



POUVOIR JUDICIAIRE

C/14441/2018

ACJC/777/2021

ARRÊT**DE LA COUR DE JUSTICE****Chambre civile****DU MARDI 15 JUIN 2021**

Entre

1) Monsieur A_____, domicilié _____ [GE],**2) B**_____ **SARL**, sise _____ [GE], appelants d'un jugement rendu par la 11^{ème} Chambre du Tribunal de première instance de ce canton le 19 mars 2020, comparant tous deux par Me Christian de PREUX, avocat, rue de la Fontaine 5, case postale 3398, 1211 Genève 3, en l'Étude duquel ils font élection de domicile,

et

Monsieur C_____, domicilié _____ [GE], intimé, comparant d'abord par Me D_____, avocate, puis par Me Blaise STUCKI, avocat, rue Rousseau 5, 1201 Genève, en l'Étude duquel il fait élection de domicile.

Le présent arrêt est communiqué aux parties par plis recommandés du 16 juin 2021.

EN FAIT

A. Par jugement JTPI/4553/2020 du 19 mars 2020, notifié aux parties le 6 mai 2020, le Tribunal de première instance a débouté A_____ et B_____ SARL de toutes leurs conclusions à l'encontre de C_____ (ch. 1 du dispositif), mis les frais judiciaires – arrêtés à 12'600 fr. – à la charge des parties demandresses, prises conjointement et solidairement, compensé ces frais à due concurrence avec les avances de frais fournies par ceux-ci, ordonné la restitution du solde de leurs avances en 180 fr. à A_____ et B_____ SARL, ordonné la restitution de son avance de 440 fr. à C_____ (ch. 2), condamné A_____ et B_____ SARL, pris conjointement et solidairement, à payer à C_____ la somme de 15'700 fr. TTC à titre de dépens (ch. 3) et débouté les parties de toutes autres conclusions (ch. 4).

B. a. Par acte expédié au greffe de la Cour de justice le 4 juin 2020, A_____ et B_____ SARL appellent de ce jugement, dont ils sollicitent l'annulation.

Principalement, ils concluent à ce que C_____ soit condamné à payer à A_____ la somme de 195'000 fr. plus intérêts à 5% l'an dès le 1^{er} juin 2018, avec suite de frais judiciaires et dépens.

Subsidiairement, ils concluent à ce que C_____ soit condamné à payer à B_____ SARL la somme de 195'000 fr. plus intérêts à 5% l'an dès le 1^{er} juin 2018, avec suite de frais judiciaires et dépens.

b. Dans sa réponse, C_____ conclut principalement à l'irrecevabilité de l'appel formé par B_____ SARL et au rejet de celui formé par A_____, avec suite de frais judiciaires et dépens.

c. Les parties ont respectivement répliqué et dupliqué, persistant dans leurs conclusions.

d. Elles ont été informées de ce que la cause était gardée à juger par plis du greffe du 9 novembre 2020.

C. Les faits pertinents suivants résultent de la procédure :

a. A_____ a exploité une entreprise individuelle sous la raison B_____ SARL, active notamment dans le courtage et l'administration de biens immobiliers, inscrite au Registre du commerce de _____ 2012 à _____ 2016. Cette entreprise a été radiée par suite d'apport de ses actifs et passifs à B_____ SARL.

b. B_____ SARL est une société genevoise inscrite au registre du commerce depuis le _____ 2016, ayant pour but notamment le courtage et l'administration de biens immobiliers. A_____ en est l'unique associé-gérant depuis sa fondation, avec signature individuelle.

B_____ SARL dispose d'une arcade sise 1_____ à Genève, ainsi que d'un site internet à son nom.

c. C_____ est un citoyen russe actif dans le domaine de la finance. Il s'est installé en Suisse avec son épouse en octobre 2012.

Par acte notarié du 1^{er} mars 2013, C_____ a notamment fait l'acquisition d'un appartement en duplex avec jardin dans l'immeuble sis 2_____ à L_____ (GE), pour la somme de 7'800'000 fr.

d. C_____ et A_____ ont fait connaissance dans le courant de l'année 2014.

Ils ont conclu oralement un "*gentlemen's agreement*" dans le cadre duquel le second a offert au premier des services de conciergerie à raison de six heures par mois, pour un montant mensuel forfaitaire de 1'000 fr.

A_____ s'est ainsi occupé pour la famille de C_____ de nombreuses tâches, allant de la gestion du personnel de maison à l'organisation de voyages ou d'événements, en passant par le suivi de l'entretien de l'appartement et de différents véhicules, ainsi que la coordination de nombreux rendez-vous médicaux.

e. En 2015, C_____ et son épouse ont manifesté le souhait de vendre leur appartement de L_____, en vue d'acquérir une villa dans le canton.

