

דיוור בהישג יד בקרקעות לצרכי ציבור

שאול בן שימול, שותף
BDO Consulting

דצמבר 2017

BDO

מהו "דיוור בהישג יד"?



- ◀ הגדרת המונח "דיוור בהישג יד" בחוק הישראלי הינה "דיוור להשכרה לטווח ארוך"
- ◀ אין בחוק התייחסות לגובה שכ"ד או אלמנט של התאמתו לאוכלוסיות מוחלשות.
- ◀ בעולם ישנן מספר אסכולות לקביעת שכ"ד בר השגה, בהן שתיים מרכזיות:
 - שכ"ד בגובה 25%-30% מהכנסתו הממוצעת של משק בית בקהלה היעד שהוגדר
 - הנחה בשיעור קבוע ביחס לשכ"ד הנהוג בשוק החופשי לנכס דומה במיקום דומה
- ◀ לגבי דיוור בהישג יד בשטח המיועד לצרכי ציבור (קרקעות חומות) - נקבע כי כלל הדירות יושכרו במחיר הנמוך לפחות ב-20% ממחירי השוק החופשי. בנוסף, רק בשטחים חומים ניתנת לרשויות המקומיות יד חופשית להגדיר שיעור הנחה גבוה יותר מן הנ"ל.

תשואות נמוכות בשוק השכירות

- ◀ ברוב העולם, התשואה מהשכרה גבוהה מבישראל ומאפשרת יצירת שוק של דיור להשכרה. בערים רבות בארה"ב מדובר בתשואה המגיעה אף ל- 10% ומעלה, באירלנד ובלגיה כ-6% ובגרמניה, פינלנד ואוסטריה סביב 4%
- ◀ בישראל, התשואה מהשכרת דירה במחירי שוק עומדת בממוצע על 2.5%-3% משווי הנכס
- ◀ יזמים ומשקיעים מוסדיים בישראל דורשים 5%-6% עבור נדל"ן מניב למגורים - לכן יצירת שוק של שכירות קונצרנית בישראל אינה מתאפשרת באמצעות כוחות השוק בלבד וללא תמריצים מהממשלה
- ◀ ההיתכנות הכלכלית לפרויקטים ב"מתווה דירה להשכיר" מתאפשרת בזכות שני אלמנטים:
 - סבסוד פרויקטים באמצעות הקרקע - הפער שבין ההצעה הזוכה במכרז לבין מחיר השוק של הקרקע (לולא הייתה מיועדת להשכרה ארוכת טווח)
 - מכירת הדירות בשוק החופשי בתום 20 שנות השכרה

כדאיות כלכלית בפרויקטים לשכירות ארוכת-טווח



קרקעות חומות כפתרון?



- ◀ ערכן הכלכלי של קרקעות חומות הינו נמוך, שכן אין לגביהן היתכנות סטטוטורית לבניית שימושים בעלי ערך גבוה: מסחר, משרדים או מגורים
- ◀ כתוצאה, היזם חוסך מעלויות ההקמה את מרבית עלות הקרקע (באזורי הביקוש עשוי אף להגיע לכדי 40%-50% משווי יח"ד) וכך התשואה האפקטיבית משכ"ד גדלה
- ◀ מנגד, השכ"ד בכלל הדירות בפרויקט יעמוד על 80% ממחירי השוק לכל היותר

◀ דירות על קרקעות חומות מוגבלות בייעודן להשכרה בלבד - מה שמונע את האפשרות למוכרן, גם אם לאחר תקופת השכרה ממושכת (למשל 20 שנים בפרויקטי דירה להשכיר)

◀ מכירת הדירות בפרויקטי "דירה להשכיר" הינה מרכיב משמעותי בתשואת היזם ומאפשרת גמישות במבנה המימון (בלון כנגד המכירה). בהיעדרה, היתכנות כלכלית צפויה להתאפשר באזורי הביקוש בלבד (היכן שגובה שכר הדירה מספק לשם יצירת תשואה)

כדאיות כלכלית לפרויקטים - קרקעות חומות

כדאיות כלכלית לפרויקט

עלות הקרקע

גובה שכ"ד

מועד מכירת הדירות

✓
חיסכון בעלות
הקרקע

מחיר שוק חופשי/
סבסוד באמצעות
אובדן הכנסה

✗
כלל הדירות
בהנחה

75% מהדירות
במחירי שוק

✗
אסורה מכירת
דירות

לאחר 20 שנות
השכרה לפחות

בת ים כמקרה בוחן

מיקום	כדאיות כלכלית	הערות
ירושלים - פסגת זאב*	אין כדאיות	ללא שטחי מסחר, תקן חניה 100%
בת ים	גבולית	תקן חניה 50% 1,000 מ"ר שטחי מסחר
ת"א - יד אליהו*	גבולית (בהנחת תקן חניה 50% - מובהקת)	ללא שטחי מסחר, תקן חניה 100%
ת"א - לב העיר*	מובהקת	ללא שטחי מסחר, תקן חניה 100%

* ניתוח אינדיקטיבי בהתאם למאפייני האזור

◀ בחודש אוגוסט 2016 פרסמה עיריית בת ים מכרז להקמה ותפעול של כ-180 יח"ד להשכרה ארוכת טווח וברת השגה על קרקע חומה בעיר. בנוסף, המגרש כולל כ-1,000 מ"ר לשטחי מסחר נלווים

◀ על פי תנאי המכרז, על היזם להשכיר את כלל הדירות לנצח ובמחיר הנמוך ב-20% ממחירי השוק

◀ בנובמבר 2016 זכתה חברת "חלום בים" במכרז - הצעתה עמדה על 22.7 מ"ש"ח; הצעה אחת נוספת הוגשה במכרז על ידי חברת אזורים

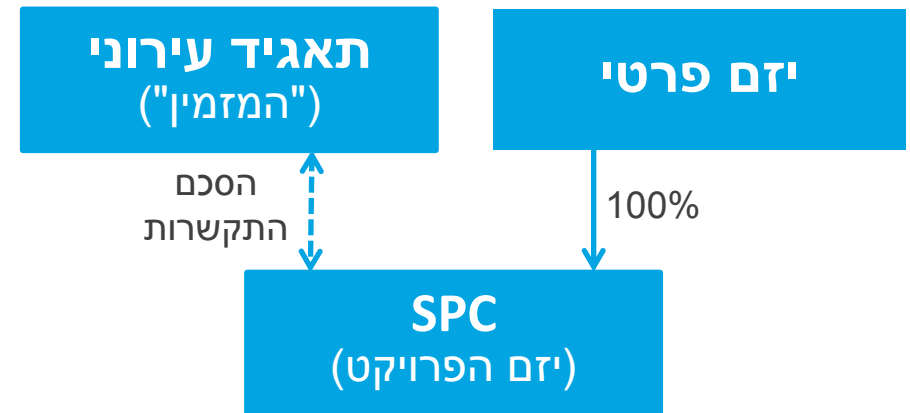
פתרונות ומנגנוני סבסוד נוספים

בישראל ובעולם ישנם מנגנונים מגוונים להגברת הכדאיות הכלכלית של פרויקטים למגורים, בתנאי שימשו להשגת יעדים חברתיים שהוגדרו, ולדוגמה:

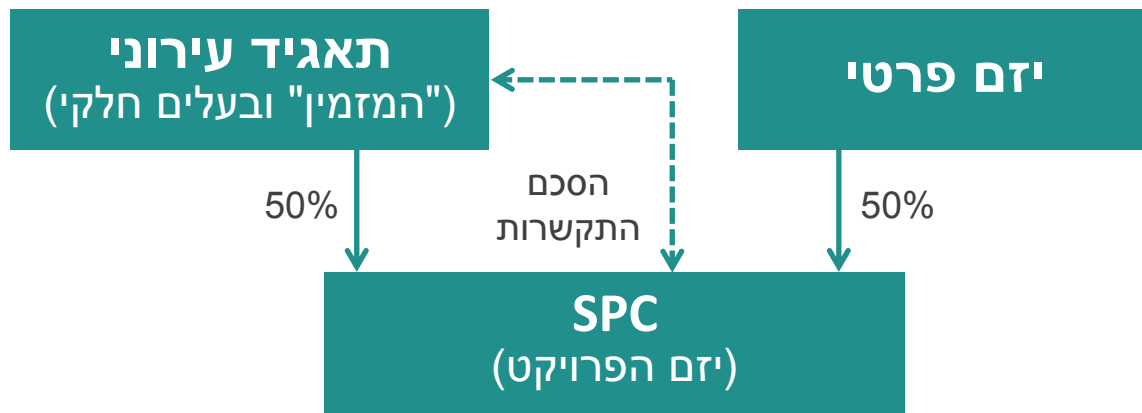
- ◀ "דירה להשכיר" - פרויקטים לשכירות ארוכת טווח המסובסדים באמצעות שחיקת ערך הקרקע
- ◀ מקבצי דיור ציבורי - הסבסוד ניתן בדמות מענק הקמה ליזם ובאמצעות השתתפות המדינה בדמי השכירות
- ◀ מעונות סטונדטים - מימון תקציבי או מענקי הקמה
- ◀ החוק לעידוד השקעות הון - שיעורי מס מופחתיים בגין הכנסות מפרויקטים להשכרה ארוכת טווח
- ◀ ובעולם ישנם מודלים נוספים רבים, לרבות:
 - תעודות מס - המודל האמריקאי לסבסוד דיור בהישג יד (בשכ"ד המותאם להכנסת אוכלוסיית היעד) באמצעות תעודות סחירות לזיכוי מס, אותן ניתן לממש באופן הדרגתי במהלך חיי הפרויקט
 - הלוואות מדינה בתנאים מיטביים ("below market rate") - לטובת יזמים של פרויקטי שכירות ברת השגה או כמשכנתאות לרוכשי דירות
 - סובסידיות ישירות לפרויקטים / לנוטלי משכנתא ראשונה
 - מגוון הטבות מס לפרויקטים של שכירות ברת השגה

שותפות עם חכ"ל עירונית

חלופה א'



חלופה ב'



תודה רבה!



שאול בן שימול, שותף
BDO Consulting