

Jugement civil no 22 / 17 (Xle chambre)

Audience publique du vendredi, dix février deux mille dix-sept.

Numéro 173.403 du rôle

Composition :

Paule MERSCH, vice-président,
Laura FAVAS, juge,
Silvia MAGALHAES ALVES, juge,
Eric BLAU, greffier.

ENTRE :

la société anonyme **A**, établie et ayant son siège social à L-[...], inscrite au Registre de Commerce et des Sociétés de Luxembourg sous le numéro B 000.000, représentée par son conseil d'administration actuellement en fonctions,

partie demanderesse aux termes d'un exploit d'assignation de l'huissier de justice Gilles HOFFMANN de Luxembourg du 18 novembre 2015,

partie défenderesse sur reconvention,

comparant par Maître Brice OLINGER, avocat à la Cour, assisté de Maître Aurélie SUNNEN, avocat, les deux demeurant à Luxembourg,

ET :

1. **Maître 1**, avocat, demeurant à [...],

2. **Maître 2**, avocat, demeurant à [...]

parties défenderesses aux fins du prédit exploit HOFFMANN,

parties demanderesses par reconvention,

comparant par Maître Denis PHILIPPE, avocat à la Cour, demeurant à Luxembourg,

LE TRIBUNAL

Vu l'ordonnance de clôture de l'instruction du 8 juillet 2016.

Oùï Madame le juge Silvia MAGALHAES ALVES en son rapport oral à l'audience publique du 20 janvier 2017.

Où la société anonyme A par l'organe de son mandataire Maître Aurélie SUNNEN, avocat, en remplacement de Maître Brice OLINGER, avocat constitué.

Où Maître 1 et Maître 2 par l'organe de leur mandataire Maître Wivine LABARRE, avocat, en remplacement de Maître Denis PHILIPPE, avocat constitué.

Par exploit d'huissier de justice du 18 novembre 2015, la société anonyme A (désignée ci-après « la société A ») a fait donner assignation à Me 1 et Me 2 (désignés ci-après « les époux 1-2 ») à comparaître devant le Tribunal d'Arrondissement de et à Luxembourg, siégeant en matière civile, afin de les voir condamner solidairement, sinon *in solidum* à lui payer le montant de 19.890.- euros, sinon subsidiairement le montant de 9.945.- euros avec les intérêts légaux à partir du jour de l'échéance prévue à l'article 5 b) du contrat signé entre parties, sinon à partir de la mise en demeure, sinon à partir de la demande en justice jusqu'à solde.

La société A demande encore que les époux 1-2 soient condamnés au paiement d'une indemnité de procédure de 2.000.- euros sur base de l'article 240 du Nouveau Code de Procédure Civile ainsi qu'aux frais et dépens de l'instance.

Au soutien de ses prétentions, **la société A** expose avoir été chargée, suivant convention du 13 mars 2015, par les époux 1-2 de la mission de trouver un acquéreur pour leur maison sise à L-[...].

Conclu initialement pour une durée de deux mois, le contrat de service signé entre parties aurait été prolongé jusqu'au 13 juin 2015.

En date du 11 avril 2015, Monsieur B, acquéreur potentiel ayant consulté l'annonce publiée sur internet par l'agence immobilière, aurait laissé un message vocal sur la messagerie de la société A. Le 13 avril 2015, un des associés de la société A aurait eu un entretien téléphonique avec Monsieur B et lui aurait communiqué les principales informations relatives à la vente envisagée, tout en lui proposant que la personne en charge du dossier reprenne contact avec lui afin de lui fournir de plus amples renseignements.

Cependant, au vu de la décision prise par les époux 1-2 le 14 avril 2015 de suspendre la vente, la société A n'aurait plus recontacté Monsieur B, mais aurait néanmoins transmis les coordonnées de ce dernier aux époux 1-2 par courriel du 18 mai 2015.

Suite à ce courriel du 18 mai 2015, les époux 1-2 auraient informé l'agent immobilier qu'ils auraient déjà été en discussion directe avec Monsieur B depuis le 11 avril 2015 et qu'un compromis de vente aurait d'ailleurs déjà été signé entre les parties.

La société A souligne qu'aux termes de l'article 5 du contrat de service conclu entre parties, les honoraires revenant à l'intermédiaire immobilier auraient été fixés à :

- 2 % du prix de vente, majorés de la TVA, en cas de vente du bien immobilier pendant la durée du contrat,
- la moitié de ce montant en cas de vente du bien immobilier pendant la durée du contrat sans l'intervention de l'intermédiaire,
- l'intégralité de ce montant en cas de refus injustifié des vendeurs de conclure la vente,
- l'intégralité de ce montant en cas de vente conclue dans un délai de 12 mois après la fin du contrat avec une personne qui avait été présentée aux vendeurs par l'agent immobilier.

Faisant valoir qu'aux termes de l'article 1589 du Code Civil, la promesse de vente vaudrait vente, la société A estime que la vente conclue entre les époux 1-2 et Monsieur B aurait été parfaite dès la signature du compromis de vente, soit avant le 18 mai 2015, ce malgré le fait que l'acte de vente notarié n'aurait été signé que le 30 juin 2015.

Selon la société A, la maison sise à L-[...] aurait ainsi été vendue pendant la durée du contrat de service du 13 mars 2015 avec son intervention. L'acquéreur de la maison serait par ailleurs un client de l'agence immobilière. Conformément à l'article 5 de la convention du 13 mars 2015, la société A pourrait dès lors prétendre au paiement de l'intégralité de ses honoraires fixés à 2 % du prix de vente réalisé.

Pour autant que de besoin, la société A sollicite dans ses conclusions notifiées le 26 mars 2016 qu'il soit enjoint aux époux 1-2 de verser le compromis de vente signé entre eux et les acheteurs Monsieur B.