Ils ont alors mandaté E_____, courtière auprès de F_____ SARL, qui était intervenue pour leur compte lors de l'acquisition de leur appartement et qui avait alors perçu une commission de courtage. Il a été convenu de proposer l'appartement au prix de 8'500'000 fr.

f. E_____ a immédiatement proposé l'appartement à G_____, ressortissante russe qui lui avait été présentée par un apporteur d'affaires et qui recherchait un appartement d'un standing correspondant. Celle-ci a toutefois décliné la proposition, car il s'agissait d'un rez-de-jardin en duplex et non d'un attique.

g. A la même époque, A_____ est intervenu auprès de diverses banques de la place à la demande de C_____, afin d'obtenir des offres de crédits hypothécaires.

Le 31 mars 2015, A_____ a également indiqué à C_____ qu'il avait un client susceptible d'être intéressé par son appartement; il a sollicité son autorisation pour lui envoyer le dossier. Il a soumis à C_____ un descriptif sans en-tête de son appartement et lui a demandé si les photos contenues dans ce descriptif lui convenaient.

Par courriel du lendemain, répondant à un autre message, C_____ a indiqué à A_____ que le descriptif pouvait être envoyé en l'état si la demande du client

était urgente. Il a demandé à A_____ d'étudier la possibilité d'effectuer des photographies professionnelles et un portfolio en bonne et due forme.

A_____ a répondu qu'il s'agissait effectivement d'une urgence et qu'il allait organiser des photographies professionnelles après les travaux dans la chambre des enfants, ce que C_____ a approuvé.

h. Par courriel du 8 avril 2015, A_____, qui disposait des clefs de l'appartement de C_____, a présenté ses excuses à celui-ci pour avoir fait visiter son appartement sans son accord à une autre cliente. Il lui a indiqué qu'à l'avenir, il lui demanderait son consentement préalable et lui a simultanément proposé l'achat d'une villa dans une autre commune.

i. Le 30 avril 2015, A_____ a adressé des documents relatifs à l'appartement de C_____ à H_____, courtière auprès de l'agence immobilière I_____ (ci-après l'agence I_____).

H_____ cherchait alors pour une cliente un appartement disposant de quatre chambres à coucher et avait pris contact avec A_____, qui lui avait envoyé le dossier relatif à l'appartement de C_____. Elle avait ensuite mis en page ce dossier avec l'en-tête de l'agence I_____.

A_____ n'a pas mis H_____ directement en contact avec C_____.

j. Aux mois de mai et de juin 2015, A_____ a envoyé le descriptif de l'appartement à trois clients potentiels et procédé à une visite avec l'un d'entre eux. Ces démarches sont demeurées sans suite.

Le 16 juin 2015, A_____ a informé C_____ de ce qu'il transmettait son dossier à l'agence immobilière J_____, qui était susceptible d'avoir un client intéressé. C_____ a remercié A_____ et lui a indiqué que son épouse et lui-même attendaient de bonnes nouvelles de sa part.

k. Au mois de septembre 2015 A_____ a indiqué à C_____ qu'il avait envoyé le descriptif de son appartement à un nouveau client potentiel. Il a également demandé à C_____ s'il avait des nouvelles de "l'autre agent" pour son appartement, en précisant qu'il avait eu un entretien avec le patron de J_____ pour déterminer s'ils avaient des clients. A_____ a ajouté qu'il allait parler du prix avec J_____, un associé de l'agence I_____ et un autre agent spécialisé dans les propriétés de haut niveau. C_____ a en réponse adressé un "ok".

l. Aucune visite de l'appartement de C_____ n'a eu lieu pendant une année environ.

m. Par message du 13 octobre 2016, A_____ a demandé à C_____ s'il pouvait organiser une visite avec une nouvelle cliente, ce à quoi C_____ a acquiescé.

Le 2 novembre 2016, A_____ a également demandé à C_____ s'il l'autorisait proposer son appartement à la vente dans les locaux de B_____ SARL, qu'il a présenté comme étant ses locaux. C_____ a accepté, en lui indiquant que de nouvelles photos de l'appartement étaient nécessaires. A_____ lui a alors demandé quand il pouvait y procéder avec un photographe professionnel et C_____ lui a répondu de lui laisser un peu de temps.

n. Par message électronique du 10 novembre 2016, H_____ a informé A_____ de ce qu'elle avait adressé le dossier de l'appartement à une personne dénommée "G_____", avec un prix indiqué de 8'500'000 fr. Celle-ci était alors une cliente de l'agence I_____.

Par message du même jour, A_____ en a informé C_____, qui lui a demandé s'il s'agissait d'un nouveau client. A_____ a répondu par l'affirmative.

