

6 נובמבר, 2014

לכבוד
גב' יפעת פלקון שניידר, רו"ח
מר חסאן טואפרה, רו"ח
רשות ניירות ערך – מחלקת תאגידים
כנפי נשרים 22
ירושלים, 95464

באמצעות מערכת מגנא

א.ג.נ.,

הנדון: תשובה למכתב בנושא בקשת החברה להנחיה מקדמית בדבר אימוץ מוקדם
של תקן דיווח כספי בינלאומי 15
סימוכין: מכתבכם מיום 22/10/2014

במענה למכתבכם שבסמך ובהסתמך על יועציה המשפטית של החברה, הריני מתכבד לפנות אליכם כדלקמן:

סעיף 1 א. למכתבכם

במהלך פעילותה של החברה כלל לא נדרשה החברה לפנות אל ערכאות משפטיות לצורך מימוש זכותה לאכיפת החוזה.

סעיף 1 ב. למכתבכם

החברה לא מימשה את זכותה לאכיפת החוזה שמכיוון שהחברה כלל לא נדרשה לכך. ההסכמים בהם התקשרה החברה הינם הסכמים טובים וברורים שלא מופרים ולפיכך לא נדרשת אכיפתם.

יצוין, כי בפרויקט מגדלי הארבעה, חוזה אחד ספציפי משנת 2011 במגדל הצפוני בין קבוצת חג'ל מגדלי הארבעה בע"מ לבין רוכש שהיקפו הינו בסך של כ-1% מתוך כלל תמורת המכירות הצפויות מכל הפרויקט (מגדל צפוני) בוטל ע"י הצדדים בהסכמה (ללא צורך בפנייה לערכאות משפטיות) כאשר הצדדים חתמו על הסכם ביטול לפיו, בין היתר, קוּוּזוּ מן הסך שהושב לרוכשים כל ההוצאות והתשלומים שהוציאה החברה עד למועד זה בקשר עם החוזה וביטולו.

ויוודגש, כי בטרם הגיעו הצדדים להסכמה החלה החברה בפעולות לקראת פנייה לערכאות משפטיות על מנת לתבוע את זכות האכיפה וחילוט פיצויים והדבר אף צוין **מפורשות** במכתבי ההתראה אשר נשלחו ע"י ב"כ החברה לרוכש (אף נשלח אל הרוכש "מכתב התראה טרם נקיטת הליכים משפטיים") אולם כאמור, פנייה זו התייתרה לבסוף שעה שהרוכש הסכים לקיזוז כל הוצאות

מרכז עזריאלי, המגדל העגול, קומה 31, תל אביב 67021, Azrieli Center, Circular Tower, 32nd floor
Tel Aviv 67021.

Tel: +972 - 3 - 6081936; Fax: +972 - 3 - 6952958

Email: office@hagag-group.co.il

החברה מן הסך שיושב לו לאחר ביטול ההסכם. יצוין גם כי החוזה שבוטל נחתם בשלב מוקדם מאוד של הפרויקט ובהתאם, מחיר המכירה היה נמוך בהשוואה למחיר בו נמכרת יחידה זו כיום ומשכך, העדיפה החברה לבטל את ההסכם (ולא לתבוע אכיפה), לקבל חזרה את הוצאותיה ולמכור את היחידה לצד ג' במחיר גבוה יותר משמעותית ובכך אף להרוויח.

שנית, בהתאם לעמדת יועציה המשפטיים של החברה וכמצוין בחוות הדעת המשפטית שהוגשה אליכם, דעת הפסיקה בנושא ברורה לחלוטין ולפיה התחייבותו העיקרית של רוכש הינה ביצוע תשלומי התמורה בהתאם לחוזה שנחתם עימו, ולפיכך הפרה של התחייבות כזו אינה יכולה לשלול את סעד האכיפה משיקולי צדק.

החברה לא תהסס לתבוע את זכות האכיפה, לכשיחול מקרה בו היא תידרש לעשות כן ולהערכת החברה ויועציה המשפטיים היא תקבל סעד זה מבית המשפט.

