

# יחסי קבלן-קונה

## חורה לבוכים

### (או איך להימנע מתביעות דיירים)

#### שו"ד יהונתן כהן\* (מאשרד לנדא, שדה, כהן ושות')

יחל בעבודתו, לתכנן את הדירות תוך מתן דגש לשטחי מינימום של פרוזדורים וחדרי שירותים – אשר שיטחם אף יעלה משמעותית על השטחים הקבועים בתקנות.

יחסי קבלן ורוכש דירה הינם מהמורכבים ביותר. חוק המכר (דירות) התשל"ג-1973 בא לעולם על מנת ליתן הגנה לרוכשי דירות, בעיקר מפני בנייה לקוייה, אך יצר בפועל מחויבות לטיב הבנייה באופן מחמיר, שאינו דומה לכל תחום אחר. אומנם ניתן להתווכח על טיב הבנייה בארץ ולפערי האיכות שבין קבלן אחד למשנהו, אולם קיימת תמימות דעים כי דק חברות קבלניות מעטות יכולות לנסות ולצפות את העתיד באם תיגררנה לבתי משפט, במסגרת תביעות של רוכשים, אם לאו.

2. **שיווק** – בית המשפט העליון קבע בהלכת "צמיתות" כי פרוספקט או עלון שיווקי של קבלן אשר נמסר לקונה הדירה טרם החתימה על חוזה המכר – יכול להוות חלק מחוזה המכר, באופן שיחייב את החברה הקבלנית, בכל הנוגע לשטח הדירה. פסק דין זה שימש בסיס להגשת תביעות רבות נגד קבלנים, תוך הסתמכות על הטענה כי כל נתון או תמונה שנכללו בפרוספקט (אף אם אינם קשורים למבנה עצמו או לחברה הקבלנית) מחייבים את עורך הפרוספקט. לאחרונה, סייג בית המשפט העליון בפרשת "שלפרד" את הפרשנות הגורפת שיוחסה להלכת "צמיתות" וקבע כי שטח ממגרש אשר הופיע כשטח פנוי וירוק בפרוספקט, בדגם ובמודעות החברה – אינו מהווה חלק מתנאי חוזה המכר ואינו יכול לחייב את החברה הקבלנית. בית המשפט נימק את החלטתו, בין היתר, בכך שאילו סברו הקונים כי השטח הירוק שכביכול הובטח להם, היה עניין מהותי, היה על הקונים לעמוד על כך כי עניין זה ייכלל כתנאי מפורש בחוזה המכר, ואת בנוסף לחובתם לבדוק במשרדי הוועדה המקומית לתיכנון ובנייה את היעוד של השטח שבמחלוקת. למרות פסיקת בית המשפט העליון, רצוי להימנע, ככל האפשר, מהכללת פרטים או תיאורים מוגזמים בפרוספקט, אשר עלולים להוות בסיס לתביעה עתידית. בהקשר זה, יש לבצע בקרה של מערך השיווק, שלעיתים מבצע שיווק אגרסיבי באמצעות הבטחות שלא ניתן יהיה למלאן בהמשך. בהקשר זה יצויין, כי גם אם חוזה המכר יקבע באופן חד משמעי ליי המצגים שקדמו לחתימת חוזה המכר – בטלים, סביר כי לא יהיה בכך למנוע הגשת תביעה עתידית, כפי שהפרוספקט עצמו עלול להוות תמריץ להתדיינות מיותרת כנגד הקבלן, אם יהיו בו נתונים מעורפלים.

במהלך העשור האחרון התפתח תחום התביעות נגד קבלנים לרשימה מאיימת של עילות תביעה, ההולכת ומתארכת, החל מתביעות בגין ליקויים בבנייה וכלה בתביעות בגין מצגי שווא, הטעיה בפרוספקט, או איחור במסירת הדירות וברישומן. במקרים רבים נוטים בתי המשפט להיחלץ לעזרת הדיירים התובעים, דבר הגורם לעלויות נוספות לקבלן ולפגיעה במוניטין שלו. למרות זאת, עיי היערכות נכונה עוד בשלב הייזום והתכנון, ניתן לצמצם את הסיכון והחשיפה של הקבלן לתביעות עתידיות. להלן יפורטו, בקליפת האגוז, מספר הצעות המבוססות ברובן המכריע על ניסיון ומקרים שנדונו בבית המשפט.

3. **ניסוח החוזה** – במסגרת החוזה יש להתייחס לנושאים אשר בדרך כלל משמשים מחלוקת בסיכסוכי דיירים – קבלנים.

1. **תיכנון** – תיכנון הדירות נעשה בדרך כלל על פי תכנון אדריכלי, תוך התחשבות בבקשות המזמיין ובהתאם לצרכיו. חלק נכבד מהתביעות העוסקות בליקויי בנייה כוללות התייחסות לפרוזדורים צרים ולחדרי שירותים ואמבטיות, ששיטחם מצומצם ביחס לשטח הקבוע בתקנות התכנון והבנייה, לתקנים הרלוונטיים או לתכניות. דווקא בחלקים אלו של הדירה ניתן לגלות נדיבות-יתר אשר משמעותה תוספת של סנטימטרים בודדים לפרוזדור ולחדר השירותים, אשר מחד לא תפגע באופן משמעותי בשטחה הכולל של הדירה, ומאידך תחסוך מחלוקת עתידית לגבי הפונקציונאליות של חלקים אלו בדירה. ניתן אף לומר כי פרוזדור או שירותים הגדולים בסנטימטרים בודדים, מהמותר עפ"י התקנות, אף יוצרים תחושה של מרחב אשר תהא מוחשית באופן יחסי יותר מתוספת של שטח דומה בחדרי המגורים. מכאן, שרצוי לדרוש מהאדריכל, בטרם



# חסי קבלן-קונה

על ידי שני הצדדים, אשר במסגרתם מעניקה החברה הקבלנית הטבה מסויימת לרוכשי הדירה. הטבה כזו יכולה להיות הנחה כספית, כנגד ויתור של הקונה על תביעות עתידיות, או הטבה במפרט הטכני אשר הינה בעלת שווי כלכלי. במקרה האחרון יקשה על התובעים להוכיח כי הסכם הפרשה נחתם תחת לחץ או מצוקה, בפרט אם הוא נחתם זמן מה לאחר שהדירה נמסרה.

