

REPUBLIQUE ET



CANTON DE GENEVE

POUVOIR JUDICIAIRE

C/15379/2013

ACJC/872/2016

ARRÊT

DE LA COUR DE JUSTICE

Chambre civile

DU VENDREDI 24 JUIN 2016

Entre

A_____ **SA**, ayant son siège _____, appelante d'un jugement rendu par la 13ème Chambre du Tribunal de première instance de ce canton le 21 octobre 2015, comparant par Me Lionel Halpérin, avocat, avenue Léon-Gaud 5, 1206 Genève, en l'étude duquel elle fait élection de domicile,

et

Monsieur B_____, domicilié _____, intimé, comparant par Me Alec Reymond, avocat, rue Ferdinand-Hodler 15, case postale 6090, 1211 Genève 6, en l'étude duquel il fait élection de domicile.

Le présent arrêt est communiqué aux parties par plis recommandés du 04.07.2016.

EN FAIT

A. Par acte déposé le 23 novembre 2015, A_____ SA appelle d'un jugement rendu le 21 octobre 2015 et reçu le 23 du même mois, à teneur duquel le Tribunal de première instance l'a déboutée de sa demande dirigée contre B_____ tendant au paiement d'une commission de courtage de 648'000 fr. avec intérêts à 5% l'an dès le 4 décembre 2012 et au prononcé de la mainlevée de l'opposition formée au commandement de payer du 8 avril 2011, poursuite n° 1_____ et l'a en outre condamnée au paiement des frais judiciaires, fixés à 30'430 fr. et compensés avec les avances fournies par elle, ainsi qu'à des dépens de 29'000 fr.

A_____ SA conclut à l'annulation du jugement querellé et reprend ses conclusions de première instance.

B_____ conclut au rejet de l'appel, sous suite de frais et de dépens.

Les parties ont répliqué et dupliqué, persistant chacune dans leurs conclusions respectives.

B. a. A_____ SA, inscrite au Registre du commerce de Genève depuis le _____ 2010, a pour but social la fourniture de services dans le domaine immobilier, notamment la promotion, la gestion, le courtage, le pilotage et l'expertise, ainsi que tous conseils, analyses et conduites d'opérations en matière immobilière. D_____ était seul administrateur de la société jusqu'en avril 2014, date à laquelle C_____ lui a succédé à cette fonction.

b. Entre 1998 et 2011, B_____, citoyen franco-saoudien, a acquis plusieurs parcelles contiguës situées à E_____ (Genève), pour une surface totale de quelques 24'000 m² (ci-après désignée "la propriété"), soit notamment les parcelles suivantes :

- Parcelles 2_____ et 3_____, situées du côté de la route f_____, d'une surface totale d'environ 17'600 m², sur laquelle est érigée une villa à l'adresse 4_____, route f_____, où B_____ réside actuellement avec son épouse;
- Parcelles 5_____, 6_____, 7_____, 8_____ et 9_____, situées du côté du Lac Léman, d'une surface totale d'environ 4'000 m², sur laquelle était érigée une villa à l'adresse 10_____, chemin g_____;
- Parcelle 11_____, acquise en mai 2011 et située au nord de la propriété, à l'adresse 12_____, chemin g_____, d'une surface de 2'205 m².

c. Le présent litige porte principalement sur l'étendue du contrat de courtage confié à D_____ par B_____, ce dernier soutenant que le mandat ne visait pas les parcelles 5_____ et 11_____, et sur la quotité de la commission convenue.

C. **a.** Durant l'été 2011, B_____ a informé l'un de ses amis, H_____, qu'il souhaitait vendre une partie de ses immeubles à Genève pour des questions fiscales. Il lui a demandé s'il connaissait des personnes intéressées par l'achat des parcelles susvisées. B_____ a dessiné un croquis de l'ensemble des terrains et bâtiments, en précisant que la propriété était morcelable.

b. H_____ a alors contacté D_____, qu'il connaissait depuis une quinzaine d'années et avec lequel il avait développé des relations d'amitié et d'affaires. Les deux hommes sont alors convenus que D_____ verserait à H_____ le 70% de sa commission pour toute vente immobilière conclue avec un client que ce dernier lui aurait présenté.

c. Le 8 novembre 2011, B_____ a rencontré D_____ à E_____. Etaient également présents H_____ et I_____, collaborateur de B_____.

Lors de cette rencontre, B_____ a fait savoir à D_____ qu'il était le bienvenu pour lui présenter des acheteurs potentiels, sans qu'il soit question de conclure un contrat de mandat exclusif en faveur de A_____ SA.

d. D_____ a exposé que lors de leur première rencontre, B_____ avait refusé de signer un contrat type prévoyant une commission de 3% HT; lors d'une seconde rencontre, les parties s'étaient mises d'accord oralement sur ce même montant.