סעיף 2 למכתבכם

נציין כי הפניה מבוססת על סעיף 11B לתקן דיווח כספי בינלאומי מספר 15 הקובע כי כאשר הלקוח פועל לביטול החוזה מבלי שתהיה לו הזכות לעשות כן, החוזה עשוי להעניק לישות המדווחת זכות להמשיך ולהעביר את הסחורות או השירותים שהובטחו בחוזה, ולדרוש שהלקוח ישלם את התמורה שהובטחה, אשר להבנתנו מייצגת את הצורך לדון בשאלות העולות בסעיף 2 למכתבכם. למעלה מן הצורך נתייחס לנתונים העובדתיים אותם בקשתם במכתבכם.

סעיף 2 א. למכתבכם

עפ"י חוזה המכירה של החברה, התנאים להשבת תשלומים ששולמו ע"י הקונה הינם כדלקמן:

- ביטול החוזה ע"י החברה בהתאם לשיקול דעתה הבלעדי של החברה (עם ביטול החוזה זכאית החברה למכור את היחידה לכל מי שתמצא לנכון או לנהוג בה אחרת כפי שתמצא לנכון).
- השבתן וביטולן של ערבויות חוק המכר שנמסרו לקונה, ככל שנמסרו.
- חתימת הקונה על הסכם ביטול ויתר מסמכי ביטול העסקה.
- השבת פנקס השוברים שנמסר לקונה.
- חתימת הקונה על אישור לפיו החברה השיבה לו את הסכום שעליה להשיב לו.
- הסך שיושב לקונה הינו היתרה שתיוותר מהכספים ששולמו על ידו לחברה ע"י מחיר היחידה, לאחר ניכוי כל ההוצאות, הנזקים וההפסדים שנגרמו לחברה בגין הפרת החוזה ע"י הקונה, לרבות הפיצוי המוסכם הקבוע בהסכם (10% ממחיר היחידה) ובניכוי מוקדם של כל סכום שיידרש ע"י בנק

הקונה לסילוק הלוואה שניתנה על ידו לקונה, ככל וניתנה. היתרה תושב בצירוף הפרשי הצמדה בתוך 120 ימים ממועד הביטול.

סעיף 2 ב. למכתבכם

לוחות הזמנים לתשלומי לקוחות משתנים מחוזה לחוזה ונקבעים באופן ספציפי בכל חוזה בהתאם לאשר נקבע בין הצדדים טרם חתימת החוזה.

ישנם לקוחות אשר מועדי ביצוע תשלומי התמורה בחוזה אשר נחתם עימם הינם לפי לוחות זמנים קבועים מראש (6 חודשים מחתימת החוזה, 12 חודשים מחתימת החוזה וכיו"ב) ללא תלות בשלב כלשהוא בבניה ו/או בקבלת היתר בניה כלשהוא ומאידך, ישנם לקוחות אשר מועדי תשלומי חלק מהתמורה בחוזה אשר נחתם עימם כפופים להתקיימות שלב כלשהוא בבנייה ו/או קבלת היתר בניה כמו לדוגמא: סיום בניית שלד מרתפי הפרויקט, גמר שלד קומה 15 (פלוס מינוס אמצע הבניין), קבלת היתר בניה לקומה בה ממוקמת היחידה הנרכשת גמר שלד הקומה בה מצויה היחידה וכיו"ב כאשר שלב הבניה המאוחר ביותר אשר ניתן בחוזים אשר נחתמו עד כה הינו גמר שלד קומות הבניין, שהינו שלב בניה שמצוי בחלק מהחוזים והינו שלב התשלום הלפני אחרון (לפני התשלום במסירה). נציין כי גם בחוזים בהם קיימים תשלומים שהמועדים שלהם הינם בהתאם לשלבי הביצוע הרי שהשלב, למעט השלב שקיים כאמור בחלק קטן מההסכמים שהינו גמר שלד הקומה בה מצויה היחידה הנמכרת, הינם ללא קשר בין שלב התשלום לבין הקומה אותה רכש הלקוח אלא מטרתו לשלם לפי התקדמות הביצוע של הפרויקט בכללותו. עוד יצוין, כי שלב התשלום של "גמר שלד הקומה בה מצויה היחידה" מופיע ב-16 הסכמי מכר בלבד מתוך 36 הסכמי מכר שנחתמו – הסכמים המהווים כ-40% אחוז בלבד מכלל התמורות בחוזים שנחתמו, ומגיע לאחר שרוכש שחתום על הסכם כזה ישלם לחברה סך ממוצע של כ-61% מהתמורה החוזית שלו (משתנה בין כל הסכמים והסכמים – נע בין 40% ל-79%).

