

די, פרשתי! - על הקו הדק בין משא ומתן לחוזה מחייב? / יאיר אלוני, עו"ד*

זוג צעיר מעוניין לרכוש דירה במרכז העיר. מצוידים בעורך דין, מתחיל הזוג לנהל משא ומתן לסגירת התנאים המסחריים עם המוכרים. לאחר יום אחד בלבד מגיעים הצדדים להבנות בקשר לרוב הנושאים המרכזיים והעיקריים, קובעים מועד לחתימה ומסכמים שדברים טכניים שנשארו פתוחים יסגרו "באותו רגע". יום לפני מועד החתימה המיוחל, הם מודיעים שהתחרטו ומבקשים "לפרוש" מהמשא ומתן. האם בנסיבות שנוצרו ניתן לכפות על הזוג את רכישת הדירה או לדרוש מהם לפצות את המוכרים? היכן עובר הגבול בין "טיוטה" לבין חוזה מחייב?

חוזה מחייב נכרת ברגע שהתהווה מצב של גמירת דעת הדדית בקשר להצעה מסוימת בין מציע לבין הניצע. המבחן העיקרי הוא האם קיים מפגש רצונות בין הצדדים והסכמה הדדית לייסד את מערכת היחסים בחוזה מחייב. כדי שחוזה ייחשב כמחייב הוא צריך גם לכלול את הפרטים העיקריים החיוניים להתקשרות (כגון: פרטי הנכס, מהות העסקה, התמורה, מועדי התשלום ומסירת החזקה, חלוקת אחריות לתשלום היטלים ומיסים). כשמדובר במכר מקרקעין החוק דורש גם שהחוזה יהיה בכתב כתנאי לתוקפו. עם זאת, היעדר חתימת הצדדים או חתימת אחד מהם, אינה תנאי הכרחי ובמקרים מסוימים אף ניתן להתגבר על כך.

ככלל, כל עוד לא נחתם הסכם מחייב רשאי כל צד לפרוש מהמשא ומתן בכל שלב. עם זאת, החובה לנהוג במשא ומתן בדרך מקובלת ובתום לב, חלה גם על אופן הפרישה ממנו. התשובה לשאלה אם הפרישה מהמשא ומתן נעשתה ב'תום לב' או לא, היא דינמית ומשתנה ממקרה למקרה, בין היתר בהתחשב בשלב בו מצוי המשא ומתן והטעמים לכך. ככל שהצדדים קרובים יותר לחתימה על החוזה עלולה להיווצר ציפייה אצל צד אחד לביצוע ההתקשרות ולכן נדרש להציג סיבה מוצדקת יותר לפרישה מן המשא ומתן. כך, למשל, במקרה שנדון בספטמבר, 2017,¹ נקבע כי למרות שהפרישה מהסכם המכר נעשתה כשעתיים בלבד לפני המועד שנקבע לחתימת החוזה, היא לגיטימית מאחר שנבעה משיקולים ענייניים הנוגעים לאובדן אמון בצד האחר ובשל התרשמות מהיעדר רצינותו.

לעיתים עלול צד "מאוכזב" לדרוש לראות בטיוטה הסופית שנשלחה כחוזה לכל דבר על אף שלא נחתמה. כך, למשל, במקרה שנדון ביולי, 2019,² קבע בית המשפט שנכרת הסכם למכר דירה ברמת גן למרות שהוא לא נחתם על ידי המוכרים. באותו מקרה הוחלפו בין הצדדים לא פחות מתשע טיוטות הסכם ונקבעו מספר מועדים לחתימת ההסכם שנדחו שוב ושוב על ידי המוכרים. בנוסף, במהלך המשא ומתן עורך דינם של המוכרים אישר במייל "הכל מוכן" לחתימה ובטיוטה האחרונה שהוחלפה בין הצדדים לא צוין כי מדובר ב"טיוטה לצרכי מו"מ בלבד רק חוזה חתום יחייב את הצדדים".

לעומת זאת, במקרה אחר שנדון ביולי, 2013,³ שגם בו נעדרה חתימת הצדדים על חוזה המכר קבע בית המשפט שלא הוכחה כוונת הצדדים לראות בטיוטת החוזה כחוזה מחייב. באותו מקרה צוין על גבי הטיוטה "ברחל בתך הקטנה", כי בהעדר חתימה על החוזה הוא לא יחייב את הצדדים וייחשב כ"טיוטת חוזה לצורכי משא ומתן בלבד". במקרה נוסף מינואר, 2023,⁴ נקבע שלמרות שהסכם המכר היה מפורט וכלל את כל הנושאים המרכזיים והמהותיים להתקשרות, שלב המשא ומתן עדיין לא הסתיים. באותו מקרה התנהל משא ומתן בן יום אחד בלבד וגם במקרה זה צוין על הטיוטה כי היא כפופה לאישור (שלא ניתן).

ככלל, הסעד שיינתן במקרה של הפרת החובה לנהוג בתום לב במשא ומתן הוא "פיצויים בעד הנזק שנגרם עקב המשא ומתן". עם זאת, במקרים חריגים עשוי בית המשפט להעניק פיצוי בגובה הרווח שהיה נגרם אילו נאכף ההסכם או אף לראות בטיוטת החוזה כחוזה מחייב ולהורות על אכיפתו. לאור כך, מומלץ להיזהר מקבלת החלטות פזיזות ללא קבלת ייעוץ של עורך דין המתמחה בתחום החוזים וניהול משא ומתן ורצוי שגורם מקצועי ינהל באופן בלעדי את ההתכתבויות עם הצד למשא ומתן כדי למזער ככל הניתן "תאונות משפטיות" מסוג כזה או אחר.