B_____ a déclaré ne pas avoir de souvenirs précis des négociations qui avaient eu lieu pour le montant de la commission, mais qu'il était sûr de ne jamais avoir accepté un pourcentage de 3%. *"Il s'agissait plutôt d'un montant de 2% HT pour chaque vente de l'une ou l'autre des parcelles."*

H_____ a déclaré qu'il n'avait jamais discuté du montant de la commission due à A_____ SA avec B_____. Il avait uniquement traité de cette question avec D_____, qui lui avait mentionné une commission de 3% HT. Lors de la rencontre du 8 novembre 2011, B_____ s'était uniquement inquiété de savoir à qui la commission devait être versée. H_____ avait dit à D_____ qu'il n'était pas nécessaire de faire signer un contrat écrit à B_____ car ce dernier était un homme d'affaires de confiance et un ami.

Selon I_____, la commission négociée s'élevait à 2% HT du prix de vente.

Selon J_____, courtier en immobilier depuis 2009, la commission pour ce type de vente était négociée à environ 3% HT lorsque plusieurs courtiers étaient sur l'affaire.

e. B_____ a indiqué à D_____ qu'il souhaitait obtenir un prix moyen de 8'000 fr. le m², avec des variations selon que les terrains à vendre se trouvaient ou non au bord du lac.

D'après J_____, le prix d'une parcelle de ce type, située pieds dans l'eau, se vendait entre 5'000 fr. et 6'000 fr. le m² en 2011.

f. Le jour même, B_____ a fait visiter l'ensemble des parcelles à D_____. Lors de cette visite, B_____ a expliqué qu'il projetait de construire une nouvelle maison au nord de la propriété, côté lac, sur la parcelle qu'il avait acquise en mai 2011.

Selon D_____, B_____ lui avait fait part de son projet de bâtir une villa pour sa famille sur le lot A. Il lui avait cependant précisé que ce projet de construction ne devait pas exclure la conclusion d'une vente intéressante, à condition qu'il puisse conserver un accès direct au lac depuis les parcelles non vendues.

D'après H_____, aucune parcelle n'était exclue de la vente, B_____ ayant précisé que "*tout était possible*", y compris une vente de l'ensemble des terrains. Selon I_____, qui a déclaré ne pas avoir assisté aux discussions portant sur l'ampleur du mandat de courtage, en particulier sur les parcelles dont B_____ voulait se séparer, une vente globale des parcelles était envisageable, à l'exclusion du terrain situé au nord de la propriété, côté lac, et d'un court de tennis.

g. Dans l'optique de trouver des acquéreurs potentiels, D_____ a proposé de morceler la propriété en quatre lots distincts :

- le lot A, au nord de la propriété, côté lac (parcelles 11_____ et 5_____ d'une surface de quelques 2'200 m²);
- le lot B, au centre de la propriété, côté lac (parcelle 6_____ d'une surface de quelques 2'000 m²);
- le lot C, au sud de la propriété, côté lac (parcelles 7_____, 8_____ et 9_____ d'une surface de quelques 2'000 m²);
- le lot D, situé sur toute la largeur de la propriété, côté route f_____ (parcelles 2_____ et 3_____ d'une surface de quelques 17'600 m²).

h. Au mois de février 2012, D_____ a présenté la propriété de B_____ à K_____, lequel a tout de suite été intéressé à acheter le lot A.

i. Une rencontre s'est déroulée entre B_____ et K_____ le 9 février 2012. Les discussions, qui ont débuté en présence de D_____ et I_____, se sont poursuivies en aparté. K_____ a confirmé son intérêt pour l'achat des lots A et B ensemble, ce qui n'a pas convenu à B_____ qui entendait conserver le lot A, où il projetait de bâtir une nouvelle villa pour sa famille, avec le concours d'architectes de renom. K_____ a ensuite évoqué la possibilité d'acheter l'ensemble des parcelles, mais le prix était trop élevé et B_____ souhaitait quoiqu'il en soit rester à E_____. K_____ était surtout intéressé à acquérir une parcelle située au bord du lac avec un ponton et un garage à bateau. De son côté, B_____ voulait

conserver un accès pieds dans l'eau depuis sa maison. Plusieurs hypothèses ont été évoquées en termes de surface et de prix. Finalement, les deux hommes se sont mis d'accord sur la vente d'une partie des parcelles (correspondant pour l'essentiel aux lots B et C) à K_____ pour un prix de 39'000'000 fr. Selon K_____, la question d'une seconde vente n'a pas été évoquée, puisqu'il était uniquement intéressé par le lot A dont B_____ ne voulait pas se séparer.

j. Selon B_____, il était exclu pour lui de vendre le lot A et le lot B ensemble. La vente du lot A n'était envisageable que s'il pouvait conserver un accès au lac par le lot B. La possibilité de vendre les lots A et B en lui permettant de conserver les lots C et D avec un accès au lac avait également été évoquée. Toutefois, elle avait été abandonnée car ce projet était très compliqué et que K_____ ne souhaitait pas lui laisser une voie de passage sur une parcelle qu'il aurait acquise.

k. En mars 2012, la propriété de B_____ a fait l'objet d'un remaniement parcellaire. Ainsi, les parcelles 6_____ (lot B), 7_____, 8_____ et 9_____ (lot C) et une petite partie des parcelles 2_____ et 3_____ (lot D) ont été regroupées sous la nouvelle parcelle 13_____ d'une surface totale de 4'385 m².

l. Le 30 mars 2012, K_____ a acquis cette nouvelle parcelle, ainsi que la villa qui s'y trouvait, au prix de 39'000'000 fr.

m. A teneur de l'article 2.19 du contrat de vente notarié, la commission de courtage due à A_____ SA est à la charge exclusive de l'acquéreur.