סעיף 2 ג. למכתבכם

העילות שבעטיין הלקוח רשאי לבטל את החוזה (הרלבנטיות נכון למועד זה):

יצוין כי נכון למועד זה החברה תכיר ברווח בגין הסכמים שנחתמו לגבי 30 קומות המשרדים שבגינם התקבל היתר בנייה ולפיכך התנאים לביטול החוזה המפורטים להלן אינם רלוונטיים כיום (בהתייחס להסכמים שנחתמו לגבי 5 הקומות הנוספות החברה תכיר ברווח מהם עם השלמת התנאים להכרה בו ובכלל זה השלמת הליך התביעה בגינם).

- ככל ולא תתקבל החלטת וועדה מקומית ו/או וועדת משנה ו/או רשות הרישוי המאשרת מתן היתר בניה בתנאים לבניית הקומה בה ממוקמת היחידה הנרכשת תוך מועד מסוים (המועד משתנה בין חוזה לחוזה).

- ככל ושטח היחידה לפי תכנית ההיתר שיתקבל יגדל או יקטן בשיעור של מעל ל-15% משטח היחידה, ביחס לשטח הנקוב בהסכם וזאת בהודעה שתימסר לחברה ע"י הקונה תוך 20 ימים מיום שתומצאנה תכניות ההיתר לקונה.

ככל ותתאחר מסירת היחידה לקונה ע"י החברה באופן שיהווה הפרה של התחייבויותיה על פי החוזה, בתקופה של יותר מ- * חודשים (משתנה בין חוזה לחוזה) וזאת בהודעה שתימסר לחברה ע"י הקונה תוך * ימים (משתנה בין חוזה לחוזה) מיום שיומצאו תכניות ההיתר לקונה. יצוין כי נכון למועד זה המועד המוקדם ביותר שלגביו התחייבה החברה למסירת החזקה במגדל הינו במחצית 2016 ואילו בהתאם להסכם קבלן מועד המסירה הצפוי הינו במחצית השניה של שנת 2015.

סעיף 2 ד. למכתבכם

התנאים וההוראות החוזיות שנקבעו בקשר לזכאות החברה לפיצוי או שיפוי:

- פיצוי קבוע ומוסכם מראש בסך השווה ל- 10% ממחיר היחידה כולל מע"מ ובתוספת הפרשי הצמדה.
- יצוין כי הפיצוי הנ"ל הינו קבוע ומוסכם מראש וזאת ללא תלות למועד ביטולו של ההסכם ו/או לפעולות ו/או להוצאות ו/או לנזקים ו/או להפסדים שנגרמו עקב ביטול החוזה.
- הסך שיושב לקונה יהא היתרה שתיוותר מהכספים ששולמו על ידו לחברה ע"ח מחיר היחידה, לאחר ניכוי כל ההוצאות, הנזקים וההפסדים שנגרמו לחברה בגין הפרת החוזה ע"י הקונה, לרבות הפיצוי המוסכם האמור לעיל.
- כל סעד אחר לו זכאית החברה על פי דין.

לדעת החברה השאלה לגבי הפיצוי אינה רלוונטית שכן לעמדת החברה וכמפורט בחוות הדעת המשפטית שצורפה לפנייה המקדמית הזכות הראשונית העומדת לחברה בהתאם להסכמים ולדין הינה אכיפת ההסכם.

סעיף 2 ה. למכתבכם

מצ"ב עותק של חוזה המכירה הסטנדרטי. יובהר כי השינויים המהותיים בין ההסכמים הרלבנטיים לניתוח מצויינים במכתבינו זה.

סעיף 3 למכתבכם

ראשית נציין כי פסק הדין בעניין ב.יאיר ניתן ע"י בית המשפט לחוזים אחידים שדן בעניין הפיצוי המוסכם של 10% בהיותו חלק מהחזקה האחיד ולא כפיצוי עבור נזק שנגרם לקבלן וכו'.

