

מכתלי בית הדין

תשובות אקטואליות
בענייני חושן משפט

גיליון רצ"ד, תשפ"ה



משולחנו של הגאון
רבי מנחם מנדל
פומרנץ שליט"א
ריש מתיבתא 'עוז והדר'

תוקף שכירות ארוכת טווח מול שינויי מחירים (מאמר המשך משבוע שעבר)

ביניהם חוזה הארכה לעשר שנים, והייתה רק הסכמה להמשיך לעת עתה, נמצא שלא נקבע ביניהם זמן ברור לסיום ההתקשרות שביניהם.

בשוכר ומשכיר שהתנו סכום לתשלום חודשי, אבל לא קבעו זמן מוגדר לסיים ההתקשרות של השכירות, חז"ל קבעו הנחיות בנוגע להפסקת חוזה שכירות, תוך התחשבות בצרכי השוכר והמשכיר (משנה בבא מציעא קא:). בבתי מגורים בערים קטנות, נקבע כי בימות הגשמים אין המשכיר רשאי להוציא את השוכר מהנסס מחג הסוכות ועד חג הפסח, זאת בשל הקושי למצוא דירה חלופית בתקופת החורף. בימות החמה, די בהודעה מוקדמת של שלושים יום. בערים גדולות (=כרכים), בשל הקושי במציאת דירה חלופית, נקבע כי יש להודיע שנים עשר חודש מראש, ללא הברל בין ימות החמה לימות הגשמים. גם לגבי חנויות, קבעו חז"ל שיש להודיע שנים עשר חודש מראש, אך בעסקים מיוחדים כמו מאפיות וחנויות צבעים, לדעת רבן שמעון בן גמליאל יש לתת תקופת הודעה ארוכה יותר של שלוש שנים. ובגמרא הוסבר הטעם משום שבחנויות אלו נהוג לדבר למכור בהקפה לזמן רב, ולכן צריך לאפשר להם להישאר שם זמן רב עד שיוכלו לגבות את כל החובות.

הרמב"ם בהלכות שכירות (פרק ו הלכה ז) הביא הלכה זו, אך השמיט את דברי רבן שמעון בן גמליאל בהקשר למאפיות וחנויות צבע. וכך גם בשולחן ערוך (סימן ש"ב סעיף ו) לא הביא את דברי רשב"ג, אך הרמב"ם מציין את דבריו למכור להלכה, וכן הובא בטור. אמנם בבית יוסף מביא כי הרי"ף והרא"ש סברו שהלכה כרבן שמעון בן גמליאל, אך כתב בבדק הבית שבזמננו הדברים השתנו ודי בהמתנת י"ב חודש.

הכלל שהנחה את חז"ל בקביעת שיעור הזמן של ההודעה מראש, הוא האפשרות למצוא מקום חלופי לשכירות, ומשכך חילקו בין ערים קטנות לגדולות. ומצינו בשו"ת רדב"ז (ח"ד סימן לה) שדן בדיון ירושלים בזמנו אם היא בכלל עיר או כרך לענין זה, בחקרי לב (מהדו"ב ח"מ סימן לה) דן בדיון איזמיר. ומכל מקום, הפוסקים האחרונים למדו מכאן, כי יש לבחון כל מקרה לגופו על פי המציאות המקומית, וכמובן להתחשב במנהגי המקום ובתנאי השוק המקומיים.

י.ב. התייקרו הדירות

הלכה אחרת התבארה בהקשר למצב בו השכירות התייקרה, והמשכיר דורש מהשוכר להוסיף בדמי השכירות או לעזוב.

הרמב"ם (הלכות שכירות פרק ו הלכה ט) קובע כי התייקרות דמי שכירות בשוק מאפשרת למשכיר לדרוש בתום החודש את העלאת דמי השכירות, ללא צורך בהודעה מוקדמת. הוא מציב בפני השוכר שתי ברירות: להסכים לדמי השכירות החדשים או לפנות את הנכס. כך סבורים גם הטור והרא"ש.

