



בסי"ד, י"א בתמוז תשפ"ה

7 ביולי 2025

תיק מס' 85031

## פסק דין

לבין  
עמותה

בעניין שבין  
מתווך

### א. רקע

התובע הינו בעל עסק לתיווך נדל"ן, ומחזיק ברישיון רשמי לתיווך מטעם מדינה ג', שם עיקר עיסוקו בתיווך. כחלק מעסקי התיווך שלו, מחזיק התובע במשרד בישראל המשמש כשלוחה של החברה במדינה ג', ובשנים האחרונות הוא תיווך במספר עסקאות נדל"ן בישראל.

הנתבעת הינה עמותה, אשר ביקשה לקראת סוף שנת 2022 למנינם, לרכוש בנין גדול בירושלים עבור פעילותה, ודרך אנשים הפועלים בה, וביניהם מר 1, המתנדב בעמותה ומכיר את התובע, נוצר קשר בינה לבין התובע. זמן קצר לאחר שנוצר הקשר בין הצדדים, פנה התובע למר 1 ומסר לו פרטים אודות בניין גדול (להלן: **הנכס**), השייך למר \_\_\_\_\_ (להלן: **המוכר**).

לאחר שהעמותה הבינה כי הנכס יכול להתאים לה, עודכן התובע כי האיש שיטפל בכך מטעם העמותה הוא מנכ"ל העמותה (להלן: **המנכ"ל**).

בתחילת חודש אוקטובר 2022 למנינם, החלו שיחות טלפון בין התובע למנכ"ל, וכן נשלח מייל מטעם התובע בתאריך ה-3.10 מהכתובת הרשמית של חברת התיווך של התובע (להלן **המייל**). במייל זה עדכן התובע את המנכ"ל בנוגע לקיום פגישה וסיור עם המוכר בנכס ואף נכתב בו כי הוא מצפה לתשלום עבור שירותיו כמתווך, בסכום הוגן ששני הצדדים יסכימו לו. מייל זה נשלח גם בתכתובת הווטסאפ בין התובע למנכ"ל, ואף הועבר על ידי המנכ"ל לעורך הדין פלוני, המתנדב בעמותה.

בימים שלאחר מכן, המשיכו תכתובות בין התובע למנכ"ל, עם עדכונים לגבי הפגישה עם המוכר בנכס, ובשל נסיעתו של התובע לחו"ל, הוא עדכן את המנכ"ל שמי שיגיע לפגישה ולסיור בנכס מטעמו יהיה נציגו מר \_\_\_\_\_ (להלן: **הנציג**), ואף שלח לו את המספר שלו.

ביום 6.10.22 למנינם, התקיים הסיור בנכס, בו נכחו המנכ"ל, הנציג ובנו של מוכר הנכס (להלן: **הסיור**).

בימים שלאחר הסיור, שלח התובע הודעות למנכ"ל בכדי להבין היכן הדברים עומדים. המנכ"ל לפעמים ענה ולפעמים התעלם, וביום 6.11.22, שאל התובע פעם נוספת - אם הוא יכול לסייע במשהו



בנוגע לעסקה המתקמת, והמנכ"ל השיב כי המחיר שמוצע הוא לא המחיר שהוא הציג לו וביקש ממנו לקחת "צעד לאחור".

כעבור מספר חודשים נחתמה העסקה לקניית הנכס, והעמותה קנתה אותו מהמוכר בסכום של 60 מיליון ₪.

התובע פנה לנתבעת מספר פעמים בכדי לקבל שכר טרחה עבור עבודת התיווך שעשה, ואילו הנתבעת, שאינו רואה בו כמתווך, סירבה לשלם לו, ובכך הגיע מקרה זה בפני בית הדין.

## ב. טענות התובע

התובע טוען שהוא מתווך נדל"ן מזה שנים, ושהוא זה שתיווך בעסקה זו והיה הגורם היעיל שהוביל לרכישת הנכס על ידי הנתבעת. לטענתו, הוא זה שהוביל לקשר שבין המוכר לנתבעת שקנתה ממנו, וכי הוא שלח לנתבעת הודעה שהוא מצפה לדמי תיווך עם תחילת הקשר בינה לבינו. לשיטתו, הוא לא החתים את הנתבעת על הסכם תיווך כי כך הוא נוהג עם האנשים שהוא עובד איתם, שהכל מבוסס על אמון, ומבחינתו אם צריך להחתים – הוא לא נכנס לעסקה.

