



אחת אחת בדירקטוריון מכאן שמי

היבטים כלכליים וחשבונאיים בהתחדשות עירונית

חופית גוטסדינר-ראש אשכול נדל"ן BDO



התאחדות
הקבלנים
בני הארץ

הקרן לעידוד ופיתוח
ענף הבניה בישראל



התחדשות עירונית

2024





	שווי שוק	הון עצמי	שם החברה
350%	₪ 4,053,921	₪ 900,003	אאורה
288%	₪ 250,343	₪ 64,466	אב-גד
187%	₪ 87,942	₪ 30,655	לוינסקי עופר
182%	₪ 5,632,371	₪ 1,998,416	י.ח.דמרי בניה ופיתוח בע"מ
142%	₪ 533,521	₪ 220,607	בוני תיכון
84%	₪ 290,140	₪ 157,920	מצלאוי
83%	₪ 1,832,802	₪ 1,001,470	דוניץ
72%	₪ 3,555,045	₪ 2,066,540	אזורים
69%	₪ 428,928	₪ 253,746	בית וגג
32%	₪ 266,848	₪ 202,883	רותם שני
28%	₪ 608,485	₪ 476,479	צמח המרמן
22%	₪ 293,384	₪ 241,323	אלמוגים החזקות
18%	₪ 622,934	₪ 527,280	רוטשטיין
10%	₪ 1,420,578	₪ 1,286,418	קרוסו
10%	₪ 549,789	₪ 501,419	צבי צרפתי
8%	₪ 324,602	₪ 299,352	נתנאל גרופ
3%	₪ 1,859,932	₪ 1,799,122	פרשקובסקי

יחידות דיור פוטנציאליות לחיזוק

כ-1.3 מיליון
יחידות דיור לחיזוק
(נבנו לפני 1980)

מתוכנן רק עבור כ-
887 אלף

יחידות דיור קיימת כדאיות
כלכלית תיאורטית לביצוע
מיזמי התחדשות עירונית

אומדן מס'	מחוז
דירות שנבנו לפני 1980	
376,094	תל אביב
347,157	מרכז
178,089	ירושלים
186,125	חיפה
132,184	דרום
73,712	צפון
1,293,359	סה"כ

מודל התחדשות עירונית כדאיות כלכלית - לפי אזורים

לפי סקר של BDO Consulting 53 יישובים

עלויות בניה מותאמות
לאזור גיאוגרפי ורמות
גמר מקובלות



15%

שיעור רווח מינימאלי
לכדאיות כלכלית



מחירי מכירה
למ"ר לפי נתוני
ספטמבר 2022

כדאיות כלכלית



יחס המרה ממוצע בין דירות
קיימות לדירות תוספתיות
ע"ב נתוני פרויקטים בפועל

יחס המרה



כדאיות כלכלית לפי אזורים

שנכללו במחקר

נתניה
31,313 יח"ד קיימות
רווחיות: 23.2%

חדרה
12,279 יח"ד קיימות
רווחיות: 8%

אשדוד
24,489 יח"ד קיימות
רווחיות: 14.3%

ת"א, גבעתיים, רמת גן, ראשל"צ,
הרצליה, פתח תקווה, קריית אונו
אשדוד

נהרייה
עכו
חיפה, קריית חיים, נשר
חדרה
נתניה
נצרת
עפולה
טבריה
בית שאן
קריית שמונה

טבריה:
9,035 יח"ד קיימות
רווחיות: -34.8%

לוד, יהוד, אור יהודה
ירושלים

באר שבע

אילת

אילת
8,139 יח"ד קיימות
רווחיות: 16%

מפתח צבעים:

- אין כדאיות כלכלית
- כדאיות כלכלית גבולית
- קיימת כדאיות כלכלית

אומדן לכדאיות כלכלית לתמ"א 38 ופינוי בינוי

הנחות עיקריות (ממוצעים)

1. רווחיות כלכלית:

- מעל 15% - קיימת כדאיות כלכלית
- בין 10% ל-15% - כדאיות כלכלית גבולית
- מתחת ל-10% - לא קיימת כדאיות כלכלית

2. מחיר מכירה למ"ר (כולל מע"מ)

- נתוני מדל"ן נכון לספטמבר 2022 מתוקננים
- למחיר מכירה של דירה חדשה - בין 54.4 אלש"ח (ת"א) ל-7.6 אלש"ח (בית שאן).

3. עלויות בנייה ישירות למ"ר (כולל מע"מ וללא

מיסוי ואגרות)

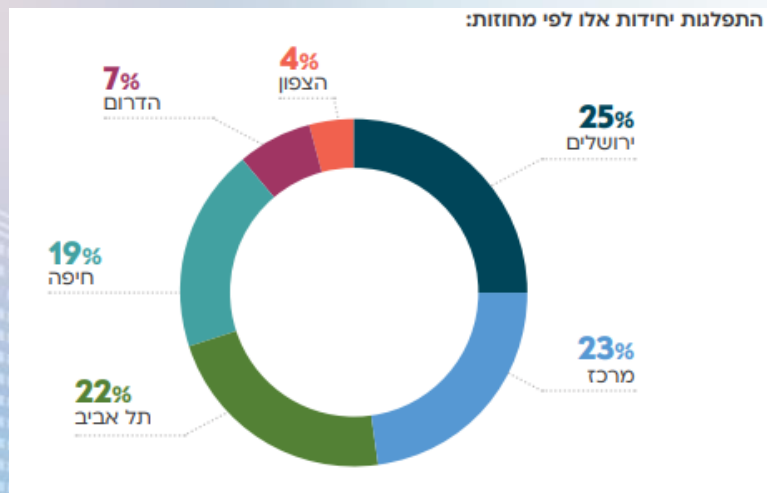
- שטחים עיליים (פלדלת) - בין 10.9 אלש"ח (ת"א) ל-5.2 אלש"ח (בית שאן).
- עלות בניה שטחי שירות תת קרקעיים ומרפסות - 2.5 אלש"ח.

