

- 04 על סדר היום < למה משך הבנייה מתארך כל כך
- 06 ראיין < מיכה קליין ודן מנחם על העסקה המסקרת בדרום ת"א
- 07 מיסוי < פס"ד בעניין אאורה בגבעתיים מעורר גלים



- 08 משפט < מי אחראי לריצוף שמחליקים עליו
- 10 עסקאות < כמה שוות ההטבות לעמיתיה חבר
- 11 יד שנייה < בכמה נמכרה דירת 5 חדרים עם ממ"ד בבית ים

## עסקה בשבוע

# באר שבע: בית פרטי עם בריכה נמכר ב־4.45 מיליון שקל

הקרקע נרכשה לפני כעשור תמורת 693 אלף שקל. זוהי אחת העסקאות הגבוהות השנה בעיר

ב־2019 ברמות מחיר של 2.5-2.8 מיליון שקל, וכיום קשה למצוא נכס למכירה בפחות מ־3.5 מיליון שקל. בסוף 2023 החלו להירשם עסקאות ראשונות שחצו את רף ה־4 מיליון שקל, והגם שעדיין אין באופן יחסי הרבה עסקאות כאלה, מספרן עולה בהתמדה.

**הנכס:** המגרש לבית נרכש במכרו השני של רמ"י, שנערך בסוף 2015 תמורת כ־123 אלף שקל, וכ־570 אלף שקל הוצאות פיתוח. שטח המגרש מגיע ל־510 מ"ר, מעט גבוה מהממוצע שנמכר במכרזים האחרים. היתר הבנייה לבית הונפק באוגוסט 2018, וטופס האכלוס התקבל שלוש שנים מאוחר יותר,

הבתים הראשונים בשכונה החלו להיבנות ב־2018, וכיום היא בנויה ברובה. על פי הירשומים ברשות המסים, נמכרו בה עד כה למעלה מ־50 קוטג'ים, מה שיכול להעיד על כך שחלק מהזוכים במכרזים החליטו למכור את הבתים שבנו ולממש את הרווחים שהשיגו בעקבות עליות המחירים – והעליות היו חדות במיוחד. כך לדוגמה, מחיר של חצי דונם שעמד בתחילת הדרך על 100 אלף שקל הגיע מאז לרמות מחיר של 2.15 מיליון שקל. אם נכלול את עלויות הפיתוח במחירים, נקבל שמחירי המגרשים עלו פי שלושה. לא פלא, אם כן, שקוטג'ים שנבנו במחצית השנייה של העשור הקודם, החלו להימכר

**העסקה:** ברחוב אירדה בוקסבוים בשכונת כלניות בבאר שבע נמכר קוטג' חרמשפחתי בן 6 חדרים, תמורת 4.45 מיליון שקל. הבית בשטח בנוי של 247 מ"ר, על מגרש בשטח של כחצי דונם, עם בריכה.

**השכונה:** שכונת כלניות ממוקמת במערב באר שבע, מצפון לכביש 25 המוביל לאופקים, לנתיבות ולשרדות. בסוף 2014 הוציאה רשות מקרקעי ישראל מכרזי קרקעות לאנשים פרטיים בשכונה. בשני מכרזים גדולים שווקו מאות מגרשים של 450-550 מ"ר, במחירים שהיום נראים מצחיקים – בין 40 ל־250 אלף שקל, ללא עלויות פיתוח שעמדו על כחצי מיליון שקל.

בספטמבר 2021. על פי הבקשה להיתר, הבית כולל 226 מ"ר שטחים עיקריים (כלומר אלה שמשמשים למגורים) ו־21 מ"ר לשטחי שירות (כגון מחסן, חניה מקורה וכו').

**ניתוח העסקה:** על פי רשות המסים, בבאר שבע נסגרו בשנה החולפת בסך הכל שבע עסקאות במחיר של יותר מ־4 מיליון שקל. חמש מתוך העסקאות האלו בוצעו בשכונת כלניות, כולל זו שבוצעה במחיר הגבוה ביותר בעיר – 4.785 מיליון שקל – מה שמעיד על מוכנות הרוכשים לשלם יותר כדי לגור בשכונה.

עסקה זאת נסגרה במחיר גבוה מהממוצע בשכונה, שעומד על 3.8 מיליון שקל, אך גם שטח הקוטג' שנמכר גבוה משמעותית מהממוצע בשכונה. אנו בגלובס מתייחסים לשטח הבנוי על סמך תוכניות הבתים (247 מ"ר), ואילו ברשות המסים מתייחסים דווקא לשטח המחויב בארנונה (במקרה זה 294 מ"ר). ההפרש אינו יוצא דופן כשמדובר בנכסים מיוחדים כמו צמודי קרקע או פנטהאוזים. מדובר בשטח גדול בהרבה מהשטח הממוצע של הקוטג'ים שנמכרו בסביבה בשנה האחרונה, מה שיכול להסביר חלק מהמחיר הגבוה. גם בריכת השחייה, כמובן, מעלה את שווי הבית, בהשוואה לבית סטנדרטי. על כן אנו סבורים שמחיר העסקה נראה סביר לאור השוק בשכונה.

**דבר השמאי:** "מחיר של 4 מיליון שקל ומעלה מצוי אמנם ברף המחירים הגבוה של השכונה, אך כבר ראינו מחירים כאלה בשכונה, ואף אישרתי עסקאות במחירים דומים", אומר השמאי אוהד ורטש. "בחישוב של עלויות המגורש, המבנה והבריכה, וגמר מעט גבוה מהמקובל, מקבלים מחיר מאוד דומה למחיר שהושג, והשוק היום מוכן להחזיר למוכרים על ההשקעות הללו".

• אייק מירובסקי

איפה: שכונת כלניות, באר שבע	6 חדרים	247 מ"ר שטח הנכס	4.78 מיליון שקל בעיר בשנה האחרונה	3.8 מיליון שקל מחיר ממוצע בשכונה
-----------------------------	---------	------------------	-----------------------------------	----------------------------------



## זמני השבת

פרשת תצוה - שבת זכור  
י' אדר תשפ"ו - 27/02/2026

### יציאת השבת

18:15	אילת
18:16	אשקלון
18:15	באר שבע
18:11	טבריה
18:13	ירושלים
18:11	צפת
18:15	תל אביב
18:29	לונדון
18:27	ניו יורק

### כניסת השבת

17:08	אילת
17:08	אשקלון
17:18	באר שבע
17:06	טבריה
17:00	ירושלים
17:08	צפת
17:16	תל אביב
17:21	לונדון
17:25	ניו יורק

שבת שלום

קריאה מהנה



בקובץ הזה הושקע זמן רב כדי להביא לכם את זה היישר אל כף ידכם

# משך הבנייה בישראל בשיא: כשלוש שנים לבניית בניין

בכנס גלובס בצפון שנערך בשבוע שעבר אמר מנכ"ל משרד השיכון יהודה מורגנשטרן כי משך הבנייה בישראל מתארך והולך • נתוני הלמ"ס מלמדים שהוא צורך, והסיבות לכך רבות ומגוונות • האם התיעוש והשימוש בשיטות ניהול מתקדמות יצליחו לבלום את המגמה?

הרלוונטיים לשירות מילואים נדררו מהשטח. החוסר הזה הורגש מאוד, וכשיש פחות מנהלים, קשה יותר לנהל את הפעילות", היא אומרת. לכן, להערכתה, הצטרפה גם הסטת משאבים לפרויקטים בעלי עדיפות לאומית, ובראשם שיקום יישובי עוטף עזה. "הייתה גלישה של כוח אדם לפרויקטים של שיקום העוטף, ששם גם ניתנו תמריצים לסיים את העבודות בזמן – ואכן, ראינו לא מעט פרויקטים שהושלמו בקצב מהיר. בוצעו כמיות אדירות של עבודה, הן בשיקום והן בבנייה מחדש. כתוצאה מכך, חלק מהקבלנים שהיינו רגילים לראות בפרויקטים באזורים אחרים בארץ עברו לפעול שם".

## מגבלת השעות: המשאיות נתקעות בפקקים

לצד המחסור בכוח אדם והיעדר הטכנולוגיות, ישראל דוח, ממהנדסי הקונסטרוקציה הבולטים בישראל וסגן יו"ר איגוד המהנדסים, סבור כי ענף הבנייה בישראל פועל תחת מגבלות תפעוליות רבות. לדבריו, אחת מהן נוגעת לשעות העבודה באתרי הבנייה: "באזורים רבים לא ניתן לעבוד בלילה בשל מגבלות רעש, מה שמגביל את שעות העבודה לעד 19:00 בערב. בסין למשל אפשר לבנות 24/7, והתוצאה היא שבונים יותר מהר".

טובול מספר כי בתל אביב שעות העבודה הצטמצמו לשעות 09:00 עד 15:00 ובהתאם לכך גם היתר הסרטי התנועה. "העירייות מגבילות אותנו בשעות שבהם מותר לנו להעמיד את המשאיות בסמוך לפרויקט כך שנהגי המשאיות נתקעים בפקקי הבוקר ובשעות הצהריים המאוחרות. בעבר היינו יכולים להגיע עם המשאית לאתר כבר ב-7 בבוקר ולהזיז אותה רק ב-19 בערב, אך קיצור הזמנים ל-15 מקצר לנו כמה שעות טובות מהעבודה".

## העדפות היזמים: לא לכולם יש אינטרס למהר

במקביל, דוד שם זרקור על השיקולים פיננסיים של היזמים. לדבריו, לא תמיד קיימת הלימה בין אינטרס הקבלן לבין קיצור לוחות הזמנים: "לעתים אין לקבלן אינטרס לבנות במהירות, במיוחד בתקופת שיש קושי במכירות וכאשר עלויות



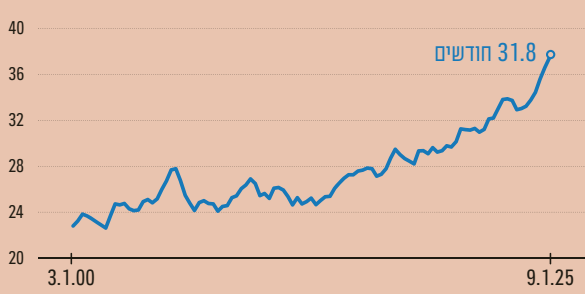
בנייה במרכז הארץ. השקעה בתייעוש מחייבת השקעה של הון גבוה © צילום: Shutterstock / O.A.N. קריאייטיב

מאז המחסור בפועלים שהחריף לאור אירועי השבוע באוקטובר, עלויות כוח האדם קפצו פי שתיים ובמקביל העובדים נותנים תפוקה נמוכה בחצי ואפילו בשליש מאשר העובדים הפלסטינים והסינים. "כשנה לאחר המלחמה המדינה באמת ניסתה לעזור והביאה כוח אדם זר מהזר לארץ אך לרובם הייתה הכשרה חקלאית בלבד, והמשמעות הייתה שקיבלנו כוח אדם חלש שאינו מכיר את שיטות הבנייה בארץ. אם בעבר ידענו לבנות שלד של בניין ב-18 חודשים היום לוקח לנו בין 24-25 חודשים".

