

פרק 13: מכירת דירה

מתי למכור? לפני או אחרי קניית הדירה החלופית?

כל איש ואישה שמעוניינים לשפר את תנאי הדיור שלהם מתחבטים בשאלה: האם למכור קודם את הדירת הקיימת ואז לרכוש דירה חדשה או שמא לרכוש קודם דירה חדשה ורק אז למכור את הדירה הקיימת. התשובה לשאלה זו מורכבת, וקשורה בגורמים רבים כמו: מחיר הדירה הקיימת והחליפית, אזורי הדירות ורמות הביקוש לדירות בהם, האם הדירה החדשה הינה מקבלן או מיד שנייה? מועדי מסירת הדירות וכדומה.

מכירת הדירה הקיימת עוד לפני שרכשתם דירה חלופית תהיה האפשרות הרעה במיעוטה, מאחר שבמקרה הגרוע ביותר תאלצו לעבור לגור בדירה שכורה לתקופת ביניים במקרה שהדירה החדשה שרכשתם לא תימסר לידיכם עד ליום פינוי הדירה שאתם מתגוררים בה. מאידך, יחסך מכם הלחץ שבמכירת דירתכם הקיימת, לחץ שעלול לגרום לכם להפסדים כבדים בעקבות הורדת המחיר המבוקש במטרה לזרז את מכירת דירתכם.

כמו כן, עלול להיווצר מצב בו תיאלצו לשלם ארנונה, לוועד הבית וביטוח נכס עבור שתי דירות במקביל. מצב זה עלול להיווצר אם תקבלו לחזקתכם את דירתכם החדשה לפני מכירת הדירה הישנה שלכם. מצב דברים זה עלול לגרום לכך שתפגרו בתשלומי הקנייה, ואף לגרום לכם להפר את חוזה הרכישה ולשלם קנס בגובה 10% מערך הדירה הנרכשת.

אם דירתכם ממוקמת באזור שבו יש היצע רב וביקוש נמוך של דירות, ראשית, מומלץ למכור את הדירה הנוכחית ורק לאחר מכן להתפנות לרכישת ביתכם החדש. מצב דברים הפוך - אם דירתכם ממוקמת באזור בעל ביקוש גבוה לדירות והיצע הדירות למכירה בו נמוך - תוכלו לקחת את הסיכון ולרכוש דירה חדשה לפני שמכרתם את דירתכם הקיימת.

ברכישת דירה מקבלן, נקבע מועד מסירה רחוק של עד שלוש שנים. באופן הזה תוכלו לרכוש דירה עוד לפני שמכרתם את דירתכם ללא התמודדות עם לחצים כספיים, מאחר שפריסת התשלומים מתבצעת במשך כמה שנים. עד אז תוכלו למכור את דירתכם הקיימת ולגרור את המשכנתא הרובצת עליה לדירתכם החדשה. או אז תתפנו למציאת רוכשים לדירתכם ללא לחץ נפשי וכלכלי, כאמור.

אם מכרתם את דירתכם הקיימת לפני שקניתם דירה חדשה לעצמכם, מומלץ אף להתפשר במחיר ולקבוע בחוזה המכר מועד פינוי רחוק ככל האפשר, אשר יאפשר לכם להישאר בדירתכם עד לרכישת הדירה החדשה ומסירתה בפועל.

לסיכום, מומלץ למכור את דירתכם הנוכחית לפני שאתכם רוכשים את הדירה החלופית שלכם. אז, כאשר היקף התמורה יהיה ידוע לכם, תוכלו לתכנן כלכלית את תקציב הרכישה של הדירה החלופית, ולא תאלצו להיכנס למצב של לחצים נפשיים וכלכליים כשתבואו למכור את דירתכם.

