

בתי המשפט

א 006546/01		בית משפט השלום כפר-סבא	
תאריך:	25/09/2006	כב' השופטת רחל קרלינסקי	בפני:

התובע	בנק המזרחי סניף כפר סבא ע"י ב"כ עו"ד בז'רנו אשר נגד	בעניין:
הנתבעים	1. י.א.דקר חברה לבנין בע"מ 2. יהודה דקר 3. אסתר דקר ע"י ב"כ עו"ד חגאג אריה	

פסק דין

1. ביצועו של הסכם לזוי בנקאי הוא נושא הסכסוך שבפני, כשהנתבעים ביקשו לקזז כנגד יתרת החוב הנתבעת ע"י התובע בסך של 1,071,853 ₪ את נזיקיהם כתוצאה ממחדלי התובע, למן ההתקשרות בהסכם ובמהלך ביצועו.

רקע

2. הנתבעת 1 (להלן: החברה) התקשרה עם התובע ביום 23.6.96 בהסכם לזוי פיננסי לפרוייקט בחדרה, שלגביו התקשרה בהסכם קומבינציה עם בעלי הקרקע, לבנית 18 קוטגים.

עובר להתקשרות בהסכם הלזוי, נוהל בין הצדדים מו"מ שעל תוכנו ונסיבותיו קיימת מחלוקת בין הצדדים.

לטענת התובע ממצה ההסכם בכתב את כל ההסכמות בין הצדדים וכל טענות הנתבעים כביכול, שהתובע התחייב להעמיד אשראי גבוה יותר מהאמור בהסכם או בתנאים שונים ממנו, הן טענות בע"פ העומדות בסתירה למסמך בכתב.

הנתבעים טוענים כי נוצר בפניהם מצג שווא ע"י פקיד התובע, על פיו יעמיד התובע לחברה מימון מלא לבניית כל הקוטגים, ללא צורך במימון עצמי ובלא קשר למכירות הקוטגים.

3. עקרונות המו"מ הועלו על הכתב במסמך שכותרתו "ריכוז בקשת אשראי" מיום 11.6.96 (להלן- בקשת האשראי) שנשלח לאישור ע"י אגף האשראי אצל התובע. ביום 18.6.96 ניתן אישור של ועדת אשראי אקזקוטיבית אצל התובע, ששימש את הבסיס לתניות הסכם הלווי.

לבינתיים ועוד ביום 21.6.06 פתחה החברה שני חשבונות בסניף התובע בכפר סבא, האחד, שימש כחשבון סגור שבו קיבלה את האשראים מאת התובע בכפוף למצב התקדמות הבניה עפ"י דו"ח מהנדס. החשבון השני, שימש כחשבון עסקי אליו שוחררו כספים מהחשבון הסגור.

הנתבעים 2 ו-3 חתמו באותו מעמד על כתב ערבות מתמדת לכל חוב של החברה.

4. אין חולק כי על פי הסכם הלווי, נקבעה מסגרת אשראי כוללת של 1.05 מליון דולר, בשני שלבים כדלקמן:

"שלב א: מסגרת הלוואות ע"ס 0.75 מיליון \$ למימון בניית 10 קוטג'ים (5 קוטג'ים קומבינציה).

שלב ב': מסגרת הלוואות ע"ס' 0.20 מ' \$ למימון יתרת 8 קוטג'ים".

בנוסף לאלה נקבע מימון בסך של 100 אלף \$ שנועד למימון המע"מ בעסקת הקומבינציה.

עוד נקבע בהסכם הנ"ל לוח זמנים לסיום הבניה, בתקופה של 24 חודש החל מדצמבר 96, וכן לוח זמנים למכירת הקוטג'ים.

5. החברה חתמה על כתב התחייבות אשראי ומימון בניה ובו התחייבה שלא לרדת באופן משמעותי מתחזית מכירות ותקבולים של יחידות בפרוייקט, כמפורט בנספח למסמך הנ"ל. במסמך הנ"ל פורטו מועדים ברורים לביצוע שלבי הבניה של הקוטג'ים.

6. הנתבעים יוצאים בכתב הגנתם, כנגד התנהלות התובע במהלך קיום וביצוע הסכם המימון בין הצדדים.

לטענת הנתבעים, עמדה החברה בכל התנאים וההתחייבות על פי הסכם הלווי, אולם התובע גילה חוסר תם לב והתנהגות בלתי מקובלת עת החל להתחמק מחיוביו עפ"י ההסכם תוך גרימת נזקים אדירים לחברה. התנהגותו הנ"ל התבטאה בין היתר, באי העמדת גיבוי פיננסי מלא כמתחייב עפ"י ההסכם, הערמת קשיים בדרך של הכבדה בהנפקת מכתב החרגה ושחרור משכנתא לטובת קונים פוטנציאליים, העמדת הלוואות קצרות מועד בניגוד למוסכם בהסכם הלווי תוך מקסום רווחיו והחזרת שיקים, תוך חיוב בריבית חריגה, אשר חישובה ממילא שגוי עפ"י חו"ד שהוגשה.

7. התובע מנגד, קבל על נסיונם של הנתבעים להתחמק בכל דרך מחובת התשלום בנסיון להעמיד טענות סרק, שאין בהם ממש ומנוגדות להסכם ולשונו.

התובע פירט את רשימת ההלוואות שהעמיד לחברה במהלך התקופה שמן ספט' 96 ועד אוק' 97 ולטענתו לא עמדה, החברה בהפקדת כספים די הצורך, לכיסוי הריבית הרבעונית ופרעון ההלוואות כפי שהתחייבה עד שהחשבון העסקי נכנס ליתרות חובה.

התובע ביקש לטענתו, לסייע לחברה ועל כן העמיד לה הלוואות במהלך שנת 98, שנועדו להמיר את יתרת החובה שהלכה והצטברה בהלוואות הנושאות ריבית נמוכה.

עוד נטען ע"י התובע כי למרות שהחברה נדרשה על ידו בע"פ ובכתב (מיום 21.8.97) להגביר את קצב מכירות הקוטג'ים, לא מכרה את הקוטג'ים בקצב הראוי. יחד עם זאת ולמרות מחדליה כנ"ל, אישר שחרור כספים לידי החברה לפני משורת הדין, עד כדי ניצול מלא מסגרת האשראי שנקבעה לשלב א'. כיוון שהנתבעים לא עמדו בהבטחות שהעלו בפני התובע במפגש מיום 27.10.97, לא הוגדלה לטענתו, מסגרת האשראי ועקב החריגה המשמעותית במסגרת האשראי למועד הנ"ל, אף לא שוחררו כספים נוספים לחברה.

8. אין חולק כי החברה מכרה את הקוטג'ים שבנתה בשלב א', במחירים נמוכים מתחזיותיה ולא המשיכה לבנות את שלב ב' אלא מכרה את המגרשים שנותרו בידה.

לטענת הנתבעים, אולצה החברה לבצע מכירת המגרשים הנ"ל תחת השלמת הבניה, עקב סירובו של התובע להמשך מימון הבניה. עפ"י חו"ד מומחה שהוגשה על ידם, גרם להם אילוץ זה לנזק בסך של \$274,759. בגין סכום זה עומדת להם לטענתם, טענת קיזוז מול החוב עפ"י תביעת התובע.

9. אין חולק כי החברה הפקידה כספי מכירות הקוטג'ים לחשבון הסגור. לטענת התובע חלקם של הכספים שימש לפרעון חלק מהחוב, וחלקו האחר הועבר לכיסוי יתרת חובה בחשבון העסקי. מכיוון שהכספים לא כיסו את יתרת החובה, הגיש התובע תביעה בסדר דין מקוצר לתשלום יתרת החוב. עפ"י הסכמה דיונית בין הצדדים, הוסכם על מתן רשות להגן והגשת כתב הגנה מפורט.

