

**בית משפט השלום בתל אביב - יפו**

10 פברואר 2014

ת"א 910-08-11 גדעוני ואח' נ' ארמונות חן בעמ ואח'

**בפני השופטת חנה ינון, שופטת בכירה**

יוסף גדעוני

התובע  
הנתבע שכנגד**נגד**1. ארמונות חן בע"מ  
2. משה בן גרההנתבעים  
התובעים שכנגד

חקיקה שאושרה:

[חוק המתווכים במקרקעין, תשנ"ו-1996: ס' 9 \(ב\)\(1\), 14](#)

מיני-רציו:

\* על מנת שתקום לתובע הזכות לקבל עמלת תיווך, שומה היה עליו להוכיח כי הנתבעים חתמו על הסכמים עם כל בעלי המקרקעין וכי הוא היה הגורם היעיל שהוביל להתקשרות זו. לא רק שהתובע לא הוכיח כי היה הגורם היעיל להתקשרות זו אלא שנכשל הוא במשימתו לגרום לנתבעים להתקשר בהסכמים עם כלל בעלי הקרקע, ועל כן, אינו זכאי לקבל דמי תיווך מהנתבעים.

\* מקרקעין – תיווך – דמי תיווך

\* חוזים – תיווך – דמי תיווך

\* חוזים – תנאים – בלעדיות

תובענה עניינה דרישה לתשלום דמי תיווך במקרקעין, אשר לא שולמו לתובע, על פי הטענה, על ידי הנתבעים, חרף הסכם התיווך ביניהם.

בית המשפט דחה את התביעה, בקובעו כדלקמן:

על מנת שתקום לתובע הזכות לקבל עמלת תיווך, שומה היה עליו להוכיח כי הנתבעים חתמו על הסכמים עם כל בעלי המקרקעין וכי הוא היה הגורם היעיל שהוביל להתקשרות זו. לא רק שהתובע לא הוכיח כי היה הגורם היעיל להתקשרות זו אלא שנכשל הוא במשימתו לגרום לנתבעים להתקשר בהסכמים עם כלל בעלי הקרקע, ועל כן, אינו זכאי לקבל דמי תיווך מהנתבעים.

באשר לדרישת הבלעדיות שבפי התובע, הרי שזו לא הוכחה, שכן מתן הבלעדיות ותוקפה לא עוגנו במסמך נפרד, כמצוות סעיף 9 (ב)(1) לחוק המתווכים. הדרישה לחתימה על מסמך נפרד אינה דרישה טכנית אלא מהותית ויש צורך להוכיח כי הצדדים חתמו על מסמך נפרד בכתב על מנת להבטיח את מודעות הלקוח למתן הבלעדיות הנטענת ותקופתה.

### פסק דין

1. זוהי תובענה על סך של 834,040 ₪ שעניינה דרישה לתשלום דמי תיווך במקרקעין, אשר לא שולמו לתובע, על פי הטענה, על ידי הנתבעים, חרף הסכם התיווך ביניהם.

### רקע עובדתי

2. התובע הינו מתווך נדל"ן במקצועו, בעל משרד תיווך "גדעוני" בחולון, מזה 41 שנה.

3. הנתבעת מס' 1 הינה חברה קבלנית העוסקת בקבלנות בניין והנתבע מס' 2 הינו מנהלה.

(להלן: "הנתבעת").

4. לטענת התובע, ביצע הוא עבור הנתבעים עבודות תיווך במספר פרויקטים בעיר חולון, ועל אף שהדירות נמכרו, לא שילמו הנתבעים לו את דמי התיווך בשיעור של 1% בתוספת מע"מ מערך הדירות בפרוייקט.

5. עוד, טוען הוא, כי הנתבעים ביצעו כלפיו מעשי תרמית וגזל ונהגו עימו בחוסר תום לב.

6. מנגד, גורסים הנתבעים כי התובע לא ביצע כל פעולות שיווק, כמשמעותן בחוק המתווכים במקרקעין, התשנ"ו-1996, המקימות לו זכות לדרוש עמלה.

(להלן: "החוק").

7. כן טוענים הם כי תניית הבלעדיות שעוגנה במסגרת הסכם התיווך היתה בתוקף לחצי שנה בלבד, כפי שקובע החוק, והתובע לא ביצע את כל פעולות השיווק למכירת הדירות שנבנו בפרוייקט ואף מסיבה זו אינו זכאי לעמלת התיווך המבוקשת.

8. כמו כן, הגישו הנתבעים - התובעים שכנגד, כנגד התובע - הנתבע שכנגד, תביעה שכנגד שעניינה דרישה להשבת התמורה אותה קיבל עבור טרחתו בסך של 50,000 דולר, שניתן לו, כנטען, לפני משורת הדין.