* עו"ד יאיר אלוני הינו שותף במשרד אפיק ושות' (www.afiklaw.com) ועיקר התמקדותו בתחום האזרחי, ליטיגציה, מקרקעין, מכרזים ומשפט המינהלי. עו"ד אלוני מוסמך על ידי האפוטרופוס הרשמי להחתמה על יפוי כוח מתמשכים. אין בסקירה כללית זו משום ייעוץ משפטי כלשהו ומומלץ להיוועץ בעורך דין המתמחה בתחום זה בטרם קבלת כל החלטה בנושאים המתוארים בסקירה זו. לפרטים נוספים: 03-6093609, או באמצעות הדואר האלקטרוני: afiklaw@afiklaw.com.

¹ ת"מ (ת"א) 62359-10-15 מול בר אדרת נ' דוד עמר (07.09.2017) - <https://he.afiklaw.com/caselaw/14598>

² ת"א 18-07-18 8967-07-18 גרוס נ' גוטליב ואח' (28.07.2019) - <https://he.afiklaw.com/caselaw/14597>

³ ה"פ (ת"א) 22094-01-11 שבתאי סרור נ' רפאל מאירי (30.07.2013) - <https://he.afiklaw.com/caselaw/14599>

⁴ ת"א (חי) 70953-11-20 מוניט דורפברגר נ' הבצלת לוריא (01.01.2023) - <https://he.afiklaw.com/caselaw/14596>

Enough, I'm Done! - The Fine Line Between Negotiation and a Binding Contract? / Yair Aloni, Adv.:

A young couple is interested in purchasing an apartment in the city center. Equipped with a lawyer, the couple begins to negotiate the commercial terms with the sellers. A day later, the parties already come to an understanding on most of the principle issues, set a date for signing and agreed that technical matters that remained open will be closed "on the spot". A day before the expected signing date, they announce that they changed their mind and seek to "withdraw" from the negotiations. Are the couple to be forced to purchase the apartment or compensate the sellers under such circumstances? Where lies the fine line between a "draft" and a binding contract?

A binding contract is concluded where a mutual consent regarding a particular offer has arisen between the offeror and the offeree. The main test is whether there is a meeting of wills between the parties and a mutual consent to establish the relationship in a binding contract. For a contract to be considered binding, it should also include the main details essential to the transaction (such as: details of the property, the nature of the transaction, the consideration, the dates of payment and delivery of possession and division of responsibility for payment of levies and taxes). When it comes to real estate transactions, the law also states that the contract must be in writing as a precondition for its validity. However, the parties' signature, or even signature of one of them, is not a necessary an essential condition and in some cases, may be overcome.

In general, as long as no binding agreement is signed, each party may withdraw from the negotiations at any stage. However, the obligation to conduct negotiations in an acceptable manner and in good faith also applies to the manner of withdrawal. The answer to the question of whether the withdrawal was done in 'good faith' or not, is dynamic and may change from case to case, *inter alia*, considering the stage the negotiations are and the reasons for the withdrawal. The closer the parties are to signing, the more likely it is that one party will expect the contract to be executed, and therefore it is necessary to present a more justified and based reason for withdrawal. Thus, for example, in the case heard in September, 2017, it was held that although the withdrawal from the agreement was made only two hours before the date set for the signing of the contract, it was legitimately based as it arose from substantive considerations relating to the loss of trust in the other party and due to the impression of his lack of seriousness.

Sometimes a "disappointed" party may demand to consider the final draft that was sent as a binding contract even though it was not signed at all. Thus, for example, in a case heard in July, 2019, the Court held that a contract was made to sell an apartment in Ramat Gan even though it was not signed by the purchasers. In that case, no less than nine contract drafts were exchanged between and several deadlines were set for the signing, which were repeatedly postponed by the purchasers. In addition, during the negotiations, the purchasers' lawyer confirmed in an email that "everything is ready" for signing the contract and in the last draft that was exchanged between the parties was "clean" and did not state that it was a "draft for negotiation purposes only, only a signed contract will bind the parties".

However, in another case heard in July, 2013, in which the parties' signatures on the contract were also absent, the Court held that it was not shown that the parties intended to view the draft as a binding contract. In that case, it was noted on the draft in a clear and unambiguous way, that in the absence of a signature on the contract, it would not be considered as binding and would be considered as "draft for negotiation purposes only". In another case heard in January, 2023, it was held that although the contract was detailed and included all the main and essential issues for the contract, the negotiation phase was not yet over. In that case, a one-day negotiation was conducted, and in this case as well, it was noted on the draft that it was subject to approval (which was not given at that time).

In general, the remedy that will be given in case of breach of the obligation to act in good faith in negotiations is "compensation for the damage caused due to the negotiations". However, in exceptional cases, the Court may grant compensation in the amount of the profit that would have been incurred if the agreement was enforced or even consider the draft as a binding contract and order its enforcement. In light of this, it is highly recommended to be cautious before making rash or impulsive decisions without receiving a legal advice from a lawyer specializing in the field of contracts and negotiations and it is also recommended that a professional will exclusively manage the correspondence with the negotiating party in order to minimize as much as possible "legal accidents" of any kind.

Yair Aloni is a partner at Afik & Co., Attorneys and Notaries (www.afiklaw.com), emphasizing on commercial and civil law, including real estate, litigation, tenders and administrative law. He is certified in Israel for the execution of lasting powers of attorney. Nothing herein should be treated as a legal advice and all issues must be reviewed on a case-by-case basis. For additional details: +972-3-6093609 or at the e-mail: afiklaw@afiklaw.com