



וואלה! זירת היועצים

משפט

איך ננהל מו"מ בצורה מושלמת?

מאת: מאמר אורח
יום שני, 19 במאי 2014, 23:37

אסור לשקר בעת ניהול מו"מ עסקי, זה ברור. מצד שני, אילו נתונים יש לחשוף בפני הצד השני, ומה לא חייבים לגלות במסגרת משא ומתן? עו"ד ערן שפינדל מייעץ ומסביר

תגיות: משא ומתן



צילום אילוסטרציה: Shutterstock

העובדה שבמסגרת משא ומתן לכריתת הסכם אסור לשקר ביודעין, בוודאי ידועה לכל. השאלה הקשה יותר, היא אילו נתונים ועובדות צד למשא ומתן נדרש לחשוף, מיזמתו, בפני הצד השני אפילו לא נשאל על כך? והאם יש להטיל חובת גילוי וחשיפה עם על נתונים שהצד השני יכול לברר אותם בעצמו?

עו"ד ערן שפינדל מומחה למשפט אזרחי-מסחרי ממגדלי עזריאלי, מספר: "לאחרונה בית המשפט היה צריך להכריע האם חברה קבלנית צריכה לספר למתעניינים ברכישת דירה כי בסמוך לפרויקט הנבנה, עתיד לעבור כביש ומחלף חדש, כל זאת שעה שהרוכשים עצמם יכולים לגלות עובדה זו אם יפנו לעירייה ויבקשו לקבל את התוכנית הרלבנטית. התשובה מיד בהמשך.

ראשית, החוק שמסדיר את דרך ההתנהלות במשא ומתן הוא חוק החוזים (חלק כללי), תשל"ג-1973 המציין כי "במשא ומתן לקראת כריתתו של חוזה חייב אדם לנהוג בדרך מקובלת ובתום-לב". עוד קובע חוק החוזים, כי "צד שלא נהג בדרך מקובלת ולא בתום-לב חייב לצד השני פיצויים בעד הנזק שנגרם לו עקב המשא ומתן או עקב כריתת החוזה". בהקשר לשאלת תום הלב, מבהיר עו"ד שפינדל: "הפרשנות המקובלת כיום ביחס לביטוי 'תום לב' היא כי על הצדדים לנהוג ביושר, בהגינות, תוך התחשבות כל צד באינטרסיו הוא. בלשונו הצירוף של נשיא בית המשפט העליון לשעבר, השופט אהרון ברק: "אדם לאדם - לא זאב, ולא מלאך; אדם לאדם - אדם" (רע"א 6339/97 רוקר נגד סלומון). כיצד נדע מה היקף המידע שיש למסור לצד השני למשא ומתן? נקבע בפסיקה, כי כאשר צד למשא ומתן לא מסר מידע "רלבנטי" לצד השני, בנסיבות שלדעת האדם הסביר היה עליו למסור, הרי שהוא נהג שלא בתום לב".

בהתייחס לקביעותיהם המשפטיות של בתי המשפט, מוסיף עו"ד שפינדל: "בתי המשפט קבעו כי קיימות נסיבות שבהן יהיה מצופה מצד למשא ומתן לגלות לצד השני פרטים,



עובדות או נתונים משמעותיים, ביוזמתו, ללא קשר לשאלות שנשאלו או שלא נשאלו על-ידי הצד השני למשא-ומתן. חובה זו מקבלת משנה תוקף במצבים בהם לצד יש "יתרון" בשליטה על המידע או נגישות גבוהה יותר לנתונים הרלבנטיים. אחת הדוגמאות המוכרות היא הצפייה שבמכירת חברה יחשוף בעל החברה המוכרת כי קיים "שיעבוד" על נכסי החברה לטובת בנק. מקרה נפוץ אחר הוא במכירת דירה, וחשיפת בעיית רטיבות הגם שלא נשאל על כך, שכן מדובר במידע רלבנטי שמצופה מהאדם הסביר למסרו".

ומה באשר לחובת הגילוי?

"אם בעבר דמה היה כי חובת הגילוי "נעצרת" מקום בו צד למשא ומתן יכול היה לגלות את המידע בעצמו, הרי שכיום, בתי המשפט הרחיבו את חובת הגילוי הנובעת מחובת תום הלב גם על עובדות שהצד השני יכול היה לגלות בכוחות עצמו. כך למשל, קבלן רכש מגרש מתוך כוונה לבנות בניין בן 16 דירות, אך לאחר החתימה על ההסכם התברר לו, כי הוא לא יוכל לבנות על המגרש יותר מ-12 דירות. עובדה זו היתה ידועה לבעל המגרש אשר מכר מגרשים נוספים באותה שכונה. באותו מקרה הרחיב בית המשפט את חובת הגילוי וקבע, כי היה על בעל המגרש ליידע את הקבלן אודות הנסיבות המיוחדות. בית המשפט סבר שחיפוש וביורור מידע משמעו השקעת זמן וממון, והשקעה זו לעיתים אף מייקרת את תמורת החוזה ומשהה את כריתתו ולכן לא היה מקום להטיל את חובת ביורור הפרטים על הצד המבקש להתקשר בהסכם, שלא יודעים לו כל הפרטים. בתי המשפט בוחנים בכל מקרה ומקרה את המאפיינים הייחודיים כגון: סוג וטיב המשא ומתן, אופי הצדדים למשא ומתן, יחסי הכוחות בין הצדדים למשא ומתן, סוג המידע, וכדומה".

עו"ד שפינדל מתייחס לעניין ההטעיה: "אחת הטענות הנפוצות אשר מועלות בפני בתי המשפט היא טענה של "הטעיה" במשא ומתן. נוהגים לחשוב, כי הטעיה במשא ומתן הינה אך ורק במקרים בהם נמסר מידע כוזב ושקר. אולם בתי המשפט הרחיבו את תכולת "ההטעיה" וקבעו כי הטעיה יכולה להתרחש גם במקרים של הימנעות מגילוי עובדה רלבנטית למשא ומתן. מכאן שאפילו מנוד ראש של "יהיה בסדר" או אף "שתיקה", יכולים להיכלל בגדר "הטעיה" כאשר קיימת חובת גילוי לפי החוק, הנוהג או לפי נסיבות המקרה. אם כן, ניהול משא ומתן הופך לסיטואציה מורכבת, במהלכה מוטלות על הצדדים חובות עוד בטרם החתימה על ההסכם, ולעיתים לא ברור עד היכן משתרעת חובת הגילוי ואיזה מידע יש לחשוף ולגלות לצד השני למשא ומתן, ובמקרים כאלה רצוי כמובן לקבל ייעוץ משפטי מקצועי".

משרד שפינדל ושות' הינו משרד עורכי דין מוביל בתחום האזרחי מסחרי, הממוקם במגדלי עזריאלי תל-אביב

<http://spindel.co.il/index.htm>

לצפייה בכתבה המלאה
סרקו את ה-QR קוד
וואלה! איתך בכל מקום, הורד לנייד



