

VD_GERICHTE PT18.040662 vom 6. August 2021

VD Tribunal cantonal, 2021-08-06, FR

Quelle: https://mcp.opencaselaw.ch/entscheid/vd_gerichte_PT18.040662

FR: VD_GERICHTE PT18.040662 du 6 août 2021

IT: VD_GERICHTE PT18.040662 del 6 agosto 2021

Erwägungen

E. 19

Le 17 janvier 2018, [...], conseiller financier à la [...], a transmis à A.T._____, avec copie à X._____, conseiller financier de A.N._____, le courriel suivant : « Monsieur, Nous vous souhaitons nos meilleurs vœux pour l'année 2018. Nous vous faisons parvenir un bien immobilier qui pourrait éventuellement vous intéressez (sic). Veuillez recevoir, Monsieur, nos cordiaux messages ».

E. 20

Par courriel du 22 janvier 2018, A.T._____ a répondu à son conseiller financier, [...], avec copie à [...], qu'il envisageait de faire une offre pour le bien immobilier en question, villa qu'il avait déjà visitée par le passé, dès lors qu'ils (réd : le propriétaire et sa fille) étaient désormais

- 11 - plus favorables à discuter du prix. Pour cette raison, A.T._____ demandait également à son conseiller d'analyser le dossier, de procéder à une estimation et d'établir une proposition de financement. A.T._____ a fait une offre à 2'950'000 fr. pour l'acquisition de la villa, par courriel du 3 février 2018, adressé à J._____. Il y a également indiqué avoir eu les réponses de deux banques sur les plans de financement pour cet achat.

E. 21

J._____ a transféré cette offre à C.N._____ par courriel du même jour.

E. 22

Par courriel du 11 février 2018, A.T._____ a informé J._____ que son épouse et lui-même augmentaient leur offre à 3'050'000 fr., valable jusqu'au 19 février 2018, en raison de la reconduction de leur bail pour une année.

E. 23

Par courriel du 12 février 2018, J._____ s'est adressée aux époux T._____ en ces termes : « Chère Madame et cher Monsieur T._____, Je tiens tout d'abord à vous remercier de votre nouvelle offre de prix. Afin de pouvoir la présenter au vendeur, pourriez-vous encore me préciser les points suivants : - Dans quel délai vous pouvez signer une vente avec le versement d'un acompte de 10 % - La date à laquelle vous souhaitez emménager (date de prise en possession) - Ou si vous souhaitez faire une vente directe c'est-à-dire payer l'entier du prix de vente Merci de votre réponse. Bien à vous. J._____».

E. 24

A.T._____ a répondu à J._____ par courriel du 12 février 2018 que l'acompte de 10% pouvait être immédiatement payé après la conclusion du contrat. Toutefois, il avait besoin de quelques jours

- 12 - supplémentaires pour négocier le meilleur taux d'intérêt hypothécaire, tout en précisant qu'il avait déjà deux options de financement. Enfin, il indiquait vouloir emménager aussitôt que possible en tenant compte des travaux à effectuer.

E. 25

Par courriel du 15 février 2018, J._____ a notamment confirmé aux époux T._____ que A.N._____ avait accepté leur offre à 3'050'000 fr., leur a demandé s'ils souhaitaient effectuer une vente directe ou à terme, les a informé que la transaction pouvait avoir lieu d'ici à la fin du mois de février 2018 et qu'une fois qu'elle disposerait de toutes les informations, elle contacterait le notaire [...] pour préparer le contrat de vente et finaliser la transaction.

E. 26

Par courriel du 16 février 2018, [...] a fait savoir à J._____ que son époux et elle-même souhaitaient une vente directe, tout en requérant les coordonnées bancaires pour procéder au versement de l'acompte de réservation de 50'000 francs. Elle l'a également informée qu'ils négociaient les taux d'intérêt hypothécaire avec deux banques et qu'ils attendaient une offre de leur assurance-vie. [...] proposait les dates des 2 ou 5 mars 2018 pour finaliser la transaction.

E. 27

Par courriel du 16 février 2018, le notaire [...], a transmis à J._____ les coordonnées bancaires nécessaires au versement de l'acompte de réservation des époux T._____, courriel aussitôt transféré à [...]. Par retour de courriel du même jour, [...] a confirmé à J._____ avoir effectué le versement de 50'000 francs.

E. 28

Par courriel du 16 février 2018 également, J._____ a transmis au notaire [...] les éléments essentiels de la vente, les informations nécessaires à l'établissement d'un acte de vente directe et les pièces utiles pour la préparation du contrat de vente de la villa de A.N._____. Dans ledit courriel, il était notamment prévu que la signature de l'acte de vente avait lieu le vendredi 2 mars ou le lundi 5 mars 2018 et

- 13 - que la commission de courtage en faveur de G._____SA était payable à la signature.

E. 29

Par courriel du 22 février 2018, le notaire [...] a soumis un projet d'acte de vente de la parcelle RF [...] aux époux T._____ à la demande d'J._____, avec copie à cette dernière et à C.N._____

E. 30

Par courriel du 23 février 2018, [...] a indiqué que l'établissement bancaire qui financerait leur achat était [...], par l'intermédiaire de [...], gestionnaire. Elle a également confirmé verser le 2 mars 2018, jour de la signature de l'acte de vente, la somme de 3'100'650 fr. comprenant le solde du prix de vente et l'impôt, estimé quant au droit de mutation.