המחלוקת

10. הנתבעים חולקים על שיעור יתרת החוב וחישובי הריבית עליהם מבוססת התביעה וטוענים כי יש לקזז כנגדה את הנזקים שנגרמו להם כתוצאה ממחדלי התובע.

הנתבעים כוונו בטענותיהם למחדלי התובע הן בשלב הטרומ חוזי והליכי מו"מ והן בשלב קיומו וביצועו של הסכם הלווי.

כלפי שני השלבים הנ"ל נטען כי, התובע פעל בחוסר תם לב ויצירת מצג שעליו הסתמכו הנתבעים, תוך הפרת חובת האמון שחב כלפי לקוחו.

השלב הטרומם חוזי:

11. אין חולק כי דקר הגיע לסניף התובע כשהוא מלווה בעד רוטנברג ומצוייד בחו"ד שמאי של ד"ר הורוביץ מיום 7.5.96. בפגישה השתתף העד ברק מטעם התובע שהיה בתקופה הרלבנטית, מנהל מדור בדיקת פרוייקטים במח' לזוי פיננסי. מר ברק, ניהל את המו"מ ובמקביל הכין את בקשת האשראי לצורך הגשתה לאישור, לוועדת האשראי אצל התובע.

ברק אישר כי התובע בדק נתונים של פרוייקטים דומים ועל סמך אלה נקבעה תחזית המכירות. דהיינו, ההסתמכות לא היתה רק על חו"ד של השמאי הורוביץ אלא בוצע אימות הנתונים שהוצגו ע"י הנתבעים.

בהעידו על סיכום נתוני התחזית, הסביר כי התובע היה אמור להרוויח סך של \$71,000 לפני מס, מתוך עלות כוללת לקבלן של \$130,000.

יחד עם זאת, סייג והסביר במתן דוגמא:

"אם הפרוייקט היה מתנהל והיה נמכר בצורה סבירה, כפי שהבנק צפה אותה...אנחנו חשבנו שהפרוייקט ימכר בקצב נורמלי, יגמר לאחר שנתיים...ואז זה הוצאות המימון נורמליות. אם הפרוייקט לא נמכר בקצב סביר, אם חו"ח יש בעיות מסוג אחר ופרוייקט נתקע ולוקח לבנות ולמכור אותו במקום שנתיים 6 או 7 שנים, ברור שאלה לא יהיו הוצאות המימון".
(ראה: עמ' 232 לפר').

העד אישר כי עפ"י התחזית הנוגעת למקרה דנן וכפי שנמסרה לדקר, היתה שעלויות המימון יגיעו לסך של \$130,000 כדלקמן:

"עוד פעם בוודאי, ומעבר להסברים היפים והלא יפים שלי אני אומר לך עוד פעם, הוא חתם על הסכם לזוי. אנחנו לא הכרחנו אותו. הוא ראה בדיוק איזה מסגרות אשראי הוא מקבל. הדברים מאוד מפורטים וזה לא שמישהו קיבל מצד אחד דיבורים בעל פה X ואחר כך בכתב הוא קיבל משהו אחר שהוא לא יכול להבין".
(ראה: עמ' 239 לפר').

עפ"י הצהרתו תאמו כל תנאי המימון (היקף האשראי, תקופת האשראי, שיעור הריבית וכיוצ"ב) שנמסרו לדקר, להמלצות כפי שפורטו בבקשת האשראי. אמנם האמדן הפנימי של עלויות המימון נמסר רק להנהלת התובע, אולם ממילא לא היה הגיון לסיכום אחר עם הנתבעים.

לפיכך, לא היה מקום לטענתו להבנה אחרת בדבר גובה עלות הלווי מה עוד שהנתבעים היו כפופים לתנאי הסכם הלווי ואם מצאו אי התאמה ביניהם לבין תנאים אלה, היה עליהם להמנע מחתימת ההסכם הנ"ל.

דקר העיד מנגד כי למרות שהתעסק בענף כבר 50 שנה ומתוכם 40 שנה כעצמאי, היה זה פרוייקט ראשון שקיבל בגינו לווי פיננסי. עוד טרם חתימת החברה על הסכם הקומבינציה היתה לה הסכמה עקרונית של בנה"פ, לתת לווי בנקאי לעסקה בהסתמך על חוזה"ד של השמאי הורוביץ.

על פי הצהרתו, משהגיע אל סניף התובע מלווה יחד עם המתווך רוטנברג, נפגש עם ברק והאחרון הציע לו הצעה בתנאים טובים יותר מאלו שהוצעו ע"י בנה"פ. לא ניתנה לו שהות של מספר ימים לשקול את ההצעה, אולם לאחר שהתייעץ טלפונית עם השמאי הורוביץ וקבלנים נוספים, הסכים לתנאי התובע.

12. למרות הנתען בסיכומי ב"כ הנתבעים, לא צויין בתצהירו של דקר כי נעשה כלפיו מצג מטעה להבדיל מהפרת ההסכם בכל הנוגע להיקף המימון. רק בחקירתו העלה דקר את הטענה בדבר אי העמדת מימון מלא ע"י התובע במסגרת ההסכם ועל אי קיום התחייבויות שניתנו לו בדמות הכנסת סעיפים שלא שם ליבו אליהם (ראה: עמ' 159 לפר').

העד רוטנברג שניסה מאד לסייע לנתבעים, לא הצליח לתמוך מהימנה את הטענות לענין מצג שנעשה כלפיהם בשלב הטרם חוזי ולמעשה לא ידע לומר מה היתה מהות ההסכמה בין הצדדים.

קיום השוואה בין סעיפי בקשת האשראי לתניות הסכם הלווי, תלמד על התאמה כמעט מלאה ועל כן היה על הנתבעים להוכיח כי נאמרו דברים החורגים מכך, או הסותרים את ההסכמות העקרוניות שגיבשו גם בהסכם הלווי בכתב שנחתם לאחר מכן. מובן שאם נוצר שוני מהותי ביניהם למול הבטחות כאלו ואחרות, מהווה ההסכמה המאוחרת ראייה לסטייה מהן, שאחרת היה על הנתבעת להתריע על כך בטרם ההתקשרות בהסכם הלווי.

13. תמצית טענת הנתבעים למעשה, מבקשת לכוון לתנאי הסכמה שונים ואחרים מאלה הגלומים בהסכם.

לטעמי, לא הצליחו הנתבעים להציב נכונה את טענתם בזמן מוגדר. מחד, העלו אותה בגדר מצג שווא מטעה בשלב הטרם חוזי, מאידך, ביקשו להכניסה לגדר שאלת פרשנות של הסכם הלווי.

דרך זו מעמידה את טענתם בספק ניכר.

שהרי ממה נפשך, אם פעלו על סמך מצג מטעה ממילא חורג הסכם הלווי ממצג זה. ואילו אם עקרונית המצג גלומים בהסכם, גם על דרך פרשנות, לא יהיה זה בגדר מצג מטעה. מכל מקום, כך או כך, הסכם הלווי כולל נתונים מספריים ברורים.

ב"כ הנתבעים בסיכומיו הקהה בעצמו את עוקצו של המצג וטען כי הנתבעים הם שהבינו אחרת את תניות ההסכם.

14. השאלה אם כך היא, האם הבנה זו היתה מבוססת על מצג מטעה או שהתבססה על הבנה סובייקטיבית לקויה של הנתבעים, הנובעת מכשל כלשהו של התובע לקיים חובת גילוי רחבה יותר לנתבעים.

ב"כ הנתבעים ניסה בדרך של הצגת שאלות רבות באותו ענין, למקד את העד ברק למתן תשובה לשאלה הנ"ל וזה השיב בתשובה עקבית שחזרה על עצמה וסוכמה על ידו כך :

"אם אני הולך איתך לפרוייקט, כן, ואנחנו הולכים לבנק, ואנחנו יודעים שהפרוייקט עולה מיליון דולר והבנק נותן רק חצי מיליון דולר והפרוייקט מיועד למכירה, תסכים איתי שכל בן אדם, ואפילו בן אדם שהוא לא חכם ואפילו קצת טיפש, מבין שהיתר צריך לבוא ממכירות? זה הכל, זה מאוד פשוט".
(ראה : עמ' 242 לפר').

