

22 נובמבר 2009

בית משפט לתביעות קטנות בחיפה

ת"ק 17281-08-09 דויטש נ' אלפסי

בפני כב' השופטת רננה גלפז מוקדי

### פסק דין

1. בעלת נכס מתקשרת עם מתווך שיחפש עבורה רוכשים לדירתה. המתווך מציג בפניה רוכשים פוטנציאליים ואף מתנהל מו"מ בנוכחות המתווך, מו"מ אשר אינו מבשיל לכדי הסכם. לאחר פרק זמן, פונים הרוכשים לבעלת הנכס ולאחר מו"מ קצר, נמכר הנכס, זאת מבלי שהמתווך מעורב. האם זכאי המתווך לדמי תיווך? זו השאלה העיקרית העומדת במחלוקת בתיק זה.

### גרסת התובע

2. הנתבעת פנתה אל התובע, בעל משרד לתיווך בנדל"ן, וביקשה ממנו כי ימכור את דירתה. בתחילה, דרשה ש"ח 550,000 ובהמשך הפחיתה זאת ל- 535,000 ש"ח. התובע הציג את הדירה לשבעה רוכשים פוטנציאליים ובהם גם בני הזוג סהר. לדבריו, הגיע עם בני הזוג סהר שלוש פעמים אל הדירה. בפעם הראשונה, על אף שתיאם עם שוכרת הדירה, שאת מספר הטלפון שלה קיבל מאת הנתבעת, הרי שזו לא היתה בבית. לאחר שיחה אל הנתבעת, תואמה פגישה נוספת בה הראה התובע את הדירה לבני הזוג סהר וכן לאנשים נוספים כאמור. פגישה נוספת בדירה התקיימה בנוכחות הנתבעת ובעקבות כך, נקבעה פגישה של בני הזוג סהר, עם התובע והנתבעת, במשרדו של בנה של הנתבעת. במהלך הפגישה, כך לטענת התובע, הציעו בני הזוג סהר 520,000 ש"ח עבור הדירה. הנתבעת ביקשה לשקול ולהתייעץ ולמחרת קיבל התובע מסר מבעלה לשעבר של הנתבעת, כי הדירה לא תימכר במחיר שהוא נמוך מ- 540,000 ש"ח. התובע שוחח עם בני הזוג סהר ולטענתו, פנה שוב לנתבעת על מנת לבחון אפשרות למחיר נמוך יותר, אך גם היא חזרה על הדברים. לאחר מו"מ זה, במהלך חודש מרץ 2009, הראה התובע, לדבריו, את הדירה לעוד רוכש פוטנציאלי אחד או שניים וחדל מאחר שסבר כי המחיר אותו דורשת הנתבעת גבוה.

3. במועד מסוים במהלך החודשים יולי-אוגוסט 2009, גילה התובע, באקראי כי הדירה נמכרה. כשבירר, גילה כי הדירה נמכרה כבר ביום 7/6/09 לבני הזוג סהר. התובע פנה לבני הזוג סהר ולנתבעת והזמין לפגישה במשרדו. במהלך הפגישה, דרש מהם לשלם לו את שכרו עבור התיווך. בסופו של יום, שילמו לו בני הזוג סהר עבור התיווך, אך הנתבעת עמדה בסירובה בטענה כי לא תרם לעסקת המכר. מכאן התביעה.

### גרסת הנתבעת

4. הנתבעת אישרה כי אכן פנתה אל התובע בבקשה כי ימכור עבורה את הדירה. הנתבעת אישרה כי מסרה לתובע את דרכי ההתקשרות אל הדיירת בדירתה, על מנת שיוכל לתאם ביקורים עם לקוחות. הנתבעת הכחישה בתחילה, כי התירה לתובע להציג את הדירה שלא בנוכחותה, אך בהמשך הודתה כי בתחילה, איפשרה לו להראות את הדירה ללא נוכחותה, אך בהמשך, כשהבינה שהדיירת משפיעה על המתעניינים על

מנת שלא יקנו את הדירה, עמדה על כך שהיא עצמה תהיה נוכחת בביקורים של מתעניינים בדירה. הנתבעת הודתה כי התקיימה פגישה נוספת עם בני הזוג סהר, בנוכחות התובע, וזאת במשרדו של בנה. הנתבעת טענה כי באותה פגישה בני הזוג סהר הציעו 510,000 ש"ח בעוד שהיא דרשה, למיטב זכרונה, 525,000 ש"ח. העסקה לא יצאה אל הפועל בעקבות כך ולדברי הנתבעת, זולת שיחת טלפון אחת יום לאחר הפגישה, אשר לטענתה לא התקיימה בחודש מרץ 2009 כפי שטוען התובע, אלא ב- 8-9/4/09, בה אמר לה התובע כי בני הזוג סהר אינם רציניים, לא שמעה מן התובע.

5. במהלך התקופה שלאחר מכן, פירסמה הנתבעת את הדירה באינטרנט והציגה אותה, לבדה וללא מתווכים, בפני אנשים. בסוף חודש מאי 2009, פנתה אליה הגב' סהר ואמרה כי ראתה את המודעה בפירסמה הנתבעת והיא מבקשת לדעת האם זו הדירה שראתה וביקשה לדבר. באותה פגישה, לטענת הנתבעת, הציעה הגב' סהר 525,000 ש"ח, אותו סכום שדרשה, מלכתחילה, הנתבעת ותוך ימים נחתמה העסקה. לדברי הנתבעת, התקשר אליה התובע וביקש כי תגיע למשרדו על מנת לשוחח על הדירה שנמכרה. היא הגיעה למשרדו, לטענתה, על מנת להסביר לו שהדירה נמכרה, אך לא הודות לעבודתו, ולכן עמדה בסירובה לשלם לו עבור כך.

### דיון ומסקנות

6. הוראת סעיף 14 לחוק המתווכים במקרקעין, התשנ"ו – 1996 מונה שלושה תנאים מצטברים שבהתקיימם זכאי המתווך לעמלתו, והם:

א. המתווך הוא בעל רשיון כמשמעותו בחוק.

ב. הלקוח חתם על הזמנה בכתב.

ג. המתווך הינו הגורם היעיל שהביא להתקשרות הצדדים בהסכם מחייב.

במקרה שלפנינו, אין חולק כי שני התנאים הראשונים התקיימו והשאלה היא האם התובע היה הגורם היעיל שהביא להתקשרות.

7. בפסיקה עניפה נקבע כי מתווך ייחשב גורם יעיל לקשירת עסקה, כאשר קיים קשר סיבתי בין פעילותו שלו למימוש העסקה. לא די בכך שהמתווך יהיה גורם מסוים בשרשרת הסיבתית, אלא עליו להיות הגורם שהוא "הגורם היעיל". נקבעו בפסיקה מספר מבחנים ואינדיקציות לעניין היות המתווך הגורם היעיל ואלו העיקריים:

א. מידת הדמיון בין ההצעה המקורית בה היה מעורב המתווך לבין החוזה הסופי, כגון נשוא הנכס.

ב. הקרבה בתנאי התשלום ושיעורי ההצעה המקורית לבין הגיבוש הסופי של החוזה.

ג. חלוף הזמן בין ההצעה המקורית ועד סיום העסקה.

ד. מידת האינטנסיביות של פעולות המתווך – היקף מגעים, פגישות ושיחות עם הצדדים.

ה. קיומו של גורם נוסף אשר סייע לצדדים בהשגת החוזה ומידת התערבותו של אותו גורם.

ו. תשלום ושיעור דמי התיווך על ידי הצד השני.

ז. זהות הצדדים המנהלים את המשא ומתן מצביעה על שמירת הזיקה הסיבתית.

ח. הסתמכות הצדדים על ידיעה קודמת של מהלכי המשא ומתן ופעולה שנראית כהמשך ישיר של המו"מ מהמקום בו הופסק.

(ע"א 275/76 קלוגמן נ' עובדיה וששון לוי, לא(1) 405; ע"א 2144/91 מוסקוביץ ואח' נ' מנהל עזבון המנוח טוביה ביר ז"ל, מח(3) 116; ע"א 7247/97 יצחקוב נ' מרדכי אביב מפעלי בניה בע"מ [פורסם בנבו] תק-על 2001 (3); רע"א 294/76 אנגלו סכסון נ' פרסמן, פ"ד לא(1) 589).

וידגש - הבחינה הינה בחינה מהותית של יעילות פעולת המתווך ואינה נבנית דווקא על ריבוי פעולותיו. כך גם אין דרישה כי המתווך ינהל מו"מ בשם מי מהצדדים או כל פעולה אחרת החורגת מעצם יצירת הקשר.

## 8. ומן הכלל אל הפרט:

אין מחלוקת באשר לעובדות הבאות:

א. בני הזוג סהר, רוכשי הדירה, הובאו אל הדירה על ידי התובע, לאחר שפנו אליו וביקשו כי יחפש עבורם דירה.

ב. הנתבעת פנתה אף היא אל התובע וביקשה כי ימצא עבורה רוכשים לדירה.

ג. התקיימו שתי פגישות בהן נכחו התובע, הנתבעת ובני הזוג. אחת מהן בדירה הנדונה ואחת נוספת במשרדו של בן הנתבעת.

ד. התקיימו עוד שיחות טלפוניות בין התובע לבין בני הזוג סהר – כך על פי טענתו שלא ניסתרה בראיות אחרות.