E. 31

Le 26 février 2018, J. _____ a adressé un courriel à C.N. _____, avec en annexe un bon relatif à la commission de courtage pour un montant de 90'000 fr. calculé sur le prix de vente de 3'050'000 fr., sur la base du contrat du 26 juillet 2017 qui prévoyait une commission de 3% du prix de vente.

E. 32

L'instrumentation de l'acte de vente de la villa de A.N. _____ aux époux T. _____ a eu lieu le 2 mars 2018 en présence du notaire [...].

E. 33

Selon un décompte du notaire [...] du 5 mars 2018, une commission de 90'000 fr. a été prélevée par celui-ci sur le prix de vente et payée à la société G. _____ SA par virement bancaire du 8 mars 2018.

E. 34

Le 12 mars 2018, l'appelante a adressé un courrier à A.N. _____ l'informant avoir appris la vente de sa villa et le priant de payer sa note d'honoraires, dès lors qu'elle avait été vendue à ses clients, les époux T. _____. En annexe de ce courrier, l'appelante a transmis à A.N. _____ sa note d'honoraires pour un montant de 113'085 fr., correspondant au montant de la commission de courtage auquel elle estimait avoir droit, calculé sur un prix de vente de 3'500'000 fr., à payer jusqu'au 23 mars 2018.

- 14 -

E. 35

Le 13 mars 2018, A.N. _____ a adressé le courrier suivant à l'appelante : « En réponse à votre courrier reçu ce matin, je vous indique que le notaire de Lutry Maître [...] a payé à G. _____ SA une commission correspondante à un prix de vente de CHF 3'050'000.-. Je considère cette affaire comme terminée. »

E. 36

Le même jour, A.N. _____ a également écrit à G. _____ SA, à l'attention de Me [...], le courrier suivant : « Cher Monsieur [...], Vous recevez en annexe copie du courrier recommandé reçu ce matin de Monsieur Q. _____. Nous vous prions de mettre de suite cette affaire en ordre avec l'intéressé avec lequel nous avons un contrat non exclusif dénoncé le 14 août 2017. Copie de la présente et de son annexe va à Madame J. _____. Veuillez recevoir nos meilleures salutations. A.N. _____ Annexe : ment. ».

E. 37

Le 23 mars 2018, G. _____ SA a adressé le courrier suivant en réponse à A.N. _____ : « Cher Monsieur, Nous accusons bonne réception de votre courrier daté du 13 mars 2018 au sujet de la lettre recommandée envoyée par Monsieur Q. _____. Il est surprenant d'apprendre que la société Y. _____ Sàrl réclame une commission sur la vente de votre bien situé à (...), puisque comme vous le savez, c'est notre société qui a mené à bien la conclusion de cette vente par les acheteurs, Madame et Monsieur T. _____. Nous avons été mandatés par votre intermédiaire pour la vente de votre bien immobilier, ceci conformément au contrat de courtage qui nous lie. Grâce à nos prestations, la vente a pu aboutir et pouvons ainsi prétendre à la pleine commission.

- 15 - Aussi, nous tenons à vous souligner que la société Y. _____ Sàrl n'est nullement entrée en relation d'affaires avec notre société pour la vente de votre bien immobilier. N'étant pas partie prenante au contrat de courtage conclu entre vous et la société Y. _____ Sàrl, nous ne portons pas à notre connaissance les clauses particulières qui en découlent ; ceci bien que vous ayez dénoncé le contrat de courtage en date du 14 août 2017. Dans ces conditions, il n'est pas admis par notre société que la commission de courtage soit partagée. A cet égard, nous vous laissons le soin de prendre position auprès de la société Y. _____ Sàrl. (...). »

E. 38

Par courrier du 26 avril 2018 adressé à A.N. _____, G. _____ SA a également apporté les éclaircissements suivants : « Cher Monsieur, Suite au message envoyé à Madame J. _____, nous vous apportons les éléments de réponse suivants relatifs aux actions menées avec les acquéreurs, Madame [...] et Monsieur A.T. _____ par notre courtière et par notre agence de Lausanne. Tout d'abord, il y a lieu de souligner que le couple T. _____ est inscrit dans notre « base de données clients » depuis le 17 janvier 2014, un suivi régulier a été entrepris par notre ancienne collaboratrice, Madame J. _____. A compter de cette date, de nombreux biens à vendre correspondant à leurs critères ont été proposés au couple. Un bien avait particulièrement retenu leur attention en juin 2017 proche de votre propriété. Toutefois, le couple n'avait pu acheter, leur offre n'avait pas été retenue. Grâce à notre travail de conseils et de marketing soutenu, les adaptations successives du prix de vente public de votre bien dès le début de l'année 2018 ont amené Madame J. _____, notre courtière, à motiver nos clients à se positionner sur votre propriété, dès lors que son prix correspondait à leur budget. Pour preuve ils ont acheté. A cet effet, la documentation liée à la réactualisation du dossier de vente a été envoyée par email en date du 19 janvier 2018 et la

- 16 - première visite a lieu le 22 janvier 2018, suivie d'une deuxième visite, le 26 janvier 2018. Les négociations sur l'offre d'achat définitive ont eu lieu à partir du 3 février 2018 par nos soins et la date du 11 février 2018 a permis de vous entendre sur le prix de vente définitif. Ce que nous pouvons justifier le cas échéant. (...). »

E. 39

Le 28 mars 2018, l'appelante a mis en demeure A.N. _____ de lui verser la commission de la vente de sa villa, à hauteur de 98'545 fr. 50, dans un délai au 10 avril 2018.

