

COUR SUPÉRIEURE

CANADA
PROVINCE DE QUÉBEC
DISTRICT DE MONTRÉAL

N° : 500-17-065736-111

DATE : Le 4 décembre 2014

SOUS LA PRÉSIDENTE DE L'HONORABLE LUCIE FOURNIER, J.C.S.

SERVICES IMMOBILIERS GESTRAM INC. faisant affaires sous la raison sociale
SOTHEBY'S INTERNATIONAL REALTY QUEBEC

Demanderesse/défenderesse reconventionnelle

c.

ANTOINE OHANNESSIAN

-et-

LEON-KARNIK OHANNESSIAN

Défendeurs/demandeurs reconventionnels

-et-

COLIN WORRELL

Demandeur en reprise d'instance

**TRANSCRIPTION DES MOTIFS RÉVISÉS
DU JUGEMENT PRONONCÉ SÉANCE TENANTE
LE 21 NOVEMBRE 2014**

1. INTRODUCTION

[1] Colin Worrell, un courtier immobilier, réclame de messieurs Antoine et Léon-Karnik Ohannessian (collectivement, « les Vendeurs ») une commission de 87 494,40 \$ pour services rendus en se fondant sur un contrat de courtage immobilier (« le

Contrat »)¹ pour la vente d'un immeuble situé au [...] à Brossard (« l'Immeuble ») et pour lequel il est subrogé dans les droits de Services Immobiliers Gestram inc. (« Sotheby's »)².

[2] Monsieur Worrell soutient que toutes les obligations prévues au Contrat et incombant à Sotheby's ont été remplies. Une promesse d'achat pour le prix annoncé de 1 280 000 \$ a été soumise aux Vendeurs. Cette promesse était conforme aux termes et conditions essentielles du Contrat entre les parties.

[3] Selon lui, les Vendeurs ont refusé de vendre en invoquant de nouvelles conditions relativement au délai pour la signature de l'acte de vente et l'occupation de l'Immeuble qui ne seraient que des prétextes et qui n'ont jamais été dénoncées préalablement.

[4] Monsieur Worrell réclame le montant de la commission qu'il estime lui être dû car il a accompli le mandat qui lui était confié.

[5] De leur côté, les Vendeurs refusent de payer car selon eux, les offres d'achat présentées par les représentants de Sotheby's ne remplissaient pas les termes et conditions du Contrat quant à la date de signature de la vente et celle pour l'occupation de l'Immeuble qui devaient être discutées avec le promettant acheteur car :

- monsieur Antoine Ohannessian, l'un des propriétaires de l'Immeuble, réside et travaille aux États-Unis;
- son père Léon-Karnik Ohannessian, l'autre propriétaire de l'Immeuble, est âgé de 88 ans ;
- de nombreuses œuvres d'art et des antiquités garnissent l'Immeuble et notamment un plafond suspendu composé de panneaux de liège réalisé par un artiste, qui sont exclus de la vente et doivent être retirés, emballés et démenagés.

[6] Les Vendeurs allèguent avoir informé Sotheby's de leur situation particulière.

[7] À l'audience, Antoine Ohannessian témoigne qu'un délai de 4 à 6 mois après la levée des conditions d'une promesse d'achat acceptée avait été mentionné aux représentants de Sotheby's pour permettre l'occupation de l'Immeuble.

[8] Selon lui, Sotheby's et ses représentants Lydia Aboulian et Colin Worrell se sont avérés incapables de soumettre une offre remplissant ces conditions et la commission prévue au Contrat n'est pas exigible.

¹ Pièce P-2.

² Pièce P-10.

[9] Par demande reconventionnelle dirigée contre Sotheby's, les Vendeurs ajoutent que l'action intentée contre eux est mal fondée et abusive et ils demandent le remboursement de leurs honoraires extrajudiciaires qu'ils estiment à 31 673 \$.

2. LE CONTEXTE

[10] En février 2010, Antoine Ohannessian communique avec Lydia Aboulian, une courtière immobilière chez Sotheby's relativement à la mise en vente de l'Immeuble dont il est copropriétaire avec son père.

[11] Après la visite de l'Immeuble, une étude du marché environnant est effectuée par Colin Worrell, aussi courtier immobilier chez Sotheby's.

