

רכישת דירה – מדריך

רכישת דירה, בין אם למגורים ובין אם להשקעה, היא כנראה ההוצאה הכספית הגדולה ביותר שלכם, ומהווה את העסקה הגדולה ביותר שתעשו. הכנתי לכם מדריך קצר וקל להבנה עם הנחיות ברורות לגבי מה צריך לעשות על מנת לשמור על הכסף שלכם, ממה להזהר, ומה לא לעשות.

1. זכרון דברים: בשום אופן לא.

זכרון דברים הוא מסמך מקדים להסכם המכר של הדירה, שכולל את הפרטים הבסיסיים של העסקה: פרטי הנכס, סכום, מועד הפינוי ועוד מספר פרטים בודדים. אני לא ממליץ ללקוחותי לחתום על זכרון דברים. יותר מזה – אני אומר במפורש – לא לחתום על מסמך כזה. יש לחתום ישירות על ההסכם.

הנימוקים: מצד אחד, זהו מסמך משפטי מחייב. לאחר החתימה עליו, שני הצדדים מחוייבים לעסקה. מצד שני, זהו מסמך מאוד דל במידע ובהוראות, ולא ממש משקף את כל מהלך העסקה, לא מספק הגנות מפני סיכונים ומשאיר פתח גדול מדי לטעויות. אם אתם הקונים, במקרה שיש בעיות בנכס, משפטיות או אחרות, תהיה לכם בעייה גדולה מאוד שכן אתם מחוייבים לקנות את הדירה. אם אתם המוכרים, תהיה לכם בעייה למשל אם הקונים לא יסכימו על לוח התשלומים או שתתגלה בעייה כספית אחרת. לכן, תנו לעורכי הדין שלכם לעשות את העבודה המשפטית ולנסח את ההסכם. בקנייה ומכירה של דירה, חותמים על הסכם מקיף ורחב ומשם מתקדמים הלאה.

2. פרטים שיש לסכם בין הצדדים

הקונים והמוכרים מסכמים אך ורק 3 נושאים ביניהם: מחיר, מועד פינוי ואם יש משהו שנשאר בדירה (מזגן, ריהוט וכו'). את יתר הפרטים עורכי הדין מסכמים ומנסחים עבור הצדדים. בשום מקרה, אתם לא מסכמים ביניכם פרטים בנוגע ללוח התשלומים, למשכנתא ושום דבר שנוגע למקרים של הפרה. כל הפרטים האלה יש להם שיקול משפטי, ועורכי הדין של העסקה ינסחו אותם.

הנימוקים: כעורך דין, אני לא מתערב במחיר הנכס. זה היבט עסקי בלבד, ואני לא שמאי. אני אתערב במקרים חריגים, בהם הנכס נמכר במחיר שאינו סביר, ואני מעריך שרשויות המס לא יאשרו את חישוב המס שאני מבצע. אחרת, אין לי סיבה להתערב במחיר. מאותו הטעם, אני גם לא מתערב בשאלה מה נשאר בדירה. אין משמעות משפטית לשאלה אם אתם משאירים בדירה את הריהוט. מצד שני, חשוב לדעת שבמקרה שמשאירים פריטים בנכס, הם צריכים להיות מפורטים בהסכם, כך שיהיה ברור, גם לצדדים וגם לרשויות מה נכלל בעסקת המכירה.

לגבי מועד הפינוי, אני מתערב רק אם יש צורך לאזן בינו לבין לוח התשלומים.

3. הון עצמי ומשכנתא

אם אתם הקונים, אתם צריכים לדעת כמה כסף יש לכם כהון עצמי וכמה כסף אתם צריכים לקחת כמשכנתא. לפני תחילת העסקה, ואפילו לפני תחילת חיפוש הדירה, קבלו אישור עקרוני למשכנתא מבנק כלשהו. האישור העקרוני לא מחייב אתכם, אבל הוא נותן לכם את הבטחון שבמקרה הצורך, תקבלו משכנתא ולא תתעורר בעייה. במקרים רבים, עורך הדין של המוכרים מבקש לקבל את האישור הזה כמסמך מקדים לחתימה. אני בד"כ מבקש אותו.

חשוב מאוד: בקשו מעורכי הדין חישוב קצר לגבי ההוצאות הצפויות בדרך, כמו שכ"ט, עמלת תיווך, אגרות וכיו"ב הוצאות שתדרשו להוציא. ספקו לעורכי הדין שלכם את כל הפרטים לגבי מצבכם הכלכלי עוד בטרם החתימה על ההסכם.

4. פריסת התשלומים

בשום מקרה, הצדדים לא מסכמים ביניהם על לוח התשלומים.

לוח התשלומים הוא נגזרת של מערכת מורכבת של שיקולים, שבה כל שיקול משפיע על כל היתר. חלק מהשיקולים הם: שווי הנכס, כמה הון עצמי יש לקונים, אם יש משכנתא של המוכרים, אם הקונים צריכים לקחת משכנתא, אם ניתן או לא לרשום הערת אזהרה, אם ניתן לקבל את האישורים המתאימים לפני התשלום האחרון, אם יש צורך בהחזקת כספים בנאמנות, אם המוכרים קונים דירה חדשה במקום הנכס הנמכר, ואם הקונים צריכים למכור את הדירה שלהם כדי לממן את העסקה הנוכחית ובמכלול שיקולים רחב נוסף.

5. תפקידי המתווכים

תפקיד המתווך לא נגמר בפתיחת הדלת של הנכס והסבר על איפה נמצא המטבח. מתווך מקצועי עוזר לצדדים להגיע להסכמות ולקדם את העסקה. אני כעורך דין עובד בשיתוף פעולה מלא עם המתווכים. עם זאת, יש ליצור מסגרת נכונה ואפקטיבית של עבודה, כך שהמתווכים יקדמו את העסקה, אך לא יתערבו או ישפיעו על ההיבטים המשפטיים שלה. חשוב לזכור, האחריות על ההסכם ועל ביצועו במקרה של תקלות היא של עורכי הדין. המתווכים מסיימים את עבודתם ברגע החתימה על ההסכם. עורכי הדין, לעומת זאת, מתחילים את עבודתם המרכזית לאחר החתימה.

6. פרטים חשובים בעסקה

ספרו לעורכי הדין שלכם את כל הפרטים בנוגע לנכס ובנוגע למעמדכם האישי. אלא פרטים חשובים מאוד, שעשויים להשפיע על עלות המיסים שתצטרכו לשלם בגין העסקה, וזו רק דוגמה אחת.

אם אתם המוכרים, ספרו לעורכי הדין אם הדירה נקנתה או התקבלה בירושה, אם התקבלו לגביה זכויות בנייה, או אם נבנו בה חלקים בלי אישורים מתאימים. כל אלה משפיעים לא רק על מחיר העסקה, אלא גם על חישוב המס ועל אגרות והיטלים נוספים שעשויים להתגלות בהמשך הדרך. אתם לא רוצים להגיע למצב שבו תצטרכו לשלם קנס על חריגות בנייה, בגלל איזו מרפסת שסבא שלכם בנה בלי היתר.

אם אתם הקונים, ספרו לעורכי הדין שלכם כל פרט חשוב בנוגע למצבכם האישי או הבריאותי. למשל, עוורים מקבלים הקלות בחישוב המס, ועולים חדשים זכאים גם הם להקלות מסויימות.

7. עו"ד משותף לשני הצדדים?

ההמלצה שלי היא לשכור במשותף עורך דין, שייצג את שני הצדדים. אין מניעה חוקית לעשות זאת, ועורך הדין יכול לייצג את שני הצדדים. לרוב מקובל, ואני מאמין שכך צריך לעשות, הוא שהעלות הכספית מתחלקת בין הצדדים, וכך כל צד חוסך חלק מהעלויות. בהתחשב בעובדה שהעסקה מראש יקרה, והיא כרוכה בהוצאות רבות נוספות כגון אגרות, עמלות לבנקים וכו', כדאי לצמצם בהוצאות במקומות שאפשר. לכן, אם אתם צד לעסקה, כדאי לכם להציע לצד השני להצטרף אליכם ולקבל שירות משותף.

8. הכנת המסמכים ויום החתימה

במצב אידיאלי, כזה שאליו אני שואף עם לקוחותי בכל עסקה של רכישת דירה, כל המסמכים מוכנים מראש וכל תהליכי המו"מ מתקיימים לפני החתימה. את כל העניינים שבין הצדדים, כולל השטיח שנשאר או לא נשאר בדירה, יש לסכם מראש. במועד החתימה הצדדים מגיעים לשם חתימה על המסמכים בלבד, ובשלב זה לא מנהלים מו"מ. אני תמיד מכין את כל המסמכים מראש, במספר עותקים מתאים. כך, מעמד החתימה הוא אפקטיבי ומדוייק.

9. לאחר החתימה

העסקה מתחילה אחרי החתימה. מיד לאחר החתימה, יש לחתום על מסמכים נוספים (למשל מסמכים הדרושים לשם קבלת משכנתא ע"י הקונים או סילוק המשכנתא של המוכרים). קחו בחשבון את הזמן הדרוש לשם כך, וכאמור, גם את ההוצאות הכרוכות בכך.