

COURT OF APPEAL OF
NEW BRUNSWICK



COUR D'APPEL DU
NOUVEAU-BRUNSWICK

71-08-CA

TOWN & COUNTRY MARKET REALTY LTD.

(Plaintiff) APPELLANT

- and -

GENEVA JONES

(Defendant) RESPONDENT

Town & Country Market Realty Ltd. v. Jones,
2010 NBCA 7

CORAM:

The Honourable Justice Turnbull
The Honourable Justice Robertson
The Honourable Justice Green

Appeal from a decision
of the Court of Queen's Bench:
June 5, 2008

History of Case:

Decision under appeal:
2008 NBQB 204

Preliminary or incidental proceedings:

Court of Appeal
[2009] N.B.J. No. 102 (QL)

Appeal heard:
October 13, 2009

Judgment rendered:
January 28, 2010

Reasons for judgment by:
The Honourable Justice Green

TOWN & COUNTRY MARKET REALTY LTD.

(Demanderesse) APPELANTE

- et -

GENEVA JONES

(Défenderesse) INTIMÉE

Town & Country Market Realty Ltd. c. Jones,
2010 NBCA 7

CORAM :

L'honorable juge Turnbull
L'honorable juge Robertson
L'honorable juge Green

Appel d'une décision
de la Cour du Banc de la Reine :
Le 5 juin 2008

Historique de la cause :

Décision frappée d'appel :
2008 NBBR 204

Procédures préliminaires ou accessoires :

Cour d'appel :
[2009] A.N.-B. n° 102 (QL)

Appel entendu :
Le 13 octobre 2009

Jugement rendu :
Le 28 janvier 2010

Motifs de jugement :
L'honorable juge Green

Concurred in by:
The Honourable Justice Turnbull
The Honourable Justice Robertson

Souscrivent aux motifs :
L'honorable juge Turnbull
L'honorable juge Robertson

Counsel at hearing:

Avocats à l'audience :

For the appellant:
David H. Dunsmuir

Pour l'appelante :
M^e David H. Dunsmuir

For the respondent:
Donald F. Rowan

Pour l'intimée :
M^e Donald F. Rowan

THE COURT

LA COUR

The appeal is dismissed.

Déboute l'appelante.

The judgment of the Court was delivered by

GREEN J.A.

I. Introduction

[1] Town and Country Market Realty Ltd. appeals from the June 5, 2008 decision of a judge of the Court of Queen's Bench to recover a real estate commission from the respondent, Geneva Jones. The decision is reported at (2008), 337 N.B.R. (2d) 19, [2008] N.B.J. No. 238 (QL), 2008 NBQB 204.

[2] In his decision, the trial judge found Town and Country breached the fiduciary duty it owed to Ms. Jones, thereby disentitling Town and Country to its commission on a real property sale. The trial judge further found the listing agreement, which provided for the payment of a 9% commission, contravened s. 22(3) of the *Real Estate Agents Act*, R.S.N.B. 1973, c. R-1. This provision prohibits a real estate agent from requesting or entering into an agreement to receive a commission based on the difference between the list price of a property and its actual sale price. Recovery of the commission was therefore barred on these two grounds. The trial judge did, however, compensate Town and Country on a *quantum meruit* basis (5%) given the benefit ultimately received by Ms. Jones.

[3] At the request of the parties, the trial judge addressed the matter of costs following the release of his decision on the merits. The parties were given an opportunity to provide written submissions on the effect of an Offer to Settle served by Ms. Jones prior to trial. Party and party costs were awarded to Town and Country up to the date of the Offer to Settle (July 18, 2006), and party and party costs were awarded to Ms. Jones from that point forward.

II. Issues

[4] Town and Country alleges the following errors as grounds of appeal: setting aside the contract between Ms. Jones and Town and Country on the basis that Town and Country breached its fiduciary duty to Ms. Jones; setting aside the contract on the basis that the contract violated subsection 22(3) of the *Real Estate Agents Act*; determining the amount payable by the respondent to the appellant based on the principles of *quantum meruit* and in particular by incorrect application of section 22(2) of the *Real Estate Agents Act*; and, the application of Rule 49.09(2) in ordering the appellant to pay the respondent costs from July 18, 2006 forward.

[5] For the following reasons, I would dismiss the appeal.

III. Facts

[6] Geneva Jones entered into a listing agreement with Town and Country in 2002 for the sale of a property on the Broad Road near Oromocto, New Brunswick. The property consisted of a house and 140 acres of land. Walter Moore was the real estate agent. The listing agreement provided for a commission of 5% and a price of \$149,900. During the term of the 2002 agreement, three offers were received and accepted by Ms. Jones, although none of the transactions were completed. The highest of the three offers was \$130,000.

[7] After the listing agreement expired, Mr. Moore contacted Ms. Jones on “a couple of occasions about selling her house,” but nothing came of those discussions.

[8] In early 2006, Mr. Moore received a telephone call from Mr. Black, a representative of Public Works Canada, inquiring as to the status of Ms. Jones’ property. Mr. Black had initially inquired about the property when the 2002 listing agreement was in place. Mr. Moore advised that he would look into it.

[9] Mr. Moore then spoke with Ms. Jones on January 15, 2006. He advised her that someone who had initially inquired about her property in 2002 had recently contacted him again and was expressing renewed interest. Ms. Jones indicated a willingness to sell and advised she wanted \$200,000 in her “pocket”. At this point, Mr. Moore had not discussed with Mr. Black what the asking price for the property would be, nor had he discussed with Ms. Jones what his commission would be on the new listing.

