

מדריך לדיריים

דורות נדב - שמאי מקרקעין

מדריך כדאיות כלכלית

בפרויקט התחדשות עירונית

תוכן עניינים:

2	אודות
3	חשיבות בדיקת הכדאיות
4	דוגמא לפרויקט פיננסי בינוי
5	המצב הקיים
6	התמורה
7	התכנון המוצע
10	הפדיון
12	עלות הפרויקט
12	סיכום בדיקת הכדאיות
14	דברי סיכום

קצת עלי:



דורון נדב - שמאי מקרקעין

נעים מאוד, שמי דורון נדב, שמאי מקרקעין מתמחה במתן שירותים ופתרונות שמאים במגוון תחומי שמאות מקרקעין.

במהלך 15+ שנים כשמאי מקרקעין ליוויתי דיירים ויזמים בקידום פרויקטים של התחדשות עירונית, בין אם מדובר בפרויקט פינוי בינוי, תמ"א 1/38 חיזוק או תמ"א 2/38 הריסה ובניה.

ליוויתי לקוחות בשלבים שונים של הפרויקטים: בדיקת כדאיות כלכלית של הפרויקט והכנת דו"ח כדאיות כלכלית לפי תקן 21, ניקוד דירות התמורה של דיירי הפרויקטים, הכנת טבלאות איחוד וחלוקה וייצוג מול הועדות המקומיות.

הגדרת בדיקת כדאיות כלכלית

בדיקת כדאיות כלכלית היא תהליך שמטרתו לבדוק את הנתונים הכלכליים של פרויקט התחדשות עירונית ולהחליט אם הפרויקט כדאי כלכלית.

במסגרת הבדיקה נבדקים פרמטרים כגון העלות של הפרויקט, הכנסות צפויות, תזרים מזומנים, רווחיות ועוד.

חשיבות בדיקת כדאיות כלכלית בפרויקטי התחדשות עירונית

בדיקת כדאיות כלכלית היא חלק בלתי נפרד מפרויקטי התחדשות עירונית וחיונית לכל פעילות כזו. הבדיקה מאפשרת ליזמי הפרויקט ולוועדה המקומית להבין את הפוטנציאל הכלכלי של הפרויקט ולהחליט אם להמשיך לקדם אותו, להוסיף זכויות במידה וכדאיות הכלכלית של הפרויקט גבולי או להפסיק את הפעילות ולזנוח את הפרויקט.

לכם דיירי הפרויקט הבדיקה גם מאוד חשובה, היא נותנת לכם להבין מה מקסימום של זכויות בניה שהיזם יכול להוסיף לכל דייר בפרויקט והוא עדיין הוא יישאר עם פרויקט רווחי.

מה נחשב רווחי בפרויקט התחדשות עירונית?

השאלה מה רווח ריאלי ליזם חשובה מאוד לדיירי הפרויקט ולמה? כי כאשר אתם כדיירים יודעים ומבינים מה הרווח יזמי הריאלי שיזם אמור להרוויח בפרויקט, אתם יכולים לבקש יותר זכויות או הטבות מוניטריות (שווה כסף) אחרות מהיזם על מנת למקסם את הזכויות שלכם מחד ועדיין היזם ירוויח יפה מאידך.

או קי, כמה אמור להרוויח יזם בפרויקט התחדשות עירונית? נתחיל, איך לא, ב"זה תלוי", קיימים הרבה פרמטרים שמשפיעים על הרוויח הצפוי. בעקרון שלושה הפרמטרים העיקריים הם גודל, מורכבות וסיכון.

ובכל זאת קיים מסמך מהשמאי הממשלתי הראשי מיוני 2022 שקבע שהרווח היזמי המזערי בתכנית פינני בינוי הוא בהתאם לאזור הפרויקט. בהרבה מקרים, אך לא תמיד, הרווח היזמי המזערי הנ"ל מהווה דרישת הרווח היזמי של הוועדה המקומית(העירייה).

רווח יזמי בהתאם לאזור הפרויקט:

בתל אביב יפו - 14%

גוש דן (דרומית לנתניה, צפונית ליבנה, גבול מזרחי

כביש 40 ולא כולל לוד רמלה) - 16%

יתר האזורים - 17%

איך לבצע בדיקת כדאיות כלכלית בפרויקט התחדשות עירונית?

