

## **NE\_GERICHTE CCC.1997.7382 vom 30. März 1998**

NE Tribunal cantonal, 1998-03-30, FR

Quelle: [https://mcp.opencaselaw.ch/entscheid/ne\\_gerichte\\_CCC.1997.7382](https://mcp.opencaselaw.ch/entscheid/ne_gerichte_CCC.1997.7382)

FR: NE\_GERICHTE CCC.1997.7382 du 30 mars 1998

IT: NE\_GERICHTE CCC.1997.7382 del 30 marzo 1998

### **Volltext**

A. Le 20 décembre 1993, H. et E. SA ont conclu un contrat de courtage portant sur un appartement en PPE sis à La Chaux-de-Fonds et propriété à l'époque de H. .

Ce contrat, établi sur formulaire préimprimé, contient notamment les clauses suivantes :

" Article 1

Les mandants concèdent à E. SA le mandat exclusif, soit de lui indiquer, soit de lui amener un acquéreur pour l'objet désigné à l'article 2, soit de lui servir d'intermédiaire pour la négociation de cette vente, moyennant une commission désignée à l'article 4.

Article 2

(...)

Le prix de vente demandé par les mandants est de 590'000 francs mais au plus bas 530'000 francs.

Ce prix n'a cependant qu'une valeur indicative; le mandataire a l'obligation de transmettre aux mandants toute offre d'achat, même inférieure."

Par courrier du 21 juin 1994, H. a résilié le contrat de courtage pour le 20 août 1994. Le 9 septembre 1994, H. a conclu avec G. SA un nouveau contrat de courtage, portant sur le même immeuble et prévoyant un prix de vente de "fr. 570'000.- abaissement jusqu'à fr. 550'000.-". Le 6 mars 1995, les parties ont modifié ce second contrat en fixant le prix plancher à "fr. 500'000.- plus fr. 5'000.- à titre de récupération de frais".

Le 30 mars 1995, H. a passé avec les époux V. une promesse de vente portant sur son appartement et sa place de parc, pour le prix de

500'000 francs. La vente a été conclue, aux conditions prévues dans la promesse, le 23 mai 1995.

B. Par demande du 22 novembre 1995, E. SA a assigné H. en paiement de 17'572.50 francs plus intérêts à 5 % dès le 31 mars 1995, soit la commission de 3,3 % du prix de vente prévue dans le contrat du 20 décembre 1993, plus TVA.

C. Par le jugement entrepris, la demande a été accueillie. Le premier juge a notamment considéré que le prix plancher prévu dans le contrat du 20 décembre 1993 n'avait qu'une valeur indicative et n'était pas une condition de la rémunération du courtier, qu'il y avait un lien psychologique entre l'activité de la demanderesse et la conclusion du contrat de vente du 23 mai 1995 et qu'il n'y avait pas lieu à réduction de la rémunération de la demanderesse en raison de l'activité du deuxième courtier, le contrat du 20 décembre 1993 contenant une clause d'exclusivité.

D. La défenderesse recourt contre ce jugement. Elle fait valoir qu'en tenant compte du texte du contrat de courtage et de toutes les circonstances, le premier juge aurait dû considérer que le prix plancher de 530'000 francs était une condition de la rémunération de la demanderesse. Elle conteste également tout lien psychologique entre l'activité de l'intimée et la vente immobilière finalement conclue. A titre subsidiaire, elle soutient que le premier juge aurait au moins dû réduire la commission de la demanderesse en raison de l'activité de G. SA, la clause d'exclusivité ayant cessé de déployer tout effet au moment de la résiliation du contrat du 20 décembre 1993.

Le président du Tribunal civil du district de La Chaux-de-Fonds ne formule pas d'observations.

L'intimée conclut au rejet du recours, avec suite de frais et dépens.

#### C O N S I D E R A N T

1. Interjeté dans les formes et délai légaux, le recours est recevable.

2. a) Selon l'article 413 al.1 CO, le courtier a droit à son salaire dès que l'indication qu'il a donnée ou la négociation qu'il a conduite aboutit à la conclusion du contrat. Le contrat conclu doit être conforme

au but recherché par le mandant. Il faut donc qu'il y ait équivalence économique entre le contrat conclu et l'affaire prévue dans le contrat de courtage (ATF 114 II 359). En cas de doute, l'indication d'un prix dans le contrat de courtage n'a que la valeur d'une directive, d'une description du but à atteindre; il appartient au mandant de renverser cette présomption en apportant la preuve que le prix indiqué dans le contrat de courtage était - selon la volonté des parties au moment de la conclusion du contrat - une condition du paiement du salaire et non une simple directive (ATF 76 II 147).

