

המדריך לקניית דירה "ד-שניה": לצלוח את שדה המוקשים בח"יים

מאת

שי שגב, עו"ד*

דברי פתיחה

להבדיל מהמאמרים הקודמים שזכיתי לפרסם בכתב העת, מאמר זה נכתב בשפה קלה יותר, והוא מכוון הן למשפטנים והן לציבור הרחב, המעוניין לקבל תמונת רוח של עסקאות לרכישת דירה יד-שניה. בשנים האחרונות, עקב הקשיים במכירת דירה, אנו עדים לכל מיני מלכודות חדשות שיש להיזהר מהן, וזאת פרט לסיכונים האחרים הכרוכים באופן טבעי בעסקאות מקרקעין. המאמר מתייחס בעיקר לקונים. היבטים המתייחסים למוכרים צריכים להידון בנפרד, אם כי מדי פעם אתייחס גם אליהם.

אבקש להבהיר, כי מאמר זה אינו מתיימר להחליף את הייעוץ המשפטי; ההיפך הוא הנכון, המסקנה לאחר קריאתו אמורה להיות, כי אין להיכנס לעסקת מקרקעין בלא ליווי משפטי צמוד, ולצערנו לעיתים גם זה אינו מספק.

במאמר זה אצביע על מספר נקודות שכדאי ליתן עליהן את הדעת, הן בפן המשפטי והן בפן העסקי, אולם אינני מתיימר להצביע על כל הסיכונים הכרוכים בעסקאות כאלה, ייתכן ואף לא ניתן להקיף את כל הסיכונים, אולם נשתדל להצביע על המרכזיים שבהם.

למעוניינים להרחיב בנושאים ספציפיים, אני מתכבד להפנות את הקוראים למאמרים נוספים שפרסמתי בעבר בביטאון "חדשות עין משפט", שחלק מהם אשזור במאמר זה.

(1) הגדירו לעצמכם אם אתם מעוניינים לעשות את הצעד, ומה בדיוק אתם מבקשים לקנות

עסקה מוצלחת במקרקעין תלויה בשילוב של תנאים שונים ובדרך כלל בנויה מארבעה צעדים עיקריים: הצעד הראשון הוא הגדרת מטרות וייעדים; הצעד השני הוא זיהוי ההתנגדויות והמגבלות שיש לצד השני (סובייקטיביות או אובייקטיביות - התלויות בו או בגורמים חיצוניים); הצעד השלישי הוא ניהול המשא ומתן והגעה למפגש רצונות, תוך נטרול מגבלות הצד השני מבלי לפגוע בזכויותך ותוך הגדרת תנאי ההתקשרות באופן בהיר וממצה ככל האפשר, על מנת למנוע מחלוקות עתידיות או פתחי מילוט לצד השני; הצעד הרביעי הוא כריתת העסקה ומימושה. על אלמנטים אלה הרחבתי והדגמתי במקום אחר^[1].

המטלה הראשונה המוטלת על כל צד לעסקת מקרקעין הינה הגדרה מדויקת של היעדים המבוקשים על ידו. אין זה נדיר במחוזותינו לראות קונים או מוכרים פוטנציאליים, שאין להם מושג מה הם מבקשים לקנות, או בהתאמה, אין להם מושג האם הם באמת מעוניינים למכור.

אמנם נקודה זו נראית טריוויאלית, אולם מניסיונינו נוכחנו לדעת, שפעמים רבות קונים "מחפשים", מבלי לדעת מה בדיוק הם מחפשים; לעיתים טרם גמלה בליבם ההחלטה, האם הם מבקשים באמת לקנות, היכן הם מבקשים, מה התקציב שלהם, איזה סוג של דירה, מהו צביון השכונה וכדומה. אם כך מדוע הם מחפשים? לכך אין תשובה אחת מוחלטת. ייתכן שהם מבקשים להחליף את מקום המגורים, אולם עדיין מתלבטים. ייתכן שקיימים אילוצים הפותחים פער רב מדי בין המצוי לבין הרצוי. ייתכן שמדובר בזוג נשוי, שבו אחד הצדדים מבקש לעשות את הצעד, ואילו הצד השני אינו מעוניין, ואז הוא מבלבל את הצד הראשון ועוד.



אלמלא הסיכון הקיים בכך, לא הייתי עומד על נקודה זו. הסיכון הוא שלעיתים הקונה הפוטנציאלי מתעייף מחיפוש, ועלול בנקודת שבירה להתפתות לעסקה מסויימת, בשלב בו מנגנוני ההתראה שלו אינם פועלים כיאות אלא שאז הוא כבר חתום על חוזה (או במקרים גרועים יותר) [2] - על זיכרון דברים) וקשה, לעיתים בלתי אפשרי, להתחרט.

אם כן, השלב הראשון, מבחינת הקונה, הוא להגיע להחלטה לקנות דירה, להגדיר את היקף העלויות שיוכל לעמוד בהן, להגדיר את הדירה הרצויה, ולהתחיל בחיפוש.

(2) ובמקביל - האם המוכר באמת מעוניין למכור לכם?

בעיה דומה מוצאים אנו גם בנוגע למוכרים. לעיתים מוכר פוטנציאלי מפרסם את דירתו למכירה, בטרם הגיע באמת להחלטה, כי הוא מעוניין למכור. אנשים כאלה גם לעיתים דורשים מחיר גבוה מדי על דירתם מתוך כוונה, שאם ישחק מזלם יצליחו למכור אותה במחיר גבוה ואם לאו, ימתינו לקונה אחר. לפעמים מוכר כזה אף נכנס למשא ומתן עם קונה פוטנציאלי, המשחית את זמנו וטורח לשווא, מבלי שהמוכר קיבל באמת ובתמים החלטה שהוא מעוניין למכור. רוב הסיכויים כי בנסיבות כאלו העסקה לא תושלם.

על כן, תמיד שאלו את עצמכם - האם המוכר העומד מולי הוא באמת רציני ובשל לעריכת עסקה? שאלה זו כמובן יפה, בשינויים המחוייבים, גם בנוגע למוכרים (דהיינו, האם הקונה העומד מולי באמת מעוניין לקנות? האם כדאי להוציא עליו אנרגיות מיותרות?).

(3) "מציאות"

אין מי מאיתנו שאינו אוהב לקנות "מציאות", או "במבצע". ואכן, קיימות גם מציאות בשוק המקרקעין, אולם לעיתים קיים פער בין הסיפורים על מציאות, לבין המציאות. חשוב תמיד לזכור, כי עסקת מקרקעין הינה עסקה בהיקף כספי ניכר, ולא תמיד מה שנראה "מציאה", הוא אכן "מציאה".

נקודת המוצא צריכה להיות, כי מציאה "נחטפת", ואם המציאה "מחכה רק לכם" במשך תקופה ארוכה, יש לכך סיבה, שצריך לגלות אותה ולהיות מודעים לה. לעיתים הבעייתיות בסביבה, לעיתים הבעייתיות במצב הרישומי, לעיתים מדובר בדירה לא מאושרת (לא נתקבל לגביה היתר בנייה) ועוד.

תהא אשר תהא הסיבה למכירה במחיר מציאה, חשוב מאוד כי תוודאו, מהי העילה למכירה במחיר הנמוך, ולאחר שתהיו מודעים לה, תבדקו את העלות מול התועלת ותקבלו את ההחלטה המתאימה לכם, לאחר שקילת כל הנתונים.

מעבר לעסקאות ספציפיות, ניתן לאפיין כל מיני סוגים של "עסקאות מציאה", ולכל אחד מהם הסיכון והסיכוי האופייניים משלו. דוגמאות:

(א) **רכישה מכונס נכסים**: היתרון של עסקאות כאלה הוא האפשרות לרכוש את הדירה "במחיר שחיטה", אולם בדרך כלל הרווח אינו נופל בידי הקונה התמים, אלא בידי מי שהפכו את העיסוק במימוש מהיר, לעסק בפני עצמו. הבעיה בעסקאות כאלה היא המידור היחסי בין הקונה לבין מידע מלא על הדירה (קונים את הדירה "כפי שהיא"); הצורך להפקיד ערובה ולהוציא עלויות לשם כך עוד בשלב אי הוודאות; האפשרות למניפולציות והרצת מחיר (יש כאלה המשתתפים במכרז כזה, רק על מנת שיישלמו להם משהו כדי לפרוש מההתמחרות); ולבסוף - אם מדובר במימוש - קיימת זכות של החייב לפדות את הנכס או לסלק את החוב, גם כאשר התהליך מצוי בשלבים מתקדמים. נקודה נוספת היא, שעסקאות כאלה הינן בדרך כלל עסקאות מזומן, או עסקאות לטווח מידי עד קצר, ויכול להשתתף בהן רק מי שיש לו אפשרות לממן את העסקה באופן כזה.

(ב) **רכישה במסגרת קבוצה**: סוג כזה של עסקאות מורכב יותר ואינו שייך לנישה של דירות יד שניה. ליתרונות והחסרונות של רכישה במסגרת של קבוצה התייחסתי במקום אחר [3].

(ג) **רכישת דירה פגומה**: הפגם עלול להיות פיזי, כגון דירה הזקוקה לשיפוץ, או דירה שיש בה ליקוי גלוי או נסתר (לדוגמה - הקירות אינם מבודדים רעש כראוי), או איזור בעייתי וכדומה; ייתכן שקיים פגם משפטי, כגון בעיה רישומית, דירה ללא היתר וכדומה. חשוב מאוד בעסקאות



כאלה שלא להתפתות למחיר הנמוך, ולבדוק מהו היחס שבין שווי הפגם (במקרה שהוא ניתן לתיקון - עלות תיקונו; ובמקרה שאינו ניתן לתיקון - שווי ירידת הערך בגינו), לבין ההנחה שאתם מקבלים בגינו.

(ד) **רכישת דירה ה"חייבת להימכר"**: לעיתים רחוקות תיפול לידיכם עסקה של מציאה אמיתית, קרי דירה שאין בה פגם מהותי, אלא שהמוכר חייב למכור את הדירה במהירות לצורך קבלת מזומנים, בין אם לצורך מימון רכישה שלו, ובין לצורך אחר. מוכרים המצויים במצב "לחיץ" עשויים להסכים ל"מחיר רצפה", אולם גם מצד הקונה צריך לזכור תמיד לנהוג בהגינות ולא להפריז במידת הלחץ. באשר למוכרים לחוצים - עליכם לקבוע לעצמכם קו גבול של מחיר אשר ממנו אתם לא יורדים, וזכרו כי יש אפשרויות מימון נוספות; לא תמיד חייבים למכור בכל מחיר. עם כל זאת עלינו להזהיר, כי לעיתים ישנן דירות פגומות, אשר מבקשים בעדן מחיר אטרקטיבי, באמתלה של "חייבת להימכר" (קרי - מצג לפיו הבעיה במוכר ולא בממכר) - עליכם להיזהר שלא ליפול בפח.

(ה) **שיתוף פעולה המנוגד לחוק**: לעיתים הדירה נמכרת בזול, מכיוון שהמוכר זקוק לשיתוף פעולה של הקונה, שבלעדיו הוא עלול להפסיד סכום גבוה. שיתוף הפעולה מאפשר לשני הצדדים ליהנות מהרווח שנעשה. לדוגמה - אם המוכר זקוק לכסף וחייב למכור את הדירה, אולם אינו מעוניין לדווח על העסקה לשלטונות המס בשל זה, אלא רק לאחר פרק זמן מסוים, על מנת שיהיה זכאי לפטור ממס בגין המכירה, הוא זקוק לשיתוף פעולה של הקונה, ובתמורה הוא משתף את הקונה ברווח, בכך שהוא מפחית משווי השוק של הדירה. מובן ששיתופי פעולה כאלה ודומיהם מנוגדים לחוק ואסורים בתכלית, וזאת גם אם לא היה בהם שום סיכון. ופרט לכך, ומבלי לגרוע מהאמור לעיל, לא תמיד הקונה מודע לסיכון שהוא נוטל על עצמו, במקרה של תקלה (לדוגמה - המוכר ימכור את הדירה פעם נוספת; דוגמה אחרת - אם יתגלע סכסוך, איך יוכל הקונה לפנות לבית המשפט?).

(4) מימון העסקה

על הרוכש לברר מראש כיצד הוא מתכוון לממן את העסקה. מי שמעוניין לקחת הלוואה מבנק למשכנתאות, כדאי שיפנה לבנק לפני ביצוע העסקה, בצירוף מרבית הנתונים לגביה, על מנת לקבל אישור עקרוני להלוואה.

חשוב לדעת, כי לעיתים גם אישור עקרוני לא מספיק, והבנק עלול להערים תנאים נוספים, שלא ידעתם עליהם קודם לכן. זה הכלל: ככל שהעסקה מורכבת יותר, או שקיימת בעיה רישומית וכדומה, הבנק יציב תנאים רבים יותר לפני מתן אישור סופי להלוואה. נוסף ונבחר - יש להבחין בין אישור ההלוואה לבין אישור העסקה. כאשר הבנק נותן לכם "אישור עקרוני" - הוא לכל היותר מאשר את ההלוואה, קרי מתן הלוואה בגובה המבוקש, עבור רכישת דירה בשווי המוצהר.

אולם הבנק צריך לאשר גם את העסקה כפי שהצדדים כורתים אותה, ולהסכים ליתן מימון לעסקה הספציפית (וזאת פרט לאימות הפרטים המוצהרים באשר לשווי הדירה וכדומה).

זאת ועוד, ייתכנו גם מצבים בהם העסקה פשוטה יחסית, אולם בשל שמאות נמוכה, הבנק יאשר סכום נמוך מזה שאישר לכם מראש. לדוגמה: הדירה שאתם מבקשים לרכוש היא גדולה ויפה, אולם בפועל חלק נכבד ממנה נבנה ללא היתר בנייה. במצב כזה, השמאים נוטים להתעלם מהחלק שנבנה ללא היתר, או לכל היותר לשום אותו בשווי נמוך ואז עלול להיווצר פער בין המחיר המוצהר של הדירה, לבין השווי שהבנק מייחס לה כבטוחה.

בנוסף, אם תקרה תקלה כזו או אחרת וההלוואה לא תאושר, תהיו מחוייבים לגייס את התשלום ממקורות אחרים. יש לבדוק, אם יש לכם אפשרות לפנות למקורות מימון שונים תוך זמן קצר, על מנת שלא להיכנס למצב של הפרת חוזה.

מאידך, וגם את זה יש השוכחים - משכנתה יש לשלם! יש להחזיר מדי חודש בחודשו, ועל סכום המשכנתה נוספים סכומי ביטוח. יש לקחת מימון כזה, שייאפשר לכם מרווח מחיה כלכלי.



חשוב מאוד, כאשר אתם עושים את החישובים האישיים שלכם, להעריך את כל העלויות שמסביב, רבות: מתווך (אם יש), עורך דין, מס רכישה, עלויות קבלת משכנתה (המדובר באלפי שקלים), עלויות העברת הזכויות (כאשר מדובר ברישום בחברה משכנת, העלות גבוהה יותר), עלויות שיפוץ הבית וכדומה.

יש להוטים לרכוש דירה ומשכנעים את עצמם כי הם יוכלו לדור בה במצבה הנוכחי, אולם רק לאחר הכניסה לדירה מבינים שלא ניתן לחיות בה במצבה, ואז מסתבכים במעגל של הוצאות ללא סוף. כאשר מתחילים בשיפוץ, בדרך כלל לא ניתן להפסיק: החל בהחלפת רצפה, מטבח, ארונות, וכלה באינסטלציה, כלים סניטריים ומערכת החשמל. ושוב - הדבר החשוב הוא להיות מודע להוצאות ולסיכונים. כדאי להביא איש מקצוע שיעריך את עלות השיפוצים, בטרם רכישת הדירה. שיפוצים גם אורכים זמן ויש לשקול האם קיימת חלופת מגורים לתקופה זו.

(5) הסביבה הפיזית - המעגל הרחב

לאחר שהגענו להחלטה שאנו מעוניינים לרכוש דירה, ולאחר שאנו יודעים את היקף העלויות ומהן אפשרויות המימון, נתחיל לחפש את הדירה. כאן אנו נכנסים להיבטים הפיזיים - ואני מבחין לעניין זה בשלושה מעגלים. המעגל החיצוני הוא הסביבה באופן כללי, המעגל האמצעי הוא הבניין, המעגל הפנימי הוא הדירה עצמה.

ניתן לנוע מהמעגל החיצוני לפנימי או מהמעגל הפנימי לחיצוני. דהיינו, אפשרות אחת היא קודם כל לבחור את הסביבה הרחבה, או סביבות אפשריות ורק לאחר מכן להיכנס למעגל הפנימי. אפשרות אחרת היא לראות מספר דירות ואז להחליט, האם הסביבה מתאימה. בעניין זה אין חוקים, אולם דומה כי מרבית הקונים הפוטנציאליים יודעים פחות או יותר באיזה אזור או אזורים הם מעוניינים לגור, ורק לאחר מכן מתחילים לחפש דירות באותו מקום (אם כי, כאמור, גם בכך אין חוקים).

כאשר אנו מתייחסים לסביבה בפן הרחב, כדאי לקבל את מרבית הנתונים, כגון:

- האם כל המתקנים והמוסדות להם אנו זקוקים מצויים בקרבת מקום? לדוגמה: היכן מצוי בית הספר? האם ניתן להגיע רגלית או שמא באוטובוס. ואם אוטובוס, היכן התחנה, ומהן שעות הפעילות. הוא הדין לגבי מכולת, בית כנסת, ספרייה וכדומה. ובנוסף, קירבה ואפשרויות ניווד למקום העבודה.
 - האם הדירה סמוכה לאיזור תעשייה או למוקדי רעש וזיהום אוויר אחרים? לדוגמה - מתני"ס, מגרש משחקים, תחנת מד"א ועוד.
 - מהו עומס התנועה והאם ישנה מצוקת תחנייה באיזור?
 - מהו הייעוד התכנוני של האיזור? ייתכן שבמגרש תמים המצוי בסמוך למבנה עומד לקום בית אבות או מרכז אחר, שישנה את אופי החיים מן הקצה אל הקצה. ייתכן שהוחלט על הפקעה במגרש בו נרכשה הדירה, הפקעה שעדיין לא בוצעה בפועל ועלולה להביא לקיצוץ שטח המגרש לטובת מדרכה או כביש וכדומה.
 - מה טיב האוכלוסייה המתגוררת באיזור זה? חתך סוציאקונומי, תחזוקה של האיזור מבחינת הרשות המקומית, גיל התושבים (האם לילדים שלנו תהיה חברה?), ועוד.
- זכרו - לא ניתן לנתק את הדירה מהסביבה בה היא מצויה. ככל שיהיו לכם יותר נתונים, כך תהיו בשלים לקבלת החלטה טובה ונכונה יותר.

(6) הסביבה הפיזית - המעגל האמצעי

המעגל האמצעי מתייחס לבניין עצמו ואולי גם לבניינים הגובלים עימו. כדאי מאוד לבדוק את מצב הבניין בעניינים כדלקמן:



- מה מצב התחזוקה של הבניין - בדקו את חדר האשפה.
- מה טיב הדיירים? יש להתייחס באופן שונה לבית שדירותיו מושכרות, לעומת בית בו מתגוררים הבעלים של הדירות. בדרך כלל, השוכר הממוצע לא יהיה מוכן להשקיע ברכוש המשותף ובצורתו החיצונית, מכיוון שהוא יודע כי יפנה את הדירה בתום השכירות, וחבל להשקיע כספים בשיפורים שבעל הדירה ייחנה מהם. וזאת להבדיל מבעלי הדירות, שיש להם מודעות לטיפוח הרכוש המשותף ותחזוקתו.
- מה מצב הגבולות בין הבניינים? האם הגבולות פרוצים? האם חצר הבית הפכה למעבר לציבור?
- כדאי לדבר עם נציגות הבית המשותף (הוועד) על מנת לקבל פרטים על הבניין, התחזוקה, היחס בין השכנים וכו'.
- מה מצבו של חדר המדרגות? מתי עבר שיפוץ הפעם האחרונה? האם יש מעבר נוח מחדר המדרגות לגג? האם דולק האור בחדר המדרגות?

אולי הדבר נראה כבדיקות אובססיביות מדי, אולם שמעו את המקרה הבא: לקוחה אחת בקשה לרכוש דירה. המתווך והמוכר הביאו אותה לדירה מסויימת במרכז הארץ מספר פעמים, תמיד באור יום (ואכן, מומלץ לראות את הדירה באור יום). הקונה התמימה לא ידעה, ואף לא היתה יכולה לדעת, כי החשמל הציבורי בבניין מנותק (!) עקב אי תשלום מתמשך. לאחר שחתמה על זכרון דברים, הגיעה לבית בשעות הערב, חדר המדרגות היה חשוך והאור לא דלק. היא דפקה בדלתו של אחד השכנים ואז התברר לה, לתדהמתה, כי מרבית הדיירים בבית, אשר הינם שוכרים, הפסיקו מזה מספר חודשים לשלם את דמי הוועד, החשמל בחדר המדרגות מנותק מזה כחצי שנה וכשבוועיים קודם לכן פוטר המנקה. בנקודה זו היא הגיעה אלינו, עוד בטרם ערכת החוזה, ואנו שלחנו מייד הודעת ביטול למוכר. המוכר, אשר לא הצליח להיפטר מהדירה קודם לכן איים, כי קיים כבר חוזה, מכיוון שזכרון הדברים מהווה חוזה (לעניין זכרון דברים נתייחס בהמשך) וכי הוא יפנה לערכאות המשפטיות; המתווך מצידו דרש את דמי התיווך (לעניין מתווכים נתייחס בהמשך). התייחסותנו לכל האיומים האמורים היתה פשוטה - פנינו לבא כוח המוכר והצענו לו להמשיך בביצוע העסקה ובלבד שיפתור את הבעיה, זאת ביודענו שאין זה ריאלי שבעיה זו תיפתר.

במקביל, שלחנו אנשים אחרים למשרד התיווך לבדוק, האם הדירה עדיין עומדת למכירה. במשרד התיווך הודיעו כי הדירה מכורה. הוצאנו נסח רישום של הדירה והתברר כי קיימת הערת אזהרה לטובת קונה תמימה אחרת.

(7) הסביבה הפיזית - הדירה עצמה

מובן שאת מרבית הבדיקות יש לבצע לגבי הדירה עצמה. לעניין זה אין לחשוש מאי נעימות - יש לבדוק אפשרות לקיומה של רטיבות (בקירות ובארונות), רעש, תחזוקה כללית, זרם המים, לוח החשמל, כיווני אוויר ועוד.

יש לבדוק, האם לא תלויים ועומדים צוים במישור התכנוני (כגון צו הריסה). האם קיימות תוספות בנייה, ואם כן, האם נבנו על פי היתר כדן. כל אלה משפיעים על מחיר הדירה.

כאשר מבקשים לעשות עסקה של רכישת רכב, מקובל להוציא מאות שקלים על בדיקת קנייה. אולם במפתיע, עדיין לא פשט הנוהג לבצע בדיקות קנייה של דירה הכוללות מידע על היבטים פיזיים, תכנוניים ומשפטיים. לא תמיד החיסכון הזה רצוי, כמו שלא רצוי לעשות את העסקה בלא עורך דין על מנת לחסוך בעלויות שכר טירחתו, שממילא אינן משמעותיות בהשוואה לשווי העסקה.

נקודה נוספת חשובה ביותר שיש לבדוק הינה, האם הדירה תפוסה, ואם כן על ידי מי. כאשר הדירה תפוסה על ידי שוכר, יש לבקש לראות את חוזה השכירות ולוודא כי באמת מדובר בשוכר, בשכירות חופשית (לא שכירות מוגנת, ולא אדם שטוען כי רכש את הדירה). יש לוודא עם השוכר, כי הוא מתחייב לפנות את הדירה במועד. כדאי גם לשוחח עם השוכר ולשמוע את דעתו על הדירה (אם כי לא תמיד הוא אובייקטיבי)^[4].



באחד המקרים שהגיעו לבית המשפט העליון קבע בית המשפט, כי אי בדיקת הנכס וזהותו של מי שיושב בו (באותו המקרה המדובר בקונה קודם), מהווה התרשלות העלולה לפגום בתום ליבו של הקונה (שהינו למעשה קונה שני).

(8) שיקולים מטפיזיים

נקודה נוספת שאינה שייכת באופן מלא לפן הפיזי, ואף לא לפן המשפטי, אלא לפן שניתן לכנות אותו מטפיזי, כוללת שאלות נוספות, שקונים רבים מתעניינים בהן, לדוגמה: האם בבית זה אירע חלילה מקרה מוות? התאבדות? גירושים? אסון אחר? וכדומה. יש המאמינים במזל, ולא מעוניינים לרכוש דירה שאירע בה מקרה קיצוני כזה.

ככל שהדבר ייראה בעיניכם מוזר או ארכאי, תתפלאו לשמוע כי בדין האמריקאי, חובת הגילוי בעת מכירת נכס מקרקעין חלה גם על נתונים אלה[5].

(9) המתווך

הניסיון מלמד, כי יש שירותים שהאנשים הצורכים אותם מוכנים בחפץ לב לשלם עבורם, ויש שירותים שאנשים אוהבים לצרוך, אולם לא אוהבים לשלם עבורם. לצערנו, אחת הדוגמאות לכך הינה עורכי דין (הרי כל ישראלי שני הוא "העורך דין הכי טוב של עצמו") ודוגמה אחרת הינה מתווכים. גם בגין אלה וגם בגין אלה נרקמים סיפורים מסיפורים שונים[6], לא תמיד מוצדקים.

תפקידו של מתווך בעסקה עשוי להיות קריטי ובלעדיו לא תיכרת עסקה. בנוסף, מתווך מכיר את הסביבה ולעיתים גם את הדירה עצמה ויכול לקשר בין הקונה וצרכיו, לבין הדירה המתאימה לו, וזאת בפרק זמן קצר יותר. לעיתים אין ברירה אלא לפנות למתווך, מכיוון שהוא קיבל בלעדיות על מכירת הדירה.

הבעיה במקרים רבים הינה, שאנשים הפונים למתווך אינם מפנימים בכובד הראש הראוי את העמלה שעליהם לשלם לו, לדוגמה: הם פונים אליו "רק בשביל להתעניין" והוא מחתים אותם על התחייבות לתשלום דמי תיווך, ותוך דקות ספורות מביא אותם לדירה ש"במקרה" התפרסמה בעיתון והם היו יכולים להגיע אליה גם בלעדיו.

דעו לכם, כי מתווך טוב יכול להרוויח את שכרו ביושר בכך שיגשר בין הצדדים ויסייע בהפחתת מחיר הדירה, ובמקרה כזה עליכם לשלם לו בלב שלם. עם זאת, כדאי לדעת, כי למתווך יש חובות כלפי הלקוח; תיווך אינו רק הצגת דירות לאנשים, אלא הוא כולל קבלת מידע על הדירות, חובת מקצועיות כלפי הלקוח, מתן מידע מלא ללקוח וחובת נאמנות כלפיו. מתווך אמור לגלות לכם, כי יש לו עניין מיוחד בעסקה (לדוגמה - הוא רכש את הדירה בעצמו ומוכר אותה). המתווך מחוייב להיות גורם פעיל בהתקשרות, ורק בתנאים אלה הוא זכאי לדמי תיווך.

ועוד תנאי "קטן" אבל חשוב: רק מי שמחזיק בפועל ברישיון זכאי לדרוש ולקבל שכר בעבור פעולת תיווך במקרקעין.

(10) הפן הרישומי - מבוא

שוויה של דירה נמדד לא רק בהתאם לנתוניה הפיזיים, כמפורט לעיל, אלא גם על פי נתוניה המשפטיים והרישומיים. נתונים אלה ניתן לחלק לשניים:

- **סוג הזכויות הנרכשות:** קיים מדרג של זכויות משפטיות בנוגע למקרקעין. בדרגה הגבוהה ביותר אנו מוצאים את זכות הבעלות (או מה שמכונה בלשון עממית "טאבו"). אולם הזכויות הנוגעות למרבית הדירות במדינת ישראל אינן זכויות של בעלות פרטית אלא זכויות הקשורות למדינה, כגון חכירה ממינהל מקרקעי ישראל, או זכות של בר-רשות. קיימות גם זכויות בדרגה חוזית, קרי זכויות הצומחות רק במישור של הסכם בין המוכר לבין אדם אחר, לדוגמה: פלוני, בעל של בית, ערך חוזה עם המוכר המתיר לו לבנות דירה "לא מאושרת" על הגג וזו הדירה הנמכרת (זכות רשות חוזית); דוגמה נוספת הינה זכות של דיירות מוגנת (דמי מפתח), אליה יש להתייחס בנפרד.



• **מקום הרישום:** היבט נוסף במישור הרישומי הינו היכן, אם בכלל, רשומות הזכויות (מקום הרישום משפיע גם על עוצמת הזכות). הגוף האמין ביותר לרישום זכויות (אמינותו מגובה על ידי החוק), ואשר במסגרתו רישום הזכויות יוצר את הקניין, הוא לשכת רישום המקרקעין. לשכות רישום המקרקעין נגישות יותר לציבור הרחב ויש פעולות רבות שניתן לעשות על אתר; יתרון חשוב נוסף הוא המידע הרב שניתן לדלות מנסח הרישום. גוף נוסף המנהל רישום הוא מינהל מקרקעי ישראל, אלא שהרישום במינהל נועד לצרכיו הוא, ואינו יוצר זכות קניין. המינהל גם אינו מתחייב על דיוק הרישום. לעיתים לא ניתן לרשום זכויות בשני המוסדות הקודמים, ובמקרים כאלה נצפה לראות רישומים פנימיים אצל חברות משכנות, או אצל גופים פרטיים המנהלים רישומים עבור חברות פרטיות. גם במקרים אלה, הרישום אינו יוצר זכות קניין ולעיתים רמת האמינות והפירוט שבו נמוכים אף מזה של המינהל, מן הסתם מהחשש מתביעות במקרה של טעות.

• **דרגת שכלול הזכות הנמכרת:** סוג אחר של מדרג מתייחס לדרגת שכלול הזכות, קרי, האם הזכות שניתן לרכוש במקרקעין אלה נמכרת בצורתה האופטימלית או כאשר טרם הגיעה לשלב זה. לדוגמה: לעיתים למוכר של הדירה יש זכות להירשם כבעלים, אולם הוא עדיין לא רשום ככזה, אלא רשומה לטובתו הערת אזהרה. במצב כזה, זכותו הינה זכות חוזית, אולם בסופו של המהלך, אם ניתן להשלימו, הוא אכן יירשם כבעלים, וקונה הדירה אף הוא ירכוש זכויות של בעלות מלאה. ככל שמדובר בחכירה, זכות החכירה האופטימלית הינה זכות חכירה מהוונת, הקרובה באופיה ובעוצמתה, ככל שמדובר בבתים משותפים, לזכות הבעלות.

היבט נוסף של רישום אופטימלי, ככל שמדובר בבית משותף הוא, כי הבית כולו יירשם כבית משותף בפנקס הבתים המשותפים, ובמסגרתו הדירה הנמכרת תירשם כיחידה נפרדת ועליה הזכויות המדוברות (בעלות או חכירה). הדבר ניתן רק אם הנכס רשום בלשכת רישום המקרקעין.

אם כן, שלב ראשון - במישור המשפטי - הוא בדיקת הזכות המשפטית הצמודה לנכס הנמכר, שאותה מוכרים במסגרת העסקה, והאם היא הגיעה למצבה האופטימלי. אם התשובה שלילית, יש לברר מדוע.

שלב שני במישור המשפטי יהיה בחינת היבטים משפטיים נוספים הקשורים לעסקה עצמה והבטחת זכויות הקונה. לחלקם נתייחס בקצרה להלן.

(11) הזכות המשפטית

באופן עקרוני, כפי שצינו לעיל, מומלץ לרכוש דירה שצמודות אליה זכויות שעוצמתן גבוהה מבחינה משפטית. דהיינו, אם יש אפשרות לבחור בין שתי דירות זהות בפן הפיזי, וההבדל ביניהן הוא בפן של עוצמת הזכות המשפטית, לדוגמה - באחת מהן זכויות בעלות ובשניה חכירה מהמינהל, נעדיף את הדירה הראשונה. מובן שלא תמיד הדבר ניתן. באזורים שלמים אין אפשרות לרשום בעלות - אם מכיוון שהאיזור אינו בשל לכך מבחינה רישומית, ואם מכיוון שמדובר בקרקעות מדינה שניתן לרשום לגביהן זכות חכירה בלבד; לעיתים מחיר הדירה או הנתונים הפיזיים שלה מטים את הכף כנגד שיקול עוצמת הזכות המשפטית.

להבדיל מהנקודה הראשונה, יש לשים דגש יתר על השאלה, מדוע הזכות אינה רשומה במצבה האופטימלי (אם כך מתברר). לדוגמה - אם המוכר יכול להירשם כבעלים, אולם עדיין לא נרשם ככזה, אלא רשומה לטובתו הערת אזהרה, נבקש את הנימוקים לכך. לעיתים מדובר בעניין זמני הטעון טיפול טכני, ולעיתים קיימת מניעה מהותית וחשוב לדעת עליה (דוגמאות למניעות מהותיות: הוטל עיקול, או שיעבוד, בגין חוב של המוכר, או של מעביר קודם, שסכום החוב הנוגע אליו גבוה מאוד; ;

דוגמה נוספת: קיימת הערה תכנונית[7] המונעת את רישום הזכויות; דוגמה נוספת: מי שמכר את הזכויות למוכר טוען, כי המוכר לא השלים את כל חובותיו כלפיו וייתכן שהוא אף מעוניין לבטל את העסקה איתו[8]. במצב כזה, להבדיל מסוג המקרים הראשון, חשוב להבין כי אתם עלולים לרכוש דירה שהזכויות הנוגעות אליה פגומות. במקרה כזה חשוב להתייעץ עם יועץ משפטי הבקיא בתחום, שיידע לשאול את השאלות הנכונות ולהגן על זכויותיכם.



בשלב הראשון במסגרת משא ומתן בקשו נסח רישום (אם הדירה רשומה בלשכת רישום המקרקעין) או אישור זכויות (אם הדירה רשומה במינהל או בחברה משכנת). מסמך חשוב זה ימציא לכם פרטים בסיסיים לצורך קבלת המידע הנדרש לעסקה. לעיתים, יהיה די במסמך זה, אולם לעיתים הוא יעורר שאלות, במסגרתן תהיו רשאים לבקש מסמכים נוספים על מנת לברר את מצב הזכויות לאישור. המוכר אמור לשתף פעולה ולהמציא את כל הפרטים. היה והוא מסרב להמציא פרטים לגבי עניין שהיועץ המשפטי שלכם סבור כי הוא חשוב (או לחילופין טוען שאין בידו תשובות לשאלות אלה ואחרות), ניתן לעיתים לקבל את הפרטים מגוף ציבורי (לפעמים נדרשת הסכמה של המוכר לעיין בתיק או ייפוי כוח של המוכר לקונה לעיין בתיק על שם המוכר ולקבלת פרטים ממנו). במקרה שלאחר כל הבדיקות נותרו לאקוונות (מידע חסר), חשוב לעשות הערכת מצב ולבחון, האם ועד כמה מדובר בעניין מהותי.

אם הגוף המוכר הוא תאגיד, כגון חברה בע"מ, בקשו גם דף עיון מרשם החברות המתייחס לחברה האמורה. זכרו - כאשר הגוף המוכר הינו תאגיד, קיימים טפסים נוספים שיש לדרוש לצורך ההעברה בלשכת רישום המקרקעין ויש לוודא כי כל המסמכים הנדרשים יהיו בידיכם.

חשוב להקפיד על כך שנסח הרישום יהיה מעודכן ככל האפשר. אם בוחרים להסתמך על נסח ישן, כדאי להוציא נסח נוסף ביום העסקה. באחד המקרים בהם טיפלנו, נסח שהוצאנו ביום העסקה הציל את העסקה, וזאת מכיוון שיום קודם לכן הוטל עיקול זמני על המקרקעין בסכום גבוה.

(12) הזכות המשפטית - מקרים מיוחדים

לעיתים קיימים מצבים מורכבים שיש ליתן עליהם את הדעת, והם דורשים טיפול נוסף ומיוחד. דוגמאות:

- **חברת "גוש חלקה"**: לפני שנים היה קיים נוהג, אשר נבע משיקולי מיסוי, לרשום את זכויות הבעלות, במקרקעין שניתן לרשום לגביהם זכויות בעלות, על שם של חברה בעירבון מוגבל המכונה "חברת גוש חלקה" ולהקנות לבעלי הדירות אך זכויות חכירה, או לעיתים אף לא זכויות חכירה אלא מניות בלבד הרשומות ברשם החברות.

מאז שתוקנה הפירצה בחוק, היתרון שברישום חברות כאלה הפך לנטל. הדבר נכון במיוחד מקום בו דיירי הבית לא הקפידו על כל הפורמליסטיקה הכרוכה בניהול החברה, קיומו של מורשה חתימה מוסמך, עורך דין המייצג את הבית והמכיר את כל ההיסטוריה שלו והמוכן לאמת חתימות וכדומה. גם ככל שמדובר בדיירים המתגוררים בבית כזה, מומלץ לפרק את החברה ולרשום את הזכויות המלאות על שם הדיירים. לאחר מכן יהיה קל יותר למכור את הדירה.

- **רכישה ב"פרוייקט"**: "פרוייקט", לצורך העניין, הוא רכישת דירה יד שניה אשר נבנתה מספר שנים קודם לכן על ידי קבלן במסגרת עסקת קומבינציה, או עסקה דומה אחרת, כאשר רישום הבית המשותף והזכויות טרם נסתיים וכאשר לטובת המוכר רשומה הערת אזהרה בלבד. במצב כזה של שרשרת זכויות חייבים לוודא בקפדנות, שכבר עתה מצויים בידי הגוף המנהל את הרישום, כל הניירות והאישורים הנדרשים לצורך העברת הזכויות מהחוליה הראשונה שבשרשרת עד למוכר, לכשניתן יהיה לבצע את העברת הזכויות, וכמו כן אישור כי כל הצדדים הקודמים קיימו את כל התחייבויותיהם כלפי מי שקדמו להם. לא תמיד קל לקבל אישור על תקינות העסקאות הקודמות ו/או העתק מהמסמכים האמורים, אולם הדבר חיוני, ובעת קיומו של ספק יש, בדרך כלל, לחפש דירה אחרת.

באחד המקרים הגיעו אלינו זוג אשר ביקש למכור את דירתו. לאחר שבדקנו את נסח הרישום שאלנו אותם מדוע לא נרשם הבית כבית משותף, אם בנייתו הסתיימה כעשר שנים קודם לכן. הם לא ידעו להשיב ואף לא היו מודעים לכך שיש בעיה. מבט מהיר בנסח הרישום (שאמנם החזיק כעשרים עמודים) גילה, כי על זכויות הבעלים (החוליה הראשונה בשרשרת) שמכר לקבלן בעסקת קומבינציה, שמכר למוכרים של הזוג האמור, קיים שיעבוד לטובת שלטונות המס, על חוב של כ-10 מיליון ש"ח למס שבח בגין אותה עסקה (לעסקת הקומבינציה בגין כל המגרש). כאשר הם רכשו את הדירה, שנתיים קודם לכן, ההערה על השיעבוד היתה כבר רשומה, אולם עורך הדין שערך את העסקה עבור שני הצדדים לא הציג בפניהם עובדה זו. יתרה מזאת, כתנאי להעברת הזכויות בחברה המשכנת בשלב הביניים, אולצו בני הזוג לחתום על ויתור על כל טענה, ועורך הדין של החברה המשכנת החתים אותם על כתב ויתור זה מבלי שהיו



מודעים לטענה עליה הם מוותרים. הזוג האמור הבין שהם לא יוכלו למכור את הדירה "ביושר" אלא אם כן יסכימו להפחית סכום נכבד ממחיר הדירה, ועל כן הם ממתנינים להסדרת הבעיה.

היבט בעייתי נוסף של רכישת דירה מקבלן הוא הסיכון כי הצמדות (לדוגמה - גג, חניה, מחסן וכדומה) שנמכרו יחד עם הדירה עלולות להיחשב כבטלות. כאשר הדירה נרשמת כיחידה בבית משותף, ההצמדות נרשמות אף הן ואז הן הופכות לקניין. אולם כל עוד לא בוצע הרישום, קיים החשש, כי מי מן הדיירים בבניין יעלה טענה משפטית כנגד הקבלן אודות תקפות ההצמדות, בעת שזה יתחיל בהליך הרישום.

לא ניתן לבדוק בעת רכישת הדירה מול כל הדיירים, האם יש מי שטוען כנגד ההצמדות. לעיתים די בעצם תפיסת החזקה והשימוש במשך תקופה ממושכת כדי לחסום טענות עתידיות, אולם הסיכון קיים.

ככל שמדובר בפרייקט, יש לברר, האם מדובר בפרייקט סגור (ליווי בנקאי) ובמקרה כזה חשוב לוודא, האם קיים מכתב מהבנק, המחריג את השיעבוד בנוגע לדירה הנמכרת.

- **רכישה במסגרת קבוצה/עמותה:** נוהג מקובל במקומותינו הוא לבצע רכישת מקרקעין ובנייה באמצעות קבוצות בנייה. לעסקה באופן זה היבטים מיוחדים, וגם יתרונות וחסרונות [9]. גם כאשר רוכשים דירה שנבנתה במסגרת זאת, יש להקפיד על קבלת כל הנתונים אודות העסקה הקודמת ואפשרויות רישום הזכויות המלא. עסקאות כאלה מלוות בהסכמי שיתוף וחשוב לראות אותם על מנת לוודא, מהן הזכויות אותן אתם רוכשים.

- **רכישה של יחידה בבית דו-משפחתי במקרקעין הרשומים כמקרקעין משותפים:** בעת רכישת קוטג' בבית דו-משפחתי, כשהבית עצמו לא נרשם כבית משותף, חשוב לוודא שקיים הסכם שיתוף בין שני בעלי היחידות. הסכם שיתוף חשוב במיוחד מקום בו טרם מוצו כל זכויות הבנייה, או כאשר מדובר בבית ישן שיש להרוס אותו ולבנות בית חדש במקומו. חשוב לוודא קיומו של הסכם לביצוע ההריסה והבנייה ללא צורך בהסכמה מיוחדת של השכן.

באחד המקרים שהגיע לטיפולנו זוג רכש יחידה בבית דו-משפחתי ולאחר שביקש את חתימת השכן על בקשה להיתר בנייה, החל השכן לעכב אותו בדרישות מדרישות שונות בכל הנוגע לאופן ההריסה והביטוחים הנדרשים וכן ערבויות גבוהות ותנאים חריגים. השכן הצליח לעכב את הקונים קרוב לשנה תמימה וגרם להם נזק, עד שהקונים לקחו סיכון על עצמם והרסו את היחידה שלהם ללא הסכמת השכן, תוך הבטחת יציבות המבנה באמצעות שיגומים.

- **אגודות שיתופיות, חכירה בדרגה שניה/שלישית וכדומה:** קיימים מצבים בהם הזכות המשפטית הנמכרת הינה זכות חכירה, אולם לא חכירה ישירות ממנהל מקרקעי ישראל, אלא חכירת משנה, קרי, קיים חוכר "ראשי", לדוגמה, "אגודה שיתופית א'" והוא אשר החכיר את המקרקעין למוכר. במקרים כאלה חשוב לוודא, כי אותו חוכר ראשי קיים, יש לו כתובת וכי ניתן לקבל את הסכמתו לצורך העברת הזכויות, אם זו נדרשת. גם אם הגוף המשפטי אינו קיים ניתן לעיתים לבצע את העסקה, אולם יש לוודא שניתן לבצע את העברת הזכויות, לדוגמה: לעתים קיים ייפוי כוח אצל מינהל מקרקעי ישראל לצורך מתן ההסכמה.

המשא ומתן - כללי (13)

משא ומתן יש לנהל בתום לב ובדרך מקובלת, כך קובע החוק [10]. נשיא בית המשפט העליון, השופט אהרון ברק, באר זאת כך שהמושג "תום לב" מייצג סטנדרט התנהגות, לא של "אדם לאדם - מלאך", אלא "אדם לאדם - אדם". במסגרת זאת קמה חובת גילוי במשא ומתן, דהיינו לא להסתיר פרטים מהותיים הקשורים לדירה ולזכויות הנוגעות אליה, והנחוצים לצד השני לצורך הגעה להחלטה לרכישת הדירה ולגבי תנאי הרכישה. כמו כן, קמה חובה לנהל את המשא ומתן בתום לב ותוך רצון וכוונה להגיע להסכם.

אמנם, הכלל הבסיסי הוא, שחווה למכירת דירה חייב להיעשות בכתב ולהיחתם על ידי הצדדים, אולם על פי הפסיקה דהיום, קיים שלב מסוים של משא ומתן, שלאחריו יהיו מנועים הצדדים מלסגת ממנו באופן חד-צדדי. אותה נקודה ערטילאית קשה לאפיון, אולם באופן עקרוני ניתן לומר,



כי אם הצדדים הגיעו להסכמה בכל אותם נתונים הנדרשים לצורך חתימת החוזה, ורואים ביניהם את העסקה כסגורה, לא ניתן יהיה לסגת מהעסקה, ללא סיבה מוצדקת.

דוגמה קלאסית להתחמקות לא ראויה הינה ניסיון להתקשר עם קונה אחר המציע סכום גבוה יותר, וזאת לאחר שכל התנאים סוכמו, או מאידך - הקונה קיבל מידע כי המוכר לחוץ מאוד לסגור את העסקה, ולאחר שסוכמו כל תנאיה הוא מנסה להפחית את התמורה, וכדומה.

(14) עורך דין אחד או שני עורכי דין?

אחת מההתלבטויות של צדדים לחוזה הינה, האם לערוך את החוזה באמצעות עורך דין אחד, אשר ייצג את שני הצדדים, או באמצעות שני עורכי דין, כשכל אחד בוחר לו את עורך דינו? בעבר, לפני הצפת שוק עורכי הדין, היה מקובל כי שני הצדדים פנו לעורך דין אחד. כיום מקובל כי כל צד מיוצג בנפרד. אולם השאלה אינה כה פשוטה, מכיוון שלעיתים עורכי דין עלולים גם, שלא בצדק, להקשות ולגרום ל"פיצוץ" העסקה שלא לצורך.

כללו של דבר, עורך הדין אמור לסייע לכריתת העסקה (שהרי הלקוח מעוניין לבצעה) תוך שמירה על האינטרסים של הלקוח, ולא להקשות ולגרום לחיכוכים, מקום בו הדבר אינו נדרש. מבחינה זו, לעיתים קל יותר לבצע את העסקה באמצעות עורך דין אחד. עם זאת, אם עורך הדין המדובר הינו קרוב משפחה, חבר או עורך דין קבוע של הצד השני לעסקה, קשה לצפות ממנו כי יהיה אובייקטיבי לחלוטין, ובמקרה כזה - למען השקט הנפשי - רצוי לדאוג לייעוץ עצמאי.

שכר הטירחה של עורך הדין גם הוא שאלה שיש להתייחס אליה. קיימים עורכי דין המוכנים לייצג את הקונה או את המוכר בסכומים נמוכים, ללא קשר לשווי העסקה ולמורכבותה.

חשוב להבין בכל מקרה, כי אם אתם מרוויחים בתחילה, בשכר טירחה נמוך, הדבר עלול להתנקם בהמשך, שכן שכר טירחה שאינו כלכלי עלול להביא לייצוג פחות הולם. הדבר אינו ייחודי רק לעריכת דין. הדבר נכון ביחס לכל מקצוע. לעיתים יש כאלה המוכנים לכל מחיר, רק על מנת לקבל את העבודה, אולם לאחר מכן מתחילים הוויכוחים. כדאי להימנע מכך.

קיימים גם "טרמפיסטים" אשר מוכנים לקחת שכר טירחה מינימלי בכוונה שלא לעבוד ולהעביר באלגנטיות את העבודה לעורך הדין השני. הם מתחילים ב"תכין חוזה" ולאחר מכן מתקדמים הלאה, כך שלמעשה קיבלו תשלום כמעט בלי לעבוד. חשוב להבהיר - לעיתים קורה שאחד משני עורכי הדין מבצע חלק גדול יותר של העבודה, ובמקרה כזה אין מה לעשות. לעומת זאת, יש כאלה שמלכתחילה מתכננים להפיל את העבודה על הצד השני, זה לא הוגן, לא כלפי עורך הדין השני ולא כלפי הלקוח עצמו. לעיתים היוזמה לכך הינה של הלקוח עצמו, אשר מודיע לצד השני, כי "יש לו עורך דין" על מנת לחסוך תשלום לעורך הדין של הצד השני המבצע את העבודה, ואותו "עורך דין" הוא חבר או קרוב משפחה, שאינו מלווה באמת את העסקה. במקרים כאלה חשוב להבין, כי החיסכון עלול להיות בעוכריו של החוסך.

מקובל לגבות את שכר הטירחה בשיעור של אחוז משווי העסקה, אולם מאידך לא תמיד הדבר נכון וצודק. לדוגמה - אין הצדקה, בדרך כלל, לגבות חצי אחוז מעסקת מכר פשוטה של דירה בשווי מיליון דולר, כמו שאין הצדקה לגבות שיעור דומה מעסקת מכר מסובכת של דירה בשווי 75 אלף דולר. בשני המקרים ניתן להידבר ואפשר וכדאי להגיע להסכמה.

(15) זיכרון הדברים

לא בכדי את הפרק המתייחס למבנה החוזה הבאתי לאחר פרק זה. הדיוטות אינם לוקחים בחשבון אפילו מקצת מהנקודות שאפרט בפרק הבא. ועם זאת, שאלת זיכרון הדברים עולה עוד לפני שהצדדים "צוללים" לתוכן החוזה.

תמיד נשאלת השאלה, האם כדאי לחתום על זכרון דברים. תשובתי לכך הינה פשוטה: אם יש למי מן הצדדים רצון "לתפוס" את הצד השני, לדוגמה - המוכר מעוניין מאוד לתפוס את הקונה, או הקונה מעוניין "לשים יד" על הדירה כאשר מתנהל משא ומתן במקביל עם קונים אחרים, מוטב לו לחתום על זכרון דברים. אולם - וזאת הנקודה החשובה, אם מי מן הצדדים אינו משוכנע במאת האחוזים בכך שהוא מעוניין בדירה, במיוחד טרם קיבל ייעוץ משפטי לגביה וטרם בדק את כל הנתונים, לא



כדאי שיקשור את עצמו לעסקה, באופן שיקשה להשתחרר ממנו. זכרון דברים נחתם פעמים רבות בלחץ של מתווך, ובמידע חסר, והדבר מהווה פתח לבעיות שונות ועל כן, גם כאשר הצדדים מעוניינים לחתום על זכרון דברים, כדאי לסייג את תוקפו מבחינת הקונה, בכך שבא כוחו יבדוק את כל הנתונים הקשורים בדירה ואף יגיע לעמק השווה עם בא כוח המוכר בכל תנאי החוזה.

השלכות אפשריות לזכרון דברים:

- **חוזה מחייב:** ככל שזכרון הדברים מפורט יותר וכולל יותר תנאים ממהותה של העסקה, הוא הופך להיות חוזה מחייב, אף אם חסרים בו פרטים אחרים. במיוחד נכון הדבר כאשר מדובר בטופסי זכרון הדברים השמורים אצל מתווכים. במקרה של חתימה על זכרון דברים כזה, הוא נחשב לחוזה לכל עניין ודבר, הקונה רשאי לרשום הערת אזהרה על דירתו של המוכר ולתפוס לו את הדירה. באותה מידה, המוכר זכאי לתבוע את הקונה לקיים את החוזה. זאת נקודה חשובה מאוד שיש להיות מודעים לה. לעניין זה אין נפקות לכותרת המסמך ("זכרון דברים" או "חוזה"), אלא לחיובים שהצדדים לוקחים על עצמם ומידת הפירוט המופיע בזכרון הדברים.
 - **"נעילת תנאים":** במקרים מסוימים, אכן הצדדים רוצים להתקשר בעסקה אולם קבעו תנאים שונים שאינם מקובלים ולא מתאימים להתקשרות הספציפית. הדבר נכון במיוחד לגבי לוח התשלומים, אשר נקבע בתמימות מבלי ידיעת שיקולים שונים שיש לקחת אותם בחשבון ואשר נלקחים כדבר המובן מאליו על ידי יועצים משפטיים. במקרה כזה, זכרון הדברים עלול לחסום בפני צד לחוזה את הדרך לשנות את תנאי החוזה שייחתם, ולהכפיפו בפני הצד השני ורצונו הטוב לשנות את אותם התנאים.
 - **דיווח לשלטונות המס:** ככל שזכרון הדברים מהווה התקשרות מחייבת, ובמיוחד מקום בו שולמה מקדמה ואפילו סימלית, קמה חובה לדווח על זכרון הדברים לשלטונות המס במועדים הקבועים בחוק; מועד חתימת זכרון הדברים הוא מועד המכירה, ולא מועד החתימה על החוזה. מועד ההתקשרות חשוב מאוד לעניינים שונים, וביניהם מועד תשלום מס הרכישה, לעיתים גם גובה החיוב במס, ולעיתים שאלת הזכאות לפטור.
 - **פיצוי מוסכם:** פעמים רבות הצדדים לזכרון הדברים קובעים פיצוי מוסכם עקב הפרתו. לעיתים הצדדים בתמימות כותבים את הפיצוי המוסכם למקרה של הפרת החוזה עצמו ולא של הפרת זכרון הדברים. ואז, במקרה של חרטה מסיבה כלשהי, הפיצוי המוסכם, שהצדדים כלל לא סברו כי הוא יפה לעניין זכרון הדברים, הופך להיות שוט קשה וכואב. במקרה כזה כדאי להבדיל בין פיצוי מחמת הפרת החוזה לבין פיצוי מחמת הפרת זכרון הדברים, שאמור להיות נמוך יותר לצורך השתחררות ממנו.
 - **דמי תיווך:** אם זכרון הדברים מחייב, קמה חובת תשלום למתווך עם עריכתו. המתווכים אכן דורשים את עמלת התיווך עם החתימה. הניסיון מלמד, כי גם אם לא נכרת החוזה בסופו של דבר, מתווכים טוענים כי הם הביאו את הצדדים לקשר מחייב ובכך עשו את שלהם והם זכאים לתיווך. על כן, כאשר מתווך לוחץ על חתימת זכרון דברים, כדאי לדעת את השלכותיו, לפחות מבחינה זו, גם אם המתווך לא מבהיר מראש, כי מועד החתימה על זכרון דברים הוא מועד יצירת החיוב בעמלת תיווך (לעיתים נוצר רושם הפוך, המטעה את הלקוח וגורם לו עוול).
- סופו של דבר, אם העסקה "חמה", ניתן לבדוק, לסכם ולחתום תוך זמן קצר ביותר וכך גם מוטב, חלף חתימה על זכרון דברים וגרירת משא ומתן. לכל היותר, אם מי מהצדדים מאוד מעוניין שיהיה מסמך שמתעד את ההסכמות, מבלי ליצור חוזה, ניתן לערוך מסמך של "פרטים לעריכת חוזה" ובו תיאור קצר של התנאים הכספיים (מחיר תנאי תשלום ומועד פינוי), מבלי שהמסמך יכלול התחייבות לקנות או למכור, ותוך ציון מפורש שמסמך זה אינו מהווה חוזה ורק החוזה שייחתם הוא שיחייב. מסמך זה מהווה עדות שהצדדים מצויים במשא ומתן מתקדם, מבלי שיהא בו משום התקשרות בפועל.

מבנה החוזה (16)

מבנה החוזה והיקפו הוא עניין ליועץ משפטי. לכל אחד הסגנון שלו ואין בכך כללים מוגדרים. העדפתנו האישית הינה חוזה קצר של שניים עד ארבעה עמודים. יש המעדיפים חוזים ארוכים, וחוזה המאסטר למכירת דירה שלהם מחזיק שמונה ואפילו עשרה עמודים (בדומה לרכישת דירה מקבלן).



על פי ניסיוננו, בחוזה ארוך יש פעמים רבות חזרה וכפילות של סעיפים, דבר שאינו מומלץ, מכיוון שיש בכך להוות פתח לפרשנויות שונות במקרה של מחלוקת. חיסרון נוסף של חוזה ארוך הוא בהערות הנגדיות שהוא מזמין וכך מאריך את המשא והמתן ויוצר נקודות מחלוקת. מומלץ, על כן, להשתדל ולכלול את כל האלמנטים הנדרשים בחוזה קצר ובהיר בניסוחו ובאפשרויות הפרשנות שלו.

לעניין תוכן החוזה יש להיוועץ ביועץ משפטי; להלן נעמוד על מספר נקודות חשובות שגם עורכי דין יוכלו להיעזר בהן:

- **תנאים שלובים:** יש לציין בחוזה מפורשות, כי (או לנסח אותו כך ש) חיובי הצדדים הינם שלובים, באופן זה שאם צד אחד מפר את החוזה, אזי - מבלי לגרוע מזכויותיו האחרות, הצד השני רשאי לעכב את מילוי חיוביו הוא.

- **שער הדולר הגבוה:** ברוב החוזים מקובל לקבוע תקופה של ארכת חסד לאיחור בקיום חיוב מסוים, של שבעה עד עשרה ימים, שאינה מהווה הפרה של החוזה. עם זאת, אם מדובר באיחור בתשלום של סכום הצמוד לדולר, לעיתים שער הדולר יורד בין מועד התשלום המקורי לבין מועד התשלום בפועל, ובמקרה כזה המוכר אינו אמור לשאת בירידת השער. מומלץ, אם כן, לקבוע כי תשלום באיחור ישולם לפי שער הדולר הגבוה.

- **פיקדון:** נקודה חשובה ביותר הינה הפקדת פיקדון בידי בא כוחו של המוכר עד שיהיו בידי המוכר או בא כוחו כל המסמכים הנדרשים לצורך העברת הזכויות בטאבו (במאמר מוסגר נציין, כי מומלץ להחתים את הצדדים, כבר בשלב חתימת החוזה, על כל המסמכים שניתן להחתים אותם באותו שלב, גם אם הם יימסרו בשלב מאוחר יותר, כגון ייפוי כוח, שטרי העברה וכדומה).

סוגיית הפיקדון הפכה להיות רגישה בתקופה האחרונה ואף הקדשתי לה מאמר נפרד [11]. אם בעבר המושג "פיקדון משותף" של שני באי כוח הצדדים היה כמעט בגדר בל יעלה על שפתותינו, היום ניתן להבין דרישה כזאת ואין להיפגע ממנה.

- **תשלום לידי צד שלישי:** עקרונית, אך ורק תשלום המשולם לידי המוכר מהווה תשלום על חשבון הדירה. תשלום לידי צד שלישי, בלא הוראה חוזית מפורשת, עלול שלא להיות מוכר כתשלום על חשבון התמורה החוזית. על כן, יש חובה לציין מפורשות בחוזה, כי כל תשלום לצד שלישי, כגון לבנק למשכנתאות, או לבא כוח המוכר, מהווה תשלום למוכר לכל עניין ודבר מיד עם ביצועו (הסיפא נועדה למנוע ויכוחים במקרה של שינוי שער הדולר).

בדרך כלל מומלץ לפטור את המוכר מהצורך לשמש כ"צינור להעברת כספים", ובמקרה שידוע כי סכומים מסויימים צריכים להיות משולמים לידי צד שלישי, לאפשר מנגנון המתיר לקונה לשלם את הסכומים האמורים ישירות לידי הצד השלישי. הדבר נכון במיוחד כאשר מדובר במשכנתה או בסכומים גבוהים, שבלעדי תשלומם לא ניתן יהיה בעתיד לבצע את הרישום. עם זאת, ככל שמדובר בסכומים קטנים, חבל להטריח את הקונה ויש להבטיח את התשלום בהתנייה כי התשלום שלאחריו יבוצע רק לאחר שהמוכר ימציא קבלה מתאימה, כי התשלום הקודם בוצע.

- **עלויות העברת הזכויות:** אם קיימות עלויות גבוהות להעברת הזכויות מומלץ לקבוע בחוזה את אופן חלוקתן בין הצדדים. המוכר הוא החייב בהעברת הזכויות (להבדיל מעלויות של רישום הערת אזהרה או משכנתה) ועל כן לכאורה הוא החייב בתשלום ההוצאות. אם מדובר אך ברישום בטאבו, חבל להתווכח על עלות של כשלושים ₪ (נכון להיום). אולם העלויות גבוהות יותר כאשר מדובר בהעברת זכויות הרשומות בספרי חברה משכנת (מאות שקלים ויותר) וכדאי להבהיר העניין מראש. דעו לכם, כי לעתים מדובר בעלויות מופרזות וניתן להתווכח עליהן.

- **הגדרת הזכות הנמכרת:** במקרה שהזכויות הנמכרות אינן רשומות במפורש בלשכת רישום המקרקעין, חשוב לציין בחוזה מה נמכר, אחרת יכול להיווצר ויכוח פרשני מה נמכר יחד עם הדירה, במיוחד אם מוכר הדירה הינו בעלים של דירה אחרת בבניין (לדוגמה - הקונה יטען כי רכש יחד עם הדירה גם מחסן וכדומה).



- **תוספת בנייה בלתי חוקית:** לעיתים חלק מהממכר הינו תוספת בנייה בלתי חוקית. במקרה כזה, אין לקונה אינטרס לציין זאת במפורש, ולמוכר יש עניין רב לציין זאת על מנת שהקונה לא יטען לאחר מכן, כי רכש ממכר פגום, או כי הועלם ממנו מידע זה.
- **הצהרה על מצבה של הדירה:** בקשו כי המוכר יצהיר כי הדירה נקיה מכל פגם משפטי או פיזי וכי לא ידוע לו על פגם נסתר. מקובל כי הקונה אף הוא מאשר כי ראה ובדק את הדירה והיא יפה בעיניו והוא מוותר על טענת פגם או מום, אולם כדאי להוסיף, כי הויתור אינו חל על פגמים נסתרים אשר היו ידועים למוכר ואשר לא גילה אותם. השתדלו שלא לחתום על סעיפים לפיהם בדקתם את מצב הדירה ברשויות השונות (לדוגמה: בעיריה, במינהל ובטאבו) אם לא ביצעתם בפועל את הבדיקות האמורות (וודאי אם לא ניתנה לכם האפשרות לכך).
- **פריסת התשלומים:** עקרונית, פריסת התשלומים הינה עניין לצדדים להחליט בו, אם כי קיימים מספר קווים מנחים. לדוגמה: אם על הדירה רובצת משכנתה או עיקול, שיעבוד וכדומה, יש לסלק אותם ככל הניתן מהתשלום הראשון. יש להותיר סכום נכבד לתשלום האחרון, על מנת שישמש כפיקדון, במקרה שלא יומצאו כל המסמכים הנדרשים לצורך העברת הזכויות. סכום הפיקדון תלוי בהוצאות המוערכות למקרה שמהוה ישתבש ויהיה צורך לשלם כסף לגורמים שלישיים (לדוגמה: מס, היטל השבחה, דמי הסכמה למינהל וכדומה) לצורך השלמת העסקה. אם מועדי התשלומים, שאתם מתחייבים עליהם, תלויים בצדדים שלישיים, לדוגמה: מכרתם דירה, ואתם מתכוונים לממן את רכישת הדירה מהתקבולים שיתקבלו מהקונה שלכם, כדאי לקבוע מרווחי ביטחון.
- במקרה שעל המוכר לבצע מטלות שונות (כמו רישום זכויותיו כיוורש, הסרת משכנתה ועוד), מקובל לקבוע את לוח התשלומים בכפוף לביצוע המטלות האמורות.
- **הקדמת תשלומים:** מומלץ לנסח את החוזה, כך שיותר לכם להקדים תשלומים בהתראה סבירה מראש.
- **מקבל התשלום:** כאשר קיים יותר ממוכר אחד (כגון יורשים), מומלץ לקבוע גורם אחד, אליו יבוצע התשלום באופן מרוכז, וכי דין תשלום כזה כדין תשלום לכל המוכרים כולם.
- **האחריות על העברת הזכויות:** לעיתים מבקש בא כוח המוכר לקבוע בחוזה, במסגרת "חלוקת עבודה" בין עורכי הדין, כי במקום מילוי החיוב המוטל על המוכר, שהוא העברת הבעלות המלאה בלשכת רישום המקרקעין, די יהיה בהמצאת המסמכים הנדרשים לרישום, לעורך הדין של הקונה. סעיף זה מקובל, ובלבד שנשמרת מהותו, שהינה כי הפעולה הטכנית של הגשת המסמכים לטאבו תיעשה על ידי הקונה או בא כוחו, אולם אין בכך להסיר את האחריותו של המוכר להסרת כל מניעה הקיימת או שתיווצר בדרך לרישום המלא.
- **דירה תפוסה:** היה והדירה הנמכרת תפוסה על ידי שוכר, חשוב לדעת, כי השכירות הינה זכות קניינית, דהיינו השוכר הנמצא בדירה עלול להיות השוכר של הקונה ולא ניתן יהיה לפנותו, אלא בתנאי חוזה השכירות שנחתם בין המוכר לבין השוכר.
- על כן, יש להבהיר בחוזה, האם מסירת החזקה כוללת את מסירת החזקה עם השוכר (לדוגמה, כאשר הקונה רוכש את הדירה להשקעה) או את מסירת הדירה כשהיא פנויה מאדם וחפץ. כדאי ליצור קשר ישיר עם השוכר ולוודא איתו, שהוא מסכים להתפנות במועד ומוטב אף לקבל אישור ממנו בכתב ועותק מחוזה השכירות. בכל מקרה יש להבהיר, כי האחריות לפינוי הדירה אינה מוטלת על הקונה, אלא על המוכר, לכל עניין ודבר.
- **דירה ריקה:** במידה שהדירה מלאה חפצים ישנים, שאין למוכר עניין בהם, והדבר נכון במיוחד לגבי דירת ירושה או דירה של יורדים לחו"ל וכדומה, אזי יש לצפות לכך שהמוכר יבקש למנוע מעצמו את הטרחה לפנות את הדירה. במקרים כאלה חשוב להבהיר, כי יש לפנות את הדירה כולה ומסירת החזקה משמעה מסירתה כשהיא פנויה לחלוטין. פינוי הגרוטאות מהדירה עלול להוות לא רק עניין של טירחה אלא גם כרוך בהוצאה כספית ובזבוז זמן.
- **"מפתח לדירה":** במקרים רבים מבקשים הקונים מפתח לדירה, לצורך שיפוצים או "על מנת להראות למשפצים". הנוהג הוא, שפעמים רבות המוכרים מסכימים לכך בתמימות מבלי לדעת



את הסכנות הרבות הכרוכות בכך. במקרה אחד, שעדיין נדון בבתי המשפט, המוכר קיבל עשרת אלפים דולר על חשבון מכירת קוטג', ונתן מפתח לקונה "על מנת להראות לקבלן". לאחר מכן חל עיכוב בקבלת המשכנתא והקונה פלש לדירה ועד היום גר בה, למרות ששילם רק 10,000 דולר. כעיקרון, אין לתת מפתח לדירה לאף גורם לפני תשלום מלוא התמורה. לכל היותר ניתן, מתוך רצון טוב, להראות את הדירה יחד עם הקונה. גם אם הקונה מאוד מעוניין בדירה, אין מקום לחיכוכים או כעסים עקב כך. עם זאת, ניתן להציע במקרים מסויימים בטחונות - אולם זה עניין למשא ומתן.

- **ייפוי כוח:** בדרך כלל הסעיף המתייחס לבאי כוח הצדדים כמיופי כוח, שמשלב גם את חובות הצדדים לבצע כל פעולה שיהא בה לקדם את הרישום, מנוסח באופן שהצדדים מתחייבים לחתום על ייפוי כוח בלתי חוזר. אנו ממליצים לנסח את הסעיף באופן ש"הצדדים ממנים ומייפים את כוחם של עורכי הדין", וכך החוזה עצמו הופך לייפוי כוח - הדבר נוח ולעיתים נדרש.

- **חתימה מכוח ייפוי כוח:** מקרים בהם החותם אינו בעל זכות הקניין, אלא בשמו חותם מיופה כוחו, או מי שהוא מצהיר כי הוא מיופה כוחו, הינם מקרים עדינים שיש ליתן עליהם את הדעת. רבים פסקי הדין הדנים בקונים תמימים שנפלו בפח בעקבות ייפוי כוח מזויף או בעקבות ייפוי כוח שניתן למטרה אחרת (בעניין זה הפסיקה ברורה - גם אם ייפוי הכוח אינו מסוייג, הרי אין הוא יכול להעניק למחזיק בו, גם אם הוא אותנטי, כוח לפעול מחוץ להרשאה המפורשת שניתנה). במצב כזה יש להעדיף, כי המוכר יחתום בעצמו על החוזה. הדבר נכון גם כאשר עורך הדין הוא מיופה הכוח - וככל שהדבר נוגע לעורך הדין, מומלץ כי עורך הדין לא ימהר לחתום על חוזה בשם לקוח המצוי מעבר לים, במיוחד לקוח שאינו קבוע. גם אם הלקוח מצוי מעבר לים אין בכך כל בעיה, ניתן לשלוח את החוזה ויתר המסמכים בפקס, הלקוח יקבל אותם, יחתום עליהם בקונסוליה המקומית וישיב אותם בדואר מהיר; מדובר בעיכוב של ימים ספורים.

מקום בו אין מנוס מחתימה על פי ייפוי כוח, יש לוודא כי מדובר בייפוי כוח תקף מבחינת התאריך, כי הוא לא מסוייג בשום אופן, וכן להוסיף בחוזה הצהרה, כי בשם המוכר חותם פלוני כמיופה כוח, המצהיר כי הוא בעל הרשאה מפורשת לביצוע העסקה וכדומה.

- **רישום הערת אזהרה:** עקרונית, עם חתימת החוזה ניתן לרשום בגינו הערת אזהרה בלשכת רישום המקרקעין (זאת לגבי מקרקעין הרשומים בלשכת רישום המקרקעין, וכאשר המוכר הוא בעל זכות קניין רשומה). מקום בו התשלום הראשון משולם בשיק פרטי, קרי שאינו בנקאי, מקובל לקבוע כי מועד רישום ההערה יהיה ארבעה ימים לאחר חתימת החוזה, וזאת על מנת לוודא שהשיק נפרע. מקום בו המוכר אינו בעל זכות קניין, אלא רשומה לטובתו הערת אזהרה בלבד, חובה לקבל הסכמה של בעל זכות הקניין, שעליו נרשמה הערת האזהרה, לצורך רישום ההערה. למען הסדר הטוב, כדאי כי הסכמה כזו תהיה כבר חתומה במעמד החתימה. בכל מקרה, ניתן לחתום על ההסכמה מכוח ייפוי כוח, בהנחה שעורך הדין של המוכר מחזיק ייפוי כוח שניתן בעבר על ידי בעל זכות הקניין. במקרה שקיים ספק אם ניתן לרשום הערת אזהרה, מוטב לכתוב בחוזה, כי התשלום יועבר למוכר רק לאחר רישום ההערה.

- **ייפוי כוח לביטול הערת האזהרה:** מקובל כיום להוסיף סעיף המאפשר ביטול של הערת האזהרה הנרשמת לטובת הקונה במקרה של ביטול החוזה מחמת הפרתו היסודית על ידי הקונה. לצורך הבטחת סעיף זה מוסיפים ייפוי כוח מיוחד לביטול הערת האזהרה. למען האמת, אינני מכיר מקרה שבו נעשה שימוש בייפוי כוח כזה, במיוחד לא מקום בו הוא מופקד בידי בא כוח הקונה. הצדדים פונים קודם לכן לבית המשפט. עם זאת, סעיף זה מהווה שוט, ולכן מומלץ מצד הקונה להתנות את ייפוי הכוח במתן התראה מראש ובכתב, בביטול החוזה כדין ובהשבת התמורה ששולמה עד לאותו מועד, בניכוי הפיצוי המוסכם.

- **הצהרה על פטור מתשלום מס:** במקרה ששכום הפיקדון נקבע על פי הצהרתו של המוכר, כי הוא פטור מתשלום מיסי מקרקעין, חשוב כי הצהרה זו תופיע בחוזה, וכדאי אף להוסיף בחוזה את סעיף הפטור עליו מסתמך המוכר, וכן חיוב של המוכר להגיש בקשה לפטור, וזאת על מנת "לנעול" הצהרה זו. במצב בו המוכר לא חוייב לבקש פטור, הוא עשוי לשקול כי כדאי לו בעסקה זו שלא לנצל את הפטור מהמס ולשמור אותו לעסקה אחרת. במצב כזה, כל הטיפול בתיק עלול להתארך ולעיתים גם להסתבך. על כן, אם היתה במהלך המשא ומתן הצהרה על פטור ממס, ואף הפיקדון המוסכם נקבע על פיה, יש לנעול אותה בחוזה.



- **שיתוף פעולה לצורך קבלת הלוואה**: במקרה שהינכם מעוניינים לקבל הלוואה לצורך מימון הרכישה ולהבטיח את ההלוואה במשכנתה של הדירה, תזדקקו לסיוע מצד המוכר, לרבות חתימה על מסמכים שונים והצגת הדירה לשמאי מטעם המלווה (בדרך כלל מדובר בבנק למשכנתאות). כדאי להוסיף בחוזה סעיף המודיע, כי חלק מהתשלום יתקבל מהלוואה וכי המוכר מתחייב לשתף פעולה כמקובל לצורך מימוש אפשרות נטילת הלוואה, לרבות חתימת מסמכים, הצגת הדירה לשמאי וכיו"ב.

(17) מעמד החתימה

מעמד חתימת החוזה, אם מוצה המשא ומתן, אמור להיות קצר. עורכי הדין מכינים את כל הניירת ומעמד החתימה נועד למעשה רק לחתימות, תשלום ראשון ולחיצות ידיים.

מומלץ מאוד, כי עורך הדין יעבור עם לקוחותיו על החוזה והתנאים השונים בפגישה נפרדת לפני מעמד החתימה, שכן אסור שמעמד החתימה יתארך ללא צורך. כמו כן, אין זה מוכבד כי עורך הדין מתחיל להסביר ללקוחותיו את פרטי החוזה במעמד החתימה, הדבר משדר תחושה של זלזול בזמנו היקר של הצד השני.

זכותכם וחובתכם כקונים לדרוש פגישה מוקדמת על מנת לעבור על התנאים השונים ולקבל את ההסברים הנדרשים. הדבר חשוב גם עבור עורך הדין, על מנת למנוע טענות עתידיות כגון "הקונים לא ידעו כלום והכל היה בידיים של עורך הדין".

עם זאת, לעיתים יש נקודות שעורכי הדין של הצדדים לא הצליחו לגשר עליהן במהלך המשא ומתן ביניהם, ואז מותירים אותן למעמד החתימה, תוך תקווה ששני הצדדים באים בכוונה לסיים את המשא ומתן בהצלחה, ואז מוצאים את הגמישות הנדרשת.

מעמד החתימה הוא מעמד שבו הצדדים מצויים לעיתים תחת לחץ; איו לשכות, כי מדובר בעסקה גדולה. לעיתים המשא ומתן "מתפוצץ" מחמת נקודות פעוטות, וכאן תפקידם של עורכי הדין לבור את המוץ מהתבן, לקחת את המושכות בידיים, לנהל את המשא ומתן ולגשר על הפערים מקום בו אלה נובעים ממניעים קטנוניים, או לא ענייניים. עם זאת, יש כאלה היודעים לנהל משא ומתן דווקא בעיתות לחץ, ובמיוחד כאלה המזהים רצון של הצד השני להתקשר בעסקה, השומרים נקודות מסוימות (לעיתים גם נקודות שכבר הוסכמו) למעמד החתימה, מתוך כוונה תחילה לנצל את המעמד הלחץ לצורך הישגים נוספים. לפעמים אנו יכולים לזהות התנהגות זאת ומניעה, הדבר חורה לנו מאוד ואנו מנסים למנוע אותה. עם זאת, תמיד עלינו לזכור כי ההחלטה היא של הלקוח ולעיתים הוא מוכן לספוג את העלות הנוספת על מנת להשיג את העסקה. במקרה כזה, אם הלקוח השלים עם העלות הנוספת, אין זה מתפקידו של עורך הדין "לפוצץ" את העסקה.

חשוב מאוד לקרוא כל מסמך עליו חותמים, לרבות נספחים, אם קיימים כאלה, ולוודא כי הכתוב בו מובן לאשורו. במקרה שהדברים לא ברורים, יש לבקש ניסוח מחדש וברור יותר.

במקרה שתנאי העסקה נסגרו באמצעות איש קשר, ולא עם המוכרים עצמם (לדוגמה - הבן של המוכרים) העדיפו תמיד לראות את המוכרים לפחות פעם אחת, ובייחוד במעמד החתימה. לא מומלץ, כי החתימה של המוכרים תיעשה באמצעות איש הקשר וזאת כדי למנוע טענות כי החתימה זוייפה, או כי המוכר היה מבוגר ולא הבין על מה חתם, או שהמוכר לא ידע או לא הבין פרט זה או אחר.

עם זאת, כאשר קיים נימוק ראוי לכך, ניתן לוותר על דרישה זו, לדוגמה אם המוכר הוא אדם מבוגר המתגורר בבית אבות בקצה השני של המדינה וחתימתו מאומתת על ידי עורך דינו.

נקודה חשובה נוספת: אם הדירה הנמכרת רשומה על שם מוכר שהינו נשוי (ואין זה משנה אם מדובר בגבר או באישה), והממכר הינו דירת מגורים (במיוחד אם מדובר בדירת המגורים של בני הזוג, או בדירה שהיתה דירת מגורים שלהם קודם לכן) חשוב להחתים את בן הזוג שאינו רשום (אפילו אם הוא אינו רשום בטאבו) במסמך נפרד, המאשר את הסכמתו לביצוע העסקה והמאשר כי אין לו זכויות בדירה זו.

ראו לעיל גם הדברים שהזכרנו לגבי חתימה על ידי מיופה כוח.



מזל טוב! נחתם חוזה. שולם התשלום הראשון וקיבלתם קבלה על התשלום (לצרכי הבנק כדאי לקבל קבלה נפרדת, הגם שבחווה עצמו מצויין כי החתימה עליו מהווה אישור על קבלת התשלום הראשון). מהם הצעדים שיש לבצע עתה?

- רישום הערת אזהרה** : אמנם במישור החוזי, הדירה למעשה כבר "שלכם" ואסור למוכר למכור אותה לאדם אחר, אולם על מנת שתהיה לכם הגנה מפני צדדים שלישיים, עליכם לרשום ללא דיחוי הערת אזהרה על זכויותיכם. לעורכי הדין מומלץ להגיע ללשכת רישום המקרקעין עם כל החומר שיש בתיק, במיוחד ייפוי כוח מהלקוח, מכיוון שלעיתים פקיד הרישום דורש מילוי תנאים נוספים לצורך הרישום, לדוגמה הצהרה של הקונה אודות תוקף מועד החכירה. במקרה כזה, עורך הדין רשאי להעלות על הכתב הצהרה כזאת ולחתום מכוח ייפוי כוח ובכך ייחסך הצורך לרוץ פעם נוספת ללשכת רישום המקרקעין. אם הזכויות לא רשומות בטאבו, כדאי לשלוח מכתב למוסד בו הן רשומות ולהודיע על חתימת החוזה.
- הודעה לבנק** : כאשר המוכר אמור לפדות משכנתה מכספי המכר, והוא "מתנדנד" בקיום החוזה עם הבנק, כדאי מאוד להודיע לבנק, כי נכרת הסכם מכר וכי הבנק אמור לקבל תשלומים במועד קרוב. הניסיון מלמד, כי לעיתים בעוד מבוצעת המכירה, הבנק כבר פועל למינוי כונס נכסים ודורש הוצאות נוספות, הדבר גורם לעיכוב ולעוגמת נפש לכל הצדדים.
- תיעוד** : יש לתעד את כל החומר הכתוב שיש בידיכם ולהכין תיק נפרד לדירה, הכולל את כל המסמכים. אינכם יודעים אימתי תזדקקו לו.
- תיאום מועדי התשלום ועריכת קבלה** : אמנם ניתן להעביר תשלומים ישירות לחשבון הבנק של המוכר, אולם כדאי בדרך כלל כי התשלום יבוצע בתיאום, תוך עריכת קבלה המאשרת את הסכום שהתקבל בשקלים ואת ערכו הדולרי, וזאת על מנת למנוע ויכוחים על הפרשים בגין שער הדולר. כפי שציינתי קודם, דווקא הנקודות הקטנות הן שגורמות לעוגמת הנפש הרבה ביותר.
- מס רכישה** : ודאו כי תקבלו במועד שובר לתשלום מס רכישה ושלמו אותו במועד, על מנת ליהנות מהזכויות המוקנות במסלול של שומה עצמית. ניתן לשלם את מס הרכישה בתשלומים. כדאי לברר עם עורך הדין, האם מגיעה הנחה במס רכישה (עולה חדש או נכה).
- קבלת הלוואה** : יש להתחיל הטיפול בקבלת הלוואה באופן מיידי, גם אם ההלוואה נדרשת בשלב מאוחר יותר, וזאת מכיוון שגם טיפול בהלוואה עלול להתמשך. בשוק ההלוואות של היום אין רף אחיד לתנאי הלוואה, הן במישור הריבית והן במישור העמלות, וכדאי לברר ולחסוך.
- תשלום למתווך** : זכאותו של המתווך לדמי התיווך קמה עם חתימה על הסכם מחייב. המתווך ילחץ עליכם לשלם את דמי התיווך באופן מיידי, אולם עליכם לדעת, כי מרגע שהמתווך קיבל את כספו הוא מאבד עניין בעסקה. לעיתים יש צורך במתווך במקרה שמתעוררות בעיות שונות, ואם הוא טרם קיבל את מלוא התשלום, נראה כי קל יותר יהיה לגייס אותו לטובת העניין.
- מסירת החזקה** : מעמד מסירת החזקה הינו מעמד חשוב ביותר. בשלב זה אתם מקבלים למעשה את הדירה ומשלמים את יתרת התמורה. במועד זה עליכם להקפיד כי קיבלתם את מלוא הניירת הדרושה לצורך העברת הזכויות, וכן קיבלתם קבלות בנוגע לתשלום מלוא ההוצאות השוטפות בדירה עד למועד המסירה, לרבות חשמל, גז, ועד בית, ארנונה וכדומה. בנוסף, יש לערוך נספח לפיו המוכר מאשר, כי קיבל את מלוא התמורה המשולמת על פי החוזה ומסר את החזקה לכם. לאחר קבלת החזקה דאגו גם לקבל את המפתח מהמתווך, אם יש בידיך.



לסיכום

ניסינו לעמוד על הנקודות המרכזיות הנדרשות בעסקה לרכישת דירה "יד שניה". על חלק מן הנקודות לא עמדתי, אולי מחמת האריכות והמורכבות שאין צורך לדון בהן במסגרת מאמר כזה, ואולי מחמת היסח הדעת - הוא שאמרתי: את הנקודות רואים בזמן אמיתי בעת ביצוע העסקה לפי תנאיה ונסיבותיה, ולכן חשוב להיות מגובים בייעוץ מקצועי.

אשמח לקבל מן הקוראים הערות והארות אשר ייתכן שנעמוד עליהן בהזדמנות אחרת.

בהצלחה!

-
- * מוסמך במשפטים בהצטיינות (אוניברסיטת תל-אביב, 1996) ותלמיד מחקר באוניברסיטת בר-אילן לתואר שלישי, מתרגל בדיני קניין ובדיני חברות במכללת "שערי משפט".
1. גיליון 61 של **חדשות עין משפט**: "ארבעת הצעדים לעסקה מוצלחת", המתייחס לארבעת הצעדים שיש לנקוט בדרך לעסקה מוצלחת, תוך התייחסות לעסקת רכישת מערת המכפלה.
 2. "מקרים גרועים יותר" – הכוונה, שחתימה על זכרון דברים הינה שלב מקדמי מאוד בו טרם בשלה החלטה אמיתית לקנות, ופתאום הקונה מוצא את עצמו עם חוזה.
 3. ראו גיליון 88 של **חדשות עין משפט**: "קבוצות בנייה - הדבש והעוקץ", העוסק ביתרונות והחסרונות של עסקאות מקרקעין במסגרת של קבוצות.
 4. ראו גם גיליון 98 של **חדשות עין משפט**: "חידושים בדיני שכירות", המתייחס גם לבעיות של מכירת דירה מושכרת.
 5. ראו גיליון 4 של **חדשות עין משפט**: "חובת הגילוי בעת מכירת נכס מקרקעין, במשפט האמריקאי", פורסם גם בכרך תשס"ג של **חדשות עין משפט**, עמ' 17.
 6. על דרך ההלצה (בדיחות על עורכי דין) ראו גיליון 27 של **חדשות עין משפט** "מילתא דבדיחותא לכבוד פורים", פורסם גם בכרך תשס"ג של **חדשות עין משפט**, עמ' 223.
 7. על הערות תכנוניות עמדתי בגיליון 82 של **חדשות עין משפט**: "הערה על הערות".
 8. נבהיר, כי גם מניעות "מהותיות" ניתן לפתור, אלא שלא מדובר בעניין בירוקרטי של חתימה על ניירת והגשתה לרישום בהליך קל ומהיר, אלא בתשלום סכומים גבוהים, או בקיומו של הליך משפטי וכדומה. לעיתים, בעיות שאינן נראות לעין בלתי מקצועית, או בעיות הנראות טכניות גרידא, הופכות להיות מהותיות. לדוגמה: על פי הוראות המרשם כיום, בצמוד לבעל הזכויות נרשם מספר תעודת הזהות שלו (או פרטים מזהים אחרים). אם זכויותיו של המוכר נרשמו לפני שנים רבות ובצד שמו לא מופיע מספר הזהות, יהיה צורך להמציא תצהירים המאמתים את זהותו. לעיתים מדובר במשימה קשה המצריכה פנייה לבית המשפט לקבלת פסק דין הצהרתי.
 9. ראו גיליון 88 של **חדשות עין משפט**: "קבוצות בנייה - הדבש והעוקץ", העוסק ביתרונות והחסרונות של עסקאות מקרקעין במסגרת של קבוצות.
 10. סעיף 12 לחוק החוזים (חלק כללי), התשל"ג-1973.
 10. גיליון 58: "שמור אותי מחברי", העוסק במעילות של עורכי דין בפקדונות, ובמיוחד בעסקאות מקרקעין.