לשיטתו בציבור אליו הצדדים ומי שפעל מטעמם משתייכים – מקובל שלא לחתום על הסכמים, ולכן הוא לא החתים. בנוגע לרישיון התיווך הוא אומר כי יש לו רישיון רשמי מממשלת ג' ושהמשרד תיווך שלו בישראל רשום כשלוחה של המשרד שם.

לאור כל האמור, הוא סבור שמגיעים לו דמי תיווך מלאים, והמקובל בעסקאות מעין אלו הוא לכל הפחות 2% משווי העסקה כולה ואולי אף יותר.

בנוסף, מבקש התובע את הוצאות ההליך, שכן לטענתו, הנתבעת גררה אותו לבית הדין שלא בצדק.

## ג. טענות הנתבעת

הנתבעת נימקה ממספר טעמים מדוע לא מגיעים לתובע דמי תיווך כלל, ואלו טענותיה המרכזיות:

1. התובע הוא לא הגורם היעיל בעסקה זו, כי אם המנכ"ל ובנו של המוכר, וכמו כן, הצעת המחיר לנכס שהגיש התובע לא הייתה רלוונטית, לאור פער משמעותי בין גובה ההצעה לבין שווי הנכס בפועל, ותהליך הרכישה שהתממש לבסוף לא נבע מהצעתו של התובע, אלא התרחש בעקבות החלטת המוכר להפחית את המחיר.
2. לתובע אין רישיון תיווך בארץ.
3. התובע לא החתים אותם על הסכם תיווך כמחויב בחוק במדינה.
4. הנציג אינו מועסק על ידי התובע, אלא משמש כגבאי מטעם המוכר. הנכס היה מפורסם ב'שוק' והיה ידוע לנתבעת.

## ד. נושאי הדיון

- 1) האם התובע היה הגורם היעיל בתיווך העסקה?



(2) האם מתווך זכאי לדמי תיווך כשלא נחתם הסכם תיווך בין הצדדים?

(3) האם מתווך זכאי לדמי תיווך כשהוא עוסק ללא רישיון תיווך של מדינת ישראל?

(4) מהו שיעור דמי התיווך כשהדברים לא סוכמו מראש?

### ה. האם התובע היה ה'גורם היעיל' בתיווך הנכס?

על פי דרישות חוק המתווכים במקרקעין (תשנ"ו-1996, סעיף 14(א) (להלן: "החוק"), בכדי שמתווך יהיה זכאי לדמי תיווך על עבודתו צריכים להתקיים ג' תנאים מצטרפים: 1. עליו להחזיק רישיון תיווך. 2. עליו להיות הגורם היעיל ליצירת העסקה. 3. על הצדדים לחתום על הסכם תיווך.

על תוקפו ההלכתי של חוק זה נעמוד בהמשך, אך התנאי המחייב שאיש התיווך יהיה הגורם היעיל לכך שהצדדים יגיעו לעסקה ביניהם – בוודאי שנכון וקיים גם על פי ההלכה, שכן הן מצד דיני שכירות פועלים, והן מדיני 'נהנה' ועוד, החובה לשלם היא עבור פעולה או הנאה, ואם לא הייתה פעולה משמעותית או הנאה ניכרת במעשיו של אדם – הוא לא יוכל לדרוש על כך תשלום. וכך נאמר במסמך חוקי התורה: תיווך ושדכנות, סעיף 7 (באתר מכון משפטי ארץ):

(א) מתווך זכאי לדמי תיווך כמקובל, בין אם ביצע את עבודת התיווך בהתאם להסכם תיווך ובין עשה כן מיוזמתו;

(ב) גרמה פעולת המתווך לכריתת הסכם בין הלקוח לאדם שלישי, זכאי המתווך לדמי תיווך.

לפיכך, עלינו לבחון האם התובע היה הגורם היעיל ליצירת העסקה שבין הנתבעת לבין המוכר.

לעניין זה יש להקדים ולומר כי יעילותו ומעורבותו של כל בעל מקצוע נמדדת בהתאם לאופי העבודה בה הוא עובד, ובעסקי התיווך, כשם כן הם - השאלה המרכזית לבחינת הדבר תהיה – האם פעולתו של המתווך היא שהובילה להתקשרות בין הקונה למוכר, כפי שנאמר בחוקי התורה: תיווך ושדכנות, סעיף 1:

תיווך במקרקעין – הפגשה בתמורה בין שני צדדים או יותר, לשם התקשרותם בהסכם הנוגע להעברת זכויות במקרקעין, ובכלל זה מכר ושכירות.