E. 40

Le 11 avril 2018, l'appelante a requis une poursuite à l'encontre de A.N. _____ pour le montant de 98'545 fr. 50, avec intérêts à 5% l'an dès le 11 avril 2018, au titre de la commission due selon le contrat de courtage du 19 janvier 2017.

E. 41

Le 16 avril 2018, le conseil de A.N. _____ a adressé au conseil de l'appelante un courrier par lequel il l'informait que A.N. _____ contestait être le débiteur de l'appelante et que les époux T. _____ pouvaient confirmer qu'ils n'avaient pas été intéressés par la villa en février 2017. Il indiquait également que l'appelante n'avait joué aucun rôle dans la conclusion du contrat de vente et requérait le retrait immédiat de la poursuite intentée à l'encontre de A.N. _____.

E. 42

Le 4 mai 2018, A.N._____ a formé opposition totale à la poursuite n° 8'696'373 requise par l'appelante et notifiée par commandement de payer de l'Office des poursuites du district de Lavaux-Oron.

E. 43

Par acte signé par l'appelante et par R._____ le 9 mai 2018, celle-ci a cédé à l'appelante sa créance en paiement de la commission de courtage à l'encontre de A.N._____, en exécution du contrat de courtage non exclusif conclu avec ce dernier le 25 août 2017.

E. 44

Le 19 septembre 2018, ensuite de l'échec de la conciliation préalable, l'appelante a déposé une demande au pied de laquelle elle a notamment conclu, sous suite de frais et dépens, à ce que B.N._____,

- 17 - C.N._____ et D.N._____, solidairement entre eux, soient astreints à lui verser les montants de 98'545 fr. 50, avec intérêts à 5% l'an dès le 11 avril 2018 (I), et de 900 fr., avec intérêts à 5% l'an dès le 19 juin 2018 et à ce que l'opposition formée au commandement de payer n° 8'696'373 par A.N._____ soit levée définitivement (III).

Le 11 février 2019, les intimés ont déposé une réponse tendant, sous suite de frais et dépens, au rejet de la demande déposée le 19 septembre 2018 par l'appelante (I) et à ce que l'opposition totale formée par A.N._____ au commandement de payer – poursuite n° 8'696'373 de l'Office des poursuites du district de Lavaux-Oron soit définitivement maintenue (II). A cette même date, B.N._____, C.N._____ et D.N._____, héritiers de A.N._____, ont également déposé une requête en dénonciation d'instance à l'encontre de G._____ SA. Par courrier du 12 avril 2019, G._____ SA a renoncé à intervenir. Le 28 mai 2019, l'appelante a déposé des déterminations sur la réponse du 11 février 2019.

E. 45

Le Tribunal a tenu une première audience d'instruction le 20 juin 2019, ainsi qu'une audience de jugement, le 10 décembre 2019, au cours de laquelle les parties ont été entendues à forme de l'art. 191 CPC. Il a également été procédé à l'audition des témoins suivants : a) Le témoin R._____, qui a cédé ses droits à Y._____ Sàrl, a déclaré avoir connaissance de la procédure. S'agissant de sa collaboration avec Y._____ Sàrl, elle a confirmé avoir informé cette dernière qu'un de ses clients, A.T._____, était intéressé par la villa de A.N._____, de sorte qu'une visite avait eu lieu le 3 février 2017 avec les époux T._____, à la suite de laquelle ceux-ci avaient manifesté leur intérêt pour la villa en demandant des plans. La société appelante

- 18 - possédait des plans de la villa non numérisés et qui n'étaient pas à jour. R._____ a déclaré en avoir demandé à C.N._____ qui lui avait répondu qu'il n'y en avait pas. Elle avait alors adapté les plans existant à la main, avec l'aide de Q._____, comme ils avaient pu. Après cela, elle les avait transmis aux époux T._____ en les informant qu'ils pouvaient contacter son collègue d'Y._____ Sàrl s'ils souhaitaient visiter à nouveau la villa. R._____ a également confirmé que la vente de la villa n'avait pas eu lieu à ce moment-là, soit en 2017, car le prix exigé par A.N._____ était trop élevé. R._____ a confirmé en outre qu'elle avait effectué pour le compte d'Y._____ Sàrl notamment la publication d'annonces sur son site Internet, la prise de contact de clients intéressés, le relevé des mesures de la villa et cinq visites. Sous son propre mandat, elle avait effectué de

