**עקרון תום הלב** – זהו עקרון המופיע פעמיים בחוק החוזים בשני סעיפים שונים ובשני מקומות שונים מבחינת הדיון:

1. תום לב בכריתת החוזה – סעיף 12
2. תום לב בביצוע – סעיף 39. פס"ד ג'רבי נגד בן דוד – מוכר דירה וקונה וכמו בהרבה מאוד הסכמים סטנדרטיים: במידה שהקונה יאחר באחד מהתשלומים זה יחשב כהפרה יסודית של החוזה (דבר המאפשר לבטל את החוזה ולקבל פיצוי). הקונה מאחר ביום בגלל טעות טכנית, ומסתכלים עפ"י חופש חוזים מוחלט – אז למוכר יש אפשרות לצאת מהחוזה (למעשה הקונה טעה ביום בסכום המשולם) – והמוכר מחפש לצאת. זה תום לב בביצוע של הקונה. בית המשפט אומר שהמוכר היה פה לא תם לב – כיוון שהוא חיפש את הפירצה.

**חוסר תום לב בכריתת החוזה** – הסעיף הזה עבר שינוי דרמטי. במקור, זה לא היה סעיף שיכול היה לבנות חוזה. תפקידו של הסעיף היה ליצור "מצנח רזרבי" – נניח ולא נכרת חוזה, בגלל התנהגות לא הוגנת של הצד השני – אז ניתן לקבל פיצוי שלילי – דהיינו החוזה לא יהיה תקף אבל אפשר לקבל פיצוי שהוא בעצם כיסוי הוצאות ולא הפיצוי החיובי – שזה כל מה שהיית מקבל מהחוזה.

תום לב זה סיטואציה שבה אדם אינו מפר הוראה פורמאלית, אך ההתנהגות שלו אינה הוגנת. גם כאן, הפסיקה עושה מיקס בין מבחנים אובייקטיביים ובין מבחנים סובייקטיביים.

סוג 1 של חוסר תום לב: ניהול מו"מ מקביל- לגיטימי לנהל משא ומתן מקבילי עפי החקיקה. לדוגמא- כאשר מוכרים דירה, ניתן לקיים מו"מ עם כמה אנשים בו"ז. אבל מה קורה אם יצרנו מצג שאנחנו מנהלים עם מישהו שאנחנו מנהלים מולו מו"מ בלעדי, כאשר בפועל המו"מ הוא עם עוד גורמים? לעיתים עצם המו"מ יש לו עלויות של בדיקות כדאיות, עו"ד, תמחורים וכיוצ"ב. ואז כדי ליצור תחושה של כדאיות, מציגים מצג של מו"מ בלעדי – ובפועל מנהלים מו"מ מקבילי. זאת דוגמא לחוסר תום לב.

נכון למה שהיה מקובל עד לפני כמה שנים - פיצוי חיובי – כמה היינו מרוויחים מהחוזה, אם היה נכרת חוזה. בבסיס, גם במקרה כזה שיוכח שהיה תום לב – נותנים בסוף פיצוי שלילי. זה יוצא בדר"כ הרבה פחות. פיצוי שלילי מחזיר אותנו למצב של אלמלא הכרנו את הצדדים. אם נכרת חוזה והצד השני הפר אותו – אז נותנים פיצוי חיובי. אם לא נכרת חוזה – אז נותנים פיצוי שלילי – שמחזיר אותנו ואת הגלגל אחורה.

סוג 2 של חוסר תום לב: ניהול מו"מ ללא כוונת התקשרות- גם אם אין באופן עקרוני בעיה עם זה שהעסקה לא יצאה לפועל, אבל יש מצבים שבהם יוכח שהאדם מראש ניהל מו"מ ללא כוונת התקשרות. יכול להיות שמישהו ניסה להטעות או למצב. במצבים כאלה בית המשפט יסווג החוסר תום לב והפיצוי על זה יהיה פיצוי שלילי.

