Urteilskopf

141 III 64

10. Extrait de l'arrêt de la Ire Cour de droit civil dans la cause A. contre B. (recours en matière civile) 4A_214/2014 du 5 décembre 2014

Regeste (de):
Art. 415 OR; Doppelmäklerei beim Vermittlungsmäklervertrag; Verwirkung des Anspruchs auf Mäklerlohn.

Im Immobilienbereich führt die Tatsache, dass ein Mäkler mit dem Verkäufer (bzw. Käufer) einer Liegenschaft einen Vermittlungsmäklervertrag abschliesst, zwangsläufig zu einem Interessenkonflikt, wenn er mit dem Käufer (bzw. Verkäufer) einen zweiten Vermittlungsmäklervertrag abschliesst. Gemäss Art. 415 OR in fine sind beide Mäklerverträge nichtig und der Mäkler verliert seinen Anspruch auf Mäklerlohn aus beiden Verträgen (E. 4.1-4.3).

Regeste (fr):
Art. 415 CO; double courtage de négociation; déchéance du droit au salaire.

Dans le domaine immobilier, le fait pour un courtier de conclure un contrat de courtage de négociation avec le vendeur (respectivement l'acheteur) d'un bien-fonds entraîne inévitablement un conflit d'intérêts s'il conclut avec l'acheteur (respectivement le vendeur) un second courtage de négociation. Conformément à l'art. 415 in fine CO, les deux contrats de courtage sont nuls et le courtier perd son droit au salaire en rapport avec les deux conventions (consid. 4.1-4.3).

Regesto (it):
Art. 415 CO; doppia mediazione per interposizione; decadenza del diritto alla mercede.

Nel settore immobiliare, il fatto che il mediatore concluda un contratto di mediazione per interposizione con il venditore (rispettivamente l'acquirente) di un fondo comporta inevitabilmente un conflitto di interessi se conclude un secondo contratto di mediazione per interposizione con l'acquirente (rispettivamente il venditore). Conformemente all'art. 415 in fine CO, i due contratti di mediazione sono nulli e il mediatore perde il diritto alla mercede derivante dalle due convenzioni (consid. 4.1-4.3).

Erwägungen ab Seite 65

Extrait des considérants:

4.

4.1 A teneur de l'art. 415 CO, le courtier perd son droit au salaire et au remboursement de ses dépenses, s'il agit dans l'intérêt du tiers contractant au mépris de ses obligations, ou s'il se fait promettre par lui une

rémunération dans des circonstances où les règles de la bonne foi s'y opposaient. L'art. 415 CO vise deux hypothèses: la première est celle où le courtier enfreint ses obligations de fidélité (cf. art. 412 al. 2 CO qui renvoie à l'art. 398 al. 2 CO) en agissant dans l'intérêt du tiers contractant - c'est-à-dire du cocontractant potentiel de son mandant - au mépris des obligations qu'il assume envers ce dernier; la seconde est celle où le courtier se fait promettre par le tiers cocontractant une rémunération dans une situation qui heurte les règles de la bonne foi (cf. CATERINA AMMANN, in Basler Kommentar, Obligationenrecht, vol. I, 5e éd. 2011, nos 2-4 ad art. 415 CO; FRANÇOIS RAYROUX, in Commentaire romand, Code des obligations, vol. I, 2e éd. 2012, n°2 ad art. 415 CO).

4.2 Il résulte de la décision attaquée que C. et le recourant étaient liés depuis le 8 mars 2010 par un contrat de courtage de négociation portant sur la vente de la villa de la première au prix minimum de 2'200'000 fr. En automne 2010, l'intimé a téléphoné au recourant pour formuler une offre d'achat de la villa pour le prix de 1'800'000 fr. Après discussion avec le recourant, qui lui avait demandé si le prix d'achat pouvait être augmenté, l'intimé s'est déclaré prêt à verser 1'825'000 fr. pour acquérir l'immeuble. Le recourant a informé C. de l'offre d'achat de l'intimé au montant de 1'800'000 fr., mais il ne lui a pas précisé que l'intimé acceptait, le cas échéant, d'augmenter le prix à 1'825'000 fr. Après ses vacances d'octobre 2010, C. a accepté, en signant un avenant au contrat de courtage, rédigé par le recourant, de baisser le prix de vente net au montant de 1'755'000 fr.; avec la commission de courtage envisagée, qui était de 45'000 fr., le prix de vente devait se monter à 1'800'000 fr.