nombreuses visites et continué à publier des annonces. Ses clients, les époux [...], ainsi que les époux [...], ont émis des offres d'achat de respectivement 3'100'000 fr. et 2'800'000 fr., offres que A.N._____ avait refusées. Elle a déclaré qu'à la fin de l'année 2017, celui-ci avait revu ses exigences de prix à la baisse, selon les conseils d'Y. _____ Sàrl notamment. Elle avait aussi suggéré à C.N._____ de revoir les prix. A ce propos, elle a déclaré avoir communiqué les baisses de prix à ses clients après en avoir été informée par C.N._____. R._____ a confirmé avoir envoyé à plusieurs reprises des courriels à ses clients, notamment aux époux T._____, les invitant à découvrir la sélection de biens à vendre parmi lesquels figurait la villa de A.N._____, de sorte que les époux T._____ avaient été informés par deux fois de la baisse du prix de la villa de A.N._____, soit les 22 et 24 janvier 2018. Elle a admis ne pas se souvenir s'il s'agissait de courriels adressés directement aux époux T._____ ou à tous ses clients. Concernant le rôle d'Y. _____ Sàrl dans la vente de la maison de A.N._____ aux époux T._____, R._____ a confirmé qu'elle avait informé Y. _____ Sàrl de l'intérêt des époux T._____ à visiter la villa. Elle a également confirmé qu'elle avait maintenu l'intérêt des époux T._____ pour la villa en leur communiquant des courriels avec les baisses de prix, tout en admettant qu'elle ne se souvenait pas s'il s'agissait de courriels envoyés à titre personnel ou de mailings. Elle a enfin déclaré que les époux T._____ avaient eu connaissance de la vente de la villa de A.N._____ grâce aux annonces

- 19 - qu'elle avait publiées, aux courriels qu'elle leur avait envoyés, ainsi qu'à la documentation qu'elle avait proposée. b) Les témoins A.T._____ et [...] ont acheté la villa de A.N._____ au début du mois de mars 2018. Ils ont confirmé que lors de leur première visite de cette villa avec R._____ en février 2017, le prix de vente de 3'500'000 fr. leur paraissait hors budget. Celle-ci les avait alors informés qu'une banque avait estimé la villa à 3'200'000 francs. [...] a déclaré que le prix de 3'500'000 fr. leur paraissait effectivement encore trop élevé et qu'ils n'avaient pas pris en compte cette évaluation de la banque au vu de l'écart entre les deux prix, pensant que le vendeur n'accepterait pas de baisser ainsi son prix. Elle a également déclaré que lors de cette première visite, la villa leur avait paru trop grande. De plus, elle était meublée et chargée et la décoration et l'aménagement n'étaient pas à leur goût. Après la visite, les époux T._____ avaient indiqué vouloir discuter du prix de vente avec leur banque, de sorte qu'ils avaient demandé à R._____ des plans plus récents de la villa. Finalement, ils n'avaient pas discuté avec leur banque. Les époux A.T._____ ont confirmé s'être désintéressés de la villa en raison du prix de vente, du style insuffisamment moderne et des travaux de transformation à effectuer. Ainsi, ils n'avaient pas soumis le dossier de vente à leur banque et n'avaient pas formulé d'offre d'achat. A.T._____ a déclaré qu'ils avaient été en contact avec Y. _____ Sàrl et l'agence de R._____ pour la visite de la villa en 2017 et que quelques échanges de courriels avaient suivi. Il a déclaré qu'après le mois de février 2017, ils n'avaient pas été appelés concernant cette villa. A cette époque, son épouse et lui visitaient beaucoup de villas et échangeaient avec d'autres agences. Il a précisé que cette agence ne les avait pas poussés à acheter la villa de A.N._____ et ne se souvenait pas avoir reçu une baisse de prix la concernant. Les époux T._____ ont aussi déclaré ne pas se souvenir avoir eu de contact avec R._____ après le 25 août 2017, soit après la conclusion du contrat de courtage entre cette dernière et A.N._____. A.T._____ avait ainsi confirmé avoir exclu, dès le mois de février 2017, l'idée d'acquérir la villa de A.N._____. Par ailleurs, les époux T._____ ont confirmé avoir formulé au moins trois offres d'achat sérieuses entre juin et septembre

- 20 - 2017 pour d'autres maisons, dont une qu'ils avaient visité à Lutry avec l'agence G._____SA et pour laquelle ils avaient eu un coup de foudre, et une autre à Pully qui leur avait été proposée par [...], leur conseiller à la BCV. Les époux T._____ avaient soumis les dossiers de vente de ces trois maisons à leur conseiller à la BCV qui savait ainsi bien ce qu'ils recherchaient. Ils ont également confirmé que leur conseiller à la BCV avait envoyé par courriel à A.T._____ le dossier de vente de la villa de A.N._____ établi par G._____SA, en janvier 2018. A réception du dossier, A.T._____ a constaté que le prix de la villa était encore à 3'500'000 fr. Il avait alors appelé J._____, qu'il connaissait, qui lui avait dit que le prix avait baissé à 3'200'000 fr. et lui avait renvoyé le dossier avec le nouveau prix. Elle lui avait également dit que le prix pouvait encore être négocié. A.T._____ a confirmé qu'il connaissait et appréciait J._____ avec laquelle il avait déjà traité. Il a également déclaré qu'il avait dit à celle-ci avoir déjà visité la villa de A.N._____ et qu'J._____ les avait finalement convaincus de la visiter maintenant qu'elle était vide afin de se faire une meilleure idée des aménagements possibles. [...] a déclaré à ce sujet qu'après avoir reçu le dossier de vente par courriel de [...], ils avaient reçu un prospectus contenant de magnifiques photos de la villa de A.N._____. Comme ils connaissaient J._____, son époux lui avait téléphoné. C'est en voyant les photos qu'ils s'étaient dit qu'ils aimeraient bien visiter à nouveau la maison. A ce sujet, les époux T._____ ont confirmé avoir ensuite visité la villa en janvier 2018 entre deux et quatre fois avec J._____. [...] a déclaré que visiter la maison sans les meubles leur avait permis de mieux se projeter. [...] a expliqué qu'elle avait parlé à J._____ du fait qu'ils trouvaient la maison trop grande. Celle-ci l'avait alors convaincue qu'une maison si grande n'était pas un inconvénient. Finalement, J._____ les avait également convaincus de formuler une offre. Après avoir visité la villa avec J._____, A.T._____ a demandé à [...], son conseiller à la BCV, d'analyser le dossier et d'établir une proposition de financement. A.T._____ a déclaré avoir discuté avec [...] et une autre agence qui fait du financement, mais avoir finalement traité avec la BCV. Il a enfin confirmé que A.N._____ avait refusé leur offre à 2'950'000 fr. pour l'acquisition de la villa faite en février 2018.

