

VS_GERICHTE C1 12 35 vom 1. Juli 2013

VS Kantonsgericht, 2013-07-01, FR

Quelle: [https://mcp.opencaselaw.ch/entscheid/vs_gerichte_C1 12 35](https://mcp.opencaselaw.ch/entscheid/vs_gerichte_C1_12_35)

FR: VS_GERICHTE C1 12 35 du 1 juillet 2013

IT: VS_GERICHTE C1 12 35 del 1 luglio 2013

Regeste

C1 12 35 JUGEMENT DU 1er JUILLET 2013 Cour civile II Composition de la Cour : Jean-Pierre Derivaz, président; Françoise Balmer Fitoussi et Stéphane Spahr, juges; Laure Ebener, greffière; dans la cause civile La société X_____, demanderesse et appelante, représentée par Me A_____ contre Y_____, défendeur et appelé, représenté par Me B_____

Erwägungen

E. 1

Le jugement querellé a été expédié aux parties le 9 janvier 2012 (ATF 137 III 127 consid. 2), en sorte que l'appel est régi par le code de procédure civile suisse du 19 décembre 2008 (CPC; RS 272), entré en vigueur le 1er janvier 2011 (art. 405 al. 1 CPC). Le jugement attaqué a été notifié au conseil de X_____ le 10 janvier 2012. La déclaration d'appel, remise à la poste le 9 février 2012, remplit les exigences de forme et respecte le délai de trente jours de l'article 311 al. 1 CPC. Le Tribunal cantonal étant compétent pour connaître de l'affaire en appel vu la valeur litigieuse (31'131 fr. 80; art. 91, 308 al. 2 CPC et 5 al. 1 let. b LACPC; cf. ég. Hohl, Procédure civile, T. II, Berne 2010, p. 95, no 460; arrêt 4A_446/2009 du 28 septembre 2009 consid. 1.2), il y a lieu d'entrer en matière.

- 4 -

E. 2

Le 29 mai 2006, Y_____ a acquis les unités d'étages nos xxx et xxx, avec droit exclusif sur un appartement de cinq pièces et demie en duplex, une cave, un garage et deux places de parc extérieures; cet appartement se situait aux deux niveaux supérieurs de l'immeuble E_____ de trois étages, sis sur territoire de la commune de F_____ dans le cadre d'une promotion entreprise par la société G_____. H_____ est l'associé gérant de cette société, dont le but est décrit comme suit au registre du commerce : "entreprise générale de construction, tous travaux de construction et de rénovation, plâtrerie-peinture, maçonnerie, carrelage, traitement du bois, sablage, ainsi que toutes affaires mobilières, immobilières, industrielles et commerciales". Le bâtiment E_____ fait partie d'un ensemble de quatre immeubles, dont G_____ a assumé la construction. Il est affecté de divers défauts, discutés notamment lors de l'assemblée générale extraordinaire de la propriété d'étages du 11 décembre 2008, la société I_____ étant alors l'administratrice de celle-ci. La possibilité de mandater un expert pour relever les problèmes phoniques, relativement importants, affectant l'immeuble a été envisagée à cette occasion. La mise en œuvre d'une telle expertise a finalement été confiée à la société J_____, qui a rendu son rapport le 9 février 2009. Selon ce document, l'isolation phonique de l'immeuble présentait des insuffisances, que ce soit par rapport aux

bruits de chocs, aux sons aériens ou aux bruits des installations techniques, probablement en raison de la présence de ponts phoniques et de transmissions latérales de bruit imputables à différents défauts de construction, à une "isolation phonique sous la chape insuffisamment performante pour pallier aux phénomènes de résonance", à des "dalles tendues provoquant des réémissions de sons de basses fréquences", à des escaliers "solidaires du gros-œuvre", à des "panneaux de portes d'entrée d'appartements et système de fixation (cadres - faux cadres - embrasures) inadaptés à la situation", ainsi qu'à un "raccord mur / toit inadapté pour les séparations entre appartements du 3ème étage" (dossier, p. 92 sv.). A la suite de ce rapport d'expertise, décision fut prise, selon H _____, de réparer ce qui était susceptible de l'être. Comme 80 % des défauts ne pouvaient pas être supprimés, le promoteur a proposé aux propriétaires, en août 2009, de racheter leurs appartements. Deux propriétaires ont accepté cette proposition, dont Y _____ qui a donné son accord quelque temps plus tard. Les propriétaires d'étages se sont réunis en assemblée générale extraordinaire, le 22 décembre 2009, dans les bureaux de X _____, devenue la nouvelle administratrice de la copropriété. A cette occasion, celle-ci les a informés qu'une seconde expertise avait été mise en œuvre "afin de chiffrer le coût total d'une remise en état et de (déterminer) ce qui pourrait être fait pour aboutir à une situation plus saine". Le 12 janvier 2010, X _____ a écrit à G _____, en sa qualité de promotrice responsable, pour évoquer notamment le problème des frais de la première expertise et pour lui signaler qu'une nouvelle étude était en cours.