בתקופה הנוכחית בה נמכרות דירות רבות לאחר השלמת הבנייה, יש לציין מפורשות את עובדת גמר הבנייה בחוזה המכר, שכן בתביעות המוגשות בעילה של מצגי שווא, לא דומה דירה אשר "נמכרה על הנייר", לדירה שעמדה מושלמת וגמורה וניתן היה לבדקה לפני רכישתה. מומלץ לפרט את מנגנון עריכת תיקוני שנת הבדק, על מנת למנוע דרישות לתיקונים באופן שיקשה על החברה לבצעם במרוכז, וכן להטיל על הקונה את החובה להודיע בכתב ובדואר רשום על כל ליקוי או אי התאמה, על מנת למנוע מחלוקות בהמשך. בפועל, מומלץ על טיפול מיידי בתלונות דיירים, בפרט בתלונות הנוגעות לרטיבות, שכן הניסיון מלמד שמתן טיפול נקודתי ומיידי לתלונות לגיטימיות, משמש במרבית המקרים כאמצעי מניעה לתחושות מירמור והתארגנות קבוצתית להגשת תביעות.

6. **קונה מביא קונה** - למודות ניסיון מתביעות דיירים, החליטו מספר חברות לשנות אסטרטגיה בכל הקשור לתלונות ולחילוקי דעות עם לקוחות החברה. חברות מסויימות הקימו צוותים העוסקים באופן שוטף בטיפול בתלונות דיירים, תוך שילוב אירועים על חשבון החברה הקבלנית, אשר יש בהם רכיב לא קטן של יחסי ציבור. אין ספק כי פעילות מעין זו כרוכה במשאבים כספיים נוספים, מעבר לבנייה עצמה, אולם הניסיון מלמד כי רוכשי דירות מרוצים, מביאים קרובי משפחה לרכוש דירה נוספת באותו פרויקט והרווח הטמון בעסקאות נוספות, עשוי להצדיק את ההשקעה לטווח ארוך.

\* כתבה זו נערכה בסיועו של מר יורם לקרץ, מנכ"ל בני בנימין לקרץ בע"מ.

4. **המיפרט הטכני** - בדומה לאמור בכל הקשור לתכנון שטחי הפרוזדורים והשירותים, גם בכל הקשור למיפרט הטכני, רצוי גלגות נדיבות בנושאים שלא כרוכים בממון רב. הניסיון מלמד שדווקא בפרטים שאינם משמעותיים עלולות להתעורר מחלוקות, אשר ישמשו כ"ייריית פתיחה" לסכסוך אשר יכול ויצבור תביעות נוספות. לצורך הדוגמא, נקודות חשמל הינן עניין הקשור לפונקציונאליות השוטפת של הדירה ולפיכך מומלץ לספק אף יותר ממה שנכלל במפרט הטכני. חשוב לכלול במיפרט הטכני הערה כי רק תקנים רשמיים מחייבים את החברה, שכן קיימת פסיקה הקובעת כי אם המפרט הטכני לא סוייג בהערה כאמור, גם תקן שאינו רשמי ובגדר המלצה בלבד - עלול לחייב את החברה הקבלנית בתביעה עתידית.

כתגובות: kahn@lslaw.co.il



\* עו"ד יהונתן כהן הינו חבר בלישכת עורכי הדין באנגליה (Barrister) משנת 1989 וחבר בלישכת עורכי הדין בישראל משנת 1991. היה חבר בוועדת יחסים בינלאומיים של ארצות דוברות אנגלית ובוועדת חוזים של לשכת עורכי הדין. עוסק בעיקר בתחומי מקרקעין, ליטיגציה, משפט מסחרי ועיסקי, מכס ומיסוי עקיף. טרם ייסוד המשרד (לנדא, שדה, פהן ושות') עבד עו"ד יהונתן כהן במשרד "נשיץ-ברנדס".

5. **הסכמי פרשה** - לעיתים לא יהיה מנוס מהתעמתות עם רוכשי דירות, הן על רקע חוות דעת הנדסיות/שמאיות שיוזמו על ידי רוכשי הדירות, והן על רקע התחשבנות ביחס לתשלומי התמורה. יש להדגיש, כי בתי המשפט מייחסים משקל שונה לכתבי ויתור גורפים הנחתמים על ידי רוכשי דירה כנגד מסירת המפתח, לעומת הסכמי פרשה הנחתמים



# חדש ומתכנן קבלן

כלובי זיון מרותכים לכלונסאות ביסוס ודיפון בשיטת R.S.W\* של יעקבי



- היתרונות שבשיטה:
- חסכון משמעותי בעלויות ובמשקל הפלדה
  - אספקה מהירה
  - חסכון ניכר בכח אדם
  - ריתוך תקני שאינו פוגע בחוזק הפלדה
- \*Patent Pending

**יעקבי ברזל לבטון**  
 אזור תעשייה רמת אליהו ת.ד. 4105 ראשון לציון 75140  
 טל. 03-9610931 פקס 03-9613377 אינטרנט www.yacoby.com