- 21 - c) Le témoin J._____, courtière immobilière, employée de G._____SA à l'époque des faits, était une connaissance de C.N._____. Elle a déclaré avoir été invitée chez elle par le passé mais que ce n'était plus le cas depuis bien longtemps. Elle a confirmé que les époux T._____ étaient inscrits en tant que clients dans la base de données de l'agence G._____SA, sans savoir depuis quand exactement, et qu'au mois de juin 2017 elle leur avait présenté une villa à [...] pour laquelle ils avaient eu un coup de cœur mais que l'offre qu'ils avaient formulée n'avait pas été retenue. Elle a également expliqué qu'elle avait constitué un dossier complet de vente de la villa de A.N._____, notamment en récoltant les informations relatives aux servitudes, aux plans de l'immeuble, au certificat énergétique, aux frais d'entretien courant de la maison et aux possibilités de construction, à la suite de quoi elle avait effectué plusieurs visites et formulé quelques offres d'achat, qui ne dépassaient pas les 3'000'000 francs. Elle a confirmé que A.N._____ avait baissé le prix de la villa de 3'500'000 fr. à 3'390'000 francs en octobre 2017. G._____SA avait donc modifié le prix de la villa dans son dossier mais les démarches de vente étaient restées infructueuses. Sur conseil de G._____SA, A.N._____ avait alors à nouveau accepté de baisser son prix de vente à 3'200'000 fr. au mois de décembre 2017. J._____ a confirmé que A.T._____, la connaissant déjà pour la maison de Lutry, proposée au mois de juin 2017, avait pris contact avec elle. Elle lui avait confirmé que le prix de la villa de

A.N._____ s'établissait désormais à 3'200'000 fr., prix que A.T._____ a considéré encore trop élevé compte tenu des investissements qu'il devrait faire pour rendre la villa plus moderne. C'était alors qu'elle avait répondu que la maison était vide, ce qui permettrait aux époux T._____ de se faire une meilleure idée des aménagements possibles, tout en précisant que le prix pouvait encore être négocié. Finalement, elle avait réussi à les convaincre, son épouse et lui, de venir visiter la villa, ce qu'ils avaient fait en janvier 2018. Leur appréciation avait été toute différente en visitant la villa vide car ils avaient réussi à s'y projeter. Toutefois, ils avaient encore des doutes quant à la grandeur de la maison et par rapport aux coûts des travaux qu'ils jugeaient nécessaires, estimés à 200'000 francs. Malgré cela, ils avaient revisité avec elle la villa à deux reprises et elle avait réussi à les

- 22 - convaincre que les surfaces généreuses de la villa leur seraient utiles dans le futur. Elle les avait encouragés à formuler une première offre pour amorcer les négociations, offre à 2'950'000 fr. que A.N._____ avait refusée. d) Le témoin X._____, employé [...], a déclaré avoir été le conseiller de A.N._____. Il a confirmé avoir rencontré celui-ci en 2018, qui lui avait indiqué vouloir vendre sa villa et qui lui avait montré le dossier de vente établi par G._____ SA. X._____ lui avait alors demandé de lui transmettre une copie du dossier en lui indiquant que [...] avait souvent des clients à la recherche d'un tel bien. Il a également confirmé avoir reçu le dossier par courriel de C.N._____ et l'avoir transmis à divers collègues, notamment à [...]. En droit : 1. 1.1 L'appel est recevable contre les décisions finales de première instance (art. 308 al. 1 let. a CPC [Code de procédure civile du 19 décembre 2008 ; RS 272]), dans les causes non patrimoniales et dans les causes patrimoniales dont la valeur litigieuse au dernier état des conclusions est de 10'000 fr. au moins (art. 308 al. 2 CPC). Le délai pour l'introduction de l'appel est de trente jours à compter de la notification de la décision motivée, si la décision attaquée a été rendue en application de la procédure ordinaire ou simplifiée (art. 311 al. 1 CPC en lien avec l'art. 314 al. 1 CPC a contrario). 1.2 Formé en temps utile contre une décision finale par une partie ayant un intérêt digne de protection (art. 59 al. 2 let. a CPC) et portant sur des conclusions dont la valeur litigieuse est supérieure à 10'000 fr., l'appel est recevable. La réponse est également recevable (art. 312 CPC).