3.1 Après avoir constaté que l'appartement qu'il avait acquis présentait d'assez graves défauts phoniques, Y _____ a décidé de le revendre. Dans ce but, il est entré en - 5 - discussion avec le responsable de G _____. Parallèlement, le 29 septembre 2009, il a signé un "contrat de courtage sécurité semi-exclusif". Etabli à C _____ le 25 septembre 2009, ce contrat a été rédigé par X _____ sur la base d'un canevas utilisé par cette société. K _____, courtière auprès de X _____, l'a adressé le même jour à Y _____ pour signature. X _____ l'a paraphé le 1er octobre 2009. Selon les explications fournies par le témoin L _____, K _____ avait présenté à Y _____ différents modèles de contrats. A teneur du contrat finalement conclu, son objet portait sur un appartement de cinq pièces et demie en duplex, avec un "garage-box" et deux places de parc extérieures, situé au n° xxx du chemin de M _____ à F _____, propriété de Y _____ (art. 2). Il n'était pas spécifié si l'objet serait, "le jour de la signature de l'acte définitif", "libre de toute occupation", "loué" ou "libre" à une date donnée, selon l'une des trois possibilités envisagées à l'article 8. Le prix de vente "désiré" était fixé à 748'000 fr. (art. 3). En vertu de l'article 4, le "propriétaire-vendeur accord(ait) au courtier une semi-exclusivité" durant la période allant du 1er octobre 2009 au 1er avril 2010, à charge pour celui-ci "d'intervenir comme négociateur" et de "s'entremettre(e) entre propriétaire-vendeur et amateur en vue de faire aboutir la vente", voire "comme indicateur" (art. 5 al. 1). La "commission de courtage" convenue se montait "à 3,75 %, TVA non comprise, qu'il s'agisse d'une activité directe ou indirecte du courtier" (art. 9 al. 1); cette commission était due intégralement même si le propriétaire-vendeur devait refuser de conclure la vente avec un acquéreur présenté par le courtier aux conditions convenues (art. 9 al. 3). La clause de semi-exclusivité prévue à l'article 4 du contrat était concrétisée à l'article

E. 7

(note marginale : "Rôle du propriétaire-vendeur"), libellé en ces termes : "Le propriétaire-vendeur conserve la faculté de trouver lui-même un acquéreur par l'unique biais de son relationnel. Le propriétaire-vendeur s'interdit pendant la durée du présent contrat de

traiter la vente de l'objet par l'intermédiaire d'un autre courtier ou de tout tiers, et durant 12 mois au-delà du terme du contrat, de vendre à un acquéreur qui lui aura été présenté ou indiqué par le courtier au cours du contrat. Le propriétaire-vendeur s'interdit, durant le contrat, de proposer la vente de son objet à un prix inférieur à celui convenu, indiqué ci-contre. Pendant la durée du contrat, et durant les douze mois suivant son terme, le propriétaire-vendeur devra informer le courtier en cas de vente de l'objet, en lui communiquant dans les 48 heures par lettre-signature avec accusé de réception, les coordonnées de l'acquéreur et du notaire chargé de la rédaction de l'acte définitif et la date de signature. En cas de non respect d'une des obligations ci-dessus, le propriétaire-vendeur versera au courtier, à titre d'indemnité forfaitaire, une somme égale au montant de la rémunération prévue au paragraphe 9."

- 6 - 3.2 Il ressort des actes de la cause que X_____ a entrepris les démarches usuelles pour trouver un acquéreur. Elle a présenté le dossier à 82 personnes ou groupes de personnes, principalement par un mailing effectué le 4 novembre 2009 auprès de sa clientèle, assumé le suivi de cette opération, effectué de la publicité dans la publication interne à la société, sur des sites internet, et fait paraître six annonces : le 25 novembre 2009 dans Sélection immobilière, les 25 novembre et 9 décembre 2009 dans N_____, ainsi que les 30 novembre, 7 décembre 2009 et 18 janvier 2010 dans le O_____. Par lettre du 18 janvier 2010, P_____, courtier auprès de X_____, a informé Y_____ qu'il avait présenté l'objet à vendre à Q_____ au "prix proposé de 710 000 CHF (commission de courtage comprise)". Celle-ci avait réagi dès le lendemain, par l'envoi d'un courriel, en sollicitant une visite de l'appartement. Après un entretien téléphonique avec Y_____, P_____ lui a confirmé, le jour même, qu'il viendrait visiter l'appartement le vendredi 22 janvier 2010 à 17 h, avec l'intéressée. Le 21 janvier 2010, dame K_____ lui a en outre fait parvenir un relevé des démarches entreprises ("synthèse des actions") par X_____ en exécution du contrat de courtage. Par courriel du 26 janvier 2010, P_____ a certifié à Y_____, ce qu'il lui avait dit par téléphone, à savoir que les époux Q_____ et R_____ étaient disposés à acheter l'appartement, à la mi-février 2010, pour le prix de 738'000 fr., avec versement d'un acompte "de réservation" de 10'000 fr. auprès du notaire, vente qui serait assortie d'un bail permettant à Y_____ de rester dans l'appartement jusqu'au 30 juin 2010 pour un loyer mensuel de 1500 fr., charges comprises. Le courtier spécifiait que, au vu du geste consenti sur le prix de vente, X_____ était d'accord de prendre à sa charge "les frais de TVA de 7,6 %", le prix net étant en définitive de 710'325 fr. (738'000 fr., moins le salaire du courtier de 27'675 fr.). Par courriel du 28 janvier 2010 (envoyé à 11 h 10), Y_____ a informé P_____ qu'il refusait l'offre des époux Q_____ et R_____ et qu'il optait pour l'offre, plus intéressante, articulée par un client avec lequel il était "en parallèle en contact". Dans un mail adressé 35 minutes plus tard, P_____ a relevé qu'il demeurait sans nouvelles de la part de son interlocuteur depuis la proposition d'achat de R_____, que celui-ci désirait "absolument acquérir" l'appartement mis en vente et acceptait de "payer le prix affiché" de 748'000 fr., que le geste financier relatif à la TVA n'avait dès lors plus de raison d'être et que la proposition concernant la location de l'appartement ainsi que les modalités y relatives demeuraient pour le surplus inchangées. Le même jour, à 16 h 20, Y_____ a encore envoyé une impression de son courriel de 11 h 10 à X_____, avec des adjonctions manuscrites spécifiant qu'il ne lui était pas possible de quitter définitivement son appartement en juin 2010 et que Me S_____ serait le notaire chargé d'instrumenter l'acte de vente. 3.3 Lors de leur audition en qualité de témoins, les époux Q_____ et