## שדרת הניהול נפגעה בגלל המלחמה

מעבר למחסור בפועלי בניין, המלחמה פגעה לדברי מומחים שונים גם בשדרת הניהול והפיקוח באתרי הבנייה. טובול: "יש מקצועות נוספים עם כוח עבודה חסר כמו חשמלאים שבעבר היה מושתת על כוח עבודה פלשטינאי. כיום החשמלאי צריך להכשיר עובדים זרים – בחשמל, במיוזג אוויר, באינסטלציה". פרידברג מסכימה: "מי המילואים הרבים גרעו מהענף מנהלים, מפקחים, מנהלי עבודה ואנשי שטח. אף שרואים יותר נשים בענף, דבר מבורך ומעודד, עדיין שיעור הגברים בתפקידי ניהול ופיקוח גבוה, וגברים בגילאים

## בכמה התארכה בניית בניין בישראל מספר חודשי הבנייה



מקור: ממוצע נע בין ארבעה רבעונים בכל שנה, נתוני הלמ"ס

מרגלית פרידברג, סמנכ"לית קבוצת אביב: "בניין של 25 קומות עם ארבע דירות בקומה הוא כמו רחוב שלם. זה לא עוד בניין – זו פרופורציה אחרת לגמרי"

לדבריה, עובדים סינים – שנחשבים מיומנים ובעלי תפוקה גבוהה – כמעט ואינם זמינים כיום לפרויקטים שאינם מערבים חברות סיניות, בעוד שהעובדים שמגיעים ממדינות אחרות הם לרוב חסרי הכשרה מקצועית. "זה לא מספיק שיש יריים עובדות", היא מדגישה, "הן צריכות לדעת לבצע את העבודה, ולעשות אותה טוב. בסוף תהליכי ההכשרה גולים זמן יקר, והתפוקה נמוכה משמעותית מזו שהייתה בעבר". אריק טובול, סמנכ"ל הנדסה בקבוצת גבאי, תולה את התארכות זמן הבנייה בעיקר ב"מחסור ענק, עצום ובלתי נגמר של כוח אדם מיומן;

## מאיה לזין

מנכ"ל משרד השיכון, יהודה מורגנשטרן, אמר בשבוע שעבר בכנס גלובס שנערך במלון גליליון באצבע הגליל כי הוא מודאג מהתארכות משך הבנייה בישראל. נתוני הלמ"ס לרבעון השלישי של השנה מלמדים שהבנייה אכן מתארכת: זמן הבנייה הממוצע של בניין הגיע לרמות שיא של כ-31.8 חודשים – כמעט שלוש שנים – לעומת 27.9 חודשים בלבד ב-12 החודשים שקדמו לכך. ממוצע משך זמן הבנייה המשוקלל לפי מספר הדירות בבניין מצביע על תמונה מראיגה יותר: הוא עמד על 37 חודשים ברבעון השלישי, לעומת 33.5 חודשים בתקופה המקבילה.

למרות הנטייה לייחס את התארכות זמני הבנייה למחסור החריף בפועלי בניין, שהעמיק מאז פרוץ המלחמה, בפועל מדובר בתופעה רחבה ומורכבת בהרבה, שגם החלה קודם. שורה של גורמים מבניים ותפעוליים מאריכים את משך זמן בניית הבניינים – חלקם זמניים וחלקם עמוקים יותר.

## הבניינים גבוהי ומורכבי יותר

"בשנים האחרונות הבנייה בישראל מתבצעת לגובה", אומרת מרגלית פרידברג, סמנכ"לית ניהול תכנון ומערכת בחברת אביב מקבוצת מטריקס. "רוב הפרויקטים כיום הם של בנייה רוויה – מגדלים בני 20, 30 ואף 40 קומות, הן למגורים והן למשרדים". מגדל כזה, לדבריה, שקול להקמת שכונה שלמה: "בניין של 25 קומות עם ארבע דירות בקומה הוא כמו רחוב שלם. זה לא עוד בניין – זו פרופורציה אחרת לגמרי".

עוד היא מסבירה כי הבנייה לגובה מלווה בשורה של מורכבויות תכנוניות וביצועיות, שאינן קיימות בבנייה נמוכה, מה שמצריך עוד יריים שעובדות ותכנון מורכב יותר: "במגדלים צריך מעליות לקומות גבוהות יותר, דרישות בטיחות וכיבוי אש מחמירות, מערכות מתקדמות ושיטות עבודה שונות לחלוטין – מנופים, מעליות זמניות לצידו, עבודות יציקה מורכבות ועוד". כל אלה, לדבריה, מאריכים את משך הביצוע.

## מחסור בכוח אדם ועובדים לא מיומנים

"המחסור בפועלי בניין הוא אחד הגורמים להיארכת זמן הבנייה, שמלווה אותנו כבר מספר שנים עוד מימי הקורונה", אומרת פרידברג. לדבריה, המלחמה החמירה את המצב באופן דרמטי: "ממש שמה אותנו על הקרשים". מאז, נעשים מאמצים להביא עובדים מחו"ל, אך אלה נתקלים בקשיים משמעותיים. לפני ימים אחדים פרסם בנק ישראל נתונים המלמדים כי מספר המוסקסים בענף הבנייה גבוה יותר ממה שהיה בתחילת המלחמה, ועמד בנובמבר על 347 אלף עובדים. עם זאת, פרידברג מסבירה כי כוח העבודה בענף השתנה באופן משמעותי.

פריטים חזרתיים, כגון מחיצה בין שני חדרים הכוללת שקעים. המחיצה מגיעה לאתר הבנייה כשהיא מוכנה מראש: עם הסטארטים של קיר הגבס, צורת החשמל והתקשורת, מילוי של צמר סלעים או חומר מתאים לצרכים אקוסטיים, וסגירה מלאה של לוחות גבס משני הצדדים. מדובר ביחידה שלמה ומוגמרת שמגיעה לאתר וכל מה שנדרש הוא להציב אותה ולהחבר לבניין, היא אומרת.

עוד היא מסבירה כי מדובר בשיטה שחוסכת זמן עבודה משמעותי באתר, מצמצמת את הצורך בידיים עובדות, ומפחיתה אובדן, גניבה ונזקים שנגרמים כאשר חומרים וחלקים מונחים בשטח לאורך זמן. לדבריה, "כאשר ידוע מראש שעל פי התוכנית למחרת מתבצעות עבודות בהדרגה מסוימים, ניתן לראוץ להבאת כל החלקים יום קודם, ובכך להקטין משמעותית את הסיכון לפגיעה, בלאי או גניבה".

שיטה נוספת, הקרויה Last Planner, מתמקדת בניהול לוחות הזמנים של הבניין ברמת מיקרו - מהסוף להתחלה. "במקום להסתמך רק על תרשים גאנט כללי", אומרת פרידברג, "כל בעלי המקצוע מתאמים ביניהם את סדר הפעולות המדויק, מתחייבים ללוחות זמנים צפויים וברורים, ותופרים את העבודות כך שיתבצעו ברצף כמעט ללא המתנות". לדבריה, יישום נכון של השיטה יכול לקצר את משך הפרויקט בכ-7% ל-10%.



המימון גבוהות". במצב כזה, סיום של הבנייה גורר תשלומי מסים ועלויות נוספות, ולכן קיימת נטייה להאט את הקצב עד להתקדמות במכירות.

### העדפות הקונים: התאמת אישיות בדירה

לדברי רוד, למאפיין זה מצטרפת גם תרבות של התאמה אישית רחבה, שמכבידה על תהליכי הביצוע: "לכך מצטרפת תרבות של התאמה אישית נרחבת לדיירים. כל דייר מבקש ריצוף שונה, מטבח אחר ורמות גמר שונות. התוצאה היא לוגיטיקה מורכבת במיוחד: תיאום בין מאות דיירים, ריבוי ספקים, טעויות ועיכובים. בנייה שאינה אחידה מונעת תהליך תעשייתי יעיל ומהיר, והופכת את האתר למערכת מסובכת שדורשת זמן רב של תיאומים והתעסקות. בניו יורק למשל בנוים בצורה אחידה - אין שינויים של קירות, דלתות, מטבחים וריצוף וכמובן שזה גם משיפע על משך הבנייה".

טובל מספר שהחלטות המכירות בענף מובילה לכך שיש דירות שהיוזמים מוכרים רק אחרי שהפרויקט מוכן ולא מעט פעמים נאלצים לשנות את מבנה הדירה על פי דרישת הרוכשים. "בעולם נורמלי שבו מוכרים את הדירות בפרויקט מראש, אפשר לשנות את התכנון של הדירות בזמן ביצוע. אבל כשהחירה במזרח אחרון שהפרויקט מוכן המשמעות היא שהקבלן נכנה פעם שנייה את הדירה, בהתאם לדרישות הלקוח".

### היתר נוסף

#### אחרי היתר הבנייה

טובל מוסף כי ישנו גורם נוסף שמאריך זמן הבנייה. "למעשה משך זמן הבנייה נמדד מרגע קבלת היתר בנייה והעלייה של חברת הביצוע לקרקע, אבל היום יש שלב נוסף אותו הוסיפו הועדות המקומיות שנקרא היתר תחילת עבודות, שבלעדיו לא ניתן להתחיל את העבודות. כיום בממוצע לוקח כחצי שנה לקבל את היתר הזה מה שגם מאריך את זמן בניית הפרויקט".

### חוסר השקעה בתשתיות לתיעוש הבנייה

אלא שהתארכות הבנייה החלה עוד לפני המלחמה, ורוד אומר כי המחסור בכוח אדם הוא אולי הגורם המרכזי להתארכות משך הבנייה אך בהחלט אינו הגורם היחיד. לדבריו, בעיה מהותית נוספת היא היעדר חדשנות וטכנולוגיות מתקדמות בענף. לדבריו, "הסיבה לכך היא חוסר השקעה בתשתיות לתיעוש הבנייה. השקעה בתיעוש מחייבת הון גבוה להשקעה, אך אין זמינות של שטחים גדולים, ואם מוקצה שטח הוא לרוב מרוחק, מה שמייקר את ההובלה. בנוסף, אין ביטחון לרציפות עבודה שתצדיק השקעה של עשרות או מאות מיליוני שקלים.

"כתוצאה מכך, תעשיינים נמנעים מהקמת מפעלים, והמגמה הכללית בענף היא של העדפת ייבוא על פני ייצור מקומי. התעשייה הישראלית מצמצמת לתחומים כמו ביטחון, הייטק ותרופות, בעוד שתעשיית

הבנייה נותרת ללא מערכת תיעוש מפותחת".

גורם נוסף המשפיע על התארכות לוחות הזמנים, להערכתו, נוגע למאפייני הביקוש ולתרבות הצריכה בשוק הריור המקומי. לדבריו, "שיווק הדירות בישראל מופנה לצרכנים שמרניים, שמעדיפים מוצרים מסורתיים ומגלים חשדנות כלפי חידושים. תהליכי אימוץ של טכנולוגיות ושיטות בנייה חדשות נמשכים שנים רבות, כפי שקרה עם הבנייה בגבס - תהליך שלקח כ-20 שנה עד שהציבור התרגל אליו, בין היתר בשל הטענה שמדובר בקרטון שאי אפשר לתלות עליו תמונות".

קובי גל, מייסד ושותף במשרד גל מצליח אדריכלים, אומר כי על מנת לקצר את זמן הבנייה, חייבים קודם כל להפוך את תהליך הבנייה בישראל ליותר תעשייתי ופחות "עבודת יד". לדבריו, "בעולם זה כבר מוכח, בארה"ב בית מסוג סינגל פמילי נבנה במהלך 10 חודשים, ובמולטי פמילי סביב 19 עד 22 חודשים. בסינגפור עם בנייה מודולרית מתקדמת אפשר להגיע ל-15 עד 18 חודשי ביצוע. בישראל צריך לקדם תכנון לייצור והרכבה, שמאתר בעיות של חוסר תיאום לפני שעולים לשטח, וניהול שמצמצם בזבזים באתר".

במקביל הוא מעריך כי בנוסף, צריך להכניס חברות ביצוע זרות עם ניסיון בתיעוש, לתת תמריצים לרשויות שמנפיקות היתרים מהר, לקדם הכשרות מקצועיות, ולערכון את שיטות המימון כך שהבנק יכיר גם בהתקדמות במפעל ולא רק באתר. ולבסוף, צריך להסדיר תקינה לבנייה מתועשת שמתמודדת נכון עם דרישות ססמיות ולוגיסטיקה, כדי שהתיעוש יהפוך לסטנדרט ולא לחריג".

