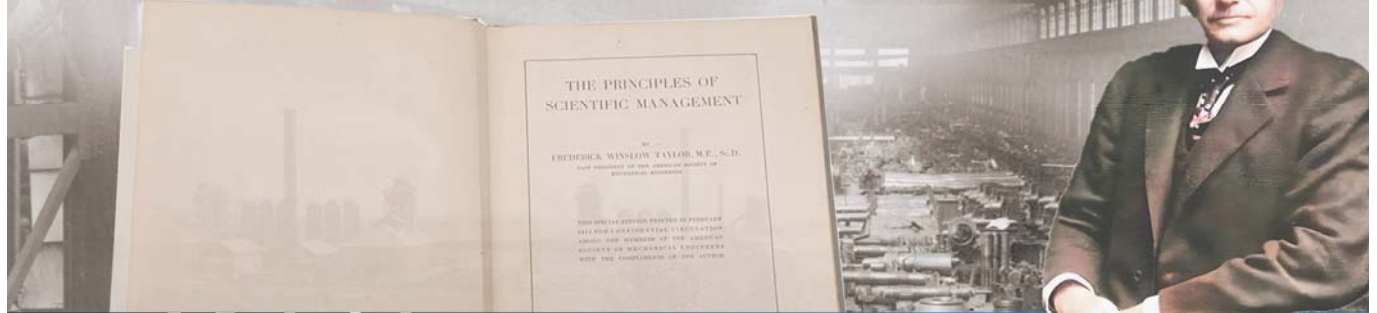


Frederick Taylor (March 20, 1856 - March 21, 1915)
פרידריך טיילור (20 מרץ, 1856 - 21 מרץ, 1915)



גיליון 409 : 20 מרץ, 2024
AFIK & CO. ATTORNEYS & NOTARY

גיליון 409 : 20 מרץ, 2024
Issue 409: 20 March, 2024

[הגיליון המקצועי הדו שבועי של אפיק ושות', עורכי דין ונוטריון](#)

The Bi-Weekly Professional Magazine of [Afik & Co, Attorneys and Notary](#)

החשמונאים 103, ת.ד. 20144 תל אביב-יפו 6120101, טלפון 03-609.3.609 פקס 03-609.5.609
103 Ha'Hashmonaim St., POB 20144, Tel Aviv 6120101, Israel, Telephone: +972-3-609.3.609

אפיק ושות' מציינת את יום הולדתו של פרידריך וינסלאו טיילור (20 מרץ, 1856 - 21 מרץ, 1915), חלוץ בתחום הניהול המדעי של עובדים וייעוץ ניהולי.

Afik & Co. marks the birth date of American mechanical engineer Frederick Winslow Taylor (March 20, 1856 - March 21, 1915), a pioneer in the field of scientific management of employees and management consulting.

1. אומנות הלחימה הברזילאית להכנת היריב בבית המשפט? / עו"ד יאיר אלוני

Litigate Like a Black Belt / Yair Aloni, Adv.



מאמר בנושא הפעלת עקרונות הג'יו-ג'יטסו הברזילאית (BJJ) בניהול הליכים בבית המשפט. את המאמר כתב עו"ד יאיר אלוני, שותף לטיגציה במשרד אפיק ושות', ומתאמן ג'יו-ג'יטסו ברזילאי מאז 2018. את המאמר בשפה העברית ניתן למצוא בקישור: <https://he.afiklaw.com/articles/a409>

An article on the application of principles of the Brazilian Jiu-Jitsu (BJJ) in the management of Court proceedings. The article was written by Yair Aloni, Adv., a litigation partner in the office of Afik & Co. and a practitioner of BJJ since 2018. The article in English may be found at the link: <https://www.afiklaw.com/articles/a409>

2. עדכוני פסיקה

Legal Updates

א. גם מי שאינו איש פנים אבל מקבל מידע מאיש פנים עלול להיחשב כמי שעשה שימוש במידע פנים

כלכלי ת"א: איש פנים הוא בעל תפקיד בחברה, בן משפחתו, או תאגיד בשליטתו או בשליטת בן משפחתו; שימוש במידע פנים הוא ניצול גישה למידע על ידי אחד מאלה, כדי ליצור יתרון בלתי הוגן במסחר בניירות הערך על פני ציבור המשקיעים שאינו חשוף לו. לקריאה נוספת: <http://he.afiklaw.com/updates/16237>

A person who is not consider an insider but receives insider information from an insider may also be deemed to have used insider information. Read more at: <http://www.afiklaw.com/updates/16238>

ב. בקביעת סבירות הזמן לביצוע תנאי בחוזה יובאו בחשבון גם התפתחויות שהתרחשו לאחר חתימתו שלום בת ים: סבירות הזמן הסביר לביצוע תנאי בחוזה עשויה להשתנות עקב התפתחויות המתרחשות לאחר חתימת החוזה. לקריאה נוספת: <http://he.afiklaw.com/updates/16234>

In determining the reasonableness of the period to perform a condition precedent in the contract, developments after its execution will also be considered. Read more at: <http://www.afiklaw.com/updates/16236>

ג. על צדדים הקשורים בהסכם עם תנאי מתלה חובה לפעול פוזיטיבית לקיומו

שלום קריות: החובה לקיים הסכם בתום לב מחילה על צדדים הקשורים בהסכם עם תנאי מתלה חובה לפעול באופן פוזיטיבי ובשקידה לקיום התנאי ולא רק להימנע מפעולה שתביא לסיכולו. לקריאה נוספת: <http://www.afiklaw.com/updates/16239>