R_____ ont expliqué que c'est grâce à X_____ qu'ils avaient appris que

- 7 - l'appartement de Y_____ était mis en vente. Ils étaient décidés à faire l'acquisition de ce bien immobilier pour le prix de 748'000 fr., convaincus de pouvoir en devenir les propriétaires jusqu'au moment où ils ont appris qu'il était vendu à un tiers. Ils étaient par ailleurs disposés à louer ledit appartement à son ancien propriétaire jusqu'à la fin juin 2010 au moins, échéance susceptible d'être prolongée au terme des négociations qu'ils devaient eux-mêmes mener avec leur bailleur. Ils n'ont pas eu connaissance du rapport de la société J_____. A en croire R_____, on ne leur a pas parlé de problèmes phoniques, mais d'un défaut au plafond ou dans l'isolation à cet endroit, ouvrage encore sous garantie. Il estimait que ce problème n'était pas "gênant", puisqu'il s'agissait de "l'appartement du haut". Selon les explications de Q_____, Y_____ leur avait parlé de l'isolation du plafond, rénovée aux frais du promoteur afin d'éliminer les bruits en provenance de l'appartement voisin; on ne leur avait rien dit de plus au sujet des problèmes phoniques de l'immeuble. Les deux époux ont confirmé qu'ils étaient prêts à "signer l'acte de vente à la première réquisition" et qu'ils l'auraient "de toute façon acheté". Présent lors de la visite de l'appartement par les époux Q_____ et R_____, le courtier P_____ a confirmé que Y_____ avait bien évoqué à cette occasion le "fameux problème phonique". Compte tenu des explications fournies par les époux intéressés, on peine à se convaincre de la pertinence des déclarations de P_____ selon lesquelles Y_____ aurait informé les acquéreurs potentiels qu'une procédure avait été engagée contre les promoteurs et qu'il s'agissait pour lui d'un problème majeur à l'origine de son intention de vendre. N'ayant pas manifesté un grand étonnement, les époux Q_____ et R_____ avaient paru même rassurés d'entendre parler d'une procédure en cours, avec expertise à la clef. Les explications de Y_____, qui correspondent à celles fournies par les époux Q_____ et R_____, sont, elles, plus cohérentes et crédibles. Le mandant a demandé à P_____ de conduire la visite de l'appartement; le courtier lui avait répondu que, comme il ne connaissait pas les lieux, il valait mieux que l'intéressé se charge de cette démarche. Puisque le représentant du courtier n'avait pas abordé les problèmes phoniques avec les époux concernés, Y_____ s'était chargé d'exposer les travaux projetés sur la toiture parce qu'il savait que "les poutres allaient être coupées"; il n'a en revanche pas évoqué les autres défauts, puisqu'il lui était difficile d'en parler "dans les termes techniques que cela supposait". X_____ était parfaitement au courant des défauts phoniques de l'immeuble. En effet, K_____ a déclaré que, dès après la signature du contrat de courtage, elle avait consulté le dossier de la propriété par étages, dont son employeur venait de reprendre l'administration. Elle avait constaté qu'il y avait des "nuisances phoniques", qui seraient réglées par le promoteur dès la libération de l'appartement. Si elle avait bien compris, une poutre, source de la transmission des bruits entre les deux appartements supérieurs, devait être coupée. Il y avait par ailleurs d'autres nuisances dans le bâtiment. Y_____ lui avait expliqué que l'assemblée des propriétaires d'étages s'était séparée de l'ancienne administratrice - la société I_____, considérée comme trop proche du promoteur, en ajoutant que, compte tenu des difficultés rencontrées avec son appartement, "il ne souhaitait plus travailler avec G_____".