A_____ a poursuivi la conversation en demandant à C_____ s'il connaissait une agente prénommée "M_____", qui proposait son appartement à la vente. C_____ a répondu en indiquant qu'il ne la connaissait pas et que seuls lui et E_____ "*pouvai[en]t le faire*".

o. Le 17 novembre 2016, A_____ a demandé à C_____ s'il pouvait organiser une visite pour "G_____ ". Le rendez-vous a été fixé au 21 novembre 2017 après des échanges de messages entre A_____ et C_____ d'une part, et H_____ et la potentielle cliente d'autre part.

La visite a eu lieu le 21 novembre 2016, en présence de A_____ et de H_____, qui était allée seule chercher la cliente chez elle. H_____ a eu l'impression que celle-ci, dont le nom exact est G_____, manifestait de l'intérêt pour l'appartement. Après sa visite, la cliente a demandé à H_____ de lui envoyer des informations complémentaires sur le prix au mètre carré et a sollicité de pouvoir faire une seconde visite en présence de son époux, qui n'avait pas pu l'accompagner.

Par courriel du 22 novembre 2016, H_____ a transmis les informations requises à G_____, en lui indiquant que le prix demandé était de 8'500'000 fr. mais qu'une offre à 8'000'000 fr., correspondant à un prix de 19'300 fr. /m², pourrait être acceptée.

G_____ n'a pas donné suite à ce courriel, ni effectué de seconde visite de l'appartement avec son époux.

p. Le 1^{er} mars 2017, A_____ a une nouvelle fois demandé à C_____ s'il pouvait faire visiter son appartement à un client le lendemain; il s'agissait de Madame K_____; C_____ a répondu positivement.

Par message du lendemain, C_____ a demandé à A_____ quel était le prix qu'il discutait pour son appartement. Ce dernier a répondu qu'il proposait 8'000'000 fr., si c'était en ordre pour lui et en ajoutant qu'un prix supérieur n'était pas compréhensible pour un acheteur. C_____ a répondu que c'était "ok" et qu'il avait compris. A_____ a ajouté que ce client avait beaucoup apprécié son appartement et qu'il allait faire une proposition; ce client disposait en outre d'une maison à vendre dans le canton.

q. Le 1^{er} juin 2017, A_____ et C_____ ont échangé des messages concernant une nouvelle visite de l'appartement par K_____. Le mari de celle-ci allait se rendre à l'appartement et probablement faire une offre. C_____ a demandé à A_____ si le prix de départ demeurerait fixé à 7'500'000 fr., ce que ce dernier a confirmé en ajoutant que les clients allaient négocier ("*but they are going to negotiate*"). C_____ a demandé à A_____ de procéder seul à la visite, lui-même n'étant pas disponible.

Le 14 juillet 2017, A_____ a annoncé à C_____ une nouvelle visite de l'appartement par une autre cliente. Le prix annoncé était de 8'000'000 fr., ce que C_____ a approuvé. Par la suite, A_____ a ajouté que la visite s'était bien déroulée et C_____ a manifesté sa satisfaction.

r. Les 10 et 11 octobre 2017, A_____ et C_____ ont discuté de publier une annonce de vente sur le site internet "N_____.ch"; A_____ a alors suggéré de proposer un prix de 6'500'000 fr. pour une courte période, pour attirer des visiteurs. C_____ a souhaité publier de nouvelles photos de l'appartement, celles adressées par A_____ ne lui paraissant pas professionnelles; il a conclu en lui demandant de lui accorder encore deux ou trois jours, ce que ce dernier a accepté.

Le lendemain, A_____ a indiqué à C_____ qu'il disposait d'un nouveau client intéressé au prix de 6'500'000 fr., qui souhaitait effectuer une visite. C_____ a répondu par un émoticône représentant des doigts croisés.

s. Au mois d'octobre ou de novembre 2017, informée de ce que l'appartement était proposé au prix de 6'500'000 fr., E_____ a contacté à nouveau G_____, qui a effectué une nouvelle visite de l'appartement. Celle-ci a alors reconnu le bien qu'elle avait précédemment visité. Elle a manifesté peu d'intérêt pour son acquisition, mais a accepté qu'une nouvelle visite soit organisée en présence de son époux.

t. Courant novembre 2017, C_____ a informé oralement A_____ de ce qu'il avait un potentiel acheteur pour son appartement, avec lequel il était sur le point de conclure.

A_____ a demandé à C_____ si son client était l'époux de K_____, car ce dernier lui avait demandé de pouvoir visiter son appartement. C_____ a répondu par la négative, rappelant que K_____ avait déjà visité son appartement.

u. Le 8 novembre 2017, C_____ s'est plaint auprès de A_____ du fait que son acheteur potentiel souhaitait conclure une vente en janvier. En réponse, ce dernier lui a conseillé de conclure sans attendre une vente à terme.