Parties bound by an agreement with a condition precedent must act positively for its fulfilment. Read more at: <http://www.afiklaw.com/updates/16240>

ד. קבלת הודעות מאתר היכרות בניגוד לרצון המקבל לא בהכרח מהווה לשון הרע

שלום ת"א: לשון הרע היא פרסום שעלול להשפיל אדם, או לבזות אדם בשל מעשים או תכונות המיוחסות שלו, או לפגוע במשרתו; פרסום יכול להיות בעל פה או בכתב ועליו להיות מאדם שאינו הנפגע ושהגיע אליו. לקריאה נוספת: <http://www.afiklaw.com/updates/16241>

Receiving messages from a dating site against the will of the recipient does not necessarily amount to defamation. Read more at: <http://www.afiklaw.com/updates/16242>

ה. ראיות משמעותיות לגמירות הדעת החוזית יכולות "לפצות" על חוסרים מסוימים בדרישת המסוימות

העליון: כאשר יש ראיות משמעותיות לגמירות דעת הצדדים להסכמה על היבטיה העיקריים של העסקה יש לראות בזכרון הדברים כחובה מחייב לכל דבר וזאת גם אם חסרים בו פרטים רבים והכל בתנאי שניתן להשלים על פי סדרי ההשלמה שבדין. לקריאה נוספת: <http://he.afiklaw.com/updates/16243>

Substantial evidence of parties' contractual intent can "compensate" for certain deficiencies in the specificity requirement. Read more at: <http://www.afiklaw.com/updates/16244>

ו. אדם שהינו בעל מירב הזיקות לנכס עשוי להיות חייב בארנונה גם אם אינו המחזיק בפועל בנכס

שלום הרצליה: לצורכי ארנונה, במצב בו הבעלות לא ברורה הנכס ישוּך לבעל הזיקה הקרובה ביותר לנכס לרבות מי שעושה שימוש בו בפועל, ולא מחוייב להיות המחזיק הפיזי. לקריאה נוספת: <http://www.afiklaw.com/updates/16245>

A person who has the most affinities to an asset may be liable to city taxes even if he is not the possessor of the asset. Read more at: <http://www.afiklaw.com/updates/16246>

ז. שוכר נכס מסחרי המקזז באופן חד צדדי הוצאותיו מדמי השכירות עלול להיחשב כמפר הסכם

השלום הרצליה: לשוכר זכות לתקן פגם במושכר ולדרוש החזר על הוצאותיו, ככל שהמשכיר לא תיקן את הפגם או את אי-ההתאמה בתוך זמן סביר מהמועד שקיבל על כך דרישה מאת השוכר וכל עוד לא הוסכם במפורש אחרת. לקריאה נוספת: <http://www.afiklaw.com/updates/16247>

A lessee of a commercial property who unilaterally offsets its expenses from the rent may be deemed in breach of the agreement. Read more at: <http://www.afiklaw.com/updates/16248>

אפיק משפטי הוא המגזין המקצועי של משרד אפיק ושות', עורכי דין ונוטריון, המופץ אחת לשבועיים לקהל של אלפי אנשים ברחבי העולם וכולל מידע מקצועי תמציתי בנושאים משפטיים-עסקיים המעניינים את הקהילה העסקית והינם בתחומים בהם עוסק המשרד. להסרה או הצטרפות יש לשלוח מייל לכתובת newsletter@afiklaw.com ובכותרת לכתוב "אנא הסירו/צרפו אותי לרשימת התפוצה". מגזין זה כפוף לזכויות יוצרים אך ניתן להעבירו לכל אדם ובלבד שיועבר בשלמות וללא כל שינוי. אין באמור במגזין ייעוץ משפטי ובכל נושא מומלץ לפנות לעורך דין על מנת שהעובדות תיבחנה היטב בטרם תתקבל החלטה כלשהי. למאגר פרסומים קודמים: <http://www.afiklaw.com>

Afik News is the bi-weekly legal and business Israel news bulletin published by Afik & Co. (www.afiklaw.com). Afik News is sent every second week to an audience of thousands of subscribers worldwide and includes concise professional data on legal and business Israeli related issues of interest to the business community in areas in which the Afik & Co. firm advises. For removal (or joining) the mailing list please send an email to newsletter@afiklaw.com with the title "Please remove from mailing list" or "Please add me to the mailing list." The Afik News bulletin is copyrighted but may be freely transferred provided it is sent as a whole and without any changes. Nothing contained in the Afik News may be treated as a legal advice. Please contact an attorney for a specific advice with any legal issue you may have. For previous Afik News publication see <http://www.afiklaw.com>