- 8 - 3.4 En été 2009, Y_____ avait discuté avec cette société d'un éventuel rachat par celle-ci de son appartement (PPE nos xxx et xxx). Par lettre du 28 août 2009, il lui confirmait son souhait de lui "revendre (s)on appartement et de commander à la place une villa 'T_____ ' sur le terrain (qu'elle lui avait) présenté, de 800m2, à U_____ ". Il

indiquait qu'il ne pouvait "plus supporter cette situation de bruit et de manque de discrétion" dans l'immeuble, en raison des défauts phoniques, en partie irréparables, révélés par expertise. Il mentionnait dans cette lettre la proposition chiffrée qui avait été articulée pour la villa, soit 754'200 fr. (200'000 fr. pour le terrain et 554'200 fr. pour la construction de la villa). Il proposait en outre le même montant pour la reprise de l'appartement, censée ainsi couvrir la totalité du financement de la villa (dossier, p. 170 sv.). Après avoir reçu l'offre ferme des époux Q_____ et R_____, le 26 janvier 2010, Y_____ a pris contact avec G_____ et lui a demandé de concrétiser par écrit les tractations intervenues à la suite de la lettre du 28 août 2009. Le 28 janvier 2010, la société concernée a établi un contrat d'entreprise générale en vue de la construction d'une villa individuelle pour Y_____ sur la parcelle n° xxx sise à U_____. Le contrat a été signé, le 1er février 2010, à F_____, la veille de l'achat par Y_____ de la parcelle n° xxx (d'une superficie de 796 m²). Par ledit contrat, il s'est engagé à verser à sa cocontractante le montant "global forfaitaire y.c. TVA" de 518'600 francs. Compte tenu de 315'600 fr. dus en sus de la construction proprement dite (prix du terrain : 199'000 fr.; 7500 fr. d'intérêts intercalaires; 9000 fr. de frais de notaire; 20'100 fr. de taxes et 80'000 fr. compensés avec le montant du prix de rachat de l'appartement), le coût de la villa devait se chiffrer à 834'200 francs. Par lettre du 28 janvier 2010, G_____ a confirmé à Y_____ la compensation convenue en lui écrivant que, "suite à l'achat de votre appartement, une déduction de CHF 80'000.00 a été faite sur le prix de vente de votre future villa, afin d'arriver au prix de vente de CHF 750'000.00 pour la vente de votre appartement" (dossier, p. 152). Le 29 janvier 2010, Y_____ a cédé les unités d'étages nos xxx et xxx à G_____; le notaire S_____ a informé X_____, le jour même, de la vente intervenue. Selon les termes utilisés par Me S_____, "pour tenir compte de la réelle intention des parties, certains éléments n'ayant pas été portés à la connaissance du Notaire le 29 janvier 2010", un nouvel acte authentique a été instrumenté le

E. 7.1

Vu le sort de l'appel, il n'y a pas lieu de modifier le montant et la répartition des frais et des dépens de première instance (art. 318 al. 3 CPC a contrario). Dans ces circonstances, pour les motifs exposés par le premier juge (consid. 7 du jugement entrepris), les frais de première instance, fixés conformément aux dispositions applicables (art. 3 al. 3, 13 et 16 al. 1 LTar) à 3508 fr. (indemnités aux témoins : 408 fr.; débours d'huissier : 100 fr.; émolument judiciaire : 3000 fr.), sont mis à la charge de la société demanderesse, qui versera au défendeur une indemnité de 5800 fr. à titre de dépens et un montant de 1376 fr. à titre de remboursement d'avances (2132 fr. d'avances effectuées par la demanderesse et 1632 fr. par le défendeur).

E. 7.2

L'émolument d'appel est calculé par référence au barème applicable en première instance (cf. not. art. 16 LTar), compte tenu d'un coefficient de réduction de 60 % (art. 19 LTar). Les critères de fixation des frais en première et en seconde instance sont identiques (cf. art. 13 al. 1 LTar). Le degré de difficulté de la cause doit être qualifié de moyen. Aussi, eu égard notamment aux principes de la couverture des frais et de l'équivalence des prestations, l'émolument de justice est fixé à 1400 fr., prélevé sur l'avance effectuée. Au total, le montant dû par X_____ à titre de frais judiciaires pour l'ensemble de la procédure est arrêté à 4908 fr. (3508 fr. + 1400 fr.). Les honoraires en appel sont également calculés par référence au barème applicable en première instance, avec un coefficient de réduction de 60

% (art. 35 al. 1 let. a LTar). Ils varient entre 1880 fr. et 2720 fr. (40 % de 4700 fr., respectivement de 6800 fr.; art. 34 al. 1 et 2 LTar). L'activité du conseil de l'appelé a, pour l'essentiel, consisté à prendre connaissance de la déclaration d'appel et à rédiger une réponse.

- 16 - Eu égard au degré ordinaire de difficulté de la cause, les dépens de Y _____ dus par l'appelante sont arrêtés à 2200 fr., honoraires et débours compris. L'indemnité due par la demanderesse au défendeur pour l'ensemble de la procédure se chiffre dès lors à 8000 fr. (5800 fr. + 2200 fr.).

E. 12

février 2010 (dossier, p. 311 ss). Selon cet acte, Y _____ a vendu les unités d'étages susmentionnées à G _____ "pour le prix total et global de 750'000 fr.", payable à concurrence de 670'000 fr. le 15 février 2010, date de l'entrée en jouissance, et de 80'000 fr. "à porter en compte dans le cadre du contrat d'entreprise générale signé entre les parties pour la construction de la villa prévue sur l'immeuble No xxx de U _____, selon pièce annexée et signée des parties" (dossier, p. 314). Y _____ a expliqué que l'instrumentation d'un nouvel acte s'était révélée nécessaire parce que le premier acte prévoyait bien un prix de 750'000 fr., mais que la question du prix avait dû être précisée dans le second "afin de tenir compte de la déduction de 80'000 fr."