Subsidiairement, au cas où le Tribunal estimerait que la vente a été conclue pendant la durée du contrat, mais sans l'intervention de l'agent immobilier, la société A demande paiement du montant de 9.945.- euros correspondant à la moitié du montant précité.

Ces montants seraient à majorer du taux d'intérêt légal à partir de l'échéance de paiement prévue à l'article 5 de la convention conclue entre parties, sinon à partir de la mise en demeure adressée aux époux 1-2 le 25 septembre 2015.

Les époux 1-2 soulèvent en premier lieu la nullité de l'assignation du 18 novembre 2015 au motif que l'exploit introductif d'instance ne renseignerait pas leur domicile réel, mais uniquement leur adresse professionnelle. L'indication erronée du domicile

du défendeur entraînant une nullité de pure forme, les époux 1-2 font valoir qu'ils éprouveraient un préjudice flagrant en raison des difficultés futures de signification et d'exécution auxquels ils pourraient être confrontés.

Quant au fond, les époux 1-2 concluent au débouté de la demande de la société A en faisant valoir que la vente passée avec Monsieur B et sa partenaire aurait été passée après la durée du contrat de service du 13 mars 2015 et ce sans la moindre intervention de la part de l'agence immobilière.

Selon les époux 1-2, un compromis de vente ne constituerait pas un engagement définitif. Une telle convention serait soumise à des réserves concernant l'accomplissement de diverses conditions suspensives. La date du transfert de propriété n'interviendrait ainsi en principe qu'à la signature de l'acte authentique.

La vente conclue avec Monsieur B et sa partenaire n'aurait ainsi été parfaite qu'à la signature de l'acte notarié le 30 juin 2015, soit 3 semaines après la fin du contrat de service conclu avec l'agence immobilière.

Ce serait d'ailleurs à tort que la société A prétendrait être intervenue dans la vente conclue par les époux 1-2 et Monsieur B, alors que ce dernier n'aurait jamais eu le moindre entretien avec l'agence immobilière, mais aurait directement pris contact avec les vendeurs.

Le samedi, 11 avril 2015, Monsieur B et sa compagne Madame C auraient en effet été en visite chez des amis, voisins des époux 1-2 par le biais desquels ils auraient appris que la maison voisine était en vente. Intéressé, Monsieur B aurait alors sonné à la porte des époux 1-2, qui n'étaient toutefois pas présents. Il aurait alors décidé d'appeler l'agence immobilière dont le numéro figurait sur le panneau de vente affiché devant leur maison. Personne n'ayant décroché, Monsieur B aurait laissé un message demandant à être rappelé. Dès le lendemain, il serait néanmoins retourné au domicile des époux 1-2 et les négociations auraient ainsi débouté entre les vendeurs personnellement et les acquéreurs potentiels.

A l'appui de leurs affirmations, les époux 1-2 versent un courriel qui leur a été adressé par Monsieur B et dans lequel ce dernier confirme avoir laissé un message sur la messagerie de la société 1-2 le 11 avril 2015, mais n'avoir jamais été recontacté par l'agence.

Pour étayer leur version des faits selon laquelle ils auraient mené seuls les négociations avec Monsieur B, sans la moindre intervention de la part de la société A, les époux 1-2 soulignent encore avoir vendu leur maison pour le prix de 850.000.- euros, soit 65.000.- euros de plus que le prix affiché par l'agence immobilière. Les époux 1-2 font ainsi valoir que si Monsieur B avait été un client de l'agence

immobilière, il n'aurait jamais accepté de payer le prix de 850.000.- euros au lieu des 785.000.- euros affichés par l'agence immobilière.

A titre subsidiaire, les époux 1-2 contestent le montant facturé par la société A au motif que cette dernière se serait basée sur le prix de vente réalisé de 850.000.- euros au lieu de calculer ses honoraires sur le prix de vente de 785.000.- euros retenu dans le contrat de service conclu entre parties.

Les époux 1-2 formulent finalement une demande reconventionnelle à l'encontre de la société A et sollicitent que cette dernière soit condamnée à leur payer la somme de 117.758.- euros à titre de dommages et intérêts en faisant valoir que l'agence immobilière aurait manqué à son devoir de conseil en sous-évaluant leur maison.

La maison des époux 1-2 aurait ainsi été proposée à la vente pour le prix de 785.000.- euros, alors que sur base des données publiées par l'Observatoire de l'Habitat, sa valeur réelle aurait été de $(181,5 \text{ m}^2 \times 5.332 =)$ 967.758.- euros. Les époux 1-2 auraient ainsi éprouvé un manque à gagner de $(967.758 - 850.000 =)$ 117.758.- euros.

Les époux 1-2 demandent encore que la société A soit condamnée à leur payer une indemnité de procédure de 3.000.- euros sur base de l'article 240 du Nouveau Code de Procédure Civile.

MOTIFS DE LA DECISION

Quant au moyen de nullité soulevé par les époux SAGNARD-SAUVAGE

Les époux 1-2 font valoir que l'assignation du 18 novembre 2015 serait nulle pour défaut d'indication de leur domicile réel.

La société A réfute l'argumentaire des parties défenderesses en soulignant que l'exploit introductif d'instance renseigne aussi bien le domicile réel des époux 1-2 que leur adresse professionnelle. Le moyen de nullité invoqué par les époux 1-2 ne serait dès lors pas fondé.

Pour autant que de besoin, la société A précise encore que l'erreur relative à l'indication du domicile du défendeur serait sanctionnée par une nullité de pure forme soumise aux exigences de l'article 264 du Nouveau Code de Procédure. La nullité ne serait ainsi accueillie qu'en cas de préjudice subi par la partie qui l'invoque. En l'espèce, les époux 1-2 auraient été parfaitement informés de la procédure introduite à leur encontre et auraient constitué avocat dans le délai de quinzaine à partir de la signification de l'assignation. Ils auraient ainsi été parfaitement en mesure de faire valoir leurs droits et resteraient partant en défaut de rapporter la preuve d'avoir subi un quelconque préjudice.

