

בחירת הצעות יזמים וקריטריונים לבחינה

1. **רשימת חברות יזמיות לבחינה:** תהליך בחירת היזם לרוב מנוהל על ידי נציגות בעלי הדירות יחד עם עורך הדין המייצג את בעלי הדירות. הנציגות ועורך הדין מגבשים רשימה מצומצמת של חברות יזמיות על בסיס המלצות מנציגים בפרויקטים אחרים, חיפוש באינטרנט או היכרות מפרויקטים אחרים.
2. **הכנת מכרז לבחינת החברות היזמיות:** יחד עם עורך הדין, הנציגות מכינה **מכרז לבחירת יזם** בו היא מפרטת את כל הדרישות מהיזם – התמורות, הערבויות והביטחונות, התנאים המסחריים (שכירות בזמן הפינוי, רווחיות עודפת וכו'), מעורבות בעלי הדירות בתכנון, אנשי המקצוע שהיזם מספק לטובת בעלי הדירות ועוד.
שלב זה הוא קריטי – יש חשיבות רבה להיעזר בעורך דין המומחה לנושא ועליו אתם סומכים כי ייצג אתכם ואת הצרכים שלכם ושל כל בעלי הדירות!
3. **בחירת הצעות ודירוגן:** החברות היזמיות מגישות את הצעותיהן, על בסיס המכרז והקריטריונים. חברי הנציגות, יחד עם עורך הדין, בוחנים את ההצעות ומדרגים אותן. לעיתים הנציגות מוסמכת לבחור מבין ההצעות את החברה היזמית המועדפת, אך **מומלץ כי הנציגות תמליץ על 2-3 ההצעות הטובות ביותר, ובחירת היזם תעשה על פי רוב בהצבעה של כל בעלי הדירות.**
4. **הצבעה על ההצעה המועדפת:** קיום כנס עם כלל בעלי הדירות, בנוכחות הנציגות ועורך הדין, להצגת ההצעות המובילות ולהצבעה על ההצעה המועדפת. **ניתן להזמין נציגים של החברות היזמיות** שיציגו את ההצעות שלהם. חשוב לבצע את תהליך בחירת החברה היזמים באופן מסודר ושקוף, להכין פרוטוקול מסודר ולפרסמו לכל בעלי הדירות, בין אם הגיעו או לא הגיעו לכנס. חשוב כי הנציגות תתעד את ההצבעה ואת חתימות בעלי הדירות.
5. **משא ומתן על החוזה הסופי:** לאחר בחירת החברה היזמית, הנציגות ועורך הדין מתחילים במשא ומתן על ניסוח החוזה הסופי, על בסיס המכרז. בניסוח החוזה הסופי מכניסים את כל הדרישות.
חשוב מאוד לקיים תהליך מעמיק יחד עם עורך הדין לניסוח החוזה הסופי,

כך שיתייחס לכלל הצרכים שלכם ושל כל בעלי הדירות.

6. קיום כנס החתמה על חוזה סופי: לכנס החתמה על חוזה סופי כללים ברורים על פי החוק*. חשוב להכיר את הכללים האלו ולוודא שתהליך ההחתמה נעשה על פי חוק, ובאופן שקוף. **בכנס יציג היזם את עצמו, את הפרויקט ואת עיקרי ההצעה שלו.**

*תקנות לכינוס בעלי הדירות ומסמך עיקרי הצעה [כאן](#).

טבלת קריטריונים לבחינת הצעות:

סעיף
כללי:
יזם הפועל בירושלים/ממוקם בירושלים
גודל המשרד היזמי והיקף הפעילות
זמינות (כולל זמינותו למענה על שאלות ופניות בעלי הדירות)
היכרות עם הועדה המקומית והמחוזית
ניסיון מוכח בקידום פרויקטים של פינוי בינוי – לאורך שלבים שונים ובדגש על שלבים מתקדמים (אישור תוכניות, הוצאת היתרים ומימוש)
אנשי מקצוע איתם היזם עובד (אדריכלים, אדריכלי נוף, יועצי תשתיות, תנועה וכו')
איתנות פיננסית של היזם
מתן מענה ייעודי לאוכלוסיות מיוחדות (אזרחים ותיקים, אנשים עם צרכים מיוחדים, אנשים עם מוגבלויות וכו')
תקשורת במגוון אמצעים לפי צרכי בעלי הדירות השונים – דיגיטלית, טלפון, שילוט ועוד
תמורות:
תוספת מ"ר לדירה
תוספות אחרות (מרפסת, מחסן, חניה, ממ"ד)
מפרט טכני לדירה
התאמות אישיות לדירה
ריהוט
מענקי חתימה/מענקים אחרים
מתן תמורות לאוכלוסיות ייחודיות + תנאים נוספים לאוכלוסיות ייחודיות (אזרחים ותיקים, אנשים עם מוגבלויות וצרכים מיוחדים, מקבלי גמלת סעד)
תנאים מסחריים נוספים:
קרן תחזוקה לבעלי דירות חוזרים (גובה ההחזר, משך זמן ההחזר, תנאים לזכאות)
קרן תחזוקה ארוכת טווח – "פנסיה לבניין" (גובה ההפקדה הראשונית לקרן, תנאים למימוש)
בנייה מוטת תחזוקה ובניה ירוקה (לפי איזה סטנדרט, רמת "כוכבים" בבניה ירוקה, דירוג אנרגטי לדירות התמורה, איכות המערכות המותקנות במבנה, איכות חומרי הגלם)

גובה ומנגנון השכירות לדירה החלופית בתקופת הפינוי (למשל- הצמדה למדד)
סיוע במעבר לדירה החלופית (אריזה, הובלה, פריקה והרכבה, מימון הוצאות תיווך וכו')
שנת בדק ומינוי חברת ניהול לבניין החדש (מחויבות היזם בשנת הבדק, אופן מינוי חברת הניהול, מעורבות בעלי הדירות בבחירה, אופן מסירת המבנה לחברת הניהול בתום שנת הבדק וכו')
ערבויות:
מי הגורם הפיננסי המלווה ואמינותו
סוגי הערבויות הניתנות (מכר, שכירות אוטונומית, בדק, רישום, הוצאות משפטיות וכו')
גובה הערבויות וגובה הפיצויים
מנגנון מימוש הערבויות
אנשי מקצוע לטובת בעלי הדירות:
שמאי
מפקח על הבנייה
יועץ חברתי
אדריכל
אנשי מקצוע אחרים (למשל- יועץ תחזוקה, בניה ירוקה, נגישות, מיסוי וכו')