4. יחס המרה

- הגדרה: היחס הממוצע בין הדירות המפונות לדירות היזם בפרויקט (תלוי מיקום גיאוגרפי/עיר).
- טווח ערכים: בין 2.6 (ת"א) ל-5.1 (בית שאן).

קיימת כדאיות כלכלית (רווחיות > 15%)		כדאיות כלכלית גבולית (10% < רווחיות < 15%)		לא קיימת כדאיות כלכלית (רווחיות > 10%)							
עיר	מחיר למ"ר (אל ש"ח)	רווחיות	כמות יחידות דיור	עיר	מחיר למ"ר (אל ש"ח)	רווחיות	כמות יחידות דיור	עיר	מחיר למ"ר (אל ש"ח)	רווחיות	כמות יחידות דיור
תל אביב	54.4	28.7%	120,817	יבנה	24.1	14.6%	4,746	חדרה	19.8	8.0%	12,279
הרצלייה	48.6	25.6%	18,830	אשדוד	23.8	14.3%	24,489	קריית גת	19.7	7.8%	10,041
גבעתיים	48.4	25.5%	14,872	גדרה	23.2	13.4%	458	חיפה אזורי ביקוש נמוך	15.3	-8.9%	56,652
רמת השרון	37.6	24.3%	7,906	יהוד	23.2	13.4%	4,215	בית שמש	18.4	6.8%	1,751
רמת גן	36.7	23.6%	34,915	אור יהודה	23.1	13.3%	4,297	קריית טבעון	18.3	6.2%	3,048
ירושלים	36.5	23.4%	131,449	לוד	21.4	10.6%	10,676	פרדס חנה	18.2	5.6%	3,048
רעננה	35.0	22.2%	9,454	אור עקיבא	21.0	10.0%	5,080	טירת כרמל	18.1	5.0%	2,725
הוד השרון	34.7	21.8%	5,112					רמלה	17.9	4.4%	10,783
פתח תקווה	33.6	20.9%	33,824					נשר	16.4	-3.4%	4,366
קריית אונו	32.9	20.2%	3,887					קריית ביאליק	15.9	-5.8%	9,130
חיפה אזורי ביקוש גבוה	32.6	22.8%	18,884					באר שבע	15.8	-6.4%	33,200
בני ברק	31.3	21.6%	31,010					קריית מלאכי	15.7	-7.1%	3,893
בת ים	31.3	21.6%	36,882					כרמיאל	15.3	-8.9%	6,253
גני תקווה	30.9	21.2%	1,104					קריית מוצקין	14.5	-9.8%	6,742
נתניה	30.7	21.0%	31,313					קריית ים	13.8	-13.7%	10,153
מזכרת בתיה	29.9	20.2%	456					נהרייה	13.6	-15.0%	7,696
ראשון לציון	29.5	19.8%	31,503					קריית אתא	13.2	-17.0%	9,199
נס ציונה	29.3	19.5%	3,446					עפולה	10.9	-30.6%	8,657
גן יבנה	29.0	19.3%	898					טבריה	10.1	-34.8%	9,035
חולון	28.2	18.3%	38,205					עכו	10.1	-34.8%	9,505
כפר סבא	27.0	17.0%	13,672					קריית שמונה	9.1	-41.1%	5,213
גבעת שמואל	25.8	16.8%	1,957					בית שאן	7.6	-50.5%	2,960
אילת	25.1	16.0%	8,139								
רחובות	25.0	15.8%	17,144								
סה"כ			615,679				53,962				226,327
סה"כ ארצי			887,241				77,764				328,355

התחדשות עירונית מתכנן ועד היתר



מחוז	מספר התכניות	סך כל יחידות הדיור המוצעות
ירושלים	115	30,552
המרכז	47	28,849
תל אביב	47	26,788
חיפה	35	22,975
הדרום	13	8,560
הצפון	6	5,138
סך הכול	263	122,862

