

דף עבודה לנציגות בעלי דירות

10 שאלות שכדאי לשאול לפני שבוחרים יזם

בחירת יזם היא לא תחרות על המספר הגבוה ביותר בטבלת התמורות. המטרה היא להבין מי מסוגל לקחת את המתחם מהצעה ראשונית ועד מסירה ורישום, באילו תנאים ובאיזו רמת ודאות.

איך להשתמש בדף: בקשו מכל יזם לענות על אותן שאלות ובאותו פורמט. כך הנציגות יכולה להשוות הצעות על בסיס אחד, לזהות פערים ולרכז שאלות למשא ומתן.

1

מי היזם ומי הגורם שמתחייב?

זהות החברה, בעלי השליטה, ניסיון רלוונטי וחברות קשורות בפרויקט.

2

אילו פרויקטים דומים כבר בוצעו?

לא רק חתימות ותכניות - בקשו לראות פרויקטים שהגיעו לביצוע ולמסירה.

3

מהי ההצעה התכנונית ומה מידת הוודאות שלה?

מה מבוסס על תכנון קיים ומה עדיין בגדר הנחה או יעד למשא ומתן.

4

מהי התמורה המלאה לבעלי הדירות?

שטח, מרפסת, חניה, מחסן, קומה, מפרט ומנגנון להתאמות בין דירות שונות.

5

איך נראה מנגנון בחירת הדירות?

מפתח התמורה, סדר הבחירה, שינויים תכנוניים והגנה מפני פערים בין בעלי הדירות.

6

מהן הבטוחות ומתי מקבלים אותן?

הבטוחה לדירה החדשה, שכירות, מסים והתחייבויות נוספות - לא רק השם אלא התנאים והמועד.

7

איך ממומן הפרויקט?

ליווי פיננסי, תנאים להעמדת המימון והשלבים שצריכים להתקיים לפני פינוי.

8

מהם לוחות הזמנים ואבני הדרך?

חתימות, תכנון, היתר, מימון, פינוי, בנייה, מסירה ורישום - ומה קורה כשיש עיכוב.

9

מי צוות הפרויקט מטעם היזם?

מנהל פרויקט, תכנון, רישוי, קשרי דיירים והגורם שמקבל החלטות במהלך הדרך.

10

אילו תנאים מאפשרים לבעלי הדירות לצאת?

מה קורה אם הפרויקט לא מתקדם, התנאים המתלים אינם מתקיימים או אבני הדרך לא מושגות.

לפני החלטה: השוו גם את איכות ההסכם, ההיתכנות, המימון, הבטוחות וצוות הביצוע. התמורה היא חלק מהעסקה - לא כל העסקה.