סוג 3 של חוסר תום לב: פרישה מאוחרת ממשא ומתן – מדברים על מקרים בהם לא סגרו את כל הפרטים אבל 5 פרטים נסגרו בצורה מאוד חזקה ו- 2 נשארו למו"מ. ברור לכולם שהחוזה הולך להגמר אך דחו מו"מ. ואז בעצם, אחד מהצדדים פורש מהמו"מ – למרות שזה ברור לכולם שהחוזה הולך להחתם. המטרה המרכזית של מי שרוצה את החוזה – היא להשתמש במנגנוני ההשלמה. לעומת זאת, אם לא מצליחים להשתמש במנגנוני ההשלמה, עקרון תום הלב הוא מצנח רזרבי ונותן "פרס תנחומים" – הגם שאין עיסקה, כטענה חלופית ולאחר שלא הצליח להוכיח שיש פה עסקה, הצד שרוצה את העיסקה טוען שמגיע לו פיצויים. הצד שלא רוצה בעיסקה – טוען שלא היתה פה עיסקה וזכותו לצאת מהעיסקה כל עוד היא לא נכרתה. אבל כאן הנוסחא היא שכגודל ההתקדמות במו"מ, כך יש פחות אפשרויות לסגת. אם, לדוגמא, אחד מהצדדים לא מגיע לישיבה – ברור הוא שהיה פה חוסר תום לב.

**פיצוי שלילי מורחב**: פיצוי שלילי הנוסחא שלו היא להחזיר למצב של לפני החוזה. במקרה של אובדן עסקה אלטרנטיבית – פרט רוצה לקנות דירה, מגיע לרחוב מסויים ורואה ברחוב 3 דירות: הדירה הראשונה (א) – מוצעת במיליון ש"ח, דירה (ב) ב- 1.2 מש"ח ו- (ג) ב- 1.5 מש"ח. התחלנו מו"מ עם (ב) ואז מגיע (א) ומציע את הדירה במיליון ומבקש להמתין יום עם החוזה – וזה עניין טכני. ולגבי (ב) אומרים, בשיא הכנות, שאנחנו במו"מ עם (א). כשבאים ל-(א) לממש את העיסקה, אנחנו לא יכולים ומגלים ש-(א) היה בעצם במו"מ עם גורם שלישי. (א) מכר את העיסקה ונשארנו רק עם (ג).

יש הוצאות על מו"מ – 50 אש"ח – שנקבל בכל מקרה של פיצוי שלילי. זה עקב הפרת עקרון תום הלב. לעומת זאת, היינו יכולים לקנות את (ב) – וקנינו בסוף את (ג) – 1.5 מש"ח. ההפרש הוא 300 אש"ח. 50 אש"ח זה פיצוי שלילי צר ו- 300 יקבל כי זה מחזיר אותנו למצב כאילו לא היינו מתחילים את החוזה. אלה הדברים שהאיש יקבל גם אם לא נכרת חוזה- בגלל עקרון תום הלב. מה הוא לא יקבל? את כל ה- 500.... כי זה הוא היה מקבל רק אם היה נכרת חוזה. אם היה נכרת חוזה עם הראשון ואז ה- (א) היה מתחרט, אזי היינו מקבלים את ה- 500. זה בדיוק ההבדל בין השלב הטרום-חוזי לשלב החוזי. תום לב נותן פיצוי שלילי במובן הצר, או במובן הרחב. תום לא לא יתן את הרווח הצפוי מהעיסקה הזאת, אלא אם כן נחתמה עיסקה.

הפחד פה הוא שפרישה ממו"מ תהפוך כבר להפרה של חוזה או לתום לב – ולכן יש פה דילמה לא פשוטה : בין הזכות לפרוש ובין חוסר הזכות להונות.

