

QU'IL EST DIFFICILE DE GAGNER SON PAIN!

**La rétribution du courtier immobilier:
Savoir prévenir et rédiger la clause de
rétribution en matière de contrat de courtage
immobilier commercial**

Colloque sur le droit immobilier

4e édition, Novembre 2016

Le Bâtonnier, Claude G. Leduc, Ad.E.



Mercier Leduc

s.e.n.c.r.l. ■ avocats
l.l.p. ■ attorneys

Table des matières

- I. Introduction et plan de la conférence
- II. Principes et conditions de rétribution en courtage immobilier commercial
 - 1. Contrat d'entreprise ou de service
 - 2. Aspects à retenir
 - 3. Loi et règlements en courtage commercial
 - 4. Formes de rétribution et limites
 - 5. Conditions d'obtention d'une rétribution
 - a) Existence d'un contrat de courtage immobilier valablement formé
 - b) Le courtier doit remplir ses obligations découlant du contrat
 - c) Exécution d'un contrat de vente, sauf exception
 - 6. Quand le paiement est-il dû?
 - 7. Quid si la vente ne survient pas?
- III. Situations de non-rétribution du courtier
 - 1. Empêchement dû au client-inscripteur
 - *Société en commandite Place Mullins c. Services immobiliers Diane Bisson inc.*, [2015] 2 RCS 699
 - *Groupe Vision D'affaires Inc. c. 171761 Canada Inc.*, 2015 QCCS 5901
 - *Groupe Sutton Millenia c. Gestion J.E.G. Lapointe inc.*, 2016 QCCQ 5908
 - *141221 Canada Itée (Royal LePage Limoges et ass.) c. Investissements Prud'homme inc.*, 2010 QCCQ 2914
 - 2. Empêchement dû au tiers-acheteur
 - 3. Résumé des principes jurisprudentiels
- IV. Prévention – conseils de rédaction de la clause de rétribution

I. INTRODUCTION ET PLAN DE LA CONFÉRENCE

Introduction

« La rétribution d'un courtier immobilier est à bien des égards aléatoire. Comme l'exprimait le juge La Forest dans l'arrêt *H.W. Liebig & Co. c. Leading Investments Ltd.*, 1986 CanLII 45 (CSC), [1986] 1 R.C.S. 70, le contrat de courtage ressemble à un permis de chasse en ce que, « tout comme à la chasse, le courtier peut consacrer beaucoup de temps et d'efforts sans toutefois atteindre son objectif. »

- ***Société en commandite Place Mullins c. Services immobiliers Diane Bisson inc.*, [2015] 2 RCS 699, 1**

II. PRINCIPES ET CONDITIONS DE RÉTRIBUTION EN COURTAGE IMMOBILIER COMMERCIAL

1. Contrat d'entreprise ou de service

« Le prix de l'ouvrage ou du service est déterminé par le contrat, les usages ou la loi, ou encore d'après la valeur des travaux effectués ou des services rendus. »

Article 2106 du Code civil du Québec

2. Aspects à retenir

1. **Contrat de service → ≠ mandat.**
2. **Contrat à titre onéreux.**
3. **Valeur des services fixée soit par la convention, soit par l'usage et la coutume.**
4. **Ni la loi ni les règlements ne prévoient des barèmes établissant un pourcentage de commission auquel le courtier aurait droit.**
5. **Usage à l'effet que le client-inscripteur paie la commission au courtier-inscripteur qui la partage avec un courtier-tiers ou collaborateur, le cas échéant.**

3. Loi et règlements en courtage commercial

- ***Loi sur le courtage immobilier***, RLRQ c. C-73.2
- ***Règlement sur les contrats et formulaires***, RLRQ c. C-73.2, r 2.1
- ***Règlement sur les conditions d'exercice d'une opération de courtage, sur la déontologie des courtiers et sur la publicité***, RLRQ c. C-73.2, r 1
- ***Règlement sur les dossiers, livres et registres, la comptabilité en fidéicommis et l'inspection des courtiers et des agences***, RLRQ c. C-73.2, r 4

3. Loi et règlements en courtage commercial

Loi sur le courtage immobilier, RLRQ c. C-73.2

Mise en garde: le chapitre III ne s'applique pas en courtage commercial (art. 23 à 30).

« CHAPITRE III

CONTRATS RELATIFS À CERTAINS IMMEUBLES RÉSIDENTIELS

23. *Le présent chapitre s'applique à un contrat conclu entre une personne ou une société et un courtier ou une agence en vertu duquel ce courtier ou cette agence s'engage à agir comme intermédiaire pour l'achat, la vente, la location ou l'échange de l'un des immeubles suivants:*

- 1° *d'une partie ou de l'ensemble d'un immeuble principalement résidentiel de moins de cinq logements;*
- 2° *d'une fraction d'un immeuble principalement résidentiel qui fait l'objet d'une convention ou d'une déclaration visée aux articles 1009 à 1109 du Code civil. »*

Par conséquent, serait du courtage commercial tous les immeubles de cinq logements et plus.

3. Loi et règlements en courtage commercial

Règlement sur les contrats et formulaires, RLRQ c C-73.2, r 2.1

« MENTIONS OBLIGATOIRES, INTERDITES OU SUPPLÉTIVES DE VOLONTÉ

I. DISPOSITIONS GÉNÉRALES

13. Tout contrat par lequel un courtier ou une agence s'engage à agir comme intermédiaire à l'égard d'un immeuble ou d'une entreprise doit indiquer les mentions suivantes:

- 1° l'identification et les coordonnées des parties;
- 2° l'objet et la durée du contrat;
- 3° son exclusivité, le cas échéant;
- 4° le fait qu'il ne soit pas résiliable, le cas échéant;
- 5° l'identification de l'immeuble ou les caractéristiques de l'immeuble recherché ainsi que la description de l'entreprise, selon le cas;
- 6° le prix et les conditions de vente, d'achat, d'échange de l'immeuble ou de l'entreprise ou de location de l'immeuble;
- 7° le mode de rétribution du courtier ou de l'agence et les conditions d'exigibilité de cette rétribution;
- 8° la possibilité pour les parties de recourir, en cas de différend, à la conciliation, à la médiation ou à l'arbitrage des comptes prévus à l'article 34 de la Loi sur le courtage immobilier (chapitre C-73.2);
- 9° tout autre droit et toute autre obligation des parties.