טובל מספר כי בקבוצת גבאי הוחלט לתעש את הבנייה: "קיבלנו החלטה שמה שאפשר לתעש מתעשים - כלומר מה שאפשר להעביר למפעל כדי שייצר אלמנטים מתעושים מוכנים שאני יכול להרכיב אותם קומפלט באתר. זה אומנם יותר יקר אבל אני מרוויח פה את קיצור זמן הבנייה וזה שווה הרבה יותר כסף".

פרידברג מצטרפת לדבריו ומציינת כי כבר היום קיימות בעולם ובישראל שיטות שמטרתן לייצל את תהליכי הבנייה ולקצר לוחות זמנים. "אחת השיטות היא Lean Construction, שבמסגרתה מייצרים במפעל להרכבה

מיין: סמנכ"ל הנדסה בקבוצת גבאי; ישראל דוד, סגן יו"ר איגוד המהנדסים; מרגלית פרידברג, סמנכ"לית ניהול התכנון בקבוצת אביב צילומים: חשי בר, יחצ, יפעת יונב

## מרכז לוגיסטי חדשני

אזה"ת ברוש, בית שמש  
להשכרה: 12,500 מ"ר  
(מתוך 50,000 מ"ר)  
אכלוס מיידי



נמל אשדוד

נתב"ג

כביש 6

אלי 054-4990310 | 2668 \* | אמות

מתחם נס לגויים. עתירת התושבים נדחתה



צילום: אתר פובליסיטי

# עסקת הענק בנווה עופר בת"א: "המחיר ליח"ד לא רחוק מהמחיר לקרקע במרכז בלוד"

השבוע נחשף בגלובס כי החברות דמרי וגושן רכשו יחד את מתחם "נס לגויים" בנווה עופר בתל אביב מקבוצת ריאליטי, תמורת 450 מיליון שקל • מיכה קליין, מהצד הרוכש, ודן מנחם, מהצד המוכר, מספרים בראיון משותף על הרקע לעסקה • "יש חברות שכבר מוכרות בסמוך ב-45 אלף שקל למ"ר"

יובל ניסני

## ראיון גלובס

"לא מזמן נסגר מכרו בלוד, ברובע הבינלאומי, בסכומים המשקפים 700 אלף שקל עבור קרקע לכל יח"ד, ושם יחידות הדירור קטנות יותר מאשר בפרויקט שאנחנו מתכננים במתחם נס לגויים. העסקה שעשינו בתל אביב משקפת מחיר קרקע ליח"ד לא רחוק מזה - וכבר היום יש חברות שמוכרות בסמוך למתחם במחיר של כ-45 אלף שקל למ"ר. זה אזור מצוי, אפשר להבין את זה לפי המחיר למ"ר, לכן הבנו שאנחנו יכולים להשיג פה עסקה מצוינת".

את הדברים אומר מיכה קליין, לשעבר מנכ"ל אפריקה ישראל מגורים והיום מבעלי החברה הפרטית גושן שהקים עם שני שותפים, ער"ד אריאל שוב ומשה גבריאל, לאחר העסקה שעליה חתמה חברת גושן, לצד חברת י.ח. דמרי, לרכישת הקרקע שבה זכתה רק לאחרונה קבוצת ריאליטי, במתחם נס לגויים שברום תל אביב. על אף שהקרקע שווקה במכרז רק לפני כשלושה חודשים בכ-350 מיליון שקל, ראו הרוכשות לנכון לשלם כ-100 מיליון שקל יותר - ועושה רושם שהן לא מצטערות על כך.

"אנחנו מאוד שמחים על הרכישה", אומר קליין. "אנחנו חושבים שזו עסקה מצוינת. גם מהצד של ריאליטי היא טובה, אבל בטח מהצד שלנו. זו עסקה שהתנאים שלה יצרו כאן משהו מאוד אטרקטיבי, עסקה טובה עם שותף חזק וטוב. אני חושב שיש פה אירוע שכולם יוצאים נשכרים ממנו".

שילתם הרבה יותר מריאליטי, זה לא הפריע לכם?  
"מה שרלוונטי כאן הוא מהות העסקה לעצמנו. אנחנו שמחים שגם הם נהנים וגם אנחנו. יש מצבים של win-win, וזה בהחלט אירוע כזה".

גם דן מנחם, שותף מנהל קרנות אקוויטי בריאליטי, שומר על אותו קו: "גושן ודמרי השכילו לא להסתכל על ההיבט הפסיכולוגי, 'ככמה ריאליטי קנו ובכמה הם מוכרים לנו', אלא על ההיבט של הפרויקט ברמת האקסל. זו בגרות עסקית של גוף. גם הם ראו שהפרויקט רווחי מאוד, הבינו שזה נכס טוב גם עבורם - ומשם התקדמנו לעסקה".

הופתעתם בריאליטי שזה נסגר כל כך מהר, רק שלושה חודשים אחרי הזכייה בקרקע?  
"שיתפנו פעולה עוד קודם לעסקה. הזאת בכמה פרויקטים שניסינו לקדם, והפרויקט הזה הגיע תוך כרי תנועה". בגלל הסינרגיה של העבודה שלנו עם גושן, בגלל הדינמיקה הטובה - ברגע שהגיע אותו נכס והצעה עלתה, זה קרה מהר מאוד".

## "נפעל בהתאם לחוק"

מתחם נס לגויים נמצא בשכונת נווה עופר - חלק מתוכנית "נווה עופר החדשה", מדרום לדרך בן צבי. הקרקע שרכשו גושן ודמרי משתרעת על פני כ-13 דונם, ועל פי התכנון יוקמו עליה 498 יחידות דיור חדשות, בכנינים שיכללו גם מספר מלואה רחוב.

דווקא? מנחם: "אחד הדברים האטרקטיביים בפרויקט הזה הוא שיש כאן כמות משמעותית של יחידות דיור, שמאפשרת לייצר מארג חיים וקהליתיות. הוא מציב גם מקום מעולה וגם נגישות, ותיוצר בו 'מיני שכונה' שמאפשרת לילדים להסתובב בין בניינים, ברחובות ובפארקים. זה ישנה לגמרי את האזור".

קליין: "זו אחת מעתודות הקרקע האחרונות בתל אביב שיכולה לייצר מרקם חדש וייחודי, שמדבר בשפה אתה ומתעלה כדי להתאים את עצמו לסביבה קיימת. כל האזור הזה הולך לזכות לתשומת לב של העירייה עצמה. השכונה הופכת להיות מרקם חדש, מתוכנן, מאוד דומה, להבדיל, לכל אזור רובע שדה דב, אזור חדש המתוכנן בפני עצמו. פה נמצאת היחידות וההודמנויות של המתחם הזה. לשמחתנו, כשאנחנו גייע לבשלות בפרויקט הזה, כל הסובב אותו כבר יהיה ברמה הרבה יותר בשלה".

## "ירידת מחירים זה טוב"

עסקת נס לגויים מגיעה בתקופה שבה שוק המגורים, ברגש על השוק התל אביבי, מתמודד עם אתגרים רבים, עם קצב מכירות נמוך יחסית לשנים האחרונות ועם קושי במכירת דירות. לאחרונה נראים ניצני האתגשות - ביניהם, למשל, עלייה של 2% במרד מחירי הדירות במחוז תל אביב ברצמבר האחרון, על פי הלשכה המכרית לסטטיסטיקה. האם העסקה נכנס לגויים היא עוד סימן לכך? הן קליין והן מנחם לא ממחרים להסיק מסקנות - אך מגלים אופטימיות זהירה.

"אין ספק שבשנה וחצי האחרונות חלה האטה משמעותית", אומר מנחם. "חלק מזה אמיתי, וחלק הוא תיקון שוק. ועדיין, מדינת ישראל מציגה גידול דמוגרפי חיובי מאוד, ויש עוד הרבה מה לפתח. נכון שעכשיו אנחנו נמצאים בנקודת שיא מבחינת היצע הדירות, אבל זה לא יתאון".

"ירידת המחירים שמדברים עליה היא דבר טוב בעיני, לא צריך לפחד ממנה, והעסקאות שנעשות היום הרבה יותר בריאות מהעסקאות שנעשו ב-2021 לדוגמה, כשיצאנו מהקורונה. השוק עובר מהלך של איזון בריא, וכולם מרוויחים מזה".

"נכון שכבר תקופה ארוכה יש קושי במכירות, ויש קושי לחברות, בעיקר כאלו שיש להן חוב גדול", אומר קליין. "אבל יש התעוררות בחודשים האחרונים. לאט לאט אנחנו נראים את אותה - אבל יש פרויקטים שיש בהם התעוררות, ויש פרויקטים שפחות. הצרכן היום הרגיבי יותר 'משוכלל' וגם הרבה יותר בררן".

עדיין ישנן הודמנויות בשוק?  
"לחברות שאין להן התמודדות משמעותית עם החוב הרגיבי, שהיא עדיין בסביבה גבוהה, כן - יש הודמנויות", אומר קליין.

"מי שיועד להוציא לפועל החלטות כמה שיותר מהר, ויהיה ממוקד בנושא הזה, ימצא שוק עם הרבה הודמנויות טובות", מסכם מנחם.

אחד מהאתגרים בפרויקט הוא המחזיקים בקרקע כיום, שאותם נדרש לפנות. למעשה, ריאליטי נכנסה למתחם הזה ורכשה אותו בגלל האתגר הזה - שכן זוהי המומחיות שלה: לפתור בעיות מורכבות, להשביח את הקרקע ולמכור אותה ברווח ליום שיממש את הפרויקט בפועל.

"אנחנו פעילים מאוד באזור דרום תל אביב, עם כ-15 פרויקטים, ומכירים גם את המורכבויות מול דיירים מוגנים, פולשים וכדומה", אומר מנחם. "אחרי שהשלמנו את הטיפול בעניין הזה, מכרנו את הקרקע ליוזמים כנכס זמין".

למעשה, עתירה מנהלית שהגישו חלק מהדיירים במקום נגד קיום המכרז נדחתה - וכך נסללה בפועל הדרך ליימוש הפרויקט. כעת הרוכשות החדשות יידרשו לפינוי המחזיקים בקרקע, אך נראה שמבחינתן לא מדובר באתגר גדול מאוד: "עיקר המחזיקים בקרקע הם עסקים, ולא מבני מגורים", מספר קליין. "התנאי כרגע הוא השלמת כל הפינויים עד לקבלת טופס 4 למתחם הראשון. זה אומר שיש לנו פרק זמן של שלוש עד ארבע שנים לביצוע, ואנחנו נעשה את כל מה שצריך, אני מקווה שברוח טובה מול המפונים. אנחנו מרגישים בנוח עם לוח הזמנים הזה. למבני את בנושא, ונפעל בהתאם לחוק".

