

Droit des obligations - contrat de courtage immobilier - ATC (Juge de la Cour civile II) du 8 mars 2016, dame X. c. Y. Sàrl - TCV C1 14 179

Rémunération du courtier en matière immobilière

- L'action en réduction de l'indemnité du courtier a pour but de rétablir l'équivalence entre une rémunération dont le montant paraît excessif et la prestation - mais non les efforts - du courtier (art. 417 CO ; consid. 6.4.3.1-3).
- En principe, le salaire du courtier rémunère son succès et non l'étendue de l'activité qu'il a déployée ; en matière immobilière, il correspond en règle générale à un pourcentage du prix de vente obtenu, pourcentage qui diminue au fur et à mesure que ce prix augmente ; rappel des pourcentages retenus par le Tribunal fédéral, le Tribunal cantonal et la doctrine ; pour un prix de vente de 530 000 fr., le pourcentage maximum admissible a été fixé à 3 % dans le cas d'espèce (consid. 6.4.3.4 ss).

Entschädigung des Immobilienmaklers

- Die Klage auf Herabsetzung der Vergütung des Maklers hat zum Ziel, das Gleichgewicht zwischen einer unverhältnismässig hoch erscheinenden Entschädigung und der Leistung des Maklers - aber nicht seinem Aufwand - wiederherzustellen (Art. 417 OR; E. 6.4.3.1-3).
- Im Prinzip entschädigt der Mäklerlohn den Mäkler für seinen Erfolg und nicht für den Aufwand, den er betrieben hat; im Immobilienbereich entspricht der Mäklerlohn in der Regel einem Prozentsatz des Verkaufspreises, welcher Prozentsatz mit steigendem Preis sinkt; Auflistung der von Bundesgericht, Kantonsgericht und Lehre anerkannten Prozentsätze; bei einem Kaufpreis von Fr. 530 000.- wurde in vorliegendem Fall der maximal zulässige Prozentsatz auf 3 % festgelegt (E. 6.4.3.4 ff.).

Faits (résumé)

A. Y. Sàrl a signé, le 30 novembre 2007, avec dame X. un contrat de courtage immobilier sans exclusivité pour la vente d'un chalet-villa à Vercorin, dont celle-ci était propriétaire. Le prix de vente désiré était fixé à 530 000 fr. et la rémunération à verser par le mandant au courtier arrêtée à 5 % de ce prix, TVA (7,6 %) en sus.

Par acte authentique du 6 avril 2009, l'immeuble a été vendu pour le prix de 530 000 francs.

B. Le 27 mars 2009, Y. Sàrl a adressé à dame X. une facture d'un montant de 28 514 fr., TVA comprise, pour ses prestations et services de courtage. Le 6 avril 2009, dame X. a contesté cette facture en prétendant que la commission de 5% était exagérée par rapport au taux

couramment appliqué pour un tel prix de vente (2 % selon elle) et que Y. Sàrl s'était très peu impliquée dans ce mandat.

C. Le 5 mai 2009, « par gain de paix et sans reconnaissance d'obligation », dame X. a versé à Y. Sàrl un montant de 14 257 fr. correspondant, selon elle, à une « commission - bien généreuse - calculée à 2,5 % plus TVA ». Elle a fait opposition au commandement de payer qui lui a été notifié, le 27 mai 2009, à la requête de Y. Sàrl pour un montant de 14 257 fr., avec intérêts à 5 % dès le 1^{er} avril 2009.

D. Y. Sàrl a saisi le Tribunal du district de Sierre d'une action en paiement du montant de 14 257 francs. La défenderesse a conclu au rejet de la demande. Statuant le 9 mai 2014, le tribunal de district a admis la demande et condamné dame X. à payer à Y. Sàrl le montant réclamé.

En temps utile, dame X. a interjeté appel contre ce prononcé.

Considérants (extraits)

6.4.2 En vertu de l'art. 414 CO, la rémunération du courtier est fixée par la convention, de manière individuelle ; à défaut de convention, par le tarif usuel dans la branche considérée, s'il en existe un ; à défaut de tarif, par le salaire correspondant à l'usage, étant précisé que les tarifs autonomes d'associations professionnelles, qui défendent unilatéralement les intérêts d'une partie, ne peuvent, de manière générale, être considérés comme l'expression d'un usage ; à défaut d'usage, selon le pouvoir d'appréciation du juge (Ammann, Commentaire bâlois, 2015, n. 1 et 3 ad art. 414 CO ainsi que les références citées).

6.4.3.1 Lorsque, notamment en matière immobilière, la rémunération du courtier fixée contractuellement est excessive, elle peut être, à la requête du débiteur, équitablement réduite par le juge (cf. art. 417 CO).

6.4.3.2 Pour que la règle s'applique, il faut tout d'abord que le débiteur en fasse la requête au juge. La jurisprudence n'est pas formaliste quant à cette exigence. Elle considère que la requête ne doit pas être expresse. 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 (Tercier/Favre, Les contrats spéciaux, 2009, n° 5658 et les références citées).

6.4.3.3 L'art. 417 CO est de droit impératif. Il a pour but de rétablir l'équivalence entre une rémunération dont le montant paraît excessif et la prestation - mais non les efforts - du courtier. Elle obéit également à des considérations d'intérêt public, dans la mesure où elle tend à tempérer des profits injustifiés qui auraient des répercussions sur le marché immobilier. Elle limite l'autonomie de la volonté des parties puisque le contrat fixant le salaire du courtier est valable, sous réserve que le débiteur ne demande, en se prévalant de la disposition précitée, la réduction de la commission convenue (RVJ 1993 p. 290 consid. 4c ainsi que Rayroux, Commentaire romand, 2012, n. 1 ad art. 417 CO et Marquis, Le contrat de courtage immobilier et le salaire du courtier, 1993, p. 272 avec les références citées).

6.4.3.4 Déterminer si la rémunération est excessive, ou non, suppose de tenir compte de l'ensemble des circonstances du cas particulier. Etant donné le caractère aléatoire du contrat de courtage, il faut partir du principe que le salaire rémunère le succès du courtier et non l'étendue de l'activité qu'il a déployée. Le juge effectuera une comparaison avec les commissions versées habituellement dans la région considérée. En matière immobilière, celles-ci correspondent en règle générale à des pourcentages des prix de vente obtenus, pourcentages qui diminuent au fur et à mesure que ces prix augmentent. Une commission peut dépasser légèrement le taux habituel sans pour autant être excessive. En effet, dans la mesure où il limite la liberté contractuelle des parties, l'art. 417 CO doit être interprété de manière restrictive (ATF 138 III 669 consid. 3.1 et les références citées).

6.4.3.5 Le Tribunal fédéral a eu l'occasion d'indiquer qu'une commission de 3 % calculée sur un prix de vente de 1 695 000 fr. n'était pas excessive. De même, une rémunération de 492 000 fr. correspondant à un taux de 3 % du prix de vente de diverses parcelles qui se montait au total à 16 400 000 fr. ne devait pas être réduit, même si une telle rémunération se situait à la limite de ce qui était admissible en raison du prix élevé de la transaction. N'a pas non plus été considérée comme excessive une commission de 3,57 % pour des ventes immobilières portant l'une sur 1 750 000 fr. et l'autre sur 2 800 000 fr., ni un taux de 3 % appliqué à un prix de vente de 3 800 000 francs. Ce même tribunal a en outre tenu pour usuel des taux voisins de 3 %

pour des prix de vente inférieurs à 200 000 fr. et de 2 ou de 2,5 % pour des prix supérieurs à 500 000 francs. Il a également jugé qu'une commission se trouvant dans une fourchette de 3 à 5 % du prix de vente d'un terrain non bâti était admissible. En revanche, il a estimé qu'une commission fixée à 11 % du prix de vente alors que le taux usuel était de l'ordre de 2 % était manifestement excessive (ATF 138 III 669 consid. 3.1 ainsi que arrêt 4A_467/2012 du 7 mars 2013 consid. 7 et RVJ 1993 p. 290 consid. 4d avec les références citées ; cf. également Tercier/Favre, op. cit., n° 5662-5665).

