

VD_GERICHTE JI14.023937 vom 1. Dezember 2015

VD Tribunal cantonal, 2015-12-01, FR

Quelle: https://mcp.opencaselaw.ch/entscheid/vd_gerichte_JI14.023937

FR: VD_GERICHTE JI14.023937 du 1 décembre 2015

IT: VD_GERICHTE JI14.023937 del 1 dicembre 2015

Erwägungen

E. 3

L'appelante reproche au premier juge d'avoir fondé sa conviction sur une constatation inexacte des faits. Il ressort du procès-verbal d'audition du 23 avril 2015 que dans le courant de la semaine du 1er avril 2013, le futur acquéreur A.N. _____ a effectivement pris d'abord contact avec l'appelante par téléphone afin d'obtenir une visite de l'appartement ; dans l'impossibilité de faire la visite immédiatement, l'appelante a donné à l'intéressé l'adresse de l'appartement pour une visite extérieure. Il est en outre établi que le 4 avril 2013, soit plus tard, l'acquéreur a contacté l'intimée et a visité un appartement que celle-ci lui proposait. L'acquéreur a expliqué qu'il ignorait qu'il s'agissait du même appartement, d'autant plus que les prix n'étaient pas les mêmes, le prix étant moins cher chez J. _____ selon son souvenir. Contrairement à ce que soutient l'appelante, il est en revanche inexact de dire que c'est elle qui a mené l'ensemble des négociations de vente, puisque c'est bien l'intimée qui a fait visiter les lieux à deux reprises à l'acquéreur, la première fois seul et la seconde fois avec son

- 10 - partenaire. C'est en outre dans les locaux de l'intimée que l'acquéreur s'est d'abord rendu pour discuter des modalités de la vente, qu'il a fait une offre ferme à 710'000 fr., que l'intimée a choisi un notaire et qu'en définitive, l'acheteur a accepté – afin de s'assurer de l'attribution de l'appartement face à une autre cliente également intéressée – d'augmenter son offre à 720'000 francs. Enfin, il est encore inexact de soutenir que l'appelante a assisté l'acquéreur chez le notaire, puisque les courtiers des deux parties étaient présents chez le notaire et que la propriétaire a finalement exigé que le contrat de vente soit signé en présence uniquement d'elle-même, de l'acquéreur et du notaire, sous peine d'annuler la vente, tout cela dans un climat décrit par les deux parties comme tendu. En s'appuyant sur le témoignage central de l'acquéreur, il apparaît que l'intimée a effectivement accompli une activité bien plus ample et déterminante que celle que l'appelante invoque. Non seulement l'intimée a été rapide et disponible pour la vente, mais elle a également discuté des modalités dans ses bureaux et a assisté l'acquéreur jusque chez le notaire, avant d'être priée de quitter les lieux pour éviter l'échec de la vente. Sur la base du témoignage de l'acquéreur, on doit retenir que la qualité du contact de l'intimée est à l'origine de la vente, au contraire de l'attitude de l'appelante, qui laisse à penser que la vente ne se serait pas faite, dans ces conditions tout au moins.

E. 4

L'appelante conteste toute activité de l'intimée qui serait allée au-delà d'une visite de l'objet, et soutient qu'en l'absence de toutes autres prestations, aucune commission de courtage ne serait due.

E. 4.1

Le courtage est un contrat par lequel le courtier est chargé, moyennant un salaire, soit d'indiquer à l'autre partie l'occasion de conclure une convention, soit de lui servir d'intermédiaire pour la négociation d'un contrat (art. 412 al. 1 CO [Code des obligations du 30 mars 1911 ; RS 220]). Les règles du mandat sont applicables au contrat de courtage, en tant qu'elles sont compatibles avec la nature de ce contrat (art. 412 al. 2 CO; ATF 139 III 217 consid. 2.3; ATF 110 II 276 consid. 2a).