Le 13 novembre 2017, après avoir évoqué en plaisantant le nom d'un acquéreur russe qui permettrait à C_____ de ne pas recourir aux services d'un courtier, A_____ a demandé à C_____ s'il devait payer une commission sur le prix de vente envisagé. C_____ a répondu par l'affirmative, indiquant qu'elle s'élevait à 2% du prix de vente; A_____ a répondu "OK excellent", ajoutant qu'il reviendrait prochainement à lui.

v. Aux mois de décembre et janvier 2018, A_____ a encore sollicité l'autorisation d'effectuer deux visites de l'appartement avec de nouveaux clients potentiels, auxquels il proposerait le bien au prix de 7'500'000 fr. C_____ lui a donné son accord.

w. Par messages échangés le 25 janvier 2018, constatant que les visites précitées n'avaient pas donné lieu à une proposition, A_____ a demandé à C_____ ce qu'il pouvait faire pour l'aider et lui a suggéré de faire plus de publicité. C_____ a indiqué en réponse qu'il espérait conclure avec un acheteur russe et qu'il attendait un accord pour la fin de la semaine.

x. Par acte signé devant notaire le 5 mars 2018, C_____ a vendu son appartement à G_____, pour le prix de 6'500'000 fr. L'entrée en jouissance du bien a été fixée au jour de la signature de la réquisition de transfert de propriété définitif, soit le 29 mars 2018.

E_____ a perçu de la part du vendeur une commission de courtage de 140'000 fr., qu'elle a partagée avec l'apporteur d'affaires qui l'avait mise en relation avec G_____.

Aucune commission n'a été versée à A_____ ni à B_____ SARL

y. H_____ a appris la vente de l'appartement de C_____ par le biais de la FAO. Elle en a immédiatement fait part à A_____, doutant qu'il en fût informé.

Le 16 avril 2018, A_____ a indiqué à C_____ qu'il avait un problème avec l'agence I_____ concernant la vente de son appartement; cette dernière allait lui demander une commission, car elle avait fait une visite de son appartement avec lui en amenant sa cliente "G_____ " le 21 novembre 2016, soit avant toute visite effectuée avec l'autre courtier. A_____ s'est plaint du fait que C_____ ne lui

avait jamais communiqué le nom de son acquéreur et lui a demandé de se rencontrer pour résoudre ce problème.

C_____ s'est dit choqué des propos tenus par A_____, qualifiant son comportement de non professionnel et inamical. Il ne lui avait jamais donné un quelconque droit exclusif, ni pris aucun engagement l'informer de quoi que ce soit, relevant que l'acheteur était libre de changer de courtier. C_____ a prié A_____ de s'adresser à ses avocats s'il souhaitait poursuivre cette discussion, ajoutant qu'il ne souhaitait plus le rencontrer dans l'intervalle.

z. Par courrier du 23 mai 2018, après avoir vainement proposé à C_____ de résoudre le problème de vive voix, A_____ a mis celui-ci en demeure de lui payer une somme de 195'000 fr., correspondant à la commission de courtage de 3% due selon lui sur le prix de vente de l'appartement, et ce le 31 mai 2018 au plus tard.

Par courrier de son conseil du 30 mai 2018, C_____ a contesté devoir une quelconque commission à A_____, relevant que même si une première visite avait été effectuée par l'acquéreuse le 21 novembre 2016, il n'y avait en tout état aucun lien de causalité entre cette visite et l'achat.

D. a. Par demande déposée en vue de conciliation le 19 juin 2018, déclarée non conciliée le 10 octobre 2018 et introduite devant le Tribunal le 22 octobre 2018, A_____ et B_____ SARL ont conclu à ce que C_____ soit condamné à payer, principalement au premier et subsidiairement à la seconde, la somme de 195'000 fr. avec intérêts à 5% l'an à compter du 1^{er} juin 2018, avec suite de frais judiciaires et dépens.

b. C_____ a conclu principalement à l'irrecevabilité de la demande et subsidiairement à son rejet.

c. Le Tribunal a procédé à des enquêtes :

c.a Entendue comme témoin, G_____ a notamment déclaré avoir visité une première fois l'appartement avec H_____, avec qui elle avait précédemment visité d'autres appartements qui ne lui convenaient pas. L'appartement de C_____ ne correspondait pas non plus pleinement à ses attentes. En premier lieu, le prix proposé était supérieur au budget qu'elle s'était fixé. Ensuite, l'appartement était situé au rez-de-chaussée, ce qu'elle n'envisageait pas à l'époque, car elle souhaitait un attique. Elle n'avait ainsi pas manifesté d'intérêt pour cet appartement. Celui-ci lui avait plu, mais il ne correspondait pas à ses deux critères principaux, qui étaient le prix et l'étage. Elle avait demandé des informations complémentaires, mais il n'y avait pas eu de seconde visite, car son époux n'était pas entré en matière.

