



CLIENT UPDATE



פסיקה חדשה: הכרה בהסכם שנכרת בעל פה למרות שלא הושגו הסכמות בטיוטות בין הצדדים

18 באוקטובר, 2020

לא אחת נפגשים אנשי עסקים ומגיעים להסכמות מסחריות שמוצאות את דרכן לחוטים מפורטים הנערכים על ידי עורכי דין. במרבית המקרים די ברור לצדדים כי כל עוד לא נחתם ביניהם הסכם מחייב, כל ההסכמות ביניהם הן חלק ממשא ומתן לכריתתו של הסכם שכזה.

בפסק דין שניתן בימים האחרונים על ידי בית המשפט העליון (כב' השופט פרופ' ע' גרוסקופף, כב' הנשיאה א' חיות וכב' השופט י' עמית) ניתנה גושפנקא לפסק דין של בית המשפט המחוזי בתל אביב-יפו שקבע שנכרת בין הצדדים חוזה מחייב בעל-פה, הגם שלאחר מועד הכריתה כביכול הוחלפו בין הצדדים טיוטות הסכם לגביהן לא הושגו הסכמות.

פסק הדין שניתן ביום 11.10.2020, בע"א 4933/17 **איבגי נ' פרידמן**, עוסק בשני צדדים למשא ומתן, יזמים בתחום הנדל"ן, אשר ניהלו מגעים להתקשרות בהסכם למתן שירותים בקשר עם מקרקעין, אשר לפיו צד אחד יסייע במקסום זכויות הבנייה במגרש שיירכש על ידי הצד השני. במסגרת השיחות שהתנהלו ביניהם הוסכם כי בתמורה לשירותים אלו, יקנה הצד השני לצד הראשון שיעור מסוים מהרווחים שיתקבלו כתוצאה מהגדלת הזכויות. יובהר כי לא היה מדובר בעסקה שעניינה הקניה של זכות במקרקעין ועל כן לא הייתה חובה משפטית לעגן עסקה זו במסמך בכתב. בין הצדדים התקיימו מספר פגישות והוחלפו ביניהם מספר טיוטות, אשר אף אחת מהן לא נחתמה.

בית המשפט העליון קבע שאין להתערב בהכרעתו של בית המשפט המחוזי לפיה נכרת בין הצדדים חוזה בעל פה בפגישה השנייה שנערכה ביניהם, אשר הסתיימה בלחיצת יד. נקבע, כי טיוטות ההסכמים, המסרונים ותכתובות הדוא"ל שהוחלפו בין הצדדים תומכים בקביעה שנכרת חוזה מחייב, בפרט בשים לב לכך שהצד שטען נגד קיומה של ההתקשרות כתב מפורשות במסרונים שהוחלפו בין הצדדים "עשינו עסקה בלחיצת יד" ו"סגרנו בלחיצת יד ותו לא", כאשר בה בעת הוא מסרב לחתום על טיוטות ההסכם שהועברו לו.

בית המשפט דחה את הטענה שעצם החלפת הטיוטות בין הצדדים לאחר הפגישה השנייה מצביעה על כך שבין הצדדים לא נכרת חוזה. נקבע כי לאחר הפגישה, הצדדים פעלו לקידום קיומה של ההתקשרות שביניהם ולהוצאתו לפועל של הפרויקט היזמי, ועל כן היא מלמדת על כך שהם התקשרו בהסכם מחייב.

בית המשפט אף דחה את הטענה שמדובר ב"הסכם ג'נטלמני" (הסכם בו לצדדים אין כוונה ליצור יחסים משפטיים ביניהם), הואיל ובנסיבות העניין מדובר בצדדים שהיו מצויים במערכת יחסים עסקית, אשר לגביה קיימת הנחת מוצא לפיה הצדדים לה התכוונו להחיל את המשפט על היחסים ביניהם, אלא אם הוכח אחרת.

פסק הדין מדגיש את מגמת בתי המשפט בשנים האחרונות להתמקד בבחינת רצון הצדדים להתקשר בחוזה מחייב, תוך צמצום נחיצותם של פרטי ותנאי ההסכם לצורך כריתת החוזה. לפי פסק הדין אם הרצון להתקשר בהסכם הוא מספיק ברור (גמירות דעת), קיימת אפשרות כי נכרת ביניהם הסכם מחייב גם אם אותם צדדים לא סיכמו ביניהם את כל פרטי ההתקשרות (דרישת המסוימות).

תוצאת פסק הדין מחדדת את הצורך לתשומת לב להשלכות משפטיות של התנהלות הצדדים כבר בשלבים מוקדמים של המשא ומתן, לרבות בתכתובות ובמסרונים הנשלחים לצד שכנגד, ואף בדברים הנאמרים בעל פה ואינם מועלים על הכתב, כדי להבטיח שמשא ומתן לא יהפוך להסכם מחייב מבלי שהצדדים למשא ומתן ערים לכך.

פרטי קשר



יוכי כדיר-פני, שותפה
מחלקת ליטיגציה
03-6103615
yochik@meitar.com

למידע נוסף אודות מחלקת ליטיגציה ויישוב סכסוכים במשרדנו, לחץ כאן.

מובהר, כי האמור לעיל הינו מידע כללי, אין בו התייחסות לנסיבות ועובדות ספציפיות ואין לראות בו משום חוות דעת ו/או ייעוץ משפטי לעניין קונקרטי.



להצטרפות לעדכוני לקוחות לחץ כאן