



ב"ה, יז שבט תשפ"ו

04/02/2026

תיק מס' 85143

פסק דין

בעניין שבין	לבין
חברה לשיווק פרויקטים	חברת יזמות נדל"ן
התובעת	הנתבעת

1. רקע

התובעת הינה חברה לשיווק פרויקטים, והנתבעת הינה חברה יזמית העוסקת בנדל"ן.

בספטמבר 2024 התקשרו התובעת והנתבעת בהסכם בלעדיות (להלן: **ההסכם**) לשיווק פרויקט מגורים באחת הערים במרכז הארץ (להלן: **הפרויקט**). על פי תנאי ההסכם, נקבעה לתובעת עמלת שיווק של $2.35\% +$ מע"מ מכל עסקה למכירת דירה בפרויקט, כאשר צוין כי מעמלה זו יופחתו הוצאות הפרסום והשיווק. התובעת פעלה כשנה, ותקופה זו הסתיימה ביולי 2025 ביוזמת התובעת (להלן: **תקופת השיווק**). בתקופת השיווק נמכרו 5 דירות מהפרויקט.

לפי ההסכם היה על הנתבעת להעמיד משרד מכירות לשם הצגת הפרויקט לרוכשים פוטנציאליים. הנתבעת התעכבה ולא העמידה משרד כזה. בהסכמת הצדדים, התובעת העמידה מבנה יביל (להלן: **הקרוואן**) שהיה בבעלותה כדי שישמש כמשרד, והנתבעת השקיעה סכומי כסף נכבדים בשיפוצו היסודי, כולל תשתיות, ריצוף, מיזוג ואלמנטים עיצוביים קבועים, והכל כדי להפוך אותו למשרד מכירות יוקרתי.

בין הצדדים ניטשות מספר מחלוקות, אשר יפורטו להלן.

2. טענות התובעת

התובעת טוענת כי השקיעה מאמצים כבירים בפרויקט, הכוללים מעל 1,600 שעות עבודה, ניהול מאות פגישות ואלפי שיחות לידים, ולטענתה החליטה לסיים את ההתקשרות בשל התנהלות לא מקצועית, ותחושת "שיעבוד" מול הנתבעת. מבחינת הנתבעת פועלת בחוסר הגינות בכך שאינה משלמת דבר על עבודתה של התובעת, שהצילה את הפרויקט מקריסה.

לטענתה, אף שהחווה מציין קיזוז הוצאות פרסום מעמלת השיווק, הכוונה הייתה לקיזוז מהרווחים העודפים ולא משכר הטרחה הבסיסי המגיע לאנשי המכירות, העומד ע"ס 1.5% לדירה. לטענתה, היא זכאית לקבל עמלה על מכירת 3 דירות נוספות (מלבד 2 דירות שכבר קיבלה עליהן



עמלה), ולכן מגיע לה לקבל את העמלה שסוכמה בהסכם. היא מוכיחה זאת מכך שעל שתי העסקאות שתיווכה היא קיבלה את עמלת השיווק, ולא קוּוּזו משם הוצאות הפרסום.

בנוסף, התובעת טוענת כי הסכום הכולל של הוצאות השיווק היה לכל היותר כ-700,000 ₪. גם סכום זה 'מנופח', לשיטתה, משום שנכנסו אליו הוצאות שאינן קשורות לתובעת, וכן הוצאות נוספת שנועדו כתשתית להקמת הפרויקט ומשרתות את הנתבעת עד היום. למעשה התובעת טוענת שבפועל (בתקופה שבין ספטמבר '24 ליוני '25) הוצאות השיווק שהיו בגללה עומדות על כ-420 אלף ₪.

לגבי סיום ההתקשרות, טוענת התובעת שהכל נעשה בהתראה מראש על פי ההסכם, ובדרך מכובדת. לדבריה, הייתה לנתבעת את האפשרות להיערך לכך שהתובעת תפסיק לטפל בשיווק הפרויקט, ולכן לא נוצר כל ואקום.

לגבי הקרוואן, התובעת טוענת כי הנתבעת עיכבה את הקמת המשרד המקורי ובכך אילצה את התובעת להביא את רכושה הפרטי כדי שישמש כמשרד מכירות לפרויקט. המבנה שייך לה והושאל רק לצורך הפרויקט, והיא זכאית לקבלו בחזרה לאלתר. לדבריה, סוכם מלכתחילה שהקרוואן יוחזר לה עם כל השיפוצים שנעשו בו. לגבי ה"דק" שבכניסה לקרוואן, וכן לגבי הריהוט הפנימי, לרבות מזגנים וכדומה, מודה התובעת כי הם שייכים לנתבעת.