מה ייחודי כל כך במתחם הזה



צילום: יובל ניסני

**מיכה קליין, חברת גושן:**  
"יש לנו פרק זמן של שלוש עד ארבע שנים לביצוע הפינוי, ואנחנו נעשה את כל מה שצריך, אני מקווה שברוח טובה מול המפונים"



צילום: יובל ניסני

**דן מנחם, ריאליטי: "ירידת המחירים שמדברים עליה היא דבר טוב בעיני, לא צריך לפחד ממנה, והעסקאות היום הרבה יותר בריאות מהעסקאות שנעשו ב-2021"**

# המאבק על הנוסחה: שינוי בחישוב היטל ההשבחה בפרויקט פיננסי בינוי

ועדת הערר נדרשה לקבוע מה שוויין של הדירות הישנות בפרויקט בתקופת הביניים שעד אישור התוכנית, וקבעה כי יש להבחין בין שיעורי ההיוון של דירות קיימות לאלו של זכויות בנייה חדשות • מומחית מזהירה: "עצם הפחתת שווי המצב הקודם היא טעות שגויה מיסורדה"

## תגובות המומחים

### בשורה ליזמים או עיוות מסוכן

שמאי המקרקעין יוסי כהן רואה בהחלטה בשורה ליזמים: "פס"ד נועה לב הקפיץ את ההיטלים, אך כאן נקבע שמקדם ההיוון אינו זהה. במצב הקודם המקדם יהיה גבוה יותר (בשל ריבית נמוכה יותר בחישוב), וזה מקטין את היטל ההשבחה הסופי. "החלטת ועדת הערר מחדרת עיקרון שמאי חשוב: אין להוון דירה קיימת וקרקע יזמית באותו שיעור. כאשר כל נכס מחושב לפי רמת הסיכון שלו, ההשבחה עשויה לקטון באופן משמעותי. בפרויקט פיננסי בינוי רחבי היקף, במיוחד כאשר להביא לחיסכון מצטבר של מיליוני שקלים ליום, לעומת שימוש במקדם היוון אחיד הן במצב הקודם והן במצב החדש. זה יישום מדויק יותר של כללי הערכת השווי".

מנגד, עו"ד תמר מגדל ממשרד מיתר מותחת ביקורת חריפה על המגמה. "היוון המצב הקודם יוצר עיוות", היא מסבירה. "אלמלא התוכנית החדשה ניתן היה להשתמש בדירות לצמיתות ללא כל הפחתה בשווי. התוכנית החדשה היא זו שגורמת להפחתת שווי המצב הקודם רק בגלל שהיא קוצצת את חיי הבניין, וזה עומד בסתירה לשיטת המדרגות הנהוגה".

עו"ד מגדל מציינת עוד כי קיימת פסיקה סותרת של השופט הרי קירש (עניין טבצ'ניק), וכי ועדת הערר בחרה לאמץ את גישת "נועה לב" המחמירה יותר, גם אם מיתנה אותה מעט.

לבטל את מקדמי הרחייה במצב החדש ולהשוות את ערכי השווי לפי המתווה המחמיר של המחוזי.

ועדת הערר, בראשות עו"ד סילביה רביד, קבעה כי היא מחויבת ליישם את פסק הדין של בית המשפט המחוזי ("כיבוד ערכאות"), אך בחרה לעשות זאת תוך יצירת מנגנון שמאי הממתן את הפגיעה הכלכלית.

הוועדה הסכימה עקרונית כי "תקופת הביניים" מייצרת תועלת כלכלית (מגורים בדירות הקיימות), וכי אי-הכללתה בחישוב המצב החדש אינה משקפת את המציאות.

## ההכרעה

### שימוש במקדמים שונים כדי לתנוע

הוועדה קבעה כי "דרך המלך" לחישוב השבחה היא שיטת ה-Before and After: השוואת שווי המקרקעין במצב החדש לעומת המצב הקודם במועד הקובע.

החידוש המרכזי בהחלטה הוא הקביעה כי יש להפעיל מקדמי היוון (ריביות דחיה) שונים לכל מצב: במצב הקודם: השמאי יאמור את שווי הדירות הקיימות ויפעיל מקדם היוון המתאים למגורים (תשואה נמוכה המשקפת יציבות).

במצב החדש: השמאי יאמור את שווי המקרקעין כזמינים לבנייה חדשה, ויפעיל מקדם היוון המתאים לפרויקטים רחבי היקף (תשואה גבוהה יותר המשקפת סיכון יזמי).

ההפרש בין שני הערכים המהוונים הללו הוא שיקבע את גובה ההשבחה. לפי הוועדה, שימוש במקדמים שונים ימנע את התוצאה של הכפלת או שילוש ההיטל, עליה הלינו היזמים.



פרויקט ההסתדרות של אאורה בנגבתיים

הדמיה: מתוך מצגת החברה

## אלה לוי-נירבי

סוגיית חישוב היטל ההשבחה בפרויקטים של התחדשות עירונית הגיעה לאחרונה לפתחה של ועדת הערר לתכנון ובנייה במחוז תל אביב, בעניין פרויקט גדול של חברת אאורה בנגבתיים. כלב המחלוקת עמדה שאלה שמאית וכלכלית מורכבת: כיצד יש לאמוד השבחה במקרקעין שבהם קיימות דירות ישנות המיועדות להריסה רק בעוד שנים רבות, והאם יש לכלול בחישוב את שווי השימוש בדירות הללו במהלך "תקופת הביניים" – פרק הזמן שבין אישור התוכנית ועד להריסה בפועל.

## הרקע למחלוקת

### פסק דין "נועה לב" והטלתה בשוק

כדי להבין את החלטת ועדת הערר יש לחזור לפסיקה מכוננת של בית המשפט המחוזי מיוני 2025 בפרשת "נועה לב". באותו מקרה, שעסק בפרויקט "דפנה ארלוזורוב" בתל אביב, קבע השופט גלעד הס מתווה חישוב חדש. לפי מתווה זה, אין להביא בחשבון את שווי השימוש בדירות בתקופת הביניים כהכנסה נוספת, אך מנגד – יש להפעיל "מקדם דחיה" (היוון) על זכויות המצב החדש בלבד. יישום זה הוביל לעלייה רשמית ומשמעותית בגובה היטל ההשבחה, שכן הוא הקטין באופן מלאכותי את שווי המצב הקודם אל מול המצב החדש.

השפעת הפסיקה הזו הורגשה היטב בעררים שהגישה חברת אאורה נגד הוועדה המקומית גבעתיים.

המחלוקת סככה סביב שני פרויקטים רחבי היקף ברחובות ההסתדרות והמאבק, הכוללים הריסת 915 דירות והקמת כ-2,679

דירות במקומן. בשומות המקוריות נקבע היטל של כ-78 מיליון שקל לשני הפרויקטים יחד, אולם הוועדה המקומית טענה כי לאור הלכת "נועה לב", יש לערוך את החישוב כך שהיטל ההשבחה יונק ל-128 מיליון שקל.

## טענות הצדדים

### בין אבסורד כלכלי לכיבוד ערכאות

חברת אאורה דחתה את דרישת הוועדה המקומית, וטענה כי יישום דווקני של פסק דין "נועה לב" מוביל לאבסורד כספי של הכפלת ואף שילוש היטל ההשבחה. מנגד, הוועדה המקומית עמדה על כך שיש

# למכירה מגרש בגודל של 660 מ"ר

## לקראת היתר בחיפה (קרית חיים)

### לבניית בניין של כ-6 קומות

### בעירוב שימושים (מסחר, משרדים ומגורים)

## ליאור (תווך) 050-5758704



פסיקה | עו"ד אסף ורשה

# קנתה את הבית, החליקה על הרצפה בחוץ, ותבעה את המוכר. מה קבע ביהמ"ש?

מעבר לתשלום בגין ליקויי הבנייה: החלקה בחצר בשל ריצוף חוץ פגום הסתיימה בחיוב המוכר בפיצוי של 226 אלף שקל

איור: Shutterstock / P.A.O.A קריאייטיב

למחוק את התביעה בשלב המקדמי. בנוגע לטענה הנוגעת לריצוף בחצר הקדמית, נפסק כי היא לא נדונה ולא הוכרעה בהליך הקודם, ולכן אין מניעה לבררה במסגרת ההליך הנדון. כחי בהתאם, הדיון נמשך לגופו של עניין.

בכחית האחריות עצמה קבעה השופטת כי אף שהריצוף נראה לעין, מדובר ב"אי-התאמה שקו" פה", ליקוי שמוכרר התקני אינו גלוי לקונה שאינו מומחה. המומחה בתיק הליקויים, שבחן את האריחים שהועברו לחצר האחורית, מצא שהם אינם "אנטי-סליפ". ובהינתן שהיתר הבנייה ניתן ביולי 2010 חלה דרישת מניעת החלקה שנכנסה לתוקף במרץ 2009, ולכן הריצוף הוכר כלי-קוי. לצד זאת נקבע לתובעת אשם תורם של 50%, משום שבעת הנפילה היא כבר החזיקה בנכס וחובת זהירות חלה גם עליה.

## עילת רשלנות

סוף דבר, לאחר שהאח שנק"ל לתחילה בכתב התביעה נמחק מההליך, חויב הנתבע שנותר בתיק, המוכרר ובעל הזכויות בנכס, בתשלום לתובעת. בפסק הדין נקבע כי ישלם לה 226 אלף שקל, בצירוף שכר טרחת עורך דין ומע"מ בשיעור 20%, וכן החזר שכר טרחת מומחה התובעת.

**משמעות פסק הדין:** בקרב מוכרי דירות התקבעה תפיסה שלפיה לאחר חתימת ההסכם ומסירת החוץ, האחריות מצטמצמת למסלול חוץ של ליקויי בנייה. אלא שהפסיקה מבחירה כי כאשר בנכס קיים ליקוי תכנוני או ביצועי היוצר סיכון בלתי-סביר, האחריות אינה נעצרת בדיני המכר, והיא עשויה להתגבש גם כעילת רשלנות ולהקים חשיפה לנזקי גוף, אף שנים לאחר המסירה. קל וחומר כאשר המוכר אינו רק מי שמכר את הזכויות, אלא זה שכנה את הבית.

ת"א 53621-17-11

נקבעה לה נכות צמיתה בשיעור 19.825%.

בשנת 2014 הוגשה לבית משפט השלום בחיפה תביעה בגין ליקויי בנייה נגד שני אחים: האחד כבעל הזכויות והמוכר, והשני כמי שניהל עבורו את הבנייה ושימש איש קשר. במהלך ההליך נקבע שטענות הנפיי לה ונזקי הגוף לא יתבררו במסגרת תיק הליקויים, אלא בהליך נפרד. בפסק הדין התקבלה התביעה על חלקית: נפסק פיצוי בגין ליקויי רטיבות שנחשבו מומים נסתרים, וכן בגין עבודות ותיקונים שהיו אמורים להתבצע בנכס אך לא בוצעו, ובכללם רכיב שנגע לריצוף שאינו "אנטי-סליפ". יתר הטענות נדחו, ונקבע שאין אחריות לאח שאינו המוכר. לאחר מכן הוגשה תביעה נפרדת לנזקי הגוף נגד שני האחים.

טענות הצדדים: טענת המרכיב הייתה שהאריחים בחצר היו מטוג שלא מתאים לריצוף חוץ ואינו נגד החלקה, ולכן היו מפגע חמור. התובעת הציגה תוצאות בדיקה ממכון התקנים שלפיהן הריצוף לא עמד בדרישות התקן למקדמי התנגדות להחלקה. התובעת טענה כי הנתבעים עיזו אחראים באופן מלא וישיר לנזק קשה, שכן רשלנותם והפרת חובה חקוקה מצדם הובילו לתאונה.

## לא "פגם נסתר"

הנתבעים ביקשו לסלק את התביעה על הסף בטענה שהמחלוקת כבר הוכרעה בהליכים קודמים, ולכן התובעת מנועה מלהעלותה מחדש. עוד נטען שלא ניתן היתר לפיי צול סעדים, כך שאין מקום לתביעה נפרדת על נזקי גוף. לשיטתם, התביעה הוגשה בשיהוי ואף התיישנה, וממילא אין אחריות שכן הריצוף אינו "פגם נסתר" והיה ידוע לתובעת. בנוסף נטען להיעדר קשר סיבתי, לאשם תורם ולכרסום במהימנותה.