3. Loi et règlements en courtage commercial

Règlement sur les contrats et formulaires, RLRQ c C-73.2, r 2.1

Mise en garde: la section II ne s'applique pas en courtage commercial (art. 17 à 22)

« II. CONTRAT ET PROPOSITION DE TRANSACTION RELATIFS À CERTAINS IMMEUBLES RÉSIDENTIELS

17. *Le contrat relatif à un immeuble visé à l'article 23 de la Loi sur le courtage immobilier (chapitre C-73.2) doit, outre les mentions prévues à l'article 13 du présent règlement, indiquer les mentions suivantes: [...]*

5° sauf dans le cas d'un contrat de courtage visant l'achat, les conditions de partage de rétribution offertes au courtier ou à l'agence qui collabore à la transaction ainsi que les conséquences engendrées par les conditions proposées;

20. *À défaut d'avoir conclu un contrat visé à la présente section, le titulaire de permis ne peut réclamer ni recevoir aucune rétribution de la part de la partie qu'il représente. »*

DONC en matière de courtage commercial:

≠ obligatoire clause de partage de rétribution

≠ perte de rétribution

3. Loi et règlements en courtage commercial

Règlement sur les conditions d'exercice d'une opération de courtage, sur la déontologie des courtiers et sur la publicité, RLRQ c C-73.2, r 1

C. 1: CONDITIONS D'EXERCICE DES OPÉRATIONS DE COURTAGE

- **Section 1:** Conditions générales
 - Permis, conflits d'intérêts, garde d'un bien, obligation d'une adresse courriel et d'accès à un ordinateur
- **Section 2:** Représentation des parties à une transaction
 - Contrat de courtage, obligation de loyauté, d'agir de manière équitable envers toutes les parties et de divulgation
- **Section 3:** Intérêt dans un immeuble, une entreprise ou un prêt garanti par hypothèque immobilière
- **Section 4:** Changement affectant le courtier ou l'agence liée par contrat de courtage
- **Section 5:** Vérification d'identité et de capacité juridique
- **Section 6:** Mesures de protection des renseignements
- **Section 6.1:** Exercice des activités de courtier au sein d'une société par actions

3. Loi et règlements en courtage commercial

Règlement sur les conditions d'exercice d'une opération de courtage, sur la déontologie des courtiers et sur la publicité, RLRQ c C-73.2, r 1

- **Section 7:** Partage de rétribution (art. 35 à 40)
 - Art. 35: verser la rétribution sans délai à l'agence
 - Art. 37: partage interdit avec un non certifié
 - Art. 38: obligation de divulgation en cas de partage
 - Art. 39: « *Le titulaire de permis peut, de façon à promouvoir ses services, offrir des réductions de rétribution, des avantages ou des cadeaux.* »

Le titulaire de permis peut renoncer en tout ou en partie à la rétribution à laquelle il a droit, en autant que cette renonciation ne comporte aucun désavantage pour les autres parties à la transaction ou pour un autre titulaire de permis.

Notamment, le titulaire de permis ne peut renoncer en tout ou en partie à la rétribution à laquelle il a droit, dans les cas où une ou plusieurs propositions de transaction sont présentées par l'intermédiaire d'autres titulaires de permis, concurremment à une proposition de transaction présentée par son entremise ou reçue directement par le vendeur. »

3. Loi et règlements en courtage commercial

Règlement sur les conditions d'exercice d'une opération de courtage, sur la déontologie des courtiers et sur la publicité, RLRQ c C-73.2, r 1

C. 3: DÉONTOLOGIE

- **Art. 43:** « Le titulaire de permis doit, lorsqu'il agit à titre d'intermédiaire dans le cadre d'une opération de courtage visée à l'article 1 de la Loi sur le courtage immobilier (chapitre C-73.2), recommander le versement d'un acompte raisonnable.

Un tel acompte ne peut être déposé que dans le compte en fidéicommis d'un titulaire de permis. »

- **Art. 61:** « Le présent chapitre s'applique au courtier et au dirigeant d'agence, qu'il soit ou non dans l'exercice de ses activités. »
- **Art. 62:** « Le courtier ou le dirigeant d'agence doit exercer ses activités avec prudence, diligence et compétence, et faire preuve de probité, de courtoisie et d'esprit de collaboration. Il ne doit commettre aucun acte dérogatoire à l'honneur et à la dignité de la profession.

Le courtier ou le dirigeant d'agence doit aussi maintenir de saines pratiques. »

- **Art. 78:** « Le courtier ou le dirigeant d'agence doit fournir toutes les explications nécessaires à la compréhension et à l'appréciation des services qu'il, ou l'agence pour laquelle il agit, s'engage à rendre ou qu'il rend. »
- **Art. 79:** « Le courtier ou le dirigeant d'agence ne doit pas conseiller ou encourager une partie à une transaction à poser un acte qu'il sait illégal ou frauduleux. »

4. Formes de rétribution et limites

- **Généralement, une commission est établie selon un pourcentage du prix réel de vente de l'immeuble**
- **À forfait**
- **En fonction de la valeur des services rendus**

4. Formes de rétribution et limites

- **Article 8 du Règlement sur les conditions d'exercice d'une opération de courtage, sur la déontologie des courtiers et sur la publicité:**
 - Art. 8: « *Le titulaire de permis ne doit retirer ou convenir de retirer aucune rétribution établie en fonction de la différence entre le prix indiqué par la partie qu'il représente et celui accepté par l'autre partie à la transaction.* »
 - Art. 43, 62 et 79
- **Ordre public**
 - *Tremblay c. Dionne, 2006 QCCA 1441*
 - « *[...] les lois d'organisation des ordres professionnels sont des lois d'ordre public, politique et moral ou de direction qui doivent s'interpréter en faisant primer les intérêts du public sur les intérêts privés.* »
 - « *Conformément à cet objectif, ces textes législatifs et réglementaires ont préséance sur les termes d'un contrat ou d'une règle ou pratique administrative et doivent recevoir une application large [...]* »
 - « *Les normes déontologiques ne visent pas à protéger [le professionnel], mais bien le public.* »

4. Formes de rétribution et limites

Toute rétribution doit être conditionnelle à la prestation de services

- Art. 16 du *Règlement sur les contrats et formulaires*: « Il est interdit à un titulaire de permis d'inclure dans un contrat ou un formulaire une stipulation permettant à celui-ci d'être rétribué ou payé avant que les services qu'il s'est engagé à rendre soient rendus ou que les déboursés soient encourus. »
- La rétribution n'a pas obligatoirement à être dépendante de la survenance d'une vente, seulement de la prestation de services
- Donc des frais d'adhésion non remboursables à la signature d'un contrat de courtage exclusif sont interdits
 - *Association des courtiers et agents immobiliers du Québec c. Proprio Direct inc.*, [2008] 2 RCS 195
 - « *Proprio Direct est un courtier immobilier du Québec, qui demandait aux vendeurs de lui verser des « frais d'adhésion » non remboursables à la signature d'un contrat de courtage exclusif, en plus de la commission payable à la vente de l'immeuble, le cas échéant.* »
 - « *La conclusion du comité de discipline, selon laquelle les dispositions qui subordonnent la rétribution du courtier ou de l'agent immobilier à la survenance d'une vente sont d'application obligatoire, est raisonnable.* »
 - Aujourd'hui, même si la rétribution ne dépend plus nécessairement de la survenance d'une vente, le principe demeure en vertu de l'article 16 ci-haut.

