

VD_GERICHTE PP10.013707 vom 21. November 2011

VD Tribunal cantonal, 2011-11-21, FR

Quelle: https://mcp.opencaselaw.ch/entscheid/vd_gerichte_PP10.013707

FR: VD_GERICHTE PP10.013707 du 21 novembre 2011

IT: VD_GERICHTE PP10.013707 del 21 novembre 2011

Erwägungen

E. 1

A.W._____ est courtière en immeubles indépendante et collabore avec la plate-forme www.justimmo.ch.

- 3 -

E. 2

Jusqu'au mois de novembre 2009, A.J._____ et son fils B.J._____ étaient copropriétaires, pour une part de moitié chacun, de l'immeuble no 6091 sis [...], à Saillon.

E. 3

Le 5 juin 2009, A.W._____ et A.J._____ ont signé un contrat prévoyant ce qui suit : « Votre maison sise [...] à Saillon 1913 Par la présente et suite à notre entretien, nous avons bien pris note que vous nous autorisez à vendre cet appartement précité aux conditions suivantes : • prix de vente de départ Fr. 760'000 (sept cent soixante mille francs). • notre commission de courtage sera de 4 % appliquée sur le prix de vente obtenu. • paiement de la commission lors de la signature des actes de vente à terme sur l'acompte versé par l'acquéreur. • nous prenons à notre charge tous les frais inhérents à la recherche d'un acquéreur. • le contrat est ½ exclusif pour une durée de 6 mois à renouveler. • Résiliation du contrat par lettre écrite de votre part ». A.W._____ a dès lors constitué un dossier de vente qu'elle a mis en ligne, sur le site de la plate-forme internet www.justimmo.ch.

E. 4

Le 8 août 2009, A.F._____ s'est rendu à Saillon pour observer la maison des défendeurs de l'extérieur. Le 10 août 2009, A.F._____ s'est adressé à la demanderesse, par l'intermédiaire du site www.justimmo.ch, en lui expliquant qu'il était intéressé par le bien immobilier, souhaitait obtenir un dossier et visiter les lieux si possible. A.W._____ a alors appelé A.F._____ pour fixer un rendez-vous au 12 août 2009 afin d'effectuer une visite des lieux. Elle a ensuite contacté A.J._____ pour lui donner cette information.

E. 5

Le 12 août 2009, A.W._____, accompagnée de sa fille B.W._____, a téléphoné à A.F._____ pour l'informer qu'elle arriverait en retard à la visite de la maison des défendeurs en raison

- 4 - d'embouteillages survenus sur l'autoroute, mais qu'il pouvait s'y rendre sur le champ puisque A.J._____ s'y trouvait déjà. A.F._____ et son épouse B.F._____ se sont ainsi rendus au lieu de rendez-vous où ils ont retrouvé les défendeurs qui terminaient une visite avec d'autres personnes. Ils ont alors débuté la visite de la maison avec le couple F._____. A.W._____ et sa fille B.W._____ les ont rejoints. Durant la visite, les

époux F._____ ont fait quelques remarques, notamment sur le jacuzzi qui se trouvait dans le salon et sur le carrelage de certaines pièces du logement.

E. 6

Le 17 août 2009, la demanderesse a appelé A.F._____ pour savoir s'il restait intéressé par l'achat de la maison des défendeurs. Il lui a répondu qu'il devait encore y réfléchir et s'entretenir à ce sujet avec son épouse.

E. 7

Le 21 août 2009, A.F._____ a envoyé un sms à A.W._____ pour lui annoncer que lui et son épouse avaient des imprévus professionnels qui les empêchaient, à tout le moins provisoirement, d'envisager l'acquisition de la maison des défendeurs.

E. 8

Le 24 août 2009, A.W._____ a informé A.J._____ que le couple F._____ n'était plus intéressé par l'achat de la maison.

E. 9

Dans le courant du mois de septembre 2009, A.F._____ a pris directement contact avec A.J._____ dans le but de visiter une nouvelle fois le logement mis en vente.