Aux termes de l'article 153 du Nouveau Code de Procédure Civile, tout acte d'huissier de justice doit indiquer à peine de nullité, indépendamment des mentions prescrites par ailleurs, les noms, prénoms, profession et domicile du destinataire de l'acte.

S'il est exact que le domicile prévu à l'article 153 doit s'entendre comme le domicile réel et actuel du défendeur, il convient néanmoins de préciser que cette disposition a pour seule finalité d'éviter des erreurs d'identification sur la personne du défendeur.

La nullité d'un exploit d'ajournement pour défaut d'indication ou pour indication inexacte du domicile du destinataire est une nullité de forme dont la mise en œuvre est soumise aux conditions de l'article 264 du Nouveau Code de Procédure Civile. La nullité pour vice de forme ne peut ainsi être prononcée que si l'inobservation de la formalité, même substantielle, a eu pour effet de porter atteinte aux intérêts de la partie adverse (cf. CA 23.03.2005, rôle n°27338).

En l'espèce, les parties défenderesses ont été identifiées dans l'exploit introductif d'instance du 18 novembre 2015 comme suit :

« 1) Maître 1, avocat, demeurant à [...] et demeurant professionnellement à L-[...],

2) Maître 2, avocat, demeurant à [...] et demeurant professionnellement à L-[...] ».

Tel que relevé par la société A, l'assignation du 18 novembre 2015 mentionne donc aussi bien le domicile réel des époux 1-2 sis à [...], que leur domicile professionnel sis à [...]

C'est dès lors à tort que les époux 1-2 font valoir que leur domicile réel n'aurait pas été renseigné dans l'exploit introductif d'instance.

La société A ayant indiqué tant le domicile réel des époux 1-2 que leur adresse professionnelle, il y a lieu de retenir que l'identification précise des parties défenderesses résulte à suffisance de droit des mentions de l'exploit introductif d'instance.

Les époux 1-2 ne font d'ailleurs état d'aucun préjudice qu'ils auraient éventuellement subi en raison du fait que l'assignation du 18 novembre 2015 leur a été signifiée à leur adresse professionnelle plutôt qu'à leur domicile privé.

Au contraire, il résulte des éléments du dossier que la constitution d'avocat de Maître Denis PHILIPPE a été notifiée au mandataire de la partie demanderesse dès le lendemain de la signification de l'assignation. Les époux 1-2 ont dès lors été parfaitement en mesure d'assurer la défense de leurs intérêts.

Le moyen de nullité soulevé par les époux 1-2 n'est par conséquent pas fondé.

L'assignation du 18 novembre 2015, introduite dans les forme et délai de la loi, est partant à déclarer recevable.

Quant à la demande principale de la société A

Il est constant en cause que suivant convention intitulée « *Contrat de service exclusif pour la vente d'un bien immobilier* » signée le 13 mars 2015, les époux 1-2 ont chargé la société A de la mission de trouver un acquéreur pour leur maison unifamiliale sise à L-[...].

Conformément à son article 2, le contrat de service a été consenti et accepté de façon exclusive pour une durée initiale de deux mois à compter du jour de sa signature. Par courriel du 15 avril 2015, les époux 1-2 ont marqué leur accord pour que la durée du contrat de service soit prolongée jusqu'au 13 juin 2015.

Suite à la signature de l'acte de vente notarié passé par devant le notaire Henri HELLINCKX le 30 juin 2015, par lequel les époux 1-2 ont vendu leur maison à Monsieur B et Madame C au prix de 850.000.- euros, la société A a adressé une facture aux époux 1-2 le 5 août 2015 pour un montant HTVA de 17.000.- euros, soit 19.890.- euros TTC, représentant 2 % du prix de vente réalisé, à titre d'honoraires en relation avec la vente du bien immobilier précité.

Par courrier du 18 août 2015, les époux 1-2 ont, par l'intermédiaire de leur avocat, contesté la facture précitée au motif que la vente de leur maison se serait réalisée après l'expiration du contrat de service du 13 mars 2015, sans la moindre intervention de la part de l'agence immobilière.

Faisant au contraire valoir que la vente du bien immobilier litigieux aurait été conclue pendant la durée du contrat de services grâce à son intervention, la société A estime que les époux 1-2 sont redevables des honoraires d'un montant de 19.890.- euros, sinon subsidiairement d'un montant de 9.945.- euros.

Les honoraires auxquels peut prétendre la société A dans le cadre de la vente de la maison des époux 1-2 ont été fixés, d'un commun accord des parties, à l'article 5 du contrat de service du 13 mars 2015 qui stipule ce qui suit :

- a) *Les honoraires revenant à l'Intermédiaire en cas de vente totale ou partielle du Bien sont fixés à 2% (deux pourcent) du prix de vente. Ces honoraires seront majorés de la TVA au taux légal en vigueur à la date de la facture.*

- b) *Ces honoraires feront l'objet d'une facture qui sera payable dans les 8 jours sur simple présentation au Client. En cas de retard de paiement, ces honoraires porteront de plein droit et sans mise en demeure un intérêt aux taux légaux en vigueur à partir de la date de la facturation.*
- c) *Les honoraires sont dus par le Client à l'Intermédiaire dès la conclusion d'un acte notarié de vente. Ils sont également dus à l'Intermédiaire pour toute vente du Bien intervenue pendant la durée du Contrat.*

Dès lors, si le Client vend le Bien pendant la durée du Contrat sans l'intervention de l'Intermédiaire, celui-ci aura néanmoins droit à la moitié des honoraires précités sans devoir justifier de son activité, à titre d'indemnité forfaitaire.