- 9 - En définitive, pour l'acquisition de l'appartement de F _____, G _____ a payé 670'000 fr. en espèces et accordé une réduction de 80'000 fr. sur le prix de construction de la villa. Selon attestation du contrôle des habitants de la commune de U _____, Y _____ est domicilié dans cette commune depuis le 16 novembre 2010, époque à laquelle il a vraisemblablement emménagé dans la villa construite, à sa demande, par G _____. 4. A raison, les deux parties au procès soutiennent avoir conclu un contrat de courtage au sens de l'article 412 CO. 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 (courtage d'indication) soit de lui servir d'intermédiaire pour la négociation d'un contrat (courtage de négociation). L'activité du courtier consiste 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 131 III 268 consid. 5.1.2; 124 III 481 consid. 3a). En vertu de l'article 413 al. 1 CO, il 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 qui prescrit qu'une rémunération est due, même si le résultat recherché n'a pas été atteint, ne saurait être qualifié de courtage, mais de mandat ordinaire (cf. not. Tercier/Favre, Les contrats spéciaux, 4ème éd., 2009, p. 846, no 5595). La nature aléatoire de la rémunération du courtier constitue l'une des caractéristiques du contrat de courtage (arrêt 4C.228/2005 du 25 octobre 2005 consid. 3). L'obligation de rémunérer est conditionnelle : elle suppose que le contrat principal visé par l'activité du courtier ait été conclu; il n'est ainsi tenu compte ni des efforts déployés, ni du temps consacré par le courtier pour exécuter sa prestation. La solution légale de l'article 413 al. 1 CO est de droit dispositif; les parties peuvent notamment convenir de clauses particulières dont l'objet est d'atténuer le caractère aléatoire de ce type de contrat (ATF 131 III 268 consid. 5.1.2). 4.2 Une clause d'exclusivité, par laquelle le mandant s'interdit de recourir au service d'un autre intermédiaire, est en soi parfaitement valable (ATF 103 II 129 consid. 1; 100 II 361 consid. 3d), même si elle peut impliquer une renonciation à l'exigence du lien de causalité; le courtier a alors droit à son

salaire bien que son activité d'indicateur ou de négociateur soit sans rapport avec la conclusion de l'affaire par le mandant (ATF 100 II 361 consid. 3d; arrêt 4C.228/2005 consid. 3). Certaines instances cantonales et une partie de la doctrine admettent également la validité d'une clause d'exclusivité d'un contrat de courtage interdisant au mandant non seulement de recourir à un autre courtier mais aussi de procéder lui-même à la vente, voire ne privant pas le mandant de la faculté de conclure lui-même l'affaire mais assurant alors au courtier d'être

- 10 - rémunéré, à la condition que l'accord ne laisse planer aucun doute sur ce point. Le Tribunal fédéral souligne que seule l'interprétation du contrat permet de déterminer si, par la clause d'exclusivité, le mandant a renoncé à s'occuper lui-même de l'affaire, ce qui devrait ressortir clairement du contrat. Selon la Haute Cour, il est difficile de conclure à une telle renonciation lorsque le contrat de courtage a été signé après que le mandant a déjà eu des contacts avancés avec un amateur et que le courtier était au courant de ces tractations. Dans une telle situation, la mise en œuvre d'un courtier doit plutôt être comprise comme la volonté du mandant d'élargir le cercle des possibilités, sans avoir pour autant l'intention de verser un salaire s'il parvient à conclure avec un amateur trouvé par lui-même (arrêt 4C.228/2005 consid. 3 et les nombreuses réf.). La partie qui entend déroger à la règle de l'article 413 al. 1 CO doit le faire avec suffisamment de clarté (ATF 113 II 49 consid. 1b; arrêt 4C.278/2004 du 29 décembre 2004 consid. 2.4.2). Dans un cas où le texte du contrat avait été rédigé par une société de courtage, le Tribunal fédéral a prononcé qu'en tant que celle-ci était une professionnelle dans le domaine de la vente immobilière, ce manque de clarté la desservait, puisqu'elle aurait pu et dû empêcher, par l'élaboration d'un texte clair, que ne surgissent des divergences (arrêt 4C.278/2004 du 29 novembre 2004 consid. 2.4.2). Face à un litige sur l'interprétation d'une clause contractuelle, le juge doit d'abord s'efforcer de déterminer la commune et réelle intention des parties, sans s'arrêter aux expressions ou dénominations inexactes dont elles ont pu se servir, soit par erreur, soit pour déguiser la nature véritable de la convention (art. 18 al. 1 CO). S'il n'y parvient pas, il doit interpréter les déclarations et les comportements des intéressés selon la théorie de la confiance; il convient alors de rechercher comment une déclaration ou une attitude pouvait être comprise de bonne foi en fonction de l'ensemble des circonstances (ATF 130 III 417 consid. 3.2; 129 III 118 consid. 2.5; arrêt 4C.228/2005 du 25 octobre 2005 consid. 4). Ainsi, le juge doit partir de la lettre du contrat et tenir compte des circonstances qui ont entouré sa conclusion. Même si la teneur d'une clause contractuelle semble limpide et claire à première analyse, il peut résulter d'autres conditions du contrat, du but poursuivi par les parties ou de certaines circonstances que le texte de ladite clause ne restitue pas le sens de l'accord conclu (ATF 131 III 280 consid. 3.1; 130 III 417 consid. 3.2). Pour l'interprétation selon le principe de la confiance, le moment décisif se situe à la conclusion du contrat. Les circonstances survenues postérieurement à celle-ci ne permettent pas de procéder à une telle interprétation. Elles constituent, le cas échéant, un indice de la volonté réelle des parties (ATF 129 III 675 consid. 2.3; 123 III 129 consid. 3c).