Le montant de la commission de courtage due à A_____ SA a été arrondi à 1'000'000 fr. HT. Conformément à l'accord conclu entre D_____ et H_____, cette commission a été répartie à hauteur de 300'000 fr. en faveur de A_____ SA et 700'000 fr. en faveur de H_____.

A_____ SA a facturé ses honoraires arrêtés à 324'000 fr. TTC, soit 300'000 fr. HT, à K_____, qui les a réglés dans les délais usuels. La somme de 700'000 fr. a été versée par K_____ à H_____.

n. A_____ SA a soutenu que B_____ avait accepté le prix de 39'000'000 fr., pensant qu'une fois que K_____ aurait été propriétaire d'un lot, il aurait continué d'acquiescer au fur et à mesure le reste de sa propriété. B_____ a contesté cette déclaration, admettant avoir toutefois réservé à K_____ une priorité pour une acquisition éventuelle du solde du lot D.

Selon A_____ SA, B_____ lui avait rappelé qu'elle percevrait des commissions sur la vente future des parcelles de sa propriété. B_____ a admis cet allégué, précisant néanmoins que la discussion ne portait que sur la vente éventuelle des parcelles composant le lot D; une aliénation du lot A était d'autant moins

envisagée qu'à l'époque, il multipliait projets et études en vue d'un réaménagement complet de ce lot pour sa famille.

A_____ SA a allégué avoir accepté de réduire sa commission de 3% à 1'000'000 fr., car B_____ lui avait précisément rappelé qu'il pourrait percevoir d'autres commissions sur les ventes ultérieures de ses parcelles.

B_____ prétend que la commission de 2% avait finalement été arrondie à la hausse en faveur de A_____ SA. Il a toutefois déclaré que K_____, qui avait proposé de payer la commission directement à D_____, lui avait dit qu'il s'agissait d'une commission plus importante que 2%. K_____ avait proposé d'arrêter la commission à 1'000'000 fr. et de voir si D_____ acceptait ce montant, ce que ce dernier avait finalement fait.

I_____ a affirmé que les parties s'étaient entendues pour arrondir à la hausse le montant de la commission versée à D_____, celui-ci ayant donné son accord avec le montant de 1'000'000 fr.

- D.** a. L_____ SA a notamment pour but social la fourniture de services et conseils en matière commerciale, financière ou juridique. Ses administrateurs sont I_____ et M_____.

La société fonctionne principalement comme "family office" pour B_____.

- b. Quelques semaines après la vente de la parcelle 13_____, la villa acquise par K_____ a été infectée par des staphylocoques dorés en raison d'un problème lié aux gaines de ventilation.

Craignant que cette infection puisse aboutir à l'annulation de la vente, L_____ SA a déployé une importante activité pour assainir la situation, notamment sur le plan technique.

L'infection résistant à tous les traitements, K_____ a néanmoins été contraint d'évacuer les lieux et de détruire la villa.

- c. A la même époque, B_____ a été approché par l'un de ses voisins qui souhaitait lui vendre un bout de terrain situé au nord de la propriété. B_____ avait tenté à plusieurs reprises par le passé d'acheter cette parcelle, mais son voisin avait systématiquement refusé. Il l'a finalement acquise, ce qui lui permettait de conserver un accès direct au lac depuis sa villa sise à la route f_____ 4_____. B_____ a alors accepté de vendre le lot A à K_____, en compensation pour les désagréments subis suite à l'infection aux staphylocoques dorés.

Selon K_____, les négociations ayant abouti à la vente du lot A s'étaient déroulées directement entre lui-même et B_____ et n'avaient duré que quelques semaines; ce dernier avait accepté de lui "céder" le lot A à contrecœur.

d. Le 3 décembre 2012, K_____ a acquis les parcelles 11_____ et 5_____ (actuellement 14_____) (lot A) d'une surface de quelques 2'205 m² au prix de 20'000'000 fr.

Selon l'article 2.18 du contrat de vente notarié, la commission de courtage due à L_____ SA est à la charge exclusive du vendeur.

e. A ce jour, aucune villa n'a été reconstruite sur les parcelles acquises par K_____ en mars et décembre 2012.

f. A titre de commission de courtage pour la vente du lot A à K_____, L_____ SA a facturé un montant de 864'000 fr. à B_____ (4% HT du prix de vente).

Interrogé sur les mandats confiés en relation avec ses propriétés à E_____, B_____ a déclaré avoir eu de mauvaises expériences par le passé et ne plus confier de ce fait de mandats exclusifs. La société L_____ SA était en particulier également chargée de trouver des acquéreurs potentiels. Les démarches d'I_____ avaient été effectuées sur une base informelle, sans qu'une commission ait été négociée spécifiquement.