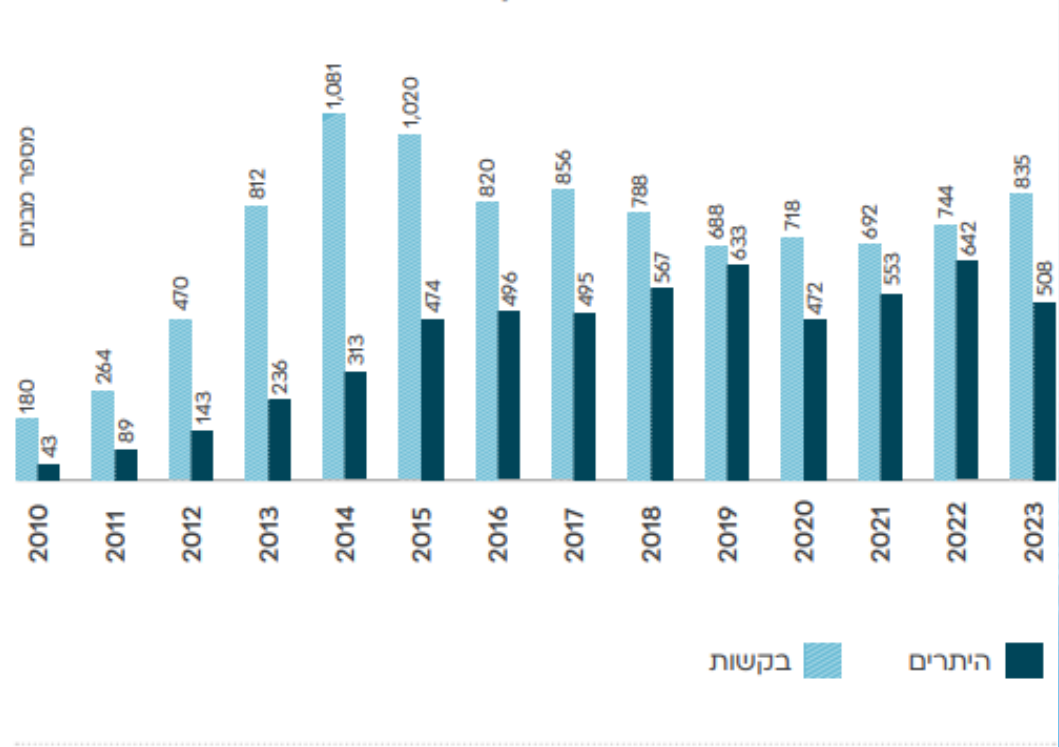
יישום תמ"א 38

יישום ברמה הארצית (מס' מבנים)

סיכום עיקרי נתונים מצטברים של תמ"א 38 בשנים 2005–2023

סך הכול		הריסה ובנייה מחדש		חיזוק ועיבוי		2023–2005
יחידות דיור	מבנים	יחידות דיור	מבנים	יחידות דיור	מבנים	
242,185	10,176	122,120	5,141	120,065	5,035	בקשות
127,229	5,713	55,449	2,653	71,780	3,060	היתרים שהונפקו
64,504		34,605		29,899		יחידות דיור שנוספו בהיתרים
70,455	3,402	27,489	1,440	42,966	1,962	מבנים שאוכלסו
35,973		18,369		17,604		יחידות דיור חדשות שאוכלסו

מגמות בתמ"א 38 - מספר מבנים, לפי שנים



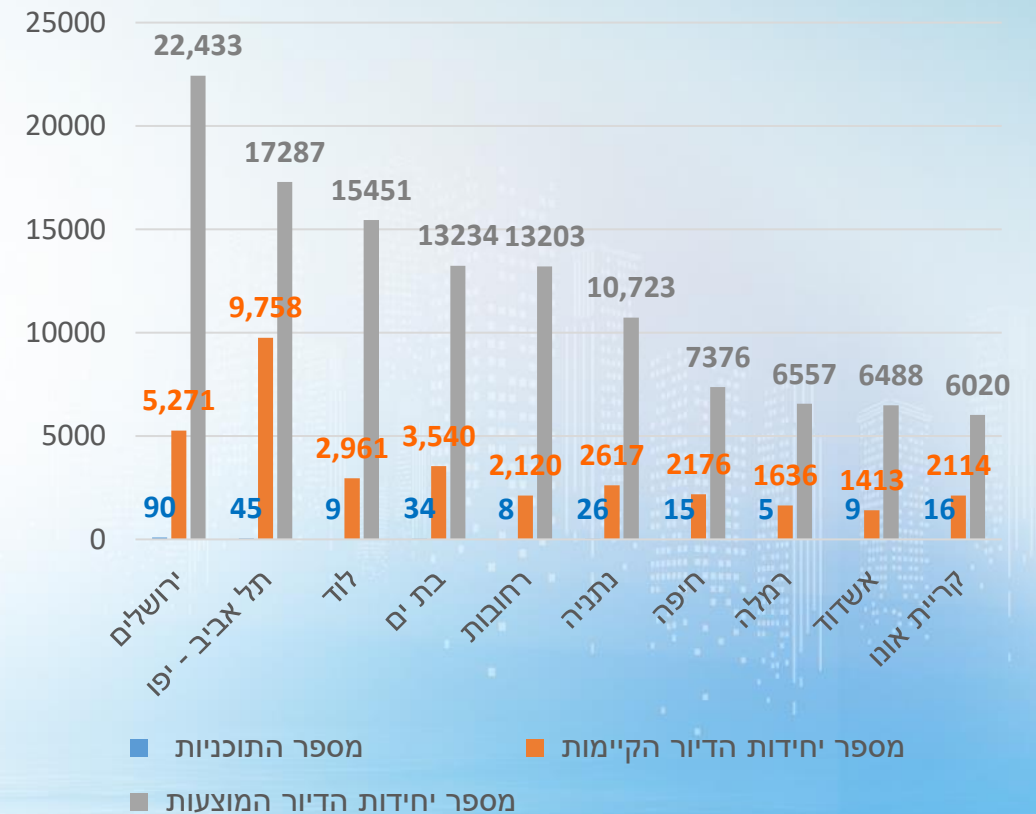
פינוי בינוי ביח"ד (ללא תמ"א)

במצטבר עד 2023

תכניות פינוי ובינוי שאושרו במצטבר עד סוף שנת 2023 (לפי היקף יחידות הדיור מוצעות)

היישוב	מספר התכניות	מספר יחידות הדיור הקיימות	מספר יחידות הדיור המוצעות
ירושלים	90	5,271	22,433
תל אביב-יפו	45	9,758	17,287
לוד	9	2,961	15,451
בת ים	34	3,540	13,234
רחובות	8	2,120	13,203
נתניה	26	2,617	10,723
חיפה	15	2,176	7,376
רמלה	5	1,636	6,557
אשדוד	9	1,413	6,488
קריית אונו	16	2,114	6,020