[10] Mr. Moore subsequently telephoned Mr. Black and stated that the property was for sale at a price of \$229,000.

[11] On January 31, 2006, Mr. Moore received an Option to Purchase in favour of Her Majesty the Queen in Right of Canada, as represented by the Minister of Public Works. It provided for a purchase price of \$225,000 if the Option were exercised.

[12] After receiving the Option to Purchase, Mr. Moore contacted Ms. Jones and asked her to come to his office, which she did later that day accompanied by her granddaughter. Mr. Moore presented his client with a Listing Agreement and the Option to Purchase. The listing agreement provided for a commission of 9%.

[13] Ms. Jones questioned the 9% commission and suggested that it was high. Mr. Moore explained his reasoning, which included the time he had spent working on Ms. Jones’ behalf under the 2002 agreement, and that he would be sharing the commission. Ms. Jones signed both the Listing Agreement and the Option to Purchase.

[14] There were issues explored during the trial involving the use for which the property was being acquired by the federal government, and with whom Mr. Moore would be sharing his commission. These issues are not relevant to the appeal and I will not discuss them further. Suffice it to say that Ms. Jones was not pleased when she learned why Public Works Canada wished to purchase her property, nor was she pleased with Mr. Moore for a variety of other reasons.

[15] Ms. Jones initially attempted to stop the sale, as she had concerns over the federal government's intended use for the property. Mr. Moore caused a Certificate of Pending Litigation to be filed against the property, and brought an action seeking specific performance of the purchase and sale, as well as special and general damages. For her part, Ms. Jones brought a motion to have the Certificate revoked. The sale to Public Works Canada was completed in June 2006, but no commission was paid to Town and Country, and the action continued to trial.

IV. Analysis

A. *Breach of Fiduciary Duty*

[16] The parties agreed that Town and Country, through its agent Mr. Moore, owed a fiduciary duty to Ms. Jones. Each party directed the attention of the trial judge to relevant portions of Mark V. Ellis, *Fiduciary Duties in Canada*, looseleaf (Toronto: Carswell, 2009), which were quoted favourably by the Court to "facilitate an understanding of the legal obligations on a real estate agent". According to Ellis:

A real estate agent owes a special duty of utmost good faith to his clients: *D'Atri v. Chilcott* (1975), 7 O.R. (2d) 249 (H.C.). [...]

[...]

The misconception on the part of the agents that their duty consisted solely to bring a purchaser together with a vendor for an agreeable price is a confounding of the essence of a relationship where the agent owes a substantial duty of loyalty and trust to only one party in a negotiated transaction. [...]

[...]

It is in the interest of equity that persons upon whom members of the public rely for advice, knowledge and trust must act with the best good faith and if any dispute arises must be able to demonstrate unequivocally that they did so

act. Any doubt must be resolved in favour of the person who relied upon them. [para. 5-4.3]

Perhaps the most concise and instructive statement from Ellis for our purposes is that some courts have found:

[...] [T]he real estate agent's duty to his principal must be construed strictly. The agent has a duty to obtain the highest price possible for the vendor and a duty not to put himself in a position where his personal interest and his obligations conflict. [...] [para. 5-8(2)]

[17] The argument advanced by Ms. Jones, and accepted by the trial judge, was that Mr. Moore breached his fiduciary duty when he sought and secured in the listing agreement a commission in the amount of 9%. The trial judge found:

The standard is high. For these reasons, I conclude that in requesting and seeking to justify to Ms. Jones a commission of 9 percent plus H.S.T. the fiduciary obligation owed to Ms. Jones was broken [...] . [para. 37]

[18] I have no hesitation in agreeing that a real estate agent has a duty to ensure that his or her principal receives the best possible price for the property sold. There is, however, a logical caveat to be applied to this statement: a real estate agent has a duty to ensure that his or her principal receives the best possible price for the property sold, *net of the negotiated commission*. It is not reasonable to expect an agent to pursue only the principal's best interests in the setting of a commission. The most financially advantageous outcome for the principal would be to pay no commission whatsoever.

[19] With respect, I have some difficulty in accepting that the facts in this case constitute a breach of fiduciary duty. A clear breach would have occurred had Mr. Moore not disclosed the existence of the Option to Purchase and the amount offered, but that was not the case. Ms. Jones was advised of the offer before she signed the listing agreement. The reasons the trial judge provided for his finding of a breach center around the fixing of the commission Mr. Moore was to receive. An agent should not be expected

to abandon his right to pursue self-interest in the specific context of negotiating or agreeing upon the commission to be paid. Indeed, this is the only context in which it is reasonable for an agent to give priority to his or her own interests rather than those of the client. However, it is not necessary for me to make a determination on this first ground of appeal, given my findings on the second.

B. *Subsection 22(3) of the Real Estate Agents Act*

[20] The relevant provision of the *Act* is as follows:

22(3) No agent, manager or salesman shall request or enter into an agreement for the payment to him of a commission or other remuneration based on the difference between the price at which any real estate is listed for sale and the actual sale price thereof, and no agent, manager or salesman is entitled to retain any commission or other remuneration so computed.

22(3) Nul agent, gérant ou vendeur ne peut demander de toucher, ni conclure une convention prévoyant qu'il touchera une commission ou autre forme de rémunération établie en fonction de la différence entre le prix de vente auquel des biens réels sont inscrits et le prix auquel leur vente a effectivement été conclue, et nul agent, gérant ou vendeur n'a le droit de conserver une commission ou autre rémunération calculée de cette façon.