- d) *L'Intermédiaire aura droit à la totalité desdits honoraires au cas où, lors de la présentation d'un acheteur potentiel au prix et aux conditions demandés, le Client refuse la vente sans motif valable. Pendant la durée du présent Contrat, l'Intermédiaire communiquera par écrit au Client la liste des personnes physiques ou morales contactées par lui (ci-après « le ou les Contact(s) »). Si, dans un délai de 12 mois après la fin du Contrat, le Bien était vendu à un Contact ou à une personne pour laquelle agissait le Contact, le Client sera redevable à l'Intermédiaire des honoraires mentionnés au point 5.(a). ci-dessus.*

(...)

- e) *Au cas où le Client mettrait fin au Contrat avant l'échéance du terme, il sera redevable envers l'Intermédiaire d'honoraires réduits à la moitié des honoraires mentionnés au point 5.(a). à titre d'indemnité forfaitaire. Lesdits honoraires seront calculés sur la base du prix auquel le Bien est offert ou devait être offert en vente au moment de la résiliation du présent Contrat. L'application de la présente stipulation ne préjudicie pas aux droits de l'intermédiaire tels qu'ils résultent du point 5.(d). de sorte que l'indemnité forfaitaire prévue au présent point, devra le cas échéant être complétée de manière à atteindre le montant des honoraires prévus au point 5.(a).*

Conformément à l'article 1134 du Code Civil, les obligations légalement formées tiennent lieu de loi à ceux qui les ont faites et doivent être exécutées de bonne foi.

La société A ne peut dès lors prétendre au paiement de ses honoraires que si les conditions prévues par l'article 5 du contrat de service du 13 mars 2015 se trouvent remplies en l'espèce.

Aux termes de l'article 5 précité, la société A a droit au paiement de ses honoraires dans quatre hypothèses différentes :

1. en cas de vente du bien immobilier pendant la durée du contrat de service avec l'intervention de l'agence immobilière,
2. en cas de vente du bien immobilier pendant la durée du contrat de service sans l'intervention de l'agence immobilière,
3. en cas de vente du bien immobilier au cours des 12 mois suivant la fin du contrat de service à une personne de contact de l'agence immobilière,
4. en cas de refus injustifié de la part des vendeurs de signer le contrat de vente.

La société A et les époux 1-2 sont en désaccord tant sur la question de savoir si la vente de la maison a été conclue pendant la durée de leur contrat que sur celle de savoir si la vente a été conclue avec ou sans l'intervention de l'agence immobilière.

Quant au moment auquel la vente a été conclue

La société A estime que la vente de la maison des époux 1-2 s'est définitivement réalisée au moment de la signature du compromis de vente conclu entre les époux 1-2 et les acheteurs Monsieur B/Madame C. Ce compromis de vente ayant été signé avant l'expiration du contrat de service conclu entre parties, la vente de la maison serait intervenue pendant la durée du contrat de service du 13 mars 2015.

Les époux 1-2 ne contestent pas avoir signé un compromis de vente avant le 13 juin 2015, mais ils estiment que ce compromis de vente ne vaudrait pas vente définitive, étant donné qu'il aurait été soumis à la réalisation de conditions suspensives. La vente ne se serait ainsi réalisée qu'au jour de la signature de l'acte notarié le 30 juin 2015, soit après l'expiration du contrat de service conclu le 13 mars 2015 avec la société A.

Aux termes de l'article 1315 du Code Civil, il appartient à celui qui réclame l'exécution d'une obligation de la prouver. Il appartient dès lors à la société A, qui réclame le paiement de sa commission, de prouver que la vente de la maison des époux 1-2 s'est réalisée pendant la durée du contrat de service du 13 mars 2015.

L'agence immobilière étant tierce par rapport au contrat de vente litigieux, elle peut en rapporter la preuve par tous moyens, sans être tenue de respecter les limitations de l'article 1341 du Code Civil.

En l'espèce, il est constant en cause, pour ne pas avoir été contesté par les parties défenderesses, qu'un compromis de vente a été signé entre les époux 1-2 et les acheteurs Monsieur B/Madame C avant l'expiration du contrat de service du 13 mars 2015, soit avant le 13 juin 2015. L'existence de ce compromis de vente se trouve également établie par le courriel, Maître 2 a adressé à la société A le 18 mai 2015 et dans lequel il indique à l'agent immobilier avoir signé un compromis de vente pour le prix de 850.000.- euros.

Il est dès lors établi, au vu des éléments qui précèdent, qu'un compromis de vente a été signé par les époux 1-2 avant le 18 mai 2015 pour le prix de 850.000.- euros, soit avant l'expiration du contrat de services du 13 mars 2015.

La date exacte à laquelle ce compromis a été signé n'est cependant pas établie, puisque les époux 1-2 ont refusé de verser une copie dudit compromis, ce malgré la demande expresse formulée en ce sens par le mandataire de la société A suivant courrier officiel adressé au mandataire des époux 1-2 le 17 mars 2016.

Aux termes de l'article 1583 du Code Civil, la vente est parfaite entre les parties, et la propriété est acquise de droit à l'acheteur à l'égard du vendeur, dès qu'on est convenu de la chose et du prix, quoique la chose n'ait pas encore été livrée, ni le prix payé.

Le contrat de vente se forme ainsi dès l'instant où se rencontrent les volontés concordantes du vendeur et de l'acheteur sur la chose et sur le prix, sans qu'il soit nécessaire que les parties se soient expliquées sur les conditions accessoires de la vente, car elles sont présumées s'en être rapportées pour ces dernières au droit commun.

Il s'ensuit que la vente est un contrat consensuel pour lequel aucune forme n'est requise en vue de sa conclusion. Cette règle vaut également en matière de vente d'immeubles, aucun formalisme n'étant, en principe, imposé par le Code Civil.

