



אין קוראים עסקת נדל"ן

5 השכבות שכל עסקה חייבת לעבור

מגרשים · נכסי מסחר · קרקע חקלאית · השבחה · קומבינציה · קבוצות
רכישה · רמ"י. לכל עסקה, חמש שכבות. ככה קוראים אותן לפני שמוציאים
שקל.

נאור גלברג

עורך דין נדל"ן ושמאי מקרקעין, עסקה מכל הכיוונים.

נאור גלברג הוא עורך דין נדל"ן ושמאי מקרקעין, שילוב מקצועי שמאפשר לראות עסקה מכל הכיוונים: המשפטי, השמאי, התכנוני, המיסוי והמסחרי. הוא עומד בראש משרד עורכי דין לנדל"ן ושמאות מקרקעין, ומלווה עסקאות רכישה ומכירה, התחדשות עירונית, מיסוי מקרקעין והיטלי השבחה, עסקאות מול רשות מקרקעי ישראל, קומבינציה וקבוצות רכישה.

לצד המשרד, נאור מוביל את פעילות "נדל"ן והשבחה", איתור, ניתוח ובחינת עסקאות מורכבות עם פוטנציאל, ומעביר את הקורס להכשרת מלווי משקיעים, שבו הוא מלמד את שיטת חמש השכבות הלכה למעשה.



המורכבות היא לא חיסרון. היא מקור אפשרי להזדמנות, בתנאי שיודעים לקרוא אותה נכון, שכבה אחר שכבה.



למה רוב האנשים קונים עם העיניים, והמקצוענים קוראים עם רנטגן.

רוב מי שניגש לעסקת נדל"ן מסתכל על שלושה דברים: המיקום, איך הנכס נראה, והמחיר. זה טבעי, אלה הדברים שהעין רואה. הבעיה היא שכל מה שבאמת קובע אם תרוויחו או תפסידו נמצא בדיוק במקומות שהעין לא רואה: ברישום הזכויות, בייעוד התכנוני, בחבות המס, ובמבנה העסקה.

זה נכון לדירה, והרבה יותר נכון לעסקאות שבהן המורכבות היא העיקר: מגרש עם זכויות בנייה לא מנוצלות, נכס מסחרי עם פוטנציאל לשינוי ייעוד, קרקע חקלאית שאפשר להפשיר או להעמיד עליה מתקן סולארי, קומבינציה, קבוצת רכישה, או זכות מול רמ"י. דווקא שם, בפער שבין מה שנראה למה שאפשר, נולדת ההזדמנות.

העיקרון שמנחה את כל המדריך

**המורכבות היא לא חיסרון. היא מקור אפשרי להזדמנות,
בתנאי שיודעים לקרוא אותה נכון, שכבה אחר שכבה.**

המדריך נותן לכם את אותו "רנטגן" שבו משתמשים עורך דין נדל"ן ושמאי מקרקעין כשהם בוחנים עסקה. כל עסקה, דירה, מגרש, קרקע, מסחר או זכות מורכבת, בנויה מחמש שכבות. אם אחת מהן שבורה ולא שמתם לב, שילמתם על נכס אחד וקיבלתם אחר. אם כל החמש נבדקו, אתם יודעים בדיוק מה אתם קונים, ולמה.

איפה המורכבות הופכת ליתרון

חמש השכבות עובדות על כל עסקה, אבל הן הכרחיות במיוחד כשהערך נסתר או תלוי בהשבחה. אלה סוגי העסקאות שבמרכז הפעילות:

