

חדשות בגיזרת ההתחדשות

דגשים עדכניים לכניסת משקיעים ושותפים בעסקות התחדשות עירונית | עו"ד שחר פטל

עם העליה בהיתכנותה ובהשקעות בה. להיבטי המיסוי השפעה גם על קביעת מתווה העסקה מראש, למשל האם המתווה הנכון הינו מכירת מניות חברת הפרויקט הקיימת, הקצאת מניות בה או דווקא מכירת הפעילות, האם על התאגיד הייעודי להתאגד כחברה או כשותפות, ועוד. על תכנון המתווה להיערך לכל עסקה לגופה ולפי מאפייניה.

גיוס משקיעים ושותפים מקבל תאוצה בימים אלו לאור הנסיבות, והינו חיוני ומתבקש בתחום ההתחדשות העירונית שהינו בעל היקף והתחייבויות משמעותיים, ודורש התמדה ויכולת מי-מון. ואולם חשוב שהצדדים יוועצו בעורכי דין בעלי מומחיות בהליך כולו, על מנת שימנעו מעצמם, חלילה, חשיפות משפטיות, מיסוייות ומסחריות, יצמצמו התכנות לסכסוכים עתידיים ויקלו את האפשרות לפתרון. כך גם יגנו הצדדים באופן מי-טבי על הדיירים ובעלי הזכויות במתחם ועל ההית-כנות להוציא את הסכמי ההתחדשות לפועל.



עו"ד שחר פטל | צילום: אייל רסולי

קיימותם של תנאים מתלים שמשמעם הבשלת הפרויקט. ואולם יש לשים לב לנסיבות ההחל-טה, וליישומן בעסקה הספציפית. כמו כן, יש לגלות זהירות בכניית המנגנונים (למשל מנגנון "הבשלה" של מכירת או שחרור מניות בשלבים), על מנת לנסות ולהימנע מטענה עתידית שמכירת או הקצאת מניות בחברת הפרויקט, או זכויות בשותפות, תהווה עסקה במקר-קעין החייבת במס, כפרט כשבמועד ההקצאה הע-תידי עלול להיקבע לעסקה שווי משמעותי יותר

ההחלטות הנחשבות מהותיות נמנות בין היתר קביעת תקציב הפרויקטים, בחירת הקבלן המבצע וקביעת עקרונות התכנון. על הדברים להתבטא גם בזכויות החתימה בשותפות. יש לאפשר ככל הני-תן מנגנוני יציאה ברורים וחדים מהשותפות לכל אחד מהצדדים כדוגמת BMBY, וכן מנגנוני דילול מפורטים באי העמדת מימון. מומלץ להסדיר מפר-רשות מנגנוני העברת זכויות בשותפות וכן להגדיר היטב ובזהירות את מנגנוני הסודיות ואי התחרות. עוד חשוב לבחון היטב ומראש האם הסכמי ההת-חדשות מאפשרים כלל את המחאת הזכויות בהם ובאיזה אופן. ככל והיזם המקורי נדרש לבצע בעצ-מו את המשך ההתממות בפרויקט יש להסדיר זאת מפורשות בהסכם השותפות.

מועד חיוב המס

כפי שנקבע בפס"ד אייוגה (וכן בהוראת הבי-צוע של רשויות המס לפיה דחיית יום המכירה בעסקות מסוג תמ"א 38 הינה מהותית), לא אמור להיות חיוב במס רכישה ומס שבח על הע-ברת מניות בחברת פרויקט שלה הסכמי תמ"א חתומים הנמצאים בשלביהם הראשוניים. זאת הואיל ומועד החתימה על הסכם תמ"א כשל-עצמו לא נחשב כמועד העסקה אלא מועד הת-

ימים אלו, וכפי שצפינו מתחילת תקופת הקורונה, אנו חווים עליה משמעותית בפעילות מסוג מכירת עסקות קיימות וחתומות לפינוי ובינוי ולתמ"א 38, או של הכנסת שותפים ומשקיעים בהן. בין הסיבות ניתן למנות את רצון היזמים שהתקשרו בהסכמים אלו בצמ-צום ובפיזור הסיכון בשוק שהינו פחות ודאי, את הגדלת הנזילות הפיננסית לאור החמרת תנאי המימון מצד הבנקים, ואת ההסתגלות לקצב מכי-רות שהינו מתון יותר מבעידן טרום הקורונה (אף שטרם מורגשת ירידת מחירים משמעותית בת-חום הדיור). לעסקות מסוג שותפות ומכירת פעי-לות, הכרוכות בין היתר בהסכמי השקעה, הסכמי מייסדים או הסכמי שותפות, היבטים משפטיים ומסחריים מורכבים ביותר, שעל הצדדים ועורכי דינם להכיר ולבחון היטב.

חשוב להסדיר היטב את מנגנוני קבלת ההח-לטות, בפרט בשותפויות שוות (50%-50%), באמצעות מנגנונים המצמצמים היתכנות למבוי סתום (דד-לוק) וכן מסדירים ככל הניתן את האפ-שרות לצאת ממנו. זאת בפרט לאור התחייבויות היזם כלפי דיירי הפרויקטים בהסכמי ההתחד-שות, הכפופות מטבען לרציפות וללוחות זמנים, ואף עשויות להוות תנאים מתלים לפרויקט. בין

הכותב הינו המייסד והבעלים במשרד שחר פטל עורכי דין המומחה במקרקעין האמור אינו מהווה יעוץ משפטי או אחר ואינו מהווה תחליף לו