



15 דקות יקרות

במצב רגיל, בעלים של קרקע המי עוניינים לבנות עליה, מתקשרים בעסקה עם החברה אשר תציע להם



את העסקה הטובה ביותר והתמורה הג' בוחה ביותר לנכס שלהם. הסיפור הבא יכול ללמד שנחישות ומהירות תגובה הם שני פרמטרים חשובים כדי להשיג מטרה זו.

מדובר בקרקע במרכז הארץ שהיתה כבעלות מספר רב של בני משפחה, אשר היו פזורים במקומות שונים, והקשר בי

ניהם לא היה הדוק במיוחד. ייעודה של הקרקע שונה תחילה מחקלאי לבנייה צמודת קרקע, ולאחר מכן מבנייה צמודת קרקע לרבי קומות - סך הכל כ-350 דירות. שינויי ייעוד אלו חייבו את הבעלים בתשלום היטלי השבתה לרשות המקומית בסכומים של מיליוני שקלים.

העסקה בה רצו הבעלים להתקשר היא עסקת קומ"ב ניציה: כלומר, מכירת חלקים מהקרקע וקבלת תמורה בעתיד הרחוק בצורת דירות בפרויקט. עסקה כזו אינה מניבה כספים מיידיים, אשר מהם ישולמו ההיטלים, ולכן על בני המשפחה היה לשאת בעלויות ההיטלים.

שני הזמנים ניצלו היטב את סד הזמנים שבו היו נתונים בעלי הקרקע על מנת לשפר עמדות מולם במשא ומתן

הבעלים, אשר היו מחוורים על ידי חברות יומיות גדודות, ניהלו עמז מו"מ, כאשר בסופו של דבר נשאר בתמונה שתי חברות מהגדולות במשק, אשר הציעו את ההצעות הכי רציניות.

אלא שכאן נכנס אלמנט נוסף: על פי פסיקה עדי כנית של בית המשפט, גם בעסקת קומביניציה תאריך תחילת ההסכם הוא המועד הקובע לעניין תאריך המימוש. כלומר, מאותו מועד ועד לתשלום ההיטלים

כפועל, שיהיה רק לאחר כמה שנים, ההיטל יישא בנר סף להפרשי הצמדה גם ריבית צמודה כשיעור 9% לשי נה: אלמנט הריבית בלבד הסתכם במקרה זה במיליוני שקלים רבים.



מרים דונין

מועד כניסת התוכנית לתוקף הינו 15 יום לאחר פרסום מודעה ברשומות. במצב זה נכנסו בני המשפחה ללחץ גדול, שכן היו להם בסך הכל שבועיים לסגור עסי קה, אחרת אלמנט הריבית הרצחנית יחול על העסקה. משכך, העסקה היתה חייבת להיסגר עד היום ה-14 שחל בדיוק במור

צאי שבת.

שני הזמנים ניצלו היטב את סד הזמנים שבו היו נתונים בעלי הקרקע על מנת לשפר עמדות מולם במשא ומתן. גם הם ידעו שהבעלים לא יוכלו למי שוך את העסקה יותר מדי, והיה להם אינטרס כלכלי "למשוך זמן".

המו"מ נוהל בעצלתיים וביום שישי, יום לפני המועד האחרון, כאשר העסקה טרם נסגרה, פניתי בשם בעלי הקרקע לנציג אחת החברות. בהרתתי לו שההסכם חייב להיסגר עד מוצאי שבת ושאינו לנו יותר מדי שעות, כיוון שאני אישה רתייה שומרת שבת. הנציג ענה לי ש"לא בוער לו כלום", והציע להיפגש ביום ראשון. וכך, הלכתי לביתי בידועי שאין עסקה.

במוצאי שבת, עם צאת שלושה כוכבים, הטלפון בביתי צילצל. על הקו היו בעלי הקרקע שאמרו לי: "הודדו והגיעו! במהלך השבת המשכנו במגעיים עם היום השני. הוא מסכים לתנאים ומעוניין לחתום על עסקה עוד הלילה".

טסתי מיד למקום, כשאני עוד עם כפכפים לרגליי. כל בני המשפחה הגיעו מכל קצוות הארץ ובתוך שלוש שעות - בשעה רבע לפני חצות, המועד האחרון על פי החוק - נחתמה העסקה, אשר חסכה לבעלי הקרקע כ-5 מיליון שקל.

ביום ראשון בבוקר, כאשר הודעתי לנציג החברה המתחרה כי סגרנו אמש עם החברה השנייה, הוא המעט נפל מהכיסא. הוא לא האמין שהעסקה תברח לו... הכותבת היא עו"ד, מומחית לנדל"ן, תרגו וננייה