<p>1. אומנות הלחימה הברזילאית להכנעת היריב בבית המשפט? / עו"ד יאיר אלוני</p>	<p>1.</p>
<p>Litigate Like a Black Belt / Yair Aloni, Adv.</p>	
<p>מאמר בנושא הפעלת עקרונות הג'יו-ג'יטסו הברזילאי (BJJ) בניהול הליכים בבית המשפט. את המאמר כתב עו"ד יאיר אלוני, שותף ליטיגציה במשרד אפיק ושות', ומתאמן ג'יו-ג'יטסו ברזילאי מאז 2018. 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 יפויי כוח מתמשכים. את המאמר ניתן למצוא בקישור: http://he.afiklaw.com/articles/a409</p>	
<p>An article on the application of principles of the Brazilian Jiu-Jitsu (BJJ) in the management of Court proceedings. The articles was written by Yair Aloni, Adv., a litigation partner in the office of Afik & Co. and a practitioner of BJJ since 2018. 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. The article in English may be found at the link: https://www.afiklaw.com/articles/a409</p>	
<p>2. עדכוני פסיקה</p>	<p>2.</p>
<p>Legal Updates</p>	
<p>א. גם מי שאינו איש פנים אבל מקבל מידע מאיש פנים עלול להיחשב כמי שעשה שימוש במידע פנים</p>	<p>א.</p>
<p>תפ"כ 21284-12-22 מדינת ישראל נ' ויינברג, 03.03.2024, המחלקה הכלכלית בבית המשפט המחוזי תל אביב-יפו, כב' סגן הנשיא בני שגיא</p>	
<p>אדם שהשקיע בחברה ציבורית קיבל מידע פנים ממנכ"ל החברה וביצע שימוש במידע כדי לצמצם את הפסדיו בהנפקה של החברה. בית המשפט הרשיע את אותו אדם על פי הודאתו על שימוש במידע פנים, תוך הפחתת עונשו מכיוון שהשימוש נעשה לצורך הקטנת נזק ולא לצורך עשיית רווח. איש פנים הוא בעל תפקיד בחברה, בן משפחתו, או תאגיד בשליטתו או בשליטת בן משפחתו. שימוש במידע פנים הוא ניצול גישה למידע על ידי אחד מאלה, כדי ליצור יתרון בלתי הוגן במסחר בניירות הערך על פני ציבור המשקיעים שאינו חשוף לו. אולם, כאשר השימוש נעשה לצורך הקטנת הפסד, השימוש עשוי להיחשב לחמור פחות. כאן, אמנם לא מדובר באיש פנים קלאסי, אולם הוא נחשף למידע פנים מתוך גורם שהיה לו את מידע הפנים ולכן הוא נחשב לאיש פנים. אף על פי כן, מאחר והשימוש במידע נעשה כדי להקטין הפסד, מתוך שאיפה לשוב ולהחזיק בניירות ערך של החברה בכמות דומה ובהשקעה נמוכה יותר, מדובר במעשה חמור פחות מאשר עשיית שימוש במידע פנים לצורך השאת רווח ולכן הייתה בכך התחשבות בקציבת העונש ונגזר עליו 4 חודשי מאסר לריצוי בדרך של עבודות שירות, 6 חודשי מאסר על תנאי לשלוש שנים וקנס בסך 50,000 ש"ח.</p>	
<p>A person who is not consider an insider but receives insider information from an insider may also be deemed to have used insider information</p>	
<p>A person who invested in a public company received insider information from the company's CEO and used the information to reduce his losses in the company's IPO. The Court convicted that person based on his admission of use of insider information, while reducing his sentence because the use was made for the purpose of reducing damage and not for the purpose of making a profit. An insider is a company official, a member of his family, or a corporation controlled by him or by a member of his family. The use of insider information is the utilization of access to information by one of these, to create an unfair advantage in securities trading over a public investor who is not exposed to it. However, when the use is made for the purpose of reducing a loss, the use may be considered a less serious offence. Here, although the person is not a classic insider, he was exposed to insider information from a person who had the insider information and therefore he is considered as such. Nevertheless, because the use of the information was done to reduce a loss, with the aim of returning to holding the company's securities in a similar amount and with a lower investment, this is a less serious act than using inside information for the purpose of making a profit and he was sentenced to 4 months imprisonment to be served by way of community service, 6 months probation for three years and a fine of ILS 50,000.</p>	
<p>ב. בקביעת סבירות הזמן לביצוע תנאי בחוזה יובאו בחשבון גם התפתחויות שהתרחשו לאחר חתימתו</p>	<p>ב.</p>
<p>ת"א 2753-07-20 סוויצ אפ בע"מ נ' סאקסס סנטר ישראל בע"מ ואח', 25.02.2024, בית משפט השלום בת ים, כב' השופטת שרי סנדר מקובר</p>	
<p>שוכר שהתקשר בהסכם ובו תנאי מתלה אשר לא הוגדר מועד לביצועו גילה כי הצד השני סיכל את קיום ההסכם וזאת טרם שחלף זמן סביר להתקיימות התנאי המתלה. בית המשפט קבע כי ההסכם הופר וזאת מכיוון וטרם חלף הזמן הסביר לקיום התנאי המתלה. כאשר ההסכם אינו נוקב במועד להתקיימות התנאי המתלה עליו להתקיים בתוך זמן סביר מיום כריתתו. הזמן הסביר לביצוע תנאי החוזה אינו מונח סטאטי, הנקבע על פי מה שנראה בעיני הצדדים כהערכה סבירה בעת חתימת החוזה. סבירות הזמן עשויה להשתנות עקב התפתחויות המתרחשות לאחר חתימת החוזה. כאן, מדובר בשוכר שביקש להיכנס בנעליה של שוכרת קיימת כששני הצדדים העריכו שהסכמת בעלי הנכס תתקבל בתוך זמן קצר. בפועל, המשא ומתן מול הבעלים התארך מעבר לצפוי בשל נסיבות שלא היו ידועות במועד חתימת ההסכם ומשכך, סיכול ההסכם לפני חלוף הזמן הסביר לקיום התנאי, בהתחשב בנסיבות החדשות שנוצרו, מהווה הפרה של ההסכם.</p>	

In determining the reasonableness of the period to perform a condition precedent in the contract, developments after its execution will also be considered

A lessor entered into an agreement with a condition precedent for which no fulfillment date was stipulated. The lessor discovered that the other party had thwarted the fulfillment of the agreement and this before a reasonable time for the fulfillment of the condition precedent had passed.