**החלטה:** בפסק הדין ציינה השופטת אפרת קריב מבית משפט השלום בחיפה כי כבר בהחלטות מקדמיות בתיק, נקבע שאין מקום

לרוכשת בית חד-קומתי בחדרה החליקה ונפלה בחצר חודשים ספורים לאחר המעבר לנכס, לטענתה בשל ריצוף חוץ שאינו "אנטי-סליפ" והופך מסוכן במיוחד בגשם. תחילה נהול הליך בגין ליקויי בנייה, ולאחר מכן הוגשה תביעה נפרדת נגד המוכר בעילת נזקי גוף, שבסופה הוא חויב לפצותה בסכום של 226 אלף שקל. עובדות המקרה: התובעת רכשה בית חד-קומתי בחדרה, חתמה על ההסכם בנובמבר 2010, ועברה להת-

רוכשת בית חד-קומתי בחדרה החליקה ונפלה בחצר חודשים ספורים לאחר המעבר לנכס, לטענתה בשל ריצוף חוץ שאינו "אנטי-סליפ" והופך מסוכן במיוחד בגשם. תחילה נהול הליך בגין ליקויי בנייה, ולאחר מכן הוגשה תביעה נפרדת נגד המוכר בעילת נזקי גוף, שבסופה הוא חויב לפצותה בסכום של 226 אלף שקל. עובדות המקרה: התובעת רכשה בית חד-קומתי בחדרה, חתמה על ההסכם בנובמבר 2010, ועברה להת-

## להשכרה במיקום מנצח!

מבנה תעשייתי/לוגיסטי  
עצמאי ומרשים  
עם שטחי תפעול  
ונגישות מצוינת  
לצירי תנועה ראשיים  
אזור התעשייה עינב,  
מודיעין



« 3.7 דונם מגרש  
« 1,800 מ"ר בנוי תעשייתי  
« 460 מ"ר משרדים  
« 11 מטר גובה תקרה  
« חצר תפעולית

לפרטים נוספים: רמי: 052-3632273

### הזמנה להציע הצעות לרכישת בית מגורים חד-חדרתי המצוי בשכונת "גבעת טל" בראש העין

1. הח"מ מוזמן בואת את הצטרפו בשטח של בעלי הדוכנית, להגיש הצעות לרכישת בית מגורים ברחוב מנחם 10 בראש העין, אשר רחבו עם מחלקה 168 בנוש 5487 (להלן: "המכרז").
2. ההסכם נכרך במצבו הפיסי, התכנוני, המעשי והחוקי (AS IS). האחראים לבדיקת כל פרט ומידע הנדרשים להשגת ההצעה ולבדיקתו על הנכס כל רשות שהיא והמכל בחינה שיהא, ומטיל על המציע לבדד, כל הצעה תונש אך ורק בהסתמך על המצוי שרשמו על ההצעה ולמטיל על בעל הדוכנית להגיש הצעה עבור הנכס ניתן לקבל במייל, למועד כ"ך שי ליעור קשר לטעמו עם מוכריות משדר עו"ד אביעד איטש ושות' במספר: 03-6236130.
3. **כל מתעניין שיקבל את קובץ המידע ביום חמישי, יוכל לתאם ביקור בנכס מול מנהל הנכס, מר מאיר לויסקר מחברת 'דולצ'אק' ביום שישי ג'ול' בנייד: 054-7686768.**
4. לאחר ביצוע הסדר בנכס, ניתן יהיה לקבל את נוסח הצעת הרכישה וכן את נוסח הסכם המכר עלו יודעש המציע לחתום (להלן: "מסמכי ההצעה"). את מסמכי ההצעה ניתן יהיה לקבל במייל מאת עו"ד ובא שריק' ורא מבכירות המשרד.
5. הצעה המציעה תהא לנצור רשימת הדוכניות בנכס שי למסור למשרד משרד אביעד איטש ושות', על נבי מסמכי ההצעה, עד ולא יאוחר מיום **10.3.2026 בשעה 14:00** באותו הקבוע במסמכי ההצעה ובכפוף שיק בנקאי או ערבות בנקאית בתוקף ל-3 חודשים לפחות, לפקודת הח"מ, על סך 7% מההצעה.
6. המציע על יחיה רשאי לחזור בו מהצעתו ויחזרה תהא בלתי חוזרת. להשיק, המחאה הננקאית או הערבות בנקאית יוקפדו ויסומנו יחולט במקרה שהמציע חוזר בו מהצעתו ויחזרה מבלי לרעור מכל וכות ואו סעד אחר המוקנים עליו ראו בעלי הדוכנית בנכס על פי כל דין.
7. בעלי הדוכניות בנכס ורא הח"מ אינם מתחייבים לקבל את ההצעה הנבונה ביותר או איה הצעה שהיא וחס שומרים לעצמם את הזכות ויחול מיום עם המציעים כולם או מקצתם ורא לערוך הנמחרות ביניהם ואל לבקש או לעצור נוספת בכל שלב שהיא, וכן לקבל כל הצעה שלא מטעם ההזמנה ורא שלא למכור או להציע את הנכס כלל, הכל לפי שטחו, ולכן, על הזמנה זו לא יחולו דיני יודעש, כי בעסקה זו אין תחולה להוראת שיער 34. א. לחוק המכר, תשי"ח – 1968.
8. הח"מ ורא בעלי הדוכנית לא ישלמו דמי תיווך, עמלה וכל תמורה אחרת בקשר לטעם נשוא הזמנה זו.
9. הבחורת בקשר להליך ההזמנה להציע הצעות באמור ניתן לקבל במשרד כי"ח המזומין, אצל עו"ד ובא שריק', בטל המשרד או במייל: 03-6236130.

**דוד איטש, עו"ד**  
**אביעד איטש ושות', משרד עורכי דין**  
 מרחוב יצחק שדה 8 (מגדל אקרו, קומה 7), ת"א  
 טל: 03-6236130

## בית מגורים צמוד פרקטי (דו משפחתי) בשכונת "הרצליה הצעירה" הזמנה להציע הצעות

בתוקף תפקידם כנוכחי נכסים מבקשים הח"מ לקבל הצעות לרכישת בית מגורים צמוד פרקטי (דו משפחתי), ממוקם ברח' יהודה הנשיא 4, חלקה 149, תת חלקה 4 (להלן: "המכרז"). המכרז יימכר לרכישת 10, ועל המציע ובאחריותו המלאה הבלעדית לבדוק בעצמו ובאמצעות בעלי מקצוע מומחים מטעמו את טיב המכרז, כהגדרתו לעיל, מכל בחינה שהיא לרבות אפשרויות ניצול, מצבו הפיסי, ההנדסי, הרישומי, התכנוני והמעשי, את שווי של המכרז, ייעודו, אפשרויות השימוש בו ואת מצב הדוכיות בו, בן רשות לרוונטי, לרבות בלשכת רישום המקרקעין, ברשות המקומית ובוועדה המקומית לתכנון ובנייה וכיו"ב.

אין בכל מידע אשר נמסר על ידי הח"מ ורא מי מטעמו כדי להוות מצג כלשהו כלפי המציעים ורא מי מהם באשר למכרז ורא כדי להטיל על הח"מ ורא מי מטעמם אחריות כלשהי כלפי המציעים ורא כלפי צדדים שלישיים.

**הצעות בכתב לרכישת המכרז יש להגיש למשרדו של עו"ד ישראל שפיר בכתובת: אבא הילר 7, רמת גן, בית יצחק, קומה 10, באמצעות טופס הצעה והסכם מכר שיהא תחומים בדי המציע ויחולט המחאה בנקאית לפקודת 'גזברות ההוצאה לפועל', על סך השווה ל-10% מהסכום המוצע.**

**את הצעותיו יש להגיש עד ליום א' 1.3.26 בשעה 12:00.**

מצע הצעתו תאשר אשר יחזור בו, תחולט הערובה שהקדיף וזאת מבלי לרעור מכל זכות או סעד אחרים המוקנים לנוכחי הנכסים על פי כל דין ורא הסכם.

הח"מ אינם מתחייבים לקבל איזו הצעה שהיא או לאשר את ההצעה הגבוהה ביותר, והינם רשאים לנהל עם מיים עם המציעים כולם או מקצתם ורא לערוך הנמחרות ורא לקבל הצעות נוספות, גם לאחר המועד האחרון להגשת הצעות וכן להאריך את המועד.

על הזמנה זו לא יחולו דיני המכרזים.

הודעה בדבר מועד להתמחרות (ככל שתתקיים) תישלח למציעים בדוא"ל.

**לקבלת פרטים או לפנות בכתב למשרדו של עו"ד שפיר באמצעות בדוא"ל בלבד:**  
 הרחוב 10 | shefler.co.il | למשרדה של עו"ד לימור סגמן בדוא"ל בלבד: 03-6236130 | limor@shefler.co.il

**ישראל שפיר, עו"ד**  
 מרח' אבא הילר 7 (בית סילבר) קומה 10, רמת-גן  
 טל: 03-6131082 | פקס: 03-6131082

**לימור סגמן, עו"ד**  
 מרח' העשתייה 15 (בית רונן), רעננה  
 טל: 077-4702743 | פקס: 052-2271714

**כונסי נכסים**

### הזמנה להציע הצעות לרכישת בית מגורים במחנה אבא רגמן

הצטרפו בואת את הצטרפו בשטח של בעלי הדוכנית, להגיש הצעות לרכישת בית מגורים ברחוב מנחם 10 בראש העין, אשר רחבו עם מחלקה 168 בנוש 5487 (להלן: "המכרז").

1. המכרז יימכר בשטח המצוי, התכנוני, המעשי והחוקי (AS IS). האחראים לבדיקת כל פרט ומידע הנדרשים להשגת ההצעה ולבדיקתו על הנכס כל רשות שהיא והמכל בחינה שיהא, ומטיל על המציע לבדד, כל הצעה תונש אך ורק בהסתמך על המצוי שרשמו על ההצעה ולמטיל על בעל הדוכנית להגיש הצעה עבור הנכס ניתן לקבל במייל, למועד כ"ך שי ליעור קשר לטעמו עם מוכריות משדר עו"ד אביעד איטש ושות' במספר: 03-6236130.
2. **כל מתעניין שיקבל את קובץ המידע ביום חמישי, יוכל לתאם ביקור בנכס מול מנהל הנכס, מר מאיר לויסקר מחברת 'דולצ'אק' ביום שישי ג'ול' בנייד: 054-7686768.**
3. לאחר ביצוע הסדר בנכס, ניתן יהיה לקבל את נוסח הצעת הרכישה וכן את נוסח הסכם המכר עלו יודעש המציע לחתום (להלן: "מסמכי ההצעה"). את מסמכי ההצעה ניתן יהיה לקבל במייל מאת עו"ד ובא שריק' ורא מבכירות המשרד.
4. הצעה המציעה תהא לנצור רשימת הדוכניות בנכס שי למסור למשרד משרד אביעד איטש ושות', על נבי מסמכי ההצעה, עד ולא יאוחר מיום **10.3.2026 בשעה 14:00** באותו הקבוע במסמכי ההצעה ובכפוף שיק בנקאי או ערבות בנקאית בתוקף ל-3 חודשים לפחות, לפקודת הח"מ, על סך 7% מההצעה.
5. המציע על יחיה רשאי לחזור בו מהצעתו ויחזרה תהא בלתי חוזרת. להשיק, המחאה הננקאית או הערבות בנקאית יוקפדו ויסומנו יחולט במקרה שהמציע חוזר בו מהצעתו ויחזרה מבלי לרעור מכל וכות ואו סעד אחר המוקנים עליו ראו בעלי הדוכנית בנכס על פי כל דין.
6. בעלי הדוכניות בנכס ורא הח"מ אינם מתחייבים לקבל את ההצעה הנבונה ביותר או איה הצעה שהיא וחס שומרים לעצמם את הזכות ויחול מיום עם המציעים כולם או מקצתם ורא לערוך הנמחרות ביניהם ואל לבקש או לעצור נוספת בכל שלב שהיא, וכן לקבל כל הצעה שלא מטעם ההזמנה ורא שלא למכור או להציע את הנכס כלל, הכל לפי שטחו, ולכן, על הזמנה זו לא יחולו דיני יודעש, כי בעסקה זו אין תחולה להוראת שיער 34. א. לחוק המכר, תשי"ח – 1968.
7. הח"מ ורא בעלי הדוכנית לא ישלמו דמי תיווך, עמלה וכל תמורה אחרת בקשר לטעם נשוא הזמנה זו.
8. הבחורת בקשר להליך ההזמנה להציע הצעות באמור ניתן לקבל במשרד כי"ח המזומין, אצל עו"ד ובא שריק', בטל המשרד או במייל: 03-6236130.
9. המציע על יחיה רשאי לחזור בו מהצעתו ויחזרה תהא בלתי חוזרת. להשיק, המחאה הננקאית או הערבות בנקאית יוקפדו ויסומנו יחולט במקרה שהמציע חוזר בו מהצעתו ויחזרה מבלי לרעור מכל וכות ואו סעד אחר המוקנים עליו ראו בעלי הדוכנית בנכס על פי כל דין.
10. בעלי הדוכניות בנכס ורא הח"מ אינם מתחייבים לקבל את ההצעה הנבונה ביותר או איה הצעה שהיא וחס שומרים לעצמם את הזכות ויחול מיום עם המציעים כולם או מקצתם ורא לערוך הנמחרות ביניהם ואל לבקש או לעצור נוספת בכל שלב שהיא, וכן לקבל כל הצעה שלא מטעם ההזמנה ורא שלא למכור או להציע את הנכס כלל, הכל לפי שטחו, ולכן, על הזמנה זו לא יחולו דיני יודעש, כי בעסקה זו אין תחולה להוראת שיער 34. א. לחוק המכר, תשי"ח – 1968.