A.F._____ et B.F._____ ont revu à plusieurs reprises la défenderesse pour négocier le prix de vente, qui a finalement été fixé à 660'000 fr. A.J._____ s'est alors adressée à A.W._____ pour lui dire qu'elle avait reçu une offre pour l'achat de sa maison et qu'elle l'avait acceptée. Le 21 septembre 2009, la défenderesse a confirmé par écrit sa volonté de mettre un terme au contrat qui liait les parties en expliquant

- 5 - une nouvelle fois qu'elle avait trouvé un acquéreur. A.W._____ a restitué les clés du logement huit jours plus tard.

E. 10

Par acte de vente du 25 novembre 2010, A.J._____ et B.J._____ ont vendu leur maison à A.F._____ et B.F._____, au prix de 660'000 francs.

E. 11

Le 18 janvier 2010, A.W._____ a appris l'identité des acheteurs et occupants de la maison qui appartenait aux défendeurs, soit A.F._____ et B.F._____. Par courrier daté du 29 janvier 2010, la demanderesse a réclamé aux défendeurs la somme de 30'400 fr. à titre de salaire conformément au contrat signé le 5 juin 2009.

E. 12

Par demande du 29 avril 2010, A.W._____ a conclu à ce que A.J._____ et B.J._____ sont condamnés à lui payer solidairement la somme de 30'000 fr., plus intérêts à 5 % l'an dès le 29 janvier 2010 (1), et à ce que les dépens sont solidairement mis à leur charge (2). Dans leur réponse du 31 août 2010, A.J._____ et B.J._____ ont conclu sous suite de frais et dépens au rejet des conclusions de la demande de A.W._____. Le 14 octobre 2010, A.W._____ a confirmé les conclusions de sa demande du 29 avril 2010.

E. 13

Lors de l'audience d'instruction du 11 janvier 2011, A.W._____ a modifié ses conclusions en ce sens que A.J._____ et B.J._____ sont condamnés à lui payer solidairement la somme de 26'400 fr., plus intérêt à 5 % l'an dès le 29 janvier 2010.

E. 14

Lors de l'audience de jugement du 21 mars 2011, le témoin B.F._____ a mentionné que ses examens de spécialisation en chirurgie avaient eu lieu en septembre 2009 et qu'elle n'avait à ce moment-là pas la

- 6 - tête à réfléchir en ce qui concernait l'achat de la maison. Le témoin A.F._____ a indiqué pour sa part que ce n'était qu'après les examens de son épouse que tous deux avaient eu le temps de réfléchir et estimé qu'il serait peut-être bien de refaire une visite de la maison, ce qui les avait ainsi amenés à reprendre contact avec A.J._____. Il a expliqué qu'il n'avait pas repris contact avec A.W._____ parce qu'il n'avait pas apprécié son retard lors de la visite, que le prix proposé au départ était le plus élevé et que l'insistance de celle-ci l'avait irrité. Il considérait ainsi que A.W._____ n'avait pas favorisé la conclusion de la vente, que celle-ci s'était conclue sans elle et qu'il en avait négocié les conditions directement avec A.J._____. En droit : 1. Le jugement ayant été communiqué en 2011, les voies de droit sont régies par le CPC (Code de procédure civile du 19 décembre 2010; RS 272) (art. 405 al. 1 CPC). 2. L'appel est recevable contre les décisions finales de première instance (art. 308 al. 1 let. a CPC), dans les causes patrimoniales dont la valeur litigieuse au dernier état des conclusions dépasse 10'000 fr. (art. 308 al. 2 CPC). En l'espèce, formé en temps utile (art. 311 al. 1 et 148 al. 3 CPC) par une partie qui y a intérêt (art. 59 al. 2 let. a CPC), contre une décision finale de première instance rendue dans une cause patrimoniale dont les conclusions, dans leur dernier état devant le tribunal de première instance, portent sur un montant supérieur à 10'000 fr., l'appel est recevable. 3. L'appel peut être formé pour violation du droit ou pour constatation inexacte des faits (art. 310 CPC). L'autorité d'appel peut revoir l'ensemble du droit applicable, y compris les questions d'opportunité ou d'appréciation laissées par la loi à la décision du juge et doit le cas échéant appliquer le droit d'office conformément au principe

