

H.W. Liebig & Company Limited *Appellant*;

and

Leading Investments Limited *Respondent*.

File No.: 16860.

1985: February 14, 15; 1986: February 28.

Present: Dickson C.J. and Estey, McIntyre, Chouinard, Lamer, Le Dain and La Forest JJ.

ON APPEAL FROM THE COURT OF APPEAL FOR ONTARIO

Contracts — Real estate — Listing agreement and agreement for purchase and sale — Buyer unwilling to close — Deposit held by broker — Vendor's action against buyer settled — Relationship between two documents — Interpretation of documents — Whether deposit to be returned to vendor or commission to be paid to broker — Judicature Act, R.S.O. 1980, c. 223, s. 36.

Respondent vendor listed property with appellant real estate broker. A buyer completed an agreement of purchase and sale and paid over a deposit to the broker. When the buyer refused to close the deal respondent brought an action against it for specific performance and in the alternative, for damages for breach of contract, and against the broker for the deposit. Appellant counterclaimed for its commission. The action between vendor and broker continued, but the action between the vendor and buyer was discontinued. The trial judge found that the agreement of purchase and sale governed and awarded appellant its commission but without interest or costs. The Court of Appeal reversed that decision and, given appellant's failure to find a buyer ready, willing and able to close, awarded respondent its deposit with interest and costs. The major issues here related to (1) the interpretation of the listing agreement regarding compensation to the broker and (2) the interpretation of the agreement of purchase and sale regarding such compensation and the relationship of the two documents.

Held (Estey, McIntyre and Chouinard JJ. dissenting): The appeal should be dismissed.

Per Dickson C.J. and Lamer and La Forest JJ.: The listing agreement governed. The bargain between vendor and broker was struck when the listing agreement was signed and its meaning was not altered by reading it with the agreement of purchase and sale. Indeed, the agreement of purchase and sale, read by itself, would

H.W. Liebig & Company Limited *Appelante*;

et

Leading Investments Limited *Intimée*.

N° du greffe: 16860.

1985: 14, 15 février; 1986: 28 février.

Présents: Le juge en chef Dickson et les juges Estey, McIntyre, Chouinard, Lamer, Le Dain et La Forest.

EN APPEL DE LA COUR D'APPEL DE L'ONTARIO

Contrats — Biens immobiliers — Convention d'inscription et promesse de vente — Refus de l'acheteur de mener la vente à son terme — Dépôt détenu par le courtier — Action intentée par le vendeur contre l'acheteur réglée — Lien entre deux documents — Interprétation de documents — Le dépôt doit-il être remis au vendeur ou la commission versée au courtier? — Judicature Act, R.S.O. 1980, chap. 223, art. 36.

Le vendeur intimé a inscrit son bien auprès du courtier en immeubles appellant. Un acheteur a signé une promesse de vente et a versé un dépôt au courtier. Lorsque l'acheteur a refusé de compléter l'opération, l'intimée a intenté une action contre lui en vue d'obtenir l'exécution pure et simple du contrat ou, à défaut, des dommages-intérêts pour inexécution du contrat, et contre le courtier en vue de récupérer le dépôt. Par demande reconventionnelle l'appelante a réclamé sa commission. L'action entre le vendeur et le courtier a suivi son cours, mais il y a eu désistement de l'action opposant le vendeur et l'acheteur. Le juge de première instance a conclu que la promesse de vente était le document déterminant et il a accordé à l'appelante sa commission, sans intérêt ni dépens. La Cour d'appel a infirmé cette décision et, vu que l'appelante n'avait pas trouvé d'acheteur prêt et disposé à conclure l'opération et capable de le faire, a accordé à l'intimée le dépôt, avec intérêts et dépens. Le présent litige porte principalement sur (1) l'interprétation de la convention d'inscription quant à la rémunération du courtier et (2) l'interprétation de la promesse de vente quant à cette rémunération et le lien entre les deux documents.

Arrêt (les juges Estey, McIntyre et Chouinard sont dissidents): Le pourvoi est rejeté.

Le juge en chef Dickson et les juges Lamer et La Forest: Le document déterminant est la convention d'inscription. Le marché entre le vendeur et le courtier a été conclu au moment de la signature de la convention d'inscription dont le sens n'est pas modifié si on la lit conjointement avec la promesse de vente. En réalité, la

not give the broker the right to claim its commission for there was neither privity of contract nor consideration between broker and vendor. The vendor, by signing the agreement of purchase and sale, intended to accept the buyer's offer; the clause in that agreement concerning the broker's commission merely confirmed the bargain struck in the listing agreement.

The operative word in the listing agreement was "sale" in the ordinary sense of transfer of property to another for a price. In the absence of evidence to the contrary, this ordinary meaning should not be displaced by a technical legal meaning used to reflect the rule that a court in the exercise of its equitable jurisdiction may order specific performance of an agreement of purchase and sale. The vendor is seeking a sale, not a lawsuit. This is supported by the general understanding of the nature of contracts of this kind.

Where the vendor has reneged, it is sufficient for the broker to establish the intended buyer ready, willing and able to buy. The vendor not having reneged, however, the broker was not entitled to his commission unless he could show the intended buyer was ready, willing and able to close on closing day. The listing contract between broker and vendor was not changed by the vendor's bringing an action against the intended buyer even though such action could affect the broker's rights by entitling him to a portion of the proceeds of investment either by virtue of *quantum meruit* or contract.

Per Le Dain J.: The event upon which the commission was payable was a completed sale. That event did not occur, not through any fault of the vendor, but because the purchaser was unwilling to complete the sale. The agent was, therefore, not entitled to the commission.

This conclusion is reached not by any presumed intention based on the "common understanding of men", as applied in *Dennis Reed, Ld. v. Goody*, [1950] 2 K.B. 277, which was properly repudiated in *Christie Owen & Davies Ltd. v. Rapacioli*, [1974] 1 Q.B. 781, as being contrary to *Luxor (Eastbourne), Ld. v. Cooper*, [1941] A.C. 108, but on a consideration of the terms of the listing agreement and the agreement of purchase of sale, both of which are valid and binding in so far as the obligation to pay the commission is concerned, and must be considered together.

promesse de vente ne confère pas en soi au courtier le droit de réclamer sa commission, puisqu'il n'y a pas de lien contractuel ni d'échange de contrepartie entre le courtier et le vendeur. En signant la promesse de vente, le vendeur voulait accepter l'offre de l'acheteur; la clause de la promesse concernant la commission du courtier confirme simplement le marché conclu dans la convention d'inscription.

Le mot clé de la convention d'inscription est le mot «vente» pris au sens ordinaire de transfert de la propriété à quelqu'un d'autre, moyennant un prix quelconque. En l'absence d'éléments de preuve contraires, ce sens ordinaire ne doit pas être remplacé par un sens technique et juridique permettant de refléter la règle en vertu de laquelle les tribunaux, dans l'exercice de leur compétence en *equity*, peuvent ordonner l'exécution pure et simple d'une promesse de vente. Ce que le vendeur veut c'est une vente et non une action en justice. Cela est étayé par la conception générale qu'on a des contrats de cette nature.