L'échange de consentement quant à l'immeuble vendu et le prix de vente suffit dès lors à former la vente entre le vendeur et l'acheteur. L'acte authentique, qui doit nécessairement être établi en raison des exigences de la publicité foncière, n'est pas requis pour la validité de la vente, mais uniquement pour en assurer l'opposabilité aux tiers.

L'opération de vente d'un immeuble doit dès lors être considérée comme définitivement conclue à partir du moment où les parties se sont engagées par une promesse synallagmatique de vente ou un compromis de vente.

Cependant, comme pour toute convention, les parties sont libres de subordonner la conclusion de leur contrat à l'arrivée d'une condition. Sauf exceptions légales, cette

liberté s'applique à tous les contrats et la vente conditionnelle est donc parfaitement licite. Les parties peuvent ainsi soumettre l'existence des effets et des obligations qui en découlent à la réalisation de divers événements. Elles sont en droit de suspendre la naissance des obligations à la réalisation d'un événement futur et incertain ou décider, au contraire, que ces obligations nées et exécutées seront résolues si tel événement survient. De même, la vente conditionnelle peut parfaitement jouer un rôle en matière de transfert de propriété. Les parties sont en droit de retarder le transfert de propriété et le dissocier de l'échange des consentements en stipulant une véritable condition suspensive en ce sens. Cependant, la condition ne se présume pas et doit résulter d'une manifestation de volonté non équivoque et conjointe des deux contractants. Ce raisonnement est d'ailleurs tenu en matière de compromis de vente où la réitération par acte authentique peut correspondre soit à une condition suspensive, soit à un terme suspensif, soit à une condition de formation de la vente, à condition toutefois que cette volonté soit clairement stipulée dans le compromis (*cf* Jurisclasseur Notarial, Fasc. 550 : Vente d'immeuble – ventes conditionnelles, n°16 + s.).

Ainsi, si deux parties signent, comme en l'occurrence, un compromis de vente dans lequel elles ont convenu de la chose vendue et du prix, ce compromis vaut vente, à moins qu'il ne résulte des termes de cette convention que les parties ont entendu suspendre la réalisation de la vente à la survenance d'un événement futur.

La société A conteste que le compromis de vente signé par les époux 1-2 ait été conclu sous une ou plusieurs conditions suspensives qui ne se seraient réalisées qu'après l'expiration du contrat de service du 13 mars 2015. Elle estime dès lors que la vente de la maison sise à L-[...] est intervenue pendant la durée du contrat de service du 13 mars 2015 puisqu'il résulte des éléments du dossier que le compromis de vente a été signé avant le 18 mai 2015.

Aux termes de l'article 58 du Nouveau Code de Procédure Civile, il appartient à chaque partie de prouver les faits nécessaires au succès de ses prétentions. Il appartient dès lors aux époux 1-2, qui entendent se prévaloir de l'existence d'une condition suspensive, de prouver que le compromis de vente n'a pas produit ses effets dès sa signature, mais était soumis à la réalisation d'une ou plusieurs conditions.

Or, malgré les contestations émises par la société A quant à l'existence d'éventuelles conditions suspensives, les époux 1-2 n'ont pas jugé nécessaire de verser aux débats une copie du compromis de vente qu'ils ont signé avec les acheteurs Il ne résulte ainsi d'aucun élément du dossier que la vente de leur maison sise à [...], ait effectivement été soumise à la réalisation d'une condition suspensive.

Les époux 1-2 ne précisent d'ailleurs pas explicitement quelle aurait été la condition suspensive convenue entre parties, ni la date à laquelle celle-ci se serait réalisée.

Au vu de ce qui précède, il convient dès lors de retenir que la vente de la maison des époux 1-2 s'est réalisée au moment de la signature du compromis de vente, soit pendant la durée du contrat de service du 13 mars 2015.

Quant à l'intervention de la société A

La société A estime avoir joué un rôle déterminant dans la réalisation de la vente. Elle fait ainsi valoir que Monsieur B aurait été informé de la mise en vente de la maison des époux 1-2 par l'annonce qu'elle a publiée sur Internet contenant notamment des photographies des lieux prises par l'agence immobilière. La première démarche entreprise par Monsieur B aurait d'ailleurs été de contacter l'agence immobilière en date du 11 avril 2015 et de laisser un message sur sa messagerie vocale. Un entretien téléphonique aurait ensuite eu lieu entre un associé de la société A et Monsieur B le 13 avril 2015 dans le cadre duquel l'associé aurait transmis à l'acheteur intéressé les informations figurant sur la fiche de vente, tout en lui proposant que la personne en charge du dossier le recontacte pour lui fournir de plus amples renseignements. L'ensemble des informations fournies par l'agence immobilière auraient ainsi été déterminantes pour que Monsieur B prenne la décision de visiter le bien immobilier, puis ensuite de l'acheter.

Les époux 1-2 contestent cette version de faits et prétendent que l'agence immobilière ne serait intervenue d'aucune manière dans la réalisation de la vente de leur maison. Monsieur B n'aurait jamais pris connaissance de l'annonce publiée sur Internet par l'agence immobilière, mais aurait au contraire été informé de la mise en vente de leur maison le 11 avril 2015 lors d'une visite chez des amis, voisins des époux 1-2. Il aurait alors pris l'initiative de frapper à la porte des époux 1-2. Ces derniers n'étant pas à la maison à ce moment, Monsieur B aurait appelé l'agence immobilière dont le numéro figurait sur l'affiche placée devant leur maison. Personne n'aurait cependant décroché, de sorte qu'il n'y aurait jamais eu le moindre entretien téléphonique entre Monsieur B et l'agence immobilière. Le lendemain, 12 avril 2015, Monsieur B se serait ensuite déplacé une nouvelle fois au domicile des époux 1-2. Un rendez-vous en vue de la visite de la maison aurait alors été convenu entre les parties et les négociations subséquentes se seraient déroulées exclusivement entre les époux 1-2 et Monsieur B, sans la moindre intervention de la part de l'agence immobilière.