דווקא דקר בעדותו התייחס למידת הבנתו את המפורט בהסכם הלווי ומתוך דבריו, ניתן להבין כי היה מודע לתניות ההסכם ולא ביסס את הנחותיו על מידע שונה או חורג מההסכם, לפיכך דין טענה בדבר הפרת חובת גילוי בענין זה בשלב המו"מ, להדחות.

גם אם הייתי נכונה לקבל את טענת הנתבעים, על פיה נאמר במפגש הראשון ע"י ברק כי העלויות הכרוכות בהסכם ינועו בין 70 ל-100 אלף דולר, אין בין כך לבין הטענה כי דובר על מימון מלא ע"י התובע של הפרוייקט, קשר הכרחי.

מקובלת עלי בענין זה טענת התובע כי הערכות הכספיות הראשוניות היו צמודות לתחזיות המכר, שבהן לא עמדה החברה. על כן, אין יסוד לטענות הנתבעים בדבר הסכמות חורגות או סותרות את ההסכם ולא הונח יסוד מוכח על ידם, למצג מטעה מצד התובע.

ההסכם :

15. כפי שצינתי קודם לכן, חולקים הנתבעים על מהות ההסכמה הגלומה בהסכם ומעוררים "מעין" שאלת פרשנות.

בענין זה מקובלת עלי טענת ב"כ התובע כי לשונו של ההסכם ברורה ואינה נוטה לקיומו של ספק. יתרה מזו, לשונו אף לא נסתרה בראיה חיצונית אחרת.

דקר בעדותו ביקש להפנות להסכם המציין לטענתו, כי התקציב המאושר הועמד ע"ס 2,260 מליון דולר ומכאן לדבריו :

"אני לא יודע כלום. אני קבלן בנין, אני לא, לא מנהל בנק. הבנק אישר, אז אני יודע שיש לי את הסכום הזה ואני רק לפרויקט ואני מוציא אותו כמה שיותר מהר, כמה שיותר מהר אני מקבל כסף אבל לא קיבלתי כלום"
(ראה : עמ' 157 לפר').

זאת ועוד, לכשנשאל מה היה שיעור המימון של התובע, השיב :

"את הכל היה צריך להביא הבנק"
(ראה : עמ' 157 לפר')

דא עקא, שלאחר חקירה נמרצת נוספת, התרצה והודה כי למעלה מהשיעור הנקוב בהסכם של 44% מעליות הבניה, (שלטענתו לא קיבל) היה צריך להשלים מהמכירות. העד ניסה בהתחמקויות כאלו ואחרות, שלא להשיב לשאלה העיקרית בדבר מהות ההסכמה, ותוך כדי העלאת טענות בדבר אי מתן הסבר מתאים ע"י נציגי התובע במעמד ההסכם, ואי קבלת הכספים כנקוב בהסכם, ביקש לערפל את תשובותיו בענין. לכשנשאל מנין היה אמור להשלים את המימון העודף על 44% שהובטחו לו ע"י התובע, השיב :

"זה לא בעיה שלך, זה בעיה שלי, אבל גם את זה לא נתתם לי"
(ראה : עמ' 159 לפר').

עדי התובע, העד שנדל ובן זהב, הסבירו כי התובע לא היה אמור לתת מימון מלא של הפרוייקט, כי אם עפ"י תניות ההסכם בדבר 44% מהעלויות המוערכות.

ב"כ הנתבעים טען כי הואיל ואין חולק כי ההון העצמי של החברה התבטא בשווי השעבוד וכי עפ"י תכלית העסקה (שבה הודו נציגי התובע) לא היה על הנתבעים להביא מעבר לכך כספים מכיסם, הרי ממילא ברורה כוונת הצדדים בדבר מימון מלא של הפרוייקט ע"י התובע.

בענין זה הסביר העד בן זאב :

"הקבלן היה צריך להביא את הכסף בהתחלה, קו האשראי שאושר לו לא אפשר בניה מלאה של כל 18 היחידות, וזה נעשה בצורה מוסכמת ומודעת מראש....הבנק מראש במפורש לא נותן קו אשראי ב-100% של עלויות, הבנק נותן קו אשראי לצורך הענין במקרה הזה כתוב במפורש 44% מעלויות הבניה....הכוונה היא לתת לו קו אשראי של 40% על מנת לא לחנוק אותו למכור מיד דירות ולהוריד מחיר...לתת לו מספיק אוויר, מספיק חמצן לשבור מחיר.

הוא רוצה ימכור בזול, הוא רוצה ישלם ריבית לבנק, זה בחירה שלו. זה הליווי הפיננסי, זה גיבוי".
(ראה: עמ' 56 לפר').

16. במסגרת מהות ההבנה, טען ב"כ הנתבעים בסיכומיו להבנה שונה של הנתבעים בדבר התניית פרעון האשראי במכירות. לטענתו, אין לתנאי כזה זכר מפורש בהסכם ונוגד את ההסכמה הכללית למימון מלא של הקוטגיים.

ב"כ התובע מנה שלושה נתונים עובדתיים המוכיחים את ההתניה של פרעון האשראי במכירות וביניהם הוראות ההסכם, כמו; המעבר לשלב ב' שהותנה במכירות 3 יחידות דיור, המימון החלקי בשיעור 44% והתחייבות החברה לפרע את קרן ההלוואות לאחר חלוף 12 חודש, מתחילת מתן האשראי. נתונים אלו לא נסתרו כלל ע"י הנתבעים.

כמו כן, כל הצדדים מודים כי הסכם הליווי נעשה בהסתמך על הדו"ח של ד"ר הורוביץ שבבסיסו ההנחה, שהחברה תקבל תקבולים בגין מכירת קוטגיים החל מהחודש החמישי לתחילת הביצוע.

אכן יש בכל אלה להוכיח את הקביעה כי השלמת המימון החלקי שניתן ע"י התובע, היתה צריכה להתבצע ממכירות הקוטגיים. הודאתו של דקר בכך הן בתצהירו והן בחקירתו במפורש, מפריכה את הטענות שהועלו ע"י הנתבעים לאחר מעשה, גם בדבר העדר גילוי או הסבר מצד התובע וגם בדבר אי הבנה והסכמה מצידם למימון חלקי, שיתרתו תושלם מהמכירות.

זאת ועוד, הוכח כי דקר היה מצוי בתחום הבניה ועובר להתקשרותו עם התובע הצטייד בהסכמה עקרונית של בנק אחר למתן ליווי פיננסי. יתרה מזו, גם טרח בנוסף, להתייעץ עם גורמים מקצועיים אחרים טרם ההתקשרות. לפיכך, הטענה בדבר הבנה אחרת מזו שבאה לידי ביטוי בהסכם, מעוררת תמיהה וספק באמינותה.

ביצוע ההסכם:

17. בטרם בירור שאלת אופן ביצוע ההסכם ע"י כ"א מהצדדים, יש לתת הדעת לשאלת מהותו של הסכם הליווי.

לטענת ב"כ הנתבעים בסיכומיו לא מילא התובע את תפקידו עת שנמנע מלהורות לנתבעים "לשבור" מחירים בשלב מוקדם, כך שיחסכו לחברה הוצאות המימון הכבדות בהן נשאה. לטענתו, העדיף התובע "לראות כיצד הנתבעת 1 "נתקעת" עם הקוטגיים ולא מצליחה למכור אותם במחירים המצופים". באופן זה מיקסם התובע את רווחיו בחיובי ריבית חובה חריגה.

