

מחפשים דירה?

על הג'ונגל של תחום תיווך הנדל"ן בישראל

עו"ד יוסי ויור מומחה לנדל"ן ממשרד ויור ליברובסקי, על מתווכים במקרקעין ודמי התיווך

יוסי ויור | 12:15 07/07/2016



בימים אלה פורסם כי הרשות להגנת הצרכן וסחר הוגן תפסה 101 מתווכים שפעלו ללא רישיון תיווך וזאת בניגוד לחוק המתווכים במקרקעין, שנחקק עוד בשנת 1996. יש לציין כי העובדה שאחרי פרק זמן כה ארוך של 20 שנה מכניסת החוק לתוקף, עדיין נתפס מספר כה גבוה של מתווכים הפועלים ללא רישיון, יש בה להעיד על בעייתיות בענף. עוד מלמד הדבר על חוסר באכיפה במשך זמן רב ועל תחום עיסוק שלמרבה הצער עדיין קורץ לאנשים לא מוסמכים לעסוק בו.

זו הזדמנות להזכיר שוב את דרישות החוק, כדי שכל צרכן המסתייע בשירותי תיווך ידע את זכויותיו, שכן החוק מעמיד דרישות ברורות לעיסוק במקצוע התיווך ולעצם זכות המתווך לקבלת דמי תיווך; הדרישה הראשונה בחוק היא, שאסור לאדם לעסוק בתיווך במקרקעין אלא אם כן הוא בעל רישיון בתוקף לכך. הדרישה השניה היא שהסכם תיווך בין הלקוח המוכר או הקונה לבין המתווך, יהיה בכתב; והשלישית היא שאותו הסכם או הזמנה לביצוע פעולת תיווך, יעשו בהתאם לתקנות שנקבעו ושקובעות את צורת ההסכם, מה חייב להיות כתוב ומפורט בו וכו'. בין היתר, על ההסכם לכלול פרטי הצדדים להזמנה, סוג העיסוק (האם שכירות או מכירה), פרטי ותיאור הנכס, מחיר העסקה בקירוב ודמי התיווך שסוכמו.

**על מנת שהמתווך יהיה זכאי לדמי התיווך חייבים להתקיים כל התנאים הנ"ל, ודי באי קיום תנאי אחד כדי שלא יהיה צורך לשלם למתווך:**

1. שיהיה לו רישיון בר תוקף בזמן שעסק בתיווך.
2. שקיימת הזמנה חתומה בכתב והכוללת את הפרטים הקבועים בחוק שתואר כאן.
3. שהמתווך היה גורם היעיל שהביא להתקשרות הצדדים בהסכם המחייב.

• **רוצה לקבל עדכונים חמים בזמן אמת? הירשם לניוזלטרם של ביזפורטל**

אחת המחלוקות שמגיעה לפתחו של בית המשפט פעמים רבות, נסובה סביב השאלה האם המתווך היה הגורם היעיל. כך למשל, היה מקרה שמוכרים הראו את הנכס לפני שחתמו על הזמנת התיווך והנכס נמכר מאוחר יותר לאותם קונים. אלא שהמתווך טען שהוא היה הגורם שהביא את הצדדים לחתום על ההסכם ומכאן שהוא זכאי לדמי התיווך. המתווך גם טען שהוא ביצע את פעולות התיווך בתקופה שהיה לו הסכם בלעדיות - עובדה המחייבת התייחסת מיוחדת.

על פי החוק מותר לתת למתווך תקופת בלעדיות, המוגבלת בזמן, בה המתווך לבדו זכאי להציע את הנכס למכירה. בתקופת הבלעדיות מחויב המתווך לבצע פעולות שיווק כנדרש חוק, שכוללות בין היתר - הצבת שלטים

על הנכס או בקרבתו, פרסום בעיתונים ו/או באינטרנט, הזמנת רוכשים ועוד. אם הוא לא ביצע את פעולות השיווק  
כיאות, תקופת הבלעדיות תתקצר ובמקרה של דירה - אם לא נקבעה תקופת בלעדיות, היא תסתיים בתוך 30  
ימים.

באותו מקרה שהגיע לבית המשפט טען המתווך כאמור, כי ניתנה לו בלעדיות על ידי המוכרים וזו נקודה חשובה,  
שכן אם יש בלעדיות אזי ישנה חזקה שהמתווך היה הגורם היעיל וכל מה שהמתווך צריך לעשות במקרה כזה הוא  
להראות את הסכם הבלעדיות ובאותו רגע הלקוח הוא זה שחייב להוכיח שהמתווך לא היה הגורם היעיל.

בסופו של דבר, בית המשפט קיבל את הטענות של המוכרים שטענו, כי רוכשי הדירה ראו את הדירה בטרם חתמו  
על הסכם הבלעדיות ובית המשפט קבע שלמתווך לא היה שום קשר לעסקה הספציפית, ולכן, למרות הסכם  
הבלעדיות, המתווך לא קיבל תמורה לעבודתו.

אם נחזור לעניין בו פתחנו, הרי שאותם לקוחות ששילמו דמי תיווך למתווכים נטולי רישיון, רשאים לתבוע את  
החזר דמי התיווך, או לא לשלם במידה וטרם שילמו. מומלץ גם לברר באתר רשם המתווכים ובפנקס בעלי  
רישיונות לתיווך במקרקעין, טרם ביצוע עסקה, האם המתווך אליו פניתם הוא בעל רישיון בתוקף לתיווך.

\*\*\*הכותב יוסי ויור הוא עו"ד מומחה לנדל"ן ממשדד ויור ליברובסקי

[רשימת מתווכים מורשים - משרד המשפטים](#)