L'article 5 du contrat de service du 13 mars 2015, qui fixe les honoraires de l'agence immobilière, distingue, en cas de vente de la maison réalisée pendant la durée du contrat, selon que la vente a été conclue avec l'intervention de la société A ou sans l'intervention de celle-ci.

Etant donné que les parties n'ont pas défini dans leur contrat la notion d'« intervention de l'intermédiaire », il appartient aux juges d'apprécier, au vu des circonstances de la cause, si les démarches entreprises par l'agence immobilière ont réellement contribué à la conclusion de la vente.

A cet égard, il convient de relever que l'intervention de l'agent immobilier peut prendre des formes diverses : publicité, indications, recherches, visites, présentation, démarchage, conseils, renseignements, négociation, rédaction de documents ou d'actes, etc.

Le degré d'intervention requis de la part de l'agent immobilier peut lui aussi varier au cas par cas suivant les circonstances de l'espèce, le critère déterminant à prendre en considération étant celui de savoir si l'opération aurait pu se réaliser sans l'intervention de l'agent immobilier.

Ce critère permet, par exemple, à l'agent immobilier de toucher sa commission lorsque le client a été trouvé grâce au panneau apposé par l'agent sur les lieux, même si l'opération a été conclue par la suite sans autre intervention de sa part. De même, dans son arrêt du 17 avril 1984, la Cour d'Appel de Bruxelles a reconnu le droit à l'agent immobilier de toucher sa commission dont l'intervention s'était limitée à une simple communication par téléphone de l'adresse du bien à vendre à un acheteur intéressé (cité dans : Les professions de l'immobilier en droit luxembourgeois, Lex Thielen, Editions Larcier 2010, p.92). Suivant un arrêt de la Cour de Cassation française du 14 juin 1984, la vente est encore réputée conclue par l'entremise de l'agent immobilier lorsque cet agent a simplement fait visiter à une personne l'immeuble mis en vente, même si par la suite le vendeur traite directement avec cette personne (cité dans : L'agent immobilier, Marc Thewes, Annales du Droit Luxembourgeois, Volume I, p.245).

La preuve de l'intervention effective de l'agent immobilier, qui concerne des faits et non le contrat en lui-même, peut être rapportée par tous moyens.

En l'espèce, il est constant en cause que le 11 avril 2015, Monsieur B a contacté la société A en laissant le message suivant sur sa messagerie vocale :

« Oui bonjour, ici Monsieur B. J'ai vu votre annonce pour la vente de la maison à [...] de quatre chambres. Je serais en fait très intéressé à venir la voir. Vous pouvez me rappeler au 000 00 00 00, au 000 00 00 00. Mon nom est Monsieur B. Merci. Au revoir. »

Les époux 1-2 ne contestent pas que ce message correspond effectivement au message laissé par Monsieur B sur la messagerie de la société A le 11 avril 2015.

L'affirmation des époux 1-2, selon laquelle Monsieur B n'aurait jamais consulté l'annonce publiée par la société A sur Internet, se trouve dès lors contredite par le message vocal précité dans lequel Monsieur B indique clairement avoir vu l'annonce en question.

L'annonce publiée sur Internet par la société A se trouve également versée en cause. Cette annonce fournit tous les détails de la vente (description de l'environnement du bien, caractéristiques du bien immobilier, adresse exacte du lieu de situation du bien) et comporte plusieurs photographies de la maison mise en vente prises par l'agence immobilière.

En consultant cette annonce, Monsieur B disposait dès lors de tous les éléments nécessaires, y compris l'adresse exacte du bien mis en vente, pour apprécier si le bien en question remplissait ses critères de recherche.

Afin d'étayer leur version des faits selon laquelle Monsieur B aurait été informé de la mise en vente de leur maison par des amis, voisins des époux 1-2 et serait venu sonner à leur porte le 11 avril 2015, les époux 1-2 versent un courriel qui leur a été adressé par Monsieur B le 19 août 2015 et dont la teneur est la suivante :

Bonjour,

L'installation se passe bien, merci !

Désolé d'entendre que vous avez encore des soucis avec l'agence.

Pour ce qui est de nos démarches : La toute première démarche que nous avons entamée était en effet de contacter l'agence. Nous avons appelé l'agence en date du samedi 11 avril et laissé un message dans lequel nous avons fait part de notre intérêt pour votre maison en vente. C'était le seul moment où nous étions « en contact » avec l'agence car celle-ci ne nous a jamais recontacté, ni apporté aucune assistance quelconque.

Par la suite, nous avons pris l'initiative de vous contacter directement et avons sonné à votre porte le dimanche soir 12 avril. Nous avons convenu d'un rendez-vous le lendemain et toutes les démarches subséquentes ayant mené à la vente de la maison ont été faites entre vous et nous sans aucune assistance de la part de l'agence.

J'espère que ce témoignage vous apportera une certaine clarification.

La société A souligne que le courriel envoyé par Monsieur B ne constitue pas une attestation testimoniale, étant donné qu'il ne contient pas les mentions requises par

l'article 402 du Nouveau Code de Procédure Civile. Elle ne conteste cependant pas que Monsieur B en soit réellement l'auteur.

Le Tribunal peut dès lors en tenir compte au même titre que toute autre pièce valablement communiquée entre parties.

Force est cependant de constater que le courriel de Monsieur B du 19 août 2015 n'est pas de nature à corroborer la version des faits des époux 1-2, mais prouve au contraire que la première démarche de l'acheteur a été de contacter l'agence immobilière, ce qui confirme plutôt qu'il a été informé de la mise en vente de la maison des époux 1-2 par l'annonce publiée ou l'affiche apposée par la société A.