1. קביעת מחיר הדירה

מומלץ לבדוק מהו שווי השוק העוגן של דירתכם לפני שתפרסמוהו למכירה. בדיקה זו ניתן לעשות בדרכים האלה:

- בדיקת מחירי דירות דומות באזור המגורים שלכם באתרים שמפרסמים דירות למכירה:
www.WinWin.co.il
www.yad2.co.il
www.homeless.co.il
(יתר הרחבה בנושא אפשר למצוא בפרק 19: "שימושון").
- לבדוק מחירי דירות דומות באתר רשות המסים (שם הושקה לאחרונה מערכת מידע נדל"ן). זהו מאגר מידע המפורסם באינטרנט ופתוח לציבור בחינם. המאגר מאפשר לקבל נתונים על מכירות זכויות במקרקעין על-פי חתכים שונים כגון: סוג הנכס, גוש וחלקה, תאריך העסקה ושווי העסקה. כתובת האתר היא:
www.ozar.mof.gov.il/taxes
- להזמין כמה מתוכי דירות מוסמכים על מנת שיעריכו את שווי השוק של דירתכם. מתווך שמומחה לאזור מגורייכם ידע לתת את המידע המדויק ביותר בעניין שווי הדירה במצבה הנתון.

2. דגשים לחוזה המכר

2.1 נקודות חשובות לאלה שמוכרים את דירתם:

- מומלץ להצטייד מראש בנסח טאבו או באישור זכויות ממנהל מקרקעי ישראל או באישור זכויות מאת מהחברה המשכנתא. אישור זה מעיד על זכויותיכם בדירה;
- אם קיימים שעבודים או משכנתאות על הדירה, מומלץ להצטייד מראש באישורי יתרות עדכניות לסילוק יתרת ההלוואה;
- יש לקבוע מהם הסעיפים היסודיים בהסכם הרכישה, אשר הפרתם תהווה הפרה יסודית של ההסכם;
- אם הרוכשים זקוקים ליטול הלוואת משכנתא לצורך הרכישה, יש לקבוע סעיף בחוזה המכר בדבר חיוב תשלום ראשון מהונם העצמי של הרוכשים בשיעור שלא יפחת מ-10% ממחיר הדירה. כמו כן, לקבוע כי השיק הבנקאי שמוסר הבנק לרוכשים עבור הלוואת המשכנתא יירשם לפקודת המוכרים בלבד;
- יש לקבוע סעיף בחוזה השולל את האפשרות לרישום הערת אזהרה או משכון לטובת הרוכשים לפני ששולם התשלום הראשון בגין הדירה;
- יש לדרוש, שהרוכשים יימסרו לעו"ד שמייצג את המוכרים ייפוי כוח בלתי חוזר המאפשר לו למחוק את הערת האזהרה או להסיר המשכון במקרה בו החוזה יופר על-ידי הרוכשים;

- יש לקבוע סעיף בחוזה המציין, שאי אישור ההלוואה לרוכשים באמצעות הבנק, לא יהווה עילה עבור הרוכשים להפר את הסכם הרכישה.

2.2 אין לחתום על זיכרון דברים – על-פי "חוק המקרקעין, תשכ"ט-1969", התחייבות לעשות עסקה במקרקעין טעונה מסמך בכתב. זיכרון דברים דינו כדין הסכם מחייב לכל דבר ועניין, ועומד בדרישות החוק לגבי עסקה מחייבת במקרקעין, מאחר שבמרבית המקרים הוא כולל את הפרטים המהותיים בעסקה כמו: פרטי הצדדים, תאור הנכס, מחיר העסקה וכדומה. משמעות הכותרת "זיכרון דברים" אינה דומה למשמעות של "מזכר הבנות" או כל כותרת דומה אחרת. חתימה על זיכרון דברים מחייבת וכובלת אתכם חוזית מראש, ועלולה למנוע מכם את האפשרות להכניס סעיפים מהותיים במהלך עריכת הסכם המכר המלא בהמשך כמו: סעיף שמחייב את המוכר להסיר עיקולים ושעבודים שרובצים על הנכס בטרם תשולם תמורה כלשהי מטעמכם, סעיף המפרט את תאריך מסירת החזקה בדירה, סעיף פריסת התמורה וכדומה. כמו כן, יום חתימת זיכרון הדברים נחשב ליום עסקה, כך שתאלצו לשלם את מס הרכישה תוך חמישים יום מחתימת זיכרון הדברים ולא מיום חתימת הסכם המכר. זכרו, ביטול חד-צדדי של זיכרון הדברים עלול לגרור תביעה לפיצויים של הצד שכנגד בשל הפרת חוזה. הצד השני עלול אף לעכב על-פי חוק דמי קדימה ששילמתם בעת חתימת זיכרון הדברים. לפיכך, הימנעו מלחתום על זיכרון דברים לפני שזה אושר על-ידי עו"ד מטעמכם שמומחה למקרקעין.