- 23 - 2. 2.1 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 général de l'art. 57 CPC (Tappy, Les voies de droit du nouveau Code de procédure civile, JdT 2010 III 134). Elle peut revoir librement la constatation des faits sur la base des preuves administrées en première instance (ibidem, p. 135). Le libre pouvoir d'examen ne signifie pas que le juge d'appel soit tenu, comme une autorité de première instance, d'examiner toutes les questions de fait ou de droit qui peuvent se poser, lorsque les parties ne les font plus valoir devant lui. Sous réserve de vices manifestes, il peut se limiter aux arguments développés contre le jugement de première instance dans la motivation écrite (ATF 142 III 413 consid. 2.2.4, JdT 2017 II 153 ; TF 4A_536/2017 du 3 juillet 2018 consid. 3.2 ; TF 5A_605/2018 du 7 décembre 2018 consid. 5.3 ; TF 5A_437/2020 du 17 novembre 2020 consid. 4.2.1). Cette jurisprudence ne remet pas en cause la liberté conférée aux juges d'admettre l'appel en s'appuyant sur un argument non explicitement discuté par les parties (TF 4A_313/2019 du 19 mars 2020 consid. 3). 2.2 2.2.1 Aux termes de l'art. 317 al. 1 CPC, les faits et moyens de preuve nouveaux ne sont pris en compte que s'ils sont invoqués ou produits sans retard et ne

pouvaient être invoqués ou produits devant la première instance, bien que la partie qui s'en prévaut ait fait preuve de la diligence requise, ces deux conditions étant cumulatives (Jeandin, in Bohnet et al.[éd.], Commentaire romand, Code de procédure civile, 2^e éd., n. 6 ad art. 317 CPC). L'invocation du décès d'une partie, en tant qu'il entraîne ex lege une substitution de partie (art. 83 al. 1 CPC) ou a un effet sur les conditions de recevabilité (art. 59 CPC) n'est pas soumise aux conditions posées par l'art. 317 CPC (TF 4A_707/2016 du 29 mai 2017

- 24 - consid. 3.3.2 ; Colombini, Code de procédure civile, Condensé de la jurisprudence fédérale et vaudoise, n. 1.13 ad art. 317 CPC). 2.2.2 En l'espèce, la pièce 2 déposée avec la réponse (certificat d'héritiers) est recevable, dès lors qu'elle concerne le changement de partie durant la procédure devant la cour de céans. 2.2.3 Le décès d'un des conjoints durant la procédure d'appel, à savoir B.N._____, épouse de A.N._____ et mère de C.N._____ et D.N._____, a pour conséquence que ces deux derniers – en tant que seuls héritiers de B.N._____ – ont désormais la qualité pour défendre. 3. 3.1

L'appelante soutient que le tribunal aurait méconnu la jurisprudence en matière de contrat de courtage d'indication. 3.2 3.2.1 L'art. 412 al. 1 CO (Code des obligations du 30 mars 1911 ; RS 220) définit le courtage comme un contrat par lequel le courtier est chargé, moyennant un salaire, soit d'indiquer à l'autre partie l'occasion de conclure une convention (courtage d'indication), soit de lui servir d'intermédiaire pour la négociation d'un contrat (courtage de négociation). 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 (ATF 131 III 268 consid. 5.1.2 ; TF 4A_153/2017 du 29 novembre 2017 consid. 2.1). Pour prétendre à un salaire, il doit prouver, d'une part, qu'il a agi et, d'autre part, que son intervention a été couronnée de succès (ATF 131 III 268 consid. 5.1.2 ; TF 4A_153/2017 du 29 novembre 2017 consid. 2.1 et l'arrêt cité). Il faut donc que le contrat que le mandant

- 25 - cherchait à obtenir ait été conclu et qu'il existe un lien de causalité entre l'activité du courtier et la conclusion du contrat (TF TF 4A_461/2020 du 16 février 2021 consid. 5.1.1 ; 4A_153/2017 du 29 novembre 2017 consid. 2.1). 3.2.2 Le courtage de négociation est une activité d'entremise, par laquelle le courtier amène les futurs cocontractants à harmoniser les diverses exigences qui les séparent, à préparer le contrat principal conformément à ce qui est prévu dans le contrat de courtage, à infléchir la volonté du tiers de conclure le contrat principal (Marquis, Le contrat de courtage immobilier et le salaire du courtier, thèse Lausanne, 1993, p. 425). Contrairement au courtier indicateur, le courtier négociateur exerce l'essentiel de son activité auprès de l'amateur avec qui il doit entrer en contact directement ou par l'intermédiaire d'un mandataire ; la doctrine distingue habituellement quatre phases dans l'activité du courtier négociateur, à savoir la recherche d'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, étant précisé que la naissance du droit au salaire n'est pas subordonnée à la condition que chacune de ces activités ait été exercée par le courtier (Marquis, op. cit., pp. 425-426). Il suffit qu'à un moment de son activité, le courtier ait provoqué un des motifs qui a déterminé le tiers à conclure (Marquis, op. cit., p. 427). En ce qui concerne le lien de causalité, il ne s'agit pas d'un lien de causalité naturelle ou de causalité adéquate (TF 4A_153/2017 consid. 2.3 et la référence citée). Il suffit que celle-ci ait été une cause même éloignée de la décision du tiers

satisfaisant à l'objectif du mandant. La jurisprudence se contente d'un lien psychologique entre les efforts du courtier et la décision du tiers (TF 4A_153/2017 consid. 2.3 et l'arrêt cité), lien qui peut subsister malgré une rupture des pourparlers. A cet égard, il importe peu qu'un autre (nouveau) 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 premier 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 contractant que le premier courtier avait