לדעת יועציה המשפטיים של החברה מקרה פס"ד ב. יאיר שונה מן המקרה דנן וזאת בשל מספר סיבות:

- ביהמ"ש בפס"ד ב. יאיר נותן דגש מרבי ועיקרי על כך שמדובר במקרה של רכישת דירת מגורים ע"י האדם הממוצע בישראל באומרו: "רכישת דירה היא אחת הרכישות היקרות ביותר שמבצע האדם הממוצע בישראל. חוזה למכר דירה הוא גם חוזה מורכב, שבו מצוי הלקוח בעמדת נחיתות לעומת החברה המוכרת, שלה המומחיות והידע בתחום זה".

ראשית, במקרה דנן אנו עוסקים ברכישת יחידת משרדים, יחידה אשר לרוב נקנית לצורך השקעה מניבה ולבטח מהותה אינה כמהות דירת מגורים אשר הינה ללא ספק נכסו החשוב ביותר של האדם הממוצע והרכישה היקרה והמשמעותית ביותר שלו בחיים.

שנית, וכפי שצוין בין היתר בסעיף 4 להלן, רוכשי יחידות המשרדים בפרויקט דנן אינם "האדם הממוצע בישראל" אלא חברות רציניות במשק, עו"ד, רופאים, אנשי עסקים בכירים, יזמי נדל"ן וכיו"ב שלא כמו "האדם הממוצע בישראל" אשר הובא במקרה ב. יאיר.

בהתאם, אף לא נכון יהא לומר במקרה דנן (כפי שנאמר במקרה ב. יאיר) כי "הלקוח בעמדת נחיתות לעומת החברה המוכרת, שלה המומחיות והידע בתחום זה" שכן לקוחות הפרויקט דנן הינם לקוחות עסקיים, חזקים ובקיאים.

לאור המפורט לעיל, הרי שמלכתחילה עמדת הפתיחה בין מקרה ב. יאיר לבין המקרה דנן הינה שונה בתכלית ובהתאם, התערבותו של בית המשפט בהוראות החוזה, אם בכלל, תהא פחותה ולבטח שתהא פחות לטובתו של הרוכש שכן המניע של ביהמ"ש אשר היה קיים במקרה ב. יאיר, לא קיים במקרה דנן.

- בית המשפט בפס"ד ב. יאיר קבע כי תניית פיצויים מוסכמים שנועדה לפצות בגין נזק הנובע מירידת ערך וכן בגין נזק הנובע מדחיית מועד התשלומים היא בעייתית ובהעדר הבחנה ברורה בין ראשי הנזק הללו בגדרה של התניה הנדונה, היא מקפחת ויש לבטלה.

אף בעניין זה יש להבחין בין 2 המקרים.

החברה תטען כי תניית הפיצויים המוסכמים בחוזה דנן אינה כוללת פיצוי בגין נזק הנובע מירידת ערך ו/או בגין נזק הנובע מדחיית מועד התשלומים.

חיזוק לדבר הינו כי תניית הפיצויים המוסכמים בחוזה דנן קובעת כי במקרה של הפרה יסודית של החוזה מצד הקונה זכאית החברה לקבלת הפיצויים המוסכמים וזאת בין אם בחרה החברה בקיום החוזה ובין אם בחרה בביטולו, אולם במקרה של קיום ההסכם כלל לא שייך פיצוי של ירידת ערך (שכן היחידה עודנה מכורה לאותו רוכש שכן לא בוטל החוזה) או פיצוי בגין דחיית תשלומים (שכן

היחידה עודנה מכורה לאותו רוכש שכן לא בוטל החוזה וכן התשלומים צוברים הפרשי הצמדה וריבית פיגורים גבוהה) הרלבנטיים רק למקרה בו החברה ביטלה את החוזה ומכרה את היחידה לאחר, כמפורט בפס"ד ב. יאיר (סעיפים 14 ו- 15 לפסה"ד) ומשכך הרי ששני ראשי נזק אלו כלל אינם נכללים בתניית הפיצוי בחוזה דנן.