6.4.3.6 Pour sa part, le tribunal de céans a déjà jugé qu'un taux de 5 % appliqué à un prix de vente de 290 000 fr. était excessif (RVJ 1977 p. 356 et les références citées) mais qu'un taux de 3 % appliqué à un prix de vente de 250 000 fr. ne l'était pas (RVJ 1993 p. 290 consid. 4e). Il a également considéré que les taux suivants étaient admissibles : 2 % sur des prix de vente de 980 000 fr. (« commission de pilotage », ATC C1 08 198 du 1^{er} décembre 2009 consid. 6), de 570 000 fr. (ATC C1 08 160 du 11 novembre 2009 consid. 4) ou de 280 000 fr. (ATC C1 05 26 du 29 mai 2006 consid. 3) ; 2,6 % sur un prix de vente de 1 160 000 fr. (ATC C1 03 32 du 6 septembre 2004 consid. 6) ; 3% sur des prix de vente de 399'000 fr. (ATC C1 06 201 du 3 octobre 2008 consid. 4), de 618 000 fr. (ATC C1 04 110 du 24 novembre 2005 consid. 13) ou de 1 270 000 fr. (ATC C1 04 26 du 9 février 2005 consid. 5) ; 4 % sur un prix de vente de 1 820 000 fr. (ATC C1 04 26 du 9 février 2005 consid. 5). Par ailleurs, ce même tribunal prend régulièrement comme référence le tarif officiel valaisan applicable aux honoraires des agents immobiliers, en vigueur jusqu'en 1987 (cf. art. 3 du règlement du 24 octobre 1972 fixant ledit tarif), qui prévoyait que le salaire du courtier était fixé au taux de 5 % pour une vente jusqu'à 100 000 fr., de 4 % jusqu'à 200 000 fr. et de 2 % au-delà (cf. RVJ 1993 p. 290 consid. 4d et 1979 p. 358 consid. 2c ainsi que ATC C1 10 116 du 7 décembre 2010 consid. 4.1 avec les références citées).

6.4.3.7 En doctrine, il est par ailleurs admis que des taux allant de 1 à 3 % pour des immeubles bâtis et de 3 à 5 % pour des terrains non bâtis peuvent être considérés comme usuels. Il est également indiqué que le taux à appliquer lors de l'aliénation d'une petite maison de vacances ne devrait pas excéder 3 à 4 % (Dreyer, Le contrat de courtage, in Pichonnaz/Werro, La pratique contractuelle 2, 2011, p. 75 ss, p. 87-88 ; Streiff, Handkommentar zum Maklervertrag, 2009, n° 13.6).

6.4.3. Hormis le taux usuel, d'autres éléments peuvent entrer en ligne de compte pour déterminer si une rémunération est excessive. Il en va notamment ainsi du genre d'activité déployée par le courtier (indication, négociation), du fait qu'il a présenté à l'acheteur une occasion unique correspondant parfaitement à l'objet recherché, ou, s'il a agi à titre professionnel, de ses frais généraux et d'une compensation pour ses démarches infructueuses dans d'autres affaires (ATF 138 III 669 consid. 3.1 ainsi que Tercier/Favre, op. cit., n° 5659 et les références citées).

6.4.3.9 En définitive, la détermination du caractère excessif ou non du salaire du courtier relève du pouvoir d'appréciation du juge (ATF 138 III 669 consid. 3.1 et les références citées).

7.1 Dans le cas particulier, le magistrat de première instance a considéré que la commission de courtage fixée contractuellement par les parties n'était pas excessive au sens de l'art. 417 CO. A l'appui de son opinion, il a tout d'abord relevé que la vente immobilière conclue le 6 avril 2009 l'avait été au prix souhaité par dame X. et que, du moment que le courtier avait « mis en relation l'acheteur du chalet » avec cette dernière, il pouvait « valablement prétendre à un salaire ». S'agissant de l'ampleur de ce dernier, il a pris en compte les témoignages de « professionnels de l'immobilier » actifs en Valais, sans être liés à la demanderesse, pour affirmer que la commission de courtage litigieuse n'était pas « contraire à l'intérêt public tel que protégé par l'art. 417 CO » et qu'elle « était usuelle et conforme à la pratique actuelle dans la région considérée ». Il a en outre estimé que le taux de 5 % retenu pour le calcul de cette commission était corroboré par le « modèle de contrat de courtage » ainsi que par l'article du quotidien « 24 Heures » déposés en cause. Il a finalement pris en considération le fait que Y. Sàrl exerçait son « activité de courtage à titre professionnel », de sorte que ses « frais généraux » pouvaient être compris dans la commission mise en cause, et affirmé que cette dernière ne paraissait pas excessive au vu de la jurisprudence du Tribunal fédéral, la jurisprudence cantonale à laquelle se référait dame X. (RVJ 1993 p. 290 et 1977 p. 356) étant au surplus trop ancienne pour « être le reflet de la pratique immobilière actuelle ».

(...)