- 26 - présenté, sur des bases toutes nouvelles (TF 4A_461/2020 consid. 5.1.2 ; 4A_153/2017 consid. 2.3). 3.2.3 En matière de courtage d'indication, il suffit que le courtier annonce l'occasion de conclure au mandant. On peut distinguer deux phases : tout d'abord le courtier recherche des amateurs, puis il communique au mandant les occasions de conclure (Marquis, op. cit., p. 421). Dans le cadre de la première phase, en matière immobilière, il s'agit d'insérer des annonces dans les journaux, de répondre aux annonces, de tenir des fichiers, de placarder l'objet à vendre, de provoquer des contacts avec des professionnels ou des personnes externes à la profession. Cette période de recherche n'étant pas une condition essentielle de l'activité du courtier, celui-ci peut avoir connaissance d'un amateur par hasard et non en développant son activité de recherche, sans que cela remette en cause son droit au salaire (Marquis, op. cit., p. 422). Il incombe au courtier, s'il entend recevoir une rémunération, d'indiquer à son mandant une occasion de conclure qui lui était inconnue jusque-là (TF 4A_153/2017 du 29 novembre 2017 consid. 2.3 et l'arrêt cité). Ainsi, la conclusion du contrat principal est dans un rapport de causalité avec l'activité de courtage si le courtier prouve qu'il a été le premier à désigner, comme s'intéressant à l'affaire, la personne qui a acheté par la suite et que c'est précisément sur la base de cette indication que les parties sont entrées en relation et ont conclu le marché (TF 4A_153/2017 consid. 2.3 et les arrêts cités). En cas de rupture des pourparlers (menés par le premier courtier indicateur), puis d'une reprise de ceux-ci (par un nouveau courtier, mais entre les mêmes parties et sur la même affaire) et de la conclusion d'un contrat, il faut alors distinguer : (a) si les parties ont repris contact (et les pourparlers) en raison des relations précédemment tissées (et dont le premier courtier était l'instigateur), le lien de causalité entre l'activité déployée par celui-ci et la conclusion du contrat est maintenu ; (b) si la reprise des pourparlers entre les parties trouve son origine dans l'intervention ultérieure et indépendante du nouveau courtier, le lien de

- 27 - causalité entre l'activité déployée par le premier courtier et la conclusion du contrat fait alors défaut (cf. ATF 72 II 84 consid. 2, qui traite explicitement du courtage d'indication ; TF 4A_153/2017 consid. 2.3 ; Marquis, op. cit., p. 440 ss). Le temps écoulé entre les derniers efforts du (premier) courtier et la conclusion du contrat principal est en soi un fait dénué de portée (ATF 84 II 542 consid. 3 ; TF 4A_153/2017 consid. 2.3). Le fait d'avoir été le premier à désigner l'acquéreur de l'objet vendu n'emporte pas automatiquement la reconnaissance d'un lien de causalité (TF 4A_153/2017 consid. 2.4). 4. 4.1 L'appelante reproche d'abord au tribunal de ne pas avoir tenu compte du fait que le contrat de courtage entre l'appelante et feu A.N. _____ était aussi un courtage d'indication et pas uniquement de négociation, de sorte que la motivation à cet égard serait fondée sur des faits non pertinents, car relevant uniquement du courtage de négociation, et violerait les principes en la matière. Le tribunal aurait ainsi retenu à juste titre que c'est bien par R. _____, dans le cadre de son travail pour l'appelante, que les acheteurs avaient eu

connaissance en premier de la vente de la villa. En outre, l'appelante avait effectué, par sa partenaire d'affaires ou sous-courtière R._____, une visite de la villa en février 2017, en présence des acheteurs et de C.N._____, et leur avait envoyé des plans adaptés par courriel. En revanche, nonobstant ces constatations, le tribunal aurait conclu de manière erronée qu'aucune activité de l'appelante et de sa partenaire d'affaires ne serait à l'origine de la décision des époux T._____ d'acheter la villa en question. Des pourparlers de vente ayant eu lieu entre les acheteurs, G._____SA et [...] s'agissant du financement, l'appelante aurait échoué à établir un quelconque lien de causalité entre son activité de courtière et la conclusion de la vente entre feu A.N._____ et les époux T._____.