- 11 - Selon l'art. 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 courtier est en principe appelé à développer une activité factuelle, consistant à trouver un amateur qui se portera contractant du mandant et/ou à négocier l'affaire pour le compte de celui-ci. Pour prétendre à un salaire, le courtier doit prouver, d'une part, qu'il a agi et, d'autre part, que son intervention a été couronnée de succès (ATF 72 II 84 consid. 2, JdT 1946 I 558; TF 4A_401/2012 du 16 octobre 2012 consid. 4). Il faut donc que le contrat que le mandant cherchait à obtenir ait été conclu et qu'il existe un lien de causalité entre l'activité du courtier et la conclusion du contrat. Le courtier bénéficie toutefois d'une présomption de fait en ce sens que s'il a réellement accompli des efforts objectivement propres à favoriser la conclusion du contrat, le juge peut admettre, si le contraire ne ressort pas des circonstances, que ces efforts ont effectivement entraîné cette conséquence (ATF 57 II 187 consid. 3; ATF 40 II 524 consid. 6a). Il n'est ainsi pas nécessaire que la conclusion du contrat principal soit la conséquence immédiate de l'activité fournie. Il suffit que celle-ci ait été une cause même éloignée de la décision du tiers satisfaisant à l'objectif du mandant; en d'autres termes, la jurisprudence se contente d'un lien psychologique entre les efforts du courtier et la décision du tiers, lien qui peut subsister malgré une rupture des pourparlers. Il importe peu que le courtier n'ait pas participé jusqu'au bout aux négociations du vendeur et de l'acheteur, ni qu'un autre courtier ait également été mis en œuvre. En pareil cas, la condition suspensive de l'art. 413 al. 1 CO n'est défailante que si l'activité du courtier n'a abouti à aucun résultat, que les pourparlers consécutifs à cette activité ont été définitivement rompus et que l'affaire est finalement conclue, avec le tiers que le courtier avait présenté, sur des bases toutes nouvelles (TF 4A_337/2011 du 15 novembre 2011 consid. 2.1 et les réf. citées ; TF 4C.93/2006 du 14 juillet 2006 consid. 2.1 et les réf. citées ; TF 4C.259/2005 du 14 décembre 2005 consid. 2 et les réf. citées). Il découle donc de l'art. 413 al. 1 CO que le droit à la commission du courtier est lié à la conclusion par le mandant d'un contrat (dit principal) conforme

- 12 - à ses attentes, en ce sens qu'il permet à ce dernier d'obtenir le résultat économique assigné au courtier par le contrat de courtage (principe d'équivalence). Autrement dit, ce n'est pas une identité juridique qui est requise entre l'affaire escomptée et le contrat fourni par le courtier, mais bien une équivalence économique (ATF 114 II 357 consid. 3a; Amman, in Honsell/Vogt/Wiegand (éd.), Commentaire bâlois, 5e éd., n. 4 ad art. 413 CO; Turretini, Le contrat de courtage et le salaire du courtier, thèse Genève 1952, pp. 105 et 106). L'application du principe d'équivalence suppose donc que l'on examine si le contrat conclu représente la même valeur et peut remplir la même fonction que le contrat souhaité par le mandant (Marquis, Le contrat de courtage immobilier et le salaire du courtier, thèse Lausanne 1993, p. 401). Si le mandat a été confié à plusieurs courtiers et que chacun prouve avoir joué un rôle, la jurisprudence et une partie de la doctrine permettent au mandant de partager le salaire en fonction de la contribution de chacun au succès (SJ 1991 p. 217; ATF 72 II 421, JdT 1947 I 293 ; ATF 62 II 342 consid. 2, JdT 1937 I 93 ; Amman, op. cit., n. 12

ad art. 413 CO, p. 2580; Guhl/Koller/Schnyder/Druey, Das schweizerische Obligationenrecht, p. 569 ; Tercier/Favre/Pedrazzini, Les contrats spéciaux, 4e éd., n. 5646 et les réf. cit.). Une autre partie de la doctrine soutient que chaque courtier qui prouve l'existence d'un lien entre l'activité exercée et la conclusion du contrat principal a droit à son salaire entier (von Büren, Schweizerisches Obligationenrecht, Besonderer Teil, pp. 217 ss ; Bucher, Schweizerisches Obligationenrecht, 3e éd., p. 238). Toutefois, peu importe en l'espèce. En principe, le courtier est libre d'organiser son activité comme il l'entend et d'user des moyens qui lui paraissent les plus appropriés (ATF 84 II 521, JdT 1959 I 266; Marquis, op. cit., p. 142). De la liberté dans le choix des moyens découle, dans le cadre spécifique du contrat de courtage, la possibilité pour le courtier d'avoir recours à un tiers pour l'assister et même de se substituer un autre courtier. Cette faculté découle de l'art. 398 al. 3 CO, applicable au contrat de courtage en vertu du renvoi de l'art. 412 al. 2 CO, aux termes duquel le mandataire est en principe