Par ailleurs, c'est à juste titre que la société A relève que les déclarations faites par Monsieur B se trouvent partiellement contredites par les pièces versées en cause, puisqu'il résulte du courrier de la société X S.A. du 26 octobre 2015, qui se trouve versé en cause par la partie demanderesse, qu'un entretien téléphonique d'une durée de 121 secondes a eu lieu le 13 avril 2015 entre Monsieur B, dont le numéro est le 000000000 et l'agence immobilière, dont le numéro est le 00000000.

Au vu de ce qui précède, il y a partant lieu de retenir que Monsieur B a été informé de la mise en vente de la maison des époux 1-2 grâce aux démarches entreprises par la société A, de sorte que cette dernière doit être considérée comme étant intervenue dans la vente de la maison litigieuse.

Aux termes de l'article 5 du contrat de service du 13 mars 2015, la société A peut dès lors prétendre au paiement de ses honoraires fixés contractuellement à 2% du prix de vente majorés de la TVA au taux légal en vigueur.

Quant au montant des honoraires redus

La société A estime que le montant de ses honoraires doit être calculé sur base du prix de vente effectivement obtenu par les époux 1-2, à savoir le montant de 850.000.- euros.

Les époux 1-2 contestent ce mode de calcul en faisant valoir que le prix de vente à prendre en considération serait le prix de 785.000.- euros retenu dans le contrat de service du 13 mars 2015.

La partie demanderesse s'oppose à cet argumentaire en faisant valoir que le contrat de service du 13 mars 2015 ne prévoirait aucun prix de vente, mais uniquement un prix de présentation au public. En fixant les honoraires de l'agence immobilière à 2 % du « *prix de vente* », l'article 5 de la convention du 13 mars 2015 viserait dès lors forcément le prix de vente réalisé par les époux 1-2 et non pas le « *prix de présentation au public* » fixé dans le contrat.

Il es

La société A a dès lors droit au paiement du montant de (2% de 785.000 =) 15.700.- euros majoré de la TVA au taux légal de 17 %, soit le montant total de 18.369.- euros TTC.

Quant à la condamnation solidaire, sinon in solidum

La société A demande que les époux 1-2 soient condamnés solidairement, sinon *in solidum* au paiement de ses honoraires.

Aux termes de l'article 1202 du Code Civil, la solidarité ne se présume point, elle doit être expressément stipulée. Cette règle ne cesse que dans le cas où la solidarité a lieu de plein droit en vertu d'une disposition de la loi.

Aucune disposition du contrat du 13 mars 2015 ne prévoit que les époux 1-2 sont tenus solidairement du paiement des honoraires de l'agence immobilière. La dette contractée par les époux 1-2 ne rentre d'ailleurs pas dans la catégorie des actes visés par l'article 220 du Code Civil ayant trait aux contrats conclus pour l'entretien du ménage.

La société A ne précisant pas en vertu de quelle autre disposition légale les époux 1-2 pourraient être tenus solidairement du paiement de ses honoraires, il y a lieu de retenir que les époux 1-2 ne sont pas tenus solidairement à l'égard de la société A.

La dette des époux 1-2 résultant d'un acte juridique et non pas d'un fait juridique, il n'y a pas non plus lieu de les condamner *in solidum*.

Il y a partant lieu de condamner les époux 1-2 conjointement à payer à la société A la somme de 18.369.- euros avec les intérêts légaux à partir du jour de la demande jusqu'à solde.

Quant à la demande reconventionnelle des époux 1-2

Les époux 1-2 demandent, à titre reconventionnel, que la société A soit condamnée à leur payer la somme de 117.758.- euros à titre de réparation du dommage éprouvé en raison de la mauvaise exécution par l'agence immobilière du contrat de service conclu entre parties.

Les époux 1-2 reprochent plus particulièrement à la société A d'avoir manqué à son devoir de conseil en sous-évaluant considérablement la maison mise en vente. Sur conseil de l'agence immobilière, la maison aurait ainsi été proposée à la vente pour le prix de 785.000.- euros. Or, en se basant sur les données publiées par l'Observatoire de l'Habitat, les époux 1-2 font valoir que leur maison rénovée de

181,5 m² située dans une rue très calme de B. aurait pu se vendre au prix de 967.758.- euros, le prix moyen de vente à B. étant de 5.332.- euros le m². En raison de la sous-évaluation faite initialement par l'agent immobilier, les négociations se seraient toutefois avérées très compliquées et seul un prix de 850.000.- euros aurait pu être obtenu.

Les époux 1-2 estiment dès lors avoir subi un préjudice de (967.758 – 850.000 =) 117.758.- euros en raison du manquement commis par l'agence immobilière à son obligation de conseil.

La société A conteste avoir commis une quelconque faute qui serait en relation causale avec le prétendu dommage allégué par les époux 1-2.

Après avoir relevé que la surface habitable de la maison des époux 1-2 ne serait en réalité que de 167,40 m² et non pas de 181,5 m² tel qu'allégué par les époux 1-2, la société A précise ensuite que les statistiques publiées par l'Observatoire de l'Habitat se baseraient sur les prix de vente annoncés et non pas sur les prix de vente enregistrés. Les prix publiés par l'Observatoire de l'Habitat seraient ainsi supérieurs à la valeur réelle des biens immobiliers. Les données publiées par l'Observatoire de l'Habitat ne constitueraient par ailleurs que des moyennes qui ne distingueraient pas entre les constructions nouvelles et les constructions anciennes. La maison des époux 1-2 étant ancienne, le prix de vente auquel pouvaient prétendre les époux 1-2 aurait été inférieur aux prix moyens publiés par l'Observatoire de l'Habitat.

Selon la société A, les statistiques de l'Observatoire de l'Habitat ne constitueraient ainsi pas une référence suffisante pour déterminer la valeur réelle d'un bien immobilier.

Les époux 1-2 resteraient dès lors en défaut de prouver que leur maison aurait été sous-évaluée par l'agence immobilière et qu'un prix nettement supérieur aurait pu être obtenu sur le marché de l'immobilier. Le préjudice allégué par les époux 1-2 serait dès lors purement hypothétique.