[21] In reaching his conclusion on the issue of whether or not the commission sought by Town and Country offended this provision, the trial judge found as follows:

Counsel to Ms. Jones provided me with the 1980 decision of the Nova Scotia Court of Appeal in *Metlidge v. Ryan*, [1980] 113 D.L.R. (3d) 248. Although the facts in that case are different, the Court considered the application of the Nova Scotia equivalent to subsection 22(3). In my opinion, this case, like others, indicates that in interpreting the legislation, the words "listed for sale" or list price may, depending on the circumstances, mean the price that the seller is seeking. Accordingly, when I read subsection 22(3) in the context of section 22 as a whole, it seems to me that the ill that that subsection seeks to avoid is a situation where the commission will be equal to the amount that the agent recovers over and above the amount that is required by the seller. The reason is that this situation inherently

puts the agent in a position where his interest is, or at least may be, in conflict with that of his principal. [para. 40]

[22] Ms. Jones made it clear that she wanted \$200,000 in her pocket at the completion of the sale of her land. At a purchase price of \$225,000, a commission of 9% plus H.S.T. (15% at the time of the transaction) would amount to \$23,287.50. The difference between the sale price less the commission and the \$200,000 sought by Ms. Jones was \$1,712.50.

[23] The trial judge found that after the commission plus the applicable H.S.T. was deducted from the sale price, the remaining amount was “approximately equal” to the figure requested by Ms. Jones and was therefore captured by the prohibition set out in subsection 22(3). Counsel for Town and Country objected to this characterization, and argued the closeness of the two numbers should be attributed to coincidence, and not a calculated act on the part of Mr. Moore to maximize his commission by leaving Ms. Jones with an amount as close to \$200,000 as possible.

[24] I agree with the conclusion of the trial judge. Attributing the outcome of this fact situation to coincidence stretches the bounds of credibility. Had Mr. Moore sought a 10% commission plus H.S.T., the result would have been \$25,875, and Ms. Jones would not have received the \$200,000 she had stipulated. A commission of 9.5% plus H.S.T. would have amounted to \$24,581.25, leaving Ms. Jones with the grand sum of \$418.75 over \$200,000, but this does not make any allowance for other costs related to the transaction, such as legal fees. The trial judge’s finding that the commission requested by Mr. Moore contravened subsection 22(3) of the *Real Estate Agents Act* is clearly supported by the evidence, and the fact that Ms. Jones was initially convinced to accept the listing agreement at 9% as presented by Town and Country is no defence. I would dismiss this ground of appeal.

C. *Quantum Meruit*

[25] Ms. Jones accepts that Town and Country should be compensated for the work it performed on her behalf. The only issue before the Court is whether or not the trial judge erred in law in determining the amount payable.

[26] The trial judge held:

I have concluded that in assessing what would be reasonable and fair compensation in this situation, given that the only evidence that I have before me is the 5 percent that was in the 2002 listing agreement and the evidence of Mr. Roach with respect to a prevailing rate of 5 to 6 percent, that an appropriate amount would be 5 percent plus H.S.T. payable to Town and Country. I am aware that Mr. Moore's evidence was that there is no prevailing rate and while he or his counsel may disagree that I have sufficient evidence to establish a prevailing rate, I do not accept that there is no prevailing rate for a typical transaction in New Brunswick and I accept the evidence that I heard from Mr. Roach in this regard. [para. 47]

[27] The principles underlying *quantum meruit* and its application are well explained by Peter D. Maddaugh and John D. McCamus in *The Law of Restitution*, looseleaf (Aurora, Ont.: Canada Law Book, 2009):

Claims were brought in the common counts of *quantum meruit* and *quantum valebat* for the value of services rendered and goods supplied, respectively. Where the parties had entered into an agreement for the supply of goods and services but had failed to negotiate a price term, the claim brought in this form to recover the reasonable value of the goods and services supplied is best viewed as contractual in nature inasmuch as it appears to simply enforce an implied term to pay a reasonable price. Where, however, the agreement entered into by the parties is, for some reason, an unenforceable one, recovery for the reasonable value of benefits conferred under the agreement is quasi-contractual in nature. [...] More generally, relief has been extended over time to virtually all situations where benefits are conferred under agreements which are

apparently binding but are rendered ineffective for a reason recognized at common law.

[...]

Although the measure of relief in these claims, generally speaking, is the reasonable value of the benefit conferred in each case, it must be noted that this measure may vary from one context to the next. There are a number of possible measures, including the cost to the claimant of providing the benefit, the market value of the benefit bestowed, or, alternatively, the value placed on the benefit by the recipient, where this differs from either of the other two measures. [...] [§ 4:200.30]

[28] The task for the trial judge was to determine the “reasonable value” of the benefit conferred, in this instance Town and Country’s services to Ms. Jones in providing her with a real estate agent. It is clear on the face of the decision the trial judge considered both the commission agreed to by the parties in 2002 (5%), and the limited evidence before the Court on a prevailing rate in the community. Had the most favourable offer in 2002 resulted in a completed transaction, Town and Country would have received a commission of 5% of \$130,000. The decision rendered below provides the appellant with 5% of \$225,000. I see no reason why the finding on the issue of *quantum meruit* should be disturbed, and would dismiss this ground of appeal.

D. *Costs*

[29] The appellant argued that the trial judge erred in his application of Rule 49.09, taking issue with the Court’s interpretation of “a judgment as favorable or more favorable” than an offer to settle. The appellant also took issue with the decision to award costs according to Scale 1 of Tariff “A” of the *Rules*, instead of Scale 3.