B_____ a en outre indiqué que la commission versée à L_____ SA était justifiée au vu de l'activité déployée par I_____, lequel s'était chargé de résoudre le problème des staphylocoques dorés et avait mené les négociations avec les architectes, les ingénieurs et les géomètres.

g. Ayant appris que les parcelles 11_____ et 14_____ avaient été vendues à K_____ en décembre 2012, D_____ a contacté B_____ pour lui réclamer le paiement d'une commission de courtage sur cette vente, sans succès.

h. Par courrier du 15 février 2013, A_____ SA a mis B_____ en demeure de lui verser le montant de 600'000 fr. HT, soit 3% de 20'000'000 fr. Elle a en outre sollicité des explications quant au refus de B_____ de vendre le lot B à un tiers qui avait offert de l'acheter à 45'500'000 fr. au début de l'année 2012.

C'est le lieu de préciser qu'en décembre 2011/janvier 2012, des négociations se sont déroulées entre N_____, citoyen britannique intéressé à acheter une partie des parcelles de E_____, et O_____, courtière en immobilier mandatée par B_____. Entendue par le Tribunal, cette courtière a déclaré qu'à son avis, la totalité des parcelles étaient à l'époque à vendre, y compris celles du lot A.

i. Le 18 avril 2013, A_____ SA a fait notifier à B_____ un commandement de payer, poursuite n° 1_____, portant sur les sommes de 648'000 fr. avec intérêts à 5% dès le 4 décembre 2012 (soit 3% x 20'000'000 fr. + TVA de 8%) et 210'600 fr. avec intérêts à 5% dès le 30 mars 2012.

Ce commandement de payer a été frappé d'opposition totale.

E. a. Par demande introduite devant le Tribunal de première instance le 10 juillet 2013, A_____ SA a réclamé à B_____ le paiement de 648'000 fr., intérêts moratoires en sus, et conclu au prononcé de la mainlevée définitive de l'opposition formée au commandement de payer, poursuite n° 1_____, à due concurrence.

b. B_____ s'est opposé à la demande. Il a soutenu que le courtage portait uniquement sur la vente des lots B, C et D, à l'exclusion du lot A, sur lequel il souhaitait faire construire sa nouvelle villa familiale avec un accès direct au lac. A titre subsidiaire, il a contesté tout rapport de causalité entre l'activité déployée par A_____ SA et la vente du lot A. Il s'était résigné à vendre ce lot à la fin de l'année 2012 pour deux raisons : d'une part, pour mettre un terme définitif à son contentieux avec K_____ ensuite de la problématique des staphylocoques dorés et, d'autre part, car il avait trouvé une solution alternative lui permettant de conserver un accès direct au lac depuis sa villa à la route f_____ 4_____, en achetant un terrain situé au nord du lot A (parcelle 15_____).

F. a. Dans le jugement entrepris, le Tribunal a retenu que les parties étaient liées par un contrat de courtage d'indication. Ce contrat n'excluait pas, en soi, une partie des parcelles, mais portait, soit sur la vente globale de la propriété, soit sur la vente d'une partie des parcelles, avec préservation d'un accès direct au lac pour les terrains restant en mains de B_____. En définitive, vu la configuration des lieux, le mandat excluait uniquement la vente de la totalité des parcelles situées côté lac (A, B et C) sans la vente simultanée du lot D. Or, ce contrat avait été entièrement exécuté par les parties suite à la vente de la parcelle 13_____ (correspondant pour l'essentiel aux lots B et C) à K_____ ; preuve en était que A_____ SA n'avait pas continué à prospecter des nouveaux clients pour l'achat des parcelles restées en mains de B_____. Elle ne pouvait dès lors prétendre au versement d'une nouvelle commission, faute pour les parties d'avoir conclu un nouveau contrat de courtage portant sur la vente des lots A et D.

Au demeurant, la seconde vente avait été consentie par B_____ ensuite de deux événements : d'une part, la découverte de staphylocoques dorés dans la villa qu'il venait de vendre à K_____ (avec la crainte de voir cette vente annulée) et, d'autre part, l'opportunité - nouvelle - d'acquérir une parcelle contiguë lui permettant d'accéder au lac depuis le lot D, en dépit de la vente des lots A, B et C. A_____ SA n'avait jamais prétendu être intervenue dans ce contexte-là. Partant, la seconde vente s'était conclue sur des bases entièrement nouvelles et il n'existait

aucun lien de causalité entre l'activité déployée par A_____ SA et la vente du lot A à K_____ en décembre 2012.

b. Dans son appel, A_____ SA reproche au Tribunal une constatation inexacte des faits. En particulier, le fait que le mandat avait continué à déployer des effets après la première vente n'avait jamais été remis en cause par l'intimé. La question de savoir si elle avait également présenté les parcelles à d'autres acheteurs après cette vente n'avait jamais été litigieuse, de sorte que si le juge entendait se fonder sur cet élément il lui aurait appartenu d'interroger les parties sur ce point. Dès lors qu'elle n'avait jamais eu l'occasion de se déterminer à ce sujet, elle produisait, avec son appel, une nouvelle pièce en vue de démontrer son activité à la suite de la première vente. L'appelante se plaint en outre d'une violation de l'art. 413 CO, les conditions à l'octroi de la commission convenue étant réalisées.

c. Selon B_____, la pièce nouvelle déposée en appel est irrecevable. A son avis, le contrat de courtage n'avait jamais porté sur le lot A. L'interprétation du Tribunal à ce sujet était erronée. Toutefois, même si l'on suivait le raisonnement du premier juge, les prétentions de l'appelante devraient être écartées, dès lors que le contrat de courtage avait été entièrement exécuté par la première transaction. A_____ SA n'avait démontré ni l'existence d'un mandat, ni l'ébauche d'activités dans la perspective de la vente du lot A.