תוכניות פינוי ובינוי שאושרו במצטבר עד סוף 2023



פינוי בינוי ביח"ד (ללא תמ"א)

במצטבר עד 2023

דירוג עשר הערים המובילות – היתרי בנייה בתכניות פינוי-בינוי

מתן היתרים (פינוי ובינוי) בשנת 2023

היישוב	מספר התכניות בביצוע	מספר יחידות הדיור בהיתרים
נתניה	4	1,378
ירושלים	6	1,149
תל אביב-יפו	5	908
חיפה	4	844
לוד	3	774
גבעתיים	3	720
חדרה	1	630
בית שמש	1	547
בת ים	3	498
קריית אונו	2	486

עשר הערים המובילות היתרי בנייה



פינוי ובינוי לעומת תמ"א 38

במצטבר עד 2023

מספר יחידות הדיור



היתרי בנייה בהתחדשות עירונית לפי שנים

מספר יחידות הדיור שניתנו להן היתרי בנייה בהתחדשות עירונית, פינוי ובינוי ותמ"א 38

השנה	פינוי ובינוי	תמ"א 38
2023	9,640	12,716
2022	11,867	16,774
2021	7,174	13,275
2020	2,002	10,923
2019	3,217	14,912
2018	2,856	11,818
2017	2,892	10,892
2016	2,162	10,509
2015	920	9,573
2014	1,075	6,045
2013	1,193	4,486
2012	803	2,610
2011	386	1,406
2010	252	627



04

03

02

01

תרומה חברתית ואיכות סביבה

- ערכים נוספים בעלי השפעה על איכות החיים ואיכות סביבה וחשיבות גבוהה לעתיד הדורות הבאים ולצדק חברתי.
- ערכים בטחוניים.

טיפול בהתאמות תשתית

- במקביל להמשך הקמת תשתיות תחבורה נדרשת הערכת הרשויות בהתאמת והגדלת תשתיות בתחומי החינוך, הבריאות וכו'.
- בפרויקטים קטנים של בנינים בודדים ברחובות (תמ"א) נדרש טיפול מסודר בתשתיות השונות שאינן חלק מהפרויקט עצמו.

היקפי ביצוע ביחידות חדשות

- למרות הגידול בשנים האחרונות בהיקף הפעילות הנפחים עדיין לא משמעותיים ביחס לכלל הפעילות בשוק ואינם משפיעים על השוק
- על אף הצפי כי ההשפעה בשנים הבאות תלך ותגדל עדיין מדובר בפתרון משלים בלבד.

הביצוע מותנה בכדאיות כלכלית

- מצד אחד יש רגישות למחירי הדיור כלומר ירידה במחירים תפגע בכדאיות ובהוצאה לפועל של הפרויקטים.
- חוסר כדאיות כלכלית לביצוע פרויקטים בפריפריה באזורים מסוכנים וסיסמולוגית ובקרב אוכלוסיות מוחלשות.
- חלק משמעותי מהדירות החדשות שנבנות באזורי הביקוש הינן דירות יקרות שאינן בהישג ידם של חלק גדול מהאוכלוסייה.



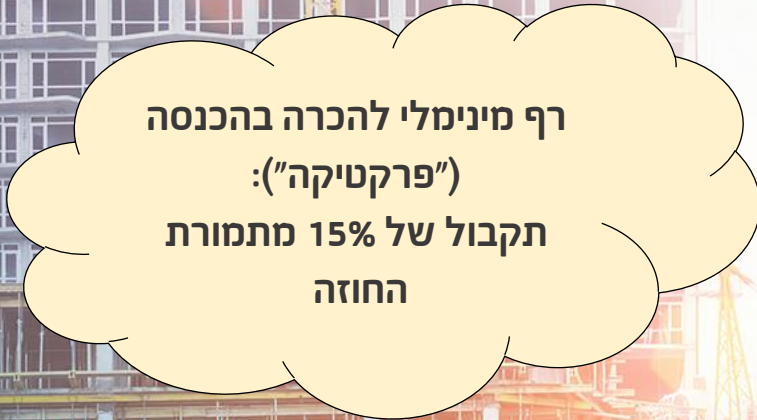
שלבי הכרה בהכנסה

1. קובעים שיעור השלמה - סה"כ עלויות שבוצעו/ סה"כ עלויות פרוייקט

2. הכנסות = מחיר הדירה * שיעור השלמה

3. סה"כ עלויות = תקציב הפרוייקט (צמוד מדד) * שיעור השלמה * יחס הקצאת עלויות לדירות מכורות



A yellow thought bubble with a black outline, containing text about the minimum amount for recognition of income.

רף מינימלי להכרה בהכנסה
("פרקטיקה"):
תקבול של 15% מתמורת
החוזה

A yellow thought bubble with a black outline, containing text about the requirement for a contract.

היתר בנייה בתוקף



קביעת מחיר העסקה

• ההכנסה מוכרת לפי **מחיר העסקה**. מחיר העסקה הוא סכום התמורה אותו הישות מצפה לקבל בתמורה לסחורות או השירותים המועברים בניכוי סכומים שנגבו בעבור צד שלישי (כדוגמת מסים עקיפים).