### ראיות הצדדים

### ראיות התובע

9. התובע העיד בתצהירו ת/1 כי פעל עבור הנתבעים ועשה עבודות תיווך במספר פרוייקטים של בנייה במתחמים "ח-300" ו-"ח-370" בעיר חולון.  
10. ביום 20.9.00 נחתם הסכם תיווך בינו לבין הנתבעים בהתייחס למגרש 119.01 במתחם "ח-300", לפיו המגרש מיועד לבניית 45 יחידות דיור והנתבעים רשאים לרכשו או לבצע בו עסקת קומבינציה עם בעליו.

(להלן: "ההסכם"; ראה: נספח ד' לת/1).

11. במסגרת ההסכם התחייבו הנתבעים לשלם לתובע, כדקלמן:  
- \$ 50,000 - כשכר טרחה  
- מכירת הדירות בפרוייקט תהא בבלעדיות על ידו כנגד קבלת דמי תיווך בסך של 1% בתוספת מע"מ מערך כל דירה.

12. עם החתימה על הסכם התיווך, החל הוא לטפל עבור הנתבעים בהחתמת בעלי החלקים במגרש על הסכמתם לחתימת הסכם הקומבינציה עם הנתבעת מס' 1. עבודתו זו היתה, לדבריו, מאומצת ונמשכה מספר שנים

ובסיומה נחתם הסכם קומבינציה בין מרבית בעלי המגרש לבין הנתבעת מס' 1.

13. בנוסף, רכשה הנתבעת בעצמה ובאמצעות חב' "ארמונות חן קבלנות בניין (2000) בע"מ", חלק מזכויותיהם של בעלי המגרש.

14. לעדותו, טענת הנתבעים לפיה במעמד חתימת הסכם התיווך הנתבעים היו בעלי זכויות בשלוש דירות במגרש, אינה נכונה. עיון בנסחי לשכת רישום המקרקעין מלמד כי הנתבעים רכשו את חלקם במגרש רק בחודש נובמבר 2004, קרי, ארבע שנים לאחר חתימת הסכם התיווך.

15. עוד, גורס הוא כי בניגוד לנטען על ידי הנתבעים כי במועד החתימה הבעלות בחלקה מס' 17 במתחם היתה בידי עיריית חולון, הוכח מנסחי לשכת רישום המקרקעין כי בטרם חתימת הסכם התיווך היתה חלקה 17 רשומה על שם בעלים פרטיים.

16. לעדותו, במהלך עבודת התיווך הצליח הוא לגרום לחתימתם של מרבית בעלי המגרש על הסכמי הקומבינציה עם התובעים, למעט שלושה בעלים והם: בני הזוג רבקה וחיים דינשטיין, עיריית חולון ומשפחת קטן.

(ראה: נספח ח' - לת/1).

17. עוד, הוסיף, כי עיריית חולון אינה חותמת על הסכמי קומבינציה עם יזמים, אלא מוציאה תדיר את חלקה במגרשים השונים למכרז, כפי שהיה ידוע היטב לנתבעים.

18. מכאן, שלמעשה, הצליח לגרום לחתימתם של כל יתר בעלי החלקות על הסכמי הקומבינציה עם התובעים.

19. כן, הדגיש, כי נטל חלק פעיל במשא ומתן שבין הנתבעים ובין בעלי המגרש, וב"כ הנתבעים עדכן אותו ושיתף אותו בכל שלבי המשא ומתן

- מטעם הנתבעים עם בעלי המגרש שהופנו אליו על ידו, וכן נכח הוא במעמד חתימת ההסכמים עם בעלי המגרש.
20. לדבריו, ארגן פגישה בין ב"כ בני הזוג דינשטיין עם הנתבעים, ובפגישה נכח אף הנתבע מס' 2, אולם הצדדים לא הגיעו לכלל הסכמה ובעקבות זאת לא נחתם הסכם קומבינציה בין בני הזוג לבין הנתבעים.
21. מר חיים דינשטיין מכר, בסופו של דבר, את חלקו במגרש ל- "ש.י. פרץ וקנין חברה לבניין בע"מ" ולמר שלמה אמויאל.
22. בשנת 2004 הגישו הגב' רבקה דינשטיין, חב' ש.י. פרץ ומר שלמה אמויאל תביעה לפירוק שיתוף במקרקעין כנגד יתר בעלי המגרש.
23. יתרה מזאת, מסר לנתבעים את פרטיהם של משפחת קטן על מנת שהנתבעים ינהלו עימם משא ומתן למטרת חתימת הסכם קומבינציה או רכישת חלקם במגרש. בפועל, רכשו הנתבעים את חלקם של משפחת קטן במגרש.
24. לגרסתו, באם היו משכילים הנתבעים להגיע להסכמות עם באת כוחם של בני הזוג דינשטיין, היו אלה חותמים על הסכם קומבינציה, ובכך היו בידי הנתבעים מלוא הזכויות במגרש, למעט חלקה של עיריית חולון.
25. לדידו, הנתבעים בחרו, משיקולים השמורים עימם, שלא לחתום על הסכם עם בני הזוג דינשטיין, ובכך גרמו למכירת חלקו של דינשטיין במגרש ולאחר מכן להגשת תביעה לפירוק שיתוף במקרקעין.
26. בפועל, לאחר הגשת התביעה לפירוק השיתוף במקרקעין, ביטלו הנתבעים חלק מהסכמי הקומבינציה עליהם חתמו עם בעלי החלקים במגרש, והנתבעים רכשו במסגרת הליך כינוס נכסים שננקט את חלקם של יתר בעלי הזכויות במגרש.

