

CONTRAT DE COURTAGE. UNE RÉMUNÉRATION EXCESSIVE PEUT-ELLE ÊTRE RÉDUITE ?

La nature aléatoire de la rémunération du courtier est une caractéristique du contrat de courtage. La naissance du droit de celui-ci au versement de sa rémunération dépend uniquement de la conclusion du contrat principal. Il n'est pas tenu compte des efforts qu'il a déployés ou du temps qu'il a consacré pour exécuter son mandat. Seul le rôle qu'il a joué dans l'aboutissement de l'affaire est déterminant. Le but de cette disposition (cf. art. 413 CO) est de rémunérer le succès du courtier et non l'étendue de l'activité qu'il a déployée.

La rémunération du courtier est fixée par contrat ; à défaut de contrat, 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.

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). Ainsi, pour que cette règle s'applique, il faut tout d'abord que le débiteur en fasse la requête au juge. Cette disposition 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 en fait l'autonomie de la volonté des parties puisque le contrat fixant le salaire du courtier est valable, sous réserve que le débiteur ne demande, la réduction de la commission convenue.

Déterminer si la rémunération est excessive, ou non, suppose de tenir compte de l'ensemble des circonstances du cas particulier. 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. 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. Une commission peut dépasser légèrement le taux habituel sans pour autant être excessive.

En définitive, la détermination du caractère excessif ou non du salaire du courtier relève du pouvoir d'appréciation du juge. A titre d'exemples, le tribunal fédéral a eu l'occasion d'indiquer qu'une commission de 3% sur un prix de vente de Fr. 1'695'000 n'était pas excessive. De même, une rémunération de 3% sur un prix de vente de diverses parcelles à Fr. 16'400'000.-, une commission de 3.57% pour des ventes de Fr. 1'750'000.- et Fr. 2'800'000.-, un taux de 3% appliqué à un prix de vente de Fr. 3'800'000.-, un taux voisin de 3% pour un prix de vente inférieur à Fr. 200'000.- et de 2 ou 2.5% pour des prix supérieurs à Fr. 500'000.- ne sont pas excessifs.



XAVIER DISERENS
Avocat
Chargé de cours auprès de USPI formation

Burysek & Diserens
Rue du Grand-Chêne 6
1003 Lausanne (CH)
(tél) + 41 21 317 57 70
(fax) + 41 21 317 57 77
www.etude-avocat.com