[30] The trial judge was required to determine whether the amount awarded to the plaintiff (appellant) was more favorable than the amount offered by the defendant (respondent) in order to conduct his analysis under Rule 49.09(2), which provides as follows:

49.09 Effect of Failure to Accept

(2) Unless ordered otherwise, where an offer to settle was made by a defendant at least 10 days before commencement of the trial or hearing of the proceeding and was not revoked prior to commencement of the trial or hearing, and where the plaintiff fails to obtain a judgment more favorable than the terms of the offer to settle, the plaintiff shall be entitled only to party and party costs to the date of service of the offer to settle and the defendant shall be entitled to party and party costs from the date of such service.

49.09 Effet du défaut d'acceptation

(2) Sauf ordonnance contraire, lorsqu'un défendeur a fait une offre de règlement amiable au moins 10 jours avant le début du procès ou de l'audition de l'instance, qu'il n'a pas révoqué cette offre avant le début du procès ou de l'audience et que le demandeur n'obtient pas un jugement plus favorable que les conditions de l'offre, le demandeur n'aura droit aux dépens au tarif des frais entre parties que jusqu'à la date de la signification de l'offre. Le défendeur aura droit aux dépens au tarif des frais entre parties à partir de cette date.

[31] At trial, Town and Country was awarded an amount equal to 5% of \$225,000, plus H.S.T. at 14%, for a total of \$12,825, with costs to be addressed. The offer to settle dated July 18, 2006, was for "\$12,825 including H.S.T. and costs". Although the wording of the offer may appear somewhat ambiguous with respect to costs, the trial judge found that "the only reasonable interpretation of including 'H.S.T. and costs' is that it meant no amount was offered for costs". In other words, Ms. Jones offered \$12,825 but no costs, while Town and Country was awarded \$12,825 plus costs.

[32] The trial judge, on the question of whether the plaintiff obtained a judgment "more favorable" than the offer to settle, said "no" for the following reasons:

Both parties at today's hearing acknowledged that, in determining whether a judgment is "more favourable than" an Offer to Settle, more is required than simply measuring the mere dollars or pennies that may vary between the two offers. In other words, what was accepted by counsel, and there was no authority provided contrary to this, is that there seems to be some materiality element comparing the two. I agree that this is the case. It is not simply a matter of matching the numbers. I believe that an offer to Settle, at 5 percent plus H.S.T. inclusive of costs, so early in the litigation and on the heels of work already completed in relation to a motion regarding the Certificate of Pending

Litigation (which was issued pursuant to pleadings that wrongfully claimed an interest in land) and before any real or additional work in pursuit of this litigation was undertaken, is “more favourable than” a judgment on the same terms, even if the judgment contains the additional element of the potential for the recovery of costs. This is especially so given the long road ahead after the Offer to Settle and that in this case included discovery and four days of trial. [para. 12]

[33] The authority of the Court to make an award for costs is set out in Rule 59.01 of the *Rules of Court*:

59.01 Authority of the Court

(1) Subject to any Act and these rules, the costs of a proceeding or a step in a proceeding are in the discretion of the court and the court may determine by whom and to what extent costs shall be paid.

59.01 Attributions de la cour

(1) Sous réserve de toute loi et des présentes règles, les dépens afférents à une instance ou à une étape de l'instance sont à la discrétion de la cour qui peut déterminer par qui et dans quelle mesure ils seront payés.

[34] This Court has made it clear that considerable leeway is to be given to a trial judge on the issue of costs. Turnbull, J.A., addressed this issue in *Potash Corp. of Saskatchewan Inc. (c.o.b. PCS Cassidy Lake Co.) v. DuPont Canada Inc.*, [2008] N.B.J. No. 15 (QL), referring to the decision of Stratton C.J. (as he then was), in *Sabattis et al. v. Oromocto Indian Band and Sacobie et al.* (1986), 76 N.B.R. (2d) 227 (C.A.), [1986] N.B.J. No. 141 (QL):

It is trite law that all matters relevant to the question of costs are generally within the discretion of a trial or motion judge, and the exercise of that discretion will not be interfered with unless manifestly wrong. [...] [para. 3]

[35] Reasonable predictability in the application of the rules designed to encourage settlement and thereby avoid trials is of considerable importance, but a trial judge need not be *unreasonably* constrained in rendering a decision on costs. Rule 49.10

of the Ontario Rules of Court is similar to our Rule 49.09(2). In their text *Ontario Civil Practice 2009* (Toronto: Thompson Carswell, 2008), Watson and McGowan state:

The Court of Appeal has held that courts should depart from the *prima facie* costs consequences in rule 49.10 only where, after giving proper weight to the policy of the rule and the importance of a reasonable predictability and the even application of the rule, the interests of justice require departure; [...] . [p. 994]

[36] The wording of our Rule 49.09(2) is sufficiently flexible to allow a trial judge some discretion in determining whether a judgment is “more favorable” than an offer to settle. If that were not the case, a judgment of \$1 more than an offer to settle would exclude the application of 49.09(2), which is neither a reasonable nor a rational interpretation of a Rule which is intended to encourage settlement. See, for example, *Jaillet v. Myers* (1983), 50 N.B.R. (2d) 396 (Q.B.), var’d on other grounds (1984), 58 N.B.R. (2d) 94 (CA), [1984] N.B.J. No. 315 (QL). It is also important to note that an overriding judicial discretion is to be found in Rule 49.09 (2) through the use of the words “unless ordered otherwise”.

[37] Moreover, the flexibility allowing the trial judge discretion extends to the selection of the Scale to be used. Deschênes, J.A., writing in *Comeau v. Saint John Regional Hospital* (2003), 256 N.B.R. (2d) 356, [2003] N.B.J. No. 96 (QL), 2003 NBCA 17, stated:

Undoubtedly, the task of assessing or fixing party and party costs following a trial, with or without reference to Tariff “A” under Rule 59 of the *Rules of Court*, has been entrusted to the trial judge who, as Stratton, J.A. put it in *Williams et al v. Saint John (City), New Brunswick and Chubb Industries Ltd.* (1985), 66 N.B.R. (2d) 10; 169 A.P.R. 10 (C.A.) at pp. 40-41 “is the person best able to assess all matters relevant to the question of costs.” The trial judge enjoys a very wide discretion and much flexibility in fixing costs by reference to tariff “A” under Rule 59 as he or she is allowed some maneuverability in terms of what the “amount involved” (not necessarily the

“amount allowed”) will be **and what Scale will be used**. See *Newcastle (Town) v. Mattatall et al.* (1988), 87 N.B.R. (2d) 238; 221 A.P.R. 238 (C.A.). [para. 25, emphasis added]

[38] I am not persuaded that the trial judge erred in his application of the appropriate rules with respect to costs and, therefore, would dismiss this ground of appeal.

V. Disposition

[39] I would dismiss the appeal, with costs of \$3,500.

LE JUGE GREEN

I. Introduction

- [1] Town and Country Market Realty Ltd. appelle d'une décision d'un juge de la Cour du Banc de la Reine dans le but de recouvrer une commission de courtage auprès de l'intimée, Geneva Jones. Les références de cette décision, rendue le 5 juin 2008, sont les suivantes : (2008), 337 R.N.-B. (2^e) 19, [2008] A.N.-B. n^o 238 (QL), 2008 NBBR 204.
- [2] Le juge du procès a conclu que Town and Country avait violé le devoir fiduciaire qu'elle avait envers M^{me} Jones et perdu, de ce fait, son droit à une commission pour la vente du bien immobilier. Il a conclu en outre que la convention d'inscription, qui stipulait le versement d'une commission de 9 p. 100, contrevenait au par. 22(3) de la *Loi sur les agents immobiliers*, L.R.N.-B. 1973, ch. R-1. Cette disposition interdit aux agents immobiliers de demander à recevoir une commission établie en fonction de la différence entre le prix d'inscription et le prix de vente, ou de conclure une convention prévoyant qu'ils recevront une commission établie ainsi. Pour ces deux motifs, Town and Country ne pouvait obtenir paiement de la commission. Le juge du procès a toutefois accordé une rémunération au courtier sur la base du *quantum meruit* (5 p. 100), puisqu'en définitive un avantage avait été procuré à M^{me} Jones.
- [3] À la demande des parties, le juge du procès s'est penché sur la question des dépens après avoir statué sur le fond. Il leur a donné la possibilité de présenter des mémoires portant sur l'effet de l'offre de règlement amiable que M^{me} Jones avait signifiée à Town and Country avant le procès. Il a accordé à Town and Country des dépens au tarif des frais entre parties jusqu'à la date de l'offre de règlement amiable (18 juillet 2006), à M^{me} Jones des dépens au même tarif après cette date.

II. Questions en litige

[4] Les moyens d'appel de Town and Country dégagent quatre erreurs du jugement de première instance. Town and Country soutient qu'il était erroné d'annuler son contrat avec M^{me} Jones pour manquement à son devoir fiduciaire envers la cliente, d'annuler le contrat pour le motif qu'il violait le par. 22(3) de la *Loi sur les agents immobiliers*, de déterminer le montant que l'intimée devait lui verser par application des principes du *quantum meruit* et, notamment, par une application incorrecte du par. 22(2) de la *Loi sur les agents immobiliers*, et d'appliquer la règle 49.09(2) pour lui ordonner de verser à l'intimée les dépens de la période postérieure au 18 juillet 2006.

[5] Pour les motifs qui suivent, je suis d'avis de débouter l'appelante.

III. Les faits

[6] En 2002, Geneva Jones et Town and Country ont conclu une convention d'inscription en vue de la vente d'un bien du chemin Broad, non loin d'Oromocto, au Nouveau-Brunswick. Le bien était formé d'une maison et d'un terrain de 140 acres. Walter Moore était l'agent immobilier chargé de la vente. La convention d'inscription stipulait une commission de 5 p. 100 et un prix de 149 900 \$. Pendant la durée de la convention de 2002, trois offres ont été reçues et acceptées par M^{me} Jones, mais aucune des opérations entamées n'a été achevée. L'offre la plus élevée avait été de 130 000 \$.

[7] Après expiration de la convention d'inscription, M. Moore a communiqué avec M^{me} Jones [TRADUCTION] « à quelques occasions au sujet de la vente de sa maison », mais ces entretiens n'ont rien produit de concret.

[8] Au début de 2006, M. Moore a reçu un appel d'un représentant de Travaux publics Canada, M. Black, qui s'enquerrait du bien de M^{me} Jones. M. Black s'était d'abord renseigné sur le bien à l'époque où la convention d'inscription de 2002

était opérante. M. Moore lui a répondu qu'il s'informerait des intentions de la propriétaire.

[9] M. Moore s'est entretenu avec M^{me} Jones le 15 janvier 2006. Il lui a expliqué qu'une personne qui s'était renseignée sur le bien en 2002 était de nouveau entrée en contact avec lui et avait manifesté un regain d'intérêt. M^{me} Jones a indiqué qu'elle était disposée à vendre et voulait 200 000 \$ [TRADUCTION] « tous comptes faits ». À ce moment-là, M. Moore n'avait pas encore discuté avec M. Black du prix qui était demandé pour le bien, ni discuté avec M^{me} Jones de la commission que stipulerait la nouvelle inscription.

[10] M. Moore a rappelé M. Black. Il lui a indiqué que le bien était à vendre et que le prix demandé était de 229 000 \$.

[11] Le 31 janvier 2006, M. Moore a reçu une option d'achat en faveur de Sa Majesté la Reine du chef du Canada, représentée par le ministre des Travaux publics. L'option prévoyait un prix d'achat de 225 000 \$ si elle était exercée.

[12] Après avoir reçu l'option d'achat, M. Moore a communiqué avec M^{me} Jones et lui a demandé de passer à son bureau. Elle s'y est rendue plus tard ce jour-là, en compagnie de sa petite-fille. M. Moore a présenté à sa cliente une convention d'inscription et l'option d'achat. La convention stipulait une commission de 9 p. 100.

[13] M^{me} Jones a protesté contre la commission de 9 p. 100, qui lui paraissait élevée. M. Moore a expliqué son raisonnement : la commission était élevée parce qu'il avait consacré beaucoup de temps au bien de M^{me} Jones dans le cadre de la convention de 2002, et parce qu'il devait la partager. M^{me} Jones a signé la convention d'inscription et l'option d'achat.

[14] Il a été question, au procès, de l'usage pour lequel le gouvernement fédéral acquérait le bien, et de l'identité de la personne avec qui M. Moore devait partager sa

commission. Il n'est pas pertinent d'en débattre en appel et je n'y reviendrai pas. Il me suffira de rappeler que M^{me} Jones était mécontente des raisons pour lesquelles Travaux publics Canada souhaitait acquérir son bien, et mécontente par ailleurs de M. Moore pour diverses autres raisons.

[15] M^{me} Jones a d'abord tenté d'arrêter la vente, parce qu'elle s'inquiétait de l'usage auquel le gouvernement fédéral destinait le bien. M. Moore a vu au dépôt d'un certificat d'affaire en instance, qui attestait la contestation d'intérêts dans le bien, et il a intenté une action en exécution de l'achat-vente et en dommages-intérêts généraux et particuliers. M^{me} Jones a demandé, par voie de motion, la révocation du certificat. La vente du bien à Travaux publics Canada s'est réalisée en juin 2006. Town and Country n'a toutefois pas reçu de commission et le procès intenté a eu lieu.

IV. Analyse

A. *Violation de devoir fiduciaire*

[16] Les parties ont convenu que Town and Country, en la personne de l'agent immobilier, M. Moore, avait un devoir fiduciaire envers M^{me} Jones. L'une et l'autre ont appelé l'attention du juge du procès sur divers passages pertinents de l'ouvrage de Mark V. Ellis, *Fiduciary Duties in Canada* (éd. à feuillets mobiles, Toronto, Carswell, 2009), passages que le juge a cités favorablement par la suite dans le but de [TRADUCTION] « faire comprendre plus facilement les obligations juridiques de l'agent immobilier ». Ellis écrit :

[TRADUCTION]

L'agent immobilier a envers ses clients l'obligation spéciale de démontrer la bonne foi la plus totale : *D'Atri c. Chilcott* (1975), 7 O.R.(2d) 249 (H.C.). [...]

[...]

L'idée fautive des agents selon laquelle leur obligation consistait seulement à obtenir une entente entre un acheteur

et un propriétaire-vendeur pour un prix satisfaisant traduit une incompréhension de l'essence d'une relation où l'agent a une obligation fondamentale de loyauté envers une seule partie d'une opération négociée. [...]

[...]

L'équité exige que les personnes dont les conseils et les connaissances sont sollicités par les membres du public et à qui ceux-ci font confiance agissent en toute bonne foi, et si un litige surgit, ces personnes doivent pouvoir démontrer sans équivoque qu'elles ont agi ainsi. Tout doute doit être tranché en faveur de la personne qui a compté sur elles. [Par. 5-4.3.]

L'énoncé le plus concis et le plus instructif d'Ellis, pour les fins de l'espèce, est certes le suivant, où il constate que certains tribunaux ont conclu que :

[TRADUCTION] l'obligation de l'agent immobilier envers son mandant doit être interprétée strictement. L'agent a l'obligation d'obtenir le prix le plus élevé possible pour le propriétaire-vendeur et l'obligation de ne pas se mettre dans une situation où son intérêt personnel et ses obligations entrent en conflit [par. 5-8(2)].

[17] L'argument avancé par M^{me} Jones, et retenu par le juge du procès, était que M. Moore avait manqué à son obligation fiduciaire lorsqu'il avait demandé, et s'était assuré par la convention d'inscription, une commission de 9 p. 100. Le juge du procès est arrivé à la conclusion suivante :

[TRADUCTION]
C'est une norme élevée. Pour ces motifs, je conclus que le fait de demander à M^{me} Jones, et de chercher à justifier à ses yeux, une commission de 9 p. 100 plus la TVH a constitué une violation de l'obligation fiduciaire envers elle [par. 37].

[18] Je conviens, sans hésitation aucune, qu'un agent immobilier a le devoir de veiller à ce que son mandant reçoive le meilleur prix possible pour le bien vendu. Il y a lieu cependant de nuancer cet énoncé : un agent immobilier a le devoir de veiller à ce que

son mandant reçoive le meilleur prix possible pour le bien vendu, *déduction faite de la commission négociée*. Il n'est pas raisonnable de s'attendre qu'un agent voie aux seuls intérêts du mandant lorsqu'il convient avec lui d'une commission. Une commission nulle serait, financièrement, l'issue la plus favorable au mandant.

[19] J'ai peine à admettre, cela dit en toute déférence, que les faits de l'espèce soient constitutifs d'une violation de devoir fiduciaire. Il y aurait nettement eu violation si M. Moore n'avait divulgué, ni l'existence de l'option d'achat, ni le montant offert. Or, ce n'est pas le cas ici. M^{me} Jones était au fait de l'offre avant de signer la convention d'inscription. Les motifs pour lesquels le juge du procès a conclu à une violation étaient axés sur l'établissement de la commission que M. Moore devait recevoir. On ne doit pas s'attendre d'un agent qu'il abandonne son droit à la recherche de son intérêt personnel lorsqu'il négocie sa commission ou qu'il en convient avec le client. Tout au contraire, ce contexte précis est le seul où il soit raisonnable pour un agent de faire passer son propre intérêt avant celui du client. Je n'ai toutefois pas à statuer sur ce premier moyen d'appel, vu les conclusions auxquelles j'arrive quant au deuxième.

B. *Paragraphe 22(3) de la Loi sur les agents immobiliers*

[20] Les dispositions pertinentes de la *Loi* sont celles-ci :

22(3) No agent, manager or salesman shall request or enter into an agreement for the payment to him of a commission or other remuneration based on the difference between the price at which any real estate is listed for sale and the actual sale price thereof, and no agent, manager or salesman is entitled to retain any commission or other remuneration so computed.

22(3) Nul agent, gérant ou vendeur ne peut demander de toucher, ni conclure une convention prévoyant qu'il touchera une commission ou autre forme de rémunération établie en fonction de la différence entre le prix de vente auquel des biens réels sont inscrits et le prix auquel leur vente a effectivement été conclue, et nul agent, gérant ou vendeur n'a le droit de conserver une commission ou autre rémunération calculée de cette façon.

[21] Dans l'analyse qu'il a menée pour déterminer si la commission demandée par Town and Country violait ou non la disposition précitée, le juge du procès a formulé les observations suivantes :

[TRADUCTION]

L'avocat de M^{me} Jones m'a signalé la décision rendue en 1980 par la Cour d'appel de la Nouvelle-Écosse dans l'affaire *Metlidge c. Ryan* (1980), 113 D.L.R.(3d) 248. Bien que les faits de cette affaire soient différents, la Cour a étudié l'application de l'équivalent néo-écossais du paragraphe 22(3). À mon avis, cette affaire, comme d'autres, indique que dans l'interprétation de la législation, le mot « inscrits » ou le prix à l'inscription peut, selon les circonstances, vouloir dire le prix recherché par le propriétaire-vendeur. En conséquence, quand je lis le paragraphe 22(3) dans le contexte de l'ensemble de l'article 22, il me semble que le tort que ce paragraphe cherche à éviter est la situation où la commission est égale à l'excédent du montant obtenu par l'agent sur le montant demandé par le propriétaire-vendeur. La raison en est que cette situation, par son essence même, met l'agent dans une situation où son intérêt est, ou du moins peut être, en conflit avec l'intérêt de son mandant [par. 40].

[22] M^{me} Jones a précisé qu'elle voulait disposer de 200 000 \$, tous comptes faits, une fois la vente du bien réalisée. À supposer un prix de vente de 225 000 \$, la commission de 9 p. 100, majorée de la TVH (de 15 p. 100 au moment de la vente), était de 23 287,50 \$. La différence entre les 200 000 \$ demandés par M^{me} Jones et le prix de vente, commission en moins, était de 1 712,50 \$.

[23] Le juge du procès a constaté que le chiffre obtenu, une fois déduite du prix de vente la commission majorée de la TVH, était [TRADUCTION] « à peu près égal » au montant demandé par M^{me} Jones, et il a conclu que, de ce fait, l'interdiction du par. 22(3) entrainait en jeu. L'avocat de Town and Country a contesté cette assimilation des montants l'un à l'autre, et il a soutenu que la concordance des deux chiffres devait être attribuée à une simple coïncidence, et non à un calcul de M. Moore qui aurait visé à maximiser sa commission tout en procurant à M^{me} Jones un prix le plus voisin possible de 200 000 \$.

[24] J'estime que la conclusion du juge du procès est fondée. Il n'est guère crédible d'attribuer la concordance des montants à une simple coïncidence. Si M. Moore avait demandé une commission de 10 p. 100, TVH en sus, M^{me} Jones aurait dû lui verser 25 875 \$ et n'aurait pas touché les 200 000 \$ attendus. Une commission de 9,5 p. 100, TVH en sus, aurait atteint 24 581,25 \$ et laissé à M^{me} Jones, au grand total, 418,75 \$ de plus que les 200 000 \$ demandés. Qui plus est, ces chiffres ne tiennent toutefois pas compte d'autres frais de vente, dont les honoraires d'avocat. La preuve étaye nettement la conclusion du juge du procès que la commission demandée par M. Moore contrevient au par. 22(3) de la *Loi sur les agents immobiliers*. Faire valoir que M^{me} Jones a été persuadée à l'origine d'accepter la convention d'inscription à 9 p. 100, telle que la lui présentait Town and Country, n'est pas un moyen de défense valide. Je suis d'avis de rejeter ce moyen d'appel.

C. *Quantum meruit*

[25] M^{me} Jones convient que Town and Country doit être rémunérée pour le travail accompli. Seule se pose la question de savoir si le juge du procès a commis une erreur de droit lorsqu'il a déterminé le montant à payer.

[26] Le juge du procès est arrivé à la conclusion suivante :

[TRADUCTION]

J'ai conclu que, dans l'évaluation de ce que serait une rémunération raisonnable et équitable dans cette situation, étant donné que les seules preuves qui m'ont été présentées sont les 5 p. 100 qui figuraient à la convention d'inscription de 2002 et le témoignage de M. Roach selon lequel le taux courant est de 5 ou 6 p. 100, le montant approprié à payer à Town & Country serait de 5 p. 100 plus la TVH. Je suis conscient du témoignage de M. Moore selon lequel il n'y a pas de taux courant, et, même si son avocat ou lui peuvent refuser d'admettre que je dispose d'éléments de preuve suffisants pour établir l'existence d'un taux courant, je n'admets pas qu'il n'y ait pas de taux courant pour une opération typique au Nouveau-Brunswick et j'accepte le témoignage que M. Roach m'a donné à cet égard [par. 47].

[27] Les principes sur lesquels reposent le *quantum meruit* et son application sont bien expliqués par Peter D. Maddaugh et John D. McCamus dans *The Law of Restitution* (éd. à feuillets mobiles, Aurora (Ont.), Canada Law Book, 2009) :

[TRADUCTION]

Quantum meruit et *Quantum valebat* étaient allégués en vue de recouvrer, respectivement, la valeur de services rendus et de marchandises fournies. Si des parties ont conclu une convention de fourniture de marchandises et de prestation de services, mais n'ont pas stipulé de prix, il vaut mieux considérer la demande portant ces allégations générales, présentée en vue de recouvrer la valeur raisonnable des marchandises et des services, comme une demande de nature contractuelle dans la mesure où elle paraît rechercher uniquement l'exécution d'une clause implicite de paiement d'un prix raisonnable. En revanche, lorsque la convention conclue par les parties, pour une raison ou pour une autre, est inexécutoire, le recouvrement de la valeur raisonnable des avantages conférés du fait de la convention est de nature quasi contractuelle. [...] De façon plus générale, l'octroi d'une réparation s'est étendu au fil des ans à pratiquement toutes les situations où des avantages sont conférés en exécution de conventions apparemment obligatoires, mais inopérantes pour une raison qu'admet la common law.

[...]

Il convient de noter que, encore que les tribunaux mesurent la réparation à imposer dans le cadre de ces demandes, en règle générale, d'après la valeur raisonnable de l'avantage conféré, ils peuvent la mesurer diversement en fonction du contexte. Il leur est possible de choisir pour mesure ce qu'il en coûte au demandeur pour dispenser l'avantage, la valeur marchande de l'avantage accordé, ou encore la valeur attribuée à l'avantage par le bénéficiaire si elle diffère de ces deux autres mesures. [4:200.30]

[28] Le juge du procès avait pour tâche de déterminer la « valeur raisonnable » de l'avantage conféré, en l'occurrence les services que Town and Country avait dispensés à M^{me} Jones en lui procurant un agent immobilier. Il ressort manifestement de sa décision que le juge du procès a pris en considération tant la commission dont les parties avaient

convenu en 2002 (5 p. 100) que la preuve tenue dont il disposait quant au taux courant qui pouvait être appliqué dans la localité. Si l'offre la plus favorable de 2002 s'était soldée par une vente, Town and Country aurait reçu 5 p. 100 d'un prix de vente de 130 000 \$. Le jugement de première instance octroie à l'appelante 5 p. 100 de la somme de 225 000 \$. Je ne vois rien qui nécessite d'infirmer la décision du juge au chapitre du *quantum meruit*, et je suis d'avis d'écarter ce moyen d'appel.

D. *Dépens*

[29] L'appelante soutient que le juge du procès a appliqué erronément la règle 49.09. Elle conteste l'interprétation donnée par la Cour de l'expression « jugement aussi favorable, sinon plus favorable, » qu'une offre de règlement amiable. Elle conteste aussi la décision d'accorder des dépens établis d'après l'échelle 1 du tarif « A » des *Règles*, plutôt que d'après l'échelle 3.

[30] Le juge du procès devait déterminer si le montant qu'il avait accordé à la demanderesse (l'appelante en l'instance) était plus favorable que le montant qui avait été offert par la défenderesse (l'intimée en l'instance), afin de pouvoir procéder à l'analyse que requiert la règle 49.09(2). Texte de la règle :

49.09 Effect of Failure to Accept

(2) Unless ordered otherwise, where an offer to settle was made by a defendant at least 10 days before commencement of the trial or hearing of the proceeding and was not revoked prior to commencement of the trial or hearing, and where the plaintiff fails to obtain a judgment more favorable than the terms of the offer to settle, the plaintiff shall be entitled only to party and party costs to the date of service of the offer to settle and the defendant shall be entitled to party and party costs from the date of such service.

49.09 Effet du défaut d'acceptation

(2) Sauf ordonnance contraire, lorsqu'un défendeur a fait une offre de règlement amiable au moins 10 jours avant le début du procès ou de l'audition de l'instance, qu'il n'a pas révoqué cette offre avant le début du procès ou de l'audience et que le demandeur n'obtient pas un jugement plus favorable que les conditions de l'offre, le demandeur n'aura droit aux dépens au tarif des frais entre parties que jