



עמוד הבית < מאמרים < חוק ומשפט

חוק ומשפט**זכאות לדמי יזום או תיווך בעסקאות שאינן במקרקעין**

עו"ד טל דויטש

11/10/2011



לקוח של משרדנו יזם פרויקט וקושר לשם כך בין חברת ביצוע לבין בעל מקרקעין. לאחר שקושר בין הצדדים ואף קידם את העסקה ביניהם (ללא שנחתם הסכם עימו) התגלעו חילוקי דעות בין היזם לבין הצדדים בנוגע לגובה דמי היזום והתנתק הקשר עם היזם. לאחר זמן מה גילה הלקוח, כי הצדדים חתמו על הסכם ביניהם להקמת הפרויקט תוך התעלמות מזכויותיו. האם זכאי היזם לדמי יזום או לפחות לדמי תיווך למרות שהעסקה נחתמה בסופו של דבר בלעדיו ולמרות שלא נחתם עימו הסכם?

בכל הנוגע לתיווך מקרקעין בישראל קובע חוק המתווכים במקרקעין, התשנ"ו-1996, כי מתווך בעסקת מקרקעין לא זכאי לדמי תיווך אלא אם הינו בעל רישיון תיווך, נחתמה הזמנה בכתב לקבלת שירותי תיווך וכי היה הגורם היעיל שהביא להתקשרות בעסקה. עם זאת, בתי המשפט קבעו, כי תחולת החוק מוגבלת לתיווך בעסקאות מקרקעין בישראל בלבד ותיווך עסקי שונה במהותו ולא יהיה כפוף להוראות חוק זה.

בפסק דין אשר ניתן לאחרונה בבית המשפט המחוזי במחוז מרכז, נדונה שאלת זכאות מתווך לדמי תיווך בעסקאות רכישת נדל"ן אשר התבצעו מחוץ לישראל, ואשר גם עליהן לא חל החוק. בית המשפט קבע, כי תחילה יש לבחון את הסכם התיווך, ככל שנחתם הסכם כזה, ואת התייחסותו של ההסכם לנושא דמי התיווך. במקרה של נדל"ן מחוץ לישראל יש לבחון גם את הדין המקומי החל על תיווך נדל"ן במדינה הרלבנטית (אשר עשוי לחול במקרים מסוימים, גם אם הצדדים לא בחרו בו באופן אקטיבי). כאשר לא חל דין מיוחד, קבע בית המשפט, יש לבדוק האם המתווך היה "הגורם היעיל" לקשירת העסקה בגינה נתבעים דמי התיווך ובמקרה כזה (ולאו דווקא בעסקאות נדל"ן) יהיה המתווך זכאי לדמי תיווך.

הפסיקה בישראל מנתה מספר גורמים (אשר אינם מהווים רשימה סגורה), היכולים ללמד על מידת היעילות של המתווך בקשירת העסקה: (א) מידת הדמיון בין ההצעה המקורית שבה היה מעורב המתווך לחוזה הסופי; (ב) חלוף הזמן בין ההצעה המקורית לסיום העסקה; (ג) אינטנסיביות פעולות המתווך- היקף מגעים, פגישותיו ושיחותיו עם הצדדים; (ד) קיום גורמים נוספים שסייעו בהשגת החוזה, ומידת מעורבותם; (ה) הסתמכות הצדדים על המשא ומתן בעת שהמתווך היה פעיל והמשכיות אותו מהלך, ועוד. עוד נקבע בפסיקה, כי אם בוצעו פעולות ל"עקיפת" המתווך כדי למנוע ממנו להיות "הגורם היעיל" בעסקה, לא יבטל הדבר את החובה לשלם את דמי התיווך.

יצוין, כי על המתווך קיימת חובה לידע בדבר דמי התיווך שהוא גובה. במקרה בו גבה מתווך את חלקו ו"שכח" לידע על כך את הצדדים קבע בית המשפט, כי המדובר בהטעיה והפרת החובה לפעול בתום לב, כמו גם קיומו של עניין אישי בעסקה, שעל המתווך היה לגלותו ופסק כי על המתווך להשיב את הסכומים.

בייחוד ביזמות, אך גם בתיווך, קיימת חשיבות לניסוח הסכם ברור, הכולל תניות אי עקיפה, אולם גם בהיעדר עשויה, כאמור, להיות זכאות לתשלום בגין השירותים אשר ניתנו. חשוב להיוועץ בעורך דין המתמחה בתחום כבר מהשלב הראשון וכמובן מייד כשמתעורר סכסוך לגבי הזכויות.

אודות

הכותב הינו עורך דין במחלקה המסחרית של **משרד אפיק תורג'מן** ועוסק בעיקר בתחום העסקאות הבינלאומיות, מיזוגים ורכישות, תאגידים וליטיגציה מסחרית. אין בסקירה כללית זו משום משפטי כלשהו ומומלץ להיוועץ בעורך דין המתמחה בתחום זה בטרם קבלת כל החלטה בנושאים המתוארים בסקירה זו.