הח"מ ורא בעלי הדוכנית לא ישלמו דמי תיווך, עמלה וכל תמורה אחרת בקשר לטעם נשוא הזמנה זו.

הבחורת בקשר להליך ההזמנה להציע הצעות באמור ניתן לקבל במשרד כי"ח המזומין, אצל עו"ד ובא שריק', בטל המשרד או במייל: 03-6236130.

**דוד איטש, עו"ד**  
**אביעד איטש ושות', משרד עורכי דין**  
 מרחוב יצחק שדה 8 (מגדל אקרו, קומה 7), ת"א  
 טל: 03-6236130

### הזמנה לקבלת הצעות לרכישת דירה ברח' דיונון 7 חל אביב

מומנות בואת הצעות לרכישת יחידות הבעלות בדירה, בקומה ד' ברח' דיונון 7 חל אביב, הידועה גם כנוש 7092 חלקה 102 תת 10, חלקה 15, בשטח של כ-42.25 מ"ר (להלן: "המכרז").

1. המכרז יימכר בשטח המצוי, התכנוני, המעשי והחוקי (AS IS). האחראים לבדיקת כל פרט ומידע הנדרשים להשגת ההצעה ולבדיקתו על הנכס כל רשות שהיא והמכל בחינה שיהא, ומטיל על המציע לבדד, כל הצעה תונש אך ורק בהסתמך על המצוי שרשמו על ההצעה ולמטיל על בעל הדוכנית להגיש הצעה עבור הנכס ניתן לקבל במייל, למועד כ"ך שי ליעור קשר לטעמו עם מוכריות משדר עו"ד אביעד איטש ושות' במספר: 03-6236130.
2. **כל מתעניין שיקבל את קובץ המידע ביום חמישי, יוכל לתאם ביקור בנכס מול מנהל הנכס, מר מאיר לויסקר מחברת 'דולצ'אק' ביום שישי ג'ול' בנייד: 054-7686768.**
3. לאחר ביצוע הסדר בנכס, ניתן יהיה לקבל את נוסח הצעת הרכישה וכן את נוסח הסכם המכר עלו יודעש המציע לחתום (להלן: "מסמכי ההצעה"). את מסמכי ההצעה ניתן יהיה לקבל במייל מאת עו"ד ובא שריק' ורא מבכירות המשרד.
4. הצעה המציעה תהא לנצור רשימת הדוכניות בנכס שי למסור למשרד משרד אביעד איטש ושות', על נבי מסמכי ההצעה, עד ולא יאוחר מיום **10.3.2026 בשעה 14:00** באותו הקבוע במסמכי ההצעה ובכפוף שיק בנקאי או ערבות בנקאית בתוקף ל-3 חודשים לפחות, לפקודת הח"מ, על סך 7% מההצעה.
5. המציע על יחיה רשאי לחזור בו מהצעתו ויחזרה תהא בלתי חוזרת. להשיק, המחאה הננקאית או הערבות בנקאית יוקפדו ויסומנו יחולט במקרה שהמציע חוזר בו מהצעתו ויחזרה מבלי לרעור מכל וכות ואו סעד אחר המוקנים עליו ראו בעלי הדוכנית בנכס על פי כל דין.
6. בעלי הדוכניות בנכס ורא הח"מ אינם מתחייבים לקבל את ההצעה הנבונה ביותר או איה הצעה שהיא וחס שומרים לעצמם את הזכות ויחול מיום עם המציעים כולם או מקצתם ורא לערוך הנמחרות ביניהם ואל לבקש או לעצור נוספת בכל שלב שהיא, וכן לקבל כל הצעה שלא מטעם ההזמנה ורא שלא למכור או להציע את הנכס כלל, הכל לפי שטחו, ולכן, על הזמנה זו לא יחולו דיני יודעש, כי בעסקה זו אין תחולה להוראת שיער 34. א. לחוק המכר, תשי"ח – 1968.
7. הח"מ ורא בעלי הדוכנית לא ישלמו דמי תיווך, עמלה וכל תמורה אחרת בקשר לטעם נשוא הזמנה זו.
8. הבחורת בקשר להליך ההזמנה להציע הצעות באמור ניתן לקבל במשרד כי"ח המזומין, אצל עו"ד ובא שריק', בטל המשרד או במייל: 03-6236130.
9. המציע על יחיה רשאי לחזור בו מהצעתו ויחזרה תהא בלתי חוזרת. להשיק, המחאה הננקאית או הערבות בנקאית יוקפדו ויסומנו יחולט במקרה שהמציע חוזר בו מהצעתו ויחזרה מבלי לרעור מכל וכות ואו סעד אחר המוקנים עליו ראו בעלי הדוכנית בנכס על פי כל דין.
10. בעלי הדוכניות בנכס ורא הח"מ אינם מתחייבים לקבל את ההצעה הנבונה ביותר או איה הצעה שהיא וחס שומרים לעצמם את הזכות ויחול מיום עם המציעים כולם או מקצתם ורא לערוך הנמחרות ביניהם ואל לבקש או לעצור נוספת בכל שלב שהיא, וכן לקבל כל הצעה שלא מטעם ההזמנה ורא שלא למכור או להציע את הנכס כלל, הכל לפי שטחו, ולכן, על הזמנה זו לא יחולו דיני יודעש, כי בעסקה זו אין תחולה להוראת שיער 34. א. לחוק המכר, תשי"ח – 1968.

הח"מ ורא בעלי הדוכנית לא ישלמו דמי תיווך, עמלה וכל תמורה אחרת בקשר לטעם נשוא הזמנה זו.

הבחורת בקשר להליך ההזמנה להציע הצעות באמור ניתן לקבל במשרד כי"ח המזומין, אצל עו"ד ובא שריק', בטל המשרד או במייל: 03-6236130.

**דוד איטש, עו"ד**  
**אביעד איטש ושות', משרד עורכי דין**  
 מרחוב יצחק שדה 8 (מגדל אקרו, קומה 7), ת"א  
 טל: 03-6236130

### הזמנה להציע הצעות לרכישת נכס מקרקעין - קוטג' ברחוב הנביאים 6 ראשון לציון

1. מועד למסירת: קוטג' ברחוב הנביאים 6 ראשון לציון, הידוע כנוש 4242 חלקה 278, שטח שטח של כ-665 מ"ר. הנכס בנוי מ-10 קומות (קומת קרקע וקומה ראשונה). כנוס 4 חדרים. המכרז יימכר בנכסו כפי שרשמו מקרקעי ישראל (רמי"ל).
2. המכרז יימכר במצבו הפיסי והחוקי (AS IS). האחראים לבדיקת כל פרט ומידע הנדרשים להשגת ההצעה ולבדיקתו על הנכס כל רשות שהיא והמכל בחינה שיהא, ומטיל על המציע לבדד, כל הצעה תונש אך ורק בהסתמך על המצוי שרשמו על ההצעה ולמטיל על בעל הדוכנית להגיש הצעה עבור הנכס ניתן לקבל במייל, למועד כ"ך שי ליעור קשר לטעמו עם מוכריות משדר עו"ד אביעד איטש ושות' במספר: 03-6236130.
3. **כל מתעניין שיקבל את קובץ המידע ביום חמישי, יוכל לתאם ביקור בנכס מול מנהל הנכס, מר מאיר לויסקר מחברת 'דולצ'אק' ביום שישי ג'ול' בנייד: 054-7686768.**
4. לאחר ביצוע הסדר בנכס, ניתן יהיה לקבל את נוסח הצעת הרכישה וכן את נוסח הסכם המכר עלו יודעש המציע לחתום (להלן: "מסמכי ההצעה"). את מסמכי ההצעה ניתן יהיה לקבל במייל מאת עו"ד ובא שריק' ורא מבכירות המשרד.
5. הצעה המציעה תהא לנצור רשימת הדוכניות בנכס שי למסור למשרד משרד אביעד איטש ושות', על נבי מסמכי ההצעה, עד ולא יאוחר מיום **10.3.2026 בשעה 14:00** באותו הקבוע במסמכי ההצעה ובכפוף שיק בנקאי או ערבות בנקאית בתוקף ל-3 חודשים לפחות, לפקודת הח"מ, על סך 7% מההצעה.
6. המציע על יחיה רשאי לחזור בו מהצעתו ויחזרה תהא בלתי חוזרת. להשיק, המחאה הננקאית או הערבות בנקאית יוקפדו ויסומנו יחולט במקרה שהמציע חוזר בו מהצעתו ויחזרה מבלי לרעור מכל וכות ואו סעד אחר המוקנים עליו ראו בעלי הדוכנית בנכס על פי כל דין.
7. בעלי הדוכניות בנכס ורא הח"מ אינם מתחייבים לקבל את ההצעה הנבונה ביותר או איה הצעה שהיא וחס שומרים לעצמם את הזכות ויחול מיום עם המציעים כולם או מקצתם ורא לערוך הנמחרות ביניהם ואל לבקש או לעצור נוספת בכל שלב שהיא, וכן לקבל כל הצעה שלא מטעם ההזמנה ורא שלא למכור או להציע את הנכס כלל, הכל לפי שטחו, ולכן, על הזמנה זו לא יחולו דיני יודעש, כי בעסקה זו אין תחולה להוראת שיער 34. א. לחוק המכר, תשי"ח – 1968.
8. הח"מ ורא בעלי הדוכנית לא ישלמו דמי תיווך, עמלה וכל תמורה אחרת בקשר לטעם נשוא הזמנה זו.
9. הבחורת בקשר להליך ההזמנה להציע הצעות באמור ניתן לקבל במשרד כי"ח המזומין, אצל עו"ד ובא שריק', בטל המשרד או במייל: 03-6236130.