- 28 - 4.2 L'appelante, dans sa fonction de courtier indicateur, aurait dû prouver qu'elle avait été la première – avec sa partenaire d'affaires – à désigner au mandant comme s'intéressant à l'affaire la personne qui a par la suite acheté l'immeuble, et que c'est sur la base de cette indication que les parties étaient entrées en relation et avaient conclu le marché. Il est certes établi que l'appelante a été la première – avec/grâce à sa partenaire d'affaires – à signaler à A.N._____ les époux T._____, comme acheteurs potentiels. L'appelante a également bien établi qu'elle avait été la première, par l'intermédiaire de sa partenaire d'affaires, à faire visiter la villa aux futurs acheteurs le 3 février 2017, en présence de C.N._____, et à transmettre aux futurs acheteurs, par courriel du 16 février 2018 (recte : 2017), les plans de la villa adaptés manuellement. Il ressort toutefois de plusieurs éléments du dossier (les témoignages des acheteurs et d'J._____, ainsi que le courriel du 22 janvier 2018) que les acheteurs désignés par l'appelante s'étaient à l'époque complètement désintéressés de la villa visitée le 3 février 2017 et avaient exclu de l'acheter en raison de son ameublement, de sa grandeur et de son prix trop élevé. Les acheteurs n'avaient d'ailleurs pas formulé d'offre d'achat ni soumis leur dossier à leur banque à cette époque, nonobstant leur courrier du 12 février 2017 par lequel ils demandaient à R._____ des plans plus récents et l'informaient qu'ils allaient en discuter avec leur banque. Au surplus, les acheteurs ont déclaré lors de leur audition qu'ils avaient visité durant l'année 2017 plusieurs autres biens immobiliers et formulé au moins trois offres sérieuses pour l'acquisition d'une autre maison. Il faut donc admettre que ce n'est pas l'indication effectuée par l'appelante et/ou sa partenaire d'affaires du bien immobilier litigieux aux époux T._____ qui a permis la vente de ce bien à ceux-ci. Par ailleurs, indépendamment de la résiliation du mandat de l'appelante le 14 août 2017 par A.N._____ et C.N._____, c'est grâce à l'intervention ultérieure en janvier 2018, soit après une période relativement longue, du nouveau courtier G._____SA sur des bases nouvelles, que ce courtier a négociées, que les époux T._____ se sont de

- 29 - nouveau intéressés à la villa litigieuse. En effet, il ressort des témoignages de ces derniers que la conclusion de la vente s'était faite sur la base d'un dossier de vente complet avec de nouvelles photos, transmis aux acheteurs par leur conseiller bancaire, sur la base de visites de la villa désormais vide, eu égard à la persuasion déployée par G._____SA en lien avec la taille de la villa et le coût des travaux estimés nécessaires, de l'encouragement des acheteurs par G._____SA à formuler une offre éventuellement inférieure, d'un prix de vente baissé en définitive par le vendeur à 3'050'000 fr., soit un montant de 450'000 fr. inférieur au prix initial. Sans l'intervention ultérieure indépendante de G._____SA, qui a réveillé l'intérêt des acheteurs, les époux T._____ n'auraient pas acheté la villa de A.N._____. Aussi, le lien de causalité entre l'indication du premier courtier, incluant sa partenaire d'affaires R._____, et la conclusion du contrat fait défaut en l'espèce. 4.3

Dans un second grief, l'appelante, se prévalant de la cession de créance conclue avec R._____, reproche aux premiers juges d'avoir dénié à celle-ci le droit à une commission. Dans la mesure où l'appelante revient sur les démarches accomplies par sa partenaire d'affaires R._____ avant la conclusion d'un contrat de courtage séparé avec celle-ci, le moyen de l'appelante, dont le sort a été scellé (consid. 4.2 supra), doit être rejeté. Après la conclusion d'un contrat de courtage séparé entre A.N._____ et R._____ le 25 août 2017, celle-ci a certes adressé par Internet des annonces de villas à vendre à sa clientèle les 22 et 24 janvier 2018. Toutefois, les pièces y relatives figurant au dossier ne permettent pas de corroborer les déclarations de R._____ quant à des démarches ciblées auprès des époux T._____ leur annonçant la baisse du prix de vente de la villa en question. Les propos de R._____ à cet égard n'ont pas non plus été confirmés par les témoignages des intéressés T._____, qui disposaient depuis le 19 janvier 2018 déjà du dossier complet de vente de la part du courtier G._____SA. Aussi, on ne saurait inférer du

- 30 - publipostage mentionné un rôle causal dans la conclusion du contrat de vente comme invoqué par l'appelante, étant relevé que rien n'empêchait alors R._____ d'être plus offensive à l'endroit des acheteurs au vu du contrat qui la liait encore au vendeur. 5. En conclusion, l'appel doit être rejeté et le jugement entrepris confirmé. Les frais judiciaires de deuxième instance, arrêtés à 1'995 fr. (art. 62 al. 1 TFJC [tarif des frais judiciaires civils du 28 septembre 2010 ; BLV 270.11.5]), seront mis à la charge de l'appelante, qui succombe (art. 106 al. 1 CPC). Obtenant gain de cause et ayant agi par le concours d'un mandataire professionnel, les intimés, créanciers solidaires, ont droit à de pleins dépens de deuxième instance, à hauteur de 2'500 fr. (art. 7 TDC [tarif des dépens en matière civile du 23 novembre 2010 ; BLV 270.11.6]), à la charge de l'appelante, qui succombe (art. 106 al. 1 CPC).

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