2.3 פריסת התמורה ממכירת הדירה - ככל שתקדימו את תשלומי התמורה, כך תזכו לקבל עליה ריבית גבוהה יותר. על התשלום הראשון להיות כ-15% לפחות מסכום התמורה הכולל. כך, שבמקרה שהקונה יפר את החוזה יהיו בידכם הסכומים שנקבעו בחוזה כפיצויים להפרת החוזה. כמו כן, יש להסתפק בהפקדת סכום של 5% - 10% מהתמורה בנאמנות אצל עו"ד. סכום זה ישמש כבטוחה להצגת אישורי מיסים ביום מסירת החזקה בדירה. אם מדובר במועד מסירת דירה ופריסת תשלומים לתקופה העולה על כמה חודשים, מומלץ לקבוע סעיף שבו תוצמד התמורה למדד.

2.4 קביעת פיצוי מוסכם - מומלץ לקבוע בהסכם המכר סעיף פיצוי מוסכם מראש בגין הפרת ההסכם, ולציין אלו סעיפים בהסכם הם יסודיים מבחינת הפרתם. נוסף על כך, חובה לקבוע בהסכם מהו גובה הריבית בהם יחויבו הרוכשים בגין איחור בתשלום התמורה וכמה ימי איחור בתשלומי התמורה יחשבו להפרה יסודית של הסכם המכר.

2.5 קביעת חבות הצדדים בתשלום המיסים - יש להגדיר בהסכם המכר באופן מפורש אלו מיסים חלים על כל צד ואת המועד המאוחר ביותר לתשלומם. על-פי חוק, מס הרכישה ישולם על-ידי הרוכש ומס השבח והיטלי ההשבחה החלים על הנכס עד ליום המסירה - על מוכר.

3. מסירת החזקה בדירה

אין למסור את החזקה בדירה לפני קבלת מלוא התמורה עברה במזומן או בהעברה בנקאית או בשיק בנקאי לפקודתכם או בהעברה לחשבון נאמנות של עוה"ד שלכם. יש לקבוע סעיף בחוזה המכר שבו יצוין באופן מפורש, כי הרוכשים ראו את הדירה, ראו את המבנה ואת סביבת המבנה, ומצאו אותם מתאימים לצורכיהם, וכי ידוע להם שעד ליום מסירת הדירה יישמר מצבה, למעט בלאי סביר הנגרם משימוש סביר בדירה. מחובתכם להחתיים את רוכשי הדירה ביום מסירתה על מסמך שמהווה אישור לכך שהם בדקו את הדירה ומתקניה, ומצאו אותם במצב תקין. פעולה זו עשויה למנוע הגשת תביעה כספית כנגדכם בהמשך. יש להקפיד על ביצוע מספר פעולות ולהציג כמה אישורים עד ליום המכירה על מנת להימנע מעיכוב כספים שנמצאים בנאמנות אצל עוה"ד כמו: להציג אישורים על תשלומי חשבונות וקריאות מונים עד ליום המסירה: אישור מועד הבית, אישור מחברת חשמל, אישור מחברת הגז, אישור מהעירייה או מהחברה האמונה על אספקת המים ואישור על תשלום ארנונה. יש לבצע קריאה במוני החשמל, המים והגז, נכון למועד המסירה, ולוודא את העברת המונים על שם הרוכשים. כמו כן עליכם להציג אישור עירייה לטאבו, שבו מאשרת העירייה כי לא רובצים על הדירה חובות בגין מים, ארנונה או היטלי השבחה.