The Court found that the agreement had been breached because the reasonable time for fulfilling the condition precedent had not yet passed. When an agreement does not specify the date for the fulfillment of the condition precedent, it must be fulfilled within a reasonable time from the date of the agreement's execution. The reasonable time to fulfill the terms of an agreement is not a static term, determined according to what the parties considered to be a reasonable estimate upon the execution of the agreement. The reasonable time may change due to developments that occur after the execution. Here, a lessor sought to step into the shoes of an existing tenant, and both parties estimated that approval of the landowner would be received in quickly. In practice, the negotiations with the owner took longer than expected due to circumstances that were not known at the time of execution and therefore, the thwarting of the agreement before a reasonable time lapsed, considering the newly created circumstances, constitutes a breach of the agreement.

ג. על צדדים הקשורים בהסכם עם תנאי מתלה חובה לפעול פוזיטיבית לקיומו

ת"א 5736-07-21 פלאס יוגורט גלידות בע"מ נ' פיין וויין בע"מ ואח', 04.03.2024, בית משפט השלום קרית, כב' השופט יובל וסרקרוג

שוכרת פוטנציאלית לא פעלה בשקידה מספקת לכריתת הסכם שכירות מול המשכיר ובכך, הלכה למעשה, סיכלה את התקיימות התנאי המתלה שבהסכם בינה לבין השוכרת הנוכחית.

בית המשפט קיבל את התביעה בשל קיום חוזה בחוסר תום לב. חוזה עם תנאי מתלה הוא חוזה תקף מרגע כריתתו ומשכך חלה על הצדדים החובה לקיימו בתום לב. חובה זו מחילה על צדדים הקשורים בהסכם עם תנאי מתלה את החובה לפעול באופן פוזיטיבי ובשקידה לקיום התנאי המתלה ולא רק להימנע מפעולה שתביא לסיכולו. כאן, ההסכם בין הצדדים הותנה בחתימת הסכם שכירות בין השוכרת הפוטנציאלית למשכיר. אלא, שבמקום לפעול בשקידה לכריתת הסכם כאמור, השוכרת הפוטנציאלית התנהלה, במשך חודשים, באיטיות מופגנת ותוך משיכת זמן במגעים עם המשכיר ובכך הובילה לאי התקיימות התנאי המתלה. לכן, מדובר בקיום הסכם שלא בתום לב והשוכרת נדרשה לשלם את הפיצויים המוסכמים.

Parties bound by an agreement with a condition precedent must act positively for its fulfilment

A potential tenant did not act with sufficient diligence to enter into a lease agreement with the landlord and thus, in practice, prevented the fulfillment of the condition precedent in the agreement between it and the current tenant.

The Court accepted the claim due to consummation of the agreement in bad faith. An agreement with a condition precedent is legally binding from the moment of its execution and therefore the parties are obligated to consummate it in good faith. This obligation imposes parties bound by an agreement with a condition precedent, an obligation to act positively and diligently to fulfill the condition precedent and not only to avoid action that would lead to its thwarting. Here, the agreement between the parties was conditioned on the execution of a lease agreement between the potential tenant and the landlord. However, instead of acting diligently to conclude an agreement, the potential tenant proceeded, for months, in a sluggish manner, bidding its time in its negotiations with the landlord, thus leading to the non-fulfillment of the condition precedent. Therefore the agreement was not performed in good faith and it was required to pay the liquidated damages.

ד. קבלת הודעות מאתר היכרויות בניגוד לרצון המקבל לא בהכרח מהווה לשון הרע

ת"א 30326-12-18 פינקלמן נ' דלת הקסמים בע"מ ואח', 03.03.2024, בית משפט השלום בתל אביב-יפו, כב' השופטת נאוה ברוורמן

עורכת דין קיבלה בניגוד לרצונה הצעות לפיהן גברים מעוניינים להכיר אותה, לרבות לכתובת המייל המקצועית שלה, מאתר היכרויות אנונימי אליו לא נרשמה ואף ביקשה להסיר את עצמה ממנו.

בית המשפט קבע, כי משלוח ההודעות לא עולה כדי לשון הרע. החוק קובע, כי לשון הרע היא פרסום שעלול להשפיל אדם, או לבזות אדם בשל מעשים או תכונות המיוחסות שלו, או לפגוע במשרתו. פרסום יכול להיות בעל פה או בכתב ועליו להיות מאדם שאינו הנפגע ושהגיע אליו. כאן, האתר הינו אנונימי והפרטים המזהים ייחשפו רק אם האדם מסכים לכך. מאחר ועורכת הדין לא הסכימה להצעות שנשלחו אליה, הפרטים שלה לא נחשפו, המשרה שלה לא נפגעה, ולכן לא מדובר בלשון הרע.