3. טענות הנתבעת והתביעה הנגדית

הנתבעת טוענת כי החוזה ברור לחלוטין וכי התובעת נטלה על עצמה את הסיכון העסקי שיקוּוּזו משכרה הוצאות הפרסום השונות. בקיזוז הוצאות הפרסום והשיווק – שעלו למעלה מ-800,000 – לא מגיע לתובעת לקבל כל עמלה על הדירות ששיווקה בפרויקט, שכן הוצאות אלו גבוהות מסך העמלות להן זכאית התובעת על מכירת חמש דירות. משתי העסקאות עליהן קיבלה התובעת עמלה, אין ללמוד על זכאות כלשהי, שכן הפחתת הוצאות הפרסום נעשית אחת לכל חציון קלנדרלי כפי שנקבע בסעיף 5.8 להסכם.

במסגרת טענת קיזוז, טוענת הנתבעת כי מאחר שהתובעת עזבה את הפרויקט בטרם עת, היא גרמה ל"ואקום" שיווקי ולהפסדים, ולכן הנתבעת תובעת החזר עלויות שיווק ופרסום גם משתי העסקאות הקודמות, עליהן שולמה לתובעת עמלה.

הנתבעת דורשת לקבל את הבעלות על הקרוואן בהפחתת עלות המבנה קודם השיפוץ, או לחילופין החזר מלא של השקעתה בשיפוץ – כ-200,000 ש"ח, בטענה ששיפוץ כזה בנכס של אחר נעשה רק תחת הנחת עבודה שהשיווק יימשך עד גמר הפרויקט.

הנתבעת דורשת החזר כספי על הוצאות שיווק ופרסום: הן באמצעות קיזוז משכר הטרחה ששולם על שתי העסקאות הראשונות, והן כפיצוי על עלויות פרסום שאושרו אך ירדו לטמיון בעקבות עזיבתה המפתיעה של התובעת.

יובהר כי לפי מדיניות בית הדין, תביעה נגדית שלא שולמה בעדה אגרה, נידונה כטענת קיזוז בלבד.

עמוד 2 מתוך 11



4. נושאי הדיון

- 1) כיצד יש לפרש את רכיב העמלה המופיע בהסכם שבין הצדדים?
- 2) מהו השכר לו זכאית התובעת על הדירות ששיווקה?
- 3) האם על התובעת לקזז את ההוצאות מהעמלה שכבר קיבלה?
- 4) הכרעה בעניין משרד המכירות (הקרוואן) ועלויות השיפוץ בו

5. כיצד יש לפרש את רכיב העמלה המופיע בחוזה בין הצדדים?

בין הצדדים נחתם הסכם, המגדיר בצורה ברורה את שיטת התשלום עבור שירותי השיווק של התובעת. בסעיף 5.2 נכתב כך:

5.2. כמו כן, היזם יישא בתשלום מלוא הוצאות הפרסום כהגדרתם לעיל, לטובת שיווק הפרויקט, אשר יקוּוּזו מעמלת השיווק הכוללת המגיעה בפועל למשווק בגין מכירת היחידות. בסוף כל חודש בו יהיו מכירות, החברה תבצע התחשבות לובי הסך המצטבר לתשלום למשווק בגין המכירות ומזה יקוּוּזו סכום הוצאות הפרסום והשיווק ששולמו, היתרה, ככל שתהיה, תשולם למשווק. בנוסף להוצאות באותו החודש יקוּוּזו באופן יחסי עלויות אביזרי שיווק קבועים באופן יחסי לדירות שימכרו, כדוגמת השילוט הקיים, דגם המחשה של הפרויקט, סיור תלת ממד וירטואלי, עלויות משרד המכירות וכיוצא בזה העלויות יתחלקו ל 52 יחידות ויקוּוּזו באופן יחסי לכל מכירה של יח"ד. המשווק לא יישא בעלויות הפרסום בחלק היחסי של הדירות שכבר נמכרו. תבוצע טבלה על ידי המשווק לעניין חומרי השיווק הרלוונטיים והם יהוו החומרים לטובת קיזוז ההוצאות. טבלה זה תאושר ע"י היזם (להלן: "קיזוז הוצאות הפרסום").

מדברים אלו עולה בצורה ברורה כי הוצאות הפרסום יקוּוּזו מתוך העמלה שמגיעה לתובעת ("המשווק" בהסכם), וכי "היתרה, ככל שתהיה, תשולם למשווק". נושא זה חזר על עצמו בסעיפים נוספים בהסכם, כדוגמת: 3.3, 5.1, 5.4.

מדברים אלו עולה בצורה ברורה, שאינה משתמעת לשני פנים, כי התשלום לתובעת עבור שירותי השיווק יהיה לאחר הפחתה של הוצאות הפרסום והשיווק. ההדגש בהסכם "ככל שתהיה" מלמד, כי יתכן מצב שבו לא תהיה כלל עמלה כזאת, לאחר שיקוּוּזו כל ההוצאות.

