

הגורם היעיל להתקשרות בעסקאות תיווך במקרקעין/ יאיר אלוני, עו"ד¹

לא פעם אנו נתקלים במתווך מקרקעין שפונה אלינו כדי לגבות שכר טרחה מלקוח המסרב לשלם. האם בכל מקרה זכאי המתווך לדמי התיווך?

חוק המתווכים במקרקעין, תשנ"ו-1996, נחקק מתוך מטרה להסדיר את העיסוק בענף אשר במשך שנים היה פרוץ וללא כל מסגרת חוקית או פיקוח. אולם, גם כעת, הדינמיות בענף זה רבה ומקרים רבים מגיעים לבית משפט עקב מחלוקות בין מתווכים ללקוחותיהם ביחס לזכאות לתשלום עמלת תיווך בגין ביצוע עסקת מקרקעין או שיעורה.

על פי החוק, מתווך במקרקעין לא יהיה זכאי לדמי תיווך, אלא אם כן חתם הלקוח על הזמנה בכתב לביצוע פעולת תיווך במקרקעין הכוללים פרטים כגון: פרטי זיהוי של המתווך והלקוח, תיאור הנכס, מחיר משוער של העסקה המבוקשת, שיעור דמי התיווך המוסכם וכיוצא"ב. בנוסף, על מנת שהמתווך יהיה זכאי לדמי תיווך מהלקוח עליו להיות הגורם היעיל לעסקה ובעל רישיון תיווך בתוקף.

אולם, לעיתים עולות מחלוקות בנוגע לשאלה האם המתווך שימש כ"גורם היעיל" לביצוע העסקה. כך למשל, בסכסוכים משפטיים רבים עלתה השאלה - האם כאשר לקוח מציע הצעה נגדית באופן ישיר למוכר, לאחר התפוצצות המשא ומתן, או בוצעה פעולה נוספת אחרת על ידי גורם שלישי ("מתווך קש"), אשר זירז את ביצוע העסקה, יש בכך כדי לנתק את הקשר בין פעולת התיווך הראשונית לבין העסקה ולכן אין לזקוף לטובת המתווך הראשון את ביצוע העסקה או זכאות לדמי תיווך.

בתי המשפט מחילים בעניין זה על הצדדים את חובת תום הלב הכללית ויראו כמי שסיכל את מאמציו של המתווך על ידי ניצול המידע שנתקבל ממנו, לצורך פנייה ישירה לצד האחר לעסקה ותוך עקיפת המתווך, כמי שמפר את חובת תום הלב המוטלת עליו.

לרוב ייבחן הדבר על פי הנסיבות העובדתיות כגון ובין היתר: מידת הדמיון בין ההצעה המקורית שבה היה מעורב המתווך לבין החוזה הסופי, הקרבה בין תנאי התשלום ושיעוריו בהצעה המקורית לבין הגיבוש הסופי של החוזה, הזמן שחלף בין ההצעה מקורית עד סיום העסקה, מידת האינטנסיביות של פעולות המתווך - היקף מגעים, פגישותיו ושיחותיו עם הצדדים, הסתמכות הצדדים על ידיעה קודמת של מהלכי המשא ומתן ופעולה שאינה אלא הרמת החבל, מקום בו הושאר, כדי ליצור המשכיות באותו מהלך.

יצוין, כי החוק תוקן בשנת 2004 ונוספה בו הוראה הקובעת חזקה כי מי שביצע במהלך תקופת הבלעדיות פעולות שיווק אשר נקבעו בחוק, חזקה שהיה הגורם היעיל לביצוע העסקה. כבר נקבע בפסיקה כי אם המתווך ביצע מאמצי שיווק בתקופת הבלעדיות, גם אם אלה לא הניבו פרי, קיימת לו זכאות לתשלום עמלת תיווך.

חשוב להדגיש כי ההתקשרות בין המתווך לבין הלקוח מושתתת על נורמות חוזיות. לפיכך, ככל שהסכם התיווך הינו ברור ומקיף יותר כך ניתן יהיה למנוע או לצמצם באופן משמעותי את הסיכונים למחלוקות משפטיות ארוכות ומיותרות. לשם עריכת הסכמי תיווך עם הלקוחות ולצורך צמצום הסיכונים מומלץ להסתייע בעורך דין המתמחה בתחום. אין בסקירה כללית וחלקית זו משום ייעוץ משפטי.

¹ עו"ד יאיר אלוני הינו עורך דין במשרד אפיק ושות'. משרד עורכי הדין אפיק ושות' (www.afiklaw.com) מתמקד בכל קשת התחומים של המשפט האזרחי והמסחרי, לרבות בתחום המקרקעין, ליווי משפטי למוכרים ורוכשים, ניהול משא ומתן וניסוח הסכמי מכר ורכישה, ייצוג בבתי משפט. לפרטים: 03-609.3.609 או במייל: afiklaw@afiklaw.com