מוכרים חלומות — ואז סוחרים בחתימות

יזמים, בעלי דירות, עורכי דין, מארגני פרויקטים, קבלני חתימות — השחקנים בענף ההתחדשות העירונית, שפועלים על פי חוקי הג׳ונגל, משכללים את שיטות הפעולה, ואת המחיר משלמים לרוב בעלי הדירות. אחת הדרכים לגרוף רווחים בקלות יחסית, שצוברת תאוצה בשנתיים האחרונות, היא סחר בפרויקטים או בחתימות דיירים

רנית נחום־הלוי

ביטלת — שילמת כמה ישלם כל בעל דירה בגין ביטול העסקה עם היזם, לפי קצב ההתקדמות בפרויקט

7,000 שקל יזם פינוי־בינוי שלא התקשר עם לפחות 66% מבעלי הדירות תוך חמש שנים	**10,000 שקל** יזם פינוי־בינוי שלא הגיש תוכנית מפורטת תוך 5.5 שנים
500 שקל יזם תמ״א 38/1 שלא התקשר עם לפחות מחצית מבעלי הדירות תוך 18 חודשים	**1,800 שקל** יזם תמ״א 38/1 שלא הגיש בקשה להיתר בנייה תוך 3.5 שנים

ו״ד טל גרשטיין, שמייצג בעלי דירות במ־תחם פינוי־בינוי ברחוב בלפור 67-69 בבת ים, הופתע באחרונה לגלות שחברת הנדל״ן רויאל גארדן מחזרת אחרי בעלי הדירות במתחם. ״הם מחתימים דיירים במתחם העצמאות בידיעה שהם מתכוונים למכור 49% מהחתימות שלהם לי־זם אחר, והם רוצים לעשות אותו הדבר בבלפור״, הוא טוען. ״כמי שמייצג את הדיירים בבלפור שאל־תי את רויאל גארדן, ׳למה אני צריך להתחבר אליך? אני אתחבר ישר עם מישהו אחר, או עם מי שאתה הולך למכור לו׳. כרגע הוא לא נכנס אלינו, ובכוונ־תנו לקיים במתחם שלנו מכרז יזמים. אבל נוצר מצב שבעלי דירות ועורכי דינם יודעים מראש שהולכים לעשות סיבוב על החתימות שלהם, ואף אחד לא עו־צר את זה. מה הפלא שפרויקטים נתקעים?״

בהתכתבות בין הצדדים כתב גרשטיין לנציג היזם: ״נראה כי החברה איתנה בדעתה לצרף שו־תף לפרויקט בכל מקרה. משמעות הדבר כי הדיירים שמתקשרים בהסכם ארוך טווח אינם יודעים עם מי התקשרו בסופו של דבר, וזאת בעסקה שכולה מבו־ססת על יחסי אמון. מכאן עולה השאלה אם ביכו־לת החברה להביא את הפרויקט לידי מימוש ללא סיוע בצד ג׳ כלשהו. הכנסת שותף לפרויקט על בסיס החתימות של הדיירים, שעה שהפרויקט לא התחיל להיבנות, מהווה ׳מכירת חתימות׳״.

נציג היזם השיב לגרשטיין כי ״זהו נוהל מקו־בל. מדובר בהכנסת שותף, שיהיה מחויב לתהליך הרבה יותר מכל קבלן ביצוע רגיל. רויאל גרדן מתחייבת להכניס חברת ביצוע גדולה מאוד לב־ניית פרויקט זה. ניסיון להציג סעיף פשוט של צי־רוף שותף כמכירת חתימות הוא עיוות המציאות״.

״כמעט כל אחד יכול להיות יזם של התחדשות עי־רונית ולתת הצעה אטרקטיבית לדיירים״, אומר קו־בי ארדיטי, מנכ״ל חברת ההתחדשות העירונית RMA מקבוצת רם־מוגרבי־ארדיטי. ״כל מה שצריך כדי לה־שיג פרויקט זה לפטופ ומצגת יפה, ואז היזמים משׁ־למים כמה מאות אלפי שקלים לעורך דין כדי להשיג רוב מיוחס של דיירים, ולמעשה רוכשים אופציה על הקרקע כמעט בחינם וללא עלויות מימון. מה שקו־רה אחר כך זה כבר סיפור אחר לגמרי. ההתחייבויות שלהם והתמורות שהם מציעים לדיירים, שלעתים אינן הגיוניות, ייפגשו עם מבחן המציאות התכנונית והכלכלית רק בעוד שבע־עשר שנים. בינתיים אנחנו עדים לאינסוף מקרים של משברים ועיכובים בקידום פרויקטים שמראש אין להם כל היתכנות״.

בשנתיים האחרונות עוסקות לא מעט חברות לא ידועות במיוחד בהחתמת בעלי דירות או בפרויקטים של התחדשות עירונית בסדר גודל קטן עד בינוני, לאחר שהצליחו לחדור לעשייה העסקית בבורסה של תל אביב, באמצעות מכירות פעילותן לחברות ציבוריות. בזמן שהן רושמות רווחים על מכירת הח־תימות, בעלי הדירות כלל לא מעורבים בהליך.

לפני כמה חודשים דווח כי חברת יוזמות פיתוח נדל״ן, היוזמת בעיקר פרויקטים של התחדשות עי־רונית בגוש דן, חתמה על מסמך עקרונות לרכישת 65% מהון המניות של פרקש התחדשות עירונית.

צילום: אפרת בלוסקי

קובי ארדיטי, מנכ״ל חברת ההתחדשות העירונית RMA: ״כמעט כל אחד יכול להיות יזם של התחדשות עירונית ולתת הצעה אטרקטיבית לדיירים. כל מה שצריך כדי להשיג פרויקט זה לפטופ ומצגת יפה, ואז היזמים רוכשים אופציה על הקרקע כמעט בחינם וללא עלויות מימון. מה שקורה אחר כך זה כבר סיפור אחר לגמרי״

צילום: ענר גרין

עו״ד טל גרשטיין, שמייצג בעלי דירות: ״שאלתי את היזם ׳למה אני צריך להתחבר אליך? אני אתחבר ישר עם מישהו אחר, או עם מי שאתה הולך למכור לו׳. בעלי דירות ועורכי דינם יודעים מראש שהולכים לעשות סיבוב על החתימות שלהם, ואף אחד לא עוצר את זה. מה הפלא שפרויקטים נתקעים?״

כך קרה גם לפני כשנה, כשחברת הנדל״ן המניב אס־פן גרופ החליטה להיכנס לתחום ההתחדשות העירו־נית עם רכישת השליטה (50%) ברייק נדל״ן תמורת 45 מיליון שקל. רייק נדל״ן, עד אז חברה לא מוכ־רת, רכשה בעצמה ממש באחרונה 51% מהפעילות של לנדמרק יזמות (לשעבר אופק שלי) תמורת 88 מיליון שקל (עם אופציה להגדלת האחזקה בחברה).

שחקנית נוספת בתחום היא מייטאון, שנכנסה לשוק ההון בנובמבר 2024 וזמן קצר אחר כך נרכשה חברה בת שלה (75%) על ידי קבוצת גבאי תמורת כ-38 מיליון שקל. אלביט הדמיה, שהיא שלד בור־סאי, דיווחה בחודשים האחרונים על עסקה של חילופי מניות שבה רכשה שישה פרויקטים של חברת בד הת־חדשות, וקיבלה 12 פרויקטים נוספים ללא תמורה. גם קבוצת חג׳ג׳ הגדילה לפני כשנה את פורטפוליו עסקיה בתחום באמצעות כניסה לשותפות בצים בהרי נדל״ן, שבבעלות עדי צים, ורכישת 30% ממניותיה.

שלל העסקות האלה מבוצעות בעוד שבחלק מהפ־רויקטים הנמכרים אפילו לא הושג הרוב הדרוש של חתימות למימושם. מצד שני, הבעת האמון שהחברות קיבלו מבעלי הדירות מתורגמת להכנסות של עשרות מיליוני שקלים במקרה שהפרויקט מחליף ידיים, והמ־רוויחות העיקריות הן החברות שמכרו ורכשו את הפ־עילות. מי שעלולים להפסיד מכך הם בעלי הדירות, בעקבות סכסוכים שמתגלעים לא אחת בין השותפים לבעלי הדירות, או חלוקה של מזומנים שעוברת בין השותפים ועשויה להיות על חשבון בעלי הדירות, אם היזמים מבקשים להפחית התמורות שהבטיחו בטענה לחוסר כדאיות כלכלית.

״החברות פוגעות בדיירים מהמקפצה״

קרב של ממש בין יזמים, דיירים, נציגות דיירים וב־עלי אינטרסים נוספים מתרחש באחד הפרויקטים היוקרתיים שמקודמים לפינוי־בינוי ברחוב הררי בר־מת גן, באמצעות חברת התחדשות עירונית הררי 20 ר״ג, של היזם יהודה הרציג (33%) וחברת מייטאון (67%). הרציג, שנכנס ראשון לפרויקט, נקלע לפ־ני כשנתיים לקשיים כלכליים משמעותיים, והחברה שבבעלותו הוצבה ברשימת החברות בסיכון גבוה של חברת המידע העסקי דן אנד ברדסטריט. כמו כן, נגד חברה אחרת בבעלותו הוגשה בקשה דחופה למינוי כונס נכסים ואכיפת שעבוד.

כתב תביעה שהגישה באחרונה לבוררות החברה היזמית בפרויקט, התחדשות עירונית הררי 20 ר״ג, נגד בעלי הדירות, בסכום של 47 מיליון שקל, מגולל מסכת קשרים ואינטרסים תוך ניסיון של כל הצדדים להרוויח על חשבון חתימות בעלי הדירות — מהיזמים עד הנציגות. תחילתה של התביעה במכירה שביצעה חברת הררי באמצעות הרציג והחברה שבבעלותו י.ה. הרציג השקעות וייזום, 67% מחתימות בעלי הדירות, למייטאון. לפי החוזה שנחתם עם בעלי הדירות, היה הרציג — מורשה חתימה ראשי בפרויקט — רשאי למכור עד 50% מזכויותיו ואת החתימות בפרויקט.

בעלי הדירות לא השלימו עם המהלך, ובאוקטובר 2023 הוציאו לחברה כתב ביטול והצליחו לגרום לבי־טולן של חלק מהערות האזהרה שנרשמו על דירו־תיהם, בטענה של ״הפרה יסודית של הסכם״. במרץ 2024 בחרו בעלי הדירות בשני יזמים לא מוכרים בשם רפי שפירא ובלס חיזוקים. באמצע 2024 הגי־שה הררי בקשה בהולה לבית המשפט המחוזי תל אביב כדי שיוציא צו מניעה נגד שתי החברות הח־דשות, האוסר עליהן לפעול במתחם ולהתקשר עם בעלי דירות. בית המשפט החליט למחוק את התבי־עה אך במקביל הגישה החברה תביעה נוספת גם נגד בעלי הדירות, והוחלט שהעניינים בין הצדדים ית־בררו אצל בורר. כיום בעלי הדירות מסובכים מכל

צילום:דוד בכר; עיצוב: שומיסת רסולייב

הצדדים: מצד אחד עם הררי, שהגישה נגדם תביעה לבוררות בסכום של 47 מיליון שקל, ומצד שני מול שני היזמים החדשים, שנטען שהחתימו כ-50% מבעלי הדירות במתחם, כשברקע נשקלת תביעה הדדית של בלס נגד הררי.

הפרויקט המדובר קודם בחמישה בניינים ברחוב הררי 16-24 ברמת גן, שבהם 55 בעלי דירות. בכתב התביעה מצוין כי הררי מחזיקה ברוב של 87% חתימות של בעלי הדירות, אם כי עיון בנסח הטאבו מעלה כי נותרו 11 הערות אזהרה בלבד לטובת הררי. ההסכם שנחתם עם בעלי הדירות כלל תמורה של דירה חדשה לכל בעל דירה, שטח תמורה של 12 מ"ר, מרפסת של 12-15 מ"ר וחניה תת־קרקעית. במסגרת הפרויקט קודמה תוכנית לבניית שני מגדלים בני 25 קומות כל אחד, שיכללו 175 דירות.

לטענת החברה היזמית, כפי שעולה מכתב התביעה, היא פעלה במשך שנים לקידום התב"ע עם משרד אדריכלים ואנשי מקצוע מובילים, והשקיעה סכומי עתק לטובת הוצאת הפרויקט אל הפועל. למרות מאמצים אלה ואישור התוכנית בוועדה המקומית, התוכנית לא עברה את משוכת הוועדה המחוזית, ובמאי 2023 המליצה הוועדה על שינוי התוכנית והקמת מגדל אחד בן 35 קומות. החלטה זו אילצה את החברה למשוך את התוכנית ולפעול להגשת תוכנית חדשה במקומה.

"הביאו את מייטאון ומכרו לה זכויות עודפות בלי ליידע את בעלי הדירות", מוסיף גורם המעורב בפרויקט, "הם עשו הרבה דברים מאחורי הגב של הדיירים, בין היתר הדיירים חתמו על כתב התחייבות שלפיו תוך 36 חודשים יושלם הפרויקט. עברו שבע שנים וחצי ועדיין לא עשו כלום".

מכתב התביעה עולה גם מסכת קשרים בעייתית שנרקמה בין הרציג, שהיה הרוח החיה בקידום הפרויקט, לנציגת בעלי הדירות, שנטען כלפיה שפעלה כמאכערית וניסתה להשיג תמורה בצורה לא הוגנת ובניגוד לחוק, לצד היותה חברת נציגות. בהקשר זה מצוין כי הנציגה "דרשה וקיבלה מעת לעת מהרציג תשלומים, ובשלב מסוים הדרישות גברו וכללו דרישה מהרציג שגם יעביר כסף לבנה".

עוד נטען בכתב התביעה כי הנציגה הציעה להרציג לסיים את העסקה עם מייטאון ולחבור ליזם החדש, בטענה שהוא שותף קודם של מנהל הוועדה המחוזית. כדי לקדם את מטרותיה, נטען עוד שהקימה נציגות דיירים חדשה, שכונתה בכתב התביעה "נציגות מלאכותית".

"החברה התובעת מכנה את הנציגות הנבחרת 'נציגות מלאכותית'", אומר בעל דירה שביקש להישאר בעילום שם, "אבל אפשר לטעון אותו דבר כלפי החברה עצמה, שמוכרת ללא הסכמה וידיעת בעלי הדירות את החתימות שלהם, לחברה אחרת שלא בחנו ואין לנו מושג מי היא. החברות פוגעות בבעלי הדירות, והן עושות את זה מהמקפצה, תוך שהן מנסות לקבל את תמיכת בית המשפט. כעת חברת הררי של מייטאון והרציג הגישו כתב תביעה נגד בעלי הדירות בסך עשרות מיליוני שקלים, אבל זו תביעת הפחדה. לא יכול להיות שבחוזה מצוין שליזם יש יכולת כלכלית לבצע את הפרויקט, אבל מתברר שכבר לפני כשנתיים הרציג נקלע לקשיים פיננסיים משמעותיים. זו הפרת הסכם. לא יכול להיות שבהסכם כתוב ניתן למכור שיעור מסוים מהחתימות והזכויות, ובפועל באות לפה שתי חברות ועושות בחתימות שלנו כבשלהן. האם לבעלי הדירות אין בכלל סיי בעניין?"

המשך בעמוד הבא

'מהנדסים בנייה'
הפודקאסט של ענף הבנייה והתשתיות בישראל
מעל 50000 האזנות!
עם הנושאים החמים בענף
יחסי יזם - קבלן | ניהול פרויקטים | נשים בענף הבנייה
מנהור | עולם הבטון | תכנון עירוני | בנייה ירוקה ועוד...
קבוצת אלי
103fm
מהנדסים בנייה
בהגשת אהוד לביא
להאזנה סירקו:

הבניינים ברחוב הררי ברמת גן, שעומדים בלב סכסוך בין בעלי הדירות לחברות היזמיות. ״אין לנו

עו״ד אסף נחמיאס: ״האינטרס של בעלי הזכויות הוא שהפרויקט יבוצע על ידי החברה היזמית שהם בחרו ונתנו לה את אמונם. מנגד, האינטרס של החברות היזמית הוא בין היתר כלכלי, ולכן הן דואגות לחלק את הסיכון עם חברות נוספות. הדבר הזה מחייב שימת דגש מיוחדת בעת עריכת ההסכם בין הצדדים״

המשך מהעמוד הקודם

לא מטבע עובר לסוחר

ב-2018 נתן בית המשפט פסק דין בנוגע לפרויקט תמ״א שקידמה חברת הנדל״ן עין יהב בחולון, כש־זו ביקשה להעביר זכויות בהסכם לחברה יזמית אחרת. בעלי הדירות סירבו, והחברה היזמית פנ־תה לבית המשפט לקבלת סעד המחייב את בעלי הדירות לשלם את התחייבויותיהם ליזם החדש. בית המשפט דחה את התביעה, והצביע על חשי־בות האמון שבין הצדדים ועל כך שחתימות בע־לי דירות אינן מטבע עובר לסוחר. ״בחירת יזם מתאים קריטית להצלחת הפרויקט״, נכתב בפסק הדין. ״בין בעלי הדירות לבין היזם הנבחר לבי־צוע פרויקט תמ״א 38 נדרש אמון מיוחד. הסכם תמ״א 38 עם היזמים החדשים אינו מחייב את המ־שיבים (בעלי הדירות; רנ״ה) ולא ניתן להעביר את הזכויות מהיזם המקורי ליזמים החדשים ללא הסכ־מתם, והסכמה כזו לא ניתנה״.

ב-2020 פסק בית המשפט המחוזי באותו עניין בפרויקט התחדשות עירונית שקידמה מנרב פרויקטים ביהוד, לאחר שלימים נמכרה השליטה במנרב לקבוצת ICR. גם במקרה זה בעלי הדירות לא תמכו בהחלפת היזם, והודיעו על ביטול הסכם הפינוי־בינוי. המהלך גרר את הצדדים להליך מש־פטי שהגיש היזם נגד בעלי הדירות, אך בהחלטה שנתן בית המשפט נדחתה בקשת החברה היזמית, ונפסק כי ״עסקת פינוי־בינוי דומה למסע שהמהמו־רות בו רבות, מה שמצריך אמון מיוחד בין הצדדים, כך שבעלי הדירות לא יהיו בבחינת מטבע עובר לסו־חר שניתן לסחור בהם ללא הסכמתם״.

עו״ד אסף נחמיאס ממשרד עוה״ד ברנע ג׳פה לנ־דה מסביר כי ״בעלי דירות לא נכנסים לפרויקט כזה בקלות. הם בוחרים בקפידה את היזם שעמו הם מו־כנים לצאת למסע הארוך הזה. בין היתר, הם בוחנים את איתנותו הכלכלית, את ניסיונו ואיזה אמון יש בו. הם מאמינים שהיזם יידע להוביל אותם ואת הפ־רויקט לקו הסיום, למרות מכשולים שייווצרו לאורך הדרך. עם זאת, המציאות מזמנת לא אחת ליזמים הז־דמנויות כלכליות, כמו האפשרות למכור את חתימות בעלי הדירות שהם טרחו כל כך להשיג. מהלך כזה עשוי לערער את יחסי האמון, ובסופו של דבר לה־גיע עד לבתי משפט. האינטרס של בעלי הזכויות הוא שהפרויקט יבוצע על ידי החברה היזמית שהם בח־רו ונתנו לה את אמונם. מנגד, האינטרס של החברות היזמית הוא בין היתר כלכלי, ולכן הן דואגות לחלק את הסיכון עם חברות נוספות. הדבר הזה מחייב שי־מת דגש מיוחדת בעת עריכת ההסכם בין הצדדים״.

התקנות החדשות — תג מחיר

תביעות רבות בין חברות לבעלי דירות כלל לא מפו־רסמות, מכיוון שהן מוכרעות באמצעות בורר. באחרו־נה נסגרו שתי תביעות ענק שהוגשו נגד בעלי דירות והוכרעו באמצעות בורר בפרויקטים שקידמה חב־רת ענב התחדשות עירונית ברחוב מוהליבר ביהוד

להשכרה
בית קירור תעשייתי בתפעול עצמי
12 חדרי קירור, מתוכם 8 חדרים קירור מינוס 18 מעלות וכן 4 חדרים בקרור 0 מעלות.
שטח ברוטו כולל 5940 מ״ר שטח נטו 4725 מ״ר.
מתאים לקירור של כ-9000 טון.
ההשכרה תבוצע ללא תשלום דמי תיווך
לפרטים נא לפנות: 052-6031361

SIGAWI & SIGAWI
PREMiUM TLV
LUXURY HOMES
הזדמנות נדירה
בצפון הישן במיקומים מושלמים
בין בזל לחוף מציצים

דירות 2 חדרים במגוון פרויקטים
החל מ-2,970,000 ₪
בסמטאות יהודה המכבי

דירות 3 חדרים עם מרפסת או גינה
החל מ-5,190,000 ₪
בין בזל לכיכר רבין

דירות 4 חדרים עם חניה או שתיים
החל מ-5,990,000 ₪
PremiumTLV.com
*2309

מושג למי מכרו את החתימות שלנו״ צילום: עופר וקנין

היזם יהודה הרציג צילום: אייל טואג

וברחוב שפירא ברמת גן. בשני המקרים, בעלי הדי־רות ביטלו את ההסכם עם החברה והחליטו לחתום עם חברות חדשות — אופק ביהוד ואקרו ברמת גן, לאחר שטענו שיש עיכוב בקצב ההתקדמות. התבי־עות הוגשו על ידי ענב בסכומים שנעו בין 50 ל־160 מיליון שקל בטענה שהביטולים לא נעשו כדין, אך טענות החברה לא התקבלו.

בחודשים האחרונים נכנסו לתוקף תקנות הקוב־עות כי בעלי דירות שחתמו עם יזם על עסקת התחד־שות עירונית רשאים לבטל את ההסכם מבלי שיראו בכך הפרת חוזה, אם היזם לא עמד בלוחות הזמנים שנקבעו. ״לא סתם המחוקק חוקק תקנות שימנעו סחטנות של יזמים מבעלי דירות״, אומר גרשטיין. ״התקנות קובעות תג מחיר. אני ממליץ לדיירים בכל ההסכמים להקפיד על עיקרון השקיפות, ולאפשר הכנסת יזם שותף רק לאחר קיום שלושה תנאים מחייבים: מסירת זהות היזם השותף מראש, הצ־גת שיעור אחזקותיו בפרויקט והזכות הבלעדית של הדיירים לאשר או לסרב להכנסת השותף. אם היזם שעמו חתמו הדיירים לא יעמוד בתנאים, מעבר לת־נאים הנוספים של ההסכם, יוכלו הדיירים להשתח־רר מהפרויקט״.

ארדיטי מוסיף כי ״אין עוד שוק אחר בישראל עם כל כך הרבה שחקנים ותחרות כל כך עזה. יש חברות שלא מסוגלות לבצע פרויקטים, אבל לוקחות אותם גם אם הם לא כלכליים בשביל להפיק רווחים על ידי שותפויות או מכירת הפרויקט ליזם אחר, ויש חברות שכן מסוגלות אבל אוספות פרויקטים בכל מחיר על ידי הבטחת תמורות ותנאים חסרי תקדים לדיירים, כדי להציג צבר פרויקטים עתידי — במיוחד בחברות ציבוריות נסחרות או חברות שרוצות להנפיק מניות לציבור. כל עוד חסמי הכניסה להתחדשות עירונית יהיו נמוכים כל כך, כמעט ללא שום השקעה או בדי־קת יכולת אמיתית לבצע פרויקטים, השוק ימשיך להתנהל גם בערכאות משפטיות״.

מקבוצת הרציג נדל״ן נמסר בתגובה: ״הבחירה בשותף אסטרטגי כקבוצת מייטאון, באה להיטיב עם בעלי הדירות. ההליך בוצע בליווי חוות דעת מש־פטית. קבוצת הרציג נדל״ן פועלת ותמשיך לפעול בהתאם להוראות ההסכם ולשביעות רצון הדיירים, ותקים עוד אלפי יחידות דיור בארץ ישראל״.

מקבוצת מייטאון נמסר: ״לצערנו, הפרטים המו־פיעים על החברה בכתבה לא מדויקים ורחוקים מהאמת. החברה פועלת על פי חוק ובהתייעצות עם גורמים משפטיים המאשרים חוקית את התנהלותה במקרה הררי. בהתייחסות לנושא הבוררות, החברה השקיעה מיליוני שקלים בקידום ותכנון הפרויקט, שאלמלא זאת לא היה מתקדם סטטוטורית ונתקע לשנים רבות, והסבל העיקרי הוא של בעלי הדירות. החברה ובעלי הדירות נמצאים בתקשורת רציפה, וכבר הוסכם לשים את המחלוקות מאחור ולהמ־שיך ולקדם את הפרויקט. קומץ גורמים בעלי אינ־טרס מנסים לפגוע בבעלי הדירות. החברה תמשיך לעמוד בסטנדרטים גבוהים ושקיפות מלאה מול כל השותפים ותדאג להוביל ולקדם פרויקטים לשבי־עות רצון הדיירים״.

מחברת רויאל גרדן נמסר בתגובה: ״החברה לא מוכרת שום דבר, אלא רק מכניסה שותף שהוא חב־רת ביצוע ולא יותר מ־49%, וכך הוא שותף ברווחים. זה מה שקורה ברוב הפרויקטים של התחדשות עירו־נית — רוב היזמים הם לא המבצעים״. ●

בני דן 48
תל אביב

ההדמייה להמחשה בלבד

במיקום מיוחד, קו ראשון
לפארק הירקון, **מול נוף ירוק**
מקימה קבוצת ALMI
פרויקט פרימיום באיכות בניה
גבוהה ובמפרט טכני עשיר

ההדמייה להמחשה בלבד

• **4-3 חדרים** עם מרפסות
עמוקות או גינה
• **פנטהאוז**
חניה פרטית לכל דירה

הבניה החלה

ALMI

לפגישה אישית
*2309

שיווק בלעדי:
PREMiUM
TLV
LUXURY HOMES

SIGAWI & SIGAWI