- לחילופין, תטען החברה כי במקרה של קיום או אכיפת ההסכם, תניית הפיצוי לבטח אינה כוללת את 2 ראשי הנזק הנ"ל (מן הטעמים אשר פורטו לעיל) ולפיכך הרי שבמקרה של קיום או אכיפה הרי שלדעתנו לא יקבע ביהמ"ש כי מדובר בתנייה מקפחת שיש לבטלה.
- בנוסף, החברה תטען שתכליתה של תניית הפיצוי המוסכמים הינה "עונשית" ו/או "הרתעתית" ומשכך גובה הפיצויים המוסכמים אינו צריך לעמוד במבחן גובה הפיצויים לעומת סוגי הנזקים.
- עוד יודגש, כי פסק הדין בעניין ב. יאיר ניתן על ידי בית המשפט לחוזים אחידים שלא במקרה של הפרת הסכם על ידי רוכש כלשהוא אלא בנסיבות של בדיקה של הוראות החוזה, שאז לא יכולה היתה ב. יאיר להוכיח את נזקה בכדי להצדיק את גובה הפיצוי המוסכם.

על כל זאת, הרי שפסק הדין בעניין ב. יאיר עוסק בתניית פיצוי מוסכם וביטולה על ידי בית הדין לחוזים אחידים, כאשר עצם קיומה של תניית פיצוי מוסכם או אי קיומה (לרבות ביטולה כמו במקרה ב. יאיר) איננו שולל מהחברה את הזכות לתבוע את נזקה בפועל במקרה של הפרת הסכם על ידי הרוכש, ובמקרה דנן מוקנית זכות זו לחברה באופן מפורש בהסכם המכר של הפרויקט.

סעיף 4 למכתבכם

במסגרת השפעות אימוץ מוקדם של תקן IFRS 15 על דוחותיה הכספיים של החברה, להלן פירוט השפעות שהחברה צופה על פעילות הקבוצה בהקשר זה:

נכון למועד זה הפרויקט היחיד הפעיל של החברה בתחום היזמות הינו פרויקט הארבעה. שאר הפרויקטים של החברה (למעט פרויקט שד"ל) הינם בתחום קבוצות רכישה אשר לגביהם מכירה החברה בהכנסות בהתאם להתקדמות השירותים הניתנים על ידה כמפורט בפניה המקדמית של החברה לרשות לניירות ערך בעניין זה.

נכון ליום 30 בספטמבר 2014 לחברה אחוז השלמה משוכלל בפרויקט בשיעור של כ-43%. אחוז ההשלמה של המשרדים הינו בשיעור של כ-32% ואחוז ההשלמה של המרתפים הינו בשיעור של כ-93%. כמו כן, נכון ליום 30 בספטמבר 2014 אחוז המכירות של הפרויקט הינו בשיעור של כ-75%. נכון ליום 31 בדצמבר 2013 לחברה אחוז השלמה משוכלל בפרויקט בשיעור של כ-25%. אחוז ההשלמה של המשרדים הינו בשיעור של כ-15% ואחוז ההשלמה של המרתפים הינו בשיעור של כ-83%. אחוז המכירות המשוכלל ליום 31 בדצמבר 2013 הינו בשיעור של כ-70%.

לדעת החברה נתוני מכירות וביצוע אלו מאפשרים לה להכיר ברווח מהפרויקט החל מיום 1 בינואר 2014.

בהתאם לבדיקה ראשונית של החברה (טרם סקירת רואי החשבון של החברה את נתונים אלו) הרווח של החברה ליום 30 בספטמבר 2014 לפני מס בגין פרויקט הארבעה בהתאם לתקן 15 יהיה בסך של כ- 100 מיליון ש"ח.