אקדים ואומר כי בדיקת הכדאיות הינה בדיקה מסובכת ומצריכה שמאי מקרקעין עם ניסיון בהכנת בדיקות מסוג זה.

לצורך הבדיקה צריך להבין בהליכי תכנון, תכנון ובניה, שווי שוק ועוד.

קיימים 5 חלקים עיקריים בבדיקה כלכלית. כל חלק משפיע באופן ישיר על תוצאת הרווח היזמי ובחינת כדאית הפרויקט.

5 חלקים בבדיקה כלכלית

1. המצב הקיים - הדיירות הקיימות, שטחן וזכויות הבניה שטרם נוצלו.
2. התמורה - התמורה במטרים מרובעים לכל דייר בנוסף לשטח הדירה הקיימת.
3. התכנון המוצע - התכנון של הפרויקט החדש.
4. הפדיון - הפדיון הצפוי ליזם ללא מ.ע.מ.
5. עלות הפרויקט - העלות הכוללת של הפרויקט כולל החלק שהובטח לדיירים (שכ"ד, שכ"ט יועצים, העברות דירה וכו').

דוגמא לפרויקט פיננוי בינוי

מניסיון, הדרך היעילה והטובה להבין איך מתבצעת בדיקת כדאית כלכלית הינה באמצעות דוגמא תאורטית אך מציאותית.

לכן, נעבור על כל אחד מהחלקים עם דוגמא לפרויקט פיננוי בינוי עם הפרמטרים להלן, דרך הדוגמא תבינו טוב יותר את תהליך הבדיקה ותכלו ליישם על המקרה שלכם.

פרטי הפרויקט לדוגמא:

מספר דירות קיימות - 50 יח"ד

שטח הדירות, 3 טיפוסים - 10 יח"ד בשטח 120 יח"ד,

30 יח"ד בשטח 100 מ"ר, 10 יח"ד בשטח 80 מ"ר.

תמורה משוערת - תוספת 12 יח"ד לכל יח"ד + 12 מ"ר מרפסת + חניה תת קרקעית.

הפרויקט המתוכנן - 150 יח"ד, 15,000 מ"ר עיקרי + ממ"ד, מקום חניה אחת לכל יח"ד עד 120 מ"ר, 2 מקומות חניה לדירות מעל 120 מ"ר.

7,200 מ"ר שטחי שירות מתחת לפני הקרקע, 3,000 מ"ר שטחי שירות מעל לפני הקרקע.

1) המצב הקיים

המצב הקיים מהווה בסיס לכל הפרויקט, ממנו הועדה המקומית קובעת כמה יח"ד לאשר בפרויקט החדש על בסיס מכפיל נהוג באותה העיר.

כמו כן, על מנת לקבוע את התמורה לכל דייר חובה לדעת כמה דירות תמורה על היזם לתת וכמות המטרים הוא צריך להקצות לכל דייר בפרט וכמות המטרים בכלל שאותם הוא לא ימכור בשוק החופשי. חשוב! בגלל ששטח הדירות כל כך חשוב וקריטי בקביעת התמורה לכל דייר, מאוד מומלץ להביא מודד מטעמכם הדיירים שימדוד את הדירות לפני שחותמים עם היזם הנבחר.

בדוגמא שלנו:

קיימים 10 יח"ד בשטח 120 יח"ד, 30 יח"ד בשטח 100 מ"ר, 10 יח"ד בשטח 80 מ"ר. אף דייר בקומה העליונה לא בנה חדר יציאה לגג

סה"כ שטח קיים - 5,000 מ"ר, 4 דיירים עם חניה צמודה (רשומה בטאבו) ואין בדירות ממ"ד או מרפסת פתוחה.

המצב הקיים - המשך

נתוני דירות טיפוסיות:

שטח כולל	שטח דירה ממוצע	מס' דירות	סוג דירה טיפוסית (לפי שטח במ"ר)
800	80.00	10	80 מ"ר
3,000	100.00	30	100 מ"ר
1,200	120.00	10	120 מ"ר
5,000	100	50	סה"כ/ממוצע

2) התמורה

הכוונה לתמורה במטרים מרובעים על היזם לתת לכל דייר בפרויקט, על פי הסכם, בנוסף לשטח הדירה הקיימת.