אכן, יש מקום לבחון גם את מעורבותו של המתווך במהלך המו"מ ועד לסגירת העסקה, אך עיקר הבחינה תהיה האם המתווך היה הגורם המרכזי להתקשרות הצדדים.

דבר זה נכתב גם בחוק המתווכים במקרקעין, תשנ"ו-1996 (סעיף 14, א, 3), אשר דורש שהמתווך יהיה – "הגורם היעיל שהביא להתקשרות הצדדים בהסכם מחייב". הרי שגם כאן אנו למדים שעיקר הבחינה היא האם הוא הביא להתקשרות הצדדים.

בנוסף לכך, במקרה שלפנינו ניכר כי התובע הציע את שירותיו גם לאחר שקישר בין הצדדים, והדבר עולה ממספר רב של תכתובות ווטסאפ בהם פונה התובע לנציג הנתבעת, המנכ"ל, ושואל האם הוא יוכל לעזור במשהו. בית הדין התרשם כי האנשים שפעלו מטעמה של הנתבעת בחרו לוותר על עזרה



מטעמו של התובע, אולי בכדי למנוע את הגדרתו כמי ש"תיווך". בין כך ובין כך, בוודאי שאי השתתפותו בניהול המו"מ שבין הצדדים לא יכולה להיזקף לחובתו.

במקרה שלפנינו, אנו סבורים כי התובע נחשב לגורם היעיל לקניית הנכס מכיוון שהוא זה שהיה בקשר עם הנתבעת והציע לה לראשונה את הנכס. הוא זה שתיאם את הפגישה והסיוור של הנתבעת בנכס, ואדם מטעמו-הנציג, היה בסיוור בנכס.

בנוסף האמור לעיל יש לציין גם את דברי העד 1 שהעיד בדיון (בפרוטוקול עמוד 10 שורה 4) כי בחודש מרץ 23 אמר למיניץ (שהוא מבעלי העמותה ומנהלה הראשי) כי התובע הוא המתווך.

אנו דוחים את טענתה של הנתבעת כי הכירה את הנכס לפני כן, משום שגם אם אמת הדבר, הרי שהיא מודה שהפעם הראשונה שהיא בפועל הגיעה לסיוור בנכס הייתה בפגישה ובסיוור שאירגן התובע, ואם אכן הם הכירו את הנכס היה להם לבוא ולראותו לבדם, ולא דרך פגישה שתיאם התובע.

אנו גם דוחים את הטענה כי סברו שהנציג הוא גבאי מטעמו של המוכר, משום שהתובע עדכן אותם כי אדם מטעמו יגיע, וכך משום שהנציג בעצמו העיד בפני בית הדין שהוא פעל מטעמו של התובע.

**לאור כל האמור, אנו קובעים כי התובע הינו הגורם היעיל לרקימת העסקה לקניית הנכס.**

### 1. האם מתווך זכאי לדמי תיווך כשלא נחתם הסכם בין הצדדים?

על פי חוק המתווכים (סעיף 9, 14(א)), מתווך שלא החתים את הלקוח על הסכם תיווך, לא זכאי לדמי תיווך, להלן, דרישת הכתב. יש לשאול ולברר, האם יש תוקף הלכתי לדרישת הכתב מכוח הכלל 'דינא דמלכותא דינא'?

בעניין זה ישנם שני פסקי דין מנחים של ארץ חמדה גזית, שצוטטו מספר רב של פעמים. בפס"ד ארץ חמדה גזית 70003 נקבע שיש תוקף הלכתי לדרישת הכתב במקום בו מקבל השירות לא ידע שהוא מקבל שירותי תיווך. בפס"ד ארץ חמדה גזית 72059 נקבע כי במקרה בו מקבל השירות ידע שהוא מקבל שירותי תיווך בתשלום, או שהיה עליו לדעת – הוא חייב בתשלום גם כשלא היה הסכם בכתב. הדברים גם הובאו ב"חוקי התורה: תיווך ושדכנות", הערה 16.

לפי זה, במקרה שבית הדין מתרשם כי צד לעסקת המכירה נעזר בשירותיו של מתווך, והיה עליו להסיק כי יצטרך לשלם על שירות זה דמי תיווך, וגם מקובל לפי אופיים של הצדדים לעסקה שלא לשלם על שירותי תיווך – הרי שיש לחייבו בתשלום דמי תיווך עבור השירות וההנאה שקיבל מן המתווך, גם אם לא נחתם הסכם.

במקרה שלפנינו, שלח התובע למנכ"ל, אשר היה איש הקשר של הנתבעת ומשמש בה בתפקיד מרכזי, מייל בו הוא דורש דמי תיווך (גם אם לא ציין את שיעורם). המנכ"ל הודה בדיון כי הוא קיבל את המייל ואף העבירו למתנדב נוסף בעמותה, עו"ד פלוני, שאף הוא הודה שקיבל את המסמך, אך



שניהם טענו כי לא פתחו את המסמך שנשלח אליהם, כפי שעולה מהפרוטוקול (עמוד 7, שורות: 26-28):

**הרב הר-נוי:** אתה אומר שקיבלת צילום מסך של המייל. כתוב בסוף לגבי עמלה. ראית את זה?

**המנכ"ל:** העברתי לעו"ד פלוני את זה. וגם הוא וגם אני לא שמנו לב. ראיתי רק את הלמעלה של התמונה. לא נכנסתי לזה. בשום שלב הוא לא מציג את עצמו כמתווך.

דברים אלו תמוהים, שכן במייל אותו הם קיבלו נכתב גם בגוף ההודעה, במפורש כי התובע מצפה לעמלה עבור התיווך. הטענה כי הם לא קראו את מה שנשלח לא מתקבלת או משום שהיא לא נכונה, או משום שגם אם נכונה, היא הרי שמוטל עליהם לקרוא מייל כזה ואינם יכולים להיפטר בטענת 'לא קראתי'.

בנוסף, בנידון דידן, אנו עוסקים בציבור שמקובל בו לשלם על תיווך, גם אם לא נחתם הסכם רשמי, והדבר נחשב לנורמה מקובלת, וממילא יש בכך בכדי לגבור על דרישת החוק. הדברים מבוארים בדברי שו"ת חתם סופר (ה, מד) שעל בית הדין להפעיל שיקול דעת מהותי – האם החוק נדרש, והאם הוא תואם את דרכה של תורה. לכן במקום בו יש נורמה ומקובל לתת שירותי תיווך ללא חתימה, אין להחיל את דרישת הכתב המופיעה בחוק, ויש לחייב בתשלום דמי התיווך מכוח ההנאה שניתנה לנתבעת משירותיו של התובע. במקרה כזה, אם ניישם את החוק כפי שהוא – מידת ההגינות תלקה. בשולי הדברים נאמר, כי אין בפסיקה זו הצדקה לנורמה שלא לחתום על חוזים בכלל ועל הסכמי תיווך בפרט, וההשלכות לכך יובאו להלן בחלק בו נדון בשיעור דמי התיווך לו זכאי התובע.

**לפיכך אנו קובעים – כי במקרה שלפנינו התובע יהיה זכאי לדמי תיווך גם ללא הסכם חתום.**

## ז. זכאות לדמי תיווך ללא רישיון תיווך

ע"פ סעיף 14(א) לחוק המתווכים, מתווך זכאי לדמי תיווך רק אם הוא בעל רישיון תיווך.

על תוקפו של החוק על פי ההלכה כבר עמדנו לעיל, ושם התבאר כי הגם שיש להחיל את חוק המתווכים על פי ההלכה, הרי שישנם מצבים בהם תנאים שבו לא יהיו מחייבים, לפי בחינת עיני בית הדין.

על פי האמור לעיל, סבור בית הדין, כי בנידון דידן אין להחיל את חובת החזקת רישיון תיווך של מדינת ישראל, בכדי לחייב את הנתבעת לשלם על שירותי התיווך של התובע, וכפי שיתבאר.

הסיבה העיקרית לדרישת הרישיון היא, כדי שהליך התיווך יתנהל באופן מקצועי, אחראי והוגן, ולא ישלטו הפקר ואנדרלמוסיה בתחום. מאידך, ידוע שבחלקים מסוימים בציבור החרדי, יש רתיעה עקרונית או מעשית מקשר עם הממסד הממשלתי ופיקוחו, ולכן ישנה שם תופעה רחבה של אנשים העוסקים מזה שנים בתיווך ולא מחזיקים ברישיון לכך. אכן, גם במקרים אלו יש לברר שלא



מדובר באדם 'מוזדמן' שהציע דירה לחברו כי אם באיש אשר עוסק בתחום מזה זמן, ואשר פועל בו בצורה מקצועית, הגונה וישרה, ולכן יש לבדוק האם מי שתובע עמלת תיווך התנהג על פי הנורמות המקובלות אצל מתווכים וגם מוגדר כבעל מקצוע של 'תיווך', גם אם אינו מחזיק ברישיון רשמי.

במקרים בהם בית הדין מתרשם כי מדובר באיש שעוסק בעסקי תיווך וזה מקצועו, הרי שזכאי הוא לקבל תשלום עליהם, ואין להישען על תנאי הרישיון המחויב בחוק, בציבור שבו הנורמה המקובלת איננה תמיד להחזיק ברישיון מעין זה.

במקרה שלפנינו, לא רק שזה עיקר עיסוקו של התובע, וכך הוא גם הציג את עצמו בפני הנתבעת, כי אם הוא מחזיק ברישיון תיווך של מדינת ג', שגם אם איננו תופס מבחינה חוקית על פי החוק הישראלי, הרי שיש בו כדי להוכיח שהתובע הוא מתווך מקצועי הנתון לנורמות וכללי התנהגות והגינות בעסקי הנדל"ן והתיווך.

לפיכך, מתוך הפעלת שיקול דעת, ביישום הכלל 'דינא דמלכותא דינא', והבנה כי קבלת תנאי הרישיון במקרה זה כפי שהוא, תוביל למצב הפוגע בכללי הצדק הטבעי התואמים להלכה (ראו גם: **חוקי התורה: תיווך ושדכנות, הערה 16**), אנו קובעים **כי במקרה שלפנינו התובע זכאי לדמי תיווך גם ללא רישיון תיווך של מדינת ישראל.**

#### ח. שיעור דמי התיווך ללא חוזה מוסכם

במקום בו אין חוזה מוסכם בין הצדדים ולא סוכם גובה התשלום עבור תיווך, שיעור השכר ייקבע לפי מנהג המדינה המקובל, עם התחשבות בנסיבות המיוחדות של המקרה שבפני בית הדין.

המקור לכך נמצא בהלכות קבלנות, שם נקבע שכאשר יש מחלוקת בין המזמין לקבלן מה הייתה כוונתם לגבי גובה השכר, יש להכריע לפי מנהג המדינה, כפי שכתב **הרמב"ם** (שלוחין ושותפין ח, ה):

אריס אומר למחצה ירדתי, ובעל השדה אומר לשליש הורדתי, הולכין אחר מנהג המדינה, וזה שטען שלא כמנהג עליו להביא ראיה.

כלומר, בניגוד לדין הרגיל שיהמוציא מחבירו עליו הראיה, כאן הטוען כנגד המנהג צריך להביא ראיה, למרות שהוא ה'מוחזק'. וכך נפסק גם **בשולחן ערוך** (ח"מ שלא, א), לגבי תנאי ההעסקה, שכוונת המעסיק נקבעת בהתאם למנהג:

השוכר את הפועלים ואמר להם להשכים ולהעריב, מקום שנהגו שלא להשכים ושלא להעריב אינו יכול לכופן, אפילו הוסיף על שכרן, כיון שלא התנה כן בשעה ששכרן.

רוצה לומר, שכל עוד המעסיק לא גילה את דעתו בפירוש, יש להניח שדעתו היא כפי המנהג.

**רבי עקיבא איגר** (שם שלא, א) הוסיף, שכוחו של המנהג יפה להכריע גם במקרה של הכחשה האם היה תנאי מפורש:



אם יש הכחשה ביניהן, דהבעל הבית אמר להשכים ולהעריב, והפועל מכחישו, אין הבעל הבית נאמן אף שהוא מוחזק, כיון דטענתו נגד המנהג.

דהיינו, מנהג המדינה יכול להכריע במקום של ספק בדיני עבודה, האם בעל הבית שינה את תנאי ההעסקה והשכר, וגדול כוח המנהג שיכול להוציא ממון מחזקת בעליו. דברים אלו מתבארים גם בחוקי התורה: תיווך ושדכנות, סעיף 8(א):

שיעור דמי התיווך ייקבע בהסכם התיווך. לא נקבע בהסכם, ייקבעו דמי התיווך בהתאם לנוהג.

בפתחי תשובה (אה"ע"ז סימן נ ס"ק טז) הביא בשם כמה פוסקים בדבר מנהג המדינה בדמי שדכנות, וסיים שכל גליל וגליל לפי מנהגו ויש מקומות שהיו משלמים שדכנות על פי גובה הנדוניה (עיינו גם בפתחי חושן (חלק ד, פרק יד, הערה ב') שהביא מקורות רבים על דין זה).

כעת, יש לבחון מה גובה דמי התיווך המקובלים במקרה זה של נכס נדל"ן שנמכר בעשרות מיליוני שקלים.