ב"כ התובע המגלגל על החברה את מלוא האשם והאחריות להפרת ההסכם על ידה, טען כי לו היתה עומדת בתחזית המכירות, ניתן היה לכסות מתוך התקבולים את ההלוואות שקיבלה, שאז היו פוחתות גם יתרות המימון. הואיל והחברה לא הצליחה למכור את הקוטגיים אלא החלה למכור את הראשון ביולי 98 – לאחר תם תקופת הלווי – ושניים מתוך החמישה נמכרו רק בשנת 00, נכשלו תחזיותיה ועימם הפרויקט. מכאן שבהעדר מכירות לטענתו, לא יכלה החברה לפרוע את ההלוואות ואין לה להלין אלא על עצמה.

העד בן זהב נשאל ישירות למהותו של הלווי הבנקאי והשיב:

"מה פתאום? הבנק לא מנהל את הפרויקט, הבנק משלם את הפרויקט, הבנק אולי מלווה את הפרויקט בתנאים מסוימים. יש חריגה בתנאים אז הבנק מתחיל להפעיל, להכנס יותר לתוך הפרויקט".
(ראה: עמ' 57 לפר').

גם העד ברק הסביר, כאמור, כי הוראות הסכם הלווי היו ברורות ומפורשות ועל כן לא היה מקום להוראות או הנחיות נוספות. יתרה מזו, התערבות עסקית לא נדרשת וכדבריו:

"אז הוא לא בונה את שלב ב', הוא מסתפק בשלב א'. ההיפך, זה לטובתו....תשמע קבלנים אוהבים את זה שהם בעצמם יכולים לקבוע את לוחות הזמנים. אם אין ביקוש, תבנה סתם?
(ראה: עמ' 236 לפר').

בשאלת השפעת המצב הכלכלי על תחזיות הצדדים, אדון בהמשך וכך גם בחובת התובע להתריע על הפרות כאלה ואחרות של הנתבעים, אולם כבר עתה ניתן לקבוע כי התכלית העסקית שביסוד הסכם הלווי, לא נועדה להחלפת שיקול דעתה או התחייביותיה של החברה עפ"י צפי מוסכם, בשיקול דעתו של התובע.

יחד עם זאת, יש מקום להתערבות במקרה של הפרה צפויה או הפרה בפועל ואלה יעשו עפ"י החובות החוזיות הנגזרות מההסכם או מדיני החוזים הכללים, לרבות עפ"י עקרון תם הלב.

הלוואות קצרות מועד .18

הנתבעים קבלו על שורות מעשים ומחדלים של התובע, בשלבי ביצוע הסכם הלווי וטענו להפרת חובותיו כלפיהם.

לטענתם, העמיד התובע לזכות החברה הלוואות קצרות מועד לתקופה של שלושה חודשים בניגוד להסכם הלווי, תוך שהוא מפיק רווחים נוספים. לדוגמא, הפנו הנתבעים להלוואה קצרת מועד ע"ס 40,000 ₪ למימון מס הרכישה, תוך שהתובע חייב את החברה בתשלום ריבית חובה ולמרות שהיו לה בטחונות נזילים מלאים בחשבונה.

כך גם הועמדה הלוואה נוספת לתקופה של 3 חודשים, למימון תשלום מס רכוש.

ב"כ התובע מבקש לדחות את הטענה הן משום היותה הרחבת חזית והן משום שלוקה באי דיוק עובדתי. הוכח לטענתו כי רק בשלושה מקרים, העמיד התובע לחברה הלוואות קצרות מועד וזאת בחודשים ספט-נוב' 97, וטרם כניסת הסכם הלווי לתוקף.

אמנם העד שינדל ניסה לגלגל את המהלך הנ"ל לפתחה של החברה ולתלותו ברצונה, וספק בעיני אם היה לדבר בסיס עובדתי. יחד עם זאת, מלבד ציון כללי בדבר נזק של ביול, עמלות וריביות, לא הוכיחו הנתבעים את הנזק כתוצאה מכך. כך גם לא הוכח הנזק בהקשר לטענה כי לא הוסברו להם שיעורי הריבית הכרוכים בכל הלוואה כנ"ל. טענה אחרונה זו לגופה, גם לא עוגנה בראיה אמינה.

במאמר מוסגר יצויין כפי שהפנה ב"כ התובע, כי טענת הנתבעים בדבר ליקויי הסבר מצידו של התובע נמחקה בשלב מקדמי. לדעתי, הטענה הנ"ל שנמחקה היתה מצומצמת יותר מזו לעיל ולא היתה חוסמת הוכחת טענת הנתבעים הנ"ל, לו הוכחה כדבעי.

בדיון מיום 30.10.03 הוסכם בין הצדדים כי תמחקנה מכתב ההגנה הטענות בדבר אי מתן הסבר לנתבעים 2 ו-3 בעת שחתמו על כתב הערבות. זוהי הסיבה כי הטענות כפי שבאו לידי ביטוי בעדותה של נתבעת 3, נזנחו בסיכומים.

ריבית בשיעור פריים + 1%: 19.

עוד טענו הנתבעים כי הריבית המוסכמת עם מנהל הסניף עמדה על פריים + 1% לשנה בלבד. ברם, התובע לא עמד בסיכום הנ"ל, וחייב את הנתבעים בריבית חריגה על כל היתרה הבלתי מסולקת בריבית יומית צמודה. לטענת התובע גם עפ"י דוח המומחה (חב' שגיא) רק חלק מההלוואות לא הועמדו על פי ריבית זו והפער שנוצר כתוצאה מכך הוא מזערי ומגיע לסך של 6811 ₪ בלבד.

ב"כ התובע מבקש עוד, לדחות את הטענה גם מחמת שנסתרה בגירסה אחרת של דקר, וגם מחמת הפרכתה בעדותו האמינה של מנהל הסניף. עוד טען כי לא הוכח ששיעורי הריבית היו גבוהים משיעורי הריבית שנקבעו בחוזרי הבנק הרלבנטיים.

עפ"י הסכם הליווי נקבע שיעור הריבית על פי סמכות מנהל הסניף וכפי שמתפרסם מידי פעם בחוזרי הבנק.

דקר העיד כי מנהל הסניף הבטיחו:

"שמעון במפורש אמר לי – יהודה, אל תדאג, אני אסדר לך או הלוואות ביניים או דולרים או פריים פלוס אחד, איזה זול מביניהם...."

(ראה : עמ' 178 לפר').

בתצהירו קיבל פירוט הסיכום הנ"ל תוכן שונה וגם הוא הודה כי הדבר לא מופיע בהסכם הלוי ונעשה לטענתו, טרם חתימה על ההסכם.
למרות כל זאת לא טרח לבדוק את ההסכם. לדבריו, סמך על מנהל הסניף שלטענתו לא טרח להסביר לו את שעורי הריבית המוסכמים.

העד שינדל ביקש לשכנע בעדותו כי משנקבע בהסכם הלוי כי הריבית היא בסמכות מנהל הסניף, אין הכוונה לסמכות שבשיקול דעת, כי אם קביעה מובנית ומוגדרת ע"י סקטור נדל"ן וכפי שהעיד :

"לא אני קובע את התנאים של החשבון הזה. מי שקובע זה סקטור נדל"ן...אני לא דרג מחליט, אני לא דרג קובע. אני דרג מבצע...יש לנו גיליונות שקובעים לנו מידי תקופה לתקופה מהי ריבית הפריים ומהם סמכויות מנהל הסניף, שאני מקבל...קיבלנו בגדול הנחיה לתת לחשבון הזה סמכות מנהל סניף, באותו יום ביצוע אנחנו מסתכלים בטבלה, מה שאומרת הטבלה את זה אנו נותנים. אין לי שום גמישות ז"א לקבוע אם רמה היא נמוכה יותר או רמה גבוהה יותר ולכן גם לא איזה סוג של אשראי...".
(ראה עמ' 17 לפר').