5. Conditions d'obtention d'une rétribution

- a) Existence d'un contrat de courtage immobilier valablement formé**
- b) Le courtier doit remplir ses obligations découlant du contrat**
- c) Exécution d'un contrat de vente, sauf exception**

➔ Rédaction

5. Conditions de rétribution

a) Existence d'un contrat de courtage immobilier valablement formé

Exigences d'ordre public

- **Nécessité de détenir un permis**
- **Nécessité d'un écrit**
 - Exigence générale et absolue
 - Art. 1 à 13 du *Règlement sur les contrats et formulaires*:

« 1. *Tout contrat, toute proposition de transaction ou tout formulaire, y compris celui qui constate un tel contrat ou une telle proposition, relatif à une opération de courtage visée à l'article 1 de la Loi sur le courtage immobilier (chapitre C-73.2), doit être complété clairement et lisiblement par un titulaire de permis. Lorsque ce dernier en complète un de façon manuscrite, il doit le faire à l'encre. »*

« 2. *Lorsque le titulaire de permis utilise des abréviations, il doit en faire la description complète à la première occurrence ou dans une annexe au contrat, à la proposition de transaction ou au formulaire. »*

« 3. *Une mention ou une stipulation ne doit pas laisser d'ambiguïté quant au fait que certains termes et conditions d'un contrat, d'une proposition de transaction ou d'un formulaire s'appliquent ou non. »*

« 12. *Le titulaire de permis doit remettre un exemplaire du contrat, de la proposition de transaction ou du formulaire complété et signé aux parties concernées.*

Un contrat, une proposition de transaction ou un formulaire peut être sur support papier ou sur tout autre support permettant de l'imprimer et d'en assurer l'intégrité. »

5. Conditions de rétribution

a) Existence d'un contrat de courtage immobilier valablement formé

- **Preuve du contrat de courtage**
 - Définition: contrat par lequel le client permet à l'agence ou au courtier de devenir son prestataire de services pour la vente ou la location de son immeuble
 - Légalement en force, pas expiré, révoqué, résilié de bonne foi ou annulé d'un commun accord
 - Fardeau de preuve sur l'agence ou le courtier
 - *Idem* pour la preuve du montant de la commission et de l'objet du contrat (vente ou location)

5. Conditions de rétribution

b) Remplir les obligations découlant du contrat de courtage

- Principe établi par la Cour suprême:

“An agent employed for a specific purpose must show in claiming commission that he carried out his part of the contract strictly in accordance with the terms thereof.”

- *McLaughlin c. Dupuis Frères Ltd.*, [1927] 2 D.L.R. 96 (C.S.C.)
- L'agence ou le courtier doit donc remplir toutes ses obligations qui découlent du contrat de courtage

 **Rédaction**

5. Conditions de rétribution

b) Remplir les obligations découlant du contrat de courtage

- **Obligations:**
 - Habileté
 - Diligence
 - Prudence
 - Conseil
 - Vérification
 - Bonne foi

5. Conditions de rétribution

b) Remplir les obligations découlant du contrat de courtage

- **Exemples où le courtier ne peut réclamer la commission:**
 - Promesse d'achat obtenue par la fraude
 - Inclure dans la vente des biens dont le client n'entend pas se départir
 - Fausses représentations quant aux revenus locatifs d'un immeuble
 - Évaluation d'immeuble erronée
 - Défaut de conseil sur les implications fiscales de la vente d'une entreprise
 - Inertie complète du courtier qui n'essaie pas de trouver un acheteur (client est en droit d'annuler le contrat sans devoir une rétribution)

5. Conditions de rétribution

c) Exécution d'un contrat de vente, sauf exception

- Règle générale: il est nécessaire qu'une vente intervienne pour que le courtier ou l'agence ait droit à sa rétribution (jurisprudence majoritaire)
- Mais pas d'ordre public, donc les parties peuvent déroger au principe en stipulant clairement leur intention au contrat
- Exemple: la rétribution peut valablement être due à la signature de l'acceptation de la promesse d'achat par le client

 **Rédaction**

5. Conditions de rétribution

c) Exécution d'un contrat de vente, sauf exception

- **Les juges sont très réticents à accorder une rétribution sans qu'une vente n'intervienne**
 - Interprétation de l'intention des parties: le client qui requiert l'assistance d'un courtier pour la vente de sa propriété souhaite se faire présenter un acheteur et non un promettant-acheteur
 - Les courtiers pourraient gagner des commissions importantes en offrant des supposés acheteurs sans le sou, mais prêts à offrir les prix demandés par les vendeurs
- La règle voulant qu'une rétribution soit acquise au courtier dès qu'il réussit à mettre en présence vendeur et acheteur est qualifiée par les tribunaux de « règle toujours douteuse »
- D'où la **nécessité d'un écrit clair et sans ambiguïté** de la part des parties qui consentent à ce que l'agence ou le courtier obtienne une rétribution à la suite de l'acceptation de la promesse d'achat

6. Quand le paiement est-il dû?

- **Au moment de la signature du contrat de vente, de location ou d'échange, sauf convention contraire des parties**
- **Possibilité d'obtenir des avances si:**
 - Versées sans délai dans le compte général en fidéicommiss
 - Retirées seulement lorsque la facturation ou le montant des déboursés constaté par écrit a été transmis ou accepté par le déposant
 - *Règlement sur les dossiers, livres et registres, la comptabilité en fidéicommiss et l'inspection des courtiers et des agences, art. 26, 28 et 35*

7. *Quid* si la vente ne survient pas?

- Si aucune faute du client ou de l'acheteur, il faut accepter le raisonnement de la Cour d'appel:

« Il n'est pas inusité que le travail honnête, ardu, accaparant ne débouche pas sur un émolument, dans cette profession (courtier) comme dans bien d'autres. »

- *Gallaman c. Emiclev, J.E. 84-1021 (C.A.)*

- Le courtier accepte le risque d'effectuer des dépenses de publicité et de démarchage dans l'espoir de toucher une commission.

 **Rédaction**

III. SITUATIONS DE NON- RÉTRIBUTION DU COURTIER

1. Empêchement dû au client-inscripteur

- **Il est clairement établi qu'un courtier conserve le droit à sa rétribution lorsque la vente n'intervient pas par le fait du client-inscripteur**
 - En vertu de 1503 C.c.Q.: une obligation conditionnelle produit tout son effet lorsque le débiteur (client-inscripteur) obligé sous telle condition en empêche l'accomplissement
- **Donc lorsqu'une promesse d'achat contient des conditions usuelles et qui correspondent aux clauses du contrat de courtage, le propriétaire-vendeur n'est pas obligé de vendre, mais la rétribution demeure exigible**

1. Empêchement dû au client-inscripteur

Raisons les plus fréquentes imputables au client-inscripteur :

1. Défaut de fournir un bon titre de propriété (titre clair)
2. Défaut de respecter une condition de la promesse d'achat
3. Défaut de respecter le contrat de courtage (manœuvre destinée à éluder le paiement de la commission)
4. Réalisation de la vente empêchée par la signature d'un bail
5. Mauvaise foi ou intransigeance du client-inscripteur
6. Décision du client-inscripteur de ne plus vendre
7. Les parties conviennent de gré à gré d'annuler la promesse d'achat (assimilée par la jurisprudence au fait du vendeur)
8. Refus sans motif valable de passer l'acte de vente devant notaire
9. Vente à un tiers après acceptation d'une promesse d'achat
10. Défaut de liquider la communauté de biens

 **Rédaction**

1. Empêchement dû au client-inscripteur

La responsabilité du client n'est pas retenue s'il consent à libérer le promettant-acheteur de la promesse d'achat en raison d'un fait imputable à ce dernier:

- L'acheteur tente de renégocier ses termes après l'inspection et la transmission d'une copie du rapport d'inspection au vendeur
- L'acheteur est insolvable ou ne peut obtenir le financement hypothécaire
- Non-obtention d'un permis d'exploitation ou d'une autorisation (ex: CPTAQ) dont la vente est conditionnelle
- Le propriétaire se réserve le droit de vendre lui-même la propriété pendant la durée du contrat de courtage, et il réussit
- L'échec de la vente ne peut être imputé à l'une ou l'autre des parties, mais plutôt au refus, en toute bonne foi, de chacune d'elles d'assumer des incidences fiscales qu'elles n'avaient pas envisagées et dont le montant est significatif

 **Rédaction**

1. Empêchement dû au client-inscripteur

Découverte d'une contamination du terrain

Contamination du terrain

- Le vendeur n'est pas considéré avoir empêché la réalisation de la vente s'il ignorait la contamination du terrain ou un problème affectant d'autres unités de copropriété divise (condominium, infiltrations d'eau par les fenêtres) au moment de la conclusion du contrat de courtage
- **Le courtier a-t-il droit à sa rétribution dans ces circonstances?**

Société en commandite Place Mullins c. Services immobiliers Diane Bisson inc.

Faits

- Contrat de courtage conclu entre les promettants-vendeurs (SEC Place Mullins) et Services immobiliers Diane Bisson inc. pour la vente d'un immeuble
- Clause de rétribution dans le contrat de courtage:
 - « si une entente visant à vendre l'immeuble est conclue pendant la durée du contrat, que ce soit par ou sans l'intermédiaire du courtier »; ou
 - « si un acte volontaire du vendeur empêche la libre exécution du contrat »

Société en commandite Place Mullins c. Services immobiliers Diane Bisson inc.

Faits (suite)

- La promesse d'achat obtenue par Diane Bisson est initialement acceptée par les promettant-vendeurs
 - La promesse d'achat accorde au promettant-acheteur une faculté de dédit lui donnant le droit de révoquer la promesse si pas entièrement satisfait des résultats d'une vérification diligente de l'immeuble
- Découverte d'un problème de contamination du sol avant de conclure la vente
- L'acheteur réitère auprès des vendeurs son intention d'acheter l'immeuble, mais à la condition de le décontaminer à leurs frais
- Le vendeur refuse d'assumer les frais de décontamination et la vente n'a pas lieu
- Place Mullins refuse donc de payer une commission à Mme Bisson

Société en commandite Place Mullins c. Services immobiliers Diane Bisson inc.

Faits (suite)

- Diane Bisson réclame 183 986\$ pour sa commission prévue au contrat de courtage en s'appuyant sur la promesse d'achat acceptée
 - Demande rejetée en Cour supérieure
 - Jugement infirmé en Cour d'appel et pourvoi accueilli dans une décision partagée

Société en commandite Place Mullins c. Services immobiliers Diane Bisson inc.

Arrêt de la Cour d'appel, 2013 QCCA 868

- **Opinion de la majorité**

- « 6.1.3° Si une entente visant à vendre l'IMMEUBLE est conclue pendant la durée du contrat, que ce soit par ou sans l'intermédiaire du COURTIER; » [une des clauses du contrat de courtage en litige]
- « [29] Il s'agit ici de **l'éventualité qui correspond le plus aux faits de l'affaire**, et c'est vraisemblablement celle qui se produit le plus souvent en pratique. On y prévoit le cas où un acheteur éventuel présente une offre d'achat qui ne satisfait pas toutes les exigences formulées par le client à l'article 4° du contrat de courtage. On suppose cependant que le vendeur accepte cette offre. **Une fois acceptée, celle-ci devient alors une entente visant à vendre l'IMMEUBLE [qui] est conclue.** »
- [...]
- « [32] Ceci signifie que le droit à **la rétribution de la courtière naît lorsque le promettant acheteur et le promettant vendeur deviennent inconditionnellement tenus de conclure le contrat de vente.** Faut-il le souligner, l'obligation envers la courtière existe alors sans égard à l'exécution de cette obligation de conclure le contrat qui incombe aux parties engagées par la promesse de contracter acceptée. Il peut fort bien arriver que la vente envisagée ne se réalise pas pour toutes sortes de raisons étrangères au contrat de courtage et aux obligations qu'il fait naître entre la courtière et ses clientes. [...] »

Société en commandite Place Mullins c. Services immobiliers Diane Bisson inc.

Arrêt de la Cour d'appel, 2013 QCCA 868

- **Opinion de la majorité (suite)**
 - Place Mullins ayant accepté l'offre d'achat du prometteur-acheteur, lorsque ce dernier a renoncé à se prévaloir de la clause de dédit, il rendait inconditionnelle la promesse de contracter, laquelle le liait ainsi que Place Mullins. Dans ce contexte, chacune des parties avait donc ouverture à l'action en passation de titres, mais toutes deux y ont renoncé.
 - « [53] À mon avis, **la courtière est étrangère à ce résultat. Elle a rempli ses obligations et l'éventualité prévue à la clause 6.1.3° du contrat de courtage s'est réalisée parce qu'une entente visant à vendre l'IMMEUBLE a été conclue pendant la durée du contrat.** Cette vente n'a pas été empêchée par la réalisation d'une condition conférant une faculté de dédit au promettant acheteur, mais plutôt en raison de la décision prise par chacune des parties de ne pas rechercher l'exécution forcée de l'obligation contractée dans le contrat de promesse d'achat acceptée. Pour les fins du débat que nous avons à trancher, celui du droit de la courtière à sa rétribution en application du contrat de courtage, il importe peu que les parties, surtout monsieur Douek, aient pris la décision de ne pas forcer judiciairement la passation du contrat de vente [...] »
 - **ACCUEILLE le pourvoi et CONDAMNE solidairement les intimées à payer à l'appelante 183 986,25 \$, avec intérêts et indemnité additionnelle**

Société en commandite Place Mullins c. Services immobiliers Diane Bisson inc.

Arrêt de la Cour d'appel, 2013 QCCA 868

- **Opinion du juge Fournier, dissident**
 - [60] J'adhère entièrement à sa présentation des faits et comme lui, je considère que la clause applicable pour déterminer le droit à la commission du courtier en immeubles est celle qui appartient à 6.1.3° du contrat de courtage.
 - [61] Par contre, et avec le plus grand respect, je ne partage pas son opinion quant à l'application de la clause aux faits de l'espèce et en conséquence, je ne suis pas d'accord avec le sort qu'il réserve au pourvoi. Je m'explique.
 - [...]
 - [67] Je suis, d'avis qu'à ce stade de la relation contractuelle, le contrat de vente n'est pas conclu. Les parties se sont simplement engagées à conclure une vente selon les termes de la promesse. Si la vente n'est pas conclue, les garanties du vendeur ne s'appliquent pas.
 - [68] L'objet même de la condition est de permettre à Douek de se dédire.
 - **[69] Lorsqu'il offre d'acheter l'immeuble, mais à la condition que Place Mullins décontamine, il se prévaut de sa clause résolutoire alors qu'il refuse de donner suite à l'offre telle que formulée. Cette offre est donc résolue.**

Société en commandite Place Mullins c. Services immobiliers Diane Bisson inc.

Arrêt de la Cour d'appel, 2013 QCCA 868

- Opinion du juge Fournier, dissident (suite)
 - [74] La réalisation de la condition, soit l'insatisfaction du vendeur faisant suite à l'étude environnementale, a pour effet de relever les parties de leur obligation d'acheter dans le cas de Douek ou de vendre dans le cas de Place Mullins.
 - [...]
 - [79] Conformément à la clause, il y a bien eu une entente, l'offre d'achat. Cependant, cette entente est sous condition résolutoire ou suspensive. Comme Douek s'est prévalu de la condition, l'entente est réputée n'avoir jamais existé.
 - [80] Résolutoire pour Douek qui peut la soulever et, suspensive pour *Place Mullins* qui ne peut forcer la vente tant que Douek n'est pas satisfait de l'état de l'immeuble ou que le délai pour l'inspection n'est pas écoulé.
 - [81] **En conséquence, en l'absence d'une entente liant les parties, le droit à la commission n'est pas né.**

Société en commandite Place Mullins c. Services immobiliers Diane Bisson inc.

Arrêt de la Cour suprême du Canada, 2015 CSC 36

Une « entente visant à vendre l'immeuble » a-t-elle été conclue?

- **Principe** : « malgré l'existence d'une condition résolutoire, dès la signature du contrat, les obligations sont nées et exigibles, comme si elles étaient pures et simples. Ainsi, même si elle peut être résolue, une promesse d'achat lie les parties dès sa conclusion. Toutefois, tant et aussi longtemps qu'une promesse d'achat ne lie pas inconditionnellement le promettant-acheteur et le promettant-vendeur, et qu'il n'est pas encore possible à l'un ou à l'autre d'exercer l'action en passation de titre, il n'y a pas d' « entente visant à vendre l'immeuble » aux termes du contrat de courtage. »

Société en commandite Place Mullins c. Services immobiliers Diane Bisson inc.

Une « entente visant à vendre l'immeuble » a-t-elle été conclue? (suite)

- « *L'inspection environnementale ayant révélé que le sol était contaminé et le promettant-acheteur ayant exprimé clairement son intention de ne pas conclure de vente tant et aussi longtemps que la propriété ne serait pas décontaminée aux frais des promettant-vendeurs, le promettant-acheteur s'est délié de la promesse initiale et a soumis une nouvelle offre d'achat. La promesse d'achat initiale n'est jamais devenue inconditionnelle et la nouvelle offre du promettant-acheteur n'a jamais été acceptée. »*
- **Aucune « entente visant à vendre l'immeuble » n'a donc été conclue et l'entreprise de courtage n'avait pas droit au paiement de la commission.**

Société en commandite Place Mullins c. Services immobiliers Diane Bisson inc.

Un acte volontaire du vendeur a-t-il empêché la libre exécution du contrat?

- « Aux termes de la promesse d'achat, les promettant-vendeurs n'avaient ni l'obligation de décontaminer leur propriété, ni l'obligation de négocier à nouveau les conditions de la promesse d'achat initiale. »
- « Comme ils ignoraient la contamination au moment de la conclusion du contrat de courtage, on ne peut conclure qu'ils ont, par une faute de leur part, empêché la réalisation de la vente. Bien que le contrat de courtage contenait une déclaration de la part des promettant-vendeurs que l'immeuble était conforme aux lois et règlements relatifs à la protection de l'environnement, les déclarations énoncées dans le contrat de courtage ne peuvent, en l'absence de preuve de mauvaise foi, étayer à elles seules la prétention que les promettant-vendeurs ont volontairement empêché la libre exécution du contrat. De plus, ces déclarations ne sont pas des garanties et le régime des garanties légales ne pouvait jouer, étant donné qu'aucune vente n'avait été conclue. Suivant l'art. 1396 C.c.Q., la promesse d'achat acceptée n'équivaut pas à la vente et n'engendre aucun des effets de cette dernière. »
- **Donc, l'obligation de payer la commission n'a pas non plus pris naissance en raison d'un acte volontaire des promettant-vendeurs empêchant la libre exécution du contrat.**

Société en commandite Place Mullins c. Services immobiliers Diane Bisson inc.

- **Motifs**
 - Aucune « *entente visant à vendre l'immeuble* » n'a été conclue puisque la promesse d'achat initiale n'est jamais devenue inconditionnelle et la nouvelle offre du promettant-acheteur n'a jamais été acceptée
 - Les promettant-vendeurs n'ont pas commis de faute/empêchement relativement aux obligations qui leur incombaient tant en vertu de la promesse d'achat que du contrat de courtage et n'ont donc pas volontairement empêché la libre exécution du contrat de courtage
- **La Cour suprême accueille le pourvoi.**
- **Aucune commission n'est due par les vendeurs.**

Société en commandite Place Mullins c. Services immobiliers Diane Bisson inc.

Comment le courtier aurait-il pu se prémunir contre cette éventualité?

- Inscrire à la promesse d'achat que Place Mullins est tenue de corriger tout problème de contamination à ses frais
- Prévoir une exclusion au contrat de courtage à l'effet que la rétribution est due nonobstant tout problème environnemental existant, connu ou non du vendeur

Devoir de conseil

- Volonté réelle de vendre
- Seule exception: la faute du promettant-acheteur

Groupe Vision D'affaires Inc. c. 171761 Canada Inc., 2015 QCCS 5901

Faits

- Contrat de vente par lequel Groupe Vision D'affaires inc., une société se spécialisant dans la consolidation et le démarchage incluant, entre autres, la recherche d'acheteurs potentiels pour des entreprises à vendre, s'occupe en l'occurrence de la vente de l'ensemble du commerce de « Club de billard le Skratch »
- L'entreprise Les Billards Dooly's inc. est intéressée à acquérir le Skratch et présente environ une vingtaine d'offres d'achat, lesquelles se sont toutes avérées infructueuses
- Attribuant à Skratch l'échec de ces tentatives d'acquisition par Dooly's, Vision expédie deux mises en demeure à Skratch lui réclamant une commission de 330 000 \$ payable selon ce qui est prévu au mandat de vente

Groupe Vision D'affaires Inc. c. 171761 Canada Inc., 2015 QCCS 5901

Le contrat de vente

« La compagnie confie par les présentes à Groupe Vision D'Affaires le mandat de vendre, en tout ou en partie, le capital-actions de l'entreprises ou la totalité de ses actifs suivant les termes et modalités à l'entière satisfaction de la compagnie. Le présent mandat vise toute forme de vente possible et acceptable à la compagnie. **La compagnie convient de payer à Groupe Vision D'Affaires un honoraire de performance pour la vente de son entreprise** suivant les barèmes et mécanismes suivant : cinq (5%) pour-cent du montant brut de la transaction. Lesdits honoraires de performance seront payables à même le montant de la vente et la compagnie cède par la présente à Groupe Vision D'Affaires, le produit de la vente jusqu'à concurrence du montant des honoraires tel qu'établi ci-dessus.

Advenant que la compagnie accepte de vendre par le biais d'une personne qui lui aura été présentée par Groupe Vision D'Affaires et que le prix de la transaction soit arrêté entre les parties et / ou conforme à l'évaluation que lui a soumis Groupe Vision D'Affaires, tel que préalablement accepté par la compagnie et qu'elle se désiste subséquemment pour refuser ladite vente, les honoraires prévus ci-dessus deviendront immédiatement dus et exigibles, à moins que ledit désistement ci-dessus ne résulte d'une cause hors du contrôle de la compagnie. »

Groupe Vision D'affaires Inc. c. 171761 Canada Inc., 2015 QCCS 5901

Le litige

- Il s'agit essentiellement ici de déterminer si les motifs invoqués par Skratch pour ne pas conclure les ventes de ses actifs sont sérieux ou non ou s'ils constituent des prétextes injustifiés

Discussion et analyse

- « Compte tenu des très longues négociations tenues entre Dooly's et Skratch, on ne peut prétendre que cette dernière, en mettant fin aux discussions, cherchait des prétextes pour se soustraire à ses obligations en vertu des offres d'achat »

Groupe Vision D'affaires Inc. c. 171761 Canada Inc., 2015 QCCS 5901

- « Ces longues négociations ont plutôt pris fin à cause de nombreuses considérations importantes toujours en suspens découlant, d'une part, de la vérification diligente de Dooly's identifiant des points de divergence importants pour elle l'incitant à ne pas conclure les ventes et, d'autre part, par l'ajout par elle de conditions supplémentaires à celles prévues aux offres d'achat qui n'ont jamais été acceptées par Skratch », notamment:
 - Réduire les prix d'achat convenus dans les offres d'achat
 - Transférer à Dooly's l'allocation monétaire du bailleur des locaux du Skratch de Laval
 - Report d'un mois et demi de la date des actes de vente
 - Régler le problème de l'exclusivité du territoire du franchisé du Skratch de Lasalle
 - Répartir le solde du prix de vente en fonction des ventes de Skratch au 30 avril 2012 et non plus celles du 30 avril 2011 tel qu'il avait été convenu, alors que ces ventes de 2012 avaient substantiellement diminué par rapport à celles de 2011, ce qui avait pour effet de diminuer le prix d'achat de Dooly's
 - Se soustraire de la garantie de 906 950 \$ prévue au paragraphe 5.1 b) de l'offre d'achat
 - Ajouter comme condition l'augmentation de la capacité des lieux du Skratch de Brossard de 500 à 700 personnes, alors que la capacité de stationnement pose problème en vertu de la réglementation de la Ville de Brossard

Groupe Vision D'affaires Inc. c. 171761 Canada Inc., 2015 QCCS 5901

- « Tout comme c'était le cas dans l'arrêt *Place Mullins*, les offres d'achat n'ont jamais lié inconditionnellement Skratch et Dooly's »
- « Plutôt que de démontrer un quelconque « désistement » par Skratch de ventes intervenues avec Dooly's selon les offres d'achat, la preuve démontre plutôt un refus par Dooly's d'acheter Skratch selon ce que les offres d'achat prévoyaient »
- **La Cour rejette donc la demande et aucune rétribution n'est due au courtier**

Devoir de conseil

- Volonté réelle de vendre
- Seule exception: la faute du promettant-acheteur

Groupe Sutton Millenia c. Gestion J.E.G. Lapointe inc., 2016 QCCQ 5908

Faits

- Contrat de courtage pour la location d'un local commercial entre Groupe Sutton Millenia, courtier immobilier, et Gestion J.E.G. Lapointe inc. comportant la clause suivante :
 - « *La rétribution pour une location sera de 5% du montant net net net de la location pour les 3 premières années et de 2.5% les suivantes.* »
- Aucune explication n'est donnée sur le contrat lors de la signature
- Gestion J.E.G. Lapointe conclut un bail avec un locataire commercial qui comporte un terme initial de 5 ans ainsi qu'une option de renouvellement automatique à des conditions prédéfinies, à moins de l'envoi d'un avis écrit
- Groupe Sutton Millenia réclame à Gestion J.E.G. Lapointe une rétribution de courtage immobilier à la suite de l'exercice d'une option de renouvellement de bail immobilier commercial, ce que cette dernière refuse car selon elle, le contrat de courtage stipule une rétribution pour la conclusion du bail initial, mais non pour son renouvellement

Groupe Sutton Millenia c. Gestion J.E.G. Lapointe inc., 2016 QCCQ 5908

- Selon le tribunal, la lecture du contrat de courtage ne permet pas à elle seule de résoudre le litige et l'issue repose avant tout sur l'appréciation de la crédibilité des témoins
- L'expression « les suivantes » de la clause n'est pas claire du tout. Comprend-elle ou non les années hypothétiques liées à l'exercice d'une option de renouvellement? Le renouvellement du bail est conditionnel au non-envoi d'un avis écrit
- **La jurisprudence prévoit que lorsqu'il doit y avoir rétribution de courtage à la suite de l'exercice d'une option de renouvellement, les contrats de courtage le prévoient expressément, ce qui n'est pas le cas en l'espèce**
- **Le tribunal en arrive à la conclusion que Groupe Sutton Millenia ne s'est pas déchargé de son fardeau de preuve et rejette la demande**

➡ **Rédaction**

141221 Canada Ltée (Royal LePage Limoges Et Ass.) c. Investissements Prud'homme inc., 2010 QCCQ 2914

Faits

- Royal LePage signe avec Investissements Prud'homme un contrat de courtage exclusif pour la vente d'un immeuble commercial, prévoyant une rétribution de 7%
- Ils signent également un contrat de courtage de location pour cet immeuble, ayant la même durée, prévoyant aussi une rétribution
- Suite à une série d'actes juridiques ayant eu lieu de 2004 à 2008, l'immeuble est vendu par Investissements Prud'homme à Gestion Gilles St-Michel pour **340 000 \$, soit le prix convenu dans le bail original**

141221 Canada Ltée (Royal LePage Limoges Et Ass.) c. Investissements Prud'homme inc., 2010 QCCQ 2914

Prétentions des parties

- Selon Royal LePage, l'option d'achat contenue dans le bail, conclu avant l'expiration du contrat de courtage exclusif pour la vente de l'immeuble, constitue une entente concernant la vente d'un immeuble selon le contrat qui stipule « *une entente visant à vendre l'immeuble et conclue pendant la durée du présent contrat, que ce soit par ou sans l'intermédiaire du courtier, et que cette entente conduise effectivement à la vente de l'immeuble* », et que la vente est l'accomplissement de la condition qui donne le droit à la rétribution
- À l'inverse, Investissements Prud'homme prétend que le contrat de courtage pour la vente de l'immeuble ne trouve aucune application dans le litige, puisque c'est un bail qui fut conclu en vertu du contrat de courtage exclusif de location
- **Le contrat de courtage pour location prévoit la possibilité d'une rétribution lors de la vente de l'immeuble au locataire et les parties ne l'ont nullement négocié, la laissant en blanc; de plus, la seule rétribution payable en vertu du contrat de location était celle lors de la conclusion d'un bail : il n'y aurait donc aucune rétribution pour un renouvellement, selon la clause du contrat de courtage**
- Finalement, Investissements Prud'homme prétend que Royal LePage n'a aucunement été impliquée dans la vente conclue 4 ans après la fin des contrats de courtage

141221 Canada Ltée (Royal LePage Limoges Et Ass.) c. Investissements Prud'homme inc., 2010 QCCQ 2914

Motifs

- Selon le tribunal, à la lumière des témoignages, la défenderesse souhaitait vendre son immeuble tout en étant disposée, à défaut de le vendre, à le louer, et les parties ont donc conclu deux actes juridiques qui fonctionnent selon des règles différentes
- « En résumé, la signature de deux contrats, alors qu'il aurait été possible d'en faire un seul et tout prévoir, la décision de ne pas négocier une rétribution advenant vente après conclusion d'un bail, la décision de ne pas modifier le contrat de courtage pour la vente après conclusion du bail et la signature d'un nouveau contrat en novembre 2006 constituent des faits qui empêchent le Tribunal d'être convaincu de manière prépondérante par la preuve de la demanderesse. »
- Le tribunal rejette la réclamation de la demanderesse

➡ Rédaction

1. Empêchement dû au client-inscripteur

Deux scénarios types d'empêchements dus au client-inscripteur:

- Une promesse d'achat est déjà acceptée par le propriétaire-vendeur
- Le propriétaire-vendeur refuse de considérer une promesse d'achat qui contient des clauses usuelles et qui est conforme à ses attentes contenues au contrat de courtage

Il est clairement établi qu'un courtier conserve le droit à sa rétribution lorsque la vente n'intervient pas par le fait du client-inscripteur

2. Empêchement dû au tiers-acheteur

- **Le comportement d'un tiers-acheteur qui fait défaut d'exécuter l'obligation principale découlant de sa promesse d'achat, soit d'acheter l'immeuble, constitue « de l'insouciance et de la désinvolture qui sont source d'obligations quasi délictuelles »**
- **Le courtier immobilier aura un recours contre le promettant-acheteur s'il peut prouver qu'il n'a pas agi en personne raisonnable envers lui, notamment en établissant:**
 - *« sa mauvaise foi, son insouciance, son incurie, sa désinvolture, l'absence de motif sérieux, l'erreur de jugement ou le manque de perspicacité de sa part »*

lesquels amènent les juges à conclure que l'acheteur n'a aucun motif pour ne pas signer l'acte de vente, ce qui constitue une faute envers le courtier

2. Empêchement dû au tiers-acheteur

Illustrations de responsabilité retenue de l'acheteur

- **Refus sans motif de passer titre**
 - L'acheteur change d'idée à la suite de l'acceptation de sa promesse d'achat et ne procède pas à l'achat de la propriété concernée (n'exécute pas sa principale obligation qui est de passer titre)
 - *Immeubles Léger inc. c. Lafleur*, [1993] R.D.I. 220 (C.Q.)
 - La seule façon pour un acheteur de s'exonérer de cette obligation consentie par lui est de présenter des motifs pouvant juridiquement justifier son omission d'agir
 - Donc, seuls des motifs de nature juridique peuvent être invoqués, comme les causes de nullité d'un contrat ou la non-réalisation d'une condition de la promesse d'achat sans la faute de l'acheteur, et non des motifs purement personnels, comme la maladie

2. Empêchement dû au tiers-acheteur

Illustrations de responsabilité retenue de l'acheteur

- **Fonds insuffisants**

- La non-disponibilité d'une mise de fonds « *n'est pas juridiquement valable comme exonératoire d'une obligation consentie par les défendeurs et qui les engageait d'une façon formelle* »
 - *Aiello c. Northern Realty Company*, (C.S. 1972-01-05), AZ-50427187
- Si la transaction n'intervient pas, ce n'est pas la faute de l'acheteur de ne pas s'être assuré de la disponibilité des fonds ou d'un délai conditionnel lui permettant de renoncer à l'achat
- Cette faute de ne pas s'être assuré de la disponibilité des fonds est qualifiée d'insouciance et de désinvolture « qui sont source d'obligations quasi délictuelles »
 - *Re/Max Métro St-Lambert c. Silva*, juge Gratton, C.S. Longueuil, 505-05-001410-882

2. Empêchement dû au tiers-acheteur

Illustrations de responsabilité retenue de l'acheteur

- **Retrait unilatéral de la promesse d'achat**
 - Article 1439 C.c.Q.:
 - « *Le contrat ne peut être résolu, résilié, modifié ou révoqué que pour les causes reconnues par la loi ou de l'accord des parties.* »
 - La jurisprudence sanctionne un acheteur qui décide unilatéralement de ne plus exécuter son obligation principale de passer titre, puisqu'un acheteur « *n'est pas justifié de répudier unilatéralement son obligation d'acheter la propriété qu'il s'est engagé à acquérir* »

2. Empêchement dû au tiers-acheteur

Illustrations de responsabilité retenue de l'acheteur

- **Mauvaise foi de l'acheteur relative à sa demande de financement**
 - Lorsqu'un acheteur n'investit aucun effort utile pour obtenir son financement ou qu'il omet de produire certains documents à cet égard, sa responsabilité envers le courtier est retenue
- **Retrait fautif de l'acheteur à la suite d'une inspection**
 - Un acheteur ne peut refuser d'exécuter ses obligations découlant d'une promesse d'achat lorsque l'immeuble n'est affecté d'aucun problème majeur qui affecte, par exemple, sa valeur ou qui engendre des coûts importants de réparation

3. Résumé des principes jurisprudentiels

Principes jurisprudentiels se rapportant à la condition de l'exécution d'un contrat de vente afin qu'un courtier touche sa commission (inspirés par *Fournier c. Giguère*, [1984] C.A. 386)

1. Les termes clairs du contrat de courtage immobilier doivent produire leurs effets
➡ Rédaction
2. À défaut de limpidité contractuelle, l'intention des parties doit émerger de l'interprétation du contrat. Le principe veut qu'un propriétaire-vendeur entend offrir en vente sa propriété par l'entremise d'une agence ou d'un courtier afin qu'une vente intervienne et non simplement une promesse de vente
3. La règle veut qu'une agence ou un courtier obtienne le droit à sa rétribution uniquement lors de l'exécution d'un contrat de vente, **à moins d'une stipulation contraire au contrat de courtage**

3. Résumé des principes jurisprudentiels

Principes jurisprudentiels se rapportant à la condition de l'exécution d'un contrat de vente afin qu'un courtier touche sa commission (inspirés par *Fournier c. Giguère*, [1984] C.A. 386)

4. Lorsque la signature d'un acte de vente ou d'une promesse de vente est empêchée par le fait du client-inscripteur, l'agence ou le courtier a droit de toucher sa rétribution
5. Si l'exécution de l'acte de vente ou d'une promesse de vente est empêchée par le fait du tiers-acheteur, l'agence ou le courtier peut poursuivre extracontractuellement cet acheteur en réclamation de dommages-intérêts au montant de la commission

IV. PRÉVENTION – CONSEILS DE RÉDACTION DE LA CLAUSE DE RÉTRIBUTION

Prévention – conseils de rédaction de la clause de rétribution

- Établir clairement les conditions de rétribution
 - **Survenance** d'un contrat de vente ou acceptation d'une promesse d'achat
 - Prévoir des palliers dégressifs de rétribution selon **différents scénarios**:
 - Au moins une promesse conforme est déposée mais la vente/location ne survient pas
 - Aucune promesse n'est déposée malgré des efforts raisonnables du courtier/agent
 - Prévoir une compensation si le client-vendeur **consent à libérer le promettant-acheteur** de la promesse d'achat, par exemple si l'acheteur:
 - Se retire ou tente de renégocier les termes de la promesse après une inspection, vérification diligente ou étude environnementale (contamination du sol – voir affaire Place Mullins)
 - Ne peut obtenir le financement
 - Ne peut obtenir un permis
 - En matière de **location**, ne pas oublier de prévoir une rétribution en cas de:
 - Renouvellements (options) du bail ou signature d'un nouveau bail entre les mêmes parties ou des personnes liées
 - Vente après conclusion d'un bail

Prévention – conseils de rédaction de la clause de rétribution

- **Établir clairement la forme de la rétribution**
 - À commission
 - A forfait
 - *Quantum meruit* (en fonction de la valeur des services rendus)
- **Prévoir le moment où le paiement est dû**
 - À la signature du contrat ou de la promesse de vente/location/échange
 - Prévoir des avances à différentes étapes (“*milestones*”)