הרא"ש (שו"ת כלל א סימן ו) בתשובה מסביר שבשכירות חודשית כל חודש נחשב כהתקשרות חדשה. ולכן הגם שאם ברצון המשכיר לסיים את השכירות הוא מחויב לתת הודעה מוקדמת [וכגון שבתוך החורף אינו יכול להוציא], אין מניעה שיודוש בתום החודש התאמה של דמי השכירות למחירי השוק המשתנים.

בהתלהבות, "אולי אפילו נביא אומן סת"ם שיעבוד כאן". אולם כעבור חמישה חודשים, גילה ר' וואלף כי מחירי הנדל"ן באזור האמירו משמעותית. במיוחד צרם לו כששמע שר' שלום בער רונצווייג, בעל חנות דומה ברחוב הסמוך, משלם כמעט פי שניים דמי שכירות. סוחרים מתחרים הציעו לו תוספת של 3,000 שקלים חודשי עבור המקום.

כשהגיע ר' וואלף לחנות עם דרישתו להעלאת השכירות, פרץ ויכוח סוער. "איך אפשר לשנות הסכם באמצע?", זעק ר' בערל, "הרי הארכנו את החוזה בהסכמה מלאה שתהיה בתוקף למשך עשר שנים. ואף מסרת לי מפתח למחסן נוסף, דבר שכמוהו כקניין מחודש לשכירות". ואילו ר' וואלף השיב בתקיפות: "וכי מישוה העלה על דעתו שהמחירים יעלו כך? זה לא הגיוני שאפסיד אלפי שקלים כל חודש!".

הוויכוח גלש גם לעניין המס. "שילמתי לך תוספת שלוש שנים על מס שכלל לא היית חייב בו", טען ר' בערל, "זה הונאה של ממש!". ר' וואלף מצידו הסכים עם הדברים, שאכן בסופו של דבר לא הוצרך לשלם את המס נוסף, אך טען כי הדברים נעשו בידיעתו הגמורה של השוכר ר' בערל, שאף היה בסוד העניינים וסוכם עמו על דרך תשלום מסוימת, כך שמצידו הסכים לשלם את התוספת שהושגה באותה פשרה. סבר וקיבל. סבר ומחל.

בבואם לבית הדין, פתח הטוען של ר' בערל בטיעון שמעשה מסירת המפתח של המחסן יש בו קניין גמור נוסף, אך טען כי השכירות לעשר שנים ללא אפשרות לדרוש בתוספת מחיר, מלבד מה שלדבריו ההסכמה הברורה על הארכת החוזה, יש בה משמעות של המשך הקניין הראשוני של השכירות, ומשכך אי אפשר לדרוש מהשוכר שום שינוי למשך כל אותן עשר שנים.

מנגד, טען בא כוחו של ר' וואלף כי המנהג הוא לחתום חוזה, וכל שההסכמה להאריך את תנאי החוזה על פני שנים נוספות, הייתה בעל פה ולא בכתב, וגם זאת בהתבסס על דבריו של השוכר בדבר מחירי השוק. הרי שהוא הותיר פתח לאפשרות שיוכל להעלות את מחיר השכירות במידה ומחיר השוק ישתנה באופן דרמטי, מה שאכן קרה.

מתוך שלל הטענות שעלו בבית הדין, צפו השאלות הבאות: א. האם הסיכום בעל פה והקניין שנעשה על השכירות ל-10 שנים מחייבים, או שמא יכול המשכיר לטעון כי אין תוקף להתחייבות כה ארוכת טווח במחיר קבוע? ב. האם שינוי משמעותי במחירי השוק מהווה עילה לביטול או שינוי הסכם השכירות? ג. האם השוכר זכאי להשבת התוספת ששילם עבור המס, אם אכן יתברר שהמשכיר לא נדרש לשלמו? ד. האם מסירת מפתח המחסן מהווה ראיה נוספת להסכמת המשכיר להשכרה ארוכת הטווח?

