

מחיר למזג

העליות החדות במחירי הדירות מולידות מצבים שכיחים בהם המוכרים מחליטים לנטוש עסקה שכבר התגבשה במסגרת המו"מ, כדי לנסות למוכר את הדירה מחדש במחיר גבוה יותר - התנהגות שלא בתום לב שיכולה לעלות ביוקר

חובה זו ופרשה אותה, בין היתר, באופן שצד למשא ומתן צריך לנהוג תוך נאמנות לרוח העסקה ולמטרתה ובהתאם לציפיות הלגיטימיות של הצד האחר שנגזרות, בין היתר, מן השלב אליו הגיע המשא ומתן.

הפרש התמורות

כך לדוגמא: כאשר במסגרת משא ומתן סוכמו התנאים העיקריים, גם אם עדיין יש צורך בהשלמת המו"מ, על הצד המעוניין לפרוש להציג טעם ענייני לפרישתו, הנוגע למשא ומתן עצמו, והוא איננו יכול לפרוש ממנו סתם כך באופן שרירותי. פרישה שכזו עלולה להיתפס כמהלך חסר תום לב (ע"א 8144/00, עלריג).

3. חיוב בפיצוי קיום בגין פרישה ממשא ומתן בחוסר תום לב - בעבר הפיצויים שהיו נפסקים בגין הפרת חובת תום הלב במשא ומתן היו "פיצויים שליליים" בלבד, היינו: פיצויים נמוכים יחסית שמטרתם להעמיד את הנפגע באותו מצב שבו היה נתון לולא נכנס כלל למשא ומתן. לפני מספר שנים שינה העליון את ההלכה, וקבע כי במקרים מסוימים, דינו של הצד שנפגע עקב הפרת חובת תום הלב במשא ומתן יהיה זהה לדינו של צד לחוזה שנפגע מהפרת חוזה, וניתן יהיה לפסוק לו פיצוי קיום. היינו: פיצויים שמטרתם להעמיד אותו במצב בו הוא היה לו קיום החוזה (ע"א 6370/00, קל-בנין).

קיומו הוא תנאי גמירת הדעת. היינו: האם הצדדים גמרו בדעתם להיקשר בחוזה מחייב. אם התשובה לכך תהיה חיובית, עשוי בית המשפט לקבוע כי על אף שלא נחתם חוזה פורמלי והגם שפרטים שונים של העסקה טרם סוכמו בין הצדדים, כבר נקשר בין הצדדים חוזה מחייב. על מנת להגיע לתוצאה זו ריכזה הפסיקה את דרישת הכתב בחוזה מקרקעין, וקבעה שלשם עמידה בדרישה זו ניתן להסתפק בהעלאה על הכתב של הפרטים המהותיים של העסקה במסגרת זיכרון דברים, או אף בטיוטה בלתי חתומה של חוזה המכר. יותר מכך, במקרים מסוימים, בהם יוכח שהצד המתחמק מקיום העסקה נהג בחוסר תום לב, ניתן לוותר כליל על דרישת הכתב (ע"א 986/93, קלמר).

דרישה נוספת שרוכזה מאוחר היא דרישת המסוימות, היינו: הדרישה שהחוזה יכלול את כל הפרטים הנוגעים לעסקה. גם דרישה זו ירדה מגדולתה, ועל פי ההלכה הפסוקה כאשר משתכנע בית המשפט בקיומה של גמירת דעת, הוא יסתפק בכך שהצדדים סיכמו ביניהם את התנאים הבסיסיים והמרכזיים של העסקה

מאת עו"ד ישראל ציגנלאוב ועו"ד גיתית ברגר

בעקבות הגאות בשוק הנדל"ן, בעת האחרונה אנו עדים לתופעה מעניינת: בעלי נכסים המצויים בתהליך מתקדם של משא ומתן למכירתם, מבינים לפתע כי בשל מצב השוק הם יכולים לקבל מחיר טוב יותר עבור הנכס. במצב דברים זה עומדת בפניהם הרילמה, האם להשלים את העסקה שכבר התגבשה במסגרת המשא ומתן, או להתחמק ממנה ולמכור את הנכס לקונה אחר במחיר גבוה יותר. עליהם לדעת כי בחירה בדרך השנייה עלולה להיתפס כמעשה פסול מבחינה משפטית, ויותר מכך - אף לחשוף אותם לסיכון של תשלום פיצויים גבוהים לקונה הראשון.