ה. התקיימו מספר שיחות בין התובע לנתבעת הן לפני הפגישה האחרונה במשרדו של בנה של הנתבעת והן לאחריה.

ו. הדירה נמכרה בתאריך 7/6/09 לבני הזוג סהר.

ז. בני הזוג סהר שילמו לתובע עבור פעולת התווך בעסקת רכישת הדירה מן הנתבעת. את התשלום מסרו רק לאחר פגישה שהתקיימה במשרדו של התובע, בנוכחות הנתבעת, במסגרתה דרש התובע מן הצדדים כי ישלמו לו עבור עבודתו.

קיימת מחלוקת בשני עניינים עיקריים:

א. באשר להצעות השונות שהועברו בין הצדדים. לגישת התובע, הנתבעת דרשה בתחילה 550,000 ש"ח ולאחר מכן הורידה את הדרישה ל- 535,000 ש"ח. במהלך הפגישה במשרד בנה של הנתבעת, הציעו בני הזוג סהר סך של 520,000 ש"ח, אך הנתבעת השיבה למחרת הפגישה בשלילה. לגישת הנתבעת, אשר הודתה כי אינה זוכרת בוודאות את ההצעות השונות, הציעה היא לבני הזוג סהר את הדירה במחיר של 525,000 ש"ח ואילו הם הציעו 515,000-510,000 ש"ח.

ב. באשר למועד הפגישה במשרד בן הנתבעת. לטענת התובע, מדובר במועד כלשהו הסמוך למועד הביקור הראשון בדירה, 28/2/09, כלומר במהלך חודש מרץ 2009. לטענת הנתבעת, הפגישה התקיימה ב- 8-9/4/09.

שני עניינים אלו, לטעמי, אינם משנים באשר למצב הדברים המשפטי.

9. בחינת עובדות המקרה, מובילה למסקנה כי התובע היה גם היה "הגורם היעיל" בעסקה.

אין חולק כי התובע הוא שזרע את זרע העסקה. הוא הפגיש בין הנתבעת לבין בני הזוג סהר והם גם שכרתו בסופו של יום את הסכם המכר.

התובע ביקר עם בני הזוג בדירה, הפגיש אותם עם הנתבעת ואף נכח בפגישה נוספת שנערכה במשרד בנה של הנתבעת כחלק מן המשא ומתן על הדירה.

הסכום שבו נמכרה הדירה בסופו של דבר דומה ביותר לסכומים שעליהם דיברו באותה פגישה, בין אם נלך לגישת התובע ובין אם לגישת הנתבעת.

פרק הזמן שחלף בין הפגישה במשרד לבין המועד שבו נחתם הסכם המכר הינו מזערי. לגישת התובע, המחמירה יותר יש לומר, מדובר בפחות משלושה חודשים ואילו לגישת הנתבעת, מדובר בלא יותר מחודשיים.

על פי הנתבעת, כאשר התקשרה אליה הגב' סהר, היא ביקשה להיפגש והציעה בדיוק את הסכום שאותו ביקשה הנתבעת במהלך המו"מ חודשיים קודם. אין ספק כי בכך ניתן לראות המשך ישיר של המו"מ שהחל בין הצדדים בנוכחות התובע.

בני הזוג סהר הכירו בתרומתו של התובע לעסקה ואף שילמו לו וגם בכך יש כדי להצביע על אופי פעילותו ויש לכך השלכה על ענייננו.

גם אם הנתבעת פירסמה, כפי טענתה, את הדירה באנטרנט, ובני הזוג סהר ראו את הפרסום, אין הדבר מנתק את הקשר בין מעשיו ופועלו של התובע לבין הסכם המכר שנחתם, אף לשיטתה של הנתבעת, תוך ימים ספורים ומבלי שנדרש משא ומתן מפרך.

10. לאור כל האמור, הגעתי לכלל דעה כי התובע הוכיח את תביעתו במלואה ועל כן אני מחייבת את הנתבעת לשלם לתובע את הסך של 10,400 ש"ח + מע"מ. הסכום ישא הפרשי הצמדה וריבית כחוק החל מיום הגשת התביעה ועד התשלום המלא בפועל.

כמו כן, תשלם הנתבעת לתובע הוצאות משפט בסכום של 400 ₪. סכום זה ישולם תוך 21 יום מהיום שאם לא כן ישא הפרשי הצמדה וריבית כחוק מיום הגשת התביעה ועד התשלום המלא בפועל.

הזכות להגיש בקשת רשות ערעור לביהמ"ש המחוזי בחיפה תוך 15 ימים.

ניתן היום ה' כסלו תש"ע, 22 נובמבר 2009, בהעדר הצדדים.