בשולחן ערוך (חו"מ רז, ד) מבואר שבמקום בו נערך חוזה בכתב, יש להיצמד ללשון החוזה, הגם שמי מהצדדים טוען שהתכוון אחרת, ואף אם אמרם בפיו, כל שהדבר לא נכתב במפורש בחוזה – אין להסתמך אלא על הרשום:

אבל המוכר סתם, אף על פי שהיה בלבו שמפני כך וכך הוא מוכר, ואף על פי שנראים הדברים שלא מכר אלא לעשות כך וכך, ולא נעשה, אינו חוזר, שהרי לא פירש, ודברים שבלב אינם דברים. ואף על פי שקודם מכירה אמר שהוא מוכר על דעת לעשות כך וכך, כיון דבשעת המכירה לא אמר, אינו חוזר.

דברים אלו נכתבו גם בחוקי התורה (פרשנות הסכם, מאת הרב הלל גפן), שם נכתב בסעיף 2:

עמוד 3 מתוך 11



תנאי ההסכם הם המחייבים את הצדדים, והם גוברים על כוונתו של אחד הצדדים להסכם.

נמצא אם כן, שיש לפרש ולהבין את ההסכם ככתבו וכלשונו.

בנוגע למחלוקתם של הצדדים בביאור סעיף 5.8 להסכם, נביא תחילה את לשונו:

5.8. כמו כן ובהמשך לסעיף 5.2, עמלת המשווק כהגדרתה לעיל, תשוכם כמשווק על ידי היזם, לפי תנאי תשלום +14 מיום חתימת חוזה המכר עם הלקוח, לאחר שהתקבל על ידי הלקוח תשלום ראשון וכנגד הוצאת חשבונית כדין. אופן התשלום הינו בשתי פעימות: פעימה ראשונה לאיש המכירות (0.75%) ולמשווק (0.75%) ופעימה שניה בהתאם לעמידה ביעדים ולקיומו המלא בכל חציון קלנדרי של הוצאות הפרסום.

להבנתנו, אין באמור בסעיף זה כדי להוציא מן הדברים הברורים שרשומים בסעיפים שהזכרנו לעיל. ניתן להבינו כהסבר על דרך חישוב התשלום ועל הזמנים בהם יחושב התשלום, אך לא ככזה שבא להוציא מן האמור בסעיף 5.2 שצוטט לעיל. במקום שבו אין אומדנא מוכחת וחזקה להוציא מלשון ההסכם – אין לעשות כן.

למעלה מן הצורך נאמר, שפירושה של התובעת בנוגע לסעיף 5.8, ממנו היא מנסה ללמוד שיש חיוב עמלה שאינו מותנה בקיומו הוצאות השיווק, אינו מסתבר מטעמים נוספים: (1) הוא סותר מספר תנאי סעיפים (שהוזכרו לעיל), מהם משתמע שכלל עלויות הפרסום ינוכו מכל עמלת השיווק. (2) סעיף 5.8 מדבר על מועד התשלום: כך חציו הראשון של הסעיף (+14 מאז חתימת חוזה מכר), וכך גם חציו השני שמחלק את התשלום לשתי פעימות. הסעיף לא מגדיר את גובה התשלום, או היחס לקיומו, אלא רק את המועדים. (3) גם אם שתי הקריאות היו שוות, הנתבעים מוחזקים ואין להוציא מהם ממון מספק.

לגבי טענתה של התובעת, על כך שהיא זכאית לתשלום נוסף, על המכירות הבאות, מצד הפעילות שהיא פעלה ומשפיעות גם על המכירות העתידיות: יש לדחות טענה זו, בראש ובראשונה, כי לא מוכח שאכן פעולותיה הן אלו שהביאו למכירות אלו, וגם אם כן, הרי שנאמר במפורש בהסכם שהיא אינה זכאית אלא על עמלות לדירות אותן היא שיווקה בפועל. כך משתמע מסעיף 5.9 להסכם בו נכתב:

5.9. יובהר כי, התמורה הינה כוללת וסופית, וכי מעבר לתשלום התמורה כאמור לא יהא המשווק זכאי לתשלום נוסף כלשהו בגין מתן שירותי השיווק, לרבות (אך לא רק) להחזר הוצאות שנגרמו למשווק עקב כך, עלות העסקת כח אדם לצורך מתן שירותי השיווק, עלות אחזקת משרד המכירות, עלות טלפונים וטלפונים ניידים וכיו"ב.