התמורה המשוערת לפי מה שנהוג במרבית פרויקטי התחדשות עירונית, 12 מ"ר לכל דירה + חניה צמודה + מרפסת פתוחה.

כמובן אם הרווח היזמי יהיה גבוה נבחן מחדש את התמורה ונקצא לכל דירה יותר מטרים עד לרמה שיזם מרוויח רווח מתאים.

בדוגמא שלנו:

התמורה בדירות - 50 יח"ד (כמו במצב הקיים)

התמורה במטרים - 5,600 מ"ר (10 יח"ד בשטח

132 יח"ד, 30 יח"ד בשטח 112 מ"ר, 10 יח"ד בשטח 92 מ"ר).

תמורה לבעלים:

מצב יוצא		מצב נכנס		שטח דירה ממוצע
מגורים	יח"ד	מגורים	מס יח"ד	
920	10	800	10	80.00
3,360	30	3,000	30	100.00
1,320	10	1,200	10	120.00
5,600	50	5,000	50	

3) התכנון המוצע

התכנון המוצע הינו למעשה הפרויקט שהולך היזם לבנות לאחר אישור תכנית לפינוי בינוי כולל דירות התמונה לכם הדיירים.

היזם צריך לקחת בחשבון לא רק את עלות הבניה לדירות שהוא הולך לשווק ולמכור בשוק החופשי אלא גם את הדירות שלכם וכל העלויות הכרוכות בטיפול השותף שלכם בפינוי המבנים בפרויקט באכלוס שלכם בדירות השכורות הזמניות ובכל היועצים מטעמכם (עו"ד, מפקח, שמאי וכו').

התכנון המוצע אמור להיות מספיק מתגמל ליזם שיכסה לו את כל העלויות וגם יישאר עם רווח נאה על ההשקעה שלו בזמן וכסף.

חשוב לציין שיזם לא אויב שלכם ולא נגדכם, לפחות הוא לא אמור להיות. צריך להסתכל על היזם כשותף שהצלחתו הצלחתכם. אין דבר יותר גרוע יותר מיזם שפושט רגל באמצע התהליך ומשאיר את הפרויקט כאבן שאין לו הופכים.

התכנון המוצע - המשך

בדוגמא שלנו:

150 יח"ד, 15,000 מ"ר עיקרי + ממ"ד, מקום חניה אחת לכל יח"ד עד 120 מ"ר, 2 מקומות חניה לדירות מעל 120 מ"ר.

7,200 מ"ר שטחי שירות מתחת לפני הקרקע, 3,000 מ"ר שטחי שירות מעל לפני הקרקע.

התכנון המוצע:

פרק ב' - תכנון מוצע - דוגמא כדאיות כלכלית

מ"ר	5,000	שטח הקרקע (ברוטו) מגדלים	
מבנים	3	מספר מבני/מגדלי מגורים במתחם	
	12	סה"כ קומות מגורים כולל קגג	
יח"ד	150	מספר יחידות דיור	
מ"ר	15,000	שטח ברוטו למגורים כולל ממ"ד	
מ"ר	3,000	שטח שירות עילי (ללא ממ"ד)	
מ"ר	1,800	שטח מרפסות תלויות	
מ"ר	7,200	שטחי שירות תת קרקעי	
	5	תקופת הבניה בשנים	
מ"ר	19,800	סה"כ עילי	

4) פדיון היזם

פדיון היזם זה ההכנסות שיזם ירוויח ממכירת הדירות שהוא ישווק. דירות לשיווק = סה"כ דירות בפרויקט פחות דירות התמורה לכם הדיירים.

פדיון היזם מחושב ללא מ.ע.מ.

לחשב את פדיון היזם צריך קודם כל לחשב כמה שווי דירה בפרויקט.

בדוגמא שלנו:

נניח ששווי מ"ר בנוי לדירה טיפוסית בשטח 94 מ"ר שווה 33,000 ש"ח למ"ר.

דירה בשטח 94 מ"ר שווה 3,102,000 ש"ח.

סה"כ פדיון ליזם - 310,200,000 ש"ח כולל מ.ע.מ.