[12] Le 1^{er} mars 2010, le Contrat est signé³ après discussions avec les Vendeurs. Il contient les conditions spécifiques suivantes :

- la durée est du 1^{er} mars 2010 au 28 février 2011;
- le prix demandé est de 1 280 000 \$;
- sont exclus de la vente les biens suivants : les fixtures électriques, le plafond suspendu dans le salon et la chambre principale et tous les plafonds suspendus et les sculptures du haut de l'escalier du deuxième étage;
- la date de la vente et la date d'occupation sont décrites ainsi :
To be discussed
- une commission de 6% du prix de vente est payable à Sotheby's lors de la vente;
- l'Immeuble sera mis en vente sans la garantie légale;
- l'Immeuble pourra être loué durant la durée du Contrat et les locataires devront permettre les visites aux acheteurs et délaisser l'immeuble dans les 90 jours d'une promesse d'achat acceptée. Les Vendeurs pourront annoncer l'Immeuble en location;
- Sotheby's s'engage à publier des annonces dans différents journaux à ses frais.

[13] Monsieur Worrell prépare une fiche descriptive. L'Immeuble y est annoncé au prix de 1 280 000 \$. La date de prise de possession et la date de signature de l'acte de vente sont décrites comme suit⁴ :

*90 days PP/PR
Accepted*

³ Pièce P-2.

⁴ Pièce P-3.

[14] Sotheby's prépare aussi une brochure annonçant l'Immeuble au prix de 1 280 000 \$.

[15] Dès lors, Sotheby's reçoit des offres d'achat qu'elle présente aux Vendeurs⁵.

[16] Le 6 mars 2010, Monique Bergeron signe une offre de 925 000 \$ qui est soumise aux Vendeurs. Elle y propose un dépôt de 10 000 \$ et la signature du contrat de vente et l'occupation avant le 6 mai 2010.

[17] Les Vendeurs font une contre-offre de 1 250 000 \$ et demande un dépôt de 20 000 \$. Cette contre-proposition prévoit que l'acte de vente sera signé devant le notaire de l'acheteur à une date à être discutée. Cette offre n'a pas de suite.

[18] Deux offres sont ensuite présentées aux Vendeurs qui les refusent, insistant pour obtenir le prix annoncé de 1 280 000 \$.

[19] Le 18 janvier 2011, 9167-8789 Québec inc.⁶ (« l'Acheteur ») signe une promesse d'achat de l'Immeuble au prix annoncé de 1 280 000 \$. La promesse d'achat prévoit un dépôt de 100 000 \$ auprès de Sotheby's et est conditionnelle à l'inspection de l'Immeuble et à l'obtention d'un prêt hypothécaire de 960 000 \$. Le contrat de vente doit être signé 30 jours après la levée des conditions tout comme l'occupation.

[20] Les Vendeurs font une contre-proposition le 25 janvier 2011 qui comprend un dépôt de 100 000 \$ au notaire ou à l'avocat de leur choix lors de l'acceptation de l'offre; ce dépôt devra être remis aux Vendeurs si l'Acheteur ne procède pas à l'achat. La date de signature de la vente est le 31 mai 2011 et la date d'occupation le 30 septembre 2011. Les ajustements se feront lors de la signature de l'acte de vente et les Vendeurs assumeront le chauffage et l'électricité jusqu'à la date d'occupation.

[21] Cette proposition est rejetée par l'Acheteur qui présente une nouvelle offre le 28 janvier 2011. Le prix est toujours de 1 280 000 \$ et la vente sujette aux mêmes conditions. Toutefois, la signature de l'acte de vente et l'occupation sont prévues 60 jours après la levée des conditions. L'offre d'achat est valable jusqu'au 1^{er} février 2011.

[22] Le 16 février 2011, Antoine Ohannessian autorise monsieur Worrell à soumettre la contre-proposition suivante⁷ :

- | | |
|--------------|--|
| 1. Notary : | Me Francois Gareau-notary or one of his associates –
fee shared by both parties up to maximum of \$1000 for
Seller |
| 2. Closing : | <u>May 31, 2011</u> |

⁵ Pièce P-7.

⁶ Cette compagnie appartient à Mathieu Bergeron, son seul actionnaire et président.

⁷ Pièce D-3, p. 52.

3. Occupancy : August 31, 2011
4. Financing Condition : 20 calendar days
5. Inspection Condition : 15 calendar days by appointment with Seller – max 2 appointments
6. Certificate of Loc : Ordered by Buyer – if no sale occurs Buyer can remit new original certificate to Seller who will reimburse cost of certificate up to \$1000
7. Exclusions : curtain rods and blinds : (b) other exclusions : light fixtures, sconces, chandeliers, all ceiling panels and supports, stained glass windows at entrance.
8. Deposit : \$100,000
- held by SIRQ until unconditional acceptance
 - held by Me Francois Gareau-notary or one of his associates after unconditional acceptance
 - non-refundable after unconditional acceptance unless due to provisions in Promise to Purchase PP 6.5
9. Property sold with no legal warranty
10. ADJUSTMENTS Upon the signing of the act of sale, all the adjustments in respect of general and special real estate taxes, school taxes, and expenses relating to the IMMOVABLE shall be made as of closing date.

(retranscrit tel quel)
(nos soulignements)

[23] Le 20 février 2011, l'Acheteur répond qu'il accepte toutes les conditions des Vendeurs, sauf pour la date de signature de l'acte de vente et la date de l'occupation qu'il propose de fixer toutes deux en avril 2011.

[24] Durant cette même période, l'Acheteur est aussi intéressé par d'autres immeubles en vente à proximité de celui des Vendeurs sur le bord de l'eau. Son intérêt pour cet Immeuble est en fonction de la situation du terrain, au bord de l'eau, et de sa configuration. L'Acheteur veut y amener son bateau dès le début de l'été 2011. Il a visité et contacté les propriétaires d'immeubles voisins. S'il n'y a pas d'entente avec les Vendeurs, il compte acquérir l'un de ceux-ci à brève échéance.

[25] Le même 20 février 2011, Antoine Ohannessian répond qu'il va considérer la proposition de l'Acheteur. Puis le lendemain, il répond qu'il ne peut pas changer les dates mentionnées à sa contre-offre⁸.

[26] Le 22 février 2011, l'offre de l'Acheteur sur un immeuble voisin est acceptée et le 8 mars 2011, il achète pour 700 000 \$ cet autre immeuble⁹.

[27] Le 8 avril 2011, il acquiert un autre immeuble voisin sur le bord de l'eau au prix de 800 000 \$¹⁰.

[28] Le 1^{er} août 2012, l'Acheteur achètera un troisième immeuble toujours sur le bord de l'eau et voisin de l'Immeuble au prix de 825 000 \$¹¹.

[29] L'Acheteur, Mathieu Bergeron, explique qu'il privilégiait l'Immeuble des Vendeurs en raison de sa configuration qui aurait pu lui permettre de construire une autre maison plus près de l'eau et transformer la bâtisse existante qui se trouve à proximité de la rue, pour en faire une exploitation commerciale.

[30] En mars 2011, sa hâte d'acquérir l'Immeuble n'est plus la même puisqu'il en a déjà acheté un autre. Il accepte tout de même de soumettre une nouvelle offre de l'Immeuble, au même prix de 1 280 000 \$, avec la signature du contrat de vente et l'occupation au 31 août 2011. Cette offre comporte les mêmes termes et conditions que la précédente, à l'exception d'une balance de prix de vente de 200 000 \$, garantie par une hypothèque de second rang sur l'Immeuble.

[31] Pour justifier cette nouvelle condition, l'Acheteur explique avoir utilisé ses liquidités lors de l'achat des immeubles voisins¹².

[32] Cette offre est rejetée par les Vendeurs qui refusent la balance de prix de vente garantie par une hypothèque de second rang.

[33] À ce moment, le contrat est terminé depuis le 1^{er} mars 2011.

[34] Le 10 mars 2011, monsieur Worrell transmet tout de même à monsieur Ohannessian une offre d'un tiers au montant de 1 000 000 \$. L'offre est refusée.

[35] Le 28 mars 2011, Sotheby's met en demeure les Vendeurs d'acquitter la commission prévue au Contrat en raison du refus des offres de l'Acheteur au prix demandé¹³.

⁸ Pièce D-3, pages 57 et 58.

⁹ Pièce P-11.

¹⁰ Pièce P-12.

¹¹ Pièce P-13.

¹² Pièce D-4.

¹³ Pièce P-6.

[36] Le 18 avril 2011, les Vendeurs nient devoir quelque somme que ce soit à Sotheby's ou ses représentants puisque les offres soumises étaient inacceptables en raison de la date d'occupation. Ils ajoutent que les représentants de Sotheby's connaissaient leur situation particulière et leur besoin de temps pour libérer la bâtisse de ses effets¹⁴.

[37] En mai 2011, Sotheby's entreprend les présentes procédures.

[38] Le 30 août 2011, les avocats de Sotheby's transmettent à ceux des Vendeurs les conditions générales d'une offre d'achat que l'un de leurs clients souhaite présenter. La lettre précise que cette offre de 1 280 000 \$ comporterait l'obligation de passer titre 20 jours après la levée des conditions et permettre l'occupation à la même date¹⁵.

[39] Les Vendeurs n'y donnent pas suite.

[40] Le 17 novembre 2014, Colin Worrell acquiert de Sotheby's tous les droits de cette dernière aux termes du Contrat et notamment tous ses droits dans le présent recours. Il reprend ensuite l'instance et la demande contre les Vendeurs.

[41] À la date de l'audience, les Vendeurs sont toujours propriétaires de l'Immeuble et n'ont pas donné mandat à un courtier de le vendre depuis l'expiration du Contrat.

3. LA DEMANDE PRINCIPALE

3.1 Le droit

[42] Dans leur déclaration de dossier complet, les parties présentent les questions en litige comme suit :

- pour la partie demanderesse : les promesses d'achat présentées aux Vendeurs remplissaient-elles les conditions essentielles du Contrat leur donnant ainsi droit à la commission prévue?
- pour les défendeurs : ont-ils volontairement fait obstacle à la vente et empêché la partie demanderesse d'exécuter le Contrat?

[43] Les deux parties réfèrent le Tribunal à l'arrêt *Royal Lepage Des Moulins inc. c. Hélène Baril et Alain Granger*¹⁶ et aux principes qui y sont énoncés :

17 Par contre, la situation et les rapports contractuels entre les intimés et leur courtier sont tout autres. Le mandat confié à ce dernier n'est pas, à mon avis, simplement de faire en sorte que certaines personnes s'intéressent à

¹⁴ Pièce D-2.

¹⁵ Pièce P-14.

¹⁶ *Royal Lepage Des Moulins inc. c. Hélène Baril et Alain Granger*, REJB 2004-54921 C.A.

l'immeuble lorsque toutes les conditions de la future vente ont été précisées et que l'offre d'achat est, en plus, parfaitement conforme aux exigences des vendeurs. Le courtier a, en effet, parfaitement exécuté son obligation en ramenant aux vendeurs une offre que l'on doit qualifier de parfaite. Il était donc de l'obligation des vendeurs de conclure l'entente. Cette conclusion a été rendue impossible par la seule et unique faute d'Hélène Baril et la non-réalisation de la vente est due, en effet, à son seul acte de volonté. L'intimée, certes, ne peut être forcée de s'exécuter que sur action en passation de titre, mais, en l'espère, nous ne sommes pas saisis de l'examen des rapports entre promettant-acheteurs et promettant vendeurs.

- 18 En décider autrement signifierait que le paiement de la commission de l'agent immobilier, dans le cadre de la clause contractuelle citée plus haut, dépendrait d'une condition purement potestative de la part de l'intimée (art. 1500 C.c.Q.). Je suis donc d'avis que l'appelante a droit aux dommages que lui cause la faute de l'intimée et qui correspondent au montant de la commission prévue, avec les intérêts et l'indemnité supplémentaire.

(nos soulignements)

[44] Dans son ouvrage « *Le courtage immobilier au Québec* », l'honorable Henri Richard de la Cour du Québec résume ainsi ce principe¹⁷ :

Le principe est maintenant clairement établi que 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, dans un tel cas, la rétribution est exigible.

[45] L'honorable André Rochon, alors à la Cour supérieure, s'exprime ainsi dans *Services Immobiliers Royal LePage Itée c. Wandlyn Inns Ltd.*¹⁸ :

La Cour d'appel a considéré comme des conditions usuelles sans significations, les conditions attachées à une visite des lieux, l'examen des états financiers. Les circonstances du présent dossier et la preuve nettement prépondérante permettent au Tribunal de conclure que la vente se serait matérialisée n'eût été le comportement de la défenderesse qui a tout fait pour l'empêcher et que, partant, elle ne peut invoquer des nouveaux prétextes pour se soustraire à ses obligations envers la demanderesse.

(nos soulignements)

[46] Le Tribunal doit se référer au contrat entre le courtier et les Vendeurs pour établir les droits et obligations des parties et déterminer si, n'eût été du refus des Vendeurs, la vente se serait matérialisée.

¹⁷ Henri Richard, « *Le courtage immobilier au Québec : Droits et obligations des agences, courtiers et clients* », 3^e édition, Cowansville, Éditions Yvon Blais, 2010, pp. 193-207.

¹⁸ *Services Immobiliers Royal LePage Itée c. Wandlyn Inns Ltd.*, REJB 1997-00653.

3.2 L'analyse

[47] Monsieur Worrell soutient que les promesses d'achat de l'Acheteur au mois de janvier 2011 constituent des offres parfaites, conformes au Contrat, et que les raisons invoquées par les Vendeurs pour les refuser et exiger des conditions et délais sont excessives et déraisonnables. Il propose qu'il s'agit de prétextes pour éviter de donner suite au Contrat.

[48] Les Vendeurs plaident que les délais pour la signature du contrat de vente et l'occupation ont été clairement stipulés aux représentants de Sotheby's et qu'ils étaient en droit d'en exiger l'application.

[49] À l'audience, leur avocat plaide que les circonstances particulières et la mention « to be discussed » rendent très difficiles, voire impossible pour Sotheby's de présenter une offre parfaite. Si cette mention n'est pas claire, il en impute la responsabilité aux représentants de Sotheby's qui l'ont rédigée.

[50] Lorsque le 1^{er} mars 2010, les parties signent le Contrat, elles en ont discuté les principaux paramètres, et préalablement :

- Lydia Aboulian et Colin Worrell ont visité l'Immeuble;
- Colin Worrell a procédé à une étude des comparables;
- les biens à exclure de la vente ont été identifiés et spécifiés par les parties;
- les parties ont discuté du prix à inscrire et se sont entendues sur 1 280 000 \$ bien que ce prix ait paru élevé aux représentants de Sotheby's et qu'il constitue pour eux un essai pour tester le marché.

[51] Lorsque madame Aboulian transmet le projet de Contrat à Antoine Ohannessian, les discussions se poursuivent. Il y ajoute certaines conditions, notamment qu'un certificat de localisation plus récent sera aux frais de l'acheteur¹⁹. Avant de signer le Contrat, il ajoute des notes manuscrites qu'il paraphe pour préciser certains items, notamment quant aux exclusions et aux annonces pour la location de l'Immeuble.

[52] En ce qui concerne la mention « to be discussed » relativement aux délais, la preuve est contradictoire quant à son inscription. Les parties s'entendent qu'elle a été discutée, mais ont des versions diamétralement opposées de cette discussion.

[53] Madame Aboulian témoigne que lorsque la question a été abordée, Antoine Ohannessian « demonstrated flexibility » car personne ne résidait de façon permanente dans l'Immeuble. Seuls les biens meubles et certains biens exclus devaient être retirés.

¹⁹ Pièce D-3, p. 18.

Son témoignage à l'audience ne contredit pas les extraits de l'interrogatoire hors cour qu'on lui soumet à cet égard.

[54] Pour elle, il n'y a rien de particulier ni de compliqué à ce que l'occupation de l'Immeuble se fasse rapidement. Elle sait que c'est Antoine Ohannessian qui veille à tout car ses parents sont âgés. Elle sait aussi qu'il vit aux États-Unis et qu'il ne vient que sporadiquement à Montréal. Elle lui dit de ne pas s'inquiéter qu'elle peut voir à ce que ses effets soient empaquetés, retirés de la maison et entreposés jusqu'à ce qu'il en prenne livraison.

[55] La version de monsieur Ohannessian est toute autre. Il dit avoir expliqué à madame Aboulian lors d'une conversation téléphonique, qu'étant en attente d'obtenir la citoyenneté américaine, il ne peut quitter le territoire américain comme il le veut sans préjudicier à sa demande. Ainsi, il a besoin de 4 à 6 mois après l'acceptation d'une offre, pour planifier sa venue à Montréal et superviser l'enlèvement et l'emballage des œuvres d'art garnissant l'Immeuble pour les faire livrer aux États-Unis.

[56] Selon lui, il s'agit de biens précieux et leur enlèvement doit être confié à des professionnels sous sa supervision.

[57] Il témoigne avoir demandé à madame Aboulian d'inscrire au contrat le délai de 4 à 6 mois pour l'occupation et qu'elle lui aurait répondu que cela n'était pas possible.