שיעור דמי התיווך המקובלים בעסקת נדל"ן רגילה עומדים על כ-2% ממחיר הנכס (ראו לדוגמה פסק דין ארץ חמדה גזית 82141). אולם, כשמדובר בעסקת נדל"ן יוצאת דופן, בה מחיר הנכס גבוה משמעותית ממחיר נכס רגיל, הדעת נותנת כי שיעור דמי התיווך יכול להיות גם נמוך יותר.

אולם, יותר מכל יש להסתמך על מסמך אותו הגיש התובע בעצמו, כשרצה להוכיח את היותו 'הגורם היעיל לעסקה' - מסמך שכתב הרב אליו ניגשו הצדדים כדי ליישב את המחלוקת ביניהם, בטרם הגיעו לבית הדין.

התובע הפנה בכתב תביעתו לראשית דבריו של הרב ד' שקבע כי הוא 'הגורם היעיל לעסקה', אך לא טרח להזכיר לבית הדין את סוף הדברים בהם נרשם, בסעיף ד':

ד) לאחר בירור שערכת, בעיסקאות בסדר גודל שכזה, מקובל לשלם רק 1% כדמי תיווך, ומכיון שלא סוכם מראש על גובה דמי התיווך, אי אפשר לחייב בתשלום דמי תיווך יותר מ-1%.

ע"ז בעל"ח

הרי לנו, כי גם מבירור שעשה הרב, אשר התובע סמך עליו והביאו כראיה ותמך לדבריו, עולה שב"עסקאות בסדר גודל כזה מקובל לשלם רק 1% כדמי תיווך".

יתרה על כך, כפי שכתבנו לעיל, בהיעדר הסכמה מפורשת בין הצדדים באשר לשיעור דמי התיווך, מנהג המדינה הוא אשר קובע את השיעור הראוי בנסיבות הענין, כמבואר ברמב"ם (הלכות מכירה פרק כו הלכה ח): "וזה עיקר גדול בכל דברי משא ומתן הולכין אחר לשון בני אדם באותו המקום ואחר המנהג".



מלבד הבדיקות האמורות, ניתן לקבוע מהו מנהג המדינה גם מתוך פסיקתם של ערכאות המדינה בעניין (ראה עא 2144/91 הנרי מוסקוביץ נ' אסתר ביר, עא 5786/15 אזורים חברה להשקעות בפיתוח ובבנין בע"מ נ' ברוך חסן) אשר קבעו ששיעור דמי התיווך המקובל בנכסים שמחיריהם גבוהים מהרגיל עומד על 1% משווי הנכס. חשוב לציין עד מאוד, פסיקותיהם של בתי המשפט אינן מחייבות את פסיקת בית הדין, אך ניתן לעיתים לראות בפסיקותיהם 'ראי' למנהג המדינה בשוק ובמציאות הכלכלית הקיימת.

**לאור האמור, הרף העליון של החיוב על פעולת התיווך של התובע הוא 1% מגובה העסקה.**

אולם, ממספר טעמים אנו סבורים, שבמקרה זה התובע לא זכאי למלוא גובה העמלה המקובלת בעסקה מעין זו, ולא זכאי ל-1% מהעסקה:

**א. אומדנא העולה מלשונו של התובע בנוגע לגובה העמלה:**

בימיילי (מיום 3.10.22 למניינם) ובו ציין התובע כי הוא מצפה לקבל עמלת תיווך על עבודתו, כתב:

As spoken I am not making you sign any papers due to respect and trust that a real estate brought by me obviously is paid by a commission that we both think is fair.

כלומר, בדעתו של התובע היה שהתשלום יהיה כזה ש"שני הצדדים יחשבו שהוא הוגן".

אם הגענו להבנה כי עמלת התיווך המקובלת בעסקאות כאלו היא לכל היותר 1%, הרי שלא צריך הסכמה של שני הצדדים לכך, וגם לא נחשב הדבר לתשלום 'הוגן' אם הוא הרף המקסימלי שמקובל. הסברה נותנת כי בדעתו של התובע היה להגיע להסכמה למחיר הנמוך מהמקובל, והיינו פחות מ-1%, ולכל הפחות הדבר בגדר ספק.