27. בשנת 2007, הכניסה הנתבעת מס' 1 כשותפה בפרוייקט את חברת "צבי קופרלי יזמות בע"מ" אשר רכשה ביחד עם הנתבעת מס' 1 חלקים במגרש וזאת על דרך של ביטול הסכמי הקומבינציה שנחתמו עם חלק מבעלי המגרש ורכישת חלקים של אותם בעלים על ידי הנתבעת מס' 1 וחב' צבי קופרלי יזמות בע"מ.

(להלן: "חברת צבי קופרלי").

28. עוד, הוסיף, כי בשנת 2007 העביר בא כוח הנתבעים, עו"ד ניסים דותן, את הטיפול בפרוייקט אל עו"ד טל קנת. במכתבו אליו מיום 9.2.07 הודיע לו עו"ד דותן כי דאג שהתחייבויות הנתבעים כלפי התובע תכובדנה במלואן.

(ראה: נספח י"א לת/1).

29. הנתבעת ושותפתה חב' צבי קופרלי החלו בבניית הבניין בשנת 2009 והבנייה עתידה היתה להסתיים בחודש נובמבר 2011.

30. לעדותו, הנתבעת שילמה לו את הסך של \$50,000 על חשבון דמי התיווך בהתאם להוראות הסכם התיווך.

31. לאחר רכישת חלקם של יתר בעלי הזכויות במקרקעין במסגרת הליך פירוק השיתוף, הודיע לו הנתבע מס' 2 כי ישלם לו את דמי התיווך מתוך כספי הליווי הפיננסי של פרוייקט הבנייה שיוקם במגרש, וביקש ממנו, להמתין בסבלנות עד לחתימת הנתבעים על הסכם הליווי עם הבנק המלווה.

32. לדבריו, טענת הנתבעים כי שילמו לו סכום זה לפני משורת הדין עקב היותו "חולה" אינה נכונה שכן תשלום זה הגיע לו על פי התחייבות הנתבעים.

33. כמו כן, העניקו לו הנתבעים בלעדיות במכירת הדירות בבניין, אולם בפועל לא העניקו לו את הבלעדיות שהובטחה וביצעו את מכירת הדירות באופן עצמאי במשרדם.
34. לדבריו, הנתבע מס' 2 הודיע לו כי ישלם לו את הסך של 1% בתוספת מע"מ מערך הדירות, תוך כדי מכירת הדירות בבניין. בפועל, הנתבעים לא שילמו לו סכום זה.
35. בראשית חודש מאי 2011, התקיימה פגישה בינו לבין הנתבע מס' 2, במהלכה הבטיח לו האחרון כי יעביר לו את רשימת הדירות שנמכרו בבניין ואת מחיריהן וזאת לשם ביצוע התחשבנות כספית סופית ביניהם.
- (ראה : נספח י"ג לת/1).
36. עיון ברשימת הדירות שנמכרו, שהועברה אליו, מגלה כי לטענת הנתבעים נמכרו על ידם 23 דירות בלבד. הנתבעים ציינו כי בבניין נותרו 4 דירות לא מכורות.
37. לדבריו, רשימת הדירות המכורות שהועברה אליו אינה משקפת את המציאות שכן בבניין 45 דירות, כאשר בידי הנתבעים ושותפתם חב' צבי קופרלי, נותרו 39 דירות למכירה.
38. כמו כן, צוינו מחירי דירות שאינם נכונים. לדבריו, נפגש עם הנתבע מס' 2 פעם נוספת והודיע לו כי כמות הדירות ומחירי הדירות המנויים ברשימה אינם נכונים ואינם משקפים את המציאות.
39. במהלך הפגישה הבהיר לו הנתבע מס' 2 כי ייתכן שמחירי הדירות המופיעים ברשימה אינם כוללים דמי מע"מ ועל כן אינם נכונים וכן אישר בפניו כי נמכרו בבניין יותר מ-23 דירות. סוכם בין הצדדים כי לאחר שיקבל הוא רשימה מעודכנת, ייפגשו הצדדים שוב לשם עריכת התחשבנות כספית ביניהם, ברם, רשימה מעודכנת שכזו לא נמסרה.

