01/12/2019

דיני חוזים, תרגיל ראשון: כריתת חוזה ותום לב במשא ומתן

מוזיאון ישראל מעוניין לקנות מאסי את אוסף התכשיטים העתיק, לכן יטען כי נכרת ביניהם חוזה מחייב משפטית. לעומת זאת, אסי יטען כי לא נכרת חוזה אלא מדובר בשלב במו"מ, כך שהחזרה מההצעה מותרת. (זאת, בכפוף לחובה לנהוג בתום לב, לפי סעיף 12. אתייחס בהמשך). כדי לבחון האם נכרת חוזה, אדון ביסודות סעיף 2 לחוק החוזים- פנייה, גמירת הדעת ומסוימות.

פנייה: אסי פונה בעל פה למוזיאון ומוכן למכור את האוסף שלו במחיר השווה ל-80% משווי האוסף שיקבע ע"י המומחים. יטען המוזיאון, כי יש כאן ביטוי חיצוני המעיד על רצונו של אסי ליצור עימם קשר מחייב. אסי ישיב כי לא קיים ביניהם חוזה, משום שאין כאן גמירת דעת ומסוימות(דיון בהמשך).

המוזיאון יטען ליסודות הקיבול בהתאם לסעיף 5 לחוק החוזים: חוץ מגמירת דעת, קיימת מסירה: המוזיאון מסכים להצעה של אסי ומתחיל לבדוק את שווי האוסף. כלומר, הקיבול הוא לפי ההצעה- אסי מציע והמוזיאון מסכים.

גמירת דעת מעוגנת בסעיף 2 לחוק החוזים ופירושה: כוונת שני הצדדים ליצור יחסים משפטיים מחייבים(שמגר, זנדבנק,266).

על מנת לבחון האם הייתה גמירת דעת, יש להשתמש תחילה במבחן האובייקטיבי הטהור: על פיו צריכה שתהיה העדה חיצונית על גמירת דעת. כלומר, ישנם מספר אלמנטים שאם הם מתקיימים, הדבר מעיד על גמירת דעת בין הצדדים. **אסי** יטען כי אין זה המקרה: ראשית, זאת לא הייתה סיטואציה משפטית אלא דברים בעלמא, אין עורכי דין, לא הועבר סכום כסף, לא נחתם בינהם שום הסכם מפורט(זנדבנק,269) (דיון בדוקטרינת המסוימות, בהמשך). **טענת המוזיאון-** אין פסול בפרטים חסרים, משום שהפירוט לא צריך להיות מושלם, אלא שיהיה ניתן להסיק ממנו על מהות ותחומי העסקה. יציינו את סעיף 23, חוזה בעל פה הוא חוזה. בנוסף, דרישת החתימה לא מהותית כל עוד הסכימו על הפרטים המהותיים (בוטקובסקי 72-73).

השלב השני לבחינת גמירת דעת נעשה ע"י המבחן האובייקטיבי המרוכך- כאשר גמירת דעתו של צד לחוזה, תיבחן מנקודת מבטו של האדם הסביר, בנעלי הצד השני(פס"ד פרץ בוני הנגב 369-371).

אבחן את המידע שכל צד קלט במהלך האינטראקציה. **המוזיאון**: כאשר נציגי המוזיאון שוחחו עם אסי, הם ראו בו אדם רציני. הוא זה שפנה אליהם והראה נכונות להעביר 80% מהשווי. התרשמו ממנו שמעוניין בעסקה, היות ומסר את האוסף לבדיקה ולא הביע התנגדות עבור התנאים שהציבו.

**אסי** ישיב, כי הבין מהנציגים שאין ביניהם חוזה מחייב. יתבסס על כך שהנציגים אמרו לו "יכול להיות שיהיה צורך לחתום" פירוש הדבר שבזמן ששוחחנו, הוא לא היה מחויב משפטית, הנציגים לא טרחו להצהיר זאת בפניו והוא לא אמור לנחש. הם לא לחצו ידיים, כך שמנקודת מבטו הבוחנת את ההתנהגות שלהם,ידגיש כי הבין מהם שלא בטוח שיתקשרו עימו לאחר הבדיקה.

**הנציגים** ישיבו, מה שקובע הוא הביטוי החיצוני בהתנהגות שלו- בפועל הוא פנה אל הנציגים, מסר את התכשיטים ואמר שישלם עבורם כסף. בשום שלב לא הודיע להם, שלא יתקשר עימם לאחר הבדיקה. בנוסף, בהתנהלות שלהם מולו, הם שיקפו רצינות-האוסף נבדק על ידי מומחים, בסיום נמסרה חוות דעת בכתב. ראיה לכך שאסי סמך על חוות דעתם, היא שכן מסר את האוסף ללא חשש. ידגישו שההתנהגות החיצונית שלו העידה באופן אובייקטיבי על גמירת דעת להתקשר עם המוזיאון (בראשי, 599-596).

**הנציגים** יטענו כי "הסכם מוקדם הוא חוזה לכל דבר" (פסד בוטקובסקי עמ' 64). אסי ישיב בהסתמכותו על אותו פסד, גם כאשר בוחנים הסכם ראשוני, יש דרישה שיסוד המסוימות יתקיים. **אסי** יטען שאין מסוימות בהסכם מוקדם זה, מה שמעיד על העידר גמירת דעת ועל כן אין חוזה. כאמור, כדי לקיים חוזה יש דרישה לגמירת דעת אך גם למסוימות (עדני,8).(סעיף 2 לחוק החוזים).

בפס"ד קפולסקי(295-269), המסוימות באה לידי ביטוי בהופעת רשימת פרטים שחייבים להופיע בחוזה, ללא אחד הפרטים, המסוימות לא מתקיימת ועל כן גם לא יתקיים חוזה. **אסי** יתבסס על רשימה זאת להגנתו: יטען כי לא הייתה הסכמה על מועד תשלום ומסירה- קבעו שיקבע בהמשך. בנוסף, לא הייתה הסכמה על ההוצאות והמיסים וכי לא התקבל לידיו הסכם מפורט בנושאים אלה.מחיר- אסי יטען, שהמחיר לא היה ידוע לו, 80% מאיזה מחיר בדיוק?.

**הנציגים** ישיבו כי רוב הפרטים סוכמו: שמות הצדדים לעסקה ידועים- אסי מול מוזיאון ישראל. גם מהות העסקה/נכס- אסי מוסר את אוסף התכשיטים לבחינתם של נציגי המוזיאון, לאחריו ישלם להם 80% משווי האוסף, כך שלגבי המחיר- היה בסיס לסיכום לגביו.

**אסי** יטען להשלמת הפרטים בהסכם, ידגיש שהפרטים שלא הופיעו הם פרטים מהותיים עבורו. מאחר ולא הייתה הסכמה לגביהם, אין חוזה. מכיוון שהייתה כוונה לדון על פרטים אלא בעתיד, כנראה שהם חשובים ולכן אי אפשר להשלים אותם. כלומר, חסר פרט אז אין מסוימות משמע, אין חוזה (בן פורת, זוננשטיין נ' האחים גבסו,285). ימשיך לטעון כי היעדר הסכמה לגבי פרט עיקרי, עשוי להעיד על פגם בגמירת דעתם של הצדדים, המוביל לכך שלא ניתן להשלים את החוזה(עדני 11-8).

**הנציגים** יעידו שלא עלה בשיחה, כי מדובר בפרטים מהותיים. כשציינו שידונו על הפרטים בהמשך, לא הייתה התנגדות מצד אסי. על כן, ניתן להשלימם. לטענתם, שני הצדדים התכוונו להשלים פרטים בעתיד, לכן אינם מהותיים.

**הנציגים** יטענו שבפסיקה רוככה הדרישה למסוימות(בוטקוסבסקי 66,71). בהסכם יש מסוימות מספקת, גם כאשר לא ניתן היה למצוא בו את "התנאים החיוניים לעסקה", זאת כאשר פרטים אלו ניתנים להשלמה לפי הוראות שבדין או לפי הנוהג המקובל.

הנציגים יציינו את השופט עמית (דעת מיעוט, פס"ד עדני) ויבקשו להשלים את הפרטים, כי הייתה גימרת דעת בין הצדדים, אותה ניתן לבחון בהתנהגות בינהם לאחר המו"מ: המוזיאון בדק את שווי האוסף ע"י המומחים והעביר את ממצאיו בכתב. ההתנהגות של אסי- בשיחה הראה נכונות, כאשר נקף באחוז המחיר שמוכן לשלם. לאחר הבדיקה, לקח את חוות הדעת והשתמש בה(לא מולם, אך היא תאמה את צפיותיו). כל אלה מעידים שהייתה גמירות דעת בין הצדדים להתקשר בהסכם מחייב.

לכן, אפשר להתגבר על הפרט החסר ולהיעזר במנגנוני ההשלמה כדי להשלימו: בעזרת חוק (דור אנ' 830-833) (ס' 46 לחוק החוזים).לפי נוהג- אומנם לא קיים נוהג קודם בין הצדדים. אך אסי הוא לא הראשון שמוסר אוסף למוזיאון, כך שאפשר לבדוק הסכמים דומים שנכרתו בעבר ולפעול על פיהם (נוהג כללי).

עיקרון הביצוע האופטימלי- המוזיאון יעניק לאסי את התנאים הטובים ביותר, כדי לקיים את החוזה- יפרוס לתשלומים נוחים, ישלם לו את רוב הכסף בחודשים הקרובים ולא לאורך שנים. מבחינת מסים, יבדקו עבורו האם יש אפשרות שישלם פחות מס על הכסף שיקבל, היות ומדובר באוסף שישרת את לקוחות המוזיאון.

מנגנוני השלמה מוסכמים- המוזיאון ישלח את האוסף לבחינה נוספת שתתבצע על ידי מומחים ממוזיאון אחר, יכול להיות שהמחיר יהיה נמוך יותר. כמובן, שיפעלו בהתאם למקובל(עדני 14-19).

הגישה הישנה בנושא מסוימות (עציוני בקפולסקי) ייחסה חשיבות לחוזה רק עם הוא עומד בפרטים מסוימים שמחויבים להופיע. כיום, יש יותר סטנדרט וכוונת הצדדים היא זאת שתכריע לגבי אותו פרט מהותי(כמצוין לעיל).

חובת תום הלב בסעיף 12 לחוק החוזים, חלה על כל מי שמנהל משא ומתן. לפי ברק, "אדם לאדם, אדם" כל צד צריך לדאוג לאינטרסים בהתאם לכללי המשחק הלגיטימיים וההוגנים. אסור לשקר ואין לנצל את הצד השני (הש' ברק, קל בניין,297). **נציגי המוזיאון** יטענו להפרת החובה לנהוג בתום לב במו"מ מצד אסי: ראשית, משא ומתן ללא כוונת התקשרות– מתחילת המו"מ, ידע אסי שיתקשר עם רותם, הוא היה מודע לכך שאין לרותם את הכסף לבחון את שווי הנכס, ולכן היה תלוי במומחים. אסי לא רצה לשלם 800,000 ש"ח כמתחייב וחזר לרותם, לה לא היה מחויב, ולכן הרוויח מיליון ש"ח.

מצג שווא ועידוד הסתמכות כשמגיע אסי לנציגי המוזיאון,מסכם איתם על סכום מסוים שאותו מעוניין לקבל והם סומכים על הבטחתו, זאת למרות שהוא יודע שלא יסגור איתם לבסוף את העסקה.

פרישה ממשא ומתן שלא בתום לב– אחרי מו"מ עימם, נכרת חוזה עם קונה אחרת, רותם. אסי שיקר להם. הם לא ידעו שבעצם עובדים עבור קונה אחרת, אסי רק רצה לגרום להם להעביר אליו את ההוכחה שהאוסף שווה הרבה כסף(פס"ד קל בנין). במקום 800,000 רצה מיליון, אך עשה זאת על "הגב" והעבודה הקשה של נציגי המוזיאון. התעקשות על פרט טכני חסר– ההתעקשות על פרט חסר לחוזה, היא רמאות. הרי עד שהגיע אליו הדוח, לא הביע התנגדות לכך שאת שאר הפרטים ישלימו בעתיד.

כשהוא מקבל את מבוקשו,רוצה להשתחרר מההסכם, ולכן טוען כי חסר פרט שכביכול מהותי עבורו ולא מוכן להשלימו(פס"ד קלמן נ' גיא).

לטענות אלה ישיב **אסי** כי לא מחויב להתנהג לכולם באותה צורה, אין חובה להתנהג באופן שווה בין הקונים. זה הרכוש שלו וכאדם פרטי יכול לעשות עימו מה שירצה. טבעי שמוכן למכור את האוסף למרבה במחיר. הוא לא רימה את המוזיאון, רק עשה "סקר שוק", כמוהו יש עוד רבים שבאים לבחון את שווי האוספים שלהם. אם המו"מ היה כ"כ חשוב למוזיאון, מדוע לא החתימו אותו על מסמך מפורט המראה על רצינות העסקה. כאמור, יטען כי לא הייתה גמירת דעת ומסוימות כך שאין כאן חוזה במילא.

הסעדים- משהוכיחו כי אסי לא פעל בתום לב ידרשו נציגי המוזיאון את מה שמעניק החוק 12 (ב): פיצויי הסתמכות – סעדים שליליים: הבדיקה שערכו היא יקרה מאוד. קש"ס:מהשקר של אסי נגרם למוזיאון נזק כלכלי. הקשר הסיבתי הוא בין המשא ומתן לגרימת הנזק- אילו אסי לא היה פונה בבקשה לבחינת האוסף, לא היה נגרם למוזיאון נזק כספי. המו"מ איתו הוביל להשקעת כספים אדירה מצד נציגי המוזיאון ושעות עבודה. לכן, יבקשו פיצוי כספי על השקעתם בבחינת שווי האוסף. זהו סעד המשיב את המצב לקדמותו (קל בניין, 299). בנוסף, יבחנו את הפסיקה וידרשו פיצויי קיום – סעדים חיוביים: יטענו כי המו"מ היה לקראת סיכום, סגרו את כל הפרטים ורק בגלל חוסר תום הלב, העסקה לא יצאה לפועל. קש"ס- בהסתמך על ההסכם המפורט שייחתם, הוציאו סכום גדול על הבדיקה, כדי שבעתיד ירוויחו מהשקעה זאת(ביקור של הרבה לקוחות במוזיאון,סיקור תקשורתי). כלומר, רוצים פיצוי על הרווח שהיו מקבלים לו היה נכרת החוזה (קל בניין, 301-302).