יא. חיוב הודעה מראש

לאחר שבידנו את ההלכה במקרה מסוים זה, בו הצדדים הסכימו על המשך חוזה שכירות, אך לא עשו זאת בצורה מסודרת ובכתומה על הארכת החוזה, ראוי להוסיף ולברר את ההנהגה הכללית בנוגע למשך זמן השכירות וכללי הארכת מועד השכירות, ומה הדין באופן שהתייקרו או הוזלו מחירי השכירות, שכן באופן זה מקבלים את טענת המשכיר שלא נקבע

שבוע שעבר הבאנו את השאלה שנשאלה בבית הדין, עם סיפור המעשה, ותחילת הדיון והמשא ומתן ההלכתי, השבוע נמשיך ונסיים את היוצא להלכה ממה שנפסק בבית הדין, ונזכיר בקצרה שוב את דבר המעשה.

המעשה התרחש בחנות מפוארת בת שתי קומות, אשר שימשה במשך עשרות שנים כחנות בדים של משפחת אייזנבך. לאחר פטירת הסבא, ר' יעקב זאב אייזנבך ז"ל, החליטו היורשים למכור את הנכס לר' וואלף גרינשפן, יהודי אמיד בעל נכסים רבים, שהיה ידוע כמשקיע נדל"ן מצליח בשכונה.

ר' יששכר דב (בערל) הורביץ, סוחר ותיק בתשמישי קדושה, שהחל את דרכו כסוחר צנוע בדוכן קטן בשוק מאה שערים, ראה בחנות זו הזדמנות להרחיב את עסקיו. מיקומה האסטרטגי, בצומת המרכזי של השכונה, היה אידיאלי עבור חנות תשמישי קדושה. "כאן", חשב לעצמו, "אוכל להציע לציבור מבחר עשיר של ספרי קודש, טליתות משובחות וכלי כסף מפוארים".

בפגישתם הראשונה, התרשם ר' וואלף לטובה מאישיותו של ר' בערל. "רואה אני שאתה איש ישר דרך", אמר לו, "ומבין בעסקים". הם ישובו שעות ארוכות בבית המדרש המרכזי של השכונה, שם נהגו סוחריו השכונה להתכנס בין מנחה למערב. באווירה הקדושה של בית המדרש, דנו השניים בפרטי ההסכם, וסיכמו על סך 7,000 ש"ח דמי שכירות חודשית.

כעבור שלושה חודשים, הגיע ר' וואלף לחנות כשפניו נפולות. "שמע נא ר' בערל", אמר בקול מהוסס, "התברר לי שאני נדרש לשלם מס משמעותי על הנכס". הוא הציג מסמכים המעידים על חיוב של 1,200 ש"ח חודשי, וביקש להעלות את דמי השכירות בהתאם.

ר' בערל, שכבר השקיע בשיפוץ החנות והתחיל לבנות מוניטין במקום, הביע התנגדות נחרצת. הסכסוך הגיע לפתחו של רב השכונה, שלאחר שמיעת טענות הצדדים, הציע פשרה של תוספת 800 ש"ח חודשית, והצדדים קיבלו את הכרעתו.

בשלוש השנים שחלפו, הפכה החנות לשם דבר בקרב הציבור. ר' בערל השקיע בשיפוץ מקיף, הוסיף תאורה יוקרתית ומדפי עץ מגולפים, והקפיד להביא סחורה מובחרת מהארץ ומחו"ל. במיוחד התפרסם בזכות אוסף הפריטים המפוארים שהביא מוינה, וכן בשל יחסו האישי והחם לכל לקוח.

באביב תשפ"ד, כשהגיע מועד חידוש החוזה, נפגשו השניים שוב בבית המדרש. "תראה", אמר ר' בערל, "השקעתי כאן את כל כולי. הלקוחות מכירים את המקום, יש לי קשרים עם ספקים, והעסק פורח ברוח השם". הוא שלף מכיסו רשימה של מחירי שכירות באזור, להוכיח שהמחיר שהוא משלם הוא הוגן. "אני מבקש יציבות", הסביר, "עשר שנים שבהן אוכל להתמקד בפיתוח העסק בלי דאגות". ר' וואלף הנהן בהסכמה, ואף הסכים לתת לו להשתמש גם במחסן פנוי שהיה לו בחצר האחורית, "זה יעזור לך עם המלא".