Receiving messages from a dating site against the will of the recipient does not necessarily amount to defamation

A lawyer received offers that men were interested in getting to know her against her will, including to her professional email address, from an anonymous dating website to which she did not register and even requested to remove herself from.

The Court held that sending the messages does not amount to defamation. Israeli law stipulates that defamation is a publication that may humiliate a person, among other things, due to his actions or qualities which may be attributed to him, or harm his profession. The publication may be oral or written and must be from a person who is not the person who was harmed and the publication must reach him. Here, the website is anonymous and the identifying details may only be revealed if the person agrees to it. Because the lawyer did not agree to the proposals sent to her, her details were not revealed, her job was not harmed. Therefore the publication does not amount to defamation.

ה. ראיות משמעותיות לגמירות הדעת החוזית יכולות "לפצות" על חוסרים מסוימים בדרישת המסוימות

ע"א 1456/22 איברהים עג'מי נ' וואחת אל סאלם נווה שלום (ועד מקומי נווה שלום) ואח', 28.02.2024, בית המשפט העליון, בשבתו כבית משפט לעניינים אזרחיים, כב' השופטת דפנה ברק-ארז, כב' השופט עופר גרוסקופף וכב' השופטת רות רונן

שני צדדים לסכסוך מקרקעין חתמו על זכרון דברים לקראת הסכם פשרה. בית המשפט העליון קבע כי מדובר בחוזה מחייב וזאת לאור התקיימות דרישות גמירות הדעת והמסוימות. על כוונת הצדדים ליצור חוזה מחייב ניתן ללמוד מהתגבשותם של שני יסודות עיקריים: גמירות דעת, קרי, כוונת הצדדים ליצור חוזה מחייב; ומסוימות המחייבת שהחוזה יכלול את כל הפרטים המהותיים לצורך ביצועו. עם זאת, כאשר יש ראיות משמעותיות לגמירות דעת הצדדים להסכמה על היבטיה העיקריים של העסקה, יש לראות בזכרון הדברים כחוזה מחייב לכל דבר וזאת גם אם חסרים בו פרטים רבים והכל בתנאי שניתן להשלימם על פי סדרי ההשלמה שבדין. כאן, מדובר במקרה בו הצדדים ציינו במפורש כי הם הגיעו ל"הסכמות עקרוניות" ובכללן התמורה שתינתן וכי עורכי דינם של הצדדים ישלימו את עריכת ההסכם כולו. מכאן עולה כי היתה כוונת הצדדים ליצור חוזה משפטי מחייב, כאשר הפרטים החסרים יושלמו על ידי עורכי הדין.

Substantial evidence of parties' contractual intent can "compensate" for certain deficiencies in the specificity requirement

Two parties to a real estate dispute signed a memorandum of understanding in preparation for a settlement agreement.

The Supreme Court found that the contract is binding as the cumulative requirements of intent and specificity were met. Parties' intent to form a binding contract which can be concluded from the existence of two main elements: contractual intent, that is, the parties' intention to create a binding contract and specificity, that is, that the agreement included all of the essential details. However, when there is significant evidence of agreement on the main aspects of the transaction, the memorandum of understanding should be considered as a binding contract, even if it lacks many details, all provided that such details can be completed in accordance to law. Here, the parties have explicitly stated that they had reached "agreements in principle" including the consideration that would be given and that the parties lawyers would complete the drafting of the agreement as a whole. Therefore, it appears that it was the parties' clear intention to create a binding legal contract, where the missing details will be completed by the lawyers.

ו. אדם שהינו בעל מירב הזיקות לנכס עשוי להיות חייב בארנונה גם אם אינו המחזיק בפועל בנכס

תאדמ 29844-04-22 יורם הופטמן נ' עיריית תל-אביב-יפו, 03.03.2024, בית משפט שלום הרצליה, כבוד הרשמת הבכירה סבין אוחנה

עירייה רשמה אדם כמחזיק בנכס של אימו המנוחה בהיעדר צו ירושה תוך קביעה שהוא בעל מירב הזיקות לנכס. כאשר חובות הארנונה לא שולמו העירייה הטילה עיקולים על חשבון הבנק שלו. בית המשפט דחה את התביעה שהגיש אותו אדם בגין נזקיו מהעיקול וקבע, כי העיקולים הוטלו כדין. במצב בו הבעלות לא ברורה הנכס ישוּיך לבעל הזיקה הקרובה ביותר לנכס, גם אם הוא לא המחזיק הפיזי בו. החוק קובע, כי המחזיק בנכס יחויב בתשלומי הארנונה החלים עליו. כאן, קביעת האדם כבעל הנכס נעשה כדין בשל היותו בעל מירב הזיקות לנכס מאחר והוא הירש על פי דין של בעלת הנכס שנפטרה הגם שהוא לא מחזיק בנכס. לפיכך, ומאחר והוא לא שילם את חובות הארנונה המוטלים עליו, העיקולים הוטלו כדין.

A person who has the most affinities to an asset may be liable to city taxes even if he is not the possessor of the asset

A municipality recorded a person as the owner of his deceased mother's property despite the absence of a probate order while stating that he has the most affinities to the property. When the city tax debts were not paid, the municipality-imposed a lien on his bank account.

