

ה) אי ודאות ביחס למצב השוק במועד המימוש.

ו) צורך בחוזה מיוחד ובו דקויות הנוג-עות לצורת ניסוח ההתקשרות, הבטחת מפרט טכני מפורט ככל האפשר, מינוי בורר מוס-כם ואפשרות להתדייניות משפטיות ארוכות.

יתרונות ליזם

א) חסכון במימון — עלות המגרש — המהווה את ההוצאה החד-פעמית הגדולה ביותר במהלך הבנייה, התפרסות ההוצאות ואפשרות לבצע את הבינוי בחלקו או כולו בכספי הלקוחות, במהלך הבנייה.

ב) חסכון בתשלום מס הכנסה על רווחים נומינליים ודחיית תשלום "המיסים האינפל-ציוניים" תוך גמישות במועדי התשלום.

ג) אי הגדרת שווי הקרקע והתמורה ב-מחיר קבוע. כתוצאה מכך קיימת אפשרות מיקוח בעת המיסוי, וכך גם מתאפשר מימון

- (1) הגדרת חלוקת הזכויות גם במקרה של תוספות בינוי.
 (2) ניסוח משפטי של ההסכם שיבטיח מי-נימום מיסוי, בהתאם לפסקי דין.

● פסקי דין

(א) כהנו – נגר מנהל מס שבח מקרקעין. בפסק דין זה נקבע שהעסקה היא חלקית, משום שנאמר בחוזה שהבעלים נותנים תמורת הבנייה חלק מהמגרש, דהיינו יש לחשב המס על החלק היחסי של המגרש המועבר לקבלן.

(ב) ברקאי – נגר מנהל מס שבח מקרקעין. נקבע שהעסקה מלאה משום שבחווה נאמר שהבעל מוסר מגרש ומקבל דירות בתמורה.

כבוד השופט ויתקין קבע בבית המשפט העליון, בדיון בתיקים הנ"ל, שיש לקבוע את התמורה לפי עלות הבנייה בפועל, בתוספת רווח סביר לקבלן, ולא לפי מחירי שוק של דירות.

(ג) בדיון דומה בדמי הסכמה נקבע שיש לשלם דמי הסכמה מלאים, משום שחל ביטול חוזה בין המינהל והחוכר.

● השוואה לעסקה רגילה

בבדיקה כלכלית של שעור התמורה בעסקת קומבינציה נמצא, שהתמורה הנומינלית עולה לעיתים עד לכדי 150% מעסקה רגילה. בחישוב שווי נוכחי של התמורה, מגיעים לתמורה שערכה 125%—130% מעסקה רגילה. עסקות קומבינציה לא חדרו עדיין במידה מספקת לשוק הבנייה הציבורית, אם כי אפ-

שר להצביע על מספר עסקות גם בתחום זה: חברת חלמיש לשיקום הבנייה בתל-אביב ביצעה מכרז שתוכנו היה התקשרות עם קבלן שיציע אחוזי בנייה גבוהים יותר, והתוצאות מאלפות. חברת ערים יוזמת התקשרות דומה בחולות ראשל"צ; חברת אזורים התקשרה עם המשקיע פלוך בעסקת אחוזים לבניית בית המשרדים במגדלור תל-אביב וכו'.

● עסקות קומבינציה בבנייה הציבורית

נראה לי, שמומלץ לאמץ שיטה זו בהקצאת קרקעות לבנייה ציבורית, בעיקר כיום, כאשר יזמים וקבלנים מהססים לפתוח בהליכי בנייה.

השיטה הוחיחה עצמה כטובה לשני הצדדים, ובהתקשרות שתיעשה בין המדינה ובין הקבלנים יש לצפות לתרונות נוספים כגון: (א) התמורה שתקבל המדינה תהא גבוהה יותר, בעיקר מסיבות מימון, ויש להניח תוספת תמורה בשעור של 20%.

(ב) מספר הקבלנים שייכנסו למעגל הבנייה הציבורית יגדל.

(ג) ניתן יהיה להגדיל הבנייה באיזורי הפיתוח ע"י עסקות קומבינציה משולבת, כגון מסירת קרקע בערים הגדולות תמורת בנייה בערי פיתוח.

(ד) אין צורך לתקצב את הבינוי ולהגדיל את תקציבי הבנייה הציבורית.

(ה) תוך שנתיים שלוש יעמדו לרשות המדינה דירות גמורות למסירה לזכאים הנכונים שיתמכרה מקובלת והן בשיטת השכרה וזאת ללא כל תקציב.

