



העוקץ בקבוצות רכישה

כיצד פועלת השיטה של קבוצות רכישה? מדוע יכול התקציב להשתנות דרמטית ואף לגרום להפסד של חלק מההשקעה? ואיך ניתן לפתור את הבעיה? • כל מה שחשוב לדעת על רכישת דירות באמצעות קבוצות רכישה

מאת עו"ד אהרן פוגל

כל קשר למחיר הסופי של הדירה.

חברי הקבוצה לא יוכלו לבוא בטענות לשום גורם בעניין עלותה הסופית הגבוהה של הדירה, שהרי מצד אחד יזם הקבוצה לא נותן התחייבות בכתב באשר למחירה הסופי של הדירה וגם לא על מחיר הקרקע, ומנגד כל חבר בקבוצה מייפה את כוחו של הזים לתת בשמו הצעה על רכישת הקרקע, וזאת מבלי שיידע את המחיר שהזים מציע בשמו בעבור הקרקע.

למרות שעלותה הסופית של הדירה יכולה לעלות בעשרות אחוזים על ההבטחות שהזים הבטיח לחברי הקבוצה, הזים ירוויח את כספו בכל מצב והרבה לפני שהרוכש יידע שמחיר הדירה חרג מתקציבו באופן משמעותי.

סכנת הפרת חוזה

בעיה נוספת מתעוררת כאשר מארגן הקבוצה חותם חוזה רכישה על הקרקע ונותן מקדמה (לדוגמה של 10% על הרכישה). אם לאחר זמן חלק מחברי הקבוצה לא יעבירו את יתרת התשלום עבור הקרקע, הדבר יכול להביא להפרת חוזה, תוך קיזוז פיצוי כספי של 10% מעלות הקרקע, ובכך גם

◆ **ככל שהמארגן ייתן הצעה כספית גבוהה יותר לרכישת הקרקע, הוא אכן מגדיל את סיכוי הזכייה בקרקע של חברי הקבוצה אבל באותה מידה מסכן את חברי הקבוצה בכך שעלות דירה תהיה הרבה מעבר לאומדן שלה**

אלו ששילמו את מלוא התשלום בעבור הקרקע, יפסידו 10% מהתשלום, כי הרי הקרקע נמכרת לכל הקבוצה כאחד ולא לכל חבר את חלקו בלבד.

איך ניתן לפתור את הבעיה? אין פתרון מושלם לעניין, הרי בכל זאת לא מדובר בקבלן שכפוף לחוק ערבות מכר דירות. אולם המינימום שניתן לעשות הוא שהמארגן ייתן התחייבות בכתב על מחיר אשר מעבר לסכום זה הוא לא ירכוש את הקרקע, וכן יחזיק בשמאות משמאי מומחה כי במחיר הקרקע המוצע ניתן להגיע למחיר הסופי של הדירה כפי שהציע.

אומנם קיים קושי בשיטה זו, שכן אם המחיר שהקבוצה מוכנה לשלם בעבור הקרקע ידוע לכל, הרי שקבוצה יריבה או מתחרים אחרים על הקרקע, יוכלו להציע מעט יותר ולזכות בקרקע.

פתרון חלקי לכך הנו, כי המארגן יתחייב לחברי הקבוצה, כי המחיר עבור הקרקע ייקבע ע"י השמאי המוסכם לחברי הקבוצה, ואישור ר"ח כי מחיר הדירה לא יחרוג מהתקציב. בכל מקרה מומלץ שחברי הקבוצה יהיו מיוצגים ע"י עו"ד מטעמם שמתמחה בתחום, מול מארגן הקבוצה, כפי שנהוג לעשות בפרויקטים של תמ"א 38 ובפרויקטים של פיניו ובינוי. יתכן שאף נכון לשלם קצת יותר ולרכוש ישירות מקבלן.

הציבור הרחב לא מודע לכך כי כאשר נרשמים בקבוצת רכישה לרכישת דירה (בשונה מרכישה מקבלן שמחויב בערבות בנקאית) אין שום שליטה משפטית או חוזית באשר לעלויות הסופית של הדירה, וכי במידה וחלק מחברי הקבוצה לא יעמדו בהתחייבותיהם, הדבר מפיל את יתר חברי הקבוצה.

במקרה והדירה בסופו של דבר תעלה בהרבה ממחיר שהובטח, לא יוכלו לבוא בטענות לאף אחד פרט לעצמם בלבד.

מארגן קבוצה מפרסם מודעה, המציעה להירשם לקבוצת רכישה, כאשר דירה תעלה מחיר מסוים, הרוכש התמים נדרש לתת מקדמה על החשבון של כמה עשרות אלפי שקלים, ולפעמים אף לפקודת עו"ד מטעם המארגן. הנרשמים מתפתים לחשוב שעו"ד אחראי למחיר הדירה או למה שנעשה בקבוצת הרכישה, ולא כך פני הדברים.

עורך הדין (כנאמן) אכן יכול להתחייב כי הכספים המופקדים אצלו ישמשו לצורך רכישת הקרקע, אולם לעו"ד אין כל שליטה על העלות הסופית של הדירה ועל ענין ניהול הקבוצה.

ניגוד אינטרסים ברור

חשוב להבהיר כי חבר בקבוצת רכישה כלל אינו קונה דירה, אלא מגישים בשמו הצעה לרכוש חלק בקרקע בלבד, ובמקרה של זכייה בקרקע החבר רוכש חלק בה, כאשר העלות הסופית של הדירה תלויה בעלויות בניה ויתר עלויות הקמת הפרויקט ודמי ניהול.