La société A se rapporte par ailleurs à un courriel qu'elle a adressé à Maître 2 le 29 avril 2015 et dans lequel elle lui aurait transmis le prix de vente de différents biens immobiliers de comparaison, tout en précisant que le prix de vente de la maison des époux 1-2 se situerait dans une fourchette entre 785.000.- et 850.000.- euros.

Il est de principe qu'en tant qu'intermédiaire à la vente et à l'achat d'immeubles, l'agent immobilier est, en raison de son caractère professionnel, tenu envers son client profane d'une obligation d'assistance, de renseignement et de conseil que la bonne foi contractuelle lui impose.

Cette obligation d'information et de conseil implique que l'agent immobilier informe et conseille son client de façon compétente, objective et complète. Si l'obligation d'information et de conseil peut varier en fonction des modalités du contrat et des circonstances, elle s'étend en principe à tous les éléments du contrat et notamment au prix à demander pour l'immeuble faisant l'objet de l'opération envisagée. En tant que spécialiste du marché immobilier, il doit ainsi donner au client des indications réalistes et objectives sur le prix auquel celui-ci peut s'attendre ou qu'il a des chances d'obtenir.

Tout manquement à l'une de ces obligations est de nature à engager la responsabilité contractuelle de l'agent immobilier, qui devra ainsi répondre de toute faute ayant causé un préjudice à son client.

Commet notamment une faute, l'agent immobilier qui met en vente un bien immobilier pour un prix manifestement sous-évalué, alors qu'il était tenu, dans le cadre de son obligation de renseignement et de conseil vis-à-vis de son client, de lui donner une information loyale sur la valeur du bien.

La preuve de la faute, du préjudice et du lien causal doit cependant être rapportée par celui qui l'invoque pour réclamer un dédommagement.

En l'espèce, les époux 1-2 estiment que la société A aurait manqué à son devoir de conseil en proposant de mettre leur maison en vente pour le prix dérisoire de 785.000.- euros, alors que la valeur réelle de ce bien immobilier aurait été de 967.758.- euros.

Pour arriver à cette valeur de 967.758.- euros, les époux 1-2 font valoir que la surface habitable de leur maison serait de 181,5 m² et que le prix moyen de vente à B. serait de 5.332.- euros par m².

Aucune pièce n'est cependant versée par les époux 1-2 à l'appui de leurs affirmations, ces derniers se limitant à faire référence aux données figurant sur le site internet de l'Observatoire de l'Habitat.

Tel que cela a été relevé par la société A, les statistiques publiées par l'Observatoire de l'Habitat reposent sur les prix de vente annoncés et non pas sur les prix de vente réellement réalisés. Ces données ne sauraient dès lors servir de base pour la détermination de la valeur réelle d'un bien immobilier.

Les époux 1-2 restent d'ailleurs en défaut d'établir que la surface habitable de leur maison aurait été supérieure à celle retenue dans l'annonce publiée par la société A.

Aucun élément du dossier ne permet dès lors de retenir que l'évaluation faite par la société A n'était pas conforme aux prix du marché dans le secteur déterminé. Les

affirmations des époux 1-2 selon lesquelles ils auraient pu obtenir un prix largement supérieur à la somme de 850.000.- euros si l'agence immobilière n'avait pas sous-évalué leur bien, restent également à l'état de pures allégations.

Les époux 1-2 ne rapportent ni la preuve d'une quelconque faute commise par la société A, ni celle d'un quelconque préjudice subi dans leur chef.

Dans ces conditions, leur action en responsabilité dirigée contre l'agence immobilière, accusée d'avoir manqué à son obligation de conseil lors de la fixation du prix, doit être rejetée.

Quant aux indemnités de procédure

En tenant compte des circonstances de la cause, le Tribunal estime qu'il serait inéquitable de laisser à charge de la société A les sommes exposées par elle non comprises dans les dépens. Il convient partant de déclarer sa demande en allocation d'une indemnité de procédure fondée à hauteur de la somme de 750.- euros. Il y a dès lors lieu de condamner les époux 1-2 à payer à la société A la somme de 750.- euros de ce chef.

Eu égard à l'issue du litige, il n'y a pas lieu de faire droit à la demande en allocation d'une indemnité de procédure formulée par les époux 1-2 à l'encontre de la société A sur base de l'article 240 du Nouveau Code de Procédure Civile.

PAR CES MOTIFS

le Tribunal d'Arrondissement de et à Luxembourg, onzième chambre, siégeant en matière civile, statuant contradictoirement,

rejetant le moyen de nullité de l'assignation du 18 novembre 2015 soulevé par Maître 1 et Maître 2,

reçoit la demande de la société anonyme A S.A. en la forme,

la déclare partiellement fondée,

condamne Maître 2 et Maître 1 à payer à la société anonyme A S.A. le montant de 18.369.- euros avec les intérêts légaux à partir du 18 novembre 2015, jour de la demande en justice, jusqu'à solde,

dit recevable, mais non fondée la demande reconventionnelle formulée par Maître 2 et Maître 1 à l'encontre de la société anonyme A S.A. en paiement d'un montant de 117.758.- euros à titre de dommages et intérêts,

dit fondée la demande de la société anonyme A S.A. en allocation d'une indemnité de procédure sur base de l'article 240 du Nouveau Code de Procédure Civile à concurrence de la somme de 750.- euros,

partant, condamne Maître 2 et Maître 1 à payer à la société anonyme A S.A. la somme de 750.- euros,

dit recevable, mais non fondée la demande en allocation d'une indemnité de procédure formulée par Maître 2 et Maître 1 sur base de l'article 240 du Nouveau Code de Procédure Civile,

condamne Maître 2 et Maître 1 aux frais et dépens de l'instance.