הגאות והתזוזה שפקדו לאחרונה את שוק הנדל"ן הביאו לכך שמחירי הנדל"ן עולים בשיעורים משמעותיים תוך פרקי זמן קצרים ביותר. היות שמשא ומתן משפטי לכריתת חוזה מכר של נכס נמשך, על פי רוב, מספר שבועות ולעיתים קרובות אף יותר מכך, מוכר הנכס עשוי למצוא עצמו במצב שלאחר סיכום תנאי העסקה וסמוך לחתימת החוזה הוא מקבל לפתע הצעת מחיר גבוהה יותר מגוף אחר המעוניין לרכוש את הנכס.

נקודת "אל חזור"

מצב דברים זה יוצר, כמובן, תמריץ ופיתוי להפסיק ולזנוח את המשא ומתן הראשון ולמכור את הנכס לקונה השני במחיר הגבוה. ואולם, לאור מספר עקרונות והלכות שנקבעו בפסיקה בשנים האחרונות, מעשה שכזה עלול להיתפס כהתנהגות פסולה וחסרת תום לב, אשר עלולה לעלות לבעל הנכס ביוקר רב. נעמוד בקצרה על חלק מעקרונות והלכות אלו.

1. נקודת ה"אל חזור" בכריתת החוזה - בעבר היו הדברים פשוטים יותר. חוזה נחשב למחייב רק לאחר שנחתם על ידי הצדדים. במיוחד אמורים הדברים בחוזים למכירת זכות במקרקעין לגביהם קיימת, כידוע, דרישת כתב. צד למשא ומתן ידע כי רק חתימה על חוזה פורמלי יכולה לקשור ולחייב אותו. ואולם, כיום הדברים מורכבים הרבה יותר. על פי ההלכות שנקבעו על-ידי בית המשפט העליון, המבחן לקיומם של יחסים חוזיים מחייבים שוב איננו פורמלי-צורני גרידא, אלא מהותי. התנאי העיקרי שבית המשפט יבחן את

אם יקבע ביהמ"ש שהמוכר פרש מן המו"מ בחוסר תום לב, הוא עלול למצוא עצמו מחויב לשלם לקונה הראשון את מלוא הרווח שקיווה להפיק כתוצאה מהפרישה מהמו"מ, או אף את מלוא אובדן הרווח הצפוי של הקונה הראשון

חידוש אחרון זה של הפסיקה, מטבע הדברים, משנה עד מאוד את מאזן השיקולים של המוכר הרוצה להפסיק משא ומתן על מנת למכור לקונה אחר במחיר גבוה יותר. שכן אם יקבע בית המשפט שהמוכר פרש מן המשא ומתן בחוסר תום לב הוא עלול למצוא עצמו מחויב לשלם לקונה הראשון את ההפרש בין התמורות (היינו: מלוא הרווח שקיווה להפיק כתוצאה מהפרישה מהמשא ומתן), ולעיתים, במקרה שהקונה הוא יום אשר צפוי היה להפיק רווחים גדולים מן הנכס, אף יותר מכך - את מלוא אובדן הרווח הצפוי של הקונה הראשון. ●

הכותבים הם מחשד עורכי הדין בלושטיין, בר-קנהן, ציגנלאוב.

על מנת לקבוע שנוצר חוזה מחייב. יתר התנאים יושלמו על ידי בית המשפט עצמו על פי מספר טכניקות השלמה (רע"א 4976/00, בית הפסנתר).

היה ובית המשפט ייקבע כי המשא ומתן הראשון הבשיל לכלל חוזה מחייב, עשוי בית המשפט לאכוף את מימוש החוזה עם הקונה הראשון או לחייב את המוכר בפיצויים כספיים (ועל כך עוד להלן).

2. נקודת ה"אל חזור" במשא ומתן - הדברים מורכבים אף יותר. גם כאשר משא ומתן עדיין לא הגיע לשלב בו ניתן לראות בו חוזה מחייב על פי המבחנים הנזכרים לעיל, פרישה ממנו עלולה להיתפס כמהלך בעייתי ובלתי לגיטימי. סעיף 12 לחוק החוזים קובע חובה לנהוג בתום לב במשא ומתן. הפסיקה הרחיבה

ד"ר יעקב שרעבי