The Court rejected the claim for damage due to the lien and stated that the foreclosures were duly imposed. In a situation where the ownership is not clear, the property may be associated with the person who has the most affinities to the asset, even if he is not the physical possessor. Israeli law stipulates that the owner of the property is liable for payment of city taxes. Here, the determination of the person as the owner of the property was duly made due to his being with the most affinities to the asset because he is the legal heir of the deceased owner of the property even though he does not possess the property. Therefore, and because he did not pay the city taxes imposed on him, the foreclosures were duly imposed.

ז. שוכר נכס מסחרי המקזז באופן חד צדדי הוצאותיו מדמי השכירות עלול להיחשב כמפר הסכם

תפ"מ 2030-11-23 ראם קנדה בית אמריקה בע"מ נ' מודיעין אזרחי בע"מ, 06.03.2024, בית משפט השלום בהרצליה, כב' השופט אמיר ויצנבליט

שוכרת קיזזה מדמי השכירות, באופן חד צדדי, עלות התקנת מערכת מיזוג מרכזית וזאת בניגוד להוראות הסכם השכירות האוסר על כך. בעקבות כך, נדרשה השוכרת לפנות את המושכר.

בית המשפט קיבל את תביעת הפינוי וקבע כי השוכרת הפרה את הסכם השכירות ועליה לפנות את המושכר. החוק מקנה לשוכר זכות לתקן פגם במושכר ולדרוש החזר על הוצאותיו או להפחית את דמי השכירות על-פי ההפחתה בשווי השכירות, ככל שהמשכיר לא תיקן את הפגם או את אי-ההתאמה בתוך זמן סביר מהמועד שקיבל על כך דרישה מאת השוכר. בהסכם להשכרת נכס מסחרי ניתן להתנות על הוראות אלה במפורש או במשתמע. כאן, מדובר בהסכם שכירות של נכס מסחרי שאסר על השוכרת לבצע קיזוז מדמי השכירות ואף קבע כי פעולה בניגוד לכך היא הפרה יסודית. למרות זאת, השוכרת קיזזה עשרות אלפי ש"ח מבלי שפנתה בדרישה מקדימה למשכיר לתקן את מערכת המיזוג ומבלי שמסרה התרעה מראש למשכיר על כוונתה לקזז סכום משמעותי זה מדמי השכירות. מטרתו של איסור הקיזוז היא שוויוכחים ומחלוקות לא יהוו עילה לאי-תשלום דמי השכירות ומבטא את רצון הצדדים לעקרון: "תחילה משלמים, אחר-כך מתווכחים". השוכרת הפרה תנאי יסודי זה ואף לא טרחה לתקן את מחדליה חרף הזדמנויות שניתנו לה ולכן עליה לפנות את המושכר.

A lessee of a commercial property who unilaterally offsets its expenses from the rent may be deemed in breach of the agreement

A lessee unilaterally offset the cost of installing a central air conditioning system from its rent, contrary to the provisions of the lease agreement that prohibits this. As a result, the lessee was demanded to vacate the leased property.

The Court accepted the eviction claim and held that the lessee breached the lease agreement and must evict the leased property. Israeli law gives the lessee the right to fix a defect in the leased property and to demand reimbursement of its expenses or to reduce the rent according to the reduction in the rental value as long as the lessor has not corrected the defect or the discrepancy within a reasonable time from the date it received a demand to do so from the lessee. In an agreement to lease a commercial property, these rules can be amended explicitly or implicitly. Here, the lease agreement was for a commercial property and forbade the lessee from offsetting any amount from rent and even stated that doing so is a fundamental breach. Despite this, the lessee offset tens of thousands of ILS without making a prior request to the lessor to repair the air conditioning system and without giving advance warning to the lessor of its intention to deduct this significant amount from the rent. The purpose of the offset prohibition is that arguments and disputes will not be a reason for non-payment of the rent and expresses the parties' desire for the principle: "first pay, then argue". The lessee breached this basic condition and did not even bother to correct its omissions despite opportunities that were given to it and therefore must vacate the leased property.

אומנות הלחימה הברזילאית להכנעת היריב בבית המשפט / יאיר אלוני, עו"ד*

ג'יו-ג'ייטסו ברזילאי (BJJ) היא אמנות לחימה להגנה עצמית שפותחה בברזיל על ידי משפחת גרייסי וידועה ככזו הנותנת דגש על מינוף, טכניקה ואסטרטגיה על פני כוח גס ואף מכונה בעיני רבים "שחמט אנושי". כשותף לטייג'ה במשרד אפיק ושות', וכמתאמן ג'יו-ג'ייטסו ברזילאי מאז 2018, אני רואה דימיון רב בין עקרונות הג'יו-ג'ייטסו הברזילאי לבין עולם הליטיגציה, שבו "קרבות" מתנהלים באולמות המשפט (בחליפה משפטית במקום החליפה המסורתית) והשימוש באסטרטגיות משפטיות דומה ליישום תמרונים טקטיים על המזרון. אני מוצא שעקרונות הג'יו-ג'ייטסו הברזילאי מספקים תובנות חשובות לניהול ההליך המשפטי באופן יעיל, כמו אלה המפורטים מטה:

מינוף חשיבה אסטרטגית: לוחמי ג'יו-ג'ייטסו משתמשים בחשיבה אסטרטגית כדי לתמרן יריבים ולהגיע לעמדה שולטת. באופן דומה, בליטיגציה, תכנון אסטרטגי הוא בעל חשיבות עליונה. עורכי דין חייבים לצפות את המהלכים של יריביהם, לזהות חולשות בטענות של הצד שכנגד ולנצל הזדמנויות כדי לחזק את העמדה שלהם. כשם שלוחם ג'יו ג'ייטסו מיומן חושב מספר צעדים קדימה וצופה תרחישים אפשריים מראש, כך צוות משפטי מיומן יכול לגבש אסטרטגיות יעילות הממצבות את הלקוח בדרך להצלחה. כך, למשל, הגשת בקשה למתן סעד זמני בעניין יחסית שולי לסכסוך עשויה להוביל לקיום דיון מהיר לפני שופט ולחקירת עד מרכזי זמן רב טרם הדיון בתיק העיקרי. לעתים, הליך מקדמי זה יכול לבסס את הקרקע להליך העיקרי ואולי אפילו לסיימו.

פוזיציה לפני הכנעה: בג'יו-ג'ייטסו הברזילאי מהלך התקפי נכון להכנעת היריב מתחיל בראש ובראשונה בביסוס עמדה המאפשרת שליטה ביריב (כמו ריתוק כתפיים, גב, צד וכיוצ"ב). נקיטת מהלך התקפי בפזיזות עשויה להוביל לאובדן הפוזיציה ולכישלון המהלך להכנעת היריב. באופן דומה, כדי לנהל את ההליך המשפטי מעמדה שולטת חשוב לפעול לשם כך עוד בטרם הגשת מסמכים משפטיים וחתירה ל"הכנעה משפטית". אפילו משלוח מכתב רשמי לצד השני עלול לחשוף את המהלך המשפטי ויאפשר לצד השני לבצע מקצה שיפורים או לטשטש עקבות. עוד סוגיות שכדאי לשקול בטרם המהלך הראשון עשויות להיות האם קיים מקום שממנו ניתן יהיה לנהל את הסכסוך מעמדה נוחה יותר (כגון: סמכות מקומית לעומת סמכות בינלאומית, ערכאה שיפוטית לעומת הליך בוררות וכיוצ"ב) וסוגיות של תזמון (למשל, נסיבות מסוימות עשויות לתמרץ להגיע להסדר). לכן, יש לבצע מחשבה מקדימה עוד טרם נקיטת ההליך המשפטי ולבחון אלו מהלכים ניתן לזווג כדי לשפר או לבסס את עמדת השליטה המשפטית. במשרדנו, עוד טרם משלוח מכתב רשמי, אנו שוקלים את המשמעויות המשפטיות ומכינים טבלה של חוזקות וחולשות, כמו גם בוחנים האם קיימות די ראיות כדי לבסס את כתב התביעה או ההגנה ואלו פעולות ניתן לנקוט כדי לחזק את הטענות.

התמקדות בטכניקה: בדיוק כפי ששליטה בטכניקה היא בסיסית בג'יו-ג'ייטסו ברזילאי, עורכי דין חייבים להיות בעלי הבנה עמוקה של עקרונות משפטיים, תקדימים וכללי הפרוצדורה הרלוונטית ובדיוק כמו לוחמי ג'יו ג'ייטסו – צריכים בכל עת להתגלגל ולהיות מעודכנים. על ידי התמקדות בפרטים הקטנים ביותר, עורכי דין מיומנים יכולים להוציא לפועל אסטרטגיות בדיוק וביעילות רבה, ובכך להגדיל את סיכויי ההצלחה שלהם באולם בית המשפט. במשרדנו עורך דין לעולם אינו מפסיק ללמוד (כחלק מתכנית ההכשרה השבועית, כל שבוע, כל השנה, כל שנה), מכיוון שעורך דין מיומן הבקיא בפסיקה העדכנית יוכל לנווט את האסטרטגיה המשפטית בחוכמה כבר מראשית ההליך וזאת להבדיל מעורך דין אשר יורה לכל הכיוונים ומבצע את המחקר המשפטי רק בשלב הסיכומים (אם בכלל).

זרימה ותגובה תוך כדי תנועה: בג'יו-ג'ייטסו ברזילאי "זרימה" מתייחסת למעבר חלק בין טכניקות ותנועות. המונח השגור בציבור "לזרום" עשוי לכאורה ללמד על פאסיביות, אך בג'יו-ג'ייטסו ברזילאי, המתרגלים לומדים להסתגל לתנועות של היריב ולנצל פתחים כדי לבצע מהלכי תגובה התקפים באופן יזום. באופן דומה, בליטיגציה, כושר הסתגלות הוא חיוני. הליכים משפטיים יכולים לקבל תפניות בלתי צפויות, הדורשות התאמות מהירות באסטרטגיה. על ידי שמירה על ידע עדכני, זריזות וראש פתוח, הצוות המשפטי שלנו יכול להגיב ביעילות לנסיבות משתנות ולהשיג יתרון על פני היריב. כך, למשל, עורך דין מיומן המנהל חקירה נגדית יקשיב היטב לתשובותיו הספונטניות של העד וידע למנף זאת בעת הצורך ובזמן המתאים תוך שמירת המומנטום של קו החקירה. לעומת זאת, עורך דין אשר מנהל את חקירת העד בקיבוען ומבלי להכיר מראש את החומר המשפטי ואת עובדות המקרה, כשהוא עובר משאלה לשאלה או מנושא לנושא באופן טכני, עלול לפספס הזדמנויות פז שנקרות בדרכו.

