

## פרק 14: קבוצת רכישה

קבוצת רכישה היא קבוצת אנשים שמתארגנת ומאתרת קרקע לבנייה. כל חבר בקבוצה רוכש חלק יחסי בקרקע ומשלם עליו בהתאם לגודלו. לאחר מכן, חברי הקבוצה מתקשרים עם קבלן ביצוע לצורך בניית בניין הדירות. קבוצת הרכישה מוקמת לצורך בניית בניין מגורים משותף לחברים בקבוצה ללא כל תלות ביזם הנדל"ן. המטרה שעומדת לנגד עיני הקבוצה היא החיסכון בעלויות הדירה מתוך תקווה, כי הרווח היזמי שנע בין 20% ל-25% ייחסך מעלויות הפרויקט, נוסף על עלויות השיווק, הפרסום, המכירות וכדומה.

קבוצת רכישה היא גוף פרטי, ובעת רכישת הקרקע מגורם פרטי הקבוצה אינה משלמת מע"מ עבור הקרקע. יותר מזה, הקבוצה אף משלמת מס רכישה מופחת בגין הקרקע בלבד בשיעור 5% ממחירה, לעומת רוכשי דירה מקבלן שמשלמים מס רכישה בגין כל מחיר הדירה.

סך מרכיבי החיסכון שצוינו לעיל יכולים להסתכם בחיסכון של עד 30% ממחיר הדירה ביחס לרכישה מקבלן. עשרות קבוצות רכישה צומחות ברחבי הארץ, אך מרביתם מאזור תל אביב והמרכז. בשנת 2008, כמחצית מבניית המגורים בתל אביב נעשתה על-ידי קבוצות רכישה. מארגן הקבוצה הוא זה אשר מאתר את הקרקע, מאגד את הרוכשים ומלווה את רכישת הקרקע. משלב זה, הקבוצה היא גוף בפני עצמו, ויחד עם עו"ד שמלווה את הפרויקט, נבחר ועד מנהל, נבחר גוף מפקח ומגייסים אנשי מקצוע.

### השיטות לביצוע פרויקט על-ידי קבוצת רכישה

#### 1. גורם מקצועי הנדסי

היזם מאתר קרקע לבנייה ומלווה את הפרויקט משלב רכישת הקרקע, איתור הרוכשים ועד למסירת המפתח לדיירים. הגורם המקצועי הוא שמגייס את המתכננים והקבלנים לפי הנחיות הרוכשים, כביכול, ומבצע עבור חברי הקבוצה את הבנייה, אם במישרין ואם באמצעות קבלני משנה, בתמורה לתשלום דמי ניהול ממוצעים של עד 10% ממחיר הבנייה. שיטה זו, הדומה לרכישה רגילה מקבלן, נמצאת תחת עיניהן הפקוחות של רשויות המס, שממסות את הפרויקט כפרויקט יזמי לכל דבר ועניין. רשויות המס רואות עסקה כזו ככמה עסקאות. עסקה זו לא תזכה להקלות במס כקבוצת רכישה, ולפיכך, קבוצת הרכישה הופכות לתופעה שכיחה פחות בשנים האחרונות. קבוצה זו מכונה "קבוצת קבלן".

#### 2. קבוצת רכישה "אמיתית"

בשיטה זו, יזם מאתר קרקע ומוכר חלק יחסי ממנה לכל אחד מחברי הקבוצה. במקרה כזה, כל אחד מחברי הקבוצה הוא הבעלים של חלק יחסי במגרש, שהוקצה לו ונרשם על שמו במשרדי רשם המקרקעין - הטאבו. בהמשך, פונים הרוכשים לרשויות לצורך קבלת אישור תכניות הבנייה. במקביל, חותמים הרוכשים בינם לבין עצמם על הסכם שיתוף, וממנים מטעמם ועד או מנהל לפרויקט תמורת תשלום של 5% - 10% מערך הפרויקט. הוועד מפרסם מכרז קבלנים, מאתר קבלן מבצע ומתנהל מולו עד לשלב הגמר.