- 7 - général de l'art. 57 CPC (Tappy, Les voies de droit du nouveau Code de procédure civile, JT 2010 III 134). Elle peut revoir librement l'appréciation des faits sur la base des preuves administrées en première instance (Tappy, op. cit., JT 2010 III 135). En l'espèce, l'état de fait du jugement est conforme aux pièces du dossier et aux autres preuves administrées, de sorte que l'autorité d'appel est à même de statuer. 4. Aux termes de l'article 412 al. 1 CO (Code des obligations du 30 mars 1911; RS 220), 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. L'activité du courtier peut consister soit à trouver un partenaire avec qui le mandant pourra conclure un contrat (courtage d'indication), soit (en plus) à conduire la négociation avec un tiers pour le compte du mandant (courtage de négociation). La doctrine et la jurisprudence distinguent encore un troisième type de courtage, le courtage de présentation, l'activité du courtier consistant à amener un tiers à entrer en relation avec le mandant en vue de négocier un contrat (Marquis, Le contrat de courtage immobilier et le salaire du courtier, thèse Lausanne 1993, p. 430; Tercier/Favre/Pedrazzini, Les contrats spéciaux, 4e éd., 2009, n. 5592 p. 846; Ammann, Der Mäklervertrag, Basler Kommentar, 4e éd., 2007, n. 1 ad art. 412 CO). Ces distinctions n'ont guère de portée propre puisque la réglementation est la même; ce n'est que l'étendue du mandat qui est définie par le contrat. Il n'est pas contesté

en l'espèce que les parties ont été liées par un contrat de courtage. Le premier juge a retenu qu'il s'agissait d'un courtage de négociation, ce qui n'est pas non plus critiqué.

- 8 - 5. a) Dans un premier moyen, l'appelante fait valoir que le contrat n'était pas exclusif, de sorte qu'elle restait libre de conclure telle ou telle affaire ou de la refuser. b) Les parties ont convenu que le contrat était « ½ exclusif pour une durée de six mois à renouveler » (cf. supra, let. C, ch. 3). Le premier juge, interprétant le contrat selon le principe de la confiance, à défaut de pouvoir déterminer la volonté réelle des parties, a considéré que la clause précitée ne signifiait pas que le courtage portait sur la part de copropriété de A.J. _____ seulement tel que le prétendait les défendeurs, mais que le courtier avait l'exclusivité s'agissant de la vente de la maison, sous réserve que la mandante pouvait également faire ses propres recherches en vue de trouver un acheteur. c) Cette interprétation peut être confirmée. En effet, il ne ressort d'aucune pièce au dossier que les parties entendaient limiter le contrat à la vente de la seule part de copropriété de A.J. _____. Comme mentionné par le premier juge, au moment de la signature du contrat, les parties ignoraient tout des subtilités juridiques qu'entraînait le fait que les défendeurs étaient copropriétaires du bien immobilier. La clause d'exclusivité peut avoir diverses significations, le vendeur pouvant renoncer à confier la même affaire à un tiers, voire à s'en occuper lui-même (Marquis, op. cit. p. 471). La stipulation d'une clause d'exclusivité en faveur du courtier ne signifie pas sans autres que le mandant renonce à agir lui-même, une telle clause visant en général à éviter la mise en oeuvre d'autres courtiers et non à empêcher le mandant d'agir lui-même (Marquis, op. cit., p. 178). Dans ce contexte, un destinataire de bonne foi devait comprendre la clause de ½ exclusivité comme clarifiant et confirmant que si l'appelante renonçait à confier le mandat à des tiers, elle conservait toutefois la faculté de faire ses propres recherches en vue de trouver un acheteur. Le moyen est par conséquent infondé.