40. לדבריו, בהתאם לאישור אתר האינטרנט של רשויות מס שבח, עד ליום 20.7.11 נמכרו על ידי הנתבעים ושותפתם 39 דירות בבניין בשווי כולל של 48,280,000 ₪.

(ראה : נספח י"ד לת/1).

41. בפועל, תקבולי מכירת 39 דירות הנתבעים בבניין הינם כ-72,600,000 ₪. מסכום זה על הנתבעים לשלם לו 1% בצירוף דמי מע"מ, ובסך הכל סך של 834,040 ₪.

42. באשר לתביעה שכנגד, גורס הנתבע שכנגד כי מדובר בתביעת סרק. לשיטת התובעים שכנגד, מאחר שהנתבע שכנגד לא הצליח לגבש עסקת קומבינציה בין התובעים שכנגד לבין כל בעלי המגרש, הגישו חלק מהאחרונים תביעה לפירוק שיתוף במקרקעין, במסגרתה רכשו התובעים שכנגד את המגרש בהליך של כינוס נכסים, ובכך נקטע, לטענתם, הסכם התיווך ובוטל.

43. לדבריו, טענת התובעים שכנגד כי לא ביצע את חלקו בהסכם התיווך ועל כן ההסכם נקטע ובוטל, אין בה ממש, שכן הוא זה אשר גרם לחתימתם של הסכמי הקומבינציה בין התובעים לבין מרבית בעלי המגרש ורק בשל כישלון המשא ומתן בין התובעים לבני הזוג דינשטיין, הוגשה תביעה לפירוק השיתוף במקרקעין, במסגרתה רכשו התובעים שכנגד את המגרש.

### ראיות הנתבעים

44. מטעם הנתבעים העיד הנתבע מס' 2, מר משה בן גרה, בתצהירו נ/3 כי הוא בעל השליטה ומנהלה של הנתבעת מס' 1. לדבריו, מנהל הוא את הנתבעת מיום היווסדה ולאחרונה אף זכה בתואר "רב קבלן" מטעם התאחדות הקבלנים.



45. לדבריו, מכיר הוא את התובע שנים רבות במהלכן מסר לו עבודות תיווך רבות בעיר חולון. עקב הכרותם רבת השנים, הסכים לשלם לו, על פי טענתו, סכום של \$50,000 על אף שלא היה זכאי לכך, בנסיבות התביעה שבפנינו.
46. התובע מסתמך על טענה לפיה הסכם התיווך כולל תניית בלעדיות, ותנייה זו מבססת, לשיטתו, את טענתו שדירות הנתבעים צריכות היו להמסר לו לצורך מכירתן, ובגין מכירה זו זכאי היה לקבל עמלת תיווך בשיעור של 1% מערך הדירות, אלא שהתובע מתעלם מהוראות חוק המתווכים לפיהן הענקת בלעדיות צריכה שתהיה מסוכמת במסמך נפרד ושבבלעדיות שכזו מוגבלת בזמן.
47. לעדותו, התובע לא ביצע כל פעולות שיווק למכירת דירות בבניין והדירות הללו שווקו בידי מתווכים אחרים.
48. כמו כן, התובע עצמו לא הביא להתקשרות הנתבעת עם בעלי 45 יחידות דיור, כמצויין בהסכם התיווך.
49. לדבריו, לאחר שהתובע לא ביצע את עבודתו כראוי, ולאחר שהחלה בניית הבניין, העסיקו הם אנשים מטעמם- גב' מרים נוף ומר עמיאל נוף, אשר ביצעו פעולות שיווק תוך השקעת משאבים רבים בפעולות אלו, מכרו דירות וקיבלו תמורה בגין מכירות אלה.
50. לדבריו, באם התובע סבור היה כי מגיעה לו זכות בלעדיות בקשר למכירת דירות הקבלן הרי שלא היה יושב בחיבוק ידיים וצופה כיצד הדירות נמכרות על ידי אנשי שיווק אחרים שמשולמת להם עמלה, ולאחר מכן טוען כי בדיעבד מגיעה לו בלעדיות על מכירת הדירות.
51. בנוגע לחלקה מס' 17, העיד הוא כי מדובר במגרש בעל בעלים רבים, וביניהם עיריית חולון, שהנתבעים רצו לבצע בו עסקת קומבינציה. התובע