EN DROIT

- 1. 1.1** L'appel est dirigé contre une décision finale de première instance dans le cadre d'un litige portant sur une valeur litigieuse de plus de 10'000 fr. au dernier état des conclusions de première instance (art. 308 al. 1 let. a et al. 2 CPC). Il a été introduit dans les 30 jours à compter de la notification de la décision motivée et il respecte la forme prescrite (art. 311 al. 1 CPC).

L'appel est ainsi recevable.

1.2 L'appel peut être formé pour violation du droit et/ou constatation inexacte des faits (art. 310 CPC). Le juge d'appel dispose d'un pouvoir de cognition complet et revoit librement les questions de fait comme les questions de droit. En particulier, il contrôle librement l'appréciation des preuves effectuée par le juge de première instance et vérifie si celui-ci pouvait admettre les faits qu'il a retenus (ATF 138 III 374 consid. 4.3.1; arrêt du Tribunal fédéral 4A_153/2014 du 28 août 2014 consid. 2.2.3).

1.3 La question de la recevabilité de la pièce nouvelle produite par l'appelante peut rester indécise, dès lors que le fait qu'elle tend à prouver, soit la continuation du mandat confié à l'appelante après la première vente n'a jamais été contesté par l'intimé, ce dernier ayant uniquement nié que le contrat initial portait également sur le lot A. Partant, le document litigieux tend à prouver un fait non contesté, qui doit en conséquence être admis (art. 150 al. 1 CPC a contrario).

- 2.** L'appelante reproche au premier juge une appréciation erronée des faits et une violation de l'art. 413 CO.

2.1.1 Le courtage au sens de l'art. 412 al. 1 CO est un contrat à teneur duquel le courtier s'engage, à titre onéreux, à fournir des services tendant à la conclusion d'un contrat voulu par le mandant, quelle qu'en soit la nature. Le courtier est ainsi en principe appelé à développer une activité factuelle, consistant 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 qu'une rémunération lui a été promise, qu'il a agi et que son intervention a été couronnée de succès (art. 413 al. 1 CO; ATF 131 III 268 consid. 5.1.2 p. 275 et réf. citées; arrêt du Tribunal fédéral 4C.333/2000 du 28 mars 2001, consid. 2 d, aa, et réf. citées).

Aux termes de 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 Tribunal fédéral a rappelé qu'au sens de cette disposition légale, le droit à la rémunération prend naissance lorsque le courtier a indiqué au mandant l'occasion de conclure le contrat principal voulu par lui (courtage d'indication), ou a négocié pour le compte du mandant avec un éventuel cocontractant (contrat de négociation), et que cette activité aboutit à la conclusion de ce contrat. Le résultat doit ainsi se trouver dans un rapport de causalité avec l'activité fournie par le courtier. Il n'est en revanche pas nécessaire que la conclusion du contrat principal soit la conséquence immédiate de l'activité fournie et il suffit que celle-ci ait été une cause même éloignée de la décision du tiers satisfaisant à l'objectif du mandant. En d'autres termes, la jurisprudence se contente d'un lien psychologique entre les efforts du courtier et la décision du tiers, lien qui peut subsister en dépit d'une rupture des pourparlers. Il importe ainsi peu que le courtier n'ait pas participé jusqu'au bout aux négociations du vendeur et de l'acheteur, ni qu'un autre courtier ait aussi été mis en œuvre. En pareil cas, la condition suspensive de l'art. 413 al. 1 CO n'est défaillante que si l'activité du 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 sur des bases toutes nouvelles. Par ailleurs, le temps écoulé entre les derniers efforts du courtier et la conclusion du contrat principal est en soi un fait dénué de portée. La preuve du rapport de causalité entre l'activité du courtier et la conclusion du contrat principal par le mandant et le tiers incombe au courtier. Le courtier bénéficie toutefois d'une présomption de fait, que s'il a réellement accompli des efforts objectivement propres à favoriser la conclusion du contrat, le juge peut admettre, si le contraire ne ressort pas des circonstances, que ces efforts ont effectivement entraîné cette conséquence (ATF 131 III 268 consid. 5.1.4; arrêt 4A_401/2012 du 16 octobre 2012 consid. 4).

Le courtage d'indication ou de négociation ne se rapporte, sauf stipulation contraire, qu'à la conclusion d'un ou de plusieurs contrats déterminés. Le salaire n'est dû au courtier pour chacun d'une suite de contrats que s'ils constituent une unité économique, ayant été envisagée d'emblée dans leur totalité comme une seule affaire, qui à cause de certains obstacles, a été fractionnée en plusieurs transactions successives. Lorsque cette unité n'est pas réalisée, le courtage n'est dû que sur le premier marché conclu avec le client procuré par le courtier (ATF 75 II 53, JdT 1949 I 468).