7.2.3 Sur le fond, l'appelante soutient qu'une commission de courtage s'élevant à 5 % du prix de vente d'un immeuble « constitue un

salaire manifestement excessif au regard des tarifs usuels appliqués en Valais et de la jurisprudence constante » du tribunal de céans, de même que des circonstances du cas d'espèce. A cet égard, elle relève que l'appelée n'a « notamment joué qu'un rôle de courtier indicateur et n'a pas eu à négocier le prix de vente ». En outre, elle n'aurait « réalisé qu'une activité très réduite » et, dans la mesure où son champ d'action professionnel n'était pas restreint au courtage immobilier, « le caractère aléatoire » de son mandat de courtier devait être « relativisé » dans son cas. De surcroît, l'employée de Y. Srl, qui s'était occupée de la vente en question, n'avait pas de « qualifications professionnelles en la matière » et cette vente concernait un terrain bâti, ce qui interdisait déjà de retenir un taux de 5 % du prix de vente pour calculer la commission de courtage.

7.2.4 Certes, le contrat de courtage conclu par les parties ne renfermait pas de clause d'exclusivité, ce qui en renforçait le caractère aléatoire. En outre, il est indéniable que, dans la mesure où l'appelée exerçait professionnellement l'activité de courtier immobilier, sa rémunération pouvait également servir à couvrir une partie de ses frais généraux, voire à compenser des dépenses engagées dans d'autres affaires qui ne s'étaient pas réalisées (cf. consid. 6.4.3.8). De plus, il est établi qu'elle a parfaitement accompli le mandat de courtage qui lui a été confié puisque la vente immobilière souhaitée a finalement été conclue au prix exact souhaité par le mandant avec des acquéreurs qu'elle a elle-même amenés.

Il faut toutefois relever que, même si son siège social se trouve dans le canton de Vaud, cette dernière a rempli ses obligations contractuelles par le biais de sa « succursale » valaisanne active sur le marché immobilier valaisan. En outre, son activité s'est limitée à un courtage d'indication et non pas de négociation puisque l'acquéreur n'a jamais discuté le prix de vente souhaité par l'appelante. De plus, même si c'est à tort que cette dernière a tenté de minimiser le travail qu'elle a effectivement fourni, ses prestations n'ont néanmoins pas excédé ce que l'on pouvait raisonnablement attendre d'un courtier immobilier dans le cas d'espèce. Enfin, et surtout, un taux de 5 % appliqué à un prix de vente d'un immeuble bâti de 530 000 fr. - quand bien même ce prix tenait déjà compte de la commission de courtage fixée contractuellement par les parties, conformément à une pratique qui paraît largement répandue - est encore largement supérieur au taux admissible, en Valais, selon la jurisprudence cantonale précitée (cf. consid. 6.4.3.6) qui,

contrairement à ce que semblent penser le premier juge de même que l'appelée, n'est pas si ancienne ni dépourvue d'actualité. A cet égard, cette jurisprudence, rapprochée de l'ancien tarif officiel valaisan pour les honoraires des agents immobiliers (qui donne, sans la TVA, une commission de 15 600 fr. $[(100\,000 \text{ fr.} \times 5\%) + (100\,000 \text{ fr.} \times 4\%) + (330\,000 \text{ fr.} \times 2\%)]$, soit un peu plus de 2,9 % du prix de vente), ainsi du reste que de la jurisprudence fédérale et de la doctrine en la matière (cf. consid. 6.4.3.5 et 6.4.3.7), permet de considérer que le taux maximum admissible, dans le cas particulier, doit être fixé à 3 %, nonobstant ce qu'ont déclaré en procédure les professionnels de l'immobilier entendus comme témoins, dont l'avis sur cette question ne peut être considéré comme déterminant dans la mesure où aucun d'eux n'a visité l'immeuble concerné, ni n'est un spécialiste du marché immobilier du lieu où il se trouve. Au surplus, les documents produits par l'appelée (modèle de contrat de courtage de l'USPI Vaud et article de presse, cf. consid. 7.2.1) à l'appui de sa thèse, dans la mesure où ils reflètent une pratique du courtage immobilier en vigueur dans le canton de Vaud, ne sauraient constituer des bases de comparaisons utiles dans le cas d'espèce qui concerne la vente d'un immeuble dans un village valaisan de montagne.

7.2.5 Ainsi, la commission de courtage admissible due par l'appelante à l'appelée doit être arrêtée à 17 108 fr. 40, TVA (7,6 %) comprise $[(530\,000 \text{ fr.} \times 3\%) + 7,6\%]$. Un montant de 14 257 fr. ayant déjà été versé, il subsiste dès lors un solde impayé de 2851 fr. 40.

7.2.6 Ce dernier montant porte en outre intérêts moratoires à 5 % l'an (art. 104 al. 1 CO) dès le 7 avril 2009, soit dès le lendemain de la signature de l'acte de vente (cf. art. 4 du contrat de courtage et Thévenoz, Commentaire romand, 2012, n. 9 ad art. 104 CO).