



קארן ברנזון
מנכ"לית



מנצחת על הנבחרת

קארן ברנזון מלווה דיירים בפרויקטים של התחדשות עירונית, מהצעד הראשון ועד המימוש המיוחל. בהרבה מקרים, ברור לה שבלעדיה זה לא יקרה



מקרי 'חוסר צדק', כאלה בהם דיירים מאמינים שדייר מסוים קיבל תמורה יותר גדולה ממה שהם מקבלים בפרויקט. כך לדוגמה, דיירים אשר מכרו בעבר את זכויותיהם בגג לאחד השכנים, התגדו שהאחרון יקבל תמורה נספחת מאלה שהם קיבלו. במקרה הזה שכנעתי אותם שאכן מגיע לו יותר, ובאמצעות שקיפות מלאה באשר לגובה התמורה העודפות שקיבל מהיום, השגתי את הסכמתם. או למשל, בעלת דירה בקומת קרקע השתלטה על חלק מהחצר באופן לא חוקי, ובהתאם דרשה מהיום תמורה נספחת שכביכול לא הגיעו לה. אלא שבמקרה הזה הובהר לדיירים כי מבחינת החוק, ההשתלטות של אותה דיירת הופכת לחזקה חוקית על השטח כעבור פרק זמן מסוים (תקופת התיישנות), והם הסכימו שהיא תקבל תמורה נספחת מעבר למה שהם חשבו שמגיע לה מלכתחילה."

מבחינתו של היום, מלווה הדיירים הינו נטל כלכלי נוסף עבורו. אילו ערכים מוספים את יוצרת עבורו?

"ימים מאמינים שיש לעבוד עם מלווה עסקאות בהתחדשות עירונית, שכן אני מייחרת עבורם את ההתעסקות מייגעת אל מול הדיירים, ונותנת להם ראש שקט להתעסק בהקמת הפרויקט, בלי כל הרעשים מסביב. כמו כן, אני מגישה להם עסקה 'נקיה': הם לא צריכים לשבור את הראש מה להציע לדיירים. יש מכרז של 'take it or leave it', והם רק צריכים להחליט אם הם רוצים להשתתף או לא. כך שזה יוצר אצלם ודאות עסקית שבה חשובה לתחום."

השירות ניתן ללא עלות!

תל אביב
טל': 050-7621196
BERENZON.CO.IL
kcheres@berenzon.co.il



האם אין זו תפקידה של הנציגות להוביל את המהלך?

"על מנת להוציא לפועל פרויקט מסובך של התחדשות עירונית, יש לעסוק בכך על בסיס יומיומי. לרוב הדיירים, ואף הנציגות, אין הרצון או אף היכולת להשקיע את מלוא המרץ בקידום ההליך והם נזקקים לגורם ממריץ. כמו כן בפרויקטים, בעיקר באזורי ביקוש כדוגמת תל אביב, שהם בסדר גודל של עשרות ואף מאות מיליוני שקלים, הנציגות אינה רוצה לקחת על עצמה את האחריות, ומעדיפה שגורם מקצועי יקדם את ענייניהם המסחריים, לצד עוה"ד שמופקד על הנשוא המשפטי, בהבינם שהרבה מונח על הכף."

"לחבק את הרדומים והסרבנים לתוך הפרויקט"

כיצד את יוצרת הסכמות בין הדיירים?

"בתור מנהיגת הדיירים, אני משמשת למעשה כמגשר מוסכם בין הצדדים. לצורך יצירת הסכמות יש לפעול בשקיפות מלאה, גם ובמיוחד כאשר מדובר על דיירים סרבנים. בכל בניין יש בוודאות שני סוגי דיירים - הדייר הרדום והדייר המוביל, כאשר הפוטנציאל של הרדום להפוך לסרבן הינו גבוה, שכן אינו נכלל כלל בתהליך. תפקידי כראש הדיירים לחבק אותו אל תוך הפרויקט, ולעיתים אף לתוך הנציגות, תוך נקיטת שקיפות מקסימלית, ובכך לקבל את הסכמתו. מלווה דיירים טוב יודע כיצד לאחות את הקרעים בין השכנים, שהמחלוקות ביניהם לרוב נוצרו על בסיס משקעי עבר ולא בקשר לפרויקט. שילובם של אותם שחקנים רדומים להליך, לעיתים אף פותר לא רק את סרבנותם אלא גם את סכסוכי ומשקעי העבר בינם לבין דיירים אחרים."

מהם המקרים הקשים יותר לפתרון?

"המקרים הנפוצים והמסוכנים ביותר בפרויקט תמ"א 38 הם

משחק התמ"א 38 ישנם שחקנים רבים ומגוונים. מצד אחד של המתנס נמצאים הדיירים, אשר לעיתים קרובות, למרות האינטרסים המשותפים שלהם, מייצגים קבוצה מפולגת הנחלקת לתתי קבוצות. מהצד השני ישנו היום, אותו גוף שתפקידו להרים את הפרויקט שאת רוחו העתידיים עליו לחלק עם חברי הקבוצה הראשונה. שחקנית דומיננטית נוספת במשחק הינה הרשות המוניציפאלית שבה מתקיים האיורו, כאשר בעלי המקצוע השונים כדוגמת עורך הדין, האדריכל, השמאי, המפקח ואחרים הינם שחקני משנה. על מנת להתחיל לשחק ולממש את פוטנציאל התמ"א 38, יש לחבר בין כל אותם שחקנים לכדי נבחרת מלוכדת, שלובת אינטרסים, ולהובילם עד לאותו בניין חדש או מחדש אליו כולם עורגים.

זו מטרתה של קארן ברנזון, בעלת חברת BERENZON (חברת בושית לליווי להתחדשות עירונית) העוסקת בליווי דיירים והובלתם, יחד עם אותם בעלי מקצוע, לכדי הסכמות עם היום, ולאחר מכן עד לביצוע הפרויקט.

"היות שמדובר בפרויקט כה מורכב, הן בפן התכנוני והן בפן הבין-אישי, נדרשת דמות חזקה שיכולה ליצור סינרגיה בין הדיירים, ובמקביל לקדם את עניינם בבחירת יום מתאים ובגיבוש חוזה מסחרי הממקסם את זכויותיהם", אומרת ברנזון, אשר החלה את פעילותה בתחום התמ"א 38 בשנת 2008, ולדבריה עוסקת כיום בקידום של כ-80 פרויקטים במקביל, בנסף לשלושת אלו שכבר אוכלסו ול-15 אחרים הנמצאים בשלבי ביצוע. ברנזון מספרת כי "כיום השוק יודע להבחין ולבדל בין ליווי פרויקטים לבין פעילות הסוכנים שהינם קבלי חתימות ותו לא, זאת לעומת מלווה הדיירים, שהולך עימם עקב לצד אגודל לאורך כל תקופת הפרויקט ומשמש כגורם העיל למימוש".

ברנזון מספרת על תחילת התהליך: "אחרי שפונים אלי דיירי הבניין, ראשית אני עושה בדיקה באמצעות אדריכל באשר לפוטנציאל התכנוני הקיים, ומסיקה באשר לתמורות הראויות לדיירים במו"מ העתידי אל מול היום. במקביל אני מבקשת לקבל את הסכמת הדיירים למנות נציגות, ובמהלך תקופת הבלעדיות שניתנת לי, בוותנת אילו יזמים יהיו המתאימים להשתתף במכרז שאערוך ביניהם באשר לתמורות ולמפרט אותו בניית עם הנציגות. לאחר הליך הבחירה, עוסק מלווה הדיירים בייצוגם המסחרי בעת חתימת החוזה המחייב אל מול היום" עד לקבלת היתר בנייה.