- 9 - 6. a) L'appelante soutient également que l'intimée ne rapporte la preuve d'aucune démarche de négociation quelconque, s'étant au contraire plutôt attirée l'hostilité des amateurs. Elle conteste par ailleurs tout lien de causalité entre l'activité déployée et la vente. b) L'art. 413 al. 1 CO dispose que 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. La loi soumet ainsi la naissance du droit au salaire du courtier à deux conditions, savoir d'une part que celui-ci ait développé une certaine activité, d'autre part qu'il existe un lien de causalité entre son activité et la conclusion du contrat principal (ATF 84 II 521, JT 1959 I 266; Marquis, op. cit., p. 419). S'agissant du rapport de causalité avec l'activité du courtier, il suffit que celle-ci ait été une cause, même éloignée, de la décision du tiers; il est possible de se contenter d'un lien psychologique entre les efforts du courtier et la décision du tiers, lien qui peut subsister même en cas de rupture des pourparlers par exemple (SJ 2006 p. 216; ATF 97 II 355; Tercier/Favre/Pedrazzini, op. cit., n. 5641 p. 853). Ce n'est 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 qu'il avait présenté, sur des bases toutes nouvelles, que la condition du lien de causalité peut être tenue pour non réalisée (SJ 2006 p. 216). Il incombe au courtier de prouver le rapport de causalité entre son activité et la conclusion du contrat principal. Si la preuve du contrat et celle d'une activité du courtier sont rapportés, il y a présomption de fait que ce lien existe (ATF 131 III 268, SJ 2005 I 104; ATF 124 III 481, JT 1999 I 455). L'activité du courtier doit être propre à favoriser la conclusion du contrat et peut résulter de discussions, mais aussi de simples

rencontres,

- 10 - de téléphones, de lettres, etc. (Tercier/Favre/Pedrazzini, op. cit., n. 5645, p. 854).

L'activité de courtier négociateur implique habituellement la recherche d'un amateur, la communication de l'occasion de conclure à l'amateur, le travail de négociation auprès de l'amateur et la communication au mandant que l'amateur est prêt à conclure. La naissance du droit au salaire n'est pas subordonnée à la condition que chacune de ces activités ait été exercée par le courtier. Une activité d'indication ne suffit normalement pas pour donner naissance au droit au salaire, lorsque le mandant attendait une négociation, sauf lorsque le mandant, dès qu'il a connaissance d'un amateur, évince le courtier des négociations (Marquis, op. cit., p. 426 ss et note infrapaginale 312). c) En l'espèce, l'acquéreur A.F._____ s'est adressé à l'intimée le 10 août 2010, par l'intermédiaire du site internet www.justimmo.ch, en lui indiquant qu'il était intéressé par le bien immobilier, souhaitait obtenir un dossier et visiter les lieux si possible. L'intimée a alors appelé A.F._____ pour fixer un rendez-vous afin d'effectuer une visite, puis a contacté l'appelante pour lui donner cette information. Le premier juge a retenu, sans que cela ne prête le flanc à la critique, que l'intimée et sa fille – bien qu'arrivées en retard – étaient présentes lors de la visite du 12 août 2009, puisque, n'ayant plus revu le couple F._____ par la suite, ce n'était qu'à cette occasion qu'elles avaient pu avoir connaissance de leurs remarques sur la localisation du jacuzzi et sur le carrelage à certains endroits de la maison. Il en a déduit qu'on pouvait admettre que l'intimée s'était enquis, à tout le moins dès son arrivée tardive, de ce que les amateurs pensaient de la maison et qu'elle avait eu une discussion avec eux pour tenter de les convaincre d'acheter ce bien immobilier. Il y a ainsi lieu de retenir que l'intimée a eu une activité non seulement d'indication, mais également de négociation, mettant sur pied