**ב. אי חתימה על הסכם**

אכן, כבר קבענו לעיל כי למרות שלא נחתם הסכם תיווך, כפי שנדרש ע"י החוק, עדיין יש לחייב בדמי תיווך במקרה זה. אולם, בית הדין סבור שבמקרים שבהם לא נכתב הסכם יש להפחית במעט משיעור התיווך המקובל וזאת מן הטעמים הבאים:

**ב.1. אחריות התובע**

לכתחילה יש להחתים על הסכמי תיווך, כפי שנכתב בחוק. התובע במתכווין לא עשה כן, כפי שעולה במפורש במייל שהוא כתב, והדבר תרם בצורה ניכרת לחוסר ההבנה ולמחלוקת שנוצרה כאן.

החובה המפורשת בחוק לחתימת הסכם תיווך נועדה בדיוק בשביל למנוע מקרים כאלו, ולמנוע מצבי מחלוקת בין צדדים האם הייתה פעולת תיווך. גם אם בחברה לה משתייכים הצדדים לא מקובל לעשות כן, הרי שנורמה זו אינה נכונה והיא מובילה לבעיות, כמו במקרה שלפנינו, ולכן פסיקה לטובת התובע באופן מלא, איננה הוגנת.



בנוסף, פסיקה מלאה לטובתו של התובע תייצר תקדים, ועלולה להוביל במקרים עתידיים לכך שמתווכים יידעו כי הם עשויים לזכות בדמי תיווך מלאים, גם אם לא החתימו את הלקוח על מסמך בכתב, כפי הראוי.

## 2.ב. יצירת יתרון על פני מתווכים אחרים ואי מתן הזדמנות להתמקחות על גובה העמלה

ברור הדבר שהחתמת לקוח על הסכם תיווך יוצרת מצב של אי נעימות, ריחוק ולעיתים חוסר אמון בין שני הצדדים. במידה ומתווך שלא החתים על הסכם תיווך יקבל עמלה כמו זה שהחתים, יגרום הדבר לרווח ויתרון למתווך שאינו מחתים על פני שאר המתווכים, העומדים בדרישת החוק ומחתימים את לקוחותיהם. פסיקה מלאה לטובת התובע תהיה לא הוגנת, ותצדיק את היתרון שנוצר בכך שהוא לא מחתים את הלקוח.

בנוסף, כאשר חותמים על הסכם תיווך, גובה התשלום נתון למו"מ ויש לצדדים הזדמנות להתמקח ולדון בו. ברגע שאין הסכם כזה הדברים נשארים סתומים וככה לא ניתנת לצד השני ההזדמנות לדון ולהתמקח על גובה התשלום.

לעניין זה נפנה לפס"ד ארץ חמדה גזית 72059 שכבר הוזכר לעיל, שם נפסקה הפחתה של 20% מגובה דמי התיווך המקובלים, בגלל שלא נחתם הסכם בין הצדדים, וזאת למרות הקביעה העקרונית שיש חובה לשלם דמי תיווך גם ללא הסכם בכתב. במקרה זה הטעים הדיין הרב סיני לוי את ההפחתה מגובה דמי התיווך המקובלים, וכתב:

למרות שכפי הנראה זהו אכן הנוהג באופן כללי, אין מקום לחייב את הנתבע בסכום זה באופן מלא. דרכו של עולם, שיש אפשרות למשא ומתן על הסכום הנדרש לתשלום. המגמה שלא להחתים ולא לדבר על דמי התיווך, עשויה לנבוע גם מהרצון שלא ליצור התנגדויות אצל השוכר הפוטנציאלי, על כן עדיף שלא להזכיר זאת ואחר כך לדרוש את מלא דמי התיווך.

לא הגיוני, שהעובדה שהתובע לא הזכיר את נושא התשלום, לא רק שלא תפגע בו (למרות הדרישה על פי חוק המתווכים כאמור), אלא אף תשפר את מצבו. שכן, יתכן (אף אם נטען שהסיכוי נמוך) שהנתבע היה דורש הפחתה כזו או אחרת בדמי התיווך ואף היה זוכה להנחה כזו בדרכים שונות. על כן חיוב הנתבע בשיעור המלא של דמי התיווך, אינו הגון ונותן לתובע יתרון מכח התנהגות שאינה ראויה.

נראה שדברים אלו נכונים גם למקרה זה, בו הצדדים לא דנו על גובה דמי התיווך, ועל אחת כמה וכמה לאור מה שהזכרנו לעיל, שהתובע עצמו הסכים להגיע ל'הבנות' ולסכום 'הוגן'.

## 3.ב. חשש להעלמת מס

נקודה נוספת שיש לתת עליה את הדעת, קשורה לעניין אחר העומד מאחורי דרישת החוק לחתימה על הסכמי תיווך, והוא תשלום מע"מ.



