

# אוניברסיטת תל - אביב

הפקולטה למשפטים ע"ש בוכמן

## עסקאות קומבינציה במקרקעין

סמסטר ב' - תשס"ה

27 בינואר 2005

המרצה: עו"ד מרדכי גלוסקה

### פתרון "בית ספר"

#### תכנון מס מראש של משפחת לוי

משפחת לוי תשאף ליצור מספר מירבי של דירות מגורים שניתן יהיה, אחרי השלמת הבניה למכור בפטור ממס שבח. לפיכך רצוי, עוד לפני ביצוע העסקה, להעביר לכל אחד מהילדים זכויות בחלק יחסי של הקרקע המאפשר בניית דירת מגורים אחת, כך שבבוא היום ניתן יהיה למכרה בפטור. התנאי הוא שעלות הבניה תעלה על שווי הקרקע המועבר (קרי שווי המתנה הניתנת לבן צריך להיות פחות מ-50% מערך הדירה הגמורה).

סיטואציה זו תאפשר גם פטור מהיטל השבחח בגין כל דירת מגורים.

#### תכנון המס של מר כהן

מר כהן יכול לנהוג באופן דומה לגבי ביתו. יחד עם זאת במקרה של מר כהן יש לשים לב לכך שהוא קבלן ויש להבחין היטב בין דירות שהוא מוכר כמלאי עסקי לבין דירה שהיא נכס פרטי. השאלה היא איך התייחס כהן למקרקעין האלו הרושמים על שמו על בית המגורים שהוא גר בו. מדובר, לפי נתוני השאלה, בבית שהוא בית המגורים של כהן ולפיכך, לכאורה, מדובר בנכס פרטי. יחד עם זאת, אם הוא עושה עסקה הרי יתכן שהנכס הופך להיות מלאי עסקי.

#### עסקת ההלוואה

ההלוואה שמבקש כהן לתת למשפ' לוי באה לפתור את הצורך לשלם מיד עבור עלויות הבניה. כאן עלולה להיות בעיה שכן רשויות המס יראו בעסקת ההלוואה עסקה במקרקעין בעיקר אם תרשם לטובת כהן בטוחה כלשהי על הקרקע (משכנתא או הערת אזהרה). אם זה המצב יתכן וכדאי למשפ' לוי לממן את הבניה מהלוואה בנקאית שתיקח ללא קשר לכהן.

#### הבניה העצמית

במקרה זה יש לבניה עצמית מספר יתרונות:

ראשית – יתרון מס. למעשה למשפחת לוי לא יהיה מס במכירת הקרקע. אשר לכהן – כקבלן הוא נישום במס הכנסה ויחד עם זאת הוא רשאי שיהיה לו נכס מגורים לשימוש פרטי. אשר על כן הוא יכול לעשות עסקה בדירה אחת עבור עצמו ובדירה אחת עבור ביתו ולבקש פטור על שתי דירות.

שנית – אם משפ' לוי תבצע תכנון מס נכון הרי שכל בן יוכל לבנות לעצמו (אם כי כולם יתקשרו עם קבלן אחד) כאשר כל בן יוכל לקחת הלוואה כדי לבנות את דירתו. במקרה זה יש חלוקת נטל המקטינה את הסיכום הקיים כרגיל בעסקאות בניה עצמית.

צריך לשכלל את ההצעה על ידי בחינת נושא ההלוואה, שמר כהן מציע לתת למשפחת לוי, שכן כאן, כאמור, יכולה להיות בעיה של עסקה במקרקעין. אשר על כן רצוי לנתק את הקשר בין כהן ללוי בכל הקשור למתן ההלוואה אם עושים עסקה של בניה עצמית.

### עסקת קומבינציה

לכאורה מבחינת משפ' לוי עסקה טובה שכן הם מקבלים מחצית בדירות כנגד מחצית הקרקע שלהם. מובן שעסקה כזו יבקש כהן את כל זכויות הבניה הנוספות אחרת אין כדאיות כלכלית מבחינתו. כאן יש לדון בניסוח החוזה – האם מדובר בהגדרת שטחים מפורשת או בהגדרת "אחוזים" מן השטח. יש לזכור שבסיטואציה מסוימת העסקה לא תהיה כדאית לכהן אם לא יוכל להיות מזכויות הבניה הנוספות.

בעסקת קומבינציה יש מיסוי שכן יש עסקה במקרקעין ויש להביא בחשבון מבחינת משפ' לוי – מס שבח מקרקעין, מס מכירה ומע"מ על שירותי הבניה.

לכאורה בעסקת הקומבינציה הסיכון של משפ' לוי קטן אולם בפועל צריך לזכור כי בתכנון נכון היא יכולה לחלק את הסיכון מראש בין כל בני המשפחה.

### נקודות מרכזיות במו"מ

- \* למי יהיו זכויות הבניה העודפות.
- \* מועדים.
- \* מפרט טכני.
- \* אחריות לבדק ואחריות כלפי רוכשי דירות.
- \* בטחונות – בסוגית הבטחונות יש לזכור שהקבלן הוא בעלים של הקרקע ולכן מצבה של משפ' לוי נח יותר כי ניתן לשעבד גם את חלקו של הקבלן לטובת הפרוייקט, כך יחסך הצורך במתן ערבויות לבעלי הקרקע.

### פתרונות

הפתרון הרצוי במקרה זה הוא ביצוע עסקה כמשק סגור. במקרה זה, הואיל וגם הקבלן הוא בעלים של מחצית מהקרקע אפשר לבצע את העסקה ללא ליווי בנקאי בתנאי שהקבלן מתחייב להפקיד את כל תמורת המכירות בחשבון הפרוייקט ולמשוך מתוכו אך ורק לטובת הבניה. לקונים ניתן יהיה לתת הערת אזהרה ולא יהיה צורך בערבויות בנקאיות. יהיה צורך למנות גורם נאמן שיפקח על חשבון הבנק, על כך שכל תמורת המכירות נכנסת לחשבון הפרוייקט ומושקעת בפרוייקט ועל כך שהקבלן אינו מושך כספים שלא לצרכי הפרוייקט. ניתן להגדיל את הבטחונות על ידי הגבלת קצב מכירת הדירות ורישום הערות אזהרה. צריך לזכור שבפרוייקט ליווי הקבלן משקיע "הון עצמי". יתכן שכאן הוא ישקיע את ההון העצמי במישרין ויחסך הצורך בליווי בנקאי ועימו עלויות ניכרות.