2.1.2 Confronté à un litige sur l'interprétation d'une convention, le juge doit tout d'abord s'efforcer de déterminer la commune et réelle intention des parties, sans s'arrêter aux expressions ou dénominations inexacts dont elles ont pu se servir, soit par erreur, soit pour déguiser la nature véritable de la convention (art. 18 al. 1 CO). Au stade des déductions à opérer sur la base d'indices, le comportement que les cocontractants ont adopté dans l'exécution de leur accord peut éventuellement dénoter de quelle manière ils l'ont eux-mêmes compris, et révéler

par là leur réelle et commune intention (ATF 132 III 626 consid. 3.1 p. 632; 129 III 675 consid. 2.3).

2.2 En l'espèce, les parties admettent avoir conclu oralement un contrat de courtage d'indication. Elles divergent en revanche sur la question de savoir si le mandat confié visait également le lot A, sur lequel l'intimé projetait à l'époque de construire une nouvelle villa familiale.

Selon l'ancien administrateur de l'appelante, la vente du lot A était également envisageable, à la condition que l'intimé puisse conserver un accès direct au lac depuis les parcelles non vendues. Le témoin H_____ a confirmé qu'aucune parcelle n'était exclue de la vente projetée. D'après lui, B_____ avait même dit que "tout était possible", y compris une vente de l'ensemble des terrains. O_____, mandaté en tant que courtière à la même époque par l'intimé, a elle aussi indiqué que ce dernier souhaitait également vendre le lot A. K_____ a mentionné qu'une vente de l'ensemble des parcelles avait été évoquée lors des pourparlers, mais que le prix était trop élevé et que le vendeur voulait en tout état de cause rester à E_____. I_____, collaborateur de l'intimé, a certes déclaré que la vente du lot A n'était pas envisagée. Toutefois, ce témoin a précisé ne pas avoir assisté aux discussions portant sur l'ampleur du contrat de courtage, de sorte que ses déclarations sur ce point ne sauraient être déterminantes. Par ailleurs, l'intimé a lui-même admis que la vente du lot A était envisageable s'il pouvait conserver un accès au lac par le lot B. Il a ajouté que la possibilité de vendre ensemble les lots A et B, lesquels intéressaient K_____, avait également été évoquée, mais elle avait été abandonnée car ce dernier ne souhaitait pas lui octroyer une voie de passage sur une parcelle qu'il aurait acquise. Il en résulte que, malgré les projets de construction et les dépenses déjà engagées en vue de réaménager le lot A pour sa famille, l'intimé n'excluait pas, lors de la conclusion du mandat de courtage, la vente de ce lot, même simultanément à celle du lot B, pour autant qu'il eût pu conserver depuis le lot D un accès au lac autre, au vu de la configuration des lieux, que celui déjà octroyé par le lot C.

Il sera ainsi retenu que la vente du 30 mars 2012 n'a pas porté sur le lot A, que l'acheteur souhaitait également acquérir, dans la mesure où aucun accord n'a pu être trouvé pour assurer au vendeur l'accès au lac souhaité. Cela étant, les parties n'ont exclu du contrat de courtage aucune parcelle. La procédure a permis d'établir que l'intimé souhaitait conserver une résidence à E_____ avec un accès direct au lac. Elles ont envisagé, lors de la conclusion du contrat de courtage, la vente d'une partie des parcelles, y compris éventuellement celles sises sur le lot A, avec préservation d'un accès direct au lac, autre que celui octroyé par le lot C, pour les terrains restant en mains de l'intimé.

2.3 Reste à examiner si la vente du mois de décembre 2012 se trouve dans un rapport de causalité avec l'activité fournie par le courtier.

Il n'est pas contesté que l'intimé a accepté de vendre le lot A en raison, d'une part, de la découverte de staphylocoques dorés dans la villa qu'il venait de vendre à K_____ et de la crainte de voir cette vente annulée et, d'autre part, l'opportunité nouvelle d'acquérir une parcelle contiguë au lot A lui permettant d'accéder au lac depuis le lot D.

Si ces éléments sont survenus consécutivement à la conclusion de la vente du 30 mars 2012, l'achat d'une nouvelle parcelle, contiguë au lot A, garantissant à l'intimé l'accès au lac depuis le lot D a permis de respecter les exigences qu'il avait posées à l'époque de la conclusion du mandat. En effet, ainsi qu'il a été exposé plus haut, la vente du 30 mars 2012 aurait également pu inclure le lot A si les parties s'étaient accordées sur l'octroi d'un accès au lac sur les lots A ou B pour l'intimé. Il y a dès lors lieu d'admettre que les deux contrats de vente constituent une unité économique, ayant été envisagés d'emblée dans leur totalité comme une seule affaire qui a été néanmoins fractionnée en raison de l'impossibilité de trouver un accord sur l'aménagement d'un droit de passage garantissant à l'intimé un accès direct au lac. Cet obstacle a toutefois disparu lorsque l'intimé a pu acquérir la parcelle contiguë au lot A lui octroyant l'accès souhaité.