סוג 4 של חוסר תום לב: אי גילוי פרטים – זוג מבוגר קורא הודעה בעיתון על רכישת דירה בשכונת תלפיות בירושלים. הם מגיעים לראות את הדירה ורואים את הנוף הפסטורלי. כבר באותה השבת הם חותמים חוזה. ביום ראשון מתגלה שיש איזור תעשיה באיזור הזה והפסטורליה מתחלפת ברעש אימים במהלך השבוע. אי גילוי של פרטים – הינו סוג נוסף של חוסר תום לב. זה בדר"כ בא מהמוכר לקונה. בנושא של חובת גילוי – זה נשמע טרויוויאלי אבל זה מעורר לא מעט דילמות, כדי להבין האם זה בכלל בעייה של תום לב. חובת הגילוי היא לפעול כנגד האינטרס של עצמך... שכן זה לספר משהו שיגרום לך לא למכור/לקנות. למרות שחובת הגילוי היא מוסרית –אך היא מתנגשת עם האינטרסים העיסקיים. איפה עובר הגבול בין הרצון למכור ובין אי גילוי הפרטים? ובנושא הזה יש במשפט 2 גישות:

1. אם זה מידע חיוני לקונה ולקונה אין כל דרך להשיג את המידע שלא דרך המוכר – אז זה מקום של חוסר תום לב מובהק.
2. במצבים בהם מצד אחד המוכר יש לו יסוד להניח שהקונה מפספס בגדול וגם הקונה לא עושה את הבדיקות. במקרה הזה, ניתן היה "לדגום" את הדירה במועד אחר. ואז יש פה 2 גישות:
	1. *הגישה המצמצמת*: גישה זו אומרת שאנחנו מדברים על אנשי עסקים, ואנשי עסקים רוצים להרוויח – ומי שעושה טעות, הצד השני זכותו לנצל את הטעות הזאת. וכל עוד אנחנו מדברים על זה שלצד השני היו כלים לברר את זה – אז אין פה מקרה של תום לב.
	2. *הגישה המרחיבה*: יש פה ניצול טעות של הקונה, ולכן אי אפשר להרוויח מזה, ויש פה חוסר תום לב.

**דוגמאות לפס"דים שמבדילים בין הגישות**:

פס"ד ספקטור נגד צרפתי – רחוב מסויים בראשל"צ שבו יש דירות מסויימות וכל מיני קבלנים מדברים על עיסקאות קומבינציה: לקנות את הקרקע, לבנות בניין גדול ולתת לבעל הקרקע דירות. ברחוב הזה היתר הבנייה הוא של בניינים בני 16 קומות. בטאב"ה של הקרקע של בניין מסויים מותר רק 12 קומות. קבלנים נסוגו מזה. וקבלן חתם על החוזה – למרות שלא נבדק ספציפית בטאב"ה ואז הוא מגלה את האמת. ואז הקבלן רוצה לטעון שהיה כאן חוסר תום לב מצד המוכר. כאן יש מחלוקת בין 2 השופטים בפס"ד. חלק מהשופטים אומרים שהקבלן היה צריך לבדוק את זה. חלק אומרים שברור הוא שאין לקבלן את הנתונים ואי אפשר היה לעצום עיניים.

שפילמן נגד צ'טניק – 2 אנשים ששותפים בחברה שהנכס שלה הוא מוסך. השותפים מקבלים הודעה שהולכים לסלול את נתיבי איילון בשטח המוסך ולכן מפקיעים להם את הקרקע. יש להם חברה שערכה לא שווה הרבה. אחד השותפים רואה בעיתון כתבה שלפיה משנים את התוואי המקורי של נתיבי איילון ולכן יתכן שיחזירו לחלק מהאנשים את האדמה. מתברר לו שאכן בתוכנית החדשה, תוך זמן קצר הם צפויים לקבל הודעה על החזרת השטח. השותף שבירר – מבקש לרכוש את החלק של השותף השני. השותף השני מאוד שמח – שכן המוסך הולך להיות לא פעיל. ואז השותף מגלה שהמוסך חזר לפעול במקומו המקורי – ומגלה ששותפו לשעבר פעל בחוסר תום לב.

במקרה של שפילמן – מכל קריטריון שחושבים עליו, הוא מקרה שמחדד את המוצדקות של הגישה המרחיבה. במקרה של ספקטור – נכון יותר ללכת על המצמצמת.

"גודל הפאשלה" – כאשר מדברים על ספקטור, הפעולה הסטנדרטית לבדיקת נכס זה בדיקת טאב"ו וטאב"ה. ולכן המידע הוא חשוף ביותר ולכן זה פאשלה גדולה. במקרה של שפילמן נגד צ'טניק – מישהו עלה על זה באופן מקרי – והוא הצליח לברר על התוכניות. האבחנה הראשונה שמדברת על "גודל הפשלה".