ר' בערל כבר החל בתוכניות הרחבה. הוא שכר את שירותיו של ר' יחזקאל פריד, המעצב הנודע מבני ברק, לתכנן את הרחבת החנות למחסן הסמוך. "נפתח מחלקה מיוחדת לתשמישי קדושה מהודרים", תכנן

הרא"ש מדגיש את ההבדל בין העלאת מחיר הנובעת מהתייקרות כללית בשוק לבין העלאת מחיר שרירותית. כאשר המשכיר מבקש להעלות את המחיר ללא שינוי במחירי השוק, הדבר נחשב כאילו הוא מאליץ את השוכר לצאת, שכן יוכל להמשיך להעלות את המחיר עד שהשוכר יאלץ לעזוב. לעומת זאת, כאשר המחירים בשוק עולים, אין זו כפייה אלא התאמה למציאות הכלכלית החדשה (ע"פ ב"מ קא:). ואולם, אין המשכיר יכול לדרוש תשלום על העבר גם אם המחירים עלו בתקופה שחלפה, אלא רק להתאים את המחיר מכלל וכללה. באופן הדדי, כאשר מחירי השוק יורדים, זכותו של השוכר לדרוש הפחתה בדמי השכירות. אם המשכיר מסרב להפחית את המחיר בהתאם למחירי השוק החדשים, רשאי השוכר לסיים את השכירות בתום החודש גם בלי הודעה מראש כנדרש לגבי כל דירה וחנות.

הבית יוסף (סימן ש"ב סעיף ט) שהביא את ההלכה שהעלאת המחיר כמוה כהוצאה בידיים מתוך דברי הגמרא, ציין על כך את דברי הר"ן (ב"מ קא: ד"ה כך שוכר), שצריך להודיע לשוכר מראש שמכאן והלאה התשלום עולה למחיר השוק, אלא שהודעה זו מועילה אפילו שכבר עבר הזמן להודיע על הפסקת השכירות, אבל לא אם הוא בא לדרוש על מה שכבר דר שם, שעל זה אינו יכול לדרוש תוספת תשלום. וכן פסק בשולחן ערוך (שם, וכפי שביאר הסמ"ע סק"ד).

הריטב"א (שם) כתב שכן עולה מפירוש רש"י וכל הראשונים, אבל הרא"ה רבו סבר שגם במקרה של התייקרות נדרשת הודעה מוקדמת של שלושים יום, או שנים עשר חודש במקומות שבהם זה שיעור ההודעה הנדרש, וסיים שנראה סדרי רבו.

י. קיבל הצעה גבוהה משוכר אחר

הגינת ורדים (כלל ג סימן מא) דן במקום שלא התייקרו הבתים בשוק, אלא שהמשכיר קיבל הצעה גבוהה משוכר חדש, והעלה שהדין עם המשכיר, ודקדק כן מדברי רש"י שציין בהתייקרות הבתים את העובדה שהפסדו של המשכיר ניכר. הוא מוסיף נימוק נוסף מצד "דרכיה דרכי נועם", שראוי שבעל הבית יינהג מרכושו, ואין זה ראוי שאדם אחר יעכב עליו רווח זה. ועוד שאפילו נחזיק שנידון זו הוא ספיא דדינא, הרי המוחזק בקרקע הוא המשכיר והמוציא מחברו עליו הראיה. ועוד שהרי מן התורה זכותו של בעה"ב להוציא בכל עת, ורק חכמים נתנו לשוכר זמן כדי שלא יחא מושלך בחצוצות, וכל שיש ספק בתקנה הלכה היא שיד בעל התקנה על התחנתה.