4. כיצד למכור את הדירה בעצמכם?

4.1 **באמצעות האינטרנט** - הדרך היעילה והזולה לפרסום הדירה למכירה. קיימים אתרי אינטרנט רבים שבהם תוכלו להציג בחינם את הדירה שאתם מציעים למכירה. פרסמו את דירתכם בכמה שיותר אתרים. המודעה תכלול את כל המידע הדרוש לרוכשים אפשריים, לרבות תמונות של הדירה, הנוף הנשקף מחלונותיה ותמונות של השכונה;

4.2 **באמצעות הצבת שלט על הדירה** - אל תוותרו על הצבת שלט "למכירה" על הדירה. מרבית המתעניינים בדירה יהיו תושבי האזור שלכם או ילדים של תושבי האזור. לפיכך, הצבת שלט תהיה צעד הכרחי מצדכם שיגדיל את כמות האנשים שיחשפו אליה. כמו כן, יש לזכור שלא כל בתי האב בישראל משתמשים באינטרנט.

5. שימוש בשירותי מתווך

במדינת ישראל רווחת תפיסה שגויה שדמי התיווך הם הוצאה מיותרת ולא כלכלית. אין זה נכון, מאחר שהמתווך ינהל שיווק מאומץ למכירת הדירה שכוללת מספר פעולות כמו: הוא יפרסמה בעיתון, הוא יפרסם את הדירה באינטרנט, הוא יציב שלט "למכירה" על הדירה והחשוב מכל – למתווך יש מאגר גדול של לקוחות אפשריים. מתווך יכול לתרום לעסקה בכך שישגיג לכם מחיר גבוה יותר עברה, עד כדי חיסכון מלוא דמי התיווך ואף מעבר לכך, מאחר שהמתווך מכיר את שוק הדירות ואת שוויין, ויכול להעריך עבורכם מהו המחיר הגבוה ביותר שאתם צפויים לקבל עבור הדירה. נוסף על כך, שימוש בשירותי תיווך יכול לזרז את מכירת הדירה ולחסוך לכם ריביות. ב"חוק המתווכים" הוגדרו חובות רבות החלות על מתן שירותי תיווך. חוקים אלו נועדו להגן על הצרכנים. תעריף דמי התיווך עוד לא הוסדר

בחקיקה, אך כיום נהוג לשלם למתווך עבור עסקת מכר דירה סך של 2% בתוספת מע"מ מכל צד. עם זאת, ניתן להתמקח עם המתווך ולהוזיל עלויות עד ל-1% בלבד.

אם מכרתם את דירתכם בעזרת מתווך, יהיה עליכם לשלם את דמי התיווך ביום חתימת חוזה המכר. עמלה זו לא תוחזר על-פי חוק, גם אם העסקה תבוטל בהמשך. החוק עוד קובע שחלה חובה על המתווך להחתים אתכם על חוזה הזמנת שירותי תיווך. במקרה בו לא נחתם חוזה כזה, המתווך לא יהיה זכאי לקבל את דמי התיווך. אלו מכם שנותנים למתווך בלעדיות במכירת הדירה, שימו לב שהמשמעות בפועל של חתימה על הסכם בלעדיות היא שאם הדירה תימכר בתקופת הבלעדיות הדבר יזכה את המתווך בדמי תיווך בכל מקרה, גם אם מכרתם את הדירה בעצמכם וללא עזרת המתווך.