b) La volonté réelle et commune des parties est une question de fait; les constatations du premier juge à ce sujet lient la Cour de cassation civile, sauf arbitraire (art.415 al.1 litt.b CPC). Ce n'est que lorsque la volonté réelle et commune des parties n'a pas pu être établie et que le contrat doit être interprété de manière objective, selon le principe de la confiance (ATF 111 II 284, 106 II 226), que la Cour de cassation peut intervenir car l'interprétation objective relève du droit (ATF 121 III 123 cons.4b)aa), 118 II 365 cons.1).

c) En l'espèce, le premier juge a retenu que la défenderesse n'avait pas pu établir que les parties étaient convenues d'une condition du paiement de la commission en prévoyant un prix plancher de 530'000 francs. Cette constatation de fait n'est pas arbitraire. En effet, le contrat du 20 décembre 1993 prévoit expressément que le prix convenu n'a qu'une valeur indicative, le courtier ayant l'obligation de transmettre au mandant toute offre d'achat, même inférieure. L'argument de la recourante, selon qui la phrase "ce prix n'a cependant qu'une valeur indicative" ne se rapporterait qu'aux 590'000 francs, ne saurait être retenu. Une telle interprétation priverait de tout sens la suite de cette phrase, selon laquelle le courtier doit transmettre toute offre d'achat, même des offres inférieures. Si le courtier n'avait pas droit à sa commission si la vente se conclut à un prix inférieur, il n'aurait aucun intérêt à s'obliger à transmettre de telles offres. Que le prix plafond n'est qu'une valeur indicative va au surplus de soi et n'a pas à être spécialement précisé, car la réalisation d'un prix supérieur est dans l'intérêt tant du mandant que du courtier, dont la commission est fixée en pourcentage du prix de vente.

Les déclarations des parties et du témoin B. n'y changent rien. Certes, en raison du prix plancher, l'intimée ne pouvait offrir l'appartement à un prix inférieur, mais elle avait l'obligation de transmettre aussi des offres inférieures à la recourante, qui avait elle toute liberté d'accepter une telle offre ou non. Qu'elle ne fût, le 20 décembre 1993, pas prête à vendre en dessous de 530'000 francs n'a à cet égard aucune importance, parce qu'elle restait évidemment libre d'accepter ultérieurement des offres inférieures. La recourante semble ainsi confondre deux types de conditions : la condition qu'elle s'était fixée pour la vente de son appartement, soit un prix minimum de 530'000 francs, et la condition du droit du courtier à son salaire, soit la vente de l'appartement. Le salaire de l'intimée était ainsi dû même en cas de vente à un prix inférieur à celui prévu dans le contrat de courtage. Le recours est mal fondé sur ce point.

3. a) Le courtier n'a droit à son salaire que si l'indication qu'il a donnée ou la négociation qu'il a conduite aboutit à la conclusion du contrat (art.413 al.1 CO). Il faut donc un lien de causalité entre les efforts du courtier et la décision du tiers. Il n'est pas nécessaire que la décision de l'amateur soit due exclusivement ou principalement à l'intervention du courtier. Il suffit que celui-ci ait fait naître chez le tiers une des raisons qui l'ont engagé à conclure. La jurisprudence se contente ainsi d'un lien psychologique entre les efforts du courtier et la décision du tiers, décision qui peut subsister malgré la rupture des pourparlers (ATF 72 II 84; 69 II 106). L'existence du lien de causalité dépend donc de l'influence que le courtier peut exercer sur la disposition du tiers à conclure le contrat principal. Cela présuppose que le courtier ait réussi à provoquer chez l'amateur un des motifs qui l'ont poussé à conclure (Marquis, Le contrat de courtage immobilier et le salaire du courtier, p.442). Il n'est pas nécessaire que le rapport de causalité soit immédiat (ATF 69 II 106). Il importe peu, par exemple, que le courtier n'ait pas participé jusqu'au bout aux tractations du vendeur et de l'acheteur et même qu'un autre courtier ait été mis en oeuvre. Il n'en serait autrement que si l'activité du premier courtier n'avait abouti à aucun résultat, que les pourparlers avaient été définitivement rompus et

que l'affaire avait été finalement conclue sur des bases toutes nouvelles (ATF 69 II 106; 62 II 342).