Une année au moins après cette visite, E_____ s'était adressée à elle en lui proposant une nouvelle visite, alors qu'elle-même ne savait pas qu'il s'agissait du même bien. Elle avait dû peu avant renoncer à une transaction concernant un autre bien immobilier, à laquelle E_____ avait participé. Elle avait alors reconnu l'appartement. Le prix avait baissé de 2'000'000 fr. et ses recherches n'aboutissaient pas depuis longtemps. Elle avait parlé de cette baisse de prix avec son époux, qui avait manifesté un intérêt. Une deuxième visite avait été organisée et celui-ci l'avait convaincue de l'intérêt de ce bien.

c.b Egalemeut entendue comme témoin, H_____ a déclaré que G_____ ne lui avait pas fait part d'un inconvénient par rapport à l'appartement lorsqu'elle l'avait visité avec elle, ni n'avait formulé de remarques négatives comme lors de visites d'autres biens. Cet appartement se trouvait dans le même quartier que celui où G_____ habitait et correspondait à l'environnement dans lequel elle vivait, soit un appartement moderne. A l'issue de la visite, G_____ semblait satisfaite; elle avait demandé des informations complémentaires et parlé d'une seconde visite avec son époux. Il n'y avait cependant pas eu d'autres visites. G_____ n'avait plus répondu à ses appels et H_____ n'avait pas transmis le dossier à d'autres clients.

Si G_____ avait répondu à ses appels, les négociations auraient été menées d'une part entre elle-même et celle-ci, et d'autre part entre A_____ et le propriétaire. C'étaient ainsi que les courtiers procédaient dans des cas similaires et ceux-ci partageaient alors par moitié la commission de courtage entre celui qui apportait le client et celui qui apportait l'objet. Elle ignorait cependant quelle était la commission convenue entre A_____ et le propriétaire dans le cas d'espèce. H_____ n'avait par ailleurs pas fixé le prix demandé, car celui-ci avait dû être convenu entre A_____ et le propriétaire. Elle ne s'en était pas assurée, ni n'avait vérifié les termes du mandat confié au premier, car tel n'était pas l'usage entre confrères.

c.c Egalemeut entendue comme témoin, E_____ a notamment déclaré avoir insisté pour que G_____ effectue une visite de l'appartement lorsque le prix de celui-ci avait baissé. G_____ ne s'était pas montrée intéressée par l'objet et ne lui avait pas dit avoir vu l'appartement précédemment. Une seconde visite avait eu lieu avec son époux, qui avait dû la convaincre. Celui-ci prenait les décisions au sein du couple; de lourdes négociations avaient alors commencé avec celui-ci et son conseil. Il y avait eu un changement de notaire et l'affaire avait failli capoter à plusieurs reprises. A cette époque, E_____ était en contact téléphonique quotidien avec G_____ et son époux, y compris le week-end. L'affaire s'était finalement conclue quelques mois plus tard.

E. Dans le jugement entrepris, le Tribunal a considéré notamment que les services professionnels fournis par A_____ à C_____ pour la vente de son appartement

excédaient le cadre des relations de service préalables des parties et ne relevaient pas davantage d'actes de complaisance. Les prénommés étaient donc liés par un contrat de courtage. B_____ SARL n'y était pas partie, dès lors que A_____ n'avait jamais indiqué intervenir en représentation de ladite société et que C_____ n'avait aucune raison de déduire de son comportement que tel fût le cas. La demande de ladite société devait être rejetée et il restait à déterminer le type de contrat de courtage conclu par A_____. En l'occurrence, l'activité déployée par celui-ci allait au-delà de celle d'un simple courtier indicateur, de sorte qu'il fallait admettre que les parties étaient convenues d'un courtage de négociation. Dans ce cadre, le courtier avait bien organisé une première visite de l'appartement avec l'acquéreuse finale, mais les pourparlers avec celle-ci s'étaient interrompus et n'avaient pas repris, même après la baisse du prix de l'appartement. C'était une autre courtière qui avait proposé à nouveau l'objet à l'acquéreuse et qui avait réussi à la convaincre, après de difficiles négociations avec l'époux de celle-ci. La vente de l'appartement était ainsi dépourvue de lien de causalité avec l'activité de A_____, qui n'avait abouti à aucun résultat. En conséquence, celui-ci n'était pas fondé à percevoir la rémunération réclamée et la demande devait être entièrement rejetée, avec suite de frais judiciaires et dépens.