5.1 Grâce à l'activité développée par X_____, le 28 janvier 2010, les époux Q_____ et R_____ se sont déclarés prêts à acquérir les unités d'étages nos xxx et xxx au prix convenu dans le contrat de courtage. Ce point n'est pas contesté. Les indications fournies par X_____ ont bien abouti à une conclusion possible de la vente des immeubles en question, ce qui ouvre en principe le droit au salaire prévu contractuellement (art. 413 al. 1 CO); en effet, la rémunération est due dès qu'un lien

- 11 - psychologique est établi entre les efforts du courtier et la décision du tiers. L'activité déployée par la société appelante a déterminé les époux Q_____ et R_____ à se porter acquéreurs de l'appartement de Y_____. L'aide apportée par celui-ci, lors de la visite de l'appartement du 22 janvier 2010, est restée dans l'ordre ordinaire des choses, que ce soit pour la présentation des lieux et les explications relatives au défaut; elle ne fut pas de nature à rompre le lien psychologique qui s'est établi entre les démarches de X_____ et la décision des époux Q_____ et R_____ d'acheter. 5.2 Comme le premier juge l'a retenu, les parties ne sont pas convenues d'une intervention exclusive de K_____ dans le processus de recherche d'un acheteur potentiel. L'interprétation du contrat selon la théorie de la confiance ne change rien à la situation. S'étant adressé à une société de courtage d'une certaine importance, Y_____ devait s'attendre à un travail en équipe, propre à toute entreprise disposant de plusieurs collaborateurs. Il ne pouvait pas s'adresser à une telle société et partir de l'idée que son dossier serait traité par une seule personne, comme s'il avait mandaté un professionnel œuvrant en raison individuelle, avec une clientèle plus réduite. S'il entendait que tel fut le cas, il aurait dû exiger que le contrat spécifie ce point. X_____ n'était dès lors pas tenue de confier l'exécution du contrat de courtage uniquement à dame K_____ ; Y_____ ne pouvait ainsi invoquer l'intervention de P_____ pour contester le droit éventuel du courtier à son salaire. 5.3 Pour s'opposer à la demande de X_____, le défendeur a également soutenu que l'obligation de quitter son appartement avant de pouvoir emménager dans sa nouvelle maison de U_____ l'aurait plongé dans l'embarras. Il était le seul à savoir quand il pourrait libérer son logement en cas de vente. Dès lors, il lui incombait de relever ce point lors de la conclusion du contrat de courtage, ce qu'il n'a pas fait puisque les rubriques de l'article 8 n'ont pas été remplies. Dans ces conditions, la solution acceptée par les époux Q_____ et R_____, consistant à permettre à Y_____ de rester en location jusqu'au 30 juin 2010 dans l'appartement à vendre, répondait largement à l'exigence de l'équivalence entre l'affaire escomptée et le contrat fourni par le courtier (cf., à ce propos, Tercier/Favre, op. cit., p. 852, no 5637), ce d'autant que l'argumentation relative à la date de libération de l'appartement n'est pas du tout fondée sur les faits qui prévalaient au moment de la conclusion du contrat de courtage, à la fin septembre 2009, mais résulte des événements qui ont suivi l'intervention des époux Q_____ et R_____. C'est en effet à partir de ce moment-là que Y_____ a réactivé et mené à chef les tractations engagées avec G_____ en vue de la revente des unités d'étages à cette société, qui s'est par ailleurs engagée à lui construire une villa. C'est donc à juste titre que le premier juge a considéré que les inconvénients relatifs à la nécessité pour le défendeur de quitter son logement quelques mois avant de disposer de sa nouvelle maison n'étaient pas de nature à le libérer de son obligation éventuelle de verser un salaire.

5.4 Y_____ a encore souligné que X_____ n'avait pas informé les époux Q_____ et R_____ des défauts de l'immeuble et qu'il avait dû intervenir

- 12 - personnellement lors de la visite de l'appartement par les intéressés pour les informer, mais seulement partiellement, des défauts phoniques affectant l'immeuble. En matière de courtage, le mandant doit informer le courtier de toute circonstance qui pourrait influencer l'exécution de sa tâche, tandis que le courtier est tenu par ses devoirs de diligence et de fidélité, ce qui l'oblige à veiller aux intérêts du mandant et à l'informer de toutes les circonstances susceptibles de l'intéresser, avec un devoir d'information accru dans les domaines à risque (Tercier/Favre, op. cit., p. 849 sv., nos 5614 ss, et p. 851 sv., no 5631).