## קביעת חלוקת הדירות בפרויקט

אחד השלבים הבעייתיים בתהליך הוא שלב קבלת ההחלטה: מי מחברי הקבוצה ירכוש איזו דירה, מאחר שהמשתנים של קומה, מספר החדרים בדירה, גודל הדירה וכיווני האוויר שבה מהווים בסיס למחלוקת בין חברי הקבוצה. קיימות שתי שיטות עיקריות לחלוקת הדירות בבניינים רבי קומות:

- הקבוצה מגדירה שיטת הגרלה. נערכת הגרלה בין החברים בכל אחת מהקטגוריות: גודל הדירה, הקומה, כיווני האוויר וכדומה.
- כל אחד מחברי הקבוצה מביע את רצונו, והחלוקה מתבצעת על-פי העיקרון של "כל הקודם זוכה".

## היבט המס

בשנת 2007 נוספו אל "פקודת המיסים" תקנות חדשות אשר קובעות הלכה למעשה, שעסקאות בין בעלי קרקע לבין קבוצת רוכשים שהתארגנה באמצעות "גורם מארגן" מחויבות בדיווח מס הכנסה. המונח "גורם מארגן" אמנם נתון לפרשנות, אולם הכוונה שעומדת בבסיס הדברים היא ליצור בידול בין קבוצות אשר מתארגנות בזכות עצמן ובין כאלו שמתארגנות באמצעות גורם מקצועי - אלו אינם נושאים אופי פרטי, ולכן חייבים בדיווח מלא ותשלום מיסים בהתאם.

כיום, רשויות המס נוברות לעומק, בחיפוש אחר זיקה כלשהי בין מארגן הקבוצה, בעל הקרקע והקבלן המבצע. הן בודקות את אופי הפרסום של אותה התארגנות, מאחר שחייב להיות ניתוק מוחלט בין רכישת הקרקע לבין תהליך הבנייה. במקרה האחרון, הדבר נחשב לעסקה יזמית. על אופי הקשר ניתן ללמוד, בין היתר, באמצעות ההסכמים שנחתמים בין הגורמים המעורבים. עסקה, אשר בסופו של יום נחשדת כבעלת אופי יזמי, תחויב במס המתאים לאור התקנות החדשות שנכנסו לתוקף בשנת 2007, כאמור.

על-פי הוראות מס הכנסה, קבוצה אמיתית היא קבוצה שרוכשת בעצמה את הקרקע, מחלקת את היחידות בו בין חבריה ומבצעת את הבנייה באמצעות קבלן שנבחר במכרז. אם מתברר, כי מארגן הקבוצה רכש את הקרקע תוך שהוא מסתתר מאחורי קבוצת רכישה, רשות המסים תתייחס לעסקה זו כאל עסקה מלאכותית שנועדה להתחמק מתשלום מס. אולם, בשנה האחרונה החמירו רשויות המס את הבדיקות שנערכות להתארגנויות של בנייה קבוצתית, והן נוהגות לחייב בתשלום המסים כפי שהוזכרו קודם כשהן מגיעות למסקנה שמהותה האמיתית של העסקה היא קבלנית. כך לדוגמה, רשויות המס בוחנות האם קיים משרד מכירות לפרויקט, האם תוכן הפרסום קשור לדירה מוגמרת או לבעלות משותפת על קרקע, מהו תוכן חווי הרכישה וכדומה.

## איך בודקים קבוצת רכישה?

היתרון העיקרי בקבוצת רכישה הוא החיסכון הכספי בעלות הסופית של הדירה. מומלץ לשמור על הכללים שיפורטו בהמשך על מנת ליהנות מיתרונות השיטה:

1. בדקו את זהות מארגן הקבוצה. וודאו כי הוא בעל ניסיון מוכח בתחום;
2. ודאו כי הקבוצה היא קבוצת רכישה אמיתית, ושקיימת הפרדה מוחלטת בין רכישת הקרקע ובין הבנייה עליה, על מנת להימנע מהגדרת הפרויקט כבעל אופי יזמי על-ידי רשויות המס. קבוצות רבות לא עמדו בהגדרה זו, וכך נמנע מהן החיסכון במס;
3. בדקו ונתחו את התכנית העסקית של הפרויקט. התייעצו עם עו"ד או רו"ח בעניין היתכנותה הכלכלית של התכנית, וודאו כי התכנית תואמת את חוקי המס. יש לבדוק גם את היתרי הבנייה, ולוודא כי התכנית כוללת את כל העלויות הצפויות בפרויקט, לרבות תשלום לחברת ניהול הפרויקט ושכר טרחת עו"ד, על מנת שלא תופתעו בהמשך מהעלות הכוללת של דירתכם;
4. ודאו שהקבוצה התקשרה עם בנק מלווה. בדקו את ההטבות שקיבלה הקבוצה מהבנק. עבודה עם בנק מלווה מעניקה ביטחון לעסקת הרכישה;
5. ודאו כי קבוצת הרכישה אכן עומדת בהגדרה של קבוצת רכישה מבחינת רשויות המס: לצורך זה עליה להקפיד לרכוש את הקרקע על שם הקבוצה ולהציג תכנית עסקית בלבד, ולא תכניות לרכישת דירה בפרויקט, כנהוג בחברות קבלניות;
6. בדקו שהסכם ההתקשרות בין חברי הקבוצה יכולול סעיף בדבר הדרך לקבל את ההחלטות בקבוצה ולפתור חילוקי דעות שעלולים להתעורר בין חברי הקבוצה;
7. אמתו כי נקבעו נהלים לבחירת קבלן מבצע לפרויקט, וכי הקבלן יחויב להעמיד לקבוצה ערבויות בנקאיות.

## היתרונות בעסקת קבוצת רכישה

1. **חיסכון כספי**  
החיסכון הצפוי בקבוצות רכישה מהווה את השיקול העיקרי להצטרפות לקבוצות כזו. קבוצת רכישה שמנוהלת בצורה מקצועית ובתכנון נכון מתחילת התאגדותה, תצליח לחסוך סכום מהותי מעלויות הדירה שיסתכמו בסופו של עניין בכ-30% בהשוואה למחיר הקבלני של הדירה. החיסכון המשוער, כאמור, מורכב מגורמים רבים שמשתנים בין הפרויקטים. יש לשים לב, שהחיסכון הכספי הוא ודאי, מאחר וחלק מהחיסכון תלוי בגורמים חיצוניים כמו

רשויות המס. נוסף על כך, על הקבוצה לשלם עלויות ניהול פרויקט שמקטינות את החיסכון. עלויות אלו עלולות להסתכם ב-10% ממחירה הכולל של הבנייה. את החיסכון הכספי הגלום בביצוע עסקה של קבוצת הרכישה ניתן לחלק למספר גורמים:

1.1 **חיסכון ברווח היזמי** – הרווח היזמי עומד על 20% בקירוב מעלות הדירה אצל קבלן. בקבוצת רכישה, הקבלן הוא קבלן ביצוע שמשתכר עבור עבודות הבנייה בלבד;

1.2 **חיסכון בתשלום המע"מ** - ברכישת הקרקע על-ידי הקבוצה כאנשים פרטיים, בתנאי שהקרקע נרכשה מאדם פרטי, מאחר שעל-פי חוק, אדם פרטי שרוכש קרקע פטור מתשלום מע"מ. לא כך אצל יזם או קבלן - הם עוסקים מורשים או חברות בע"מ;

1.3 **חיסכון בתשלום מס הרכישה** - הרוכשים מחויבים בתשלום מס רכישה בגין עלות הקרקע בלבד ולא בגין מחיר הדירה הכולל קרקע, בנייה ורווח קבלני;

1.4 **חיסכון בהוצאות שיווק ופרסום הפרויקט** - הוצאות אלו אינן קיימות בקבוצת רכישה שמתארגנת מראש לצורך רכישת הקרקע ולצורך בניית בניין המגורים;

1.5 **חיסכון בעלויות המימון** - פרויקט שנבנה בשיטת קבוצת רכישה ממומן בחלקו על-ידי ההון העצמי של חברי הקבוצה, שמזרימים כספים לפרויקט בהתאם להתקדמות הבנייה. מכאן שרמת הסיכון של פרויקט קבוצת רכישה נמוכה יותר מהסיכון שבפרויקט יזמי רגיל. החיסכון שנובע בעקבות הסיכון הנמוך מתבטא בריביות נמוכות שהבנק גובה עבור מימון הפרויקט. כמו כן, ניצול נכון של כוחה של קבוצת הרכישה במשא ומתן מול הבנקים יכול להוזיל בצורה משמעותית את הריביות על משכנתאות שחברי הקבוצה יקבלו בבוא היום.

## 2. **בטחון כלכלי**

ברכישת דירה מקבלן, הקרקע והבנוי על הקרקע נמצאים בבעלות החברה הקבלנית, מכאן שבמקרה שהחברה מגיעה למצב של פירוק, רוכשי הדירות יישארו עם הביטחונות שהקבלן העמיד להם על-פי "חוק המכר דירות". באופן הזה, רק כספם מבוטח ולא מסירת דירה מוגמרת, בהכרח. בקבוצת רכישה, חברי הקבוצה הם הרוכשים את הקרקע והקבלן הוא קבלן מבצע בלבד, שמקבל שכר עבור עבודתו שכבר ביצע, לכן גם אם אותו קבלן יקלע לקשיים כלכליים, תוכל הקבוצה להחליפו בקבלן אחר. ביצוע התשלומים לקבלן הביצוע נעשה רק לאחר סיום השלב שבגיניו נידרש התשלום ובכפוף לאישור מפקח הבנייה והבנק המלווה. נוהל זה מקטין משמעותית את הסיכון. עבודה עם בנק המלווה את קבוצת הרכישה עשויה להעניק לפרויקט סטנדרטים גבוהים של ניהול, שכן הבנק המלווה יתנה את מתן הלוואותיו בכך שקבוצת הרכישה תעבוד עם בעלי מקצוע כמו: קבלנים, שמאים ומפקחים מוסמכים באמצעות הבנק. בעלי מקצוע אלו מנוסים בפרויקטים של קבוצת רכישה. הדבר מעניק ביטחון נוסף לקבוצת הרכישה;

### 3. הבעלות בזכויות על הקרקע

בעסקת קבוצת רכישה, חברי הקבוצה הם רוכשי הקרקע. אם כן, כבר בשלב הראשוני של הפרויקט נרשמות הזכויות בקרקע על שם חברי הקבוצה ;

### 4. ניהול משותף ושקיפות

כל החלטה חייבת לקבל את אישורו של הוועד המנהל שממונה על-ידי חברי הקבוצה. כל חברי הקבוצה מקבלים פירוט מלא של עלויות הפרויקט בכל שלב ושלו, תוך שמירה על שקיפות מלאה. נוסף על כך, אחד הסעיפים החשובים ביותר בהסכם השיתוף הוא שיווין הזכויות בין חברי הקבוצה באופן בו קבלת ההחלטות תתקבל תמיד על-פי דעת הרוב ;

### 5. בחירת השכנים

אחד היתרונות הבולטים של קבוצת הרכישה הוא האפשרות לבחור את השכנים שלה, מאחר שכל אדם המעוניין להצטרף לקבוצת הרכישה עובר תהליך סינון הנעשה על-ידי חברי הקבוצה לפי משתנים שונים : מקצוע, גיל, מקום עבודה וכדומה.

## חסרונות בעסקת קבוצת רכישה

לעסקת קבוצת רכישה יש כמה חסרונות וסיכונים. ממרביתם ניתן להימנע. הנה פירוט החסרונות והפעולות שתוכלו לנקוט לצורך כך :

### 1. קשיים כלכליים של אחד מחברי הקבוצה

במצבים מסוימים, מצב זה יכול לעכב את התקדמות הבנייה, שכן לא יוזרם ההון העצמי הנדרש לפרויקט. הפתרון לכך הוא עבודה עם בנק מלווה שיוכל לאשר את השתתפות חברי הקבוצה בה רק לאחר שאלו עמדו בקריטריונים הכלכליים שלו. אם כן, במקרה של קשיים כלכליים של אחד מחברי הקבוצה, ייכנס הבנק המלווה בנעליו של הדייר, ובתום בניית הפרויקט או במהלכו ימכור הבנק את הדירה. כך יימנעו עיקובים בבניית הפרויקט ;

### 2. קשיים כלכליים של הקבלן המבצע

אם הקבלן נקלע למצב של כינוס נכסים או פירוק, הדבר עלול לעכב את המשך בניית הפרויקט ולגרום לעלויות נוספות שלא תוקצבו בתכנית העסקית של הפרויקט. ניתן למנוע את הסיכונים הללו באמצעות קביעת נוהל לפיו התשלום לקבלן ייעשה לפי קצב התקדמות העבודה בלבד, כך שהתשלום ישולם באמצעות הבנק המלווה רק לאחר קבלת אישור חברת הניהול, ולאחר שזו בדקה שאכן שלב הבנייה המדובר הושלם ובוצע בהתאם להסכמות. כמו כן, יש לוודא כי קבלן הביצוע העמיד ערבויות בנקאיות בפני חברי הקבוצה בעניין ביצוע עבודתו ;

### 3. ניהול הפרויקט

רכישת דירה באמצעות קבוצת רכישה הופכת את החברים בה למקבלי החלטות בנושאים שהם אינם מיומנים בהם ברוב המקרים. לפיכך, רצוי שחברי הקבוצה ימנו חברה לניהול הפרויקט שתעמוד מול כל הגורמים המעורבים בבנייה. נוסף על כך, מומלץ לערוך הסכם התקשרות בין חברי הקבוצה כבר בתחילת הדרך. הסכם כזה יתווה את דרך ניהול הבנייה ואת דרך קבלת ההחלטות בקבוצה – רצוי על-פי דעת הרוב. על ההסכם אף להתוות את דרך חלוקת הדירות בין חברי הקבוצה ותמחור העלות של כל דירה. ניתן להתנות את מכירת זכויותיו של כל חבר בפרויקט בהסכמת רוב חברי הקבוצה או לשלול אפשרות כזו עד לגמר הפרויקט;

### 4. המחיר הסופי של הדירה אינו ידוע

מחירה הסופי של כל דירה תלוי בגורמים רבים כמו: עלויות הבנייה, משך הבנייה, המיסים שיוטלו על חברי הקבוצה וכדומה. יש כמה פעולות שניתן לעשות במטרה לצמצם את אי-הוודאות לגבי מחיר הדירה:

1.1 ודאו כי התכנית העסקית נסמכת על דו"ח שנערך ונמסר לבנק המלווה על-ידי שמאי מקרקעין מוסמך ומנוסה. דין וחשבון זה נקרא "דו"ח אפס" והוא יכול את הערכת עלות הבנייה;

1.2 בררו כי הקבוצה מאורגנת על-ידי אנשים מנוסים שיבנו את הזהות המשפטית שלה באופן כזה שתחשב כקבוצת רכישה על-ידי רשויות המס, ובכך להימנע מתשלומי מס מיותרים. מנקודת ראותם של רשויות המס, אם הוכחה זיקה בין רכישת הקרקע והזמנת שירותי הבנייה, הם יראו בעסקה כעסקה רגילה לרכישת נכס בנוי שמחויבת במע"מ ובמס רכישה כדירה רגילה. על מנת למנוע מצב כזה, יש לבדוק שיוזם הקבוצה אינו קשור בהסכם עם קבלן יזמי ושנתונה לכם הזכות והחופש לבחור קבלן מבצע מטעמכם. על-פי רשויות המס, חלה חובה לשמור על עסקאות נפרדות בין רכישת הקרקע והזמנת שירותי הבנייה. לפיכך, מומלץ להסדיר את נושא המס מראש באמצעות פנייה לרשויות המס לאישור הקבוצה והעסקה מלכתחילה;

1.3 בדקו כי רכישת הקרקע תיעשה לאחר שזהות כלל החברים בקבוצה ידועה ועל שמם.

1.4 ודאו כי אינכם מוצגים כיוזמים או קבלנים בפני חברים אפשריים או גורמים שונים;

1.5 בדקו שהאחריות לטיב הבנייה מוטלת על קבוצת הרכישה ולא על יוזם הקבוצה;

1.6 ודאו כי דיווחתם למע"מ על העסקה לפי תקנות מס ערך מוסף.

## איך מנהלים פרויקט קבוצת רכישה?

### 1. שלב א' – כתיבה ועריכת תכנית עסקית

כתיבה וניתוח של תכנית עסקית היא הצעד הראשון בהקמת קבוצת רכישה. תכנית עסקית מקצועית כוללת את כל המשתנים הנדרשים לניתוח כדאיות הפרויקט. פרטי התכנית חשובים ואף מכריעים לצורך קבלת החלטת ההשקעה בפרויקט. לפיכך, בעת בניית התכנית העסקית, יש לשים דגש על ההיבטים הבאים:

1.1 הצגת ניתוח האזור שבו ממוקמת הקרקע, כולל רמת הפיתוח העירונית, פריסת מוסדות ושירותים ציבוריים ופרטיים באזור ותיאור כללי של חזון הפרויקט;

1.2 הצגת מידע תכנוני כללי, שכולל את אחוזי הבנייה שיאושרו בגין הקרקע, כצפוי;

1.3 חישוב העלויות הצפויות, כולל: עלות הקרקע, פיתוח, אגרות, מתכננים, אדריכלים, שכר טרחת עו"ד, שכר טרחת חברת הניהול, מיסים, היטלים ועלויות בנייה. יש להתחשב באפשרות שרשויות המס לא יכירו בפרויקט כקבוצת רכישה רגילה, אלא יראו בו פרויקט יזמי. או אז יחויב הפרויקט בתשלום מע"מ ומס רכישה על כלל עלויותיו - דבר שייקר את עלותו בצורה משמעותית;

1.4 קביעת מועדים לתשלום עלות רכישת הקרקע על-ידי חברי הקבוצה;

1.5 קביעת אחוזי הקרקע שיוקצו לכל יחידה בפרויקט וייחוס עלות הקרקע לכל יחידה;

1.6 בדיקת כדאיות הפרויקט באמצעות הערכת שוויו כפרויקט גמור מול כלל עלויות הבנייה.

### 2. שלב ב' - עריכת הסכם שיתוף לחברי קבוצת הרכישה

מומלץ להיעזר בשרותי עו"ד שמתמחה בנדל"ן לצורך עריכת הסכם השיתוף בין חברי הקבוצה. על הסכם זה, שמשמש כ"חוקה" של הקבוצה, לכלול את כלללי ניהול ההליך, את המנגנונים לקבלת החלטות ואת הכללים לניהול הפרויקט. הנה כמה נקודות שרצוי מאוד לכלול בהסכם:

2.1 ציון מפורט שמטרת התאגדות הקבוצה היא לצורך רכישת הקרקע בלבד. אין לחבר בין שלב זה לשלב הזמנת ובחירת הקבלן המבצע, מאחר שהפרויקט עשוי להיחשב כפרויקט יזמי המחויב במיסים רגילים מבחינת רשויות המס;

2.2 קביעת מנגנון לניהול האסיפות הכלליות של הקבוצה. בתוך כך, יש לקבוע נוהל בחירת וועד מנהל ואת הדרכים להחלפתו במקרה שנובע צורך וכן לקבוע את אופני הדיווח מטעם הוועד לחברי הקבוצה;

2.3 קביעת מנגנון בחירת אנשי מקצוע, חברת ניהול, בנק מלווה, קבלני ביצוע וכדומה;

2.4 הגדרת חברי הקבוצה, כולל קביעת מנגנון ענישה לחברי הקבוצה בגין הפרת ההסכם, וקביעת מנגנון להחלפתם;

2.5 קביעת כללים בגין מכירת זכויות של חבר בקבוצה לפני סיום הפרויקט או שלילת זכות זו;

2.6 קביעת מנגנון ליישוב סכסוכים בין הקבוצה לבין החברים בה כמו: פנייה לגישור או בורות;

2.7 קביעת מנגנון לפריסת תשלומי עלות הקרקע ועלות הבנייה, וקביעת משתנים להעמסת עלויות אלו על כל הדירות בפרויקט;

2.8 קביעת מנגנון לחלוקת הדירות בין חברי הקבוצה ביחס לחלק היחסי בקרקע שרכש כל חבר בקבוצה;

2.9 קביעת מנגנון לחלוקת ולהצמדת הרכוש המשותף בין הדירות כמו: גינות, גגות, מחסנים וחניות.

### 3. שלב ג' - רכישת הקרקע

יש לוודא שמתקיימים כמה תנאים לפני רכישת הקרקע, שיעזרו לכם להימנע מהפסדים או מלקבל החלטות שגויות. פעולות אלו אף יעזרו לכם לממש את הפוטנציאל המרבי של הקרקע.

3.1 יש לערוך בדיקות בדבר רישום הזכויות בקרקע, זכויות צד שלישי בקרקע, אחוזי הבנייה, חבות המיסים והיטלי ההשבחה עבור הקרקע, התביעה החלה על הקרקע, תכניות הפיתוח של העירייה וכוונות הפקעה מטעם הרשויות, אם יש כאלו, על-ידי אנשי מקצוע מוסמכים;

3.2 קביעת מנגנון להסרת עיקולים, שעבודים וזכויות צד שלישי שרובצות על הקרקע;

3.3 יש לקבל את אישור המוכרים לרשום משכנתא על שם חברי הקבוצה והבנק המלווה עם רכישתה;

3.4 לקבוע את פריסת התשלומים עבור רכישת הקרקע שכוללת את פריסת תשלומים מכספי ההון העצמי של חברי הקבוצה ואת פריסת כספי הבנק המלווה.



#### 4. שלב ד' - הכנת דו"ח של שמאי מוסמך - "דו"ח אפס"

דו"ח אפס הוא דין וחשבון כלכלי שעורך שמאי מקרקעין מוסמך ובו הוא מתאר את נתוני עלות בניית הפרויקט מתחילת בנייתו ועד סיומו. הדו"ח מפרט את עלויות הפרויקט המתוכנן ואת מחיר המכירה הצפוי לו. מסמך זה נערך בדרך כלל במטרה להעריך את שווי הנכס שיהווה בטוחה משועבדת לבנק במתן האשראי הבנקאי. יש להעביר לשמאי את כלל העלויות הצפויות של הפרויקט, כולל עלות חברת הניהול, על מנת שזה יקבל הערכה כלכלית מדויקת ככל שניתן.

#### 5. שלב ה' - בחירת בנק מלווה

ניתן להיקשר עם הבנק המלווה רק לאחר רכישת הקרקע, וזאת כדי להימנע מהגדרת הפרויקט כ"יזמי" מבחינת רשויות המס. בעת ההתקשרות, יש לשים לב לדברים אחדים:

1.1 לתאם עם הבנק את רשימת הטפסים והאישורים הדרושים כדי שתוכלו לחתום על הסכם הליווי הבנקאי;

1.2 לבדוק מהם תנאי האשראי המועדפים שיעמיד הבנק לרשותכם, לרבות קביעת ריבית מוזלת על משכנתאות שיינתנו לחברי הקבוצה;

1.3 לתאם עם הבנק את התנאים המינימליים להכללת חבר בקבוצה, על מנת שזה יעמוד בתנאים לצורך קבלת האשראי המתבקש;

1.4 להחתים את כל חברי הקבוצה על ההסכם עם הבנק המלווה;

1.5 לרשום משכנתא על הקרקע לטובת הבנק המלווה. על כל חברי הקבוצה בעלי הקרקע לחתום על טופס המשכון.

#### 6. שלב ו' - בחירת ועד מנהל לפרויקט

בחירת הוועד היא הליך חשוב ואף מכריע שנדרש ממארגן ומחברי הקבוצה. על הוועד להיות בעל ידע ובעל הבנה בניהול פרויקט מסוג זה. על חברי הוועד להיות מודעים לכך כי תיידרש מהם השקעה של מאות שעות עבודה, על מנת לנהל את הפרויקט ביעילות. הנה עצות לבחירת הוועד:

6.1 הוועד יבחר באסיפה הכללית הראשונה של חברי הקבוצה ברוב קולות, ויכלול מספר לא-זוגי של חברים. כמו כן מומלץ, כי הוועד יבחר מבין חבריו יושב ראש;

6.2 ניתן לקבוע מנגנון פיצוי כספי עבור שעות העבודה שהועד משקיע בפרויקט;

6.3 מומלץ לקבוע את הדרכים ואת התדירות של הדיווח מטעם הוועד לחברי הקבוצה;

- 6.4 רצוי להחתים את כל חברי הקבוצה על ייפוי כוח לטובת חברי הוועד. ייפוי הכוח מהווה עבורם אישור לבצע רשימת פעולות שהוחלט עליה מראש ;
- 6.5 יש לקבוע מנגנון לפיקוח ולבקרה על הוועד הנבחר ;
- 6.6 לקבוע כללים לקבלת החלטות בין חברי הוועד, ולוודא כי חברי הוועד באמת יכולים לתרום מזמנם לניהול ולקידום הפרויקט.

#### 7. שלב ז' - בחירת חברת ניהול לפרויקט

על ועד הקבוצה לבחור חברת ניהול, אשר תנהל את הפרויקט מתחילתו ועד סופו תוך תאום ודיווח מלא מול הוועד. נוסף על כך, יש לוודא שחברת הניהול מנוסה בפרויקטים דומים, ושהיא מסוגלת להתמודד עם פרויקט מהסוג הזה. חשוב שהוועד יחתום על חוזה לניהול הפרויקט עם החברה. לצורך כך מומלץ להיעזר בשרותי עו"ד בניסוח חוזה הניהול.

#### 8. שלב ח' - בחירת אדריכל וקבלן מבצע

יש לבחור אדריכל המנוסה בפרויקטים של קבוצות רכישה, אשר יכול להיות ערני לדרישות חברי הקבוצה כפי שאלה הוגדרו לו על-ידי ועד הקבוצה. תפקיד האדריכל הוא להגיש בקשה להיתר בנייה לפרויקט לוועדה המקומית. על התכניות המצורפות לבקשת ההיתר להתאים למוסכם בהסכם השיתוף שנחתם בין חברי הקבוצה. עם קבלת היתר הבנייה, יש לבחור קבלן מבצע. בחירת הקבלן נעשית באמצעות פרסום מכרז. בהמשך לפרסום המכרז מתקבלות בדרך כלל כמה הצעות מקבלנים. על האסיפה הכללית של חברי הקבוצה לבחור את הקבלן המבצע מבין כלל ההצעות שנתקבלו. חשוב שהחוזה שיחתם עם הקבלן יכלול כמה נקודות חשובות כמפורט :

- 8.1 חשוב שהקבלן יהיה קבלן מוסמך לבניית פרויקט מהסוג ומההיקף הכספי הנתון. כמו כן, עליו להיות רשום בפנקס הקבלנים הרשומים ;
- 8.2 יידרש אישורו של הבנק המלווה להעסקת הקבלן ;
- 8.3 לקבוע סעיף הצהרתי שלקבלן לא תעמוד זכות העיכבון על הבנוי בקרקע, במקרה של מחלוקת או הפסקת העסקתו ;
- 8.4 לקבוע ולציין בחוזה בדבר הערבויות שיעמיד הקבלן לטובת חברי הקבוצה ;
- 8.5 יש לקבוע מנגנון למדידת שלבי הבנייה, והעברת התמורה עבורן לקבלן ;
- 8.6 לקבוע מנגנון לפיקוח הנדסי על התקדמות ועל טיב העבודות שמבצע הקבלן ;
- 8.7 רצוי לקבוע את מחיר חוזה הבנייה והצמדתו, אם הוא מוצמד ;
- 8.8 יש לציין בחוזה, כי הקבלן אחראי כלפי חברי הקבוצה על טיב הבנייה על-פי "חוק מכר דירות".

## הטלת מע"מ על קבוצות רכישה:

"חוק ההסדרים 2011 - 2012" קבע, כי יוחל מס ערך מוסף על מרכיב הקרקע בעסקאות אותן מבצעות קבוצות רכישה. מס זה לא חל על קבוצות הרכישה עד לחוק זה. החוק מגדיר קבוצת רכישה כהתארגנות של עשרה אנשים לכל הפחות, שמתארגנת לצורך רכישת קרקע לבנייה. לפיכך, קבוצות רכישה שכוללות עד תשעה אנשים לא יפגעו מהחוק. מדובר בחוק שבא להשוות את התנאים בענף הבנייה ולבטל את ההפליה הקיימת לטובת קבוצות הרכישה בהשוואה ליזמי הנדל"ן. החלטה משווה את המס שמשלמות קבוצות הרכישה לזה שמשלמים הקבלנים. משמעות ההחלטה היא, כי מינואר 2011, כל מי שימכור קרקע לקבוצת רכישה, ישלם מע"מ בשיעור של 16% מהתמורה. עלות זו תשולם במרבית המקרים מכספי חברי הקבוצה.

בשנת 2009 נרכשו כ-4,300 דירות על-ידי חברים בקבוצות רכישה. משקלן עמד על כ-27% מכלל שוק הדירות בבנייה. החלת המס צפויה לפגוע בעיקר בקבוצות רכישה קטנות שמונות בין 10 - 30 איש, שרכשו בדרך כלל קרקעות מאנשים פרטיים, ועל כן לא שילמו מע"מ על הקרקע. לעומתם, חברים בקבוצות רכישה גדולות לא צפויים להיפגע מהחוק, מאחר שגם בשנים שקדמו לתיקון האחרון, מרבית העסקאות כללו תשלום עבור מע"מ, מאחר שקרקעות גדולות הוחזקו באמצעות חברות בע"מ שגבו את המס בכל מקרה בגין מכירת הקרקע.