[58] Le Tribunal retient comme plus vraisemblable la version de madame Aboulian sur la mention des délais au contrat pour plusieurs raisons.

[59] Monsieur Ohannessian n'est pas un novice en matière immobilière. Il connaît bien le marché immobilier et est familier avec les transactions d'achat et de vente d'immeubles. Il consulte son avocat et son notaire au besoin comme il le mentionne dans les courriels échangés avec les représentants de Sotheby's. Il scrute méticuleusement les documents qui lui sont soumis et n'hésite pas à en demander la modification ou la précision. Il connaît la portée et le sens des termes utilisés dans ce type de transaction. Qu'il suffise de mentionner les mots « délai de rigueur » et vente « aux risques et périls » de l'acheteur dans les conditions de l'une de ses contre-propositions dont il dicte lui-même le texte ou l'approuve.

[60] Si monsieur Ohannessian estimait qu'un délai de 4 à 6 mois était nécessaire, il n'a pas voulu en faire une condition. Il s'est plutôt montré ouvert à une occupation rapide de l'Immeuble sans en fixer de délai. Il précise d'ailleurs qu'il souhaite pouvoir louer l'Immeuble avec son contenu à l'exception des plus petits objets. Le Contrat prévoit que le locataire devra quitter l'Immeuble dans les 90 jours d'une offre d'achat acceptée²⁰.

²⁰ C'est à partir de ce délai du Contrat que monsieur Worrell établira le délai de 90 jours à la fiche descriptive où un délai précis doit être indiqué.

[61] Le comportement de monsieur Ohannessian qui suit la signature du Contrat ne permet pas non plus de retenir qu'il ait voulu en faire une condition essentielle dénoncée aux représentants de Sotheby's. Son père d'ailleurs, témoigne que c'est le prix la condition essentielle du Contrat.

[62] Lorsqu'en 2010, une première offre de 925 000 \$²¹ est soumise aux Vendeurs avec un délai de 60 jours pour la signature de l'acte de vente et l'occupation de l'Immeuble et un dépôt de 10 000 \$, les Vendeurs font une contre-proposition de 1 250 000 \$ avec un dépôt de 20 000 \$. La date de signature de l'acte de vente est à discuter. Aucune mention n'est faite quant à la date d'occupation alors qu'il la dit tellement importante lors de son témoignage.

[63] Par la suite, il refusera de considérer des offres d'achat qui ne sont pas au prix annoncé.

[64] Lorsque les offres de l'Acheteur lui sont présentées en janvier 2011 au prix annoncé, un dépôt de 100 000 \$ y est prévu et un délai de 60 jours pour la signature et l'occupation est requis dans la deuxième offre.

[65] L'Acheteur accepte ensuite toutes les conditions additionnelles requises par les Vendeurs sauf quant au délai et à ce que l'occupation soit postérieure à la vente sans qu'aucune indemnité ne soit payée par les Vendeurs.

[66] Monsieur Ohannessian n'explique pas cette dernière exigence qui apparaît inacceptable à l'Acheteur pourtant ouvert à reporter le délai pour la signature de l'acte de vente et de l'occupation en autant qu'elles soient simultanées.

[67] Cette vente ne se matérialisera pas en raison de l'intransigeance des Vendeurs qui ne peut s'expliquer que par leur volonté de ne pas vendre aux conditions du Contrat.

[68] Il est possible que ce délai de 4 à 6 mois ait convenu davantage aux Vendeurs mais ils n'en ont pas fait une condition essentielle du Contrat et n'ont pas avisé les représentants de Sotheby's qu'ils voulaient obtenir un tel délai. Ils se sont plutôt montrés ouverts et flexibles quant à la date d'occupation lors de la négociation des termes du Contrat et le Tribunal retient le témoignage de madame Abouljian à cet égard.

[69] Tel que mentionné précédemment, la preuve démontre aussi que l'Immeuble n'est pas vendu à ce jour et n'a pas été mis en vente depuis l'expiration du Contrat.

[70] Les offres de l'Acheteur de janvier 2011 présentées aux Vendeurs sont conformes aux conditions essentielles du Contrat. Le sérieux de l'Acheteur et sa

²¹ Pièce P-7.

capacité à remplir la condition du financement sont confirmés par les achats des trois immeubles voisins et son offre subséquente aux Vendeurs.