En l'espèce, les parties se devaient de procéder avec toute la transparence voulue, entre elles et vis-à-vis des acquéreurs potentiels, pour éviter qu'un acquéreur éventuel reste dans l'ignorance des défauts cachés. Il ressort des actes de la cause que les parties se sont abstenues de clarifier cet aspect des choses lors de la conclusion du contrat de courtage. Elles se sont bien gardées de spécifier dans le contrat de courtage comment le problème des défauts devait être présenté aux personnes intéressées. Elles sont demeurées dans le vague. Lors de la visite de l'appartement, Y _____ s'est contenté d'aborder le cas de la toiture sans que les époux Q _____ et R _____ aient véritablement pu prendre conscience de l'importance des défauts dont l'immeuble était affecté. Lesdits époux ont affiché leur détermination à acquérir l'appartement dès qu'ils l'eurent visité. En l'absence de toute nouvelle intervention de Y _____ relative aux défauts de l'objet à vendre, X _____ pouvait partir de l'idée que le mandant ne souhaitait pas que des informations complémentaires soient fournies aux intéressés, notamment par la remise d'une copie du rapport d'expertise. Compte tenu de la nature de l'affaire et de la formation de Y _____ (policier), X _____ n'était pas tenue envers lui d'un devoir d'information accrue en rapport avec le problème soulevé. Comme les époux Q _____ et R _____ ont décidé d'acheter l'appartement sur la base des explications données et dans les circonstances indiquées, X _____ n'est pas déchue, pour le motif invoqué, de son droit de réclamer son salaire de courtier. 6. En application de l'article 9 al. 3 du contrat, le salaire convenu est intégralement dû lorsque "le propriétaire-vendeur refuse de signer la vente avec un acquéreur présenté par le courtier aux prix et conditions" prévus. Pour s'opposer aux prétentions, Y _____ invoque la clause de "semi-exclusivité" réservée en sa faveur (art. 7 du contrat). Le jugement de première instance a rejeté la demande de X _____ en application de cette clause. La société de courtage a formé appel de ce jugement en soutenant, en substance, que Y _____ avait usé "abusivement de la possibilité ménagée par l'article 78 (recte : 7) al. 1 du contrat". 6.1 La disposition contractuelle en question (art. 7 al. 1) prescrit que le "propriétaire- vendeur conserve la faculté de trouver lui-même un acquéreur par l'unique biais de son relationnel". Invoquant cette clause, Y _____ estime qu'il était en droit de refuser l'offre des époux Q _____ et R _____, puisqu'il avait trouvé par lui-même un acquéreur. L'appelante considère, pour sa part, que la clause de semi-exclusivité, telle que stipulée, ne fait pas obstacle à ses prétentions. Elle relève à cet égard que la notion de "relationnel" contenue dans le contrat ne pouvait concerner que la

proche - 13 - famille du mandant et n'intégrait donc pas la société G _____. Le principe de la bonne foi en affaires aurait dû amener le défendeur à l'informer, au plus tard lors de la signature du contrat de courtage, qu'il avait proposé le rachat de ses unités d'étages à cette société. Par ailleurs, il a déclaré à dame K _____ que, "étant donné les difficultés rencontrées avec l'appartement mis en vente, il ne souhaitait plus travailler avec G _____". Ces circonstances permettent dès lors de considérer que Y _____ a adopté un comportement déloyal et abusé de son droit (art. 2 al. 2 CC) en refusant la proposition d'achat des époux Q _____ et R _____. 6.2 C'est la société appelante qui a élaboré le contrat de courtage litigieux; elle s'est très vraisemblablement servie d'une formule préétablie, après que dame K _____ eut présenté à Y _____ les différents modèles de contrats proposés. X _____ reproche au premier juge d'avoir mal interprété la clause de l'article 7 al. 1 du contrat en considérant que la société G _____ faisait partie du "relationnel" de Y _____. Comme le relèvent doctrine et jurisprudence, une clause d'exclusivité en faveur du courtier suppose un accord suffisamment clair, puisqu'elle

déroge à la règle de l'article 413 al. 1 CO (ATF 113 II 49; arrêts 4C.228/2005 du 25 octobre 2005 et 4C.278/2004; Tercier/Favre, op. cit., p. 852, no 5633). La question de l'exclusivité constituait une question centrale du contrat de courtage. Il incombait à X_____, en sa qualité de professionnelle de l'immobilier, de veiller à ce que la clause 7 du contrat de courtage présente toute la clarté voulue, faute de quoi elle s'exposait à devoir supporter les conséquences d'un risque de confusion qu'elle aurait pu empêcher par l'élaboration d'un texte dénué de toute ambiguïté. Selon les définitions données par les dictionnaires courants, le terme "relationnel" concerne la relation ou les relations entre les personnes. Dans le contexte de l'affaire jugée dans le présent jugement, la relation se définit comme le lien d'influence réciproque, ou comme la personne avec laquelle on est en relation. Sont notamment citées à titre d'exemples les relations professionnelles, sociales, mondaines, de voisinage ou d'affaires (cf. ég. Le Nouveau Petit Robert : "Ce n'est pas un ami, seulement une relation."). On doit en déduire, contrairement à ce que soutient l'appelant, que le "relationnel" se rapporte à un cercle de personnes très large, qui va bien au-delà de la parenté ou du cercle amical du mandant. Y_____ était en relation d'affaires avec G_____. Cette société et H_____, l'associé gérant de celle-ci, faisaient dès lors partie du "relationnel" de Y_____. A priori, ce dernier était donc en droit de traiter avec elle. Inscrite au registre du commerce en qualité d'entreprise générale de construction, active dans tous travaux de construction et de rénovation ainsi que dans toutes affaires immobilières notamment, cette société peut s'adonner à du courtage immobilier ou entrer en contact avec des tiers spécialisés dans ce genre d'activité. Mais, en l'espèce, tel n'a pas été le cas; la société concernée ne s'est pas entremise entre Y_____ et un tiers en vue de la vente des unités d'étages nos xxx et xxx. Elle s'est portée elle-même acquéresse desdits immeubles dont elle est restée propriétaire et qu'elle a mis en location après avoir supprimé les défauts réparables. Elle est donc intervenue à titre personnel après que Y_____ l'eut approchée. On ne peut pas non plus la soupçonner d'avoir simulé un achat destiné à cacher une opération de revente différée