"טיב היחסים" – בין הגישות המצמצמת והמרחיבה, יש הבדל מאוד עמוק באיך תופסים יחסים בין אנשי עסקים. בחוזים יש שותפות בין אנשים – ובמיזם משותף לא אמורים לקפוץ על טעות של הצד השני. בשפילמן נגד צ'טניק – יש היסטוריה של שותפות בין אנשים, ולכן כאן יש מצב שבו אדם מנצל יתרון על השותף שלו. בסיפור של ספקטור אין שותפות וכל מערכת היחסים שלהם ממוקדת נקודתית באינטרסים נקודתיים.

"מקצוענות" – בדר"כ מפעילים את עקרון התום לב בגלל חוסר המקצוענות של צד אחד (לדוגמא- רוכש דירה מול קבלן). עקרון תום הלב אמור לעזור ל"חלשים". מי שמנסה להעזר בתום הלב, במקרה של ספקטור מול צרפתי – הוא הקבלן. וזה מה שמגוחך בכל הסיפור הזה.

**ספקטור נגד צרפתי** – השופטים החליטו על הגישה המרחיבה.

**שפילמן נגד צ'טניק**- השופטים החליטו על הגישה המצמצמת.

השופטים החליטו בניגוד לדעה הרווחת. זה כיוון שיש פה 2 גישות קיצוניות. בשפילמן זאת הגישה הקלאסית הקיצונית – אפילו במקרה של שותפים עושים גישה מצמצמת. בספקטור זה גישה המרחיבה הקיצונית. בפועל – כאן מצאנו נקודות קיצון, אבל בתי המשפט צריכים להתכנס לאמצע.

**פס"ד קיסטינגר נגד איליה** – אדם שגר בחול ויש בבעלותו קרקעות חקלאיות שבפועל לא משתמשים בהן ולכן הוא חשב שהערך שלהן נמוך. התקופה היא תקופת הפשרת הקרקעות, ונדל"ניסט חרוץ עלה על זה שהשטח אמור להיות מופשר ויצר קשר עם האיש בחו"ל, הביא לו הערכת שמאי שמתייחסת לתקופות של לפני ההפשרות – וזמן קצר אח"כ יצאה תוכנית ההפשרות. בית המשפט קבע שיש שם הפרה של חובת גילוי. סוגיית חובת הגילוי – נניח שמנהלים מו"מ בשם חברה. בדר"כ תובעים חברה מסויימת. אבל במקרה של תום לב –תובעים את האדם ולא את החברה. פס"ד פנידר נגד קסטרו- חובת ניהול המו"מ היא גם למי שמנהל את המו"מ בפועל (מכר קרקעות בלב ים....).

**הסכמי ביניים**:

זכרון דברים, מזכר הבנות, תזכיר וכיוצ"ב- לכל אלה יש מכנה משותף אחד: יש ניהול מו"מ והמו"מ חצי הבשיל: בדר"כ מדובר על שלב של לפני עו"ד , ובאופן פרקטי יש סגירה עיסקית וזאת עיסקה שבה נהוג ללכת לעו"ד – ולכן לפני עו"ד חותמים על זכרון דברים או מסמך שאמור לסגור את הדברים שהגיעו אליהם. בהתפתחות נורמאלית – כל אחד ילך לעו"ד שלו, והעיסקה תושלם, ואז זכרון הדברים פחות מהותי (אלא אם הוא משמש לפירוש החוזה). קיימים מצבים שמסיבות שונות העיסקה לא מושלמת. מהן המטרות שכל צד רוצה להגיע אליהן? בדר"כ אחד מהצדדים רוצה לממש את העיסקה והשני רוצה להתנתק. הצד שרוצה לממש את העיסקה רוצה להגיד שנכרת חוזה לפי פרק א'. ואז מה עושים? לוקחים את זכרון הדברים ומנסים ליישם עליו את המבחנים כפי שראינו מעלה. יש לבחון האם היתה גמירות דעת ומסויימות. הפסיקה נתנה כל מיני מבחני עזר:

* **מבחן נוסחת הקשר** 🡨 בדר"כ בהסכמי ביניים הוא מתאר את זה שצריך להיות הסכם מאוחר. כמעט תמיד בזכרון דברים יש תיאור של ההסכם הסופי. כאן יש ניואנסים: אם יהיה כתוב בזכרון הדברים שהצדדים יפגשו לטקס חתימה ושתיה חגיגי בתאריך X ובמידה שהטקס הזה לא התקיים – הנוסחא מחייבת. זה מקרה של גמירות דעת – כי נוסחת הקשר אמרה מפורשות שגם אם אין טקס חגיגי לא התקיים – אז יש תוקף לזכרון דברים. אם כתוב מפורשות שאם לא יחתם הסכם – אז כולם משוחררים – אז אין גמירות דעת. במהלך החיים יש ניואנסים של נוסחאות קשר כאלה. ככל שרוצים לתפוס את הצד השני בעיסקה, נוסחת הקשר צריכה לגמד את השלמת החוזה הפורמאלי, וגם אם לא יושלם ההסכם הפורמאלי, ההסכם הזה ימשיך להיות מחייב.
* **מבחן הנסיבות** 🡨 עדויות על האווירה שהיתה באותו האירוע. אם נוכיח שנציג המכירות אמר שממילא כלום לא מחייב – אז כמובן שכלום לא מחייב. אם הרימו כוסית לחיים, לדוגמא, אז רואים את זה כאילו זה עיסקה מחייבת, כי היתה גמירות הדעת.
* **גובה הפיצוי המוסכם** 🡨 בדר"כ בתור קונה מעדיפים לשלם כמה שפחות. אבל אם חוששים שהמוכר יתחרט – שווה ללכת על סכום ראשוני גדול. בעיסקאות של 1,000,000 ש"ח – לתת 1,000 ש"ח – זה לא דמי רצינות. אבל הסיפור הוא אחרת אם זה 50 אש"ח – כי אדם לא מוציא סכום כזה ללא כוונה אמיתית.
* **מסויימות** 🡨 גם כאן ככל שזכרון הדברים יהיה יותר מפורט, זה יעיד על גמירות הדעת וגם יעלה את תנאי המסויימות: תנאי התשלום, מועד מכירת הנכס, מי משלם הוצאות, מי משלם מיסים. יש הוראות השלמה – אבל ככל שנתייחס אליהן בצורה יותר שלמה, כך זה ייראה יותר רציני.
* **מה קורה במקרים לא בינאריים** (0/1) 🡨 בדר"כ בתי משפט היו פוסקים לאחד הכיוונים ואומרים אם יש חוזה / אין חוזה. המציאות היא בדר"כ באמצע – זכרון דברים הוא לא חוזה מלא, מחד, אבל גם לא "לא כלום". תום לב יכול לשחק כסעד משלים בנושא של זכרון הלב. נניח שיש נוסחת קשר "הפרטים ינהלו מו"מ על הפריטים שנותרו במחלוקת": ברגע שאמרנו "יסוכם בהמשך" אי אפשר לממש את העיסקה. אבל אם מראים שלא היה פה תום לב והסיבה סוכלה בגלל אחד הצדדים – אז יכול להיות שזה לא יספיק כדי לקבל את ה"דבר האמיתי" – הוכחת היות של חוזה – אלא הוא ייתן לפחות איזה סוג של פיצויים מעקרון תום הלב. באותם מצבים שבהם בית המשפט לא הגיע למסקנה שיש חוזה סופי – יתכן שהוא יסכים לתום לב ולפיצוי חלקי.

**הצעה וקיבול**:

פינג-פונג בין שני צדדים: תכתובות בין 2 צדדים. אין פה שלב שבו אנשים חותמים על אותו המסמך, אלא יש תכתובת ופתאום יכול להיות שמהתכתובת הזאת יוצא חוזה. זה לא מצב של חתימה פיזית במקום ובמועד מסויים. בגדול – אותם הקריטריונים שדיברנו עליהם – צריכים לבדוק שיש גמירות דעת ומסויימות. יש פה הצעה של צד אחד, וכדי שהצעה תהיה הצעה – היא צריכה לשקף את גמירות הדעת. מה המבחן של גמירות דעת להצעה? מוציאים את השליטה מהיד – אם הצד השני מקבל את ההצעה (קיבול) אז לא צריכים לחתום שוב.