Au demeurant, l'appelante a été la première à désigner, comme s'intéressant à l'affaire, la personne qui a par la suite acheté le lot A. L'intérêt de K_____ pour ce lot est né immédiatement, dès sa première visite; il aurait voulu acquérir les lots A et B ensemble en mars 2012 déjà. En dépit de la conclusion de la première vente, l'intérêt de l'acquéreur a subsisté, ce que l'intimé savait, puisqu'il a consenti à la vente du lot A quelques mois après la première vente, notamment en vue de compenser les désagréments subis par l'acheteur sur le lot B.

Enfin, l'intimé a expressément admis que la conclusion de la première vente n'avait pas mis un terme aux relations entre les parties. En effet, l'intimé a non seulement déclaré avoir réservé à K_____ une priorité pour une acquisition subséquente, selon sa version des faits, du seul lot D, mais également avoir rappelé à l'appelante qu'elle percevrait une commission sur les éventuelles ventes futures. Il n'est au surplus pas prouvé, ni même allégué, que le prix négocié pour le lot A divergerait sensiblement de celui qui aurait été évoqué pour ce lot lors des pourparlers du mois de février 2012. L'intimé n'a notamment pas prétendu que les événements survenus sur le lot B (la découverte de staphylocoques dorés) auraient eu une incidence sur le prix accordé. Ce dernier, correspondant à environ 9'070 fr. le m² (20'000'000 fr. / 2'205 m²), est au surplus conforme à celui que l'intimé avait dit à l'appelante souhaiter obtenir.

Au vu de ce qui précède, on ne saurait retenir que les pourparlers consécutifs à l'activité déployée par l'appelante en début d'année 2012 ont été définitivement rompus et que la vente du mois de décembre 2012 s'est finalement conclue sur des bases toutes nouvelles. Le lien psychologique qui est déterminant selon la

jurisprudence cité plus haut doit être admis entre ladite activité et l'aboutissement de l'affaire.

2.4 L'appelante a par conséquent droit à la rémunération convenue. Les parties divergent toutefois sur le montant de cette dernière.

Le montant de 1'000'000 fr. HT, payé à l'appelante à la suite de la première vente, représente une commission de 2.56% du prix de vente de 39'000'000 fr. Il correspond à la somme convenue par les parties après avoir été arrondie, selon l'appelante, à la baisse et, d'après l'intimé, à la hausse. L'appelante soutient que les parties s'étaient initialement accordées sur une commission de 3% du prix de vente, soit 1'170'000 fr. HT, alors que l'intimé invoque un pourcentage de 2%, soit 780'000 fr. HT.

Les seules déclarations de l'intimé et du témoin I_____, qui ont mentionné une commission convenue de 2%, ne permettent pas de retenir un accord sur ce pourcentage. L'intimé n'a notamment pas été catégorique à ce sujet, indiquant ne pas avoir de souvenir précis, mais être sûr de ne jamais avoir accepté un pourcentage de 3%; il s'agissait, selon lui, "plutôt" d'une commission de 2%. Par ailleurs, tous deux ont évoqué le fait que le représentant de l'appelante aurait "accepté" une augmentation du montant convenu vers la hausse; or, un accord dans une telle situation apparaît inutile. Au demeurant, l'intimé n'a pas déclaré avoir formulé une quelconque objection lorsque K_____ lui a dit, selon ses propres déclarations, que la commission était supérieure à 2%, le laissant proposer à l'appelante un montant supérieur, de 1'000'000 fr. Enfin, il n'explique pas pourquoi il aurait décidé d'augmenter unilatéralement la rémunération du courtier d'environ 28%.

Lors de la conclusion de la première vente, l'intimé a rappelé au courtier que d'autres ventes donnant droit à une commission étaient encore possibles. Cet élément plaide également en faveur de la version des faits de l'appelante, l'acceptation du courtier de réduire ses prétentions apparaissant dans ce contexte plus probable qu'une augmentation volontaire par le mandant de la commission due. Néanmoins, les éléments au dossier ne sont pas suffisants pour admettre que le pourcentage convenu était de 3%. Les déclarations du témoin H_____ sur une commission fixé à 3% ne sauraient à cet égard être déterminantes, dans la mesure où ce pourcentage lui a été communiqué uniquement par l'appelante.

Dans ces circonstances, il sera considéré que la commission convenue correspondait à tout le moins à 2.56% du prix de vente HT.

L'intimé sera donc condamné à verser à l'appelante la somme de 552'960 fr. (512'000 fr. + TVA de 8%). Ce montant porte intérêts à 5% l'an dès le 4 décembre

2012, soit le lendemain de la vente du lot A, cette date n'ayant pas été contestée (art. 102 al. 2 et 104 al. 1 CO).

La mainlevée de la poursuite n° 1 _____ sera ainsi prononcée à hauteur de cette somme.

Le jugement entrepris sera donc annulé et modifié dans ce sens.