Lorsque c'est le vendeur qui a manqué à sa parole, il suffit que le courtier établisse que l'acheteur proposé était prêt et disposé à acheter et capable de le faire. Le vendeur n'ayant pas manqué à sa parole cependant, le courtier n'avait pas droit à sa commission à moins de pouvoir démontrer que l'acheteur proposé était prêt et disposé à acheter et capable de le faire au moment fixé pour la signature de la vente. La convention d'inscription intervenue entre le courtier et le vendeur n'a pas été modifiée par l'action intentée par le vendeur contre l'acheteur éventuel même si cette action était susceptible de modifier les droits du courtier en lui donnant droit à une partie du produit du placement soit en vertu d'un contrat soit sur une base de *quantum meruit*.

Le juge Le Dain: L'événement qui devait se produire pour que la commission soit payable était une vente signée. Cet événement ne s'est pas produit, non par la faute du vendeur, mais parce que l'acheteur n'était pas disposé à signer la vente. Le courtier n'avait donc pas droit à la commission.

Cette conclusion est tirée non pas au moyen d'une présomption d'intention fondée sur la «conception ordinaire qu'ont les gens», appliquée dans *Dennis Reed, Ld. v. Goody*, [1950] 2 K.B. 277, et rejetée à bon droit, dans l'arrêt *Christie Owen & Davies Ltd. v. Rapacioli*, [1974] 1 Q.B. 781, pour le motif qu'elle était incompatible avec l'arrêt *Luxor (Eastbourne), Ld. v. Cooper*, [1941] A.C. 108, mais en fonction des termes que l'on trouve dans la convention d'inscription et la promesse de vente qui sont toutes les deux valides et exécutoires dans la mesure où l'obligation de payer la commission est concernée, et doivent être examinées conjointement.

What the agent was required to do to earn his commission was to procure a valid offer to purchase. That was the consideration for the vendor's obligation to pay the commission but it was not the event upon which the commission was payable. That event was "any sale or exchange". It is clear from the terms of the listing agreement and the agreement of purchase and sale that what was contemplated was a completed sale out of the proceeds of which the commission would be payable. This results from the following provisions in the two agreements: the stipulations in the listing agreement that "the said commission is to be paid on the date set for completion of the sale" and that "for the purpose of this agreement a sale shall be deemed to include the entering into of an agreement to exchange this property or the granting of an Option to Purchase this property during the currency of this listing, if said exchange or option is subsequently completed"; and the provision in the agreement of purchase and sale that the commission is to be deducted from the deposit on the date set for completion of the sale and the vendor's solicitor is to pay the agent any unpaid balance of commission from the proceeds of the sale.

Where the event upon the occurrence of which the commission is payable is a completed sale, and the sale is not completed, the agent must show, in order to be entitled to the commission, that the purchaser was willing, ready and able to complete the sale. In other words, he must be able to show that it was not through his fault or that of the purchaser that the sale was not completed. This the agent could not show in the present case. There is an obvious difference between the case where the sale is not completed through the fault of the vendor and the case where it is not completed through the fault of the purchaser. It would not be reasonable to imply a term in the vendor's obligation to pay the commission, that in the case where the purchaser refused without justification to complete the sale, the vendor must go to the hazard and expense of a lawsuit to enforce its completion. Where the vendor successfully sues for specific performance or damages in such a case the agent should have a right to recover for his services, but it is not a claim, as in the present case, to enforce the vendor's obligation to pay a commission in accordance with the terms of the listing agreement or the agreement of purchase and sale.

Per Estey, McIntyre and Chouinard JJ., dissenting:
The agent was entitled to its commission, whether or not

Ce que le courtier était requis de faire pour mériter sa commission c'était d'obtenir une offre d'achat valable. C'était là la contrepartie de l'obligation du vendeur de payer la commission, mais ce n'était pas l'événement qui devait se produire pour que la commission soit payable. Cet événement était «toute vente ou tout échange». Il ressort clairement des termes de la convention d'inscription et de la promesse de vente que ce qui était envisagé c'était une vente signée et que la commission serait payable à même le produit de cette vente. Cela résulte des dispositions suivantes que l'on trouve dans les deux conventions: la stipulation dans la convention d'inscription, selon laquelle «ladite commission sera payée à la date fixée pour la signature de la vente», et celle portant que «pour les fins de la présente convention, vente comprend la conclusion d'une convention d'échange de la propriété ou l'octroi d'une option d'achat de la propriété pendant la durée de cette inscription, si cet échange ou cette option se réalise par la suite», ainsi que de la disposition dans la promesse de vente, selon laquelle la commission devra être déduite du dépôt à la date fixée pour la signature de l'acte de vente et le procureur du vendeur devra payer au courtier tout solde impayé de cette commission à même le produit de la vente.

Lorsqu'une vente signée constitue l'événement qui doit se produire pour que la commission soit payable et que la vente n'est pas signée, le courtier doit, pour avoir droit à sa commission, démontrer que l'acheteur était prêt et disposé à signer la vente et capable de le faire. En d'autres termes, il doit être en mesure de démontrer que ce n'est pas sa faute ni celle de l'acheteur si la vente n'a pas été signée. C'est ce que le courtier n'a pas été capable de démontrer en l'espèce. Il y a une différence manifeste entre le cas où la vente n'est pas signée par la faute du vendeur et celui où elle ne l'est pas par la faute de l'acheteur. Il ne serait pas raisonnable de supposer que l'obligation du vendeur de payer la commission comporte une condition selon laquelle, s'il arrive que l'acheteur refuse sans raison valable de signer la vente, le vendeur doit s'exposer aux risques et aux coûts d'une action en justice pour en forcer la signature. Si, par suite de son action, le vendeur réussit à obtenir l'exécution pure et simple du contrat ou encore des dommages-intérêts, le courtier doit alors avoir le droit de se faire indemniser pour ses services, mais il ne s'agit pas d'une demande, comme c'est le cas en l'espèce, visant à faire respecter l'obligation du vendeur de payer une commission conformément aux conditions de la convention d'inscription ou de la promesse de vente.

Les juges Estey, McIntyre et Chouinard, dissidents:
Le courtier avait droit à sa commission, que l'opération

the transaction closed. The terms of the listing agreement and the agreement of purchase and sale, when construed together, were consistent, compatible, complementary and provided for payment of commission upon the happening of the same event—the agent's procuring a "valid offer" on the terms recited in the listing agreement or other terms accepted by the vendor.

The word "sale", in this case, was better interpreted as "binding agreement for sale" than as "completed sale". The commission was expressed to be payable upon the agent's having procured a valid offer. The commission, too, was stated in both the listing agreement and the commission slip appended to the agreement for sale to be payable on "the date set for the completion" of the sale. These words would have no purpose unless the parties intended the obligation to arise irrespective of whether completion actually occurred. Indeed, the parties expressly prescribed the condition of performance before the liability for commission arose in the case of an agreement for exchange or option but did not prescribe such a condition in the case of contract for sale. The obligation to pay a commission under the listing agreement, therefore, arose "on the date set for completion" once a valid offer had been procured and not "on the date of completion". The agent did everything required of him by the listing agreement and was entitled to his commission. It was not necessary to base the agent's entitlement to commission on the commission clause in the agreement of purchase and sale given its compatibility with the clause in the listing agreement.

The offer was valid so as to trigger the obligation to pay the commission as defined by the listing agreement. Firstly, the vendor accepted the offer. Secondly, the vendor did not plead the invalidity of the agreement either in law generally or by reason of non-compliance with the licensing agreement. Thirdly, and most significantly, the vendor instituted an action pursuant to the agreement procured for it by the appellant agent in the Ontario courts to enforce that contract against the purchaser and the agent. The vendor was not in a position to say that the agreement of purchase and sale was anything less than a binding contract made pursuant to a valid offer procured by the agent. The right to seek recovery for any losses that occurred through the purchaser's failure to complete this valid and binding contract was simply voluntarily given up. This Court accordingly was left without any information as to what

soit ou non menée à terme. Les modalités de la convention d'inscription et de la promesse de vente, conjointement interprétées, sont cohérentes, compatibles et complémentaires, et elles prévoient le paiement de la commission à la condition que le même événement se reproduise, savoir l'obtention par le courtier d'une «offre valable», aux conditions énoncées dans la convention d'inscription ou aux autres conditions que le vendeur aura acceptées.

En l'espèce, il vaut mieux interpréter le terme «vente» comme signifiant «une promesse de vente exécutoire» plutôt qu'une «vente signée». Il a été stipulé que la commission serait payable lorsque le courtier aurait obtenu une offre valable. Tant dans la convention d'inscription que dans le bordereau de commission annexé à la promesse de vente, il est également déclaré que la commission sera payable «à la date fixée pour la signature» de la vente. Ces termes seraient sans objet à moins que les parties n'aient voulu que l'obligation naisse qu'il y ait ou non signature d'un acte de vente. En fait, les parties ont prescrit expressément les modalités d'exécution à remplir pour qu'il y ait obligation de payer la commission dans le cas d'une convention d'échange ou d'option, mais elles ne l'ont pas fait relativement à un contrat de vente. L'obligation de payer une commission en vertu de la convention d'inscription prend donc naissance «à la date fixée pour la signature» après qu'une offre valable a été obtenue, et non «à la date de la signature». Le courtier, ayant fait tout ce qu'exigeait de lui la convention d'inscription, a droit à sa commission. Il n'est pas nécessaire de fonder le droit du courtier à une commission sur la clause relative à la commission figurant dans la promesse de vente vu qu'elle est compatible avec celle que l'on trouve dans la convention d'inscription.

L'offre était valable au point de donner naissance à l'obligation de payer la commission prévue par la convention d'inscription. Premièrement, le vendeur a accepté l'offre. Deuxièmement, le vendeur n'a pas plaidé l'invalidité de la promesse sur le plan du droit en général ou pour le motif qu'elle n'était pas conforme à la convention d'inscription. Troisièmement, ce qui est le plus significatif, le vendeur a intenté devant les tribunaux ontariens, en se fondant sur la promesse que lui avait obtenu le courtier appelant, une action contre l'acheteur et le courtier en exécution de cette promesse. Le vendeur n'était pas en mesure de dire que la promesse de vente était rien de moins qu'un contrat exécutoire conclu par suite d'une offre valable obtenue par le courtier. Le droit de réclamer une indemnité pour les pertes qu'a pu causer l'omission de l'acheteur de signer ce contrat valide et exécutoire a été simplement aban-

the vendor may have recovered by way of settlement. No amendments were made to the pleadings as against the agent. The vendor, after asserting its rights by an action and then settling, sought to secure the fruits of the action from the agent. Ordinary equitable principles, however, would not allow it to take this benefit at the expense of the unpaid agent who made its recovery possible and who had no part in reaching that settlement.

The English case *Dennis Reed, Ld. v. Goody* is no support for an expansive interpretation of a contract such as the listing agreement here, given the fact that this approach was already set aside by the Court of Appeal in *Christie Owen & Davies Ltd. v. Rapacioli*.

Cases Cited

By La Forest J.

Luxor (Eastbourne), Ld. v. Cooper, [1941] A.C. 108; *Dennis Reed, Ld. v. Goody*, [1950] 2 K.B. 277, considered; *Gladstone v. Catena*, [1948] 2 D.L.R. 483, [1948] O.R. 182; *Christie Owen & Davies Ltd. v. Rapacioli*, [1974] 1 Q.B. 781, distinguished; *Loveridge v. Cooper*, [1959] O.W.N. 81, 18 D.L.R. (2d) 337; *Alex Duff Realty Ltd. v. Eaglecrest Holdings Ltd.* (1983), 146 D.L.R. (3d) 731; *Tilden Rent-A-Car Co. v. Clendenning* (1978), 83 D.L.R. (3d) 400; *Inchbald v. Western Neilgherry Coffee, Tea and Cinchona Plantation Co.* (1864), 17 C.B. (N.S.) 733, 144 E.R. 293; *Jaques v. Lloyd D. George & Partners Ltd.*, [1968] 1 W.L.R. 625; *C and S Realities of Ottawa Ltd. v. McCutcheon* (1978), 84 D.L.R. (3d) 584, 19 O.R. (2d) 247; *Nigro v. Wilson*, [1924] N.Z.L.R. 834; *Prickett v. Badger* (1856), 1 C.B. (N.S.) 296, 140 E.R. 123; *Carsted v. Gass* (1980), 116 D.L.R. (3d) 550; *James v. Smith*, [1931] 2 K.B. 317n; *Martin v. Perry and Daw*, [1931] 2 K.B. 310; *Copeland v. Wedlock* (1905), 6 O.W.R. 539; *Ramm v. Cooper*, [1955] O.W.N. 525; *Re Brethour and Morris Ltd. v. Shields Construction Co.*, [1958] O.W.N. 128, referred to.

By Le Dain J.

McCallum v. Hicks, [1950] 2 K.B. 271; *Dennis Reed, Ld. v. Goody*, [1950] 2 K.B. 277; *Christie Owen & Davies Ltd. v. Rapacioli*, [1974] 1 Q.B. 781; *Luxor (Eastbourne), Ld. v. Cooper*, [1941] A.C. 108; *Ramm v. Cooper*, [1955] O.W.N. 525; *C and S Realities of Ottawa Ltd. v. McCutcheon* (1978), 19 O.R. (2d) 247; *Loveridge v. Cooper* (1959), 18 D.L.R. (2d) 337.

donné volontairement. Par conséquent, cette Cour ne disposait d'aucun renseignement sur ce que le vendeur peut avoir recouvré au moyen d'un règlement. Il n'y a eu aucune modification des conclusions écrites contre le courtier. Après avoir fait valoir ses droits au moyen d'une action qui a été ensuite réglée, le vendeur a cherché à obtenir les fruits de l'action aux dépens du courtier. Cependant, les principes ordinaires d'*equity* ne lui permettraient pas de tirer cet avantage aux dépens du courtier non payé grâce à qui il a pu obtenir une indemnité et qui n'a aucunement contribué à ce règlement.

L'arrêt anglais *Dennis Reed, Ld. v. Goody* n'appuie pas une interprétation libérale d'un contrat comme la convention d'inscription en cause en l'espèce, compte tenu du fait que cette interprétation a déjà été écartée par la Cour d'appel dans l'arrêt *Christie Owen & Davies Ltd. v. Rapacioli*.

Jurisprudence

Citée par le juge La Forest

Arrêts examinés: *Luxor (Eastbourne), Ld. v. Cooper*, [1941] A.C. 108; *Dennis Reed, Ld. v. Goody*, [1950] 2 K.B. 277; distinction faite d'avec les arrêts: *Gladstone v. Catena*, [1948] 2 D.L.R. 483, [1948] O.R. 182; *Christie Owen & Davies Ltd. v. Rapacioli*, [1974] 1 Q.B. 781; arrêts mentionnés: *Loveridge v. Cooper*, [1959] O.W.N. 81, 18 D.L.R. (2d) 337; *Alex Duff Realty Ltd. v. Eaglecrest Holdings Ltd.* (1983), 146 D.L.R. (3d) 731; *Tilden Rent-A-Car Co. v. Clendenning* (1978), 83 D.L.R. (3d) 400; *Inchbald v. Western Neilgherry Coffee, Tea and Cinchona Plantation Co.* (1864), 17 C.B. (N.S.) 733, 144 E.R. 293; *Jaques v. Lloyd D. George & Partners Ltd.*, [1968] 1 W.L.R. 625; *C and S Realities of Ottawa Ltd. v. McCutcheon* (1978), 84 D.L.R. (3d) 584, 19 O.R. (2d) 247; *Nigro v. Wilson*, [1924] N.Z.L.R. 834; *Prickett v. Badger* (1856), 1 C.B. (N.S.) 296, 140 E.R. 123; *Carsted v. Gass* (1980), 116 D.L.R. (3d) 550; *James v. Smith*, [1931] 2 K.B. 317n; *Martin v. Perry and Daw*, [1931] 2 K.B. 310; *Copeland v. Wedlock* (1905), 6 O.W.R. 539; *Ramm v. Cooper*, [1955] O.W.N. 525; *Re Brethour and Morris Ltd. v. Shields Construction Co.*, [1958] O.W.N. 128.

Citée par le juge Le Dain

McCallum v. Hicks, [1950] 2 K.B. 271; *Dennis Reed, Ld. v. Goody*, [1950] 2 K.B. 277; *Christie Owen & Davies Ltd. v. Rapacioli*, [1974] 1 Q.B. 781; *Luxor (Eastbourne), Ld. v. Cooper*, [1941] A.C. 108; *Ramm v. Cooper*, [1955] O.W.N. 525; *C and S Realities of Ottawa Ltd. v. McCutcheon* (1978), 19 O.R. (2d) 247; *Loveridge v. Cooper* (1959), 18 D.L.R. (2d) 337.

By Estey J. (*dissenting*)

Loveridge v. Cooper, [1959] O.W.N. 81, 18 D.L.R. (2d) 337; *Gladstone v. Catena*, [1948] 2 D.L.R. 483, [1948] O.R. 182; *Township of Nelson v. Stoneham*, [1957] O.W.N. 109; *Howell and Howell v. Kenton Agencies Ltd.*, [1953] O.W.N. 248; *Re Brethour and Morris Ltd. v. Shields Construction Co.*, [1958] O.W.N. 128; *Royal Trust Co. v. Toronto Transportation Commission*, [1935] S.C.R. 671; *Murray v. Saskatoon (No. 2)* (1951), 4 W.W.R. (N.S.) 234; *Dennis Reed, Ld. v. Goody*, [1950] 2 K.B. 277; *Luxor (Eastbourne), Ld. v. Cooper*, [1941] A.C. 108; *Christie Owen & Davies Ltd. v. Rapacioli*, [1974] 1 Q.B. 781.

Statutes and Regulations Cited

Judicature Act, R.S.O. 1980, c. 223, s. 36.

Authors Cited

Oxford English Dictionary, vol. 9, Oxford, Clarendon Press, 1933, reprinted 1961, "Sale".

APPEAL from a judgment of the Ontario Court of Appeal (1981), 34 O.R. (2d) 175, allowing an appeal from a judgment of Eberle J. Appeal dismissed, Estey, McIntyre and Chouinard JJ. *dissenting*.

P. B. C. Pepper, Q.C., for the appellant.

A. Sternberg, for the respondent.

The judgment of Dickson C.J. and Lamer and La Forest JJ. was delivered by

LA FOREST J.—The question in this case is whether a real estate broker may recover his commission from a vendor despite the fact that an intended purchaser found by the broker refuses to complete the transaction after entering into an agreement of sale.

Facts

The facts for the purposes of this appeal may be briefly stated. By a listing agreement dated February 5, 1974 the respondent vendor, Leading Investments Limited, gave the appellant real estate broker, H.W. Liebig & Company Limited, exclusive authority to sell certain vacant lands in the County of Halton, Ontario, for \$521,000 or such lesser amount as might be acceptable to the vendor, such authority to expire on April 30, 1974. The agreement had been drafted by the broker,

Citée par le juge Estey (*dissident*)

Loveridge v. Cooper, [1959] O.W.N. 81, 18 D.L.R. (2d) 337; *Gladstone v. Catena*, [1948] 2 D.L.R. 483, [1948] O.R. 182; *Township of Nelson v. Stoneham*, [1957] O.W.N. 109; *Howell and Howell v. Kenton Agencies Ltd.*, [1953] O.W.N. 248; *Re Brethour and Morris Ltd. v. Shields Construction Co.*, [1958] O.W.N. 128; *Royal Trust Co. v. Toronto Transportation Commission*, [1935] R.C.S. 671; *Murray v. Saskatoon (No. 2)* (1951), 4 W.W.R. (N.S.) 234; *Dennis Reed, Ld. v. Goody*, [1950] 2 K.B. 277; *Luxor (Eastbourne), Ld. v. Cooper*, [1941] A.C. 108; *Christie Owen & Davies Ltd. v. Rapacioli*, [1974] 1 Q.B. 781.

Lois et règlements cités

Judicature Act, R.S.O. 1980, chap. 223, art. 36.

Doctrine citée

Oxford English Dictionary, vol. 9, Oxford, Clarendon Press, 1933, reprinted 1961, «Sale».

POURVOI contre un arrêt de la Cour d'appel de l'Ontario (1981), 34 O.R. (2d) 175, qui a accueilli l'appel formé contre un jugement du juge Eberle. Pourvoi rejeté, les juges Estey, McIntyre et Chouinard sont dissidents.

P. B. C. Pepper, c.r., pour l'appelante.

A. Sternberg, pour l'intimée.

Version française du jugement du juge en chef Dickson et des juges Lamer et La Forest rendu par

LE JUGE LA FOREST—La question soulevée par le présent pourvoi est de savoir si un courtier en immeubles peut réclamer sa commission à un vendeur même si l'acheteur éventuel que le courtier a trouvé refuse de compléter l'opération après avoir signé une promesse de vente.

Les faits

On peut résumer les faits du présent pourvoi de la façon suivante. En vertu d'une convention d'inscription datée du 5 février 1974, la venderesse intimée, Leading Investments Limited, a confié au courtier en immeubles appelant, H.W. Liebig & Company Limited, le mandat exclusif de vendre un certain terrain vague situé dans le comté de Halton, en Ontario, pour le prix de 521 000 \$ ou pour un prix moindre qui pourrait être acceptable pour le vendeur, ce mandat devant prendre fin le

Liebig. Two paragraphs of the agreement deal with the commission to be paid the broker for its efforts. They read as follows:

I agree to pay a commission of 5% of the sale price on any sale or exchange howsoever effected during the currency of this authority. It is understood and agreed that the said commission is to be paid on the date set for completion of the sale, if the said listing Broker or his sub-agents procure a valid offer on the terms and conditions set out in this listing agreement or on such other terms or conditions as I may accept or, if the property is sold by me or anyone on my behalf within 90 days after the expiration of this authority to anyone who has been made aware of the property, through the marketing activities of you or your sub-agents during the term of this authority.

For the purpose of this agreement a sale shall be deemed to include the entering into of an agreement to exchange this property or the granting of an Option to Purchase this property during the currency of this listing, if said exchange or option is subsequently completed.

A month after the listing agreement was made the broker was successful in obtaining an offer from New Forest Investments Limited. By the agreement of purchase and sale, the latter unconditionally agreed to purchase the lands from Leading for a total consideration of \$453,000, the transaction to close on May 31, 1974. Pursuant to this agreement New Forest paid the broker the sum of \$15,000 as a deposit to be put in trust. The vendor, Leading, accepted the offer by signing a clause at the foot of the agreement in the following terms:

I hereby accept the above Offer and agree to and with the Purchaser to carry out the same on the terms and conditions above mentioned.

I agree to pay the Agent a commission of 5% of the sale price for having procured this Offer, said commission to be deducted from the deposit on the date set for completion of sale and I irrevocably instruct my Solicitor to pay direct to the said Agent, any unpaid balance of commission from the proceeds of the sale and further instruct the agents to remit any balance of monies to my Solicitor herein.

30 avril 1974. La convention avait été préparée par le courtier, Liebig. Deux articles de la convention portent sur la commission payable au courtier pour ses efforts. Les voici:

^a [TRADUCTION] Je conviens de payer une commission de 5 pour 100 du prix de vente pour toute vente ou tout échange effectués de quelque manière pendant la durée du présent mandat. Il est entendu et convenu que ladite commission sera payée à la date fixée pour la signature de la vente, si le courtier inscripteur ou ses sous-agents obtiennent une offre valable aux conditions énoncées dans la présente convention d'inscription ou à toute autre condition que je pourrai accepter ou, si dans les quatre-vingt-dix jours après la fin du présent mandat, moi-même ou quelqu'un pour mon compte vend ladite propriété à quiconque se sera intéressé à la propriété à cause de vos démarches ou de celles de vos sous-agents pendant la durée du présent mandat.

^d Pour les fins de la présente convention, vente comprend la conclusion d'une convention d'échange de la propriété ou l'octroi d'une option d'achat de la propriété pendant la durée de cette inscription, si cet échange ou cette option se réalise par la suite.

Un mois après l'inscription, le courtier a réussi à obtenir une offre de New Forest Investments Limited. Cette dernière a convenu inconditionnellement, par promesse d'achat, d'acheter le terrain de Leading pour le prix total de 453 000 \$, l'opération devant être complétée le 31 mai 1974. Conformément à cette promesse d'achat, New Forest a versé au courtier à titre de dépôt en fiducie la somme de 15 000 \$. Le vendeur, Leading, a accepté l'offre en signant la clause inscrite au pied de la promesse d'achat et conçue dans les termes suivants:

^h [TRADUCTION] J'accepte l'offre ci-dessus et m'engage envers l'acheteur à en respecter les modalités susmentionnées.

ⁱ Je conviens de payer à l'agent une commission de 5 pour 100 du prix de vente pour avoir obtenu cette offre, ladite commission devant être déduite du dépôt à la date fixée pour la signature de l'acte de vente, et j'enjoins de façon irrévocable à mon procureur de payer directement audit agent tout solde impayé de ladite commission à même le produit de la vente et j'enjoins de plus aux agents de remettre tout solde à mon procureur nommé aux présentes.

The transaction did not go through; this, it was conceded by the present parties, was owing to the default of the purchaser, New Forest, which subsequently released any claim it might have to the deposit.

Counsel engaged in some discussion regarding the intention of the parties as revealed by oral and documentary evidence of what transpired between them. In particular reference was made to three other transactions between the parties at about the same time, in two of which wording was added in the commission clause expressly stating that the commission was payable only if the transaction was completed. But counsel for the appellant, Liebig, rightly conceded that this was only of marginal relevance. He presented these facts largely as showing that the vendor was experienced in the area. In the absence of other evidence, no other weight can properly be attached to them in view of the fact that the other transactions were completed later than that with which we are concerned. In any event, the case was not argued on that basis. As counsel for Liebig himself put it, "this case falls to be decided not on the credibility of witnesses but rather on the interpretation of two documents". That, he added, was the "narrow point of the law" it sought to have determined.

I agree that there are no special considerations militating in favour of Leading. Though Mr. Miller, who controls it, does not appear to have had the benefit of counsel in dealing with this transaction, it is clear that he is an experienced business man. But while there is thus nothing in the particular context requiring consideration, it must be remembered that the words used in a document are not to be interpreted in a vacuum. One must at least advert to the kind of document that is in question and the common understanding of people about such documents.

On July 10, 1975, Leading brought action against the defaulting purchaser, New Forest, for specific performance of the agreement and against Liebig for the deposit. Liebig counterclaimed for \$22,650 as commission for having procured a bind-

L'opération n'a pas été complétée; les parties reconnaissent qu'elle n'a pas eu lieu par la faute de l'acheteur, New Forest, qui a par la suite renoncé à tout droit qu'il pouvait avoir au dépôt.

a

Les avocats se sont engagés dans une discussion de l'intention des parties, telle qu'elle ressort de la preuve testimoniale et documentaire portant sur ce qui s'est produit entre elles. On a mentionné en particulier trois autres opérations intervenues entre les parties à peu près à la même époque, dont deux dans lesquelles on avait ajouté expressément, dans la clause relative à la commission, que ladite commission ne serait payable que si l'opération était complétée. Cependant, l'avocat de l'appelante Liebig a reconnu à juste titre que cela n'avait que peu d'importance. Selon lui, ces faits venaient surtout démontrer que le vendeur avait de l'expérience en la matière. En l'absence d'autres éléments de preuve, aucune autre valeur ne peut vraiment leur être accordée étant donné le fait que les autres opérations ont été complétées après celle qui nous intéresse. De toute façon, l'affaire n'a pas été débattue en fonction de cela. Comme le fait valoir lui-même l'avocat de Liebig [TRADUCTION] «la présente affaire doit être tranchée non pas en fonction de la crédibilité des témoins mais en fonction de l'interprétation de deux documents». C'est là, ajoute-t-il, le «point de droit précis qu'elle cherche à faire trancher.

Je reconnais qu'il n'y a aucune considération spéciale qui milite en faveur de Leading. Bien que M. Miller, qui la contrôle, ne paraisse pas avoir eu recours aux services d'un conseiller juridique pour effectuer cette opération, il est clair qu'il s'agit d'un homme d'affaires averti. Mais bien qu'il n'y ait rien dans le contexte précis dont il faille tenir compte, il faut se rappeler que les mots employés dans un document ne doivent pas s'interpréter dans le vide. Il faut au moins se reporter au type de document dont il s'agit et à la conception ordinaire qu'ont les gens de ces documents.

Le 10 juillet 1975, Leading a intenté une action contre l'acheteur défaillant, New Forest, en vue d'obtenir l'exécution pure et simple du contrat et contre Liebig en vue de récupérer le dépôt. Liebig a présenté une demande reconventionnelle de

ing agreement of sale, together with interest and costs. The action between the vendor and the intended purchaser was settled, but the only real information we have about the terms of the settlement is that the purchaser released the deposit.

The action between the present parties went to trial on the question whether Leading was entitled to the \$15,000 deposit or whether Liebig was entitled to its commission of \$22,650 plus interest and costs. The trial judge, Eberle J., held in favour of Liebig. In his view the agreement of purchase and sale was the controlling document and he construed the clause therein signed by Leading as entitling Liebig to its commission on the completion of that agreement. He, however, awarded no interest or costs.

This judgment was reversed by the Ontario Court of Appeal (Brooke, Wilson (now of this Court) and Morden J.J.A.) In its view the governing document was the listing agreement the words of which, having regard to the expectations of the parties in entering into such an agreement, meant that to succeed the broker had to procure a purchaser who at the date fixed for closing was ready, able and willing to complete the transaction. This the broker failed to do. Leading was, therefore, awarded \$15,000 with interest and costs.

Liebig sought and was granted leave to appeal to this Court.

The Issues

Liebig not only raises the correctness of the substantive decision of the Court of Appeal but also its award of interest. However, the major issues relate to:

1. the interpretation of the provisions of the listing agreement regarding compensation to the broker; and
2. the interpretation of the provisions of the agreement of purchase and sale regarding such compensation and the relationship of this document with the listing agreement.

22 650 \$ en paiement de la commission pour avoir obtenu une promesse de vente exécutoire, le tout avec intérêts et dépens. L'action entre le vendeur et l'acheteur éventuel a été réglée, mais les seuls véritables renseignements que nous ayons à propos des modalités de règlement sont que l'acheteur a renoncé au dépôt.

L'action des parties aux présentes a été instruite en fonction de la question de savoir si Leading avait droit au dépôt de 15 000 \$ ou si Liebig avait droit à sa commission de 22 650 \$ avec intérêts et dépens. Le juge de première instance Eberle a statué en faveur de Liebig. À son avis, la promesse de vente est le document déterminant et, selon son interprétation d'une clause y contenue que Leading a signée, Liebig avait droit à sa commission à la signature de cette promesse. Il n'a cependant accordé aucuns intérêts ni aucuns dépens.

La Cour d'appel de l'Ontario (les juges Brooke, Wilson (maintenant juge de cette Cour) et Morden) a infirmé cette décision. À son avis, le document déterminant est la convention d'inscription dont les termes, compte tenu des attentes des parties qui concluent un tel accord, signifiaient que, pour remplir sa part de l'opération, le courtier devait trouver un acheteur qui, à la date établie pour la signature, serait prêt et disposé à conclure l'opération et capable de le faire. Le courtier n'a pas réussi à le faire. Leading s'est donc vu accorder 15 000 \$ avec intérêts et dépens.

Liebig a demandé et obtenu la permission de se pourvoir en cette Cour.

Les questions en litige

Liebig conteste non seulement la justesse de la décision de fond de la Cour d'appel, mais aussi l'adjudication des intérêts. Cependant le litige porte principalement sur:

1. l'interprétation des dispositions de la convention d'inscription quant à la rémunération du courtier; et
2. l'interprétation des dispositions de la promesse de vente quant à cette rémunération et le lien entre ce document et la convention d'inscription.

General Considerations

Before entering into a discussion of the precise terms of the documents in question, it is useful to make some general observations about contracts between vendors of land and real estate brokers. There can, as Viscount Simon pointed out in *Luxor (Eastbourne), Ltd. v. Cooper*, [1941] A.C. 108, at p. 119, be considerable difficulty in formulating general principles on the subject because there is no single pattern followed and the precise terms of the relevant contract must be examined. That consideration, however, should not be overstated, particularly having regard to the organization of the real estate sales business in Canada. The bulk of agreements are in standard form. In the present case, counsel for Liebig informed us that the wording in both the listing agreement and in the agreement of purchase and sale was that used in the standard forms of these agreements prepared by the Ontario Association of Real Estate Boards.

In addition, Viscount Simon's statement must not be viewed as an invitation to ignore the general nature of vendors' contracts with real estate brokers or the practice regarding them. Viscount Simon and, for that matter, the other judges in the *Luxor* case, do not do so. Lord Wright, for example, expressly stated at p. 139 that in construing the contract before him he took account of "the more general aspects of the course of business in these matters".

Now generally when a vendor seeks the service of a real estate broker, what he wants to do is to dispose of his property. He is not attempting to get an offer that will not go through, or to obtain a right of action against a purchaser. I am not the first to give expression to this obvious fact; see, *inter alia*, *Dennis Reed, Ltd. v. Goody*, [1950] 2 K.B. 277, at p. 284, *per* Denning L.J. (C.A.); *folld. Loveridge v. Cooper* (1959), 18 D.L.R. (2d) 337, at p. 345 (Ont. C.A.).

The real estate broker knows this too. His whole business revolves on contingencies. He (or as often she) ordinarily operates on the basis that his remuneration is contingent on finding a purchaser for a

Considérations d'ordre général

Avant d'aborder l'analyse des termes précis des documents en question, il sera utile de formuler quelques observations générales à propos des contrats qui sont conclus entre les vendeurs de biens-fonds et les courtiers en immeubles. Comme le souligne le vicomte Simon dans l'arrêt *Luxor (Eastbourne), Ltd. v. Cooper*, [1941] A.C. 108, à la p. 119, il peut être très difficile de formuler des principes généraux sur la question parce qu'il n'y a pas de modèle unique et qu'il faut examiner les conditions précises du contrat applicable. Il ne faut cependant pas trop insister sur cet aspect, compte tenu surtout de l'organisation du commerce de l'immeuble au Canada. La plupart des conventions sont faites selon une formule normalisée. En l'espèce, l'avocat de Liebig nous a informé que le texte tant de la convention d'inscription que de la promesse de vente est celui qu'on trouve dans les formules normalisées de ces conventions, préparées par l'Ontario Association of Real Estate Boards.

De plus, il ne faut pas considérer cette affirmation du vicomte Simon comme une invitation à ne pas tenir compte de la nature générale des contrats entre les vendeurs et les courtiers en immeubles ou de la pratique qui les entoure. Le vicomte Simon et, sur ce point, les autres juges dans l'arrêt *Luxor* en ont certainement tenu compte. Lord Wright, par exemple, dit expressément à la p. 139 que pour interpréter le contrat qui lui était soumis il a tenu compte des [TRADUCTION] «aspects plus généraux de la pratique commerciale en ce domaine».

En général, lorsqu'un vendeur a recours aux services d'un courtier en immeubles, ce qu'il veut faire c'est aliéner sa propriété. Il ne cherche pas à obtenir une offre qui ne se concrétisera pas, ou encore un droit d'action contre un acheteur. Je ne suis pas le premier à exprimer cette évidence; voir notamment: *Dennis Reed, Ltd. v. Goody*, [1950] 2 K.B. 277, à la p. 284, le lord juge Denning (C.A.); suivi par *Loveridge v. Cooper* (1959), 18 D.L.R. (2d) 337, à la p. 345 (C.A. Ont.).

Le courtier en immeubles en est conscient lui aussi. Tout son commerce repose sur des aléas. La rémunération qu'il (ou, tout aussi souvent, elle) touche dépend ordinairement de la découverte d'un

property; the arrangement is not a contract of employment. "The contracts", as Lord Russell of Killowen put it in *Luxor (Eastbourne), Ltd. v. Cooper, supra*, at p. 124, "are merely promises binding on the principal to pay a sum of money upon the happening of a specified event . . ." Counsel for Liebig put it that a listing agreement is rather like a hunting licence. I agree. But as in hunting, the broker may spend much time and effort but fail to achieve his goal in a particular case. Still, the venture is well worth it. There is other game and the prize is enticing. Real estate commissions are substantial. For a similar view, see Lord Russell of Killowen in the *Luxor* case, *supra*, at p. 124.

The real estate broker may seek to change the rules of the game by altering the words of the contractual documents which ordinarily emanate from him and often have been drafted at the behest of real estate associations. More often than not they are signed by the vendor without the benefit of legal counsel and often without even reading them. This has led some courts to interpret these documents *contra proferentem* (see *Alex Duff Realty Ltd. v. Eaglecrest Holdings Ltd.* (1983), 146 D.L.R. (3d) 731 (Alta. C.A.)), and others to hold that the signature of a party in such circumstances can only be relied on as manifesting assent to a document when it is reasonable for the party relying on the signed document to believe that the signer really did assent to its contents (see *Tilden Rent-A-Car Co. v. Clendenning* (1978), 83 D.L.R. (3d) 400 (Ont. C.A.))

I need not enter into a consideration of these cases. I simply mention them as illustrating the reliance of courts on the general background in assessing the intention of contractual parties. In this as in other situations the courts, in interpreting the contract, read its words in the context in which they are found. Many courts have echoed the sentiment of Lord Wright in the *Luxor* case, *supra*, at p. 137, that "language is imperfect";

acheteur pour la propriété; la convention n'est pas un contrat de travail. Comme l'affirme lord Russell of Killowen dans l'arrêt *Luxor (Eastbourne), Ltd. v. Cooper*, précité, à la p. 124, [TRADUCTION] « Les contrats sont de simples promesses qui obligent le mandant à payer une somme d'argent quand surviendra un événement précis . . . » L'avocat de Liebig affirme qu'une convention d'inscription ressemble plutôt à un permis de chasse. Je suis d'accord avec cela. Mais, tout comme à la chasse, le courtier peut consacrer beaucoup de temps et d'efforts sans toutefois atteindre son objectif dans un cas donné. Mais il reste que le jeu en vaut bien la chandelle. Il y a d'autre gibier à chasser et la récompense est alléchante. Les commissions touchées pour les opérations immobilières sont importantes. Lord Russell of Killowen exprime la même idée dans l'arrêt *Luxor*, précité, à la p. 124.

Le courtier en immeubles peut chercher à changer les règles du jeu en modifiant la formulation des documents contractuels qui émanent ordinairement de lui et qui sont souvent rédigés sur l'ordre d'associations immobilières. Plus souvent qu'autrement le vendeur les signe sans avoir recours aux services d'un conseiller juridique et même souvent sans les lire. Cette situation a amené certains tribunaux à interpréter ces documents *contra proferentem* (voir *Alex Duff Realty Ltd. v. Eaglecrest Holdings Ltd.* (1983), 146 D.L.R. (3d) 731 (C.A. Alb.)), et d'autres à statuer que la signature de l'une des parties dans ces circonstances ne peut signifier son assentiment au document que s'il est raisonnable pour la partie qui invoque le document ainsi signé de croire que le signataire a réellement donné son consentement au contenu du document (voir *Tilden Rent-A-Car Co. v. Clendenning* (1978), 83 D.L.R. (3d) 400 (C.A. Ont.))

Je n'ai pas besoin d'analyser ces arrêts. Je les mentionne simplement pour démontrer que les tribunaux s'en remettent au contexte général pour déterminer l'intention des parties au contrat. Dans cette situation comme dans les autres, les tribunaux interprètent les termes d'un contrat en fonction du contexte dans lequel ils sont utilisés. De nombreux tribunaux ont partagé le sentiment exprimé par lord Wright dans l'arrêt *Luxor*, pré-

words must necessarily take meaning from the context in which they are expressed.

I have already related the general context and the common understanding of people about contracts for the sale of land by real estate brokers. Of course, as earlier stated, parties need not conform with the common understanding. So, in the *Luxor* case, *supra*, at p. 120, Viscount Simon mentions the case where an agent is employed in the strict sense of the word to sell a property, citing *Inchbald v. Western Neilgherry Coffee, Tea and Cinchona Plantation Co.* (1864), 17 C.B. (N.S.) 733, 144 E.R. 293, as an example; see also Lord Russell of Killowen and Lord Wright in *Luxor*, at pp. 128, and 147-48, respectively. That relatively unusual arrangement bears no resemblance to the present case, but Viscount Simon (p. 120) also mentions the situation, more germane here, where the parties agree that the agent is to get his commission on procuring an adequate offer. But in considering whether such an agreement has been made, it is important to note that this will not be assumed in the absence of clear terms. The words of Lord Russell of Killowen, at p. 129 of the same case, underline this. He says:

It is possible that an owner may be willing to bind himself to pay a commission for the mere introduction of one who offers to purchase at the specified or minimum price; but such a construction of the contract would in my opinion require clear and unequivocal language.

Other judges, notably Lord Denning, have used similar language. In *Dennis Reed, Ld. v. Goody*, *supra*, real estate brokers sought, on the basis of the words in the contract, to recover their commission despite the fact that the proposed purchaser had withdrawn his offer. They strongly relied on the words of the contract that simply required that the agent "find a person ready, able and willing to purchase the . . . property". In rejecting this argument, Lord Denning said in part at p. 288:

cité, à la p. 137, selon lequel [TRADUCTION] «la langue est imparfaite»; les mots doivent nécessairement tirer leur sens du contexte dans lequel ils sont employés.

a

J'ai déjà fait état du contexte général et de la conception ordinaire qu'ont les gens des contrats relatifs à la vente de terrains par des courtiers en immeubles. Bien sûr, comme je l'ai déjà dit, les parties ne sont pas tenues de se conformer à cette conception ordinaire. Ainsi, à la p. 120 de l'arrêt *Luxor*, précité, le vicomte Simon mentionne le cas où un agent est employé au sens strict du terme pour vendre une propriété, en citant comme exemple l'arrêt *Inchbald v. Western Neilgherry Coffee, Tea and Cinchona Plantation Co.* (1864), 17 C.B. (N.S.) 733, 144 E.R. 293; voir également lord Russell of Killowen et lord Wright dans l'arrêt *Luxor*, aux pp. 128, 147 et 148 respectivement. Cet arrangement plutôt inhabituel n'offre aucune ressemblance avec l'espèce, mais le vicomte Simon (à la p. 120) mentionne également la situation plus apparentée à celle de l'espèce, où les parties conviennent que l'agent touchera sa commission quand il aura obtenu une offre valable. Mais pour décider si une telle convention est intervenue, il est important de noter que son existence ne sera pas présumée en l'absence de termes clairs. C'est ce que souligne lord Russell of Killowen, à la p. 129 du même arrêt:

b

c

d

e

f

[TRADUCTION] Il est possible qu'un propriétaire consente à s'obliger à payer une commission pour la seule présentation de quelqu'un qui offrira d'acheter au prix mentionné ou à un prix minimum; mais une telle interprétation du contrat exige à mon avis un langage clair et non équivoque.

h

i

j

D'autres juges, notamment lord Denning, ont employé un langage similaire. Dans l'arrêt *Dennis Reed, Ld. v. Goody*, précité, les courtiers en immeubles ont cherché, en invoquant les termes du contrat, à se faire payer leur commission en dépit du fait que l'acheteur proposé avait retiré son offre. Ils se sont fortement appuyés sur les termes du contrat qui exigeaient simplement que l'agent [TRADUCTION] «trouve une personne prête et disposée à acheter la . . . propriété et capable de la faire». En rejetant cet argument, lord Denning affirme notamment à la p. 288:

So far, I have considered this particular clause only. But I would like to add that the various new clauses that have appeared seem to be capable of a similar interpretation. I can see no sensible distinction between instructions to "find a purchaser," "find a party prepared to purchase," "find a purchaser able and willing to complete the transaction," and "find a person ready, willing and able to purchase." The rights and liabilities of house owners in these cases should not depend on fine verbal differences. If estate agents desire to get full commission not only on sales, but also on offers, they must use "clear and unequivocal language": see *Luxor (Eastbourne) Ltd. v. Cooper*, per Lord Russell. Such a claim is, indeed, so contrary to the ordinary understanding on these matters that I think that the estate agent who desires it should bring it specifically to the notice of the house owner and get his specific agreement to it.

In *Jaques v. Lloyd D. George & Partners Ltd.*, [1968] 1 W.L.R. 625 (C.A.), he reiterated his views in the following passage at p. 630:

The principles which in my opinion are applicable are these: When an estate agent is employed to find a purchaser for a business or a house, the ordinary understanding of mankind is that the commission is payable out of the purchase price when the matter is concluded. If the agent seeks to depart from that ordinary and well-understood term, then he must make it perfectly plain to his client. He must bring it home to him such as to make sure he agrees to it.

These and other cases underline that, in construing listing agreements, the words used must be read in the light of the general context and the common understanding of these agreements.

I am aware that there are statements in *Christie Owen & Davies Ltd. v. Rapacioli*, [1974] 1 Q.B. 781 (C.A.), that express the view that Lord Denning went too far in his statement of the law. I do not myself accept this view, but at all events, the contract there used more precise language than is ordinarily found in such transactions. It provided that the commission was payable on the agents' "effecting an introduction . . . of a person . . . ready able and willing to purchase". There is no

[TRADUCTION] Jusqu'ici, j'ai analysé seulement cette clause particulière. Mais j'aimerais ajouter que les différentes clauses nouvelles qui sont apparues semblent susceptibles d'être interprétées de façon similaire. Je ne puis voir de différence appréciable entre des instructions de «trouver un acheteur», «trouver une personne prête à acheter», «trouver un acheteur prêt à conclure l'opération et capable de le faire», et «trouver une personne prête et disposée à acheter et capable de le faire». Les droits et responsabilités des propriétaires de maisons dans ces cas ne devraient pas dépendre de différences subtiles dans les termes utilisés. Si les agents d'immeubles souhaitent obtenir leur commission au complet non seulement pour les ventes, mais aussi pour les offres, ils doivent utiliser un «langage clair et non équivoque»: voir *Luxor (Eastbourne) Ltd. v. Cooper*, lord Russell. Une telle demande est, en réalité, si contraire à la conception ordinaire qu'on a de ces questions que je crois que l'agent d'immeubles qui veut y recourir doit la porter expressément à l'attention du propriétaire de la maison et obtenir son consentement exprès à celle-ci.

Dans l'arrêt *Jaques v. Lloyd D. George & Partners Ltd.*, [1968] 1 W.L.R. 625 (C.A.), il exprime à nouveau son avis dans le passage suivant, à la p. 630:

[TRADUCTION] Les principes applicables sont à mon avis les suivants: lorsqu'on a recours à un agent d'immeubles pour trouver un acheteur pour un commerce ou une résidence, la conception ordinaire qu'ont les gens est que la commission est payable à même le prix d'achat lorsque le marché est conclu. Si l'agent veut s'écarter de cette condition ordinaire et bien connue, alors il doit le dire très clairement à son client. Il doit le lui faire comprendre de façon à s'assurer qu'il y consent.

Ce que cet arrêt et d'autres arrêts soulignent c'est que les mots utilisés dans les conventions d'inscription doivent être interprétés en fonction du contexte général et de la conception ordinaire qu'on a de ces conventions.

Je sais qu'il y a, dans l'arrêt *Christie Owen & Davies Ltd. v. Rapacioli*, [1974] 1 Q.B. 781 (C.A.), des passages où l'on se dit d'avis que lord Denning est allé trop loin dans son énoncé de la règle applicable. Je ne partage pas ce point de vue, mais de toute façon le contrat en cause dans cette affaire était rédigé en termes plus précis que ceux qu'on trouve habituellement dans de telles opérations. On y prévoyait que la commission était payable aux agents [TRADUCTION] «qui présente-

comparable language here, and I would again draw attention to Lord Russell's statement, cited above, that "such a construction of the contract would ... require clear and unequivocal language". What is more it was the vendor, and not the purchaser, who reneged in that case.

With this background I turn now to the specific words used in the listing agreement and in the agreement of purchase and sale.

The Listing Agreement

The first part of the provision in the listing agreement, which is cited earlier, seems clear enough on its face. The vendor (Leading) agrees to pay the broker (Liebig) a commission of 5 per cent of the sale price on any sale or exchange howsoever effected during the continuance of the listing agreement. The operative word in the present case is sale but the implication of transfer in the word exchange should not be ignored. Indeed, I would have thought the primary meaning of sale was the transfer of property to another for a price. That is substantially what the *Oxford English Dictionary* tells us. It defines sale as:

The action or an act of selling or making over to another for a price; the exchange of a commodity for money or other valuable consideration.

This interpretation is reinforced, if reinforcement is needed, by the common understanding of the import of this type of contract to which I have already referred. Some support for this view may also be deduced from the second paragraph of the commission clause which provides that a sale shall include an exchange or option if these are subsequently completed; see *C and S Realities of Ottawa Ltd. v. McCutcheon* (1978), 84 D.L.R. (3d) 584 (Ont. H.C.), *per* Henry J.

I am aware, of course, that lawyers frequently speak of an agreement of sale as being a sale. That approach flows from the fact that courts, under

raient ... une personne ... prête et disposée à acheter et capable de le faire.» Il n'y a pas de termes comparables en l'espèce et je tiens à rappeler de nouveau la déclaration précitée de lord Russell portant que [TRADUCTION] «une telle interprétation du contrat exige ... un langage clair et non équivoque». Qui plus est, c'est le vendeur et non l'acheteur qui a manqué à sa parole dans cette affaire.

Après avoir ainsi établi le contexte, j'aborde maintenant les termes précis employés dans la convention d'inscription et dans la promesse de vente.

La convention d'inscription

La première partie de la disposition déjà citée de la convention d'inscription paraît assez claire à première vue. Le vendeur (Leading) s'engage à payer au courtier (Liebig) une commission de 5 pour 100 du prix de vente pour toute vente ou tout échange effectués de quelque manière pendant la durée de la convention d'inscription. Le mot clé en l'espèce est le mot vente, mais il ne faut pas oublier la notion du transfert de propriété que comporte le terme échange. En réalité, j'aurais pensé que le sens premier du mot vente est le transfert de la propriété à quelqu'un d'autre, moyennant un prix quelconque. C'est en substance ce que nous dit l'*Oxford English Dictionary* au sujet du mot *sale* qu'il définit ainsi:

[TRADUCTION] L'action ou l'acte de vendre ou de transférer à quelqu'un d'autre moyennant un prix; l'échange d'une marchandise contre de l'argent ou une autre considération valable.

Cette interprétation est renforcée, au besoin, par la conception ordinaire qu'on a de la portée de ce genre de contrat dont j'ai déjà parlé. On peut également conclure que ce point de vue est appuyé dans une certaine mesure par le second alinéa de la clause relative à la commission, lequel stipule qu'une vente comprend un échange ou une option si l'un ou l'autre se réalise par la suite: voir *C and S Realities of Ottawa Ltd. v. McCutcheon* (1978), 84 D.L.R. (3d) 584 (H.C. Ont.), le juge Henry.

Il va sans dire que je suis conscient que les avocats parlent souvent d'une promesse de vente comme s'il s'agissait d'une vente. Cela tient au fait