בהתאם ל-IAS 18, סכום ההכנסות ניתן למדידה באופן מהימן ללא סף לצפי, לכן בדרך כלל מרכיב הכנסה מתמורה משתנה נדחה עד שהתבררה התלויה. כתוצאה מכך, לא הייתה קיימת סוגיית מדידה לגבי התאמות מחיר בגין תמורה משתנה

במסגרת מחיר העסקה, יש לכלול:

- תמורה משתנה (תלויה)
- כלפי מעלה - לדוגמה: בונוס, הצמדות, יעד ביצועי
- כלפי מטה - לדוגמה: הנחות, קנסות, החזרות
- רכיב מימון משמעותי
- תמורה שאינה במזומן
- תשלומים ששולמו ללקוח

קביעת מחיר העסקה (המשך) תמורה משתנה - הצמדה למדד

- בחוזי מכירה נהוג להצמיד את התקבולים **למדד תשומות הבנייה**, באופן שהתקבול יכול רק לגדול כתוצאה ממדד חיובי ובכל מקרה לא להקטין את תמורת החוזה הנומינלית
- לגבי הצמדה למדד תשומות הבנייה:
 - אין סבירות ברמה גבוהה לגבי שינוי עתידי במדד
 - שינוי במדד איננו בשליטת הישות ואין לה ידיעה לגבי האומדן שלו
- **המשמעות:** לא נהוג לערוך צפי לגבי שינוי עתידי במדד על מנת להתאים את מחיר העסקה. לפיכך, המדד ישפיע על ההכנסה בהתאם לשינוי בפועל
- שינוי במדד אשר מתברר בפועל מצטרף לתקבול השוטף ומוכר יחד עם התקבול השוטף כמקדמה אשר תיזקף כהכנסה בהתאם לשיעור ההשלמה

קביעת מחיר העסקה (המשך) תמורה משתנה - קנסות ופיגורים

- **קנס - פיצוי ללקוח בגין איחור במסירת הדירה (דוגמה בשקף הבא):**

- פיצוי בגין קנס מסירה יוכר כקיטון בהכנסות במועד שבו לראשונה סביר ברמה גבוהה כי המסירה תהיה בפיגור הגורר תשלום פיצוי

- הבחינה איננה תלויה בפיגורים שקרו בעבר בפרויקטים דומים

- **ריבית פיגורים שמשולמת על ידי הלקוח:**

- מהווה תמורה משתנה, אך בשל מרכיב האי ודאות הטמון בה, יש לכלול אותה במסגרת ההכנסות רק ולראשונה כאשר קיימת סבירות ברמה גבוהה שריבית הפיגורים תיגבה

קביעת מחיר העסקה (המשך)

רכיב מימון משמעותי

- בחישוב מחיר העסקה יש לקחת בחשבון את השפעת ערך הזמן, אם עיתוי התשלומים מספק לאחד הצדדים **הטבת מימון משמעותית**

- **"הטבת מימון משמעותית" -**

1. הפרש, אם קיים, בין סכום של תמורה שהובטחה לבין מחיר המכירה במזומן של הסחורות או השירותים שהובטחו. וכן -

2. השפעה משולבת של:

- אורך הזמן החזוי בין מועד העברת הסחורות או השירותים שהובטחו ללקוח לבין מועד התשלום עבור סחורות או שירותים אלה, וכן
- שערי ריבית השוררים בשוק הרלוונטי

פטור:

לא נדרש להביא בחשבון רכיב מימון משמעותי כאשר התקופה ממועד העברת הסחורה או השירות עד לתשלום הינה עד שנה



תנאי תשלום אשראי לקוחות של עד שוטף + 360 אוטומטית לא בתחולה

קביעת מחיר העסקה (המשך)

