

למה החברות העירוניות חייבות להוביל את תחום התמ"א 38?

תמונה מוכרת: גבר בחליפה, עם מזוודת עסקים ולפטופ, מציג לדיירי הבית המתפורר, מצגת מרשימה - חזית בניין מטופח ומעלית כמובן. במקרים רבים, זוהי יריית הפתיחה לדיין ארוך וקשה בין הדיירים, על מימוש פרויקט תמ"א 38 בבניין. דיון נוקב, שלרוב לא מבשיל לכדי תוצאות.

החשש המוצדק של הדיירים ממאכערים, הקושי בהשגת החתימות הנדרשות של הדיירים, כושר המיקוח, אם לא לומר, הסחטנות של דיירים מסוימים המערימים קשיים על ביצוע הפרויקט, ההתנהלות הברוקרטית מול מחלקת ההנדסה והתכנון העירונית, ההיבטים הכלכליים, המשפטיים והתכנוניים מתישים בסופו של דבר את מרבית המיזמים ורק מעטים מגיעים לכלל מימוש.

בכל הקשור לחיזוק המבנים כנגד רעידות אדמה תחת הוראות תמ"א 38, רמת ההיענות בארץ, רחוקה שנות אור, מלממש את הפוטנציאל. הזדמנות השוק בישראל נעה בין 30,000-95,000 מבנים בהם צפויה כדאיות כלכלית לביצוע התמ"א, וזו בחמש השנים הקרובות, צפויה לגדול או לפחות להישאר כפי שהיא.

מודל עסקי ייחודי, שפיתחנו, בחברת טלדר, הביא לשינוי תהומי בתפיסה ובניהול הפרויקטים של תמ"א 38 בעיר תל אביב. בכתבה שפורסמה במוסף "ממון" של ידיעות אחרונות, באוקטובר האחרון, הציג הכתב עופר פטרסבורג, מהפך בתל-אביב: "אחרי שש שנים של דשדוש ומיעוט יוזמות מצד דיירי בניינים ישנים, תוכנית תמ"א 38 מקבלת זריקת מרץ... למעשה, מאז שנכנסה התוכנית לתוקף ועד החודשים האחרונים נעשו 220 פניות בלבד, ורק 10% מהן אושרו ואילו בחודשים האחרונים פנו 2,500 משפחות לעירייה בבקשה לשפץ את הבניינים על פי תמ"א 38".

מאחורי המהפך הזה, עומד ראש העירייה רון חולדאי, שידוע היה משך שנים כמתנגד נמרץ לעניין, ובשנה האחרונה, הפך למעודד דומיננטי לתוכנית. חולדאי החליט להטיל את המשימה בתל-אביב על "עזרה וביצרון", חברת הבת של העירייה. במטרה לפשט ולזרז את ההליכים ולהסיר מכשולים שדיירים ויזמים רבים לא הצליחו לעבור עד כה.

בנקודה זו נכנסנו, אנשי חברת טלדר לתמונה ובנינו עבור "עזרה וביצרון" מודל עסקי ייחודי שמחדד את יתרונותיה של החברה העירונית בניהול וליווי הפרויקטים של תמ"א 38, לטובת הדיירים ולא פחות חשוב מכך, לטובת הגדלת הכנסתן מהפרויקט שלא על חשבון התושבים.

'עזרה וביצרון' מציעה שירות ייחודי לתושב, לקבלנים ולעירייה גם יחד. ראשית, עזרה וביצרון פועלת מטעם הדיירים ולמענם. היא מסירה את הסיכון שבייזום עצמי מעל הדיירים, בוחרת בקפידה קבלנים ומסירה את סכנת המאכערים. מטרתה למקסם את התועלות אותן יכולים להפיק הדיירים מהפרויקט.

מאידך, גם הקבלנים יוצאים נשכרים, כאשר החברה מביאה אליהם פרויקטים לאחר קבלת הסכמה ראשונית של הדיירים, ובתום בדיקות התכנות מקדמיות. בנוסף בתוקף היותה חברה עירונית, היא נהנית מקשרים חזקים עם מחלקת התכנון וההנדסה העירונית ולכן מלווה את תהליך השגת היתר הבניה ביתר קלות. עניין נוסף, הקבלנים נהנים מתחרות מוגבלת ומשיעור רווחיות של כ- 20% על הכסף.

ואחרון, העירייה, מעבר להכנסות אשר תשלשל העירייה לכיסה באמצעות החברה העירונית, תשיג החברה שיפור חזות פני העיר וכן, כמובן – חיזוק המבנים נגד רעידות אדמה. לסיכומו של דבר, החברות העירוניות הן הגוף המתאים ביותר להוביל פרויקטים מורכבים כתוכניות התמ"א 38, לטובת הקבלנים, הדיירים, העירייה גם יחד. הטמעת המודל הכלכלי הייחודי של טלדר מאפשר לחברות הכלכליות לממש את יעודן החברתי וגם לצבור הכנסות, לייצר רווחים ותשואה על ההשקעות אל מול סכנת הכישלונות המלווה פרויקטים מסוג זה.

אז במקום לסלול עוד כביש או לנהל פרויקטים שהרשות יכולה לבצע בעצמה, טוב תעשה החברה העירונית אם תלמד מהצלחתה של התוכנית בתל אביב ותרים את הכפפה.

את המודל מאמצות בימים אלו הרשויות ראשון לציון וחולון.
מעוניינים להטמיע את התוכנית גם אצלכם? צרו קשר