[71] Dans ces circonstances, Sotheby's a rempli les obligations auxquelles elle s'était engagée et elle a droit à la rétribution prévue au Contrat, maintenant cédée à monsieur Worrell.

[72] Le Tribunal ne peut retenir la thèse des Vendeurs qu'il n'était pas possible pour Sotheby's de présenter une offre d'achat parfaite compte tenu des termes du Contrat. Conclure ainsi permettrait aux Vendeurs de se libérer de leur engagement sans égard aux obligations contractées avec Sotheby's et à leur seule discrétion.

3.3 Le montant réclamé et les taxes

[73] Le Contrat prévoit une commission de 6% du prix de vente, plus les taxes applicables.

[74] Monsieur Worrell réclame ainsi 6% du montant inscrit plus les taxes, c'est-à-dire 87 494,40 \$.

[75] Les Vendeurs font valoir que les taxes devraient être exclues, car la réclamation vise à compenser les dommages subis par Sotheby's et non le paiement de la commission prévue en cas de vente de l'Immeuble.

[76] Monsieur Worrell s'en remet à la décision du Tribunal à cet égard.

[77] Les Vendeurs plaident l'arrêt *Groupe Sutton Millénia c. Sigalit Lerer* où la Cour d'appel mentionne²² :

[42] L'intimée a raison d'affirmer qu'elle n'est pas tenue de payer les taxes si sa responsabilité civile est retenue. Selon les termes du contrat de courtage, les taxes sont dues si les frais de courtage sont payés à la suite de la vente de la propriété :

[43] Il y a deux façons d'interpréter ces clauses contractuelles.

[...]

[50] Sur cette base, je suis d'avis qu'il y a lieu de faire primer la nature compensatoire du montant dû au courtier. Dans ce cas, aucune taxe de vente n'est payable par l'intimée.

(nos soulignements)

²² 9118-7781 Québec inc. (Groupe Sutton Millénia) c. Lerer, 2012 QCCA 430.

[78] En l'espèce, la vente ayant été empêchée par les Vendeurs, la nature de la réclamation a un caractère compensatoire et doit être exempte de taxes et réduite à 6% du prix de vente annoncé de 1 280 000 \$, c'est-à-dire 76 800 \$.

4. LA DEMANDE RECONVENTIONNELLE

[79] La demande reconventionnelle des Vendeurs contre Sotheby's demeure toujours pendante. Ils allèguent le caractère mal fondé et abusif du recours intenté contre eux et réclament leurs honoraires judiciaires de 31 673 \$.

[80] Cette demande reconventionnelle est dirigée seulement contre Sotheby's qui demeure au dossier, comme défenderesse reconventionnelle, malgré la reprise d'instance par Colin Worrell.

[81] Non seulement le recours contre les Vendeurs est fondé, mais ceux-ci n'établissent aucun fait ni geste de Sotheby's ou ses représentants qui pourrait constituer un abus de droit ou de procédures.

[82] Si le Tribunal avait conclu autrement et rejeté la demande, la demande reconventionnelle aurait tout de même été rejetée.

PAR CES MOTIFS, LE TRIBUNAL :

[83] **ACCUEILLE** partiellement la requête introductive d'instance de Colin Worrell;

[84] **CONDAMNE** les défendeurs Antoine Ohannessian et Léon-Karnik Ohannessian solidairement à payer au demandeur Colin Worrell 76 800 \$, avec intérêts au taux légal plus l'indemnité additionnelle prévue par la loi, à compter du 28 mars 2011;

[85] **Avec dépens;**

[86] **REJETTE** la demande reconventionnelle de Antoine Ohannessian et Léon-Karnik Ohannessian contre Services Immobiliers Gestram inc. faisant affaires sous la raison sociale Sotheby's International Realty Quebec;

[87] **Avec dépens.**

LUCIE FOURNIER, J.C.S.

Me Catia Larose

BERNARD & BRASSARD

Avocate de la demanderesse/défenderesse reconventionnelle

Me André Lesco

LEDUC LESCO AVOCATS

Correspondant pour Me Rita Tucci

TUCCI & ASSOCIÉS

Avocat des défendeurs/demandeurs reconventionnels

Dates d'audience : les 18, 19, 20 et 21 novembre 2014

Demande de transcription des motifs : le 21 novembre 2014

Révision de la transcription des motifs : le 1^{er} décembre 2014

Transmission de la transcription des motifs : le 4 décembre 2014