אין צורך להכביר במילים בחומרת האיסור של אי תשלום מס על פי החוק, ואין זה המקום להרחיב על כך. אולם דבר אחד ברור, והוא – שהדרך הקלה ביותר להתחמק מתשלומי מס, היא על ידי "מיעוט מסמכים". מסמכים כתובים מהווים "אסמכתאות" לפעילות כלכלית, העלולה להתגלות ע"י רשויות המס. איננו קובעים או אומרים דבר לגופו של מקרה זה, אך ללא ספק, בית הדין קובע כי החלטה שמתווך הפועל באופן קבוע בלי החתמה על הסכם תיווך יהיה זכאי לשכר מלא, עלולה לעודד העלמת מיסים מהמדינה.

**לאור כל הטעמים הנ"ל אנו קובעים שיש להפחית 0.18% משיעור דמי התיווך, ויש להעמיד את עמלת התיווך על שיעור 0.82% מגובה העסקה.**

**במקרה שלפנינו טוענת הנתבעת כי מחיר העסקה בסופו של דבר עמד על סך 60 מליון ₪, והתובע טוען ליותר מכך בטענת 'שמא' וללא הבאת ראיות.**

**לפיכך, הנתבעת חייבת לשלם לתובע, על פי טענתה, עמלת תיווך בסך 492,000 ₪, המהווים 0.82% מ- 60 מליון ₪.**

### ט. הוצאות משפט

על פי המדיניות ההלכתית של רשת בתי הדין 'ארץ חמדה-גזית' ('חיוב בהוצאות משפט', תשע"ג), ברירת המחדל היא, שהצדדים מתחלקים ביניהם בתשלום אגרת בית הדין, למעט מקרים חריגים, בהם על פי שיקול דעת בית הדין, יש לחייב את אחד הצדדים במלוא התשלום, וכפי שכתוב בסעיף 7 להסכם הבוררות עליו חתמו הצדדים. חלק ממקרים אלו הם, כאשר בעל דין גרם לדיון שלא היה בו צורך, גרם להוצאות ברשלנות, או שלא שילם חוב ברור וכדו' (מדיניות הלכתית, שם, סעיף 4).

על פי עקרונות אלו, בנידון דידן, בית הדין מוצא לנכון לחייב את הנתבעת בתשלום מלא של הוצאות בית הדין וזאת משום שהנתבעת סירבה לשלם לתובע דמי תיווך אף בסכום מועט, למרות שברור היה לה שהיה לתובע חלק מרכזי ביצירת הקשר שהוביל לסגירת העסקה.

בנוסף, ניכר הדבר שהנתבעת ניסתה להתחמק מכל קשר עם התובע ברגע שמסר את המידע לגבי הנכס, בצורה שאינה ראויה ולא מקובלת. התנהלות הנתבעת היא שגלגלה את הפרשה לבית הדין, ללא הצדקה, ולכן עליה לשאת בתשלום מלא על אגרת בית הדין.

לעומת זאת, לגבי הוצאות המשפט, ובתוכם שכ"ט היועצים המשפטיים וכד', אין לחייב עליהם, שכן ע"פ ההלכה אין לחייב בהוצאות הכרוכות בדין (ע' סנהדרין דף לא, ע"ב ובראשונים שם ובשולחן ערוך, חו"מ סימן יד), אלא רק במקרים חריגים. כיוון שבמקרה זה היה מקום לשאלה מה שיעור שכר הטרחה לו זכאי התובע, הרי שלא התקיימו התנאים החריגים המצדיקים פסיקה לגבי הוצאות.

**לסיכום: הנתבעת חייבת לשלם לתובע 19,800 ₪ עבור אגרת בית הדין ופטורה מלשלם על הוצאות המשפט ושכ"ט טוען רבני.**



## י. החלטות

1. הנתבעת חייבת לשלם לתובע סך 492,000 ₪ עבור דמי תיווך.
2. בנוסף, הנתבעת חייבת לשלם לתובע 19,800 ₪ עבור אגרת בית הדין.
3. את הסכומים הנ"ל תשלם הנתבעת תוך 35 יום ממועד מתן פסק דין זה.
4. ניתן לערער על פסק הדין, תוך 30 יום ממועד מתן פסק הדין.

פסק הדין ניתן בתאריך י"א בתמוז תשפ"ה, 7 ביולי 2025

בזאת באנו על החתום

הרב אסף הר-נוי

הרב יוסף כרמל, אב"ד

הרב חגי פישר