- 14 - dans le temps. En effet, tout porte à penser que la société promotrice entendait régler de manière définitive les conséquences d'une vente initiale d'un appartement défectueux afin de ne pas être exposée, compte tenu de défauts majeurs relevés par expertise, à une procédure judiciaire de la part de Y_____ ou de la part d'un tiers en cas de revente. 6.3 Selon la courtière K_____, Y_____ lui a expliqué que les propriétaires d'étages avaient décidé de désigner un nouvel administrateur, en l'occurrence X_____, pour remplacer la société I_____ jugée "trop proche du promoteur", et a ajouté que, "étant donné les difficultés rencontrées avec l'appartement mis en vente, il ne souhaitait plus travailler avec G_____ " (dossier, p. 281). L'appelante considère, dès lors, qu'en raison de cette déclaration Y_____ s'est privé du droit de traiter avec cette société. Tel n'est toutefois pas le cas. Ainsi que déjà souligné, il incombait le cas échéant à X_____ de prévoir que le contrat soit clair et ne recèle aucune ambiguïté sur ce genre de question. Comme le Tribunal fédéral l'a relevé dans l'arrêt 4C.228/2005 (consid. 3), il est difficile de conclure à une renonciation du mandant à s'occuper lui-même de l'affaire lorsque, au moment de la conclusion du contrat de courtage, le mandant avait déjà eu des contacts avancés avec un amateur, alors que le courtier était au courant de ces tractations : "Dans une telle situation, la mise en œuvre d'un courtier doit plutôt être comprise comme la volonté du mandant d'élargir le cercle des possibilités, sans avoir pour autant l'intention de verser un salaire s'il parvient à conclure avec un amateur trouvé par lui-même (...)". En l'espèce, par lettre du 28 août 2009, Y_____ avait proposé à la promotrice G_____ de lui

racheter l'appartement qu'elle lui avait vendu. Il a pris contact avec X_____ quelque temps plus tard, alors que cette société était devenue la nouvelle administratrice de la propriété par étages en raison du contentieux lié à l'existence de défauts phoniques dans l'immeuble E_____. Comme cela ressort des explications données par K_____, X_____ avait connaissance de ce contentieux. Celle-ci a d'ailleurs pu aisément inférer des explications fournies que Y_____ avait abordé avec la société G_____ la question du rachat de son appartement. X_____ ne pouvait nullement déduire de la déclaration du mandant, selon laquelle il n'entendait désormais plus "travailler" avec G_____, un engagement de l'intéressé à s'abstenir définitivement de poursuivre les discussions engagées avec H_____; en effet, cette déclaration de circonstance manifestait davantage l'humeur du moment de Y_____ envers le promoteur qu'elle ne constituait une obligation formelle de sa part vis-à-vis de la société de courtage. X_____ devait en être d'autant plus consciente qu'il s'agissait de la revente - susceptible d'être délicate - d'un appartement affecté de défauts non négligeables, que le mandant avait un intérêt certain à conclure avec le vendeur initial. En l'absence d'une clause spécifique sur ce point, le contrat de courtage ne lui interdisait nullement d'envisager pareille solution. Dans ces circonstances, la cour de céans estime que Y_____ n'a pas adopté à l'égard de X_____ un comportement déloyal ni commis un abus de droit en se prévalant de l'article 7 al. 1 du contrat de courtage pour s'opposer au versement d'un salaire à cette société.

- 15 - Il est encore précisé, à toutes fins utiles, que la vente de l'appartement à G_____ est intervenue au prix de 750'000 fr. (670'000 fr. en espèces et 80'000 fr. par compensation), soit à un prix supérieur à celui convenu dans le contrat de courtage (cf. art. 3 et 7 al. 3 dudit contrat). Rien au dossier ne permet de retenir qu'il y ait eu simulation de Y_____ et de la société acquéresse, simulation qui aurait pour conséquence l'inefficacité de l'acte aussi bien entre les cocontractants qu'envers les tiers (ATF 123 IV 61 consid. 5.c.cc et la réf.). En sa qualité de titre authentique, l'acte de vente du 12 février 2010 fait donc foi des faits qu'il constate (art. 9 al. 1 CC). Une éventuelle inexactitude à ce propos n'a été ni alléguée, ni a fortiori établie en l'espèce. 6.4 Y_____ a exploité la faculté, réservée par le contrat de courtage, de trouver lui-même un acquéreur pour son appartement de F_____. Dans ces conditions, malgré qu'elle ait découvert un client intéressé à acquérir ledit bien immobilier, X_____ n'a pas droit à son salaire de courtier. L'appel et les prétentions de la demanderesse doivent dès lors être rejetés. 7. En vertu de l'article 106 CPC, les frais sont mis à la charge de la partie succombante (al. 1). Lorsque aucune partie n'obtient entièrement raison, les frais sont répartis selon le sort de la cause (al. 2). X_____ a la qualité de partie qui succombe, en sorte qu'elle doit supporter les frais de l'ensemble de la procédure (art. 106 al.1 CPC; cf. ég. art. 318 al. 3 CPC).

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