מנהל הסניף התעקש לטעון כי השינוי שחל בריבית אינו נתון גם כן, לקביעתו כי אם חל בהתאם לטבלה.
למעשה ציין כי :

"סמכות של פקיד זה הגדרה בנקאית מול טבלאות ומי שקובע את הריבית ואת טבלת הריבית זה ההנהלה"
(ראה : עמ' 18 לפר').

התובע לא הציג טבלאות אלו כחלק מראיותיו.
מתוך הבקשות למתן אשראי שאושרו לחברה החל מיום 1.9.06, עולה כי הראשונה שבהן אכן ניתנה בריבית של פריים + 1% ואילו לאחר מכן חל שינוי ונגקטו ריביות בשיעורים של פריים + 1.25%, פריים + 1.50% ופריים + 1.75% .
לטענת ב"כ הנתבעים בסיכומיו, הפרשי החיוב בריביות המשתנות לעומת הריבית המוסכמת מסתכמים בסכום נכבד.

20. השאלות שבפני בענין שיעורי הריבית הן שתיים :

- א. האם הוכחה הסכמה שונה וחורגת מהנקוב בהסכם הליווי.
- ב. האם יצא התובע ידי חובתו לתת הסבר לשיעורי הריבית ואם לאו, מה נפקות הפרת החובה הנ"ל.

עדותו של דקר לענין שיעור הריבית המוסכמת לא היתה קוהרנטית וברורה. מחד, הצהיר כי ברק הבטיחו לשיעור ריבית של פריים + 1% ומאידך נתן שתי גירסאות לענין הבטחות מנהל הסניף.

אמנם העד רוטברג שהתלווה אל דקר במפגש עם נציג התובע – מר ברק, העיד כי מי שהבטיח לדקר על חיוב בריבית של פריים + 1% הוא מר ברק. ברם, באותה נשימה גם ידע לומר כי התובע לקח על עצמו לממן את הפרוייקט ב-"2 מליון או 2 מליון ומשהו" (ראה : עמ' 102 לפר'). הואיל וטענה אחרונה זו הופרכה כפי שקבעתי לעיל, נראה כי גם הראשונה נתונה בספק.

מן המקובץ, אינני סבורה כי עלה בידי הנתבעים להוכיח את ההסכמה הנטענת בדבר שיעור הריבית. מצאתי את עדותו של דקר מיתממת ומבקשת להאחז בטענה הנוגדת מסמך בכתב מבלי להוכיח וודאית הסכמה אחרת. כשנשאל חזיתית בחקירתו מהו שיעור הריבית שחוייב בו השיב :

"לא יודע, אני יודע שאני צריך להלוות כסף מהבנק, הם יגבו ממני ריבית מסויימת ואני חייב להחזיר את הכסף ואת הקרן פלוס ריבית – כמה ריבית – זה כבר אלוהים יודע".
(ראה : עמ' 183 לפר').

שונה המסקנה לגבי הפרת חובת ההסבר ע"י התובע. מצאתי יסוד לטענת הנתבעים כי התובע לא שפע בהסבריו עובר לחתימת הסכם הלווי, בנושא שיעורי הריבית. עדותו המתפתלת של נציג התובע להסבר המונח העמום של " סמכות מנהל הסניף" גם כן מעידה על החובה המוגברת של מתן הסבר שרבעה עליו. במצב זה נוצר מרחב עמימות שהווה קרקע להבנות שונות של הנתבעים, גם אם לא הוכח על ידם כי הבנות אלו יצרו תנאי מחייב בהסכם.

על פי דוח שגיא, מיום 1.12.99 בוצע חישוב חיובי הריבית על ההלוואות על פי הריבית שחויבה בפועל למול הריבית של פריים + 1% וצוין כי ההפרש מסתכם בסך של 6811.87 ₪.

הגם שאני סבורה כי הנתבעים היו אדישים לחיובי הריבית ולא טרחו לבדקם, אין בכך להפחית מחובת ההסבר של התובע שהופרה. על כן יש לטעמי להכיר בזכות הקיזוז של הפרשים אלה שהוכחו בשיעור הנ"ל.

מכתבי ההחרגה .21

לטענת ב"כ הנתבעים הכשיל התובע את מכירות החברה בהנפקה איטית של מכתבי החרגה.

טענת הנתבעים כפי שפורטה בתצהירו של דקר ובסיכומי ב"כ, התמצתה בטענה כללית בדבר איחור בהנפקת מכתבי החרגה מותנים לרוכשים אשר כתוצאה מהשיהוי, נכשלה החברה בהכנסת כספים לחשבון במועד מוקדם ובהקטנת חיובי הריביות ויתרות החובה.

לעומת טענה כללית זו, הציג התובע פירוט מלא, של רשימת מכתבי החרגה שהונפקו לרוכשים. מפירוט זה עולה, כי פרק הזמן שחלף מאז חתימת חוזה המכר ועד לקבלת המכתבים בהתאמה לרשימת הרוכשים שפורטה, הוא סביר ביותר.

יתרה מזו וכפי שטען ב"כ התובע, לא הוכח גם כל נזק שנגרם מעיכוב כביכול, בהנפקת מכתבים אלה במועד.

22. הנסת רוכש – חב' עמרם.

הכשלה נוספת של מכירות החברה מצאו הנתבעים בהתנהגות התובע עת פנתה החברה ביום 9.12.97 בבקשה לאשר מכירת אחת החלקות, לחברה בשם עמרם את עמרם ובניו (להלן: חב' עמרם).

לטענת הנתבעים הושג הסכם עם נציג התובע (העד בן זהב) בדבר אישור מכירה כני"ל, אולם התובע הפר את ההסכם מטעמים כלכליים, נוכח רצונו להקטין את חשיפתו לסיכון שבפרוייקט.

העד בן זהב הצהיר כי בקשת החברה הני"ל אושרה ע"י התובע אך העסקה לא בוצעה.

כאן המקום לציין כי ב"כ הנתבעים לא חזר בסיכומיו על הצהרתו של דקר (שחזרה גם בחקירתו), כי התובע פעל במכוון וביד אחת עם הרוכשת הני"ל לטרפוד העסקה.

בפועל התברר מעדותו של העד יורם עמרם, כי לשיטתו, התכוון להתקשר בשם חב' עמרם עם החברה לאחר שבדק את תנאי העסקה המוצעת. אלא שאז חוללו שיקים של החברה שנמסרו לידיו בגין רכישת חמרי בנין שסיפק לה ולכן חזר בו מכוונתו זו, וכך הסביר:

"שאני קיבלתי עבור חמרי בנין, וזה לא סכומים גדולים. זה היה בין 10-ל-15,000 שקל. ואז ראיתי אם הוא לא יכול לעמוד בשיק 10 – 15,000 שקל לא מתאים לי לעשות את העסקה איתו והיה לי קשה מאוד לגבות את הכסף.....ראיתי שהשיקים חזרו והעדפתי לא להתעסק איתו. ויתרתי על העסקה ועד היום המגרש הזה תקוע, לא מכר אותו".
(ראה: עמ' 205 לפר').

עדותו של העד עמרם הפריכה את גירסת הנתבעים בדבר פעולה ישירה מצד התובע להכשלת העסקה או טרפודה והטעם היחיד לחזרתו בו, לטענתו היה כרוך בהחזרת השיקים.

לפיכך, לא נמצא פסול בהתנהגות התובע בהתייחס למו"מ מול חב' עמרם. השפעת החזרת השיקים, אם בכלל, היא שאלה נפרדת, שתדון להלן.

החזרת השיקים .23

אין חולק כי שחרור הכספים לידי החברה ע"י התובע, נעשה לאור דוחות שהומצאו ע"י המהנדס והמפקח י. בלום ולפי קצב התקדמות הבניה.

העמדת הכספים הראשונים נעשתה לצרכי תשלום הוצאות תכנון ומיסים, כמו מס רכישה ומס רכוש והיטל השבחה.