תשובה זו נשלחה על ידי הגינת ורדים לקבל חוות דעת מהמטה יוסף (שו"ת ח"ב חו"מ סימן ב) שחלק וסבר שהדין עם השוכר, ומבאר שהרי תקנת חכמים להגן על השוכר נועדה למנוע את פניויו ללא הודעה מוקדמת, גם כשיש למשכיר תועלת ביציאתו מהידיים. לדעתו, רק כשיש התייקרות כללית בשוק יכול המשכיר לדרוש העלאת שכר, שכן אז ברור שלא יסכים להשאיר את השוכר במחיר הנוכחי, וגם השוכר בוודאי שמע שמחיר השוק עלה, ואם לא רצה לשלם הרי יכל לחפש לעצמו מקום אחר. אולם כשמדובר בהצעה גבוהה מאדם אחר, חייב המשכיר להודיע מראש לשוכר, כדי שהשוכר לא ימצא את עצמו נדרש לעזוב בהפתעה, והעלאת מחיר כמוה כהוצאה בידיים, וכמבאר בגמרא. וככתב שמה שציין רש"י 'שהפסדו ניכר', הכוונה שהפסדו ניכר לכל אדם. וכן הסכים לדינא בשו"ת שפת הים (חו"מ סימן נד). אמנם באופן שהתנה מראש בתוך החוזה, שהמשכיר יוכל להוציא את השוכר אם ימצא מי שישלם יותר, כתב הגמ"ט (חו"מ סימן קצד) שהתנאי תקף. ובמקרה כזה, גם אין על המציע הגבוה יותר איסור של 'עני המהפך בחרירה', כיוון שעל דעת כן נכנס השוכר מלכתחילה.

יד. הודעה מוקדמת וההנהגה בזמנים

העיקרון הבסיסי בדיני שכירות מחייב שוויון בין זכויות המשכיר והשוכר ביחס להודעה מוקדמת על סיום השכירות. שוויון זה עומד בתוקפו כל עוד לא הותנה אחרת בהסכם השכירות שבין הצדדים, כאשר לא נקבע מועד מוסכם לסיום השכירות, נדרש הצד המעוניין לסיים את השכירות להודיע לצד השני זמן סביר מראש. סבירות זו נמדדת על פי הצורך המעשי של כל צד להתארגן כראוי: השוכר צריך לזמן למציאת דירה או חנות חלופית, והמשכיר - למציאת

שוכר חדש. משך הזמן הנדרש משתנה בהתאם לעונות השנה ולמנהג המקום.

המציאות בימינו שונה מאוד מזו שהייתה בימי חז"ל. לכן כאשר לא נקבע בחוזה תאריך לסיים את השכירות, וגם אין מנהג רווח לזמן ההודעה מראש, שאז יש אומדנא שעשו 'הכל כמנהג המדינה', יש לבחון את דיני השכירות בהתאם למציאות המשתנה של אופי המסחר העכשווי. בפרט, יש להתחשב באמצעי התקשורת המודרניים ובשינויים בדפוסי המסחר והשכירות.

בימי חז"ל, בעלי חנויות נהגו למכור בהקפה לתקופות ארוכות, ללקוחות שלא התגוררו בסביבה. התשלום היה מתבצע כשהלקוחות היו חוזרים למקום, לעתים לאחר שנה. לכן נקבעה תקופת הודעה של שנה, שתאפשר לסוחר לגבות את חובותיו.

לעומת זאת, בימינו המציאות המסחרית שונה לחלוטין. מחז, בעלי עסקים מוכרים באשראי רק ללקוחות מוכרים, שפרטיהם המלאים ידועים להם, כולל כתובת מגורים ומספרי טלפון. האשראי המסחרי מוגבל בדרך כלל, וגביית החובות אפשרית גם לאחר עזיבת החנות. לפיכך, במרבית המקרים די בהודעה מוקדמת של שלושה חודשים, שהוא פרק הזמן הסביר המקובל כיום בהרבה מקומות. כמוכן שיש לברר בכל מקום ועניין לגופו.