Le 21 octobre 2010, un tiers a proposé au recourant d'acheter ladite villa au prix de 1'900'000 fr. Ce dernier n'a pas communiqué cette offre à la propriétaire de l'immeuble. Il a en revanche averti immédiatement l'intimé que d'autres amateurs s'intéressaient à acquérir l'immeuble, de sorte que sa décision d'acheter devait intervenir rapidement. Toujours le 21 octobre 2010, le recourant a conclu avec l'intimé un second contrat de courtage de négociation. Selon cet accord, l'intimé se déclarait prêt à payer pour la villa le prix de 1'800'000 fr., somme à laquelle devait s'ajouter une commission de courtage globale de 30'000 fr. (incluant 5'000 fr. de "commission de succès"). Le 26 octobre 2010, C. a vendu sa villa à l'intimé au prix de 1'800'000 fr., l'entrée en jouissance étant agendée au 1er février 2011.

4.3 L'enchaînement de ces événements amène le Tribunal fédéral à poser les principes suivants. En matière immobilière, le simple fait pour un courtier de conclure un contrat de courtage de négociation avec le vendeur (respectivement l'acheteur) d'un bien-fonds entraîne un conflit d'intérêts s'il conclut avec l'acheteur (respectivement le vendeur) un second courtage de négociation. Dans un tel cas de figure, il est en effet inconcevable que le courtier négociateur d'immeubles, qui doit obtenir le prix le plus haut pour le vendeur et le prix le plus bas pour l'acheteur, ne se trouve pas dans une situation à risque de conflit d'intérêts, dès l'instant où il est appelé à défendre des intérêts opposés: en effet, soit le courtier favorise les intérêts financiers de l'une ou l'autre des parties à la transaction immobilière, de sorte qu'il enfreint son obligation de fidélité (art. 412 al. 2 CO qui renvoie à l'art. 398 al. 2 CO) à l'égard d'un de ses mandants; soit il agit, comme dans la présente espèce, dans son propre intérêt, cela au mépris des devoirs de fidélité que la passation des deux contrats de courtage avec ses mandants ont fait naître. In casu, il appert que le recourant a incité la venderesse à accepter une baisse du prix de vente net à 1'755'000 fr. - sans l'avoir informée qu'un tiers avait présenté une offre plus élevée que celle de l'intimé - et s'est fait promettre par celle-ci que tout montant payé par l'acheteur dépassant le prix réduit lui reviendrait à titre de

commission de courtage. Dans le même temps, il a conduit les négociations avec l'intimé, mais il ne l'a pas fait bénéficier du prix de vente réduit par la venderesse, puisqu'il a fait état à l'acheteur d'un prix de 1'800'000 fr. (qui sera le prix de vente définitif), auquel devait s'ajouter pour celui-ci le paiement au courtier d'une commission de courtage de 25'000 fr., plus 5'000 fr. de "commission de succès". Le caractère inévitable du conflit d'intérêts en matière de vente immobilière est reconnu en doctrine (cf. THÉVENOZ/PEYROT, Le contrat de courtage immobilier, in Servitudes, droit de voisinage, responsabilités du propriétaire immobilier, 2007, p. 129; HEINRICH HONSELL, Schweizerisches Obligationenrecht, Besonderer Teil, 9e éd. 2010, p. 357; CLAIRE HUGUENIN, Obligationenrecht, Allgemeiner und Besonderer Teil, 2e éd. 2014, n. 3369 p. 1012; AMMANN, op. cit., n°4 ad art. 415 CO). En conséquence, il convient d'admettre, dans le domaine immobilier, que le double courtage de négociation tombe sous le coup de la situation visée à l'art. 415 in fine CO, que les deux contrats sont nuls et que le courtier perd son droit au salaire en rapport avec les deux contrats. En jugeant que le recourant devait être déchu de son droit au salaire à l'égard de l'intimé, la cour cantonale n'a pas transgressé l'art. 415 CO.