הערך תלוי בזכויות הבנייה, בייעוד ובעלויות הפיתוח, לא במה שרואים בשטח.	<ul style="list-style-type: none"> מגרשים וקרקע לבנייה
מעבר ממסחר/תעשייה למגורים או שימוש מניב יותר, השבחה תכנונית.	<ul style="list-style-type: none"> נכסי מסחר עם פוטנציאל שינוי ייעוד
הפשרה למגורים/תעסוקה או הקמת מתקן אנרגיה סולארית, לכל נתיב כללים ולו"ז.	<ul style="list-style-type: none"> קרקע חקלאית עם פוטנציאל
ניצול זכויות לא מנוצלות, תוספות בנייה, פיצול, יצירת ערך על נכס קיים.	<ul style="list-style-type: none"> עסקאות השבחה
חלוקת תמורות בין בעל הקרקע ליזם, היחס הוא לב העסקה.	<ul style="list-style-type: none"> עסקאות קומבינציה
התארגנות רוכשים כ"זים", חיסכון אפשרי מול סיכוני יזמות ותכנון.	<ul style="list-style-type: none"> קבוצות רכישה
חכירה ולא בעלות, דמי היתר/היוון, הקצאות, כללים נפרדים.	<ul style="list-style-type: none"> עסקאות מול רשות מקרקעי ישראל
מעמד ברירות, רצף בין דורי זכויות מיוחדות, לא בעלות רגילה.	<ul style="list-style-type: none"> נחלות, מושבים זכויות מיוחדות
מושע, אייחסדר, צדדים מרובים, יורשים, סיכון שדורש מבנה.	<ul style="list-style-type: none"> מורכבות משפטית או רישומית

לא כל עסקה מתאימה, ודווקא לכן נדרשת שיטה מסודרת לבחינה, סינון וקבלת החלטות. השיטה היא חמש השכבות.

חשבו על עסקה כמו על חתך קרקע, חמש שכבות.

כל שכבה עונה על שאלה אחת קריטית. עסקה "עוברת" רק כשכל חמש מקבלות תשובה ברורה.

01	השכבה המשפטית	מי באמת הבעלים, ומה בדיוק נמכר לי?
02	השכבה השמאית	כמה הנכס שווה, היום ואחרי השבחה?
03	השכבה התכנונית	מה מותר לעשות בנכס, והאם אפשר לשנות זאת?
04	השכבה המיסוית	כמה מהרווח יישאר אחרי כל המסים?
05	השכבה המסחרית	האם מבנה העסקה והמימון מגנים עליי?

סדר הבדיקה, לא מקרי

מתחילים במשפטי (אם הזכות בעייתית, כל השאר לא רלוונטי), ממשיכים לשמאי ולתכנוני שמזינים זה את זה, עוברים למיסוי (כמה נשאר ביד), ומסיימים במבנה העסקה והמימון שעוטפים הכול. דילוג על שכבה הוא בדיוק המקום שבו נופלים.

השכבה המשפטית 01

השאלה המרכזית

מי באמת הבעלים, ומה בדיוק נמכר לי, בעלות מלאה, חכירה, או זכות חלקית?

זו השכבה הראשונה כי היא חוסמת את כל השאר: אם מי שמוכר לכם לא באמת הבעלים, אם על הנכס רובץ שעבוד, או אם יש צד שלישי עם זכויות, אין טעם לדבר על שווי, מס או תשואה. בקרקע, מגרשים, נחלות וזכויות מול רמ"י הזכות כמעט אף פעם אינה "בעלות פשוטה": חכירה, מושע, או מעמד בררשות, וההבדל ביניהן שווה הון.

מה בודקים בפועל

- נסח טאבו / אישור זכויות מרמ"י / חברה משכנת, מי רשום
- במושע, הסכם שיתוף ותשריט חלוקה
- בנחלה, מעמד בררשות, רצף בין דורי, זכויות יורשים
- שעבודים, משכנתאות, עיקולים והערות אזהרה
- התאמה מלאה בין שם המוכר לרשום, כולל ייפוי כוח
- זכויות צד שלישי: שכירות מוגנת, זיקות הנאה, צו בית משותף
- ונאמנות

דגלים אדומים

- ! המוכר אינו זהה לבעלים הרשום, וההסבר רק בעל פה
- ! מושע ללא הסכם שיתוף
- ! "בררשות" או חכירה מוצג כבעלות מלאה
- ! נחלה עם בעיות רצף, יורשים או חובות שלא הוסדרו
- ! הערת אזהרה או עיקול ללא הסבר

מאיפה מביאים את המידע, נסח רישום מקרקעין (טאבו), אישור זכויות מרמ"י או חברה משכנת, רשם המשכונות, צו ותקנון בית משותף, ועו"ד שמלווה את העסקה.