סה"כ הפדיון ללא מ.ע.מ - 265,128,000 ש"ח

פדיון היזם:

סוג דירה טיפוסית	סה"כ דירות	דירות לשיווק	דירות שימור לבעלים	שטח דירה	שטח שנתר בידי הבעלים	שטח לשינוע יום	שווי דירה	פדיון כולל מע"מ	פדיון ללא מע"מ
דירת 92 מ"ר תמורה לדיירים	10	0	10	92	920	0	1,932,000	0	0
דירת 112 מ"ר תמורה לדיירים	30	0	30	112	3,360	0	2,240,000	0	0
דירת 132 מ"ר תמורה לדיירים	10	0	10	132	1,320	0	2,508,000	0	0
דירת 74 מ"ר במחצית לשינוע (של היזם)	0	100	0	94.0	9,400	9,400	1,880,000	188,000,000	160,683,761
סה"כ	50	100	50		15,000	9,400	188,000,000	160,683,761	160,683,761

5) עלויות הפרויקט (כולל דירות הדיירים)

בפרויקט התחדשות עירונית קיימות המון עלויות, עלויות בניה ישירה של המבנה או המבנים המתוכננים, עלויות עקיפות הכרוכות בבניה, שכ"ט יועצים של היזם ושלכם, עלויות טיפול בפינוי כל דייר שכולל תשלום שכ"ד לדירת החלוף, עלויות העברה של הדירה, שכ"ד עו"ד, שמאי, מתווך וכו'.

כמו כן, על היזם מיסים כמו מס רכישה והיטל השבחה, עלויות הריסה ופינוי, הוצאות פיתוח, אגרות בניה ועוד.....

עלויות בניה:

עלויות הריסה ופינוי ופיתוח החצר				
סוג שטח	יח' / שטח / שיעור	יח' / שטח / שיעור	עלות בש"ח ליח' / למ"ר	סה"כ עלות בש"ח
עלויות הריסה ופינוי	5,000	מ"ר	300	1,500,000
הוצאות פיתוח חצר	2,500	מ"ר	500	1,250,000
סה"כ (1)				2,750,000
עלויות בניה ישירות				
סוג שטח	יח' / שטח / שיעור	יח' / שטח / שיעור	עלות בש"ח ליח' / למ"ר	סה"כ עלות בש"ח
עלות ש"ש מתחת למפלס הכניסה	7,200	מ"ר	2,700	19,440,000
עלות שטח עלי (עקרי+שרות), כולל מסחר	18,000	מ"ר	5,500	99,000,000
עלות מרפסות תלויות	1,800	מ"ר	1,600	2,880,000
סה"כ (2)				121,320,000

עלויות בניה - המשך

עלויות בניה עקיפות				
סוג	יח' / שטח / שיעור	יח' / שטח / שיעור	עלות בש"ח ליח' / למ"ר	סה"כ עלות בש"ח
אגרות והיסולי בניה ופיתוח	27,000	מ"ר	400	10,800,000
תכנון, זעזעים, העתקות	5%	%		6,066,000
הוצאות הנהלה, כלליות ונלוות (כולל תקורה ומשפטיות)	2%	%		2,426,400
בעלי מקצוע	3%	%		3,639,600
שכ"ט פיקוח	3%	%		3,639,600
פרסום ושיווק	3%	%		7,953,846
חיבור חשמל	150	יח"ד	3,500	525,000
בצ"מ - בניה ישירה	3%	% מעלות בניה ישירה		3,639,600
בצ"מ - בניה עקיפה	1%	% מסך העלויות העקיפות ללא בצ"מ עלויות בניה ישירה		350,504
סה"כ (3)				39,041,000

עלויות טיפול בדיירים				
סוג	יח' / שטח / שיעור	יח' / שטח / שיעור	עלות בש"ח ליח' / למ"ר	סה"כ עלות בש"ח
שכ"ד דיור חלוף - ליח"ד	50	יח"ד	4,000	12,000,000
הוצאות העברה (מחושב לפי מספר הנסיעות כולל חנויות)	50	יח"ד	4,000	200,000
יצוג משפטי לדיירים	50	יח"ד	6,000	300,000
ניהול נארגון דיירים	50	יח"ד	4,000	200,000
פקוח עבור דיירים	50	יח"ד	5,000	250,000
בצ"מ על עלויות טיפול בדיירים	2%	%		259,000
סה"כ (4)				13,209,000