**רוני עזרא, עו"ד**  
**רמי סגן, עו"ד**  
 רח' הרחוב 6, ר"ת  
 טל: 03-6227744 | פקס: 03-6127755  
 מיל: office@ezralaw.co.il

## הזמנה להציע הצעות לרכישת נכס בחולון

1. מותקף תפקידם כנוכחי נכסים מבקשים הח"מ לקבל הצעות לרכישת נכס בחולון, ברחוב הנביאים 6, חלקה 28 תת 43 (להלן: "המכרז"). המכרז יימכר בשטח של כ-665 מ"ר. הנכס בנוי מ-10 קומות (קומת קרקע וקומה ראשונה). כנוס 4 חדרים. המכרז יימכר בנכסו כפי שרשמו מקרקעי ישראל (רמי"ל).
2. המכרז יימכר במצבו הפיסי והחוקי (AS IS). האחראים לבדיקת כל פרט ומידע הנדרשים להשגת ההצעה ולבדיקתו על הנכס כל רשות שהיא והמכל בחינה שיהא, ומטיל על המציע לבדד, כל הצעה תונש אך ורק בהסתמך על המצוי שרשמו על ההצעה ולמטיל על בעל הדוכנית להגיש הצעה עבור הנכס ניתן לקבל במייל, למועד כ"ך שי ליעור קשר לטעמו עם מוכריות משדר עו"ד אביעד איטש ושות' במספר: 03-6236130.
3. **כל מתעניין שיקבל את קובץ המידע ביום חמישי, יוכל לתאם ביקור בנכס מול מנהל הנכס, מר מאיר לויסקר מחברת 'דולצ'אק' ביום שישי ג'ול' בנייד: 054-7686768.**
4. לאחר ביצוע הסדר בנכס, ניתן יהיה לקבל את נוסח הצעת הרכישה וכן את נוסח הסכם המכר עלו יודעש המציע לחתום (להלן: "מסמכי ההצעה"). את מסמכי ההצעה ניתן יהיה לקבל במייל מאת עו"ד ובא שריק' ורא מבכירות המשרד.
5. הצעה המציעה תהא לנצור רשימת הדוכניות בנכס שי למסור למשרד משרד אביעד איטש ושות', על נבי מסמכי ההצעה, עד ולא יאוחר מיום **10.3.2026 בשעה 14:00** באותו הקבוע במסמכי ההצעה ובכפוף שיק בנקאי או ערבות בנקאית בתוקף ל-3 חודשים לפחות, לפקודת הח"מ, על סך 7% מההצעה.
6. המציע על יחיה רשאי לחזור בו מהצעתו ויחזרה תהא בלתי חוזרת. להשיק, המחאה הננקאית או הערבות בנקאית יוקפדו ויסומנו יחולט במקרה שהמציע חוזר בו מהצעתו ויחזרה מבלי לרעור מכל וכות ואו סעד אחר המוקנים עליו ראו בעלי הדוכנית בנכס על פי כל דין.
7. בעלי הדוכניות בנכס ורא הח"מ אינם מתחייבים לקבל את ההצעה הנבונה ביותר או איה הצעה שהיא וחס שומרים לעצמם את הזכות ויחול מיום עם המציעים כולם או מקצתם ורא לערוך הנמחרות ביניהם ואל לבקש או לעצור נוספת בכל שלב שהיא, וכן לקבל כל הצעה שלא מטעם ההזמנה ורא שלא למכור או להציע את הנכס כלל, הכל לפי שטחו, ולכן, על הזמנה זו לא יחולו דיני יודעש, כי בעסקה זו אין תחולה להוראת שיער 34. א. לחוק המכר, תשי"ח – 1968.
8. הח"מ ורא בעלי הדוכנית לא ישלמו דמי תיווך, עמלה וכל תמורה אחרת בקשר לטעם נשוא הזמנה זו.
9. הבחורת בקשר להליך ההזמנה להציע הצעות באמור ניתן לקבל במשרד כי"ח המזומין, אצל עו"ד ובא שריק', בטל המשרד או במייל: 03-6236130.

**עו"ד ישראל שפיר - ב"כ הנושה המובטח**  
**עו"ד רינת קדמי - כנוס נכסים**  
**עו"ד רינת קדמי - כנוס נכסים**  
 מנדל ריטל, דרך בנין 156, ת"א - טל: 03-5252441 | פקס: 03-6130920

## הזמנה להציע הצעות לרכישת נכס בחולון

1. מומנות בואת הצעות לרכישת יחידות מגורים - דירת ג' בת 6 חדרים, בשטח שטח של כ-131.90 מ"ר, בקומת קרקע, ולה שטח של כ-494.30 מ"ר, מחסן בשטח שטח של כ-5.60 מ"ר. הנכס בנוי מ-10 קומות (קומת קרקע וקומה ראשונה). כנוס 4 חדרים. המכרז יימכר בנכסו כפי שרשמו מקרקעי ישראל (רמי"ל).
2. המכרז יימכר במצבו הפיסי והחוקי (AS IS). האחראים לבדיקת כל פרט ומידע הנדרשים להשגת ההצעה ולבדיקתו על הנכס כל רשות שהיא והמכל בחינה שיהא, ומטיל על המציע לבדד, כל הצעה תונש אך ורק בהסתמך על המצוי שרשמו על ההצעה ולמטיל על בעל הדוכנית להגיש הצעה עבור הנכס ניתן לקבל במייל, למועד כ"ך שי ליעור קשר לטעמו עם מוכריות משדר עו"ד אביעד איטש ושות' במספר: 03-6236130.
3. **כל מתעניין שיקבל את קובץ המידע ביום חמישי, יוכל לתאם ביקור בנכס מול מנהל הנכס, מר מאיר לויסקר מחברת 'דולצ'אק' ביום שישי ג'ול' בנייד: 054-7686768.**
4. לאחר ביצוע הסדר בנכס, ניתן יהיה לקבל את נוסח הצעת הרכישה וכן את נוסח הסכם המכר עלו יודעש המציע לחתום (להלן: "מסמכי ההצעה"). את מסמכי ההצעה ניתן יהיה לקבל במייל מאת עו"ד ובא שריק' ורא מבכירות המשרד.
5. הצעה המציעה תהא לנצור רשימת הדוכניות בנכס שי למסור למשרד משרד אביעד איטש ושות', על נבי מסמכי ההצעה, עד ולא יאוחר מיום **10.3.2026 בשעה 14:00** באותו הקבוע במסמכי ההצעה ובכפוף שיק בנקאי או ערבות בנקאית בתוקף ל-3 חודשים לפחות, לפקודת הח"מ, על סך 7% מההצעה.
6. המציע על יחיה רשאי לחזור בו מהצעתו ויחזרה תהא בלתי חוזרת. להשיק, המחאה הננקאית או הערבות בנקאית יוקפדו ויסומנו יחולט במקרה שהמציע חוזר בו מהצעתו ויחזרה מבלי לרעור מכל וכות ואו סעד אחר המוקנים עליו ראו בעלי הדוכנית בנכס על פי כל דין.
7. בעלי הדוכניות בנכס ורא הח"מ אינם מתחייבים לקבל את ההצעה הנבונה ביותר או איה הצעה שהיא וחס שומרים לעצמם את הזכות ויחול מיום עם המציעים כולם או מקצתם ורא לערוך הנמחרות ביניהם ואל לבקש או לעצור נוספת בכל שלב שהיא, וכן לקבל כל הצעה שלא מטעם ההזמנה ורא שלא למכור או להציע את הנכס כלל, הכל לפי שטחו, ולכן, על הזמנה זו לא יחולו דיני יודעש, כי בעסקה זו אין תחולה להוראת שיער 34. א. לחוק המכר, תשי"ח – 1968.
8. הח"מ ורא בעלי הדוכנית לא ישלמו דמי תיווך, עמלה וכל תמורה אחרת בקשר לטעם נשוא הזמנה זו.
9. הבחורת בקשר להליך ההזמנה להציע הצעות באמור ניתן לקבל במשרד כי"ח המזומין, אצל עו"ד ובא שריק', בטל המשרד או במייל: 03-6236130.

**עו"ד חיים פאשי לוי - כנוס נכסים**  
**עו"ד רינת קדמי - כנוס נכסים**  
 ברכה מולד 6 חל אביב  
 טל: 052-4499399 | פקס: 052-4488537 | מיל: megusharmit@gmail.com

מאחורי המבצעים

# מבצעים לעמית'י חבר ולמילואימניקים: חלק מההטבות אפשר להשיג גם בשוק החופשי

ממחיר הדירה, כך שהקבלנים יכולים להצמיד רק עד 40% מהמחיר. הפטור של 'חבר' תוסך את ה-40% הללו, שזה חיסכון מצוין (יכול להגיע ל-2%-5% מהמחיר), אך חשוב להבין את נקודת הייחוס החוקית. "במונחים אפקטיביים, מדובר בהטבה הריגה שמתקרבת ל-17%-20%".

## האותיות הקטנות

חסון אומר שהפער בין המבצעים מרגיש שהנחות עומק דו-ספרתיות (כמו 15% ומעלה) אכן מייצרות שינוי מהותי בכוח המיקוח של הרוכש, והן לרוב שמורות לפרויקטים ענקיים שדרושים שיווק מהיר של מלאי גדול או לקהלים סגורים חזקים.

עם זאת הוא מסביר כי צריך להיזהר מפני ה"עוים" המשפטיות שמסתרות בחושים אלו: ראשית, סעיף הגבלת סחירות (איסור מכירה): "רוב המבצעים העמוקים לחברי מועדון כוללים סעיף משפטי נוקשה האוסר על הרוכש למכור את הדירה לצד ג' למשך שלוש עד חמש שנים ממועד האכלוס. מי שבונה על "סיבוב מהיר" (פליפ) ימצא את עצמו ככול חוות. ניתן להתמקח גם על הסעיף הזה".

דבר נוסף הוא "קנסות" על שינויי דיירים: "זימים שנותנים הנחת ענק על הדירה, נוטים לעיתים 'להחזיר את הכסף' דרך מחירוני שינויי דיירים מופקעים. הוות שקע או שדרוג ייצוף עלולים לעלות פי שלושה ממחיר השוק. חובה לדרוש במסגרת המבצע גם הנחה קבועה על מחירוני השינויים (לרוב מקובל לדרוש 10%-15% הנחה על המחיר)".

איך מזהים עסקה באמת משתלמת: "תתרגמו הכול לאחוזים מהמחיר, הסופי: 150 אלף שקל נשמעים המון, אבל בדירה של 3 מיליון הם רק 5% משווי העסקה. אל תסתנוורו מהטבות 'דכות' כמו מימון ארנונה, שובר לרהיטים או פטור קטן, השוו למחיר בשוק החופשי וברוק את תנאי המכירה: קראו היטב (בעזרת עו"ד טעמכם) מתי מותר לכם להעביר את הזכויות, והאם יש קנסות יציאה חבוים".

מבצע של קטה למילואימניקים בפתח תקווה מבטיח ארנונה לחמש שנים, ומבצע של חבר בשלושה פרויקטים שונים מציע הנחות עמוקות יותר, של כ-15% ממחיר הדירה

בסך הכול, שווי ההטבה נאמד בכ-190 אלף שקל, המהווים כ-7% ממחיר הדירה".

להערכתו, מדובר בהטבה יפה, אך היא מעלה סוגיה משפטית חשובה לתת עליה את הדעת - מימון הארנונה. "מבחינת הרשות המקומית, המחזיק בדירה (הרוכש) הוא החייב הבלעדי בארנונה. כרי שהטבה כזו לא תהפוך לאות מתה במקרה של קשיי תזרים מצד הקבלן בעוד כמה שנים, חובה לעגן בחוזה המכר מנגנון ברור: האם הקבלן מעמיד ערכות בנקאית לטובת תשלומי הארנונה? האם התשלום מקוון מראש ממחיר הדירה (עדיף משפטית)? אם לא, הרוכש עלול למצוא את עצמו משלם לעירייה ורוחף אחרי היום לקבלת החזר".