כל הטענות הנוספת, אותן טענה התובעת, בהקשר להטעיות שונות שהיא הוטעתה על ידי התובעת, אין בהן כדי לחייב את הנתבעת בתשלום כל שהוא, שכן לא הוכחו די הצורך. אך מעבר לכך – פרויקט שיווק נתון לסיכונים ולהרבה סימני שאלה; על התובעת היה להתנות בהסכם עצמו או לברר בטרם נכנסה לעסקה את אותם דברים שלא ידעה. לא מדובר כאן במקח טעות של מכירת או



מסירת חפץ לקוי או פגום, אלא בהסכם לשיווק, שהיה על התובעת לבררו בטרם חתמה עליו. נציין כי התובעת לא חתמה על ההסכם באופן חפוז, אלא היו לה כמה חודשים לעיין בפרטי ההסכם.

לעניין זה חשוב להדגיש, כי ניכרים היו דברי אמת כי התובעת השתדלה וטרחה עד מאוד במאמצים כבירים, ואף דחפה לקידום מכירות, ולכן בית הדין ביקש בתחילה להגיע לפשרה בין הצדדים, כדי להכיר במאמציה ובהשקעתה של התובעת. אולם משהדברים לא הגיעו לכדי פשרה, אין להעמיד את הדברים אלא על פי הדין, ובזה יש ללכת אחר ההתניות וההסכם שהיו בין הצדדים. על פי הדין, זכאותה של התובעת לתשלום הוא אך ורק על שיווק ומכירה בפועל, וגם זה לאחר קיזוז הוצאות הפרסום.

לאור האמור, אנו קובעים כי התובעת זכאית לעמלת שיווק רק על הדירות שהיא שיווקה ומכרה בפועל, וזאת לאחר שתקוזז מעמלה זו הוצאות השיווק ששילמה הנתבעת.

6. מהו השכר שמגיע לתובעת על הדירות ששיווקה?

הצדדים מסכימים כי התובעת שיווקה 5 דירות בפרויקט. על 2 מהן היא קיבלה עמלת שיווק, ועל 3 עדיין לא. לפי ההסכם מגיע לה 2.35% מהמכירות (לפני מע"מ), ממחיר כל דירה. לפי הפירוש של הנתבעת לסעיף 5.8 להסכם, היא זכאית לקבל עמלה של 1.5% ממחיר הדירות שנמכרו.

התובעת לא פירטה מה היה סך המכירות שממנו נגזרת העמלה, אך שלחה העתק חשבונית שאותה היא הוציאה לנתבעת, על סך 182,722 ₪ + מע"מ, סה"כ 215,625 ₪ (בהנחה שסך זה משקף עמלה של 1.5%, אזי עמלה של 2.35% היא 286,264.5 ₪ + מע"מ = 337,792 ₪).

אולם, יש לקזז משכר זה את הוצאות השיווק, כנזכר לעיל.

7. מה היה סך הוצאות השיווק?

בין הצדדים יש מחלוקת, מה גובה הוצאות השיווק שהוציאה הנתבעת על הפרויקט. לטענת הנתבעת הוצאות השיווק הגיעו לכדי 800,000 ₪. לעומת זאת, התובעת כופרת בטענה זו ומודה כי הוצאות השיווק על הפרויקט הינן כ-420,000 ₪ (מכתב מהתובעת מערב סוכות תשפ"ו).

מכיוון שגובה עמלת השיווק עבור שלושת הדירות, קטן אף מסכום הוצאות השיווק בו מודה הנתבעת, הרי שלאחר קיזוז הוצאות השיווק – ממילא לא מגיעה לתובעת עמלת שיווק וכל שכר על עבודתה.

מכיוון שהנתבעת לא הגישה תביעה נגדית, אלא רק טענה לקיזוז, הרי שאין מקום להיכנס לשאלה מהו הסכום המדוייק שבו הוצאות השיווק עלו על עמלת השיווק. במיוחד לאור זאת שבין הצדדים הוסכם שעל התובעת לא יושת סכום הפרסום, אם יהיה גבוה מסכום עמלת השיווק.

לסיכום, לאחר קיזוז הוצאות הפרסום מעמלת השיווק לה זכאית התובעת, אנו מכריעים כי לתובעת לא מגיעה עמלת שיווק נוספת על מה שקיבלה כבר.



8. האם על התובעת לקזז את ההוצאות מהעמלה שכבר קיבלה?

הנתבעת דורשת שהוצאות השיווק והפרסום יקוזזו משכר הטירחה ששולם כבר עבור שתי העסקאות הראשונות שהתבצעו. היות שהנתבעת לא הגישה תביעה נגדית אלא רק טענת קיזוז, ותביעת התובעת לקבל עמלה נדחתה, ממילא אין מקום לדון בדרישה להחזר מה שהנתבעת כבר שילמה.

מעבר לכך, מבחינה השיקול המהותי, התובעת הינה מוחזקת בממון זה, ועל הנתבעת להביא ראיה כדי להוציאו. במקרה זה ישנן מספר ספקות שלא מאפשרים את הוצאת הממון (של עמלת 2 הדירות), מידי התובעת.