בדיוק כפי שמתרגלי ג'יו-ג'ייטסו ברזילאי שואפים לשליטה על המזרון, עורך דין טוב יכול לשאוף להצטיין באולם בית המשפט על ידי יישום עקרונות אלה ובעזרתם להוביל את ההתדיינות המשפטית בביטחון ולהשיג תוצאות חיוביות עבור הלקוח. כך, כשאתה מחפש מישהו שינהל עבורך הליך משפטי, אולי כדאי לשאול לא רק כמה פסיקה עדכנית הוא קרא השבוע, אלא גם האם הוא שולט בסודות אומנות הלחימה הברזילאית ג'יו ג'ייטסו. אוסס!

* 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.

Litigate Like a Black Belt / Yair Aloni, Adv.

Brazilian Jiu-Jitsu (BJJ) is a self-defense martial art developed in Brazil by the Gracie family which is well known for its emphasize on leverage, technique and strategy over brute force often referred to as “Human Chess”. As litigation partner in the office of Afik & Co. and a practitioner of BJJ since 2018, I see a lot of resemblance between BJJ principles to the world of litigation, where “battles” are fought in courtrooms (with legal suites instead the traditional Gi) and legal strategies are akin to tactical maneuvers on the mat. I find that the principles of BJJ provides valuable insights for effective management of a legal litigation procedure, such as the following:

Leverage Strategic Thinking: BJJ practitioners employ strategic thinking to outmaneuver opponents and gain positional advantages. Likewise, in litigation, strategic planning is paramount. Lawyers must anticipate their opponent's moves, identify weaknesses in their case, and capitalize on opportunities to strengthen their own position. Like a skilled BJJ practitioner who thinks several steps ahead and foresees possible outcomes beforehand, an experience legal practitioner can formulate effective strategies which position the client on the path to success. Thus, for example, filing a motion for temporary relief, even if the matter is relatively marginal to the conflict, may lead to a quick hearing before a judge and a questioning of a lead witnesses long before the hearing of the main case. In some cases, this preliminary move can set the ground for the main case and even settle it.

Position Before Submission: In BJJ, a correct offensive move to subdue the opponent begins first and foremost with establishing a position that allows control over the opponent (such as locking the shoulders, back, side, etc.). Taking an offensive move recklessly may lead to the loss of the position and the failure of the move to subdue the opponent. Similarly, when properly conducting a legal proceeding, it is vital to strive to conduct the legal proceedings from a position of control before making any 'legal submission'. Even the dispatch of a letter may reveal the legal position and allow the other party to make improvements or cover up traces. Other issues to be considered before the first move can be whether there is a place from which it will be possible to manage the conflict from a more favorable position (such as: local jurisdiction versus international one, Court versus an arbitration, etc.) and issues of timing (for example, certain circumstance may incentivize a settlement). Therefore, there is room to premeditate before any legal procedure and consider which steps can be initiated and may improve or establish the controlling legal positioning. In our office, before even sending a formal letter, we consider the legal implications and prepare a table of strengths and weaknesses as well as consider whether there is enough evidence to substantiate the claim or defense and what actions can be taken to strengthen the contentions.

Focus on Technique: Just as mastering technique is fundamental in BJJ, lawyers must possess a deep understanding of legal principles, precedents and the relevant procedural rules and – just like BJJ practitioners – must at all time keep ‘rolling’ and be up to date. By focusing on the finer details, skilled lawyers can execute strategies with precision and more effective manner and by that increase their chances of success in the courtroom. In our office lawyer never cease to study (as part of the weekly training program – every week, all year-round, every year) because a skilled lawyer who is familiar with recent caselaw will be able to maneuver the legal strategy wisely at the get go where a lawyer who is blindly throwing punches in the air, and (if at all) does the legal research only at the stage of the closing arguments.

“Flow with the Go”: In BJJ, “flow” refers to the seamless transition between techniques and movements. The common term “to flow” may seem in the public eye as indication to passivity, but BJJ actually teaches to adapt to the opponent's movements and capitalize on openings to proactively make accurate offensive moves. Similarly, in litigation, being adaptable is crucial. Legal proceedings can take unexpected turns, requiring swift adjustments in strategy. By staying knowledgeable, agile and open-minded, our teams can effectively respond to changing circumstances and gain an advantage over our adversaries. For example, a skilled litigation lawyer conducting a cross-examination will listen carefully to the spontaneous answers of the witness and will know how to leverage this when necessary, and at the appropriate timing, while maintaining the momentum of the line of questioning. On the other hand, a lawyer who conducts the investigation of the witness in a fixated way and without proper acquaintance of the legal material and the facts of the case, moving from question to question and from topic to topic in a technical manner, may miss golden opportunities that come his way.

Just as Brazilian Jiu-Jitsu practitioners strive for mastery on the mat, a good attorney can strive to excel in the courtroom by applying similar principles and using them to confidently conduct litigation and achieve positive outcomes for their clients. Thus, when you seek a litigator, perhaps not only should you enquire how much updated caselaw did he read this week, but also whether he masters the secrets of the art Brazilian Jiu-Jitsu. OSS!

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