b) En l'espèce, le premier juge a retenu que les époux

V. figuraient sur la liste des "clients intéressés" remise par l'intimée à la recourante à la fin du contrat de courtage, qu'ils avaient déjà été au préalable signalés à la recourante comme intéressés à acheter l'immeuble et que les discussions entre le représentant de l'intimée et les acheteurs futurs étaient même allées jusqu'à un stade avancé. Il ressort par ailleurs du dossier que les pourparlers n'avaient jamais été définitivement rompus et que les époux V. avaient toujours gardé un oeil sur l'immeuble. Ils ont également déclaré qu'à l'époque où ils ont discuté avec l'intimée des possibilités de financement, ils auraient probablement acheté l'immeuble si le prix avait été de 500'000 francs et s'ils étaient parvenu à vendre un immeuble en Belgique pour libérer les fonds propres nécessaires. Dans ces conditions, le premier juge a retenu à juste titre un lien psychologique entre l'activité de l'intimée et la conclusion du contrat principal. Contrairement à ce que prétend la recourante, ce n'est ainsi pas uniquement l'activité du second courtier qui a pu la convaincre de réduire le prix demandé et qui a conduit à la conclusion de la vente. Il s'agit là certes d'un élément important et nécessaire à la perfection du contrat de vente immobilière, mais cet élément n'est pas le seul qui a amené les époux V. à conclure. Les annonces que l'intimée avait mises dans les journaux et les entretiens qu'elle a eus avec eux figurent aussi parmi les raisons qui les ont amenés à conclure le contrat et c'est bien l'intimée qui a fait naître ces raisons chez les acheteurs.

En d'autres termes, l'intimée a déployé l'activité nécessaire à la conclusion du contrat de vente, sauf l'accord sur le prix. C'est pourtant le montant de l'offre des acheteurs de 500'000 francs qui, d'abord refusée par la recourante, a finalement été acceptée par elle, quelques mois après sa résiliation du contrat de courtage, lorsqu'elle a consenti à réduire ses exigences et qu'elle a suivi le conseil du second courtier. Dans ces circonstances, il serait choquant de refuser sa commission au premier courtier pour le motif que la recourante elle-même s'entêtait à maintenir un prix trop haut. Sur ce point, le recours est également mal

fondé.

4. a) Lorsque le courtage est dû à l'activité de plusieurs courtiers commis indépendamment les uns des autres, simultanément ou successivement, chacun d'eux n'a droit qu'à une quote-part du salaire unique correspondant à la mesure en laquelle il a contribué à mener l'affaire à chef. Pour se prémunir contre un risque de diminution de sa provision du fait du concours d'autres courtiers, le courtier peut stipuler une clause d'exclusivité dans le contrat (ATF 72 II 421).

b) En l'espèce, le contrat est stipulé exclusif à son article premier. Par ailleurs, l'article 10 prévoit que le courtier peut revendiquer la provision intégrale lorsque l'affaire aboutit après la fin du contrat et qu'un lien psychologique existe entre son activité et la conclusion du contrat. Dans ces conditions, il n'est pas nécessaire d'examiner si la clause d'exclusivité de l'article premier du contrat de courtage protège l'intimée même après l'échéance du contrat contre une réduction de sa provision du fait du concours d'un autre courtier. En effet, l'article 10 prévoit clairement que l'intimée a droit à la rémunération intégrale lorsque l'affaire aboutit après la fin du contrat et que son activité est dans un lien psychologique avec ladite conclusion. Cette clause n'est pas contraire à l'ordre public; lorsque le mandant choisit de recourir aux services d'un autre courtier, il peut prévenir le risque de payer deux provisions en rendant attentif le deuxième courtier qu'il ne devra pas traiter avec des personnes qui avaient déjà eu des contacts avec le premier.

5. Au vu de ce qui précède, le recours est mal fondé. La recourante qui succombe supportera les frais et dépens.

Par ces motifs,

LA COUR DE CASSATION CIVILE

1. Rejette le recours.

2. Condamne la recourante aux frais qu'elle a avancés par 770 francs ainsi qu'à payer à l'intimée une indemnité de dépens de 500 francs.

Neuchâtel, le 30 mars 1998

AU NOM DE LA COUR DE CASSATION CIVILE

Le greffier

L'un des juges

Export aus OpenCaseLaw (CC0). Verbindlich ist allein der vom erlassenden Gericht veröffentlichte Originaltext. Quellen-URL siehe oben.