ראשית, בכך שהנתבעת שילמה לתובעת מבלי לערוך איתה חשבון על הוצאות הפרסום, נראה שהסכימה לכך שהסכום יעבור אליה כפי שהוא, עבור הטירחה והמאמץ שהתובעת השקיעה. אומדן זה מתחזק לאור העובדה שדרישה להחזר לא עלתה מצידה של הנתבעת, אלא רק אחרי שנתבעה בבית הדין. ניתן להסיק מכך שהיא מחלה והקנתה בלב שלם את השכר ששילמה. גם אם הדבר לא מוכרח, הרי שיש בכך לכל הפחות ספק, ולכן אי אפשר להוציא ממון בכהאי גוונא (ולכן אין מכאן ראיה לטענת התובעת שהדבר מלמד שהנתבעת ויתרה על הזכות לקזז הוצאות מהעמלות גם בשלושת העסקאות האחרות, כי בעסקאות אלו הנתבעת עדיין לא שילמה).

כמו כן, מנגנון התשלום בסעיף 5.2 להסכם, קובע כי הקיזוז ייעשה בכל חודש, על פי ההוצאות החודשיות:

5.2. כמו כן, היזם יישא בתשלום מלוא הוצאות הפרסום כהגדרתם לעיל, לטובת שיווק הפרויקט, אשר יקוזזו מעמלת השיווק הכוללת המגיעה בפועל למשווק בגין מכירת היחידות. בסוף כל חודש בו יהיו מכירות, החברה תבצע התחשבות לובי הסך המצטבר לתשלום למשווק בגין המכירות ומוזה יקוזז סכום הוצאות הפרסום והשיווק ששולמו, היתרה, ככל שתהיה, תשולם למשווק. בנוסף להוצאות באותו החודש יקוזזו באופן יחסי

עצם העובדה שחלף זמן כה רב מבלי שנדרשה הפחתה זו, מהווה הוכחה לכך שהנתבעת מחלה על זכות הקיזוז, והסכימה לתשלום כפי שבוצע. לכל הפחות, השיהוי הניכר יוצר ספק משמעותי בצדקת הדרישה המאוחרת, ואין להוציא ממון מיד המוחזק.

מחילה אינה צריכה קניין:

לעניין זה, נעיין בקצרה בדין מחילה כפי שעולה מדברי התוס' (סנהדרין, דף ו. ד"ה צריכא) שכתבו שרק במחילה הנעשית בדרך פשרה, צריך לעשות קניין, אבל במחילה סתמית, אין צורך בקניין. הסמ"ע (ח"ו"מ, יב ס"ק כא) הסביר שמחילה אינה צריכה קניין, שכן מיד ברגע שמחל - **הסתלק** ממנו המוחל. על כן, לעניין העברת התשלום מהנתבעת לתובעת - צריך מעשה קניין, אבל במחילה על הקיזוז שלו הייתה זכאית הנתבעת - אין העברת זכויות אלא הסתלקות מזכות שחברו חייב לו, לכך ניתן גם ללא קניין להסתלק מאותה זכות; ובכך הדבר שונה בין הסכום שכבר שילמה הנתבעת לסכום שעדיין לא שולם על ידה.



מוחל שמחזיק בחוזה:

עוד נאמר כי לדברי הירושלמי (גיטין פרק א הלכה ה) גם אם מחל ויש לו שטר עדיין ביד - מחילתו מחילה ולא יכול לחזור ולתבוע:

דין דמחל שטר לחבריה - ר"ח ור' מנא, חד אמר מחל. וחרנה אמר לא מחל עד דמסר ליה שטרא

המרדכי (מס' סנהדרין סימן תרפ"א, מובא בדרכי משה בס"ק ב) כתב בשם מהר"ם שמי שמחל לחברו על החוב, אך המלווה המוחל מחזיק בידו את שטר החוב (או במקרה דנן את ההסכם) – המחילה מועילה גם ללא קניין, למרות ששטר נמצא תחת ידו, וכדברי הגמ' במסכת בבא בתרא דף קמז עמוד ב, שהמוכר שטר חוב לחברו, וחזר המוכר ומחל ללווה על ההלוואה - מחול. וכן פסק מהרש"ל (מובא בסימן יב), והביא לכך ראייה מדברי הגמ' במסכת כתובות דף קד עמוד א: אלמנה שלא תבעה את כתובתה במשך עשרים וחמש שנים - מחלה על כתובתה, והמחילה תקפה, למרות ששטר כתובתה נמצא בידה. וכן פסק הרמ"א בסעיף ב, וכן פסק הט"ז בסימן יב סעיף ח, וכן פסק ערוך השולחן בסעיף ג.

במקרה שלפנינו, הדין פשוט עוד יותר, שכן הסוגיה שהזכרנו עוסקת במקרה שצד אחד מחזיק שטר חוב, והשטר מהווה ראייה שהחוב עדיין קיים. אולם כאן, אין שטר חוב, אלא הסכם, ולכן הדין העולה כאן הוא ברור ומובהק אפילו יותר.