- 13 - tenu d'exécuter son mandat personnellement, à moins qu'il ne soit autorisé à le transférer à un tiers, qu'il n'y soit contraint par les circonstances ou que l'usage ne permette une substitution de pouvoirs (Marquis, op. cit., pp. 197ss). La nature juridique fondamentale du sous-courtage est la même que celle du courtage classique; il s'agit d'un contrat bilatéral imparfait dans lequel le courtier principal promet une commission et le courtier substitué est, sauf convention contraire ou circonstances particulières, simplement autorisé mais non obligé d'agir. Lorsque le courtier substitué bénéficie d'une grande indépendance dans l'exécution du mandat et que sa rémunération dépend aussi de la conclusion du contrat principal, le contrat qui le lie au courtier principal est en règle générale qualifié de contrat de courtage. L'étendue de l'activité que le courtier substitué doit développer pour remplir les conditions du droit à son salaire se détermine en principe d'après les termes du contrat de sous-courtage et les méthodes habituelles d'interprétation des contrats. En ce qui concerne le lien de causalité qui doit exister entre l'activité du courtier substitué et la conclusion du contrat principal, il convient d'appliquer les principes généraux du courtage en la matière (Marquis, op. cit., pp. 198 ss).

E. 4.2

En l'espèce, il n'est pas contesté que la propriétaire S. _____ avait conclu un contrat de courtage de négociation avec l'appelante, ni que l'intimée avait la qualité de courtière substituée de l'appelante et que les parties étaient donc liées par un contrat de sous-courtage. La rémunération était clairement convenue. L'appelante conteste un seul point, soit l'existence d'un lien de causalité entre l'activité déployée par l'intimée et la conclusion de la vente avec A.N. _____ et son compagnon. Certes, il apparaît que le premier contact a eu lieu avec l'appelante, qui a donné l'adresse à l'intéressé pour une visite extérieure. Il est toutefois également établi que celui-ci a pris contact en parallèle avec l'intimée, qui, elle, a pu proposer deux visites intérieures rapidement, puis a discuté des modalités de la vente et trouvé un notaire. Elle a

- 14 - également négocié le prix pour que l'acquéreur puisse l'emporter sur un tiers intéressé. Enfin, elle a accompagné l'acquéreur pour la signature devant le notaire, avant d'être mise à la porte par la venderesse, afin de ne pas faire échouer la vente. Dès lors, il ne fait aucun doute que l'intimée a non seulement fait visiter l'appartement à plusieurs reprises, mais qu'elle a également discuté des modalités d'achat, participé activement à la fixation du prix final et effectué un certain nombre de démarches en vue de la conclusion de la vente. Conformément à la jurisprudence rappelée ci-dessus, le droit à une rémunération du courtier

n'exige même pas autant de démarches. Il est donc démontré que la vente a été conclue et que ce sont, pour une part importante, les efforts de l'intimée qui ont permis à cette vente d'aboutir. L'analyse du premier juge doit donc être confirmée.

E. 5

En définitive, l'appel, mal fondé, doit être rejeté et le jugement entrepris confirmé. Au vu de l'issue du litige, les frais judiciaires de deuxième instance, arrêtés à 716 fr. (art. 62 al. 1 TFJC [tarif des frais judiciaires civils du 28 septembre 2010 ; RSV 270.11.5]), seront mis à la charge de l'appelante qui succombe (art. 106 al. 1 CPC). L'intimée n'ayant pas été invitée à se déterminer, il n'y a pas lieu à l'allocation de dépens.

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