- 11 - une visite de la maison et y participant. Le seul témoignage d'A.F._____, lequel estime que l'intimée n'a pas favorisé la conclusion de la vente, celle-ci s'étant conclue sans elle, ne suffit pas à renverser la présomption du lien de causalité entre l'activité de négociation déployée et la vente qui en a découlé. C'est d'ailleurs à juste titre que le premier juge a écarté ce témoignage, au motif que le couple F._____ a préféré reprendre les négociations directement avec l'appelante en raison du prix inférieur proposé par celle-ci. Pour le surplus, on relèvera, d'une part, que les négociations n'ont jamais été rompues puisque les époux F._____ ont simplement suspendu leurs réflexions durant quelques semaines en raison des examens qu'B.F._____ devait passer en septembre 2009 et, d'autre part, que l'appelante a évincé l'intimée en mettant un terme au contrat qui les liait, empêchant par là même la poursuite des négociations avec A.F._____ et B.F._____. Vu ce qui précède, il convient d'admettre que le lien de causalité entre l'activité déployée et la vente est suffisamment établi au regard des exigences jurisprudentielles précitées. Le moyen est dès lors infondé. 7. a) L'appelante fait finalement valoir que le salaire du courtier est excessif. b) L'art. 417 CO dispose que lorsqu'un salaire excessif a été stipulé soit pour avoir indiqué une occasion de conclure un contrat individuel de travail ou une vente d'immeuble, soit pour avoir négocié l'un de ces contrats, il peut être, à la requête du débiteur, équitablement réduit par le juge. L'article 417 CO est une disposition de droit impératif, que le juge doit, le cas échéant, appliquer d'office (ATF 111 II 366, JT 1986 I 499; Tercier/Favre/Pedrazzini, op. cit., n. 5653, p. 855). La réduction est réputée

- 12 - requise lorsque le débiteur ne se borne pas à contester le principe de la prétention, mais qu'il en discute également le montant et articule des motifs de réduction. Le débiteur

n'est pas tenu d'invoquer expressément l'article 417 CO ni de prendre une conclusion séparée en réduction. Il suffit d'une conclusion libellée de façon à englober une réduction judiciaire du montant, ce qui est le cas d'une conclusion tendant au rejet de la demande pour le tout (ATF 109 II 120, JT 1984 I 41; ATF 111 II 366, JT 1986 I 499; Marquis, op, cit., p. 302; Engel, Contrats de droit suisse, Berne 2000, 2e éd., p. 525). En matière immobilière, les commissions sont en règle générale fixées sur la base d'un pourcentage du prix de vente obtenu et non en fonction des dépenses effectives du courtier. Il arrive que le taux usuel varie en fonction du prix qui sert de référence; il diminue alors au fur et à mesure que le prix de vente augmente (TF 4C_362/1999 du 22 mars 2000 et les réf.). Le salaire convenable du courtier doit être fixé sur la base du taux usuel dans la localité (ATF 111 II 366, JT 1986 I 499; ATF 112 II 459, JT 1987 I 82). Dans sa jurisprudence (CREC I 18 mars 2009/134), la Chambre des recours a considéré qu'un taux de 5 % sur la tranche de 0 à 500'000 fr. et de 3 % sur la tranche entre 500'000 et 4'000'000 fr., qui correspondait au tarif de la Société vaudoise des régisseurs et à l'usage de la branche dans le canton de Vaud, n'était pas excessif au sens de l'art. 417 CO, étant par ailleurs admis qu'un léger dépassement du taux usuel ne permettait pas encore de retenir qu'une commission était excessive (TF 4C_121/2005 du 5 juillet 2005). Au vu de cette jurisprudence, le taux de 4 % fixé sur le total du prix de vente de 660'000 fr. n'apparaît pas excessif. Le moyen est également infondé. 8. Il s'ensuit que l'appel doit être rejeté dans la procédure de l'art. 312 al. 1 CPC et la décision entreprise confirmée.

- 13 - 9. Les frais judiciaires de deuxième instance sont arrêtés à 864 fr. (art. 65 al. 2 TFJC [tarif des frais judiciaires civils du 28 septembre 2010; RSV 270.11.5]) et mis à la charge de l'appelante, qui succombe (art. 106 al. 1 CPC). N'ayant pas été invitée à se déterminer, l'intimée n'a pas droit à des dépens.

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