- הצהיר בפניו כי יש בידיו את פרטי כל בעלי הזכויות בחלקה 17 ויש באפשרותו לקבץ את כלל בעלי הזכויות לעסקה עם הנתבעים.
52. לצורך החתימה על עסקת הקומבינציה היה צורך לקבל את הסכמת כל אחד ואחד מבעלי הקרקע, ללא יוצא מהכלל, שאם לא כן, לא יכולה היתה העסקה לצאת לפועל.
53. תפקידו של התובע בעניין זה היה לפנות לכל בעלי הקרקע ולשכנע אותם לבצע עסקה עם הנתבעים. בשלב מאוחר יותר, עם בניית הבניין, תפקידו המיועד של המתווך היה לשווק את הדירות המיועדות למכירה לצדדים שלישיים, לפתוח משרד שיווק במקום, להעסיק עובדים, לפרסם מודעות ולהביא בפועל למכירת הדירות.
54. בדיעבד, הסתבר כי טענותיו של התובע בנוגע להיכרות מוקדמת עם בעלי החלקה לא היתה מבוססות כלל. התובע הכיר חלק מבעלי הקרקע אולם גם אלה שהכיר לא אחזו אלא בחלק כולל של 16% בלבד מכלל הזכויות בחלקה.
55. עוד, העיד, כי את זכויותיה של עיריית חולון בחלקה 17 רכשו הם בהתאם להסכם שנחתם עימם ביום 15.8.02, ולאחר מכרז פומבי שפרסמה העירייה.
56. כמו כן, אחת מהבעלים בחלקה 17 היתה חברת "אילנות הקריה בע"מ", שהיתה פעילה במתחם שנים רבות והוא הכיר את בעליה.
- (להלן: "אילנות הקריה").
57. במהלך השנים, בין הנתבעת לבין חברת אילנות הקריה היו מגעים בנוגע לרכישת הקרקע אך הדבר נדחה בשל מגבלות משפטיות מצד אילנות הקריה. רק בשנת 2004 רכשו הנתבעים מאילנות הקריה את זכויותיהם בחלקה 17.

58. בכל מקרה, לתובע לא היה כל קשר בהתקשרות של הנתבעת עם אילנות הקריה, והוא לא הכיר להם אותה ולא תיווך ביניהם.
59. לעדותו, התובע החל לפעול לקשירת עסקה בינם לבין מספר בעלי זכויות בקרקע ואולם לא הצליח לקבץ את כלל הבעלים, ובסופו של יום חתמו הם על הסכמים רק עם חלק מתוך 45 בעלי הדירות המיועדות.
60. עוד, ציין, כי הסכמים אלה בוטלו בסופו של יום שכן לא ניתן היה לאגד את כלל בעלי הזכויות בחלקה, וחלק מן הבעלים הגישו תביעה לפירוק שיתוף במקרקעין והדירות נמכרו בכינוס נכסים.
61. באשר להתקשרות עם משפחת דינשטיין, הרי שזו לא יצאה בסופו של דבר אל הפועל, כיון שהאחרונה דרשה תנאים מסחריים לא הגיונים. התובע לא יכול היה לצפות שהנתבעים יסכימו לכל תנאי בלתי הגיוני, ובלבד שהוא יקבל את עמלתו.
62. בחודש יוני 2004 הגישו, כאמור, משפחת דינשטיין, ביחד עם חברת "שי. שפץ וקנין חברה לבניין בע"מ" ועם מר שלמה אמויאל, תביעה לפירוק שיתוף במקרקעין לבית משפט השלום בראשון לציון, ומונה להם כונס נכסים.
63. במסגרת הליך הכינוס לא נעשו כל פעולות תיווך עבורם על ידי התובע. בסופו של דבר, הנתבעת הגישה לכונס הנכסים הצעה לרכישת הזכויות במגרש בחלקה 17 והצעתה נתקבלה.
64. לדבריו, טענת התובע כי הוא היה הגורם המסייע בעסקת רכישת המגרש אינה נכונה שכן הזכויות במקרקעין נמכרו ללא כל מעורבות מצידו, והנתבעת רכשה את הזכויות במגרש באמצעות ניהול הליך מכרז פומבי ופרסום מודעות לציבור הרחב.