יחד עם זאת, ערך המוניטין של החנות במיקומה הספציפי עשוי להיות משמעותי אף יותר מבעבר. הרגלי הצרכנים וההיכרות עם מיקום העסק יוצרים זרם קבוע של לקוחות, שעשוי להיפגע באופן משמעותי בעקבות מעבר למיקום חדש. בנוסף, בעידן הדיגיטלי, כאשר כתובת העסק מופיעה במפות דיגיטליות, שינוי מיקום דורש עדכון של כל המידע המקוון. לפיכך, בקביעת משך ההודעה המוקדמת יש לשקלל שני היבטים מנוגדים אלו: מחז, הקלות היחסית בגביית חובות וניהול קשר עם לקוחות קיימים מאפשרת תקופת הודעה קצרה יותר של שלושה חודשים. מאידך, הצורך בשימור המוניטין והלקוחות הקבועים, כמו גם ההשקעה בעדכון המידע הדיגיטלי, עשויים להצדיק תקופת הודעה ארוכה יותר, במיוחד בעסקים שהשקיעו רבות בבניסוס מעמדם במיקומם הנוכחי. הפתרון המעשי לשמירה על המוניטין של העסק בעת מעבר יכול להתבסס על שיתוף פעולה בין כל הצדדים המעורבים. המשכיר, השוכר העוזב והשוכר החדש, כולם יכולים לתרום להבטחת מעבר מסודר שישירת את האינטרסים של כולם. השוכר העוזב יכול להודיע ללקוחותיו על המעבר הצפוי באמצעות שילוט בולט בחנות. השוכר החדש יכול להציב שילוט במיקום החדש המפנה את הלקוחות למיקומו החדש של העסק הקודם.

טו. תחרות וכללי השוק

גם במקרה שהשוכר החדש בא להפעיל חנות דומה לחנות שהייתה קודם לכן, העובדה שחלק מהלקוחות שהיו רגילים לפקוד את המקום עשויים להמשיך לקנות באותו מיקום מהעסק החדש אינה מהווה מניעה הלכתית. והדבר דומה להיתר הכללי לפתוח חנות דומה במרכז מסחרי בסמוך לחנות קיימת. ובפרט שאופי המסחר בזמנים שונים מאד מצורת ההתנהלות בימי קדם, והדרך ליצירת מעגל לקוחות נאמנים אינו נעשה דוקא באמצעות המיקום של החנות, אלא גם ובעיקר באופן השירות והזמינות וההכרה של העסק והמוניטין שלו.

ואולם, בעוד שעצם פתיחת העסק מותרת, אין לפנות באופן ישיר ללקוחות הקבועים של החנות הקודמת, דהנה ברמ"א (חו"מ סימן קנו סעיף ה) הביא מחלוקת הראשונים האם מותר למשוך לקוח קבוע של סוחר אחר לעבור לסוחר עמו ('דינא דמערופיא'), ובפתני חושן (הלכות גניבה והונאה פרק ט הערה כ) כתב שהסכמת רוב האחרונים שלכתחילה אסור. בשולחן ערוך הרב (הלכות השגת גבול סעיף יג) כתב שגם במקום שלא נהגו להמיר בדין מערופיא, 'ירא שמים יחמיר לעצמו'.

ולכן אין לבעל העסק החדש או לעובדיו לפנות באופן יזום ללקוחות הקבועים של העסק הקודם בניסיון למשוך אותם. העסק החדש רשאי למכור רק ללקוחות הבאים מיזומתם, ועליו להימנע מפעולה של משיכת לקוחות קבועים של אחרים בדיבור ובמעשים מהעסק הקודם. העסק החדש יכול לפרסם את עצמו ואת מעלותיו, אך לא לשדל את הלקוחות הקבועים של האחד לבוא דוקא אליו. אמנם כבר נפסקה ההלכה שהוא יכול לעשות הכל כדי שירצו לבוא לחנותו, ובכלל זה לחלק ממתקים לילדים, כדי להרגילים לקנות אצלו, וכן למכור בזול יותר (חושן משפט סימן רכח סעיף יח, ואין הלכה כרבי יהודה - ב"מ סו), והאיסור הוא רק שלא לפנות באופן ישיר ללקוח קבוע של חנות אחרת.

