

דגשים ליזם בעבודה מול בעלי הדירות

לקידום מיזם של התחדשות עירונית נדרשת הסכמה של בעלי הדירות. מבחינה חוקית יש צורך בין 67% (רוב לעניין כדאיות כלכלית) ל-80% הסכמה לפרויקט (רוב מובהק), אך בפועל לצורך מימוש המיזם נדרש שיתוף פעולה של כל בעלי הדירות.

לא קל ליצור הסכמות משותפות בבניין רב דיירים. פעמים רבות, התהליך הופך לזירת מאבק בין הדיירים ליזם ובין הדיירים לבין עצמם, הכוללים אימים, מניפולציות ואף דיונים בבתי משפט. הניסיון בארץ מוכיח, שעבודה מכונה מול בעלי דירות היא תשתית קריטית להצלחת מיזמים של התחדשות עירונית. **התנהלות מכבדת, שקופה, משתפת וישרה מול בעלי הנכסים מובילה ליחסי אמון בין כל הגורמים, ומכאן להצלחת המיזם.** להלן מספר המלצות לעקרונות מנחים, שיאפשרו עבודה מתואמת ותוצאה מוצלחת:

- 1. יושר והגינות – אתם, היזמים, והדיירים יוצאים לתהליך ארוך ומלא קשיים.** יש צורך שהקשר ביניכם יהיה חיובי ואמין, כדי שתוכלו לעבוד יחד. הקפידו לתת לדיירים מידע מדויק ומלא, ללא הבטחות שווא. כאשר בעלי הדירות מרגישים שהוסתר מהם מידע רלוונטי או שהוצג להם מצג שווא, הם לא מעוניינים יותר ביזם ובמיזם. תנו מידע זהה והצעות זהות (עדיף בכתב) לכל בעלי הדירות. הדיירים נוהגים להשוות את המידע ביניהם וחשים מרומים כאשר הם מגלים, שנאמרים דברים שונים.
- 2. תיאום עם אגף התכנון –** מומלץ שלא לפנות לבעלי הדירות לפני שהתקבל אישור עקרוני של רשויות התכנון לתכנית. פנו לצוות התחדשות עירונית במנהלת להתחדשות עירונית קרית גת, כדי לקבל אישור עקרוני לפני שאתם פונים לבעלי הדירות, כך תמנעו הבטחות שווא ועוגמת נפש.
- 3. נציגות דיירים –** הנציגות היא קבוצה של בעלי דירות במתחם, אשר מקובלים על כלל הדיירים כנציגיהם, ומוכנים לפעול כדי לסייע לדיירים להתארגן ולקבל החלטות משותפות. תפקיד הנציגות אינו להחתיים את יתר הדיירים על חוזים, אלא הרבה מעבר לכך. נציגות טובה מקצרת תהליכים, מגבירה את האמון בין הדיירים לבינכם ומסייעת גם בקידום התהליכים בעירייה. כבר בראשית עבודתכם מול הדיירים נסו לאתר דיירים בעלי כושר מנהיגות ורצון לשמש כנציגות דיירים. בניית הנציגות הוא תהליך מורכב, אך משמעותי, שיאפשר לכם עבודה נוחה ויעילה מול בעלי הדירות בשלבים השונים של העבודה. נשמח לסייע לכם בתהליך בניית הנציגות – minheletkg@iftachgat.co.il.
- 4. עורך דין –** התעקשו על כך, שבעלי הדירות יבחרו **בעצמם** את עורך הדין שלהם. אם תבחרו אותו עבורם ובהמשך מתגלות בעיות של חוסר אמון, הדיירים עלולים להאשים אתכם בכך

שבחרתם עבורם עורך דין לא מיומן. דאגו שיהיה לדיירים עורך דין עוד טרם חתימת החוזה/

ייפוי הכוח. **כנ"ל לגבי מפקח בנייה!**

5. **חוזים** – כדי להתחיל את תהליך התכנון אינכם נדרשים בהסכמות על חוזה סופי. ניתן בהחלט להתחיל בהליך אישור תב"ע עם הסכמות עקרוניות של בעלי הדירות. תהליך כזה יאפשר לנסח חוזה מפורט ומדויק יותר, בהתאם לתב"ע, שתאושר בסופו של דבר, ולא בהסתמך על הערכות והשערות. לאחר שיש חוזה מפורט, שינויים בתב"ע עלולים להצטייר כצעד שובר אמון, שיפגע ביחסים שלכם עם בעלי הדירות ובמוניטין שלכם לקראת המיזמים הבאים.

שתפו את עורך הדין המייצג את היזמים ואף את מפקח הבנייה ואת הנציגות בניסוח מול בעלי הדירות. לימדו את הקוויים האדומים שלהם והטמיעו בחוזה עקרונות החשובים גם להם, כדי לנסח חוזה הדדי, המגן על שני הצדדים.

6. **שיתוף בעלי הדירות בתכנון** – אפשרו לבעלי הדירות ולנציגות להיות שותפים בתכנון הבניין החדש. נסו להטמיע כמה שניתן את התקוות והציפיות של בעלי הדירות בתכנון והמחישו להם כיצד עשיתם זאת. הראו להם מספר חלופות לתכנון ושתפו אותם בבחירת החלופה המתאימה להם ולכם.

מומלץ להציג את התכנית לכלל תושבי הבניין להערות בשלושה שלבים משמעותיים: לאחר הדיון בחלופות, לקראת הגשה לוועדת התכנון ולאחר שהתכנית הופקדה.

7. **בניית שיתופי פעולה עם גורמים קהילתיים** – ניתן ואף חשובה לייצר שיתוף פעולה עם היחידה לעבודה קהילתית באגף הרווחה בעירייה, כדי לבנות את הלגיטימציה לפרויקט, כדי למנוע התנגדויות לתכנית בהמשך.

8. **עדכון ומשוב** – עדכנו את הדיירים על כל שלב במיזם. לרוב הדיירים אינם בקיאים בהליכי התכנון ובדקויות של המונחים המקצועיים. מוצע להפיץ סיכומי דיונים רשמיים לכל הדיירים, לשתף בפרוטוקולים של הישיבות של הנציגות ולשמור על קשר חם ושקוף עם תושבי המתחם לגל אורך ביצוע המיזם.