

ללמוד מפרשת חפציבה

אם 20% מהאנרגיה אותה משקיעים הצדדים בבתי משפט יושקעו בפתרון הסכסוכים, מרביתם עשויים להיפתר בהסכם או בהליך בוררות יעיל

הדין מן העבר השני של המתרס, חשוב להדגיש את התפנית המתחוללת בתפקידו של עורך הדין. על עורך הדין להיות יותר ויותר פותר בעיות, במקום המנהל שלהן. הצלחתו נבחנת ביכולתו להיות "עושה שלום" ופחות בניהול הדין. כישו רינו בניהול משא ומתן להשגת "הסכם מנצח", תבונתו בסלילת דרך אפקטיבית לפתרון הסכסוך מחוץ לבתי המשפט או בסיועם, הם יתרונו היחסי לעומת ניהול הסכסוך במשך שנים. אין ספק כי למערכת בתי המשפט תפקיד חשוב בעידוד דרכים אלה, עידוד במקום כפייה. ואם בפרשת חפציבה משכילים הצדדים לעשות כן, מרוע שלא יצלה הרבר במאות אלפי סכסוכים אחרים?

סבורני כי בעידן בו הגישור הופך לחובה ובררות, המאפשרת יישומה של ערכאת רעוה, מקבל תפקידו של עורך הדין גוון חדש ורענן. עליו לרכוש מומחיות בפתרון סכסוכים מחוץ לכותלי בית המשפט, בין היתר, באמצעות ניצול כישוריו לניהול מו"מ וכריתת הסכמים המסייעים ללקוח ביום המחר, במקום התחשבנות אין סופית על יום האתמול, לייצג את לקוחותיו נאמנה בהליכי גישור או ליישב את הסכסוך בבוררות "חכמה", במקום זו המוצעת בברירת המחדל בחוק הבוררות. תפנית זו יוצרת נישא חדשה של עורכי דין המומחים ביישוב סכסוכים: בוררים, מגשרים ופותרים סכסוכים מחוץ לכותלי בית המשפט. אם 20% נוספים מהאנרגיה אותם משקיעים הצדדים ובאי כוחם בבתי משפט יושקעו בפתרון הסכסוך, עשויים להיפתר בהסכם או בהליך בוררות יעיל כ-80% מן הסכסוכים המוצאים טיפולם בפסקי דין. הלא הגיעה העת לכך?

**הכותב שותף וראש מחלקת בוררות
במשרד עו"ד גדעון פישר ושות'.**



רשת חפציבה ופתרונה המסתמן מלמד על השינוי בתפישת תפקידו של עורך הדין כיום. עיון קל בנתוני מערכת בתי המשפט לשנת 2007 מלמד, כי במהלך שנה אחת נפתחו יותר מ-1.1 מיליון תיקים. הגם שנסגר באותה שנה מספר רומה של תיקים, נותר מלאי בבתי המשפט העולה על 607 אלף תיקים. לכל אחד כמובן יש שני צדדים, אם לא יותר. מה יותר זועק להתדיינות משפטית מאשר אלפי רוכשי דירות החשים נטושים, מערכת בנקאית חזקה המיוצגת משפטית היטב, ומנהל מיוחד הנדרש לחקור פרשה קשה זו? אין ספק כי זהו מרשם בטוח לניהול עשרות ואף מאות תיקים משפטיים, על פני עשור ויותר.

אולם, חרף נתונים אלה השכילו הצדדים וערי רכי דינם לגבש הסדרי פשרה מהותיים בנקודה זו. בעיקרם מצוי המתווה על פני ישלמו הבנקים 70% מהכספים ששילמו רוכשי הדירות להפיציבה, אך לא הועברו לחשבונות הליווי הבנקאי של הפרויקטים. 30% הנתרים ישולמו על-ידי הרוכשים עצמם.

פתרון הסכמי זה יאפשר לרוכשי הדירות לממש את יעד המרכיב - היים בדירת מגורים משלהם. הם יידרשו לתשלום גבוה יותר, בין היתר בשל אי העברת תשלומי רכישה לחשבון הליווי הבנקאי, אך הרע מכל נמנע: הם לא יהפכו להיות חסרי בית, וכספם לא שולם לשווא.

הבנקים ופרקליטיהם השכילו ללכת בדרך זו כאשר לקחו חלק בהסדרים אלה במקום עמיהם על רגליהם האחוריות, הגם שיש בידם אורך נשימה רב. ניהול התדיינות משפטית במקום ההסדרים שהושגו עד כה היתה מסתיימת אולי בשנת 2020.

בצד הברכות המגיעות לעו"ד יצחק מולכו, המנהל המיוחד שמונה לחברת חפציבה ועורכי