ביום 26.3.97 שוחרר ע"י התובע סך של 390,000 ₪ בהסתמך על דוחות המהנדס. ביום 17.4.97 אישר סך של 310,000 ₪, ביום 23.4.97 סך של 100,000 ₪. ביום 27.5.97 שוחרר סך של 200,000 ₪ הגם שעפ"י דוח המהנדס (מ-23.5.97) לא התמלאו התנאים לשחרור הכספים.

ביום 9.6.97 אושר שיק בסך 227,596 ₪ שמשכה החברה לקבלן השלד. ביום 31.7.97 שוחרר סך של 250,000 ₪ עפ"י דו"ח הרביעי של המהנדס. בדו"ח הנ"ל צויין ע"י המהנדס כי החברה מצויה בפיגור של כ-3 חודשים, לעומת לוח הזמנים המתוכנן וכי לא היו מכירות עד אז.

עפ"י הצהרת העד בן זהב ביקש מנציגי הסניף לדרש מהחברה לדאג להגברת המאמצים למכירת היחידות.

ביום 20.8.97 אישר הבנק שחרור של 400,000 ₪ בעקבות דו"ח חמישי של המהנדס.

משלב זה, כבר לא עמדה החברה בהתחייבותה בהסכם הלווי, למכור את שתי היחידות הראשונות עד 8.97. או אז שלח בן זהב מכתב לחברה מיום 19.8.07 שבו התריע ודרש להגביר את המאמצים למכירת הקוטגים.

כך המשיך התובע בשחרור כספים נוספים כמו ב-7.10.97 סך של 250,000 ₪, עד כדי ניצול מלא האשראי שהובטח בשלב הנ"ל ובלא שיבוצעו מכירות, בין היתר, ע"מ להקטין את החוב.

גם אם היה מקום לקבל את טענת הנתבעים כי התובע היה מחוייב מכח הסכם הלווי בפיקוח על ביצועו של ההסכם ע"י החברה ובתמרוצה לעמוד בו, נראה כי עפ"י התשתית

העובדתית כפי שהוכחה, פעל כך ועל רקע זה בין היתר, נועד המפגש בין הצדדים ביום 27.10.97.

24. במפגש הנ"ל נועדו הצדדים על מנת לדון בין היתר בהתמודדות הנתבעים מול יתרות החוב וקו האשראי. כפי שהסביר העד בן זהב, עובר למפגש הנ"ל הגיע הפרוייקט למבוי סתום, שכן מלא האשראי המובטח עד לשלב הנ"ל נוצל ולא בוצעו מכירות. בנוסף הוטל עיקול על המקרקעין על חלקי הבעלים בגין עסקה לצד ג'.

לטענת התובע, הודיע דקר במפגש הנ"ל כי הפקיד בחשבון הפרוייקט ביום 11.9.97 סך של 300,000 ₪ בתוספת הון עצמי. כמו כן הודיע כי בכוונתו לרכוש קוטג' אחד תמורת \$ 200,000, שמתוכם יזרים מיידית סך של 100 אלף דולר. הואיל ולא עמד בהבטחות אלו לא הסכים התובע להגדיל בשלב הנ"ל את מסגרת האשראי, כבקשת הנתבעים.

ב"כ הנתבעים בסיכומיו טען כי גירסתו של התובע בדבר הפרת ההסכמות הנ"ל על ידם הופרכה, עת הוכח בדפי החשבון, כי הופקדו ע"י הנתבעים כספים בסך של 800,000 ₪ בחדשים ספט' ונוב' 97. לפיכך נטען כי, משקיימו הנתבעים את סיכום הישיבה הנ"ל, היה על התובע להגדיל את קו האשראי לחברה ל-950 אלף דולר לשלב א'.

25. השאלה היא אם כן, האם קיימו הנתבעים את ההסכם המאוחר אליו הגיעו במפגש הנ"ל והאם לאור כך, לא היה הצדק לשחרור כספים נוספים לחברה והחזרת השיקים ע"י התובע, נעשתה ללא יסוד.

זאת ועוד, לטענת הנתבעים פעולתו הנמהרת של מר בן זהב להורות על החזרת סדרת השיקים הראשונה, מבלי לשלוח להם מכתב התראה גרמה להם נזק בלתי הפיך שכן, לו היה פועל להתריע כנדרש - היו הנתבעים מעמידים את התובע על טעותו והיה נמנע הנזק הגדול שנגרם עקב החזרת השיקים.

לטענת ב"כ התובע בסיכומיו משכה החברה כספים בחוסר אחריות וגרמה לכניסתו של החשבון העסקי ליתרת חובה, בניגוד להתחייבותה בהסכם, משכך היתה בידי התובע הסמכות להורות על החזרת השיקים.

26. אין ולא יכול להיות חולק כי עם הפרתה של הוראה חוזית שלא לחרוג במשיכת כספים מעבר למסגרת המאושרת, קמה לתובע הזכות לפעול עפ"י החוזה, גם בדרך של הפסקת אשראי.

כך ברור כי התובע רשאי להתוות על פי שיקול דעתו את מתן האשראי.

ראה ע"א 323/80 אילתית נ' בל"ל פ"ד לז' (2) 673

יחד עם זאת, התנהלותו של התובע במקרה כנ"ל, מחייבת אותו באותה מידה לנהוג באחריות, אמינות ותם לב כלפי לקוחו.

אין חולק כי המפגש בין הצדדים נועד לאחר שהתובע הסכים (גם אם לפני משורת הדין) להעמיד לחברה את מלוא קו האשראי לשלב א'.
פרטי הסיכום תוארו ע"י העד בן זהב, כך :

"נערכה פגישה במשרדי ותרשומת ובין היתר הקבלן התחייב, להכניס הון עצמי ולקנות דירה אחת. דירה הוא לא קונה מי זה יכול היה לעזור לנו והוא לא עשה את זההסיכום היה, אני מסביר לך, הפקדה של 600 וקנית דירה בתמורה להפקדה של 300,000 שקל. קניית דירה לא נעשתה, הפקדה של 600,000 שקל הכוונה היא להפקיד כסף לחשבון הסגור...."
(ראה : עמ' 67 לפר').

עפ"י דף התרשומת, דובר על רכישת יחידה אחת ע"י דקר ב-200 אלף דולר כולל מע"מ, הזרמה של 100 אלף \$ כתקבול מכירות/הלוואות בעלים של 300 אלף ₪ שאז יגדל האשראי עד 950 אלף דולר.
דפי החשבון ומוצגים נ/14 ו-נ/15, מעידים כי בוצעו הפקדות כספים בסך של 300,000 ₪ ביום 9.11.97 וסך של 200,000 ₪ ביום 24.11.97.

עוד עולה מדפי החשבון כי התובע החל להחזיר שיקים בסוף חודש דצמבר 97.

העד הבהיר כי העילה להחזרת השיקים והפסקת המימון, היתה חששו של התובע לגבי פרעון החוב ע"י החברה כדבריו :

"לקוח שהורג בסכומים לא קטנים כאלה ולאורך זמן מחד גיסא, ולא עומד בהסכם הלווי מבחינת המכירות שזה המקור להחזרת הכסף...זה מכניס את הבנק לחששות לגבי אופן החזרת האשראי"
(ראה : עמ' 22 לפר')

כך הדגיש כי :

"הבנק הוא לא גמ"ח... זה גוף עסקי"
(ראה : עמ' 63 לפר').

גם מנהל הסניף העד שינדל, הסביר את שיקולי התובע בהחזרת השיקים.
לטענתו :

"השיקול הכלכלי של הבנק הוא לקבל כמה שיותר מהר את ההלוואה על מנת שיוכל לנתב אותה לגורם אחר, ואם בן אדם על פי התנאים לא מחזיר לנו את ההלוואה זה מכניס אותנו לבעיה...יש לנו עוד, הוא לא בן יחיד...."
(ראה : עמ' 46 לפר').