לאור זאת יוצא, שאי דרישתה של הנתבעת את החזר הוצאות הפרסום, מן השכר ששילמה לתובעת על שיווק 2 הדירות הראשונות, בחודש הסמוך למועד התשלום, יכול להתפרש כמחילה.

אף כי במקומות אחרים כאשר צד מוחל על חוב בתחילה, ואח"כ חוזר ותובע אותו במסגרת תביעה נגדית – יתכן שנפרש את המחילה הראשונית כמחילה בטעות. ונפרש שהיתה מחילה רק על דעת שהצדדים לא יגיעו לבית דין – "עביד איניש דזבין דיניה". אבל אחרי שהצד שכנגדו תבע בדין, מתברר שהמחילה היתה בטעות, והמוחל יוכל לחזור ולתבוע את החובות שנמחלו (ראו פסק דין 82064). ברם, בנדון דידן נראה שהמחילה לא היתה רק כדי שלא להגיע לידי עימות משפטי, אלא (א) כי גם הנתבעת הכירה במאמצים שהתובעת השקיעה, וסברה שלא יהיה נכון לקזז את כל שכרה כנגד ההוצאות. (ב) הנתבעת רצתה לעודד את התובעת להמשיך לעבוד במרץ, וחששה שאם שכר התובעת יקוזז, היא תרצה להפסיק את ההתקשרות עמה. (ג) בנדון דידן נקבע בהסכם שייערך חשבון חודשי, ודחיית ההתחשבנות מתפרשת כויתור, לעומת תביעות אחרות שבהן אין מסגרת זמן מחייבת להעלאת הטענות.

לסיכום, התובעת אינה זכאית לעמלת שיווק על שלושת הדירות האחרונות ששיווקה, בשל קיזוז הוצאות הפרסום, בהם הודתה. הנתבעת אינה זכאית להחזר עמלת השיווק ששילמה על שתי הדירות הראשונות ששיווקה התובעת, שכן מחלה על כך. לפיכך, לעניין עמלות השיווק, שני הצדדים פטורים מתשלום או החזר.



9. משרד המכירות (הקרוואן) ועלויות השיפוח

הן מדברים שנאמרו במהלך הדיון, והן ממכתב ששלחה הנתבעת לבית הדין עולה כי היה מוסכם שבסוף ההתקשרות התובעת תקבל בחזרה את משרד המכירות כשהוא משופץ, למרות שהשיפוחים ייערכו ע"י הנתבעת. כך כתבה הנתבעת:

לנו היה ברור שבסיום ההתקשרות בין הצדדים בסוף הפרויקט, המשרד יחזור [לתובעת] – זאת הייתה כוונת שני הצדדים. כעת, עם סיום ההתקשרות החד צדדי במפתיע ובאמצע תהליך שיווק הפרויקט, דורשת [הנתובעת] לקבל את משרד המכירות לעצמה, מבלי לשפות אותנו על ההשבחה הגדולה והניכרת שביצענו.

יוצא אם כן, שאין מחלוקת בין הצדדים לגבי זכותה של התובעת במשרד ובשיפוח שנעשה בו, אלא שיש מחלוקת האם ההסכמה הייתה כזאת גם במקרה בו התובעת תסיים את ההתקשרות בין הצדדים באמצע פעולת השיווק.

במקרה זה, עלינו לגשת להסכם בין הצדדים, בו נרשם במפורש כי כל אחד מן הצדדים יכול לסיים את ההתקשרות עם הודעה של 30 יום מראש:

במסגרת הפרויקט יוטל:

8.2. הצדדים יהיו רשאים להפסיק ההתקשרות נשוא הסכם זה ולבטלו ובלבד שהודיעו על כך לפחות 30 יום מראש ובכתב.

בהמשך, מתייחס ההסכם לאחריות המוטלת על כל צד, במקרה של הפסקה מוקדמת:

8.3. הביא מי מהצדדים את ההסכם לידי סיום, מתחייב המשווק להעביר לידי היום את כל העבודה וכל חומר רלוונטי הקשור למתן השירותים על פי הסכם זה, באופן מסודר ויעיל ובלבד ובמועד זה שילם היום למשווק את כל התמורה חמגיעה לו.