EN DROIT

1. **1.1** Interjeté dans le délai utile et suivant la forme prescrite par la loi (art. 130, 131 et 142 al. 1 CPC; art. 311 al. 1 CPC), à l'encontre d'une décision finale de première instance statuant sur des conclusions pécuniaires dont la valeur litigieuse était en dernier lieu supérieure à 10'000 fr. (art. 91 ss et 308 al. 2 CPC), l'appel est recevable de ces points de vue.

1.2 La question de savoir si l'appel formé par B_____ SARL est conforme aux exigences de motivation applicables (cf. art. 311 al. 1 CPC), ce que conteste l'intimé, peut demeurer ouverte au vu de l'issue du litige, étant observé que l'on comprend de l'appel que l'appelante susvisée reprend à son compte la motivation et l'argumentation développées par son co-appelant au cas où la Cour de céans serait d'avis que celui-ci agissait pour son compte dans ses relations avec l'intimé. Ceci paraît difficilement critiquable sans verser dans un formalisme excessif et l'appel sera dès lors intégralement déclaré recevable.

1.3 La Cour revoit la cause avec un plein pouvoir d'examen (art. 310 CPC). Elle applique la maxime des débats et le principe de disposition (art. 55 al. 1 et art. 58 al. 1 CPC).

2. Sur le fond, il n'est plus contesté que l'intimé a conclu par actes concluants avec l'appelant un contrat de courtage, semblable à celui conclu avec la courtière E_____. L'appelant reproche cependant au Tribunal d'avoir retenu qu'il s'agissait d'un courtage de négociation, alors qu'il s'agissait selon lui d'un courtage

d'indication. L'intimé soutient pour sa part qu'aucune commission n'est due à l'appelant, même au cas où le courtage doit être qualifié de courtage d'indication.

2.1 A teneur de l'art. 413 al. 1 CO, le courtier a droit à son salaire, dès que l'indication qu'il a donnée ou la négociation qu'il a conduite, aboutit à la conclusion du contrat. Le salaire peut, en principe, être exigé par le courtier dès la conclusion par le mandant du contrat principal que le courtier était chargé d'indiquer ou de négocier (art. 151 CO et ss).

Pour prétendre à un salaire, le courtier doit prouver qu'il a agi et que son intervention a été couronnée de succès; il doit donc exister un lien de causalité entre son activité et la venue à chef du contrat principal (ATF 144 III 43 consid. 3.1.1; 131 III 268 consid. 5.1.2; arrêts du Tribunal fédéral 4A_334/2018 du 20 mars 2019 consid. 4.1.1; 4A_307/2018 du 10 octobre 2018 consid. 4.1; 4A_153/2017 du 29 novembre 2017 consid. 2.1). Le courtier bénéficie toutefois d'une présomption de fait en ce sens que s'il a réellement accompli des efforts objectivement propres à favoriser la conclusion du contrat, le juge peut admettre, si le contraire ne ressort pas des circonstances, que ces efforts ont effectivement entraîné cette conséquence (arrêt du Tribunal fédéral 4A_269/2016 du 2 septembre 2016 consid. 5).

2.1.1 Dans le courtage de négociation, qui implique que le courtier serve d'intermédiaire dans la négociation et contribue activement à la conclusion du contrat (cf. ATF 144 III 43 consid. 3.1.1; 138 III 268 consid. 5.2), la jurisprudence se contente d'un lien psychologique entre les efforts du courtier et la décision du tiers (ATF 84 II 542 consid. 5; 72 II 84 consid. 2; plus récents, arrêts du Tribunal fédéral 4A_334/2018 cité consid. 4.1.2; 4A_307/2018 cité consid. 4.1; 4A_562/2017 du 7 mai 2018 consid. 3.1). A cet égard, il importe peu qu'un autre (nouveau) courtier ait également été mis en œuvre. En pareil cas, la condition suspensive de l'art. 413 al. 1 CO n'est défailante que si l'activité du premier courtier n'a abouti à aucun résultat, que les pourparlers consécutifs à cette activité ont été définitivement rompus et que l'affaire est finalement conclue, avec le contractant que le premier courtier avait présenté, sur des bases toutes nouvelles (arrêts du Tribunal fédéral 4A_153/2017 cité consid. 2.3.1; 4A_479/2016 du 21 avril 2017 consid. 4.1 et les arrêts cités).

2.1.2 Dans le courtage d'indication, l'exigence d'un lien psychologique entre les efforts du courtier et la décision du tiers n'a pas véritablement de sens, puisque le courtier se limite à communiquer au mandant le nom de personnes intéressées à conclure et n'exerce pas d'influence sur la volonté de celles-ci (arrêts du Tribunal fédéral 4A_153/2017 cité consid. 2.3.1; 4A_479/2016 cité consid. 4.1). Il incombe alors au courtier, s'il entend recevoir une rémunération, d'indiquer à son mandant une occasion de conclure qui lui était inconnue jusque-là. Ainsi, la conclusion du contrat principal est dans un rapport de causalité avec l'activité de courtage si le

courtier prouve qu'il a été le premier à désigner, comme s'intéressant à l'affaire, la personne qui a acheté par la suite et que c'est précisément sur la base de cette indication que les parties sont entrées en relation et ont conclu le marché (arrêts du Tribunal fédéral 4A_334/2018 cité consid. 4.1.3; 4A_153/2017 cité consid. 2.3.2; 4A_479/2016 cité consid. 4.1).