סעיף 5 למכתבכם

קודם שנתייחס פרטנית לסעיפי שאלה זאת ברצוננו לתת רקע כללי. פרויקט הארבעה (מגדל צפוני) הינו פרויקט של מגדל משרדים בן 35 קומות (כולל 5 קומות ניוד). נכון להיום החברה שיווקה כ- 80% מכלל הפרויקט (30 קומות) לכ-36 רוכשים והינה נמצאת בביצוע מתקדם (בניית החניון צפויה להסתיים בחודש זה ובניית המגדל נמצאת בשלב מתקדם). הפרויקט מלווה ע"י בנק מלווה ולפיכך כל חודש מתקבל דוח מפורט (דוח התקדמות חודשי) המתייחס לשלבים ההנדסיים של הפרויקט ולהיבטים הכספיים. בנוסף, נכון למועד זה ההיקף הכספי ששולם ע"י מרבית הרוכשים הינו גבוה יחסית (בחלק מההסכמים המשמעותיים האוחזי יכול להגיע עד 90%) ולפיכך רמת הביטחון של החברה בהשלמת העסקה ע"י הרוכשים ובקבלת ההטבות הכלכליות מהסכמים אלו הינה גבוהה מאד. להערכת החברה המידע הנדרש לצורך יישום התקן הינו זמין לה והיא אינה נדרשת לזמן רב נוסף לצורך היערכות.

סעיף 5 א. למכתבכם

עם פרסום התקן פנתה החברה ליועציה המקצועיים (רו"ח שלומי שוב ומשרד עו"ד המטפל בחברה) על מנת לבחון את ההסכמים עליהם חתמה עם רוכשי היחידות ועל מנת לבחון את הפסיקה המקובלת בישראל בעניין זה כפי העולה מחוות הדעת המשפטית וחוות הדעת החשבונאית שקבלה החברה אשר צורפו לפנייתה המקדמית. לעמדת החברה ויועציה האמורים, ההסכמים עליהם חתמה החברה והפסיקה הקיימת בישראל עומדים בתנאים הנכללים בתקן ומאפשרים לה ליישם את התקן. החברה החלה להכין את ניירות העבודה הנדרשים לצורך בחינת ההשפעה של החלת התקן על תוצאות פעילותה העסקית. נתונים אלו נסמכים בעיקר על מערכת הגביה של החברה המתייחסת ומתבססת על ההסכמים וכן על הדוחות החודשיים אותם מפיק משרד השמאי החיצוני לבנק המלווה של הפרויקט.

סעיף 5 ב. למכתבכם

כמפורט לעיל, לחברה מספר מועט יחסית של חוזים אשר הניהול הכספי שלהם אינו מורכב. החברה משתמשת בתוכנות המקובלות בשוק לצורך ניהול חשבוניות ובכלל זה ניהול החוזים של פרויקט הארבעה. די בתוכנות אלו כדי לתת את הנתונים הנדרשים מכל חוזה וחוזה לצורך יישום התקן.

סעיף 5 ג. למכתבכם

כמפורט לעיל, לחברה מערכות מחשב התומכות בנתונים של חוזי הלקוחות בכל תקופת זמן. בהתייחס לביצוע של הפרויקט והעלויות שהוצאו ע"י החברה הרי שלחברה דוחות ביצוע חודשיים המופקים ע"י משרד שמאים חיצוני ובו מפורטות העלויות שהוצאו ע"י החברה חודש בחודשו והביצוע שבוצע בכל חודש.

סעיף 5 ד. למכתבכם

ברצוננו להפריד השלב בו נמצא הפרויקט לבין היכולת לעמוד את ההטבות הצפויות מכל חוזה וחוזה. לגבי הפרויקט- כמפורט לעיל הרי שהפרויקט נמצא בשלב מתקדם מאד ושוק כמעט במלואו ולפיכך לעמדת החברה השלב בו נמצא הפרויקט ודאי הינו שלב בו ניתן להתחיל להכיר בהטבות הכלכליות הצפויות מהפרויקט (לעניין השלב בו ניתן להכיר לראשונה בהטבות כלכליות מהפרויקט לעמדת החברה ראה סעיף 4 לעיל).

לגבי החוזים- לעמדת החברה חוזה שלגביו ניתן יהיה להכיר בהטבות כלכליות ממנו יהיה חוזה מחייב בהתאם לעמדת הבנקים ועמדת רשות ניירות ערך דהיינו חוזה ששולמה לפחות 15% מתמורתו. כפי שניתן לראות ברישא של סעיף זה הרי שאחוז התשלומים של החוזים ששולמו ע"י הרוכשים הינו גבוה יחסית ולפיכך לעמדת החברה, היכולת לאכוף את ההסכם הינה גבוהה מאד והחברה אינה צופה קשיים בהקשר זה. יתירה מכך, עם התקדמות הפרויקט הרי ששווי מושבח ולפיכך היכולת הכלכלית לאכוף את ההסכם גדלה משמעותית.