3. 3.1 Lorsque l'instance d'appel statue à nouveau, elle se prononce sur les frais de première instance (art. 318 al. 3 CPC).

Au vu de l'issue du litige, les frais de première instance - dont le montant de 30'430 fr. n'est pas contesté - seront mis pour les six septièmes à la charge de l'intimé (26'082 fr. 85), qui succombe sur l'essentiel, et pour un septième à la charge de l'appelante (4'347 fr. 15) (art. 106 al. 1 CPC). Ces frais seront compensés avec l'avance fournie par l'appelante en première instance, qui demeure acquise à l'Etat (art. 111 al. 1 CPC), et l'intimé sera condamné à lui rembourser la somme de 26'082 fr. 85 (art. 111 al. 2 CPC).

L'intimé sera en outre condamné à payer les six septièmes des dépens de première instance de l'appelante, le tiers restant étant dû par celle-ci à son adverse partie. Ces dépens sont fixés à 24'860 fr. pour l'appelante et 4'140 fr. pour l'intimé, TVA et débours compris (art. art. 84, 85 al. 1 RTFMC; art. 25 et 26 al. 1 LaCC). L'intimé sera donc condamné à verser à l'appelante 20'720 fr. (24'860 fr. - 4'140 fr.) à titre de dépens.

3.2 En appel, il y a lieu d'appliquer la même clé de réparation.

Les frais judiciaires de l'appel, arrêtés à 25'920 fr. (art. 17 et 35 RTFMC) seront ainsi mis pour les six septièmes à la charge de l'intimé (22'217 fr. 15), le solde devant être assumé par l'appelante. Ces frais seront compensés avec l'avance versée par l'appelante en deuxième instance, qui demeure acquise à l'Etat (art. 111 al. 1 CPC) et l'intimé sera condamné à restituer à l'appelante la somme de 22'217 fr. 15 (art. 111 al. 2 CPC).

Les dépens d'appel de chacune des parties sont fixé à 20'000 fr., TVA et débours inclus (art. 84, 85 al. 1 et 90 RTFMC; art. 25 et 26 al. 1 LaCC). L'intimé doit ainsi à l'appelante six septièmes de ce montant, soit 17'143 fr. L'appelante devra à l'intimée un septième de 20'000 fr., soit 2'857 fr. L'intimé sera donc condamné à verser en définitive des dépens de 14'286 fr.

- 4.** Le présent arrêt est susceptible d'un recours en matière civile au Tribunal fédéral (art. 72 al. 1 LTF), la valeur litigieuse étant supérieure à 30'000 fr. (art. 51 al. 1 let. a et art. 74 al. 1 let. b LTF).

* * * * *

PAR CES MOTIFS,

La Chambre civile :

A la forme :

Déclare recevable l'appel interjeté par A_____ SA contre le jugement JTPI/12404/2015 rendu le 21 octobre 2015 par le Tribunal de première instance dans la cause C/15379/2013-13.

Au fond :

Annule ce jugement et, statuant à nouveau :

Condamne B_____ à payer à A_____ SA la somme de 552'960 fr. plus intérêts à 5% l'an dès le 4 décembre 2012.

Prononce la mainlevée de l'opposition formée au commandement de payer, poursuite n° 1_____, à hauteur de 552'960 fr. plus intérêts à 5% l'an dès le 4 décembre 2012.

Arrête les frais judiciaires de première instance à 30'430 fr., les met à charge de B_____ à hauteur de 26'082 fr. 85 et de A_____ SA à hauteur de 4'347 fr. 15 et les compense avec l'avance versée, qui reste acquise à l'Etat de Genève.

Condamne B_____ à rembourser à A_____ SA la somme de 26'082 fr. 85.

Condamne B_____ à verser à A_____ SA la somme de 20'720 fr. à titre de dépens de première instance.

Sur les frais :

Arrête les frais judiciaires d'appel à 25'920 fr., les met à la charge de B_____ à hauteur de 22'217 fr. 15 et de A_____ SA à hauteur de 3'703 fr. et les compense avec l'avance de frais versée, qui reste acquise à l'Etat de Genève.

Condamne B_____ à rembourser à A_____ SA la somme de 22'217 fr. 15.

Condamne B_____ à verser à A_____ SA la somme de 14'286 fr. à titre de dépens d'appel.

Siégeant :

Monsieur Jean-Marc STRUBIN, président; Monsieur Laurent RIEBEN et Madame Fabienne GEISINGER-MARIETHOZ, juges; Madame Anne-Lise JAQUIER, greffière.

Le président :
Jean-Marc STRUBIN

La greffière :
Anne-Lise JAQUIER

Indication des voies de recours :

Conformément aux art. 72 ss de la loi fédérale sur le Tribunal fédéral du 17 juin 2005 (LTF; RS 173.110), le présent arrêt peut être porté dans les trente jours qui suivent sa notification avec expédition complète (art. 100 al. 1 LTF) par-devant le Tribunal fédéral par la voie du recours en matière civile.

Le recours doit être adressé au Tribunal fédéral, 1000 Lausanne 14.

Valeur litigieuse des conclusions pécuniaires au sens de la LTF supérieure ou égale à 30'000 fr.