En cas de rupture des pourparlers (menés par le premier courtier indicateur), puis d'une reprise de ceux-ci (par un nouveau courtier, mais entre les mêmes parties et sur la même affaire) et de la conclusion d'un contrat, il faut alors distinguer : (a) si les parties ont repris contact (et les pourparlers) en raison des relations précédemment tissées (et dont le premier courtier était l'instigateur), le lien de causalité entre l'activité déployée par celui-ci et la conclusion du contrat est maintenu; (b) si la reprise des pourparlers entre les parties trouve son origine dans l'intervention ultérieure et indépendante du nouveau courtier, le lien de causalité entre l'activité déployée par le premier courtier et la conclusion du contrat fait alors défaut (ATF 72 II 84 consid. 2; arrêt du Tribunal fédéral 4A_153/2017 cité consid. 2.3.2, avec réf.).

2.2 En l'espèce, le Tribunal a correctement relevé que l'appelant se chargeait non seulement d'organiser des visites de l'appartement litigieux et de transmettre les éventuelles propositions des acquéreurs potentiels à l'intimé, mais qu'il discutait effectivement du prix avec ceux-ci. L'appelant disposait apparemment d'une certaine marge de négociation, comme en témoigne le fait qu'il ait suggéré à G_____ – par le biais de H_____ – d'offrir 8'000'000 fr. pour l'appartement, alors que le prix demandé était jusque-là de 8'500'000 fr., ou le fait que l'intimé lui ait demandé à deux reprises quel était le prix qu'il entendait indiquer à un autre acquéreur potentiel (en fait, consid. C let. p et q). A cette occasion, l'appelant a également averti l'intimé que les clients allaient tenter de négocier le prix, sous-entendant par-là qu'il s'efforcerait de faire en sorte que l'offre des clients s'écarte le moins possible du prix demandé; l'intimé a approuvé cette façon de faire et prié l'appelant de procéder aux démarches nécessaires en son absence. Il apparaît que l'appelant a ainsi activement participé aux négociations avec les acquéreurs potentiels, avec l'accord de l'intimé. Pour sa part, ce dernier n'a jamais manifesté l'intention de participer lui-même activement auxdites négociations. On relèvera notamment que l'autre courtière, dont le mandat était similaire à celui de l'appelant, a notamment rapporté avoir dû elle-même conduire de lourdes négociations pour le compte de l'intimé avant de parvenir à la conclusion de la vente. Il fait peu de doute que l'intimé se serait pareillement reposé sur l'appelant si les négociations avec l'acquéreuse finale et son époux s'étaient poursuivies par son intermédiaire. Retenir, dans ces conditions, que le contrat de courtage litigieux était un courtage de négociation, comme l'a fait le Tribunal, ne prête pas le flanc à la critique.

Il n'est pas non plus critiquable que l'appelant ne puisse en conséquence prétendre à la commission réclamée, vu la rupture des pourparlers avec G_____ après la visite du mois de novembre 2016. Au cours de son témoignage, H_____ a notamment reconnu que la prénommée n'avait plus répondu à ses appels après la visite susvisée, nonobstant la satisfaction qu'elle avait pu manifester à cette occasion. Il n'est pas contesté que ce n'est pas l'appelant, ni pour lui H_____, qui ont informé G_____ de la baisse du prix demandé par l'intimé, une année plus tard, même si l'initiative de cette baisse revient à l'appelant. Comme l'a relevé le Tribunal, c'est E_____ qui a signalé ces nouvelles conditions à la prénommée et entamé de nouveaux pourparlers avec elle. Contrairement à ce que soutient l'appelant, la cliente n'était alors guère plus intéressée à acquérir le bien. Son prix ne constituait en effet pas pour elle le seul obstacle, puisqu'elle cherchait principalement un bien en attique. Ceci explique d'ailleurs sans doute pourquoi l'appelant n'a pas lui-même annoncé la baisse de prix à G_____, considérant apparemment que ce nouveau prix ne suffirait pas à l'inciter à reprendre les pourparlers. Aucun lien psychologique avec l'activité de l'appelant n'est ainsi à l'origine de sa décision d'acquérir le bien et ce sont uniquement les efforts déployés par E_____, de concert avec l'époux de la cliente susvisée, qui ont finalement amené celle-ci à surmonter ses réserves et à renoncer à certaines de ses exigences, pour conclure la vente. Il est au surplus sans incidence que l'appelant ait suggéré à l'intimé de procéder à une vente à terme, qui a effectivement été instrumentée en l'espèce. Il n'est pas établi que l'acquéreuse sût que cette proposition émanait de l'appelant et ce seul conseil ne constitue pas une participation concrète de ce dernier aux négociations qui ont conduit à la vente.