בשוק הכללי יש היום הנחות של 5%-8% גם ללא מועדונים, לרוב דרך פטורים חלקיים מהצמדה או מסלולי מימון של 20/80. בכל הנוגע למבצע של חבר, ההנחה הישירה גדולה יותר. חסון: "בדירת 2 הדירים בתל אביב (2.179 מיליון שקל), ההנחה משקפת כ-337 אלף שקל. בדירת 3 הדירים באור יהודה (2.09 מיליון שקל), מדובר בחיסכון של כ-324 אלף שקל".

הוא סבור כי מעבר להנחה הישירה, הפטור ממזרד השומות הבנייה הוא כלי משמעותי. "עם זאת, תיקון 9 לחוק המכר (דירות) ממילא פוטר כיום את הרוכשים מתשלום מרד על רכיב הקרקע (לרוב 60% לפחות



הדמייה: VIEWPOINT

פרויקט של קטה בפתח תקווה

עו"ד גל חסון: "רוב המבצעים לחברי מועדון כוללים סעיף משפטי האוסר על הרוכש למכור את הדירה לצד ג' למשך שלוש עד חמש שנים ממועד האכלוס"

יובלים, שיכלול 656 יחידות דיר במונה מגדלי מגורים. כאן מחיר דירת 3 חדרים באכלוס מיידי מתחיל מ-2.09 מיליון שקל ומחיר דירת שלושה חדרים באכלוס עתידי מתחיל מ-2.07 מיליון שקל.

## גובה החיסכון

עו"ד גל חסון, מומחה לייעוץ בעסקאות נר"ן, מנתח את המבצע של קטה גרופ: "ניקח לדוגמה דירת 4 חדרים שמחירה 2.68 מיליון שקל שתימכר ב-2.53 מיליון שקל, זו הנחה ישירה של כ-5.6%. לכך נוסף את שווי מימון הארנונה (כ-8,000 שקל לשנה בממוצע), שמגלם עוד כ-40 אלף שקל.

## מאיה לוי

השבוע במדור בחרנו לנתח שני מבצעים שונים שמיועדים לחברי מועדון חבר ולמשרתי ומשרתות המילואים במטרה לאמוד את גובה ההנחה ולברוק את הפערים בין המבצעים.

## פרטי המבצעים

המבצע הראשון שייך לחברת קטה גרופ שמציעה מבצע למשרתי ומשרתות המילואים: החברה תממן החברה את תשלום הארנונה לחמש השנים הראשונות ממועד האכלוס, לרוכשי דירה באחד מ-20 הפרויקטים שלה בעיר. נוסף לכך, החברה תעניק למשרתי המילואים גם הנחה בסך של עד 150 אלף שקל.

המבצע השני מיועד לחברי מועדון "חבר" בשותף קבוצת תרה, דודי, יובלים ואמפא, וכולל הנחות של עד 15.5% על מאות יחידות דיר בשלושה פרויקטים. לרוכשים במסגרת המבצע יינתן גם פטור מלא מהפרשי הצמדה למדד וייעוץ משכנתה חינם בשלושת הפרויקטים המשתתפים במבצע. המבצע מאפשר בחירה בין מסלול ליניארי עם מספר תשלומים מועט או מסלול חליפי - 50/50 במסגרתו משלמים 15% במעמד חתימת הסכם המכר, השלמה ל-50% עד סוף 2026 והיתרה עד כשלושה חודשים לפני האכלוס (במספר תשלומים).

הפרויקט הראשון הוא פרויקט "תרה בין השרדות תל אביב" של קבוצת תרה ודודי שצפוי לקום בין שדרות החיל' ויד לבנים בתל אביב, שם מחיר דירת 2 חדרים מתחיל מ-2.18 מיליון שקל. בפרויקט "כוכב הצפון" באשרד של קבוצת תרה וקבוצת יובלים צפויות להיבנות 650 יחידות דיר. במתחם יוקמו ארבעה מגדלים עם דירות של 5-2 חדרים. מחיר דירת 2 חדרים באכלוס מיידי עומד על 1.58 מיליון שקל ודירת שני חדרים באכלוס עתידי עומד על 1.63 מיליון שקל. הפרויקט השלישי הוא פרויקט "קיימא" באור יהודה של קבוצת

17654 1974 וטו תתק חס' היתור

**בנפשי**  
תעשיות אלומיניום

**רשימה חלקית של כרווייקטים לשנים 2024-2025**

אל-הו הונדה ובניין בע"מ	✓	אל-670 יח"ד
קבוצת אשטרום	✓	ירושלים 300 יח"ד
קטה גרופ	✓	פתח תקווה 265 יח"ד
קבוצת שבירו	✓	ראש העין 120 יח"ד
בוני התיכון	✓	קריית אונו 290 יח"ד
אל-גג בניה והנדסה בע"מ	✓	הוד השרון 180 יח"ד

www.benafshi.com 054-4252861 שיווק, יסמין

INTOWN  
Find Your Home

**בשיווק בלעדי בסמטאות יהודה המכבי,  
מיני פנטהאוז 5 חדרים**

170 מ"ר + 60 מ"ר  
מרפסת שמש במפלס אחד.  
מעניין? צרו קשר

בלעדיות! 03-5535554

info@intown.co.il  
Be INTOWN, Feel The Town!

**דירות יד שנייה**

**נמכרו**

**אשדוד**

**בשדרות תל חי ברובע י"ז**, דירת 4 חדרים, 131 מ"ר, בקומה 1 מתוך 10, עם חניה, נמכרה ב-**3.25 מיליון שקל**.

**ברחוב נתן אלבז ברובע ו'**, דירת 3 חדרים, 56 מ"ר, בקומה 3 מתוך 4, נמכרה ב-**1.72 מיליון שקל**.

**ברחוב הפלמ"ח ברובע ג'**, דירת 3 חדרים, 73 מ"ר, בקומה 3 מתוך 4, נמכרה ב-**1.55 מיליון שקל**.

**ברחוב שבט יוסף ברובע י"ב**, דירת 5 חדרים, 150 מ"ר, בקומה 2 מתוך 9, עם חניה כפולה, נמכרה ב-**2.7 מיליון שקל**.

**הוד השרון**

**ברחוב חנקין במגדיל**, דירת 4 חדרים, 125 מ"ר, בקומה 3 מתוך 9, עם חניה כפולה, נמכרה ב-**3.35 מיליון שקל**.

**ברחוב עזר ויצמן**, דירת 5 חדרים, 145 מ"ר, בקומה 9 מתוך 18, עם חניה כפולה, נמכרה ב-**4.17 מיליון שקל**.

**ברחוב ישרון במרכז העיר**, דירת 3 חדרים, 81 מ"ר, בקומה 2 מתוך 4, עם חניה, נמכרה ב-**2.25 מיליון שקל**.

**ירוחם**

**ברחוב חובבי ציון**, דירת 2 חדרים, 47 מ"ר, בקומה 2 מתוך 3, נמכרה ב-**390 אלף שקל**.

**ברחוב ריה"ל**, דירת 5 חדרים, 101 מ"ר, בקומה 1 מתוך 4, נמכרה ב-**1.03 מיליון שקל**.

**ברחוב סלעית**, דירת 4 חדרים, 109 מ"ר, בקומה 2 מתוך 4, עם חניה, נמכרה ב-**109 מיליון שקל**.

**אילת**

**ברחוב שור**, דירת 2 חדרים, 54 מ"ר, בקומה 1 מתוך 4, נמכרה ב-**980 אלף שקל**.

**בשדרות ששת הימים**, דירת 3 חדרים, 82 מ"ר, בקומה 2 מתוך 4, נמכרה ב-**1.45 מיליון שקל**.

**בדרך הערבה**, דירת 4 חדרים, 106 מ"ר, בקומה 3 מתוך 6, נמכרה ב-**2.68 מיליון שקל**.

**טבריה**

**ברחוב שפע חיים**, דירת 3 חדרים, 74 מ"ר, בקומה 1 מתוך 9, נמכרה ב-**1.2 מיליון שקל**.

**ברחוב ירושלים**, דירת 3 חדרים, 67 מ"ר, בקומה 2 מתוך 3, נמכרה ב-**725 אלף שקל**.

**ברחוב שמעון דהאן**, דירת 3 חדרים, 107 מ"ר, בקומה 4 מתוך 4, עם חניה, נמכרה ב-**950 אלף שקל**.

כל העסקאות מאתר רשות המסים, מהתקופה האחרונה

צילומים: שירי נעמה חסון

**נדל"ן מגורים**

**"המחירים כרגע מאוד מזמינים":  
בכמה נמכרה דירת 5 חדרים במרכז בת ים**



ברחוב פנקס במרכז בת ים נמכרה דירת 5 חדרים בשטח של 108 מ"ר, עם מרפסת בשטח של 10 מ"ר בקומה השלישית מתוך ארבע תמורת 2.35 מיליון שקל. הדירה בבניין בן כ-20 שנה, והיא כוללת חניה וממ"ד.

המוכרים הם יורשים והקונים הם משפרי דור מהעיר.

שירי נועה חסון, בעלים של משרד לנדל"ן וליזמות בבת ים, שייצגה את הקונים מספרת כי הדירה עמדה כמה חודשים על המדף והמשא ומתן התחיל במחיר של 2.48 מיליון שקל.

**השוק מתעורר  
המחירים תקועים**

לדבריה, "הדירה לא עברה שיפוץ, אך היא שמורה במצב טוב. סביר שהרוכשים 'ירעננו' אותה לפני המעבר כי בכל זאת - מדובר בדירה בת כ-20 שנה. הדירה נמצאת במרכז העיר באזור טוב - לא רחוקה מתחנה של הרכבת הקלה ולא רחוקה מהים, משהו כמו 10 דקות הליכה. זה אזור של משפחות ויש בו הרבה גני ילדים ובתי ספר.

"העסקה משקפת את המצב בשוק - המחירים כרגע מאוד מזמינים, ברמה שלא ראינו בשנים האחרונות.

"קשה למצוא בעיר דירה בשטח הוה, עם ממ"ד וחניה בבניין קטן יחסית. רוב המתחרות שלה נמצאות במגדלים ושם זאת כבר חוויה אחרת לגמרי - גם מבחינת מחיר התחזוקה החודשית וגם מבחינת חוויית המגורים. פה יש שני דיירים בכל קומה בסך הכל.

"אף שהמחירים לא עולים, אני מרגישה שהשוק מתחיל להתעורר. גם משפרי דור, גם משקיעים וגם תושבי חוץ מחפשים כרגע הזדמנויות. נמאס לאנשים להכות - גם לסיום של המלחמה וגם להורדת הריבית".

ניר וייס ודרור

**DSRE**  
Investment Group

**קרן השקעות מחפשת נכסים מניבים**

**50-250 מיליון ש"ח**

**050-5274914**

**DSRE**  
Investment Group

**מבנה לוגיסטיקה עצמאי**

**6.5% תשואה, שוכר AAA**

**31 מיליון ש"ח**

**050-5274914**

**למכירה נכס מניב בחיפה**

**מחיר מבוקש כ-2.3 מיליון**

**משקף 9% תשואה**

**ליאור (תיווך)**

**050-5758704**

**אינה' בר-יהודה**  
ייזום ופיתוח נדל"ן מסחרי

**שטחי מסחר, משרדים ואחסנה להשכרה**

**נתניה - חדרה**

**נשר - ק. אתא - עכו**

**טל. 04-6273434**

**www.bar-yehuda.co.il**