עלויות טיפול בדיירים				
סוג	יח' / שטח / שיעור	יח' / שטח / שיעור	עלות בש"ח ליח' / למ"ר	סה"כ עלות בש"ח
שכ"ד דיור חלוף - ליח"ד	50	יח"ד	4,000	12,000,000
הוצאות העברה (מחושב לפי מספר הנסיעות כולל חנויות)	50	יח"ד	4,000	200,000
יצוג משפטי לדיירים	50	יח"ד	6,000	300,000
ניהול נארגון דיירים	50	יח"ד	4,000	200,000
פקוח עבור דיירים	50	יח"ד	5,000	250,000
בצ"מ על עלויות טיפול בדיירים	2%	%		259,000
סה"כ (4)				13,209,000

עלויות בניה - המשך

עלויות קרקע ומיסוי (ללא מס הכנסה או מס רווחי הון)

סוג	יח' / שטח / שיעור	פירוט	סה"כ עלות בש"ח
מס רכישה (רק לדירות היזם)	6%	6% משווי המכירה	6,274,590
היטל השבחה	אומדן		12,000,000
מטלות ציבוריות	מ"ר		
סה"כ (5)			18,274,590

הוצאות מימון ועמלות בנק

סוג	יח' / שטח / שיעור	פירוט	סה"כ עלות בש"ח
הוצאות מימון	7%	5% מעלות ישירה של הפרויקט	9,771,621
עמלת ערבות חוק מכר	0.8%	0.8% שנתי משווי דירות היזם	10,605,128
עמלת ערבות ביצוע לבעלים	1.0%	1% שנתי משווי הדירות לבעלים לכל תקופת הבניה	4,307,692
עמלות - אחר			
סה"כ (6)			24,684,442
סה"כ עלויות צפויות (6 + 5 + 4 + 3 + 2 + 1)			219,279,032 ₪

סיכום בדיקת הכדאיות

אחרי שיש לנו את כל הפרמטרים של הפרויקט ובעיקר את הפדיון ללא מ.ע.מ. והעלויות הכרוכות בהקמת הפרויקט, ניתן לחשב מה הרווח היזמי שהוא אחוז הרווח מההוצאות.

הרווח יזמי:

ללא פטור מהיטל השבחה	
265,128,205	סה"כ פדיון צפוי (ללא מע"מ)
219,279,032	סה"כ עלויות צפויות
45,849,173	רווח צפוי בפרויקט
17.29%	% רווח מההכנסות
20.91%	% רווח מההוצאות

כפי שניתן לראות הרווח היזמי גבוה ומעל לרווח היזמי שקבע השמאי הממשלתי. במקרה כזה, ניתן להיכנס למשא ומתן עם היזם הנבחר ולבקש תמורות גדולות יותר לכל דירה.

בדוגמא שלנו, היזם יכול לתת עוד 5 מ"ר נוספים לכל דירה קיימת ולהגיע לשיעור רווח יזמי של כ- 17% הנדרש.

דברי סיכום:

כפי שניתן לראות מהמדריך, בדיקת כדאיות כלכלית בפרויקט התחדשות עירונית היא ארוכה וסבוכה.

בכל אחד מהשלבים נדרשות בדיקות יסודיות על מנת להגיע לרווח היזמי הנכון שמשקף את הפרויקט. כמו למשל, בשלב הראשון המצב הקיים, נדרש לבדוק את תיק הבניין ולראות אילו חלקים מהמבנה נבנה בהיתר או לא, צריך לעבור על התכנון הקיים ולראות אם נוצלו כל זכויות הבניה או לא וכו' וכו'.

חלק מהבדיקות אתם יכולים לעשות בעצמכם כדי לקבל רושם ראשוני אבל בהחלט לא ניתן לבצע את כל הבדיקות ולהסיק מסקנות לבד.

ביצוע הבדיקה ע"י שמאי מקרקעין מקצועי, יסודי ובעל ניסיון יניבו תוצאות אמת ויתנו לכם מינוף על היזם הנבחר ככל והפרויקט רווחי מאוד.