L'affaire s'est donc conclue sur de nouvelles bases, sans lien de causalité avec l'activité de l'appelant, et le jugement entrepris doit être confirmé en tant qu'il a retenu que l'appelant ne pouvait prétendre à la rémunération due au courtier négociateur.

2.3 A supposer que le contrat doive néanmoins être qualifié de courtage d'indication, la solution ne serait en l'espèce pas différente.

S'il est exact que l'appelant a le premier organisé la visite de l'appartement litigieux par G_____ et communiqué le nom de celle-ci à l'intimé (bien qu'avec une orthographe inexacte), ce n'est cependant pas sur la base de cette indication, au sens des principes rappelés ci-dessus, que les parties à la vente ont finalement conclu celle-ci. Comme indiqué ci-dessus, les pourparlers avec la prénommée ont en l'espèce été rompus et n'ont été repris qu'une année plus tard par la seule E_____, sans lien avec la visite organisée précédemment par l'appelant. La courtière susvisée ignorait alors que la cliente avait déjà visité l'appartement avec l'appelant et cette dernière ignorait qu'il s'agissait du même bien avant de s'y rendre à nouveau. Malgré un prix inférieur, la courtière a notamment dû insister pour que la cliente accepte de visiter le bien, qui n'était pas situé en attique, et

celle-ci a initialement fait preuve de peu d'intérêt. Ce n'est pas la cliente qui a sollicité la visite, ni tenté de reprendre les pourparlers après avoir appris que le prix avait baissé. Ce n'est donc pas en raison des relations précédemment tissées avec l'appelant ou avec H_____ qu'ont repris les pourparlers ayant finalement conduit à la vente. Le fait que ce soit l'appelant qui ait dans l'intervalle convaincu l'intimé de proposer son bien à un prix inférieur ne change rien à ce qui précède, dès lors que cet élément, certes important dans les négociations ayant conduit à la vente, n'a pas été porté à la connaissance de l'acquéreuse par l'appelant; il ne fait donc pas partie des pourparlers ni des relations nouées précédemment avec celle-ci. La reprise des pourparlers sur la base de cet élément trouve uniquement son origine dans l'intervention indépendante de la courtière susvisée et le lien de causalité entre l'activité de l'appelant et la conclusion de la vente fait en conséquence défaut, même dans l'hypothèse d'un courtage de seule indication.

Le jugement entrepris, qui a débouté les appelants de toutes leurs prétentions, sera en conséquence confirmé.

3. Les frais judiciaires d'appel seront arrêtés à 7'800 fr. (art. 13, 17 et 35 RTFMC) et mis conjointement et solidairement à la charge des appelants, qui succombent (art. 105 al. 1, art. 106 al. 1 CPC). Ils seront entièrement compensés avec l'avance de frais de même montant fournie par les appelants, qui demeure acquise à l'Etat (art. 111 al. 1 CPC).

Les appelants seront condamnés à payer à l'intimé la somme de 8'700 fr. à titre de dépens d'appel (art. 105 al. 2 CPC; art. 84, 85 et 90 RTFMC), débours et TVA inclus (art. 25 et 26 LaCC).

* * * * *

**PAR CES MOTIFS,
La Chambre civile :**

A la forme :

Déclare recevable l'appel interjeté le 4 juin 2020 par A_____ et B_____ SARL contre le jugement JTPI/4553/2020 rendu le 19 mars 2020 par le Tribunal de première instance dans la cause C/14441/2018.

Au fond :

Confirme ce jugement.

Déboute les parties de toutes autres conclusions.

Sur les frais :

Arrête les frais judiciaires d'appel à 7'800 fr., les met à la charge de A_____ et de B_____ SARL, pris conjointement et solidairement, et les compense avec l'avance de frais de même montant fournie par les précités, qui demeure acquise à l'Etat de Genève.

Condamne A_____ et de B_____ SARL, pris conjointement et solidairement, à payer à C_____ la somme 8'700 fr. à titre dépens d'appel.

Siégeant :

Madame Jocelyne DEVILLE-CHAVANNE, présidente; Madame Verena PEDRAZZINI RIZZI, Madame Nathalie LANDRY-BARTHE, juges; Madame Jessica ATHMOUNI, greffière.

Indication des voies de recours :

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

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

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