מהזווית של נאור

בקרקע, מגרש או נחלה, הזכות עצמה היא העסקה, לא ה"שטח". נסח אחד ואישור זכויות אחד, שנקראים לפני שמתאהבים, חוסכים שנים של התדיינות.

השכבה השמאית 02

השאלה המרכזית

כמה הנכס שווה, ובעיקר, כמה יהיה שווה אחרי ההשבחה, ומה עלות הדרך לשם?

מחיר זה מה שמבקשים. שווי זה מה שהנכס מצדיק. רווח נולד בפער. בעסקת קרקע או השבחה השווי אינו נמדד לפי המצב היום, אלא לפי הפער בין השווי הנוכחי לשווי לאחר ההשבחה, בניכוי כל העלויות בדרך. שווי קרקע נגזר ממה שמותר לבנות, ולכן השכבה הזו והתכנונית מזינות זו את זו.

דוח אפס, מתרגם "פוטנציאל" למספרים

דוח שמאי הנערך בתחילת פרויקט (לרוב לדרישת בנק מלווה), שאומד הכנסות, עלויות ורווח יזמי ומשמש בסיס לליווי פיננסי. בלעדיו "פוטנציאל" הוא סיפור; איתו, מספר.

מה בודקים בפועל

- עסקאות השוואה אמיתיות, לא מחירי מודעות
- שווי במצב הקיים מול המצב המאושר/המוצע, והפער ביניהם
- שווי קרקע בגישה שיוויונית: מוצר גמור בניכוי עלויות ורווח יזמי
- עלויות הדרך: פיתוח, בנייה, אגרות, היטלים, מימון ושיווק
- פוטנציאל ניצול זכויות לא מנוצלות, פיצול או שינוי שימוש
- תשואה מחושבת על העלות הכוללת, לא על המחיר נטו

דגלים אדומים

- ! מוכרים "פוטנציאל" בלי דוח אפס שמראה מספרים
- ! שווי "אחרי השבחה" בלי ניכוי עלויות בנייה, פיתוח והיטלים
- ! תשואה על הנייר, על מחיר מכירה אופטימי שלא נבדק
- ! עלויות פיתוח ובנייה "בערך", שם נשחק הרווח

מאיפה מביאים את המידע, שמאי מקרקעין מוסמך, דוח אפס / תחשיב אפס, נתוני עסקאות אמת (רשות המסים), ושומת רמ"י בעסקאות מינהל.

מהזווית של נאור

בעסקת קרקע או השבחה, דוח אפס אמין שווה יותר מכל מצגת. כלל ברזל: אם אי אפשר לכמת את ההשבחה, היא עוד לא קיימת.

השכבה התכנונית 03

השאלה המרכזית

מה מותר לעשות בנכס היום, ומה הסיכוי, הנתיב והלו"ז לשנות את זה?

השכבה הזו היא המנוע של השווי. נכס שווה לא לפי מה שבנוי עליו אלא לפי מה שמותר לבנות ולעשות בו. כאן חיים שינוי הייעוד, הפשרת הקרקע וניצול הזכויות, וכאן מתחבאים גם הסיכונים השקטים: ייעוד לא תואם, חריגות, התנגדויות או הפקעה. "פוטנציאל לשינוי ייעוד" הוא הליך, לא הבטחה.

מה בודקים בפועל

- תב"ע ותוכניות מתאר (כולל תמ"א): ייעוד, אחוזי בנייה, זכויות לא מנוצלות
- סיכוי ולו"ז ההליך: תב"ע נקודתית, ועדה מקומית/מחוזית, התנגדויות
- התאמה בין הבנוי בפועל להיתר: חריגות, שימוש חורג, טופס 4
- הייעוד הנוכחי מול המבוקש וההליך התכנוני שביניהם
- שימושים מותרים, כולל מתקנים סולאריים על קרקע חקלאית
- מגבלות: קווי בניין, הפקעות, התחדשות עירונית באזור

דגלים אדומים

- ! "פוטנציאל לשינוי ייעוד" בלי הליך, סיכוי או לו"ז
- ! הנחה שאישור התוכנית ודאי או יגיע "מהר"
- ! קרקע חקלאית נמכרת "כאילו לבנייה" בלי שהופשרה בפועל
- ! שימוש סולארי המותנה באישורים שטרם ניתנו ומוצג כקיים
- ! פער בין השטח הבנוי בפועל לשטח שבהיתר

מאיפה מביאים את המידע, מידע תכנוני מהוועדה המקומית, תיק הבניין, מערכת ה-GIS, התב"ע החלה, מנהל התכנון ויועץ תכנון/אדריכל/שמאי.

מהזווית של נאור

שינוי ייעוד הוא הליך, לא הבטחה. תקנו פוטנציאל שאפשר להצביע עליו בתב"ע או בהליך קיים, לא סיפור.

השכבה המיסוויית

04

השאלה המרכזית

כמה מהרווח יישאר אצלי, אחרי מס שבח, מס רכישה, היטל השבחה ודמי היתר?

אפשר לסגור עסקה מצוינת ולגלות שחלק ניכר מהרווח נשחק במס. בעסקאות השבחה וקרקע, היטל השבחה ודמי היתר לרמ"י יכולים לבדם להפוך עסקה כדאית ללא-כדאית. תכנון מס נכון, מבעוד מועד, חוקי לחלוטין, וכמעט כל הטעויות נעשות אחרי החתימה.

מה בודקים בפועל

- מס רכישה לפי סוג הנכס ולפי דירה יחידה/נוספת
- מס שבח במכירה, פטור, פריסה או הקלה שניתן לתכנן מראש
- היטל השבחה, מי נושא בו ואפשרות להפחית את השומה
- דמי היתר / היוון לרמ"י בעסקאות מינהל ושינוי ייעוד
- מע"מ, בעסקאות מול קבלן/עוסק ובנכסים מסחריים
- עיתוי המכירה/הרכישה ושיוך הוצאות מוכרות להקטנת השבח

דגלים אדומים

- ! מתעלמים מהיטל השבחה אפשרי בנכס עם פוטנציאל תכנוני
- ! מניחים פטור ממס שבח בלי לוודא שכל התנאים מתקיימים
- ! רכישת קרקע או "דירה נוספת" בלי לחשב מס רכישה
- ! עסקה מסחרית בלי מע"מ, או עסקת רמ"י בלי דמי היתר

מאיפה מביאים את המידע, רשות המסים – מיסוי מקרקעין, רשות מקרקעי ישראל, וייעוץ עו"ד נדל"ן או רו"ח לפני החתימה.

מהזווית של נאור

היטל השבחה הוא לרוב המס הגדול בעסקת השבחה, ויש דרכים חוקיות להפחית את השומה. אבל הכול נעשה מראש.

השכבה המסחרית מימונית

השאלה המרכזית

האם מבנה העסקה, המימון והבטוחות מגנים עליי, בעסקה פשוטה כמו במורכבת?

כאן הכול נפגש. אפשר לאתר נכס מצוין, לתמחר נכון, לאמת תכנון ולתכנן מס, ועדיין להפסיד הכול בגלל חוזה רע, מימון לא נכון או לוח תשלומים מסוכן. בעסקאות מורכבות המבנה עצמו הוא ההשבחה: מושע עם הסכם שיתוף, יחס תמורות נכון בקומבינציה, מנגנון מסודר בקבוצת רכישה.

מה בודקים בפועל

- מבנה תשלומים מול אבני דרך: כנגד רישום, מסירה, הסרת שעבודים
- בטוחות: ערבות בנקאית, הערת אזהרה לטובתכם, נאמנות
- המבנה המשפטי מסחרי: מושע + הסכם שיתוף, יחס תמורות, קבוצת רכישה
- מקורות ושימושים, הון עצמי, ומימון/ליווי בנקאי
- תנאים מתלים: מימון, אישור תכנוני, בדיקה מהותית
- תרחישי קיצון, מנגנוני יציאה, פיצוי מוסכם

דגלים אדומים

- ! מקדמה משמעותית בלי בטוחה מתאימה כנגדה
- ! אין תנאי מתלה למימון או לאישור תכנוני
- ! קומבינציה/קבוצת רכישה בלי מנגנון ברור לחלוקת סיכון
- ! מושע בלי הסכם שיתוף, או הסתמכות על הריבית הנוכחית

מאיפה מביאים את המידע, ניסוח וליווי של עו"ד נדל"ן, יחד עם ייעוץ מימון (יועץ משכנתאות / בנק מלווה).

מהזווית של נאור

אל תחתמו על שום מסמך, גם לא "זיכרון דברים", לפני שעו"ד מטעמכם קרא אותו. החתימה היא הרגע היחיד שבו כל הכוח בידיכם.

לפני שמתקדמים, עברו על חמש השאלות.

אם אי אפשר לענות על כולן בביטחון, העסקה עוד לא בשלה.

01 · משפטי



אימתתי מי הבעלים וטיב הזכות (בעלות/חכירה/מושע/בררשות), ושאין שעבודים, עיקולים או זכויות צד ג' שלא הוסברו.

02 · שמאי



יודע מה השווי היום מול אחרי השבחה, יש דוח אפס שמכמת את הפער, וחישבתי רווחיות על העלות הכוללת.

03 · תכנוני



בדקתי תב"ע, ייעוד, וסיכוי/נתיב/לו"ז לכל שינוי, לא הנחתי שהוא ודאי.

04 · מיסויי



תכננתי מראש מס רכישה, מס שבח, היטל השבחה, דמי היתר ומע"מ, ויודע כמה נשאר נטו.

05 · מסחרי



מבנה התשלומים, הבטוחות, התנאים המתלים והמימון מגנים עליי, ועו"ד עבר על החוזה.

1 להתאהב בנכס לפני שבודקים את השכבות

הרגש הוא היועץ הכי יקר. ברגע שהחלטתם שאתם "חייבים" את הנכס, אתם מפסיקים לחפש בעיות ומתחילים לתרץ אותן. המקצוענים עושים הפוך: קודם בודקים, ורק מה שעובר את חמש השכבות זוכה לרגש.

2 לבדוק שכבה אחת ולהתעלם מהשאר

"המחיר מעולה" לא מספיק אם הזכות בעייתית. עסקה היא מערכת, חולשה בשכבה אחת מפילה את כולה. הכוח הוא דווקא במי שבודק את כל החמש.

3 לחתום לפני שמתיעצים

הטעות היקרה מכולן. זיכרון דברים, טופס הזמנה, "רק כדי לתפוס", כולם יכולים לחייב אתכם. הרגע שלפני החתימה הוא היחיד שבו כל הכוח בידיכם.



מזהים ערך במקום שבו אחרים רואים מורכבות.

אחרי שתקראו מספיק עסקאות דרך חמש השכבות, תגלו ש"ההזדמנות" וה"מלכודת" נראות כמעט אותו דבר מבחוץ. ההבדל היחיד הוא מי שטרם להסתכל פנימה. זה כל הסוד, לא אינטואיציה, לא מזל, אלא שיטה שבודקת את מה שהעין לא רואה.

רוצים שמישהו יקרא את העסקה איתכם?

בעסקאות מורכבות, ניסיון משפטי ושמאי בפועל הוא ההבדל בין לזהות סיכון לבין לדעת איך להפוך מורכבות להזדמנות.



נאור גלברג · נדל"ן והשבחה

לתיאום בדיקת עסקה

מדריך זה הוא חומר הסברה כללי בלבד, ואינו מהווה ייעוץ משפטי, שמאי, מיסוי, פיננסי או ייעוץ השקעות, ואין בו תחליף לבדיקה פרטנית של עסקה ספציפית על-ידי איש מקצוע. אין באמור הצעה להשקעה, הבטחה לתשואה או יצירת יחסי עו"ד-לקוח. פעילות "נאור גלברג | נדל"ן והשכחה" היא פעילות עסקית נפרדת ממשד עורכי הדין; ככל שיידרשו שירותים משפטיים, יינתנו במסגרת המשרד ובכפוף להסכם שכר טרחה נפרד. שיעורי מס, מדרגות, פטורים והוראות דין מתעדכנים מעת לעת, יש לאמת כל נתון מול הדין העדכני ליום העסקה. תוצאות עבר אינן מעידות על תוצאות עתידיות.