רכיב מימון משמעותי בגין תשלום מראש - דוגמה

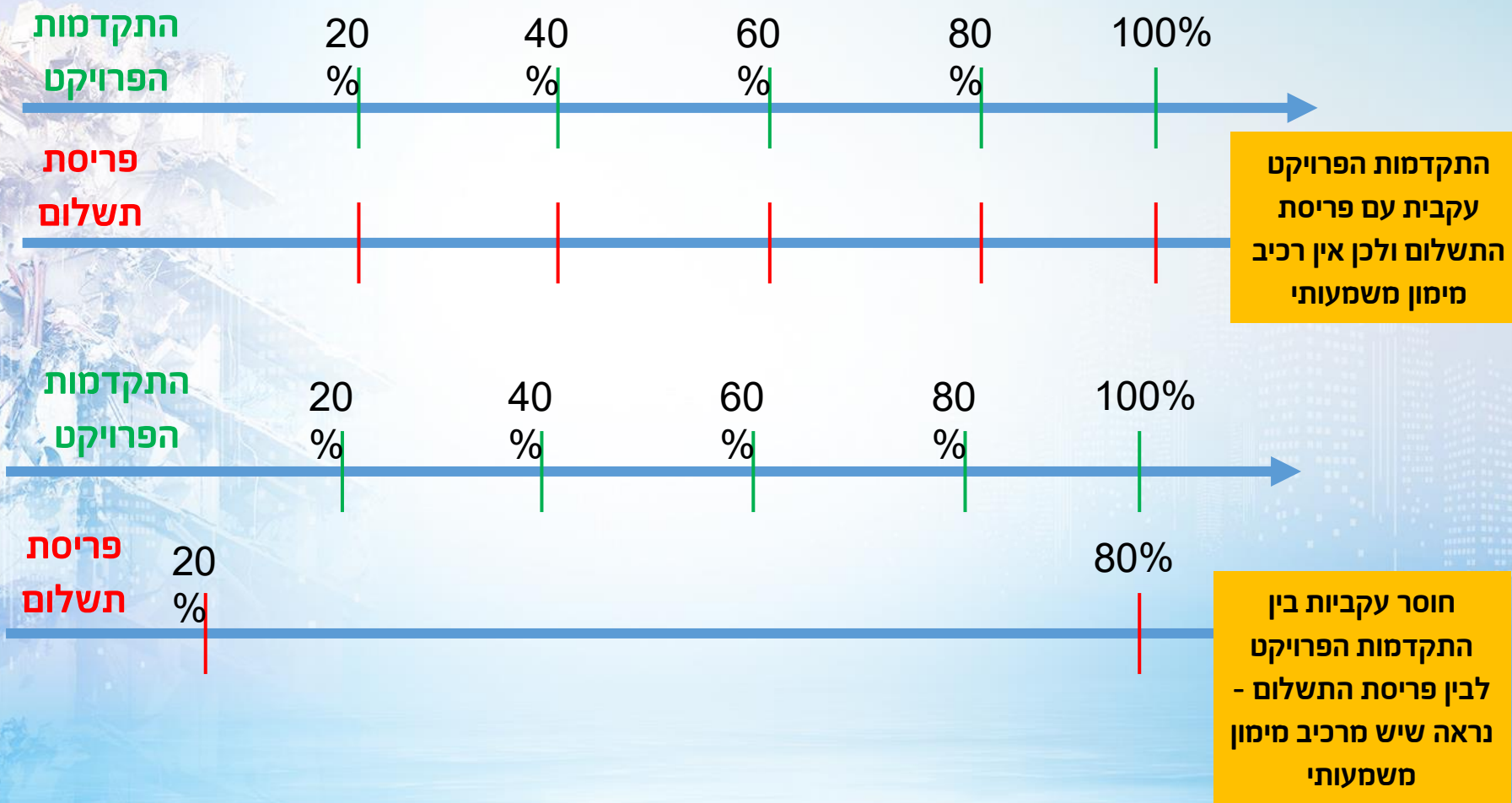
לקוח רכש מוצר בתמורה ל- 1,000 ₪ אשר שולמו מראש במועד חתימת החוזה. המסירה מתוכננת כעבור שנה ממועד החתימה. הריבית הינה 3% לשנה. בהנחה שהחברה בחרה לא ליישם את ההקלה הפרקטית, מחיר העסקה יכלול מרכיב מימון של $1,000 * 3\% = 30$ ש"ח.

המשמעות:
"ניפוח" בין מחזור ההכנסות וסעיף הוצאות מימון. במקרה של מכירה באשראי - סעיף הכנסות מימון

- **במועד קבלת מקדמה:**
- ח' מזומן 1,000
- ז' מקדמה 1,000
- **בתום השנה:**
- ח' הוצאות מימון 30
- ז' מקדמה 30
- ח' מקדמה 1,030
- ז' הכנסה 1,030

קביעת מחיר העסקה (המשך)

רכיב מימון משמעותי



התקדמות הפרויקט עקבית עם פריסת התשלום ולכן אין רכיב מימון משמעותי

חוסר עקביות בין התקדמות הפרויקט לבין פריסת התשלום - נראה שיש מרכיב מימון משמעותי

שיטות למדידת שיעור ההשלמה

• שתי שיטות אפשריות לחישוב שיעור ההשלמה:

- **תשומות (input)** - מבוססת על מאמצי הישות או התשומות שהשקיעה בביצוע. לדוגמה, משאבים שנצרכו כגון יחסי עלויות, שעות עבודה, שעות מכונה. אם אלה מושקעים במידה שווה לאורך כל תקופת הביצוע, ניתן להכיר בהכנסה על בסיס קו ישר
- **תפוקות (output)** - מבוססת על מדידות ישירות של הערך ללקוח של הסחורות או השירותים שהועברו עד לאותו מועד ביחס ליתרת הסחורות או השירותים. לדוגמה, סקירות ביצועים, אבני דרך, שיעור גמר הנדסי, מספר יחידות שיוצרו/נמסרו וכדו'
- יישום שיטת התפוקות אינו מומלץ מאחר והוא עשוי להביא לחוסר אחידות בשיעור הרווח הגולמי על פני תקופת הפרויקט

שיטות למדידת שיעור ההשלמה

- ישנן עלויות כגון רכישת קרקע, השגת אישורים, אגרות והיטלים, המתהוות בשלבים הראשונים של הפרויקט, טרם התחלת הבניה, ולא בהכרח משקפות התקדמות בהקמה הפיזית של הפרויקט.
- הכלל הוא שרק עלויות התורמות להתקדמות פיזית של הביצוע יילקחו בחשבון. לכן אין לכלול את עלות הקרקע ועלויות ראשוניות נוספות כגון השגת אישורים ואגרות והיטלים, בחישוב שיעור ההשלמה מאחר ועלויות אלו לא השפיעו על התקדמות בקיום מחויבות הביצוע.
- עלויות אלה ייזקפו לרווח או הפסד (עלות המכירות) עם קצב ההתקדמות בביצוע בהתאם להכרה בהכנסה עבור הדירות שנמכרו (לאחר הקצאתן לדירות אלה) - לפי שיעור ההשלמה.
- בשיטה זו נדרשים אומדנים והערכות לגבי העלות הדרושה להשלמת הפרויקט על מנת לקבוע את סכום ההכנסה שתוכר בתקופה השוטפת.

שיטות התשומות - עלויות

- **העלויות שנכללות בשיעור ההשלמה:**

- עלויות שהושקעו בגין קבלן ראשי, פיתוח פרטי, עבודות קבלני משנה, זיכוי בגין קנסות לקבלן, השתתפות בעלי קרקע בבניה, חומרים, ביסוס וחפירה, שינויי דיירים, שדרוג הבניין, דירה לדוגמא, תכנון, ניהול הפרויקט וחשמל.