זאת ועוד, העד בן זהב הודה כי לא נשלח מכתב לחברה טרם ההוראה על החזרת השיקים. יחד עם זאת הוסיף ואמר :

“אין לי ספק, שהיו שיחות טלפוניות. אני לא זוכר אבל אין לי ספק...אני לא זוכר מכתב....יכול להיות שאני לא הודעתי לו את זה אבל אין לי ספק שדרך הסניף הוא קיבל הודעות בכתב, כי בקשר היומימי בקשר להחזרות השיקים זה נעשה....”
(ראה : עמ' 26 לפר').

27. אכן בשעה שבנק מקיים פעילות של לוווי פננסי הוא מצוי לעיתים במצב דואלי שבו הוא חייב לדאוג לאינטרס הכלכלי של השקעותיו, מול הסיוע והתמיכה הממונית לקבלן המבצע.

שורת פסקי דין הניחה את הבסיס הפרשני למערכת היחסים שבין בנק ללקוח. מערכת יחסית זו הוכרה כמערכת מיוחדת הנובעת מהאמון שרוכש הציבור כלפי מוסד זה.

כישוריו ואמצעיו של הבנק מאפשרים לו למנוע נזקים מלקוחותיו ולכן הוא נתפס כבעל הכח שעליו יוטלו חובות מוגברות שאינן מוטלות על צד לחוזה רגיל.
ראה : ע"א 5893/91 טפחות בנק משכנתאות לישראל נ. נתן צבאח, פ"ד מח(2) 573.
ראה גם דנ"א 1740/91 בנק ברקליס דיסקונט בע"מ נ. כחולי, פ"ד מז(5) 31.

גם הספרות הדגישה את חובת האמון החלה על בנק בהקשר החברתי, באופן שהוא נתפס בעיני הציבור כגוף-בקיא במלאכתו, כך שפעולותיו אינן נבחנות בעין בוחנת.
ראה : א. פורת, **אחריותם של בנקים בגין רשלנות – התפתחויות אחרונות**, ספר השנה של המשפט בישראל (תשנ"ב – תשנ"ו) – עמ' 324.

בכל הנוגע ליחסי הבנק מול הלקוח המתקשר עימו בהסכם לוווי, תוארו הדברים יפה בשני פסה"ד בענין חברת **יצחק אמר**, שצוטטו ע"י ב"כ הנתבעים.
ראה : ת.א. (ח-י) 725/01 **אמר ושות חב' ליזום בניה והשקעות 1996 נ. בלל** וכן ע"א 1002/04 **בלל נ. יצחק אמר ושות בע"מ**.

גם שם נקבע כי הסכם הלווי הוא הסכם מיוחד בעל סממן ומאפיין יחודי של אופי ההתחייבות שנוטל על עצמו היזם.

זאת ועוד, מטרת הלווי הפיננסי היא לתת גיבוי כלכלי לפרוייקט נדלני אשר מאפשר מחד לקבלן להפגין אמינות כלכלית כלפי רוכשים ומאידך מאפשר לבנק לשלוט ולפקח על כספי האשראי שהוא מקצה למטרה זו.

ראה : גם י. בהט, מימון בניה ב"פרוייקט סגור" – בטוחות ואחריות הבנק, **הפרקליט מה'**
56.

בצד האחריות של הבנק להבטיח את הצלחת הפרוייקט במישור הפיננסי בפרט, אין להטיל עליו לשאת באחריות להצלחת הפרוייקט בכלל.
ראה: גם ת.א. (ת"א) 93787/01 טפחות בנק משכנתאות לישראל בע"מ נ. נטף.

יחד עם זאת נקבע כי:

"הסכם לזוי אינו "חתונה קתולית שהבנק מתחייב לפיו לממן

את הפרוייקט עד תם ללא כל הגבלת סכום".

(ראה: ת.א. (ח-י) 725/01 הנ"ל)

גם התובע ידע להבין כי בבעייתיות שנוצרה אצל החברה, יש להעמיד לה את קו האשראי כדי שתוכל לבצע את שלקחה על עצמה. אין להסיק מכך לטעמי (וכפי שביקש ב"כ הנתבעים) כי התובע צריך היה לנקוט בעמדה פטרנליסטית ולקבוע מדיניות עסקית בעבור הקבלן, תוך שהוא מורה לו כיצד לפעול. לשם כך נקבעו בהסכם ונספחיו, לוחות זמנים והתחייבות בצידן. מאידך, ושעה שהתובע עמד להורות על החזרת שיקים, היה עליו לדעת כי בכך יש לגרם לנוק כלכלי כבד לחברה, שאותו היה צריך לנסות למנוע ככל שהדבר נתון בשליטתו. בוודאי שהדבר המינימלי הנדרש הוא התראה מסודרת בכתב, קודם לכן.

גם העד שינדל העיד כי התובע בחר שלא להחזיר את השיקים, החזרה סיטונאית וביכר להחזיר את השיקים בסכומים קטנים על פני שיקים בסכומים גבוהים וכך לכבד שיקים לרשויות לעומת שיקים ספקים (ראה: עמ' 44 לפר').

לפיכך מקום שלכאורה, נראה כי בשעה שהתובע העמיד לנתבעים הזדמנות להזרמה כספית התלויה בהכנסת כספים עובר להחזרת השיקים וזו בוצעה, גם אם לא באופן דווקני, אך היה בה כדי לנטרל את "עודף" החשש של התובע, היה עליו לתת את הדעת לעובדה זו ולא להתעלם ממנה ולהורות על החזרת שיקים בלא התראה.

הנוק

28. לטענת הנתבעים, גרמו להם מחדלי התובע נזקים הן בדמות חיובי ריבית חריגה והן באילוף שנוצר למכור מגרשים תחת סירובו של התובע להמשך מימון הבניה.

עפ"י חוזה"ד של השמאי הורוביץ (מ-7.5.02) הנזק שנגרם לחברה בגלל הפסקת המימון עומד על הפער בין פדיון ממכירת שמונה מגרשי בניה במקום שמונה קוטגיים בנויים. אבדן ההכנסות של החברה עקב מכירת מגרשים לבניה, הסתכם לפי חוזה"ד בסך של \$ 274,459. את הסכום הנ"ל יש לקזז לטענת הנתבעים מכל יתרת חוב המגיעה לתובע.

ב"כ התובע מבקש לדחות את הטענה הנטענת לטענתו בעזות מצח, נוכח הממצאים שהוכחו, על פיהם נאלצה החברה להפסיק את הבניה ולמכור את המגרשים בעקבות כשלונה העסקי חלף מכירת הקוטגיים במועד ובמחיר שנקבע בתחזית מלכתחילה.

לפיכך, השאלה שבפני היא האם הוכח קשר סיבתי בין הנזק המתואר לבין פעולותיו של התובע, בעיקר אלה שנמצאו כפעולות החורגות מחובותיו כלפי הלקוח.

הנתבעים לא טרחו לתת פירוט של נזק אחר, הגם שלטעמי ניתן היה לכמתו במאמץ לא גדול ולו לענין המחדל של החזרת השיקים. על כן יש להדרש רק לנזק הנתבע.

לצורך מענה על שאלה זו, יש לתת את הדעת לתנאי השוק עובר ובמהלך ביצוע הסכם הלווי, כפי שהוכח.