65. לאור הכרות רבת שנים שלו עם התובע, ולנוכח מצבו הרפואי המסויים ומתוך הכרה והבנה כי התובע אכן ביצע פעולות בטרם כינוס הנכסים להתקשרויות הנתבעת עם חלק מבעלי החלקה, הסכים לבוא לקראתו ולשלם לו, לפני משורת הדין, סך של 50,000 דולר כשכר טרחה.
66. לשיטתו, אף אם היתה לתובע זכות בלעדית לשיווק דירות הנתבעים בפרוייקט, הרי שלכל היותר היה זכאי הוא לקבל את התמורה, 1% ממחיר המכירה, של דירות הקבלן, וגם זאת רק במצב בו היה מצליח לקשור עסקה בטרם כינוס הנכסים בין כלל הבעלים לבינו. מאחר שהתובע הביא, לכל היותר, לקשירת עסקה רק בנוגע לחלק מבעלי הזכויות בחלקה בתקופה שקדמה לכינוס הנכסים, הרי שדרישתו יכולה היתה להתייחס, לכל היותר, ל- 1% מהתמורה הקשורה לדירות אלו, ורק בנוגע לזכויות שצמחו לנתבעת עצמה בגין דירות אלה.
67. עוד, הוסיף, כי הללו שילמו למתווכים אחרים סך של כ-365,000 ₪ בגין שיווק ומכירת דירות הקבלן. התובע המתין עד שמתווכים אחרים מכרו את הדירות ואז נזכר לדרוש עמלה בגין מכירת הדירות בבניין.
68. כן העיד מטעם הנתבעים עו"ד טל קנת, בתצהירו נ/2 כי הוא מלווה את מכירת הדירות של הבניין נשוא התובענה, לאחר שהחליף בטיפול את עו"ד ניסים דותן, והמשיך לבצע את כל הפעולות שנתרו.
69. לעדותו, ביצע את תפקידו תוך כיבוד התחייבות קודמת שניתנה ע"י עו"ד ניסים דותן לתובע למתן החזר הוצאות בהיקף של 20%, כפי שסוכם בין התובע לעו"ד דותן וכפי ששולם.
70. רוכש משלם 1.5% ממחיר הדירה בצירוף דמי מע"מ והוצאות שכר טרחת עורך דין. מסכום זה הורו לו לגבות שכ"ט מופחת עבור משרדו ועבור עו"ד ניסים דותן, והיתרה בשיעור של 20% היתה אמורה להיות משולמת לתובע.

71. לדבריו, לצורך ביצוע התחשבות לגבי התמורה המגיעה לו, העביר לרשות התובע את כל הנתונים בקשר למספר הדירות שנמכרו, ההסכמים והמחירים.

72. כן העיד מטעם הנתבעים מר אופיר כהן, בתצהירו נ/1 כי הינו המנכ"ל והבעלים של חברת אילנות הקריה, שהיתה פעילה בחלקה 17 במתחם.

73. בסוף שנות התשעים ניהל משא ומתן עם הנתבע מס' 2 על מכירת זכויות חברתו בחלקה 17 לנתבעים, אולם לא ניתן היה לחתום על הסכם מכר בשל מגבלות הסרת שיעבוד לבנק. לאחר שהוסרו המגבלות, נחתם בשנת 2004 הסכם מכר לפיו מכרה חברת אילנות הקריה לנתבעת את כל זכויותיה בחלקה 17.

### הכרעה

74. לאחר עייני בראיות הצדדים, בעדויותיהם ובחקירותיהם הנגדיות, נחה דעתי כי דין התביעה העיקרית להדחות, והכל מן הטעמים שיפורטו כדלקמן.

75. עניינה של התובענה הינו בדרישה לתשלום דמי תיווך, ועל כן, על הסכם התיווך חלות הוראות חוק המתווכים במקרקעין, התשנ"ו-1996.

76. סעיף 14 לחוק קובע כדלקמן:

" 14. דמי תיווך

(א) מתווך במקרקעין יהיה זכאי לדמי תיווך מאת לקוח אם

נתקיימו כל אלה:

...

(3) הוא היה הגורם היעיל שהביא להתקשרות הצדדים

בהסכם מחייב."

77. על מנת שתקום לתובע הזכות לקבל עמלת תיווך, שומה היה עליו להוכיח כי הנתבעים חתמו על הסכמים עם כל בעלי המקרקעין וכי הוא היה הגורם היעיל שהוביל להתקשרות זו. לטעמי, לא רק שהתובע לא הוכיח כי היה הגורם היעיל להתקשרות זו אלא שנכשל הוא במשימתו לגרום לנתבעים להתקשר בהסכמים עם כלל בעלי הקרקע, ועל כן, אינו זכאי לקבל דמי תיווך מהנתבעים.

78. לעניין זה העיד התובע בחקירתו הנגדית כדלקמן:

**ש. זה נכון שמבחינת הקבלן, הנתבעים, צריך לחתום על**

**הסכם עם כל אחד מהבעלים כדי שתהיה עסקה?**

**ת. נכון.**

**ש. ואם אין הסכם עם כולם, אין עסקה?**

**ת. נכון.**

**ש. וזה נכון שאם אין עסקה, אתה לא מקבל דמי תיווך?**

**ת. נכון.**

(ראה: פרטיכל בעמוד 10 שורות 1-7).

79. משמע, התובע מודה שבאם לא היתה התקשרות עם כלל בעלי הקרקע, לא נרקמה עסקת תיווך ואינו זכאי לעמלת תיווך.

80. באשר לחתימת ההסכם עם עיריית חולון הרי שאין חולק כי לתובע לא היתה כל נגיעה לכך והנתבעת רכשה את זכויותיה של עיריית חולון במגרש, לאמור, 8.67% מהזכויות במגרש, בהתאם להסכם שנחתם ביניהן.

81. כמו כן, התובע הודה כי לא הצליח לגרום להתקשרות הנתבעת עם משפחת קטן, שלה היו 12.6% מהחלקה.