- **העלויות שלא נכללות בשיעור ההשלמה:**

- עלויות קרקע, ביטוח, תיווך, פרסום, רישום דירות, מסים, היטלים ואגרות, משפטיות, עמלות ליווי, עמלות ערבות ומימון. גם עלויות מסוג שנכלל בשיעור ההשלמה אך לא נכנסו למחזור הייצור/עבודת הבנייה (הצטיידות מראש).

אופן קביעת שיעור ההשלמה והיחידה החשבונאית

- שיעור ההשלמה מעודכן יקבע מחדש בכל סוף תקופת דיווח.
- יחושב כמנה (שיעור/יחס) שבו:
- **במונה** - יופיעו העלויות המצטברות בפועל עד לאותו מועד חישוב
- **במכנה** - יופיעו כלל העלויות: בפועל (המונה) + הצפויות. יש לכלול גם התייחסות לאומדן בצ"מ וחריגים שלא כולם אמורים להיכלל בשיעור ההשלמה.
- **אומדן העלויות הצפויות מהווה אומדן קריטי ביישום התקן.**
- למרות שהיחידה החשבונאית לצורכי הכרה בהכנסה היא הדירה הבודדת (כל חוזה וחוזה), **שיעור ההשלמה נקבע ברמת הבניין בכללותו**. כלומר, לפי שיעור ההתקדמות של הבניין גוזרים את שיעור התקדמות אחיד עבור כל דירה באותו הבניין. זאת מאחר ולפי מצב הדין בישראל, רוכש דירה לא יוכל להיכנס לדירה שלו ולא מתבצעת מסירה עד לסיום הקמת הבניין בכללותו (וקבלת טופס 4).

קבלן בונה - סוגיות פרקטיות

הקצאת עלויות לכל דירה

- מאחר ויחידת המדידה היא, כאמור, הדירה הבודדת, עולה השאלה כיצד יש להקצות עלויות לדירה הבודדת.
- יש לערוך גיליון מעקב לכל דירה בבניין (מכורה בחוזה וטרם) ולבצע הקצאה של כלל העלויות כלהלן:
 - עלויות משותפות (מרבית העלויות) - תוקצינה על בסיס מפתח מקובל (פירוט בהמשך)
 - עלויות המזוהות ספציפית לדירה בודדות לדירה הספציפית.

קבלן בונה - סוגיות פרקטיות

הקצאת עלויות לכל דירה

◀ עלויות משותפות:

עיקר העלויות בפרויקט (וכוללות למעשה, בין היתר, גם את כל אותן עלויות שלא נכללו בשיעור ההשלמה): קרקע, בניה, עבודה, חומרים, קבלני ביצוע, מעלית, חניון, מחסנים, מתקנים, שטחים ציבוריים ומשותפים.

◀ עלויות מזהות ספציפית:

משפטיות, תיווך/עמלת סוכן, עמלת ערבות בנקאית, שדרוגים/שינויי דייר. מיוחסות לפי הדירה הבודדת ולפיכך ייחוסו במלואן ובאופן ספציפי לדירה הבודדת. למעט עלויות תיווך/סוכן מכירות אשר יוצגו במסגרת הוצאות שיווק ומכירה, שאר העלויות יוצגו במסגרת עלות המכירות (ברוח הגולמי).

קבלן בונה - סוגיות פרקטיות

הקצאת עלויות משותפות לכל דירה

קיימות גישות שונות לצורך קביעת מפתח להקצאת עלויות משותפות לדירה:

- יחס שטחים (מ"ר)
- יחס תמורות (מחיר מכירה של דירה/ סה"כ שווי דירות בפרויקט) - שווי הדירות
- שיטת קבוצת הרכישה (מחיר מכירה מתוקנן) - בהתאם לשיטה זו יש להשתמש במחיר המכירה בניכוי עלויות הבניה ועלויות המכירה שיוחסו לדירה הספציפית.
- שילוב של מספר שיטות - הקצאה באופן שונה של סוגי עלויות שונים. לדוגמה, עלות מרכיב הקרקע - לפי יחס תמורות, שאר העלויות - לפי יחס שטחים.

טיפול חשבונאי בעסקאות קומבינציה של התחדשות עירונית

במועד קבלת היתר בנייה החברה מכירה בנכס כנגד התחייבות למתן שירותי בנייה בהתאם לאומדן השווי ההוגן של שירותי הבנייה. עם התקדמות הבנייה, תפשיר החברה את ההתחייבות כנגד הכנסות ממכירת דירות ואת הנכס כנגד עלויות בנייה.

כמו כן, במסגרת עסקאות קומבינציה נוצר רכיב מימון, מפני שחברה מקבלת זכויות במקרקעין בעת קבלת היתר בניה ותמורה בגינו תסופק לאורך חיים של הפרויקט.

השפעה מאזנית -

אחרי

נכסים 24	התחייבות 19
	הון 5 (21%)

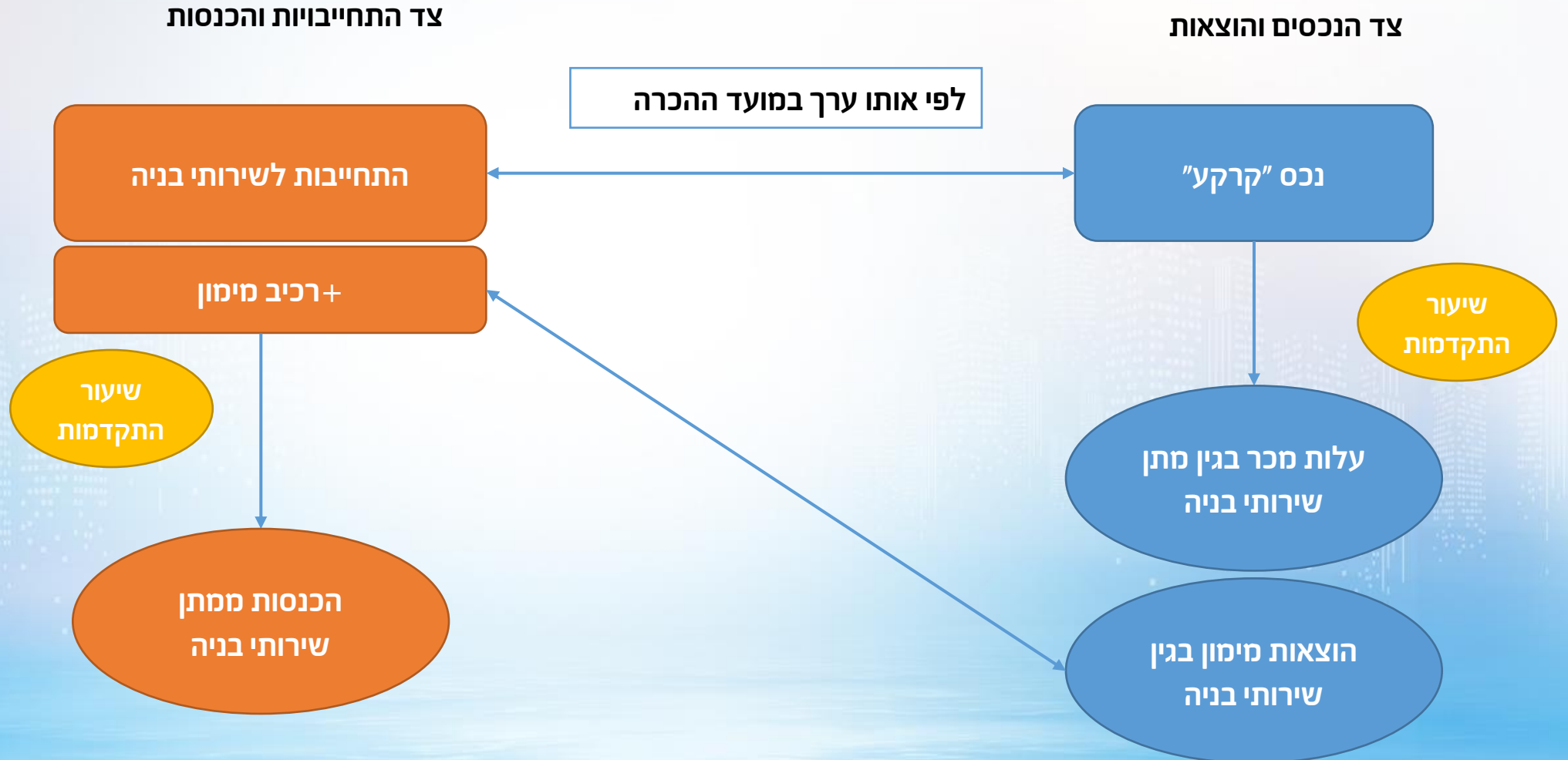
סה"כ 24	סה"כ 24

לפני

נכסים 20	התחייבות 15
	הון 5 (25%)

סה"כ 20	סה"כ 20

טיפול חשבונאי בעסקאות של התחדשות עירונית (המשך)



היוון עלויות אשראי – IAS 23

- על פי תקן חשבונאות, IAS 23 עלויות אשראי ניתן להוון עלויות אשראי רק לנכס כשיר
- נכס כשיר - נכס שנדרש פרק זמן מהותי על מנת להכין אותו לשימוש המיועד שלו או למכירתו
- החברה מכירה בהכנסה ממועד קבלת ההיתר ועל כן ממועד זה לא ניתן להוון עלויות אשראי

בחינת פרויקטים של התחדשות עירונית – המלצות לדירקטור

כללים מוצעים לעבודת הדירקטוריון

- לקבוע היקף פרויקט שצריך להגיע לאישור הדירקטוריון
- לקבל עדכון רבעוני מרוכז על הפרויקטים ה"קטנים"
- קבוע טווח רווחיות מקובל
- לקבוע תקציב לעלויות הראשוניות

כשהפרויקט מגיע לדירקטוריון

- לקבוע סט פרמטרים עיקריים אשר ידווחו לדירקטוריון ועל בסיס מה נקבעו: מחיר מכירה למ"ר, עלויות בניה, משך הפרויקט, היטלי השבחה, הפקעות וכו
- ניתוחי רגישות
- פרמטרים שאינם כספיים (עמדת מהנדס העיר, קרקע משלימה, תביעות משפטיות וכו)

נקודות לתשומת לב לבחינת הדירקטוריון

- בחינת הפרויקט על ידי יועצים חיצוניים
- בחינת יכולת החברה לקדם את הפרויקט ולהוציא אותו לפועל (שהפרויקט לא מכביד על החברה)
- בחינת התנאים המתלים ויכולת הדירים והחברה לצאת מהחוזה
- בחינת הכנסת שותף לפרויקט במועד ההתקשרות או בהמשך

תודה רבה

רו"ח חופית גוטסדינר | ראש אשכול הנדל"ן



תודה רבה לכולן!

נתראה באפסים הקאים