זה דבר המשפט

• מצד קנייני שכירות, קיימא לן שדי בקניין כסף גם במקום שנהוג לכתוב שטר. וכן הדין לגבי קנין חזקה שהוא קנין אלים בשכירות הקרקע. אך הסכמת הפוסקים שאם נתקבל המנהג שלא להשכיר בלא שטר, אין תוקף להסכמתם בלא חוזה. אמנם במקרים של שכירות לזמן קצר מאוד, שאין רגילים לעשות חוזה, די בקנין כסף.

• נחלקו הפוסקים אם בהארכת תקופת השכירות בעל פה, יש המשך לקנין שעשו בתחילת התקופה הראשונה של השכירות. הכרעת המחנה אפרים האבני נזר והבן של הבית שלמה, שאין אפשרות לחייב את המשכיר להמשיך את השכירות שנחשב מוחזק בנכס. • בנידון דיון, תקופת השכירות שבחוזה הסתיימה. והצדדים דיברו ביניהם לגבי ההסכמה על המשך השכירות לתקופה של עשר שנים, ומאחר והמנהג בשכירות כה ארוכה שהדבר נעשה דוקא בחתימת חוזה, ועכ"פ בחתימה ברורה על הארכת התקופה על גבי החוזה הראשון, ברור כי המשכיר לא העלה על דעתו באותה הסכמה שבעל פה שהכוונה היא שתהיה השכירות באותו מחיר למשך כל התקופה, ובפרט לא בתקופתו ששינוי המחירים תכופים מאוד, ולכן הוא יכול לבטל את ההסכמה או לדרוש תוספת בהתאם למחירי השוק בהודעה מראש.

• את התוספת שנוקט השוכר לשלם כבר בתחילת השכירות בעקבות הפשרה שהושגה ביניהם, לא יוכל השוכר לדרוש בחזרה וגם לא לקזח מהשכירות, מאחר והודה שידע שלבסוף לא הוצרך המשכיר לשלם את המש, והרי שסבר וקיבל למחל על כך.

• בימי חז"ל נקבעו כללים להפסקת שכירות, על ידי התראה מראש של חודש או שנה בהתאם למיקום הנכס ואופי השכירות.

• בזמנינו, המנהג הוא להיצמד למה שכתוב בחוזה. כל תקופת שכירות שהיא מעבר לחוזה, אם צוין בחוזה כאופציה להמשיך להשכיר, כגון שהשוכר הנכס לשנה עם אופציה לשנה נוספת, שהמושג האופציה יש לנהוג בה כמו בתקופת החוזה המקורית. • בשל העובדה שהמנהג כיום להיצמד לחוזה, לפיכך גם אם הייתה הסכמה בעל פה, בכל דרך שהיא, להמשיך את השכירות בינתיים כפי שהיה, ככל שלא היה זה במסגרת האופציה, אין מחויבות של הצדדים להמשיך את השכירות לאורך שנה שלמה, ויכולים להפסיק את השכירות בהודעה של פרק זמן סביר מראש, שהוא בדרך כלל ברוב המקומות הודעה של חודש מראש, ובמקומות מורכבים יותר או בחנויות של ג' או י"ב חודש מראש הכל לפי העניין.

• באופן שהתייקרו מחירי השכירות בתוך תקופת ההשכרה על פי החוזה, נחלקו הראשונים אם ניתן לדרוש מהשוכר לשלם יותר, אך באופן שהדבר הוא לאחר תום התקופה של החוזה המוסכם, לדברי הכל ניתן לדרוש לעדכן את התשלום. • מצד כללי המסחר הנהוגים, אין מניעה לשוכר חדש לפתוח חנות דומה באותו מקום, ובלבד שלא יעשה שום צד רמאות כלפי הלקוחות כאילו מדובר באותה חנות, ואף לא ינסה לצוד את הלקוחות הקבועים של קודמו.