82. זאת ועוד, התובע לא גרס להתקשרות הנתבעת עם חברת אילנות הקריה בע"מ אשר לה 6.2% בחלקה, והוכח בפני כי ההתקשרות בין הצדדים אומנם היתה בשנת 2004, לאחר החתימה על הסכם התיווך עם התובע, ברם, כפי שהתרשמתי מעדות הנתבע בעניין ומעדות מר אופיר כהן, לתובע לא היה כל חלק בהתקשרות זו.
83. אם לא די בכך, התובע הודה כי לא גרס להתקשרות הנתבעת עם משפחת דינשטיין, אשר לה 12.4% בחלקה, והטיח בנתבעים את האשמה לפיה לא השכילו להגיע להסכם עם משפחת זו.
84. מכל האמור לעיל, עולה כי התובע לא עמד בעול ההוכחה להוכיח כי הוא הוביל להתקשרות הנתבעים בהסכמים עם כל בעלי המקרקעין, ללא יוצא מהכלל.
85. התובע הציג בפני חתימות של 18% בלבד מבעלי הזכויות במקרקעין, המייפים את כוחו לפעול בשמם, והוכח בפני כי לא הצליח להביא להתקשרות הנתבעת עם כ-40% מבעלי הזכויות בחלקה 17.
86. כמו כן, התובע לא הביא אסמכתאות לכך כי ביצע פעולות תיווך בנוגע להליך כינוס הנכסים. התביעה לפירוק שיתוף במקרקעין שהוגשה על ידי חלק מבעלי המקרקעין קטעה כל קשר בין התובע לבין רכישת הזכויות במקרקעין.
87. לעניין זה העיד התובע בפני בהמשך חקירתו הנגדית כדלקמן:
- "ש. אותן עסקאות שהיית לטענתך הגורם לחתימה שלהן, בוטלו במסגרת הכינוס, נכון? מפנה לסעיף 18 לתצהירך. חלקן הגדול של העסקאות בוטלו, נכון?**
- ת. מעיין ומשיב שהיה כינוס.**
- ש. היה מכרז שהנתבעים היו אחד מהמציעים שהציעו כסף וקנו?**

ת. היו הסכמים איתי ואז הם הלכו לכינוס וביטלו להם והם קנו בכסף."

(ראה: פרטיכל בעמוד 17 שורות 2-7).

88. מילים אחרות, התובע מודה בחקירתו כי הליך כינוס הנכסים קטע כל טיפול מצידו בעסקאות דגן.

89. הפסיקה קבעה מספר מבחנים לשאלת זכאותו של מתווך לדמי תיווך אשר לאורן נבחנת השאלה בדבר היותו הגורם היעיל, שהביא להתקשרות הצדדים לעסקה.

בעניין זה נפסק בע"א 2144/91 מוסקוביץ נ' אסתר ביר, פ"ד מח (3) 116, כדלקמן:

"דרישת ההלכה הפסוקה היא, כאמור, כי פעולת המתווך תהא הגורם היעיל להתקשרות החוזית. המבחן הוא מבחן של סיבתיות. אין המתווך יוצא ידי חובתו בעצם הוכחת הסיבתיות העובדתית. אין די בכך שהמתווך הוא גורם מסוים בשרשרת הסיבתית, בבחינת סיבה-בלעדיה-אין. הדרישה היא לגורם שהוא היעיל..."

... יש להבחין בין גורם מתערב אשר מסייע להתגבר על קשיי המשא ומתן מול גורם אשר יוזם מחדש את המשא ומתן, לאחר שכבר דעך וגווע. במקרה הראשון אין הדבר שולל את זכאות המתווך המקורי; מה הדין במקרה השני? ניתן לציין – בקווים כלליים – מספר גורמים המצביעים על מידת "היעילות" בנסיבות:

(א) מידת הדמיון בין ההצעה המקורית שבה היה מעורב המתווך לבין החוזה הסופי, כגון – נושא הנכס;

(ב) הקרבה בין תנאי התשלום ושיעוריו בהצעה המקורית לבין הגיבוש הסופי של החוזה;



(ג) חלוף הזמן בין ההצעה המקורית עד סיום העסקה  
 (ד) מידת האינטנסיביות של פעולות המתווך – היקף מגעים,  
 פגישותיו ושיחותיו עם הצדדים;  
 (ה) קיומו של גורם נוסף, אשר סייע לצדדים בהשגת החוזה,  
 ומידת התערבותו של אותו גורם נוסף;  
 (ו) תשלום דמי תיווך על ידי הצד השני (המוכר או הקונה)  
 ושיעורם;  
 (ז) זהות הצדדים המנהלים את המשא ומתן כמצביעה על שמירת  
 הזיקה הסיבתית;  
 (ח) הסתמכות הצדדים על ידיעה קודמת של מהלכי המשא ומתן  
 ופעולה שאינה אלא הרמת החבל, מקום בו הושאר, כדי ליצור  
 המשכיות באותו מהלך.  
 מובן כי רשימת הנסיבות איננה סגורה".

90. יישום המבחנים במקרה דנן, מובילני למסקנה כי התובע אינו זכאי לדמי  
 תיווך שכן לא היה הגורם היעיל אשר הביא להתקשרות בין הצדדים  
 לעסקה, שכן לא פעל למען חתימת כלל בעלי הזכויות במגרש בהסכם  
 קומבינציה עם הנתבעים, כפי שהתחייב, אלא רק עם חלק צנוע מהם.

91. באשר לדרישת הבלעדיות שבפי התובע, הרי שזו לא הוכחה בפני, שכן  
 מתן הבלעדיות ותוקפה לא עוגנו במסמך נפרד, כמצוות [סעיף 9 \(ב\)\(1\)](#)  
לחוק, אשר זהו לשונו:

"9... (ב) מתווך במקרקעין רשאי להסכים עם לקוח בדבר  
 מתן עסקה מסויימת לטיפולו הבלעדי (להלן –  
 בלעדיות), ובלבד שמתן הבלעדיות ותקופתה –  
 (1) יאושרו בחתימת הלקוח על גבי מסמך נפרד;  
 (2) שבמהלך תקופת הבלעדיות יבצע המתווך  
 פעולות שמטרתן תיווך במקרקעין (בחוק זה –  
 פעולות שיווק).

92. כשנשאל אודות נושא הבלעדיות השיב התובע בחקירתו הנגדית כלדקמן:

**"ש. לגבי סעיף 4.3 לתצהירך - זה נכון שאין לך מסמך נפרד להתחייבות על הבלעדיות במכירת הדירות?  
ת. מעיין ומשיב שלא הייתי צריך על כך מסמך נפרד כי זה חלק מהתיווך שלי. שנים עבדתי על זה. הייתי עובד שנים בשביל 50,000 דולר?  
ש. אין לך מסמך נפרד על כך?  
ת. לא היה צורך. זה התיווך שלי. למה צריך מסמך?".**

(ראה: פרטיכל בעמוד 9 שורות 18-24).

93. לשון אחר, הדרישה לחתימה על מסמך נפרד אינה דרישה טכנית אלא מהותית ויש צורך להוכיח כי הצדדים חתמו על מסמך נפרד בכתב על מנת להבטיח את מודעות הלקוח למתן הבלעדיות הנטענת ותקופתה.

94. בענייננו, הסכם התיווך נעשה על עמוד אחד, וכל תנאיו, לרבות אלו המתייחסות לבלעדיות, שוכנות תחת האכסניה של מסמך זה. הואיל והסכם הבלעדיות לא נחתם ב"מסמך נפרד", הרי שהנני מקבלת את טענות הנתבעים בעניין זה ודוחה טענת התובע למתן בלעדיות.

95. בבש"א 1443/08 שלפר מרסל נ' דוד אברהם בר דרור (פורסם בנבו), נידון מקרה דומה ושם נדחתה על הסף תביעה לתשלום דמי תיווך, ונקבע כי הגם שבעלי הדין התקשרו בהסכם בלעדיות, יש לסלק התביעה על הסף משום שההסכם לא נחתם ב"מסמך נפרד". במקרה זה נפסק כי ראוי להקפיד ביישום דרישת המחוקק שהתחייבות הלקוח לבלעדיות תעשה בחתימה על גבי מסמך נפרד מן ההזמנה בכתב של שירותי התיווך, דבר המצביע על גמירות דעת בעניין.

96. עם זאת, נראה כי התובע השקיע מאמצים כלשהם לקידום העסקה ונראה לי כי קיבל תמורה ראויה למאמציו בשווי של 50,000 דולר, ואין לגישתי, להוסיף על סכום זה.

97. באשר לתביעה שכנגד, במסגרתה נדרש החזרה הסך של 50,000 דולר, הוכח בפני כי הנתבע שכנגד אכן השקיע מאמצעים וביצע פעולות תיווך כלשהן, ועל כן, זכאי היה לתשלום בגין עמלו, ודומני, כי סך של 50,000 דולר מהווה תמורה סבירה כשכר ראוי בנסיבות אלה, ועל כן, קובעת אנוכי כי אין להורות כי על הנתבע שכנגד להשיב סכום זה.

98. לאור כל האמור לעיל, נדחית התביעה העיקרית.

99. התביעה שכנגד נדחית אף היא.

100. בנסיבות העניין, יישא כל צד בהוצאותיו.

**ניתן היום, 10 פברואר 2014, בהעדר הצדדים.**

חנה ינון 54678313  
נוסח מסמך זה כפוף לשינויי ניסוח ועריכה

[בעניין עריכה ושינויים במסמכי פסיקה, חקיקה ועוד באתר נבו – הקש כאן](#)