כשמצטרפים לקבוצת הרכישה, מקבלים אומדן ושיעור לגבי העלויות המשוערות של הדירה הסופית, אולם הרוכש לא יודע מהו מחיר הקרקע שמארגן הקבוצה מציע בגין הרכישה, ואם המארגן רוכש את הקרקע בשם חברי הקבוצה במחיר יקר אזי הדבר מעלה את מחיר הדירה הסופית בהתאם.

◆ **למרות שעלותה הסופית של הדירה יכולה לעלות בעשרות אחוזים על ההבטחות שהזים הבטיח לחברי הקבוצה, הזים ירוויח את כספו בכל מצב והרבה לפני שהרוכש יידע שמחיר הדירה חרג מתקציבו באופן משמעותי**

וכאן מתחילה הבעיה העיקרית. יש ניגוד אינטרסים ברור ומובנה בין הזים או המארגן של הקבוצה לבין הרוכש או חבר הקבוצה. ככל שהמארגן ייתן הצעה כספית גבוהה יותר לרכישת הקרקע, מחד הוא אכן מגדיל את סיכוי הזכייה בקרקע של חברי הקבוצה, ומאידך הוא מסכן את חברי הקבוצה בכך שעלותה הכוללת של הדירה תהיה בסופו של דבר הרבה מעבר לאומדן מחיר הדירה שקיבלו מלכתחילה. בכל מקרה, אם זוכים בקרקע מקבל המארגן את חלקו ללא



סדנא כתובה לייעוץ עסקי

פרק שני: על שותפות בעסקים ועל חברות

השאלה הבאה התגלגלה אלי דרך במת ייעוץ בה נשאל המדור כך: אני עובד בישיבה, ואני רוצה למכור כאן ספרים לבחורים. אבל קשה לי לנהל את זה לבד. הייתי רוצה לעשות שותפות עם חבר. אלא שאני חושש, כולם אומרים לי שלא עושים עסקים עם חברים, ואולי השותפות תקלקל את החברות שלנו. מה נכון לעשות?

החשש משותפות הוא חשש מוכר, כמובן. לכל מי שהיתה לו או לבני משפחתו חלק בשותפות יש מה לספר על השותפות הזו, אם לטובה ואם להיפך. גם אני אוסיף את הסיפור שמספרים אצלי במשפחה: לפני חמישים שנה, היו שני חסידים-ידידים שרצו לעשות שותפות. באו לרבי ברוך, הרבי הקודם מסערט ויז'ניץ, וביקשו שיערוך את הסכם השותפות ביניהם. רבי ברוך לקח דף וכתב עליו ארבע אותיות: א ב ג ד. זה כל ההסכם. עמדו שני החסידים תמהים למראה ההסכם המוזר. ראה הרבי את התמיהה והסביר: היסוד לכל שותפות הוא פשוט מאד. אמת - ברכה, גניבה - דלות. ואידך - פירושא הוא, זיל גמור.

מדוע ראה הרבי צורך להזהיר שני ידידים מפני גניבה? הלא שניהם מן הסתם לא העלו בדעתם לגנוב מאי מי בעבר, קל וחומר זה מה? אלא ששותפות עסקית היא דבר מורכב. מצד אחד עומדת הידידות, ומצד שני עומד הכסף. ובעולמנו, כידוע, הכסף עלול לתפוס מקום מרכזי, ואפילו להאפיל על כל שאר הדברים. בתחילה, כשפותחים את העסק, הידידות איתנה והכסף מועט. לכן לא רואים את הסיכון באופן מוחשי. אבל ככל שהעסק מצליח או מסתעף, ולעיתים - דווקא כאשר אחרי ההצלחה מגיעה גם הנפילה כדרכו של עולם, הרי שהידידות שהיתה איתנה בתחילה הולכת ונדחקת מפני השיקולים הכלכליים.

משל יפה שמעתי מאחד מרבתי: השותפות היא כמו ציפור. כל אחד מהשותפים הוא כנף, והגוף - הוא הקשר ביניהם, הידידות. עם השנים הכנפיים גדלות, כל אחד מתפתח ומרוויח מהעסק, ואם הגוף ישאר קטן - הכנפיים יכבדו עליו, והוא יקרע. אם רוצים שהשותפות תחזיק מעמד לאורך זמן, צריך לשמור על הפרופורציות. צריך להמשיך ולהגדיל את הגוף, להשקיע בקשר ובידידות, ולא להסתפק בהצלחה העסקית המשותפת. ההצלחה העסקית מתחלקת בין השותפים, ולכן היא לא מספיקה. צריך גם להשקיע בעצם הקשר, ולייקר אותו. זה כמו בקשר משפחתי. יש את ה"עסק" - משפחה, ילדים, פרנסה, בריאות. ויש את עצם הקשר - וגם בו צריך להשקיע לאורך השנים, כדי שהקשר הבריא ישמש בסיס יציב למשפחה עניפה בע"ה לאורך שנים.

מכאן מובן החשש משותפות עם חברים. החשש הוא שהשותפות תהיה גדולה יותר מהחברות, וממילא החברות תאבד בגללה. אבל התרופה היא בדיוק זו - להקפיד להשקיע לאורך כל הדרך, בהצלחות כמו גם בנפילות, בקשר האישי בין השותפים, הקשר לשם קשר. כך החברות תישמר. וכשהחברות נשמרות, יש מעלה מיוחדת בשותפות עם חבר, שהקשר ביניכם מעשיר ומסתעף. ובעצם, כל שותפות היא קצת כזו. הרי ידוע ש"כל ישראל חברים!" ואם כן, הדברים נכונים לכל שותפות. חשוב להשקיע בקשר האישי, לא פחות מאשר בהצלחה העסקית. וזה יהיה מפתח להצלחה לאורך ימים ושנים.