סעיף 6 א. למכתבכם

כפי שהובהר בשיחתנו הטלפונית ולעיל, החברה ציינה כי היא מוכרת את השטחים בפרויקט הארבעה כמשרדים ללקוחות עסקיים, אשר הינם לקוחות "מתוחכמים", לבטח יותר מאשר אדם "סביר וממוצע" הקונה דירת מגורים, זאת כחיזוק לדברים אשר הובאו ע"י החברה לעניין מעמד הבכורה של תרופת האכיפה כתרופה העיקרית שזכאי לה הנפגע בעקבות הפרת חוזה וכתותן נוסף אשר עשוי להשפיע על שיקולי בית המשפט בדונו בתביעת אכיפה לטובת אכיפתו של ההסכם ולא בהבחנה בין רוכש משרד לרוכש דירת מגורים. בהתאם לעמדת יועציה המשפטיים של החברה וכפי שצוין בחוות הדעת המשפטית אשר צורפה לפניית החברה, עפ"י ס' 3 לחוק החוזים (תרופות בשל הפרת חוזה), תשל"א – 1970 (להלן: "חוק החוזים תרופות")

קיימים 4 סייגים לסעד האכיפה, כאשר הרלוונטי לענייננו הינו הסייג הקבוע בסעיף 3(4) לחוק התרופות - "אכיפת החוזה היא בלתי צודקת בנסיבות העניין" וכפי שצוין בפסיקה:

" עוד כפי שנקבע: "אימתי תראה אכיפת החוזה בלתי צודקת בנסיבות העניין? אין מדובר ברשימת כללים ברורה וסדורה, אלא במענה הניתן בכל מקרה ומקרה בהתחשב בנסיבות הייחודיות לו וזאת לאורך כל ציר הזמן שעד מועד מתן פסק הדין. בהידרשו לשאלה האם האכיפה אינה צודקת בנסיבות העניין, על ביהמ"ש להחליט למי מהצדדים יגרם עוול גדול יותר הן במונח המעשי הן במונח המוסרי אם תתקבלנה טענותיו של הצד שכנגד. סעד האכיפה יישלל רק אם ביהמ"ש יגיע למסקנה כי זוהי התוצאה הצודקת ביותר בהתחשב באינטרסים הלגיטימיים של שני הצדדים."

בהקשר זה יודגש, כי תרופת האכיפה הינה בכל מקרה התרופה הראשונה במעלה בדיני החוזים, ללא קשר לזהות הרוכש, ומשהתחייבותו כמעט היחידה (ובכל העיקרית והמהותית) של רוכש משרד (או דירה) היא לשלם את התמורה, הרי שבמקרה של הפרה של רוכש כזה את העסקה, תרופת האכיפה תעמוד לה לחברה במלוא הדירה הן במקרה של רוכש משרד והן במקרה של רוכש דירה.

סעיף 6 ב. למכתבכם

ראשית, החברה מוכרת כפרויקט "יזמי" את פרויקט מגדלי הארבעה – המגדל הצפוני בלבד. ביתר הפרויקטים של החברה נכון להיום שיווק הדירות/היחידות נעשה במסגרת קבוצת רכישה.

באופן כללי, לא נדרש כלל להיות הבדל בין חוזי מכירה למגורים לבין חוזי מכירה של משרדים, לרבות בכל הנוגע לסעדים העומדים לחברה בקשר לאכיפה או פיצוי או ביטול חוזה, למעט שינויים מחויבים כגון: אופן הבנייה וביצוע שינויים טרם מסירה (במשרדים לרוב המכירה היא של יחידה ברמת "מעטפת" ואין אפשרות לביצוע שינויים ביחידה טרם מסירה לעומת דירת מגורים בה המכירה לרוב ברמת "גמר מלא" של הדירה ויש אפשרות לבקש ביצוע שינויים טרם מסירה), שוני ברכוש המשותף של הדיירים וכיו"ב.

בכבוד רב,

רו"ח נתי פריד
סמנכ"ל כספים