דוגמא- מציעים ללקוח פוטנציאלי לספק לו סחורה באיכות, במחיר ונותנים "הצעת מחיר" בכתב. אם ההצעה היתה הצעה מחייבת – אז כשהצד השני יגיד כן – אז זה מחייב. כי גם כשהצד השני אומר "כן" זה כמו חוזה כי הצד השינ מדבר גם הוא על הצעה קונקרטית אחת. יש כל מיני ניואנסים גם במקרה הזה. את הז'אנר של הצעה וקיבול צריכים גם כן לחלק לשלבים – והדבר הנכונה לנתח מקרים כאלה היא לגזור את השלבים ולתת לכל שלב את הכינוי המשפטי שלו. א' צריך משהו ו- ב' מייצר אותו. הוא בא ל- ב' ומבקש לקבל אינפורמציה. אם כך, יש פה **הזמנה להציע הצעה/ פנייה**. האבחנה הראשונה במקרה הזה היא האם זה הזמנה או הצעה. איך בודקים? לפי גמירות דעת ומסויימות (אווירה, נחרצות, מפורטות וכיוצ"ב). אם הגענו למסקנה שזה הזמנה/פנייה אז השלב הבא הוא הצעה, דחייה או הזמנה כפינגפונג.

אופציה א' בפינג פונג:

1. מגיש פנייה / הזמנה

ב. הצעה
ב. דחייה
ב. הזמנה

אם שלב א' הוא פנייה לעולם לא יכול שלב ב' להיות חוזה כי קודם צריכה להיות הצעה וקיבול.

אופציה ב' לפינג פונג:

בא אדם לאחר, ובשלב א' שולח פקס שמזמין דברים עם גמירות דעת ומסויימות. זאת אומרת שכבר בשלב א' זאת הצעה (הצעה רגילה). כאן, ל- ב' יש 4 אפשרויות תשובה:

1. מגיש הצעה רגילה
ב. מקבל את הצעתך כלשונה 🡨 המשמעות של זה היא שנחתם חוזה! (כבר בשלב 2!)
ב. קיבול בשינוי – "הכל מקובל עליי פרט ל....". זה מאוד מבלבל – כי זה סוג קיבול, מצד אחד. אבל קיבול בשינוי כמוהו כהצעה חדשה שהתנאים שלה הם כל התנאים של ההצעה הקודמת + השינוי. כדי שיהיה הסכם צריך להיות הסכם שבו מישהו עושה קיבול אבל בלי "אבל".... ("מוסכם פרט...." = הצעה חדשה).
ב. ניטרלי 🡨 שתיקה אינה קבלה בשלב זה. נניח ושתקנו ואז החלטנו לקבל, ובמקביל הצד השני התחרט. כאן – אלמנט הזמן מקבל משמעות. בהצעה סטנדרטית – אם שתקנו (לא קיבלנו ולא דחינו) – ואחר כך התחרטנו – ניתן למשוך את ההצעה. כל עוד לא היה קיבול – ניתן להתחרט על ההצעה. הצעה רגילה לא מחשקת אותנו – כל עוד לא התחרטנו. דהיינו אם ב. ניטרלי – ו-א. לא הודיע על התחרטות – אזי זה קיבול. אבל אם הודיע על התחרטות- אז לא משנה אם יש קיבול או לא –אז אין חוזה. בעל חנות מציע הצעות – כדאי לכתוב עד מתי ההצעה בתוקף. לעיתים גם אם לא מתחרטים – יש "זמן סביר" למענה על שאלות.
ב. דחייה - בדחייה, צד ב' אמר שלא רוצה את ההצעה. מה קורה אם צד ב' דוחה ואחר כך מקבל? צד א' יכול להגיד שהוא חוזר בו – וזה בסדר. כי בעצם הדחייה – אז ההצעה פקעה. פס"ד **נווה עם נגד יעקבסון** – א' מציע הצעה ל- ב'. ב' מנסה לנהל מו"מ קשוח וכחלק מהמו"מ הקשוח הוא טורק את הדלת ועוזב את החדר. הוא בחוויה שלו – ראה בזה טקטיקה למו"מ ואחרי כמה ימים החליט שהוא לוקח את העיסקה. ואז א' לא הסכים. אם צד ב' היה נייטראלי – אז כל עוד א' לא היה חוזר בו מהצעתו – ההסכם היה מחייב. יש לנסות ולחשוב על מקרים כאלה – כי דחייה כמוה כמו פקיעת ההצעה.
2. מגיש הצעה ב"ח (בלתי חוזרת) -
יש מקרים בהם משהו דורש בדיקות ספציפיות. לא כל כך מהר עושים הוצאות על הבדיקות – כי אז יש הוצאות. הכלי השלישי היא הצעה בלתי חוזרת – שהיא בדר"כ מתוחמת בזמן.
אם עושים הצעה בלתי חוזרת בלי זמן – יש זמן סביר. ברגע שההצעה היא לתקופה של א' ב. קיבול – זה אומר שיש חוזה.
ב. קיבול בשינוי – כמו הצעה חדשה.
ב. ניטראלי – נניח ש- ב' לא הגיב ו-א' רואה ש- ב' לא הגיב ובאמצע התקופה א' משנה את ההצעה – אז אין אפשרות להתחרט. זאת אומרת שאם במהלך התקופה א' מתחרט ו- ב' מקבל את ההצעה המקורית – אז יש חוזה. זה ההבדל היחיד בין הצעה בלתי חורת ובין הצעה רגילה. במקרים של הצעה בלתי חוזרת – בטווח הזמן – אין אפשרות להתחרט. זאת אומרת – שבכל מקרה בהצעה בלתי חוזרת, כש- ב' הוא ניטראלי ואח"כ מקבל – יש חוזה!
ב. דחייה – דחייה בהצעה בלתי חוזרת היא גישה שטותית. לא חכם לעשות דחייה בהצעה בלתי חוזרת. כי זה מתוחם בזמן – וניתן לחשוב על זה בכל תקופת הזמן. ולכן ברגע שדוחים – ההצעה אינה בתוקף. ברגע שהיתה דחייה מפורשת – אין על מה לדבר! ולכן מאוד לא חכם לדחות הצעה בלתי חוזרת בתקופת הביניים.

**אדנות המציע** – המציע בהצעה וקיבול הוא זה שמגדיר את הדרך שבה יהיה הקיבול. המציע יכול להגיד שאם רוצים את ההצעה שלו, אז שישלחו פקס או שיהיה מכתב רשמי וכיוצ"ב. אם המציע במפורש דיבר על טכניקה מסויימת אז זאת הטכניקה שהוגדרה מראש. הטריק שאנשים עושים זה "אם לא שומע עד תאריך X אז זה נחשב כקיבול" 🡨 בית המשפט דחה את השיטה הזאת לעשות את הקיבול כ- Default. אדנות המציע – המציע מגדיר איך יהיה הקיבול, למעט לשים את הקיבול עצמו כ- Default (קיבול בשתיקה). יש לזה שני חריגים:

1. קבלת סחורה- בן אדם שולח טופס הצעה לסחורה; לקונה יש גם טופס הזמנת סחורה. הטופס של הקונה שונה מהותית מהטופס של המוכר. לא נכרת חוזה – כי יש פה קיבול בשינוי. המוכר הביא בפועל את הסחורה, פרק אותה אצל הקונה עם טופס משלו שבו כתוב "בהתאם לתנאי ההצעה" – והקונה כן מקבל את המשלוח, אז הקונה בעצם לקיחת המשלוח מגדיר את זה כחוזה. יש פה קיבול בהתנהגות.
2. יחסים מתמשכים – כאן כן מותר לעשות קיבול בשתיקה. דוגמא לכך היא מינוי על עיתון. השתיקה היא סוג של קיבול. עם זאת, עליית המחיר היא הצעה חדשה ואז זה לא קביל. טט