ד"ר הורוביץ נחקר בענין הפער בין שתי חווה"ד שהוגשו על ידו. חווה"ד הראשונה שעימה הגיע דקר לתובע עובר לחתימה על הסכם הלווי, כונתה על ידו תוכנית עסקית, שבה העריך את מחירי המכירה של הקוטגיים בסך של \$255,000 ואילו בחווה"ד השניה העריכם בסך של \$240,000. עוד הסביר כי עפ"י התוכנית העסקית, ניתן היה להניח כי מכירת הקוטגיים תחל לאחר חמישה חודשים והחל מהחודש התשיעי החשבון מתאזן. השמאי הודה כי העריך בזמנו, שהיזם יזקק למימון חיצוני של \$365,000. הואיל ואין חולק כי המימון שניתן ע"י התובע השליש סכום זה, נתבקש העד להסביר מדוע לא הצליחה החברה להקים את הפרוייקט כמתוכנן ועל כך השיב:

"כי זה המשבר, כי בתחילת 96 קרה משבר...."

(ראה: עמ' 122 לפר').

ובאופן מפורט יותר הסביר:

"מה שקרה, בינואר 96 היתה נפילה של שוק הנדל"ן בארץ, תסתכל סטטיסטיקות של מכירות דירות מינואר ומרץ 96 אנחנו עולם אחר. עד 96 אנחנו עולם אחד ומ-96 אנחנו עולם שני. ובאותה תקופה בדיעבד אני יודע כי שביעי למאי עוד לא ראיתי סטטיסטיקות של התחלת 96, אבל יש מפנה אדיר כל המשבר בשוק הנדל"ן התחיל בהתחלת 96"

(ראה: עמ' 119 לפר').

התייחסותו של העד למחירי מכירה של 195 אלף דולר בשנת 98 היתה:

"הוא יצא מהארון זה מכירות של פושט רגל...."

(ראה: עמ' 123 לפר').

גם העד ברק בעדותו הסביר כי עלויות המימון בכללותם, היו תלויות בלוח הזמנים וקצב הקמת הפרוייקט בהתאם לתחזיות. לדבריו, השפעת התמשכות בנית הפרוייקט משפיעה באופן ישיר על עלויות המימון.

גם עד זה נחקר בשאלת התרחיש העסקי על פיו החברה מכרה את הקוטג'ים במחירים של כ-195,000 \$ ועוד נדרשה לתשלום הוצאות מימון והשקעות עצמיות של דקר. על כך השיב:

"יפה. נתת את התשובה...אם הוא מכר בכמעט ב-600,000 \$ פחות ליחידה...ברור שהוא יפסיד בפרוייקט הזה. אם אני כותב שהרווח שלו...זה 450,000 דולר והוא מוכרזה 650,000 דולר. דהיינו – לא רק שהוא לא הפסיד, הרווח שלו מת הוא גם הלך לו חלק מההון העצמי, עוד 200,000 דולר...וזה בדיוק מסביר את ה-900,000 שקל שאמרת".
(ראה: עמ' 240 לפר').

גם הוא אישר כי התחזיות נעשו בתקופת שיא מחירי הנדל"ן, שלאחריה חלה התדרדרות רצינית.

העד רוטנברג מטעם הנתבעים העיד כי לא עלה בידו לבצע מכירות של הקוטג'ים, עקב השפל בענף ובוודאי לא במחירי הצפי הראשוני. מכאן מתחייבת מסקנה ברורה על פיה תנאי השוק והתממהות של החברה במכירות הקוטג'ים, הביאה לכשל עסקי ברור, שגרר בעקבותיו את הפרת התחייבויותיה מול התובע על פי הסכם הלווי.

29. עפ"י הצהרת העד בן זהב עמדה יתרת החובה של החברה, נכון למועד הפסקת מתן האשראי ב-2.98, בסך של 3,293,000 ₪ כשטרם נמכר ולו קוטג' אחד. מסגרת האשראי שניתנה עד למועד הנ"ל היתה 2,950,000 ₪.

עוד אין חולק כי הקוטג' הראשון נמכר ע"י החברה רק ב-30.7.98 בתמורה של 195,000 \$. לפיכך היה על הנתבעים להוכיח כי התנהגות התובע בהחזרת השיקים והפסקת האשראי, גרמה להפסד העיסקי במנותק מתנאי השוק. כל שנטען ע"י הנתבעים הוא (מפי דקר בתצהירו) כי התובע גרם לפגיעה קשה באמינותה של החברה, כאשר הספקים לא היו מוכנים להמשיך לעבוד עימה אלא על בסיס מזומן וכי נאלצו למכור את המגרשים בלא לבנות עליהם כמתוכנן מלכתחילה.

למרות נסיון ב"כ הנתבעים בסיכומים, לטעון כי אי הגדלת האשראי גרמה לנזק התוצאתי הנ"ל, הרי לא עלה בידי הנתבעים להצביע על קשר ישיר בין הסרוב להגדלת האשראי לכשל מכירות הקוטג'ים. הנתבעים ביקשו אמנם לשכנע כי הגדלת האשראי היתה מאפשרת להם להשלים בנית קוטג'ים, על פני מצב שבו נותרו עם חלק מהמגרשים, שאינם בנויים בהעדר מימון. אולם, מלבד אמירה כללית שאינה מעוגנת בתשתית עובדתית מלאה, לא עלה בידיהם להרים את נטל השכנוע כי באותה נקודת זמן יכלו

לסיים את הבניה בתוספת המימון. לא צויין ע"י הנתבעים מה מספר הקוטגיים שנבנו עד לדצמבר 97, מה היתה יתרת חסר המימון, כיצד מתיישב לוח הזמנים המתוכנן עם הבניה ע"י החברה עד לאותו שלב, ומה מידת השפעת תנאי השוק על המשך המכירות.

הוכחת הקשר הסיבתי היא מהותית, במצב שבו היה כבר ניתן להבין, כי תנופת מחירי הנדלן היתה דווקא שלילית וכי יתכן כי הגדלת האשראי היתה משיגה מטרה הפוכה.

אינני סבורה כי מבחן התוצאה של מכירת המגרשים מאוחר יותר, מבלי להמשיך בבניה מלמד על הקשר הסיבתי הישיר למחדלי התובע כפי שפורטו לעיל. יתרה מזו, הוכח כי הנתבעים 1 ו-2 לא השכילו לנהל את הפרוייקט נכונה והנסיון לגלגל את מלא כשלונם על התובע, לא יכול לעמוד להם. במאמר מוסגר יצוין כי גם דקר הודה כי כשלון עסקת חברת עמרם, לא היה מתחייב בנסיבות לו היה פועל ביתר מרץ למימושה.

בפרשת **אמר** הנ"ל מצא כב' ביהמ"ש המחוזי בחיפה להעריך את הנזק כתוצאה ממחדלי הבנק על דרך האומדנא תוך שהוא עושה שימוש בעיקרון של חלוקת אחריות עפ"י אשם תורם. דרך זו גם אושרה ע"י ערכאת הערעור.

בענין זה יש לשים לב לאבחנה הראויה בין הוכחת הנזק לבין קביעת שיעור הפיצוי. ראה: ע"א 355/80 אניסמוב בע"מ נ. מלון טירת בת שבע בע"מ פ"ד לה(2) 800

גם אם הייתי סבורה כי יש מקום לשקול גם כאן, ללכת באותה דרך (למרות שלא נתבקשתי לכך במפורש) נבצר הדבר הואיל ולא הונחה בפני תשתית עובדתית מלאה כאמור, לענין הקשר הסיבתי הישיר לנזק הנתבע ולא הוכח היקף נזק תוצאתי אחר.

לסיכום:

30. לאור האמור, אני מקבלת את התביעה בחלקה ומחייבת את הנתבעים ביחד ולחוד לשלם לתובע את סכום התביעה (1,071,853 ₪) בצירוף ריבית כמתחייב לאחר הפחתת הסך של 6811.87 ₪ כשהוא משוערך.

ב"כ התובע יגיש פסיקתא בהתאם בתוך 7 ימים.

נוכח כל המתואר לעיל, אינני עושה צו להוצאות.

ניתנה היום ג' בתשרי, תשס"ז (25 בספטמבר 2006) בהעדר הצדדים.

רחל קרלינסקי, שופטת