8.4. הביא מי מהצדדים את ההתקשרות על פי הסכם זה לידי סיום קודם לסיים מכירת יחידות הדיור בפרויקט המצוינות בהסכם זה, יערכו הצדדים רשימה של כל הרוכשים הפוטנציאליים שטופלו ע"י המשווק והמצויים במוי"מ לרכישת דירות בפרויקט (להלן: "רשימת חלקות") וזאת בתוך 7 ימים מיום מתן הודעה על סיום ההתקשרות כאמור לעיל. היום ישלם למשווק

כלומר, הפסקת ההסכם באמצע מותרת, עם הודעה של 30 יום מראש, ובמקרה זה לא מוטלת כל סנקציה או חובה ממונית על מי מהצדדים: לא על התובעת אם עשתה פעולות שהוציאו ממון מהנתבעת, כמו פעולות פרסום וכדומה, וכן לא מהנתבעת על מאמץ יתר של התובעת. מטעם זה הכרענו לעיל שלא מוטל על הנתבעת לשלם על פעולות ומאמצים של התובעת, שכן כל צד זכאי לקבל כפי מה שנרשם בהסכם ולא מעבר לכך. **דבר זה נכון גם מהצד השני:** האחריות על משרד המכירות הייתה של הנתבעת (כך על פי ההסכם), ולאחר שהתובעת נעתרה לבקשה לספק את המשרד, הוסכם בין הצדדים שלאחר שתסתיים ההתקשרות התובעת תהנה מן השיפוחים שנעשו בו.



אכן מובנת מחשבתה של הנתבעת כי ההשקעה תהיה לצורך הפרויקט כולו, אך הדברים לא נכתבו, וכאן אנו חוזרים לאשר אמרנו לעיל בדבר פרשנות הסכם בדברים שלא נכתבו בו במפורש.

אין לדמות מקרה זה לסוגיית 'יורד לשדה חבירו', שזכאי לתשלום מהנה, שכן השדה כאן הוא למעשה של הנתבעת עצמה, שהייתה אחראית על הקמת משרד המכירות, וגם היא נהנתה מהשיפוץ בו במשך התקופה שהקרוואן היה בשימושה.

לכן, יש לקבל את דרישתה של התובעת לזכאותה על הקרוואן מבלי לשלם על השיפוצים שנעשו בו.

על כן אנו קובעים, שעל הנתבעת להשיב את הקרוואן לרשותה של התובעת, יחד עם מכלול השיפוצים הכלולים בו וקבועים בו, למעט הריהוט, מוצרי החשמל, המזגנים והדק. למען הסר ספק, ארונות המטבח יישארו לרשות התובעת.

בנוסף אנו קובעים כי האחריות לביצוע הפעולות הנדרשות לשם החזרת הקרוואן לתובעת, לרבות פירוק החלקים שאינם נותרים בו, תחול על הנתבעת בלבד ועל חשבונה, והאחריות לפינוי הקרוואן עצמו חלה על התובעת, כפי שנקבע בהסכם.

תשלום על ההנאה מן הקרוואן ממועד סיום ההתקשרות בין הצדדים:

לעניין זה יש לציין, שהנתבעת הייתה צריכה להשיב את הקרוואן לתובעת מיד עם סיום ההתקשרות ביניהם, ולכן עליה לשלם על אותם חודשים בהם השתמשה בו ונהנתה ממנו.

על חיובו של אדם הנהנה מחברו, הגם שלא סיכמו מראש שישלם לו על כך, ניתן ללמוד מדברי הרמ"א (ח"מ רמז, יז) אשר הביא את דינו של אדם שקיבל מזון מחברו מבלי שסיכמו מראש כי זו מתנה, ומבלי שנאמר לו שעליו לשלם:

האומר לחברו: 'אכול עמי', צריך לשלם לו, ולא אמרינן מתנה קא יהיב ליה.

דין זה, שמקורו ברבנו אפרים, מלמד שאדם שהוזמן על ידי חברו לארוחה – דבר שיכול להיחשב כמעשה חברי וכהזמנה 'על חשבוננו' – חייב לשלם על מה שאכל, משום שלא היה סיכום מוקדם על כך שהארוחה היא מתנה. כלומר, נקודת המוצא היא שכל עוד שאין התניה – אין מתנות חינם, וכל הנאה שאדם נהנה מחברו מחייבת תשלום. בהמשך דבריו (שם) הביא הרמ"א דין נוסף שמקורו בתרומת הדשן:

ולכן מי שמאכיל לחתנו עם בתו יותר מזמן שקצב לו מזונות – צריך החתן לשלם לו מזונותיו כשיתבע ממנו, אבל לא מזונות אשתו. ודוקא דליכא הוכחה דנתן לו לשם מתנה, אבל היכא דמוכח דנתן לו לשם מתנה, רק אחר כך נפלה קטטה ביניהם ולכן תובע ממנו, פטור.

כאן מדובר בחידוש גדול יותר: החתן אוכל על שולחנו של חמיו מעבר למה שסוכם, ובכל זאת – כל עוד אין הוכחה מפורשת (שעל הנהנה להביאה), או לפחות אומדן מובהק ומוכח שמדובר במתנה –



עליו לשלם על הנאתו. תרומת הדשן ביסס את דבריו על הגמרא (ב"ק צב, א) המחייבת אדם שהזיק לממון חברו אפילו כשחברו ציווה עליו לעשות זאת:

האומר... קרע את כסותי, שבר את כדי - חייב, על מנת לפטור - פטור.

מכאן למד תרומת הדשן שגם אם אדם אמר לחברו 'בוא ואכול עמי' וכדומה, אין הדבר מלמד כי התכוון לפטרו מתשלום, ולכן הנהנה חייב בתשלום כל עוד לא נאמר או הוכח אחרת. תרומת הדשן הוסיף והוכיח את דבריו מדברי הגמרא (ב"ק כ, א) בעניין אדם שנכנס לחצר חברו והתגורר שם מבלי לקבל את רשותו של בעל החצר. מסקנת הסוגיה היא שבמקום שבו רגילים לשלם על החצר הזאת, המגורים בה נחשבים למעשה שמפסיד את בעל הבית ולכן על הנהנה לשלם על כך, וכן פסק הרמב"ם (הל' גזלה ואבדה ג, ט). מסוגיה זו למד תרומת הדשן שאם כשאינו מפסיד את חברו צריך לשלם על ההנאה, כל שכן במקרה של חתן שנהנה משולחנו של חמיו שיצטרך לשלם לו, משום שיש חיסרון במה שחמיו הוציא עבורו הוצאות לשלם על אכילתו

ומכאן לנידון דידן: מספר החודשים בהם השתמשה הנתבעת במשרד, לאחר סיום ההתקשרות הוא לכל הפחות 6 חודשים מלאים (אוג' 2025 – ינואר 2026). מבדיקה שערך בית הדין נמצא שעלות שימוש בקרוואן מסוג זה, לחודש, נעה בין 1,000 ל-2,500 ₪, ומכיוון שמדובר בקרוואן שאיננו חדש, אנו מכריעים על דרך פשרה הקרובה לדין (כפי שניתנה לנו הסמכות בהסכם הבוררות עליו חתומים הצדדים) כי על הנתבעת לשלם 1,800 ₪ על כל חודש שהשתמשה בו, מיום סיום ההתקשרות בין הצדדים ועד למועד השבתו לנתבעת.

לאור האמור הנתבעת חייבת לשלם לתובעת 10,800 ₪ עבור שכירות הקרוואן.

10. הוצאות משפט

על פי המדיניות ההלכתית של רשת בתי הדין 'ארץ חמדה-גזית' (חייב 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.

שני הצדדים התנהלו בצורה הגונה, והתביעה לא הייתה קנטרנית, שכן התקבלה בחלקה, כמו גם טענותיה של הנתבעת. על כן הצדדים יישאו באופן שווה באגרת בית הדין. התובעת שילמה אגרה בסך 2,000 ₪, ועל כן הנתבעת תשיב לה חצי מסכום זה. **לאור האמור הנתבעת חייבת לשלם לתובעת 1,000 ₪ עבור השתתפות בהוצאות משפט.**

11. החלטות

1. תביעתה של התובעת נגד הנתבעת, לקבלת שכר על שיווק הדירות נדחית.
2. הנתבעת חייבת להשיב לתובעת את הקרוואן המשמש כמשרד המכירות של הפרויקט, וזאת בתוך 35 יום מהמועד הרשום על פסק דין זה.



3. הנתבעת רשאית לקחת מהקרוואן את כל הניידים – כגון מכשירי חשמל, מזגנים, וריהוט שאיננו קבוע. ריהוט קבוע כגון ארונות המטבח יישאר בקרוואן ויועבר לתובעת.
4. לאחר שהנתבעת תודיע לתובעת שהיא פינתה את הקראוון, או לאחר 35 הימים המוזכרים לעיל בסעיף 2 – המוקדם מבין השניים – התובעת תוכל לקחת את הקרוואן כמות שהוא עם כל מה שבתוכו. על התובעת לפנות את הקראוון מהאתר של הנתבעת בתוך 60 ימים מפסק הדין.
5. הנתבעת חייבת לשלם לתובעת 10,800 ₪ (לא כולל מע"מ) בגין דמי שימוש בקרוואן.
6. הנתבעת חייבת לשלם לתובעת 1,000 ₪ בגין השתתפות באגרת בית הדין.
7. יתר התביעות ההדדיות נדחות.
8. ניתן לשלוח הערות על אופן יישום החלטות פסק הדין בתוך 14 יום מהמועד הרשום על פסק הדין.
9. ניתן לערער על פסק דין זה בתוך 30 יום מהמועד הנקוב בו.

”והאמת והשלום אהבו”

בזאת באנו על החתום

היום יז בשבט תשפ”ו, 04 בפב' 2026

הרב חגי פישר, דיין

הרב אהרן פלדמן, אב”ד

הרב יוני קופר, דיין