

הערך המוסף של הקבלנים במחיר למשתכן

עבור קבלנים, ביצוע פרויקטים של תוכנית "מחיר למשתכן" יכולים להיות פחות אטרקטיביים ולגלם בחובם לא מעט חסרונות. בין החסרונות ניתן למנות את הרווח הנמוך הצפוי מהפרויקט לעומת פרויקטים שאינם חלק מתוכנית זו, פיקוח צמוד על הבנייה מטעם משרד הבינוי והשיכון, מפרט טכני מחייב לדירות ועוד.

יחד עם זאת, יתכן ויש נקודת אור המיטיבה עם הקבלנים, והיא המועד שבו מכירים בהכנסה מהפרויקט בדוחות הכספיים.

בהתאם לתקני הדיווח הכספי הבינלאומיים (IFRS) הנהוגים כיום, ההכרה בהכנסה ממכירת יחידות דיור נרשמת בדוחותיו של יזם הנדל"ן, במועד שבו הושלמו ונמסרו ללקוחות. לעומת זאת, ניתן להכיר בהכנסה כבר בעת ההקמה, בתנאי שהלקוח הוא שהזמין את הקמת המבנה מהקבלן ולמעשה הקבלן הינו קבלן מבצע. כך לדוגמה, קבלן מבצע אשר מקים מבנה הכולל יחידות דיור בהתאם למפרט אשר נקבע על ידי יזם אחר, יכיר בהכנסה עוד בעת ההקמה של המבנה.

אם ננסה להבין לאיזה משתי האופציות יש לסווג את הפרויקטים של מחיר למשתכן, יהיה עלינו לבדוק מהם המאפיינים של הקבלן שפועל במסגרת התוכנית של מחיר למשתכן ולהחליט- האם הקבלן ייחשב כקבלן מבצע או כיזם מבחינת מועד ההכרה בהכנסה?

בפרויקטים של מחיר למשתכן, המדינה היא זו שמזמינה מהקבלן את העבודה. האם בשל כך ניתן לראות בה כיזמית של הפרויקט ובקבלן כקבלן המבצע? נראה כי קיימים מאפיינים ייחודיים התומכים בסיווג כקבלן כמבצע ולא כיזם. כך למשל, קביעת מפרט אחיד ומחייב החל מריצוף וחיפוי, מספר שקעי חשמל במטבח קביעת שטח לובי כניסה מינימלי ועד לזיגוג כפול בחלונות ועוד, מעידה שהמדינה היא הקובעת את רכיבי המבנה העיקריים ועיצובו לפני שההקמה מתחילה.



כמו כן, מאחר ו- 100% מהדירות משווקות באמצעות הגרלה בפיקוח המדינה כדירות מוזלות לזכאים (למעט בראשל"צ), הקבלן לא נדרש למאמצי שיווק קלאסיים של יזם אלא רק מהווה גורם שהמדינה מטילה עליו את ההתקשרות מול הדיירים. בנוסף, על מנת לוודא כי לקבלנים תהיה מוטיבציה לעמוד בהתחייבויותיהם, תערוך המדינה בקרה קפדנית על איכות הבנייה וכן תחזיק בערביות שיוחזקו על ידה עד לסיום הליך הבנייה לשביעות רצונה, נקודה שתומכת במסקנה שהקבלן הוא קבלן מבצע ולא יזם.

נקודה מעניינת נוספת היא הרלוונטיות האפשרית של הפרשנות בתקני ה- IFRS הדנה בהסדרי זיכיון (IFRIC 12) מכיוון שאם המדינה שולטת למי חייב הזכיון לספק את התשתית ובאיזה מחיר, הטיפול החשבונאי אמור להיות בהתאם לפרשנות זו כקבלן מבצע. בפרויקטים של מחיר למשתכן נראה כי מאפיינים אלה מתקיימים, אמנם באמצעות הגרלה לזכאים, אך עדיין באופן בו המדינה היא זו שקובעת את התנאים ולא הקבלן.

מאפיין נוסף אשר רלוונטי להחלטה לגבי הטיפול החשבונאי בפרויקטים אלה, הוא רכיב הבעלות על הקרקע. כאשר מדובר בקבלן מבצע, לרוב אין לו כלל בעלות על הקרקע, בעוד שיזם רוכש קרקע ויש לו בעלות עליה עד מכירת/מסירת הדירות. בפרויקטים של מחיר למשתכן, הקבלן רוכש את הקרקע, מה שלכאורה תומך בסיווג כיזם. אך בפועל, בפרויקטים אלה נרכשת הקרקע על פי רוב בהנחה של עד 80% ממחירי השוק של הקרקעות. לאור שיעורי הנחה משמעותיים אלה, יתכן ויש לראות בעלות רכישת הקרקע מעין "עלות חומר גלם" שנדרשת לביצוע ההקמה לפי דרישת היזם, דהיינו המדינה.

מהאמור לעיל עולה כי המאפיינים הייחודיים של פרויקטים של מחיר למשתכן מעלים שאלות באשר למועד ההכרה בהכנסה בהתאם לתקני IFRS נראה כי בהתקיים תנאים מסוימים, ניתן יהיה להכיר בהכנסות מפרויקטים של מחיר למשתכן כבר במהלך הפרויקט ולא רק בסופו, בעת מסירת הדירות.

