

[גור חלון](#)



## מחיר הסיכון

**חברי קבוצת רכישה משלמים כסף מלא על הקרקע, מתקשרים בעצמם עם הקבלן המבצע ונושאים בכל האחריות לדירה שבדרך, אז מה בכלל עלות הסיכון של מארגן הקבוצה? סקירה מיוחדת של עלות האופציה, שהפכה לאלמנט הסיכון המרכזי וכמעט היחיד של מארגני הקבוצות ושגם עליה הם כבר למדו לעשות סיבוב**

עינת פז-פרנקל 28/3/2010

כשמארגני קבוצות רוצים להדגיש את האחריות והסיכון שהם נוטלים מול הקבוצה - על אף שבפועל אחרי שהקבוצה מתגבשת ורוכשת את הקרקע הם כאמור סיימו בדרך כלל את תפקידם - הם מקפידים להזכיר שהם אלה שרוכשים את האופציה על הקרקע, והם אלה שלוקחים על עצמם את הסיכון וההוצאה הכספית הכרוכה בו.

2.5-5.5 מיליון שקל

לפני שנסביר כיצד עובד התהליך, נסקור את מחירי האופציות שנרכשו לאחרונה על ידי מארגני קבוצות בולטים. בספטמבר 2009 דווח כי "העיר החדשה" של דרור הלוי שילמה לבימלגרין קפיטל עבור האופציה לרכישת מתחם אסותא בתל אביב 2.5 מיליון שקל במעמד החתימה, ובנוסף מיליון שקל בחלוף 45 יום מתקופת האופציה הראשונה, כך על פי הדו"חות הכספיים של בימלגרין הציבורית. זאת, על מנת לרכוש את הקרקע ב-343 מיליון שקל.

כשקבוצת האחים חג'ל וחברת אקרו נדל"ן מימשו את האופציה לרכישת הקרקע המיועדת לבניית מגדל C שבמתחם מגדלי תל אביב מידי חברת מבני תעשייה, שבשליטת אליעזר פישמן, תמורת 95 מיליון שקל, דווח כי עלות האופציה לרכישת הזכויות במקרקעין לקמת מגדל D תסתכם ב-5.5 מיליון שקל, כך על פי דיווח לבורסה של מבני תעשייה.

לאחרונה שילמה חברת מגדלים מיליון שקל על אופציה לרכישת מגרש בשטח 24 דונם ובשווי 60 מיליון שקל ללא תב"ע למגורים בגבעת שמואל מחברת אפריקה מגורים. ההערכות בשוק הן שענבל אור רכשה את האופציה על הקרקע לבניית "מגדלי ארלזרוב" בתל אביב מחברה שבשליטת סאני קהאן בכ-3.5 מיליון שקל, על מנת לרוכשה ב-280 מיליון שקל.

עד 5% משווי הקרקע

עד כאן, התהליך ברור: מארגן הקבוצה משלם על האופציה, חוזה לכל דבר, ועליו לארגן את הקבוצה עד אשר האופציה תפקע ויהיה עליו לממשה, כלומר לקנות את המגרש במחיר שסוכם. "לבעל הקרקע נוח יותר להתקשר עם מישהו אחד, ולא עם קבוצה", מסביר עו"ד ירון גבר, מומחה לדיני מקרקעין ושותף במשרד עורכי הדין גולדמן, ארליך, גבר, אדלשטיין ושות'. "יש לכך השפעה על תכנון המס של בעל הקרקע, שחייב בדיווח מיוחד למס שבח".

עם זאת, ישנם מקרים בהם האופציה מוענקת באמצעות חוזה ללא תשלום. "המקרים בהם האופציות מונפקות למארגנים בחינם או במחיר נמוך מאוד מתאפיינים בדרך כלל בשוק רדום, בביקוש נמוך לעסקאות, בדרך כלל בפריפריה", אומר עו"ד אסף ישועה, מומחה במיסוי מקרקעין ממשרד עורכי הדין גולדמן ברון. "באזור המרכז, בו השוק 'חם', בדרך כלל מחיר האופציה למארגנים יישק ל-5% משווי הקרקע, ותקופת המימוש תהיה קצרה".

למעשה, מסייע המארגן לבעלי הקרקע למכור את הקרקע למספר רב של אנשים: "מאחר ועסקה בקרקע חייבת במס רכישה בשיעור של 5% מערך הקרקע, נוקטים המארגנים בשיטת רכישת אופציה ייחודית, על מנת לא לחוב במס רכישה בעת הרכישה", מסביר ישועה. "בהתאם לחוק מיסוי מקרקעין, הענקת האופציה מבעל הקרקע למארגנים לא תמוסה במס רכישה, בין היתר, אם היא ניתנת למסחר וכן אם מחיר האופציה לא יעלה על 5% מערך הקרקע".

עוד קובע חוק מיסוי מקרקעין, כי הנפקת האופציה לקונה צריכה להיעשות בכתב; האופציה ניתנת לסיחור או למימוש; המוכר חותם על התחייבות בלתי חוזרת, כלומר מעניק האופציה אינו יכול לחזור בו; האופציה ניתנת לתקופה שלא עולה על 24 חודשים ובמחיר שלא עולה על 5% משווי המקרקעין, כאמור; למחזיק האופציה אין זכות חזקה במקרקעין; ומעניק האופציה חייב בדיווח למס שבח תוך 30 יום ממתן האופציה.

ביטול האופציה וקבלת הכסף בחזרה אינה דבר של מה בכך. "בהסכם האופציה יש הצהרות של בעל הקרקע לגבי מאפייני הקרקע שלו, ואם מתגלה למשל שאין תב"ע כפי שהוצהר החוזה ניתן לביטול, ואפשר לקבל את הכסף חזרה", אומר גבר. "אבל אם למארגן סתם לא מתחשק לממש את האופציה - הלך הסכום". לדבריו, היו הרבה מקרים בהם שילם המארגן עבור האופציה ולא הצליח לארגן קבוצה עד מועד פקיעתה ולכן בוטל החוזה.

חשוב להדגיש, שבמרבית העסקאות מחיר האופציה לא מגיע לסכומים של מעל מיליון שקל. "קרקע בתל אביב ל-50 דירות עולה פחות או יותר 50 מיליון שקל; המקסימום שישלם המארגן זה 5%, או 2.5 מיליון שקל, אבל המחיר ליחידת קרקע נמוך ממיליון שקל ברוב חלקי הארץ, ובמרבית העסקאות לא גובים את השיעור המקסימאלי המותר של 5%", מדגיש גבר. "כלומר, המארגן בדרך כלל מסכן סכום של כמה מאות אלפי שקלים, לפעמים עשרות אלפים בלבד. זהו הסכום המגלם את הסיכון של מארגן שלא יצליח לגבש קבוצת רכישה".

## קופון על האופציה

אבל מסתבר, שגם האופציות עצמן הן דרך להרוויח כסף. ואם מארגני הקבוצות זועקים שהקבלנים מעלים את מחירי הדירות ומשלשלים לכיסם רווח "על חשבון הציבור", כפי שהתבטאה לאחרונה מארגנת קבוצות רכישה, הרי שניתן לטעון שגם תהליך סיחור האופציה מהמארגן אל חברי הקבוצה - בהרבה מקרים, לפי מחיר קרקע גבוה יותר - הוא דרך מצוינת, ונדגיש: חוקית, להרוויח כסף ממכירת הקרקע לחברי הקבוצה.

יחד עם הסיכון הטמון ברכישת אופציה, היא טומנת בחובה פוטנציאל לרווח ניכר עבור המארגן. "נניח שהמארגן שילם 20 אלף דולר על מנת לרכוש אופציה למגרש של מיליון דולר", מספק גבר דוגמה. "באמצעות תחשיבים כלכליים שמציג המארגן לקבוצת הרכישה, הכוללים הערכה של עלותה הסופית של דירה כולל מרכיב הקרקע, יש באפשרותו לסחר את האופציה לקניית הקרקע לפי מחיר של 2 מיליון דולר לחברי הקבוצה ולגזור קופון".

ישועה מדגיש, כי "מאחר וקבוצת הרכישה מורכבת מאנשים פרטיים ובעל הקרקע הינו אדם פרטי, על עסקה זו אין חבות במע"מ (16%) וכך נוצר מרווח להתחלק בו". הקופון שגוזרים מארגני הקבוצות הוא "המרווח בין המחיר של שווי הקרקע לבין מחיר המימוש של אופציה שישלמו הרוכשים לבעל הקרקע".

לדבריו, שווי הקרקע בעת המימוש - שכאמור עשוי להתבצע עד שנתיים ממועד מתן האופציה - עשוי לעלות באופן משמעותי והוא מושפע מהיצע וביקוש.

בנוסף לקופון שגוזרים המארגנים מסיחור האופציה, הם עשויים להרוויח מרכישת דירה לעצמם בפרויקט, וכן הם חוסכים בעלויות שכר הטרחה לעורך דין. "לעיתים המארגן הוא גם עו"ד, אשר מטפל בהסכמים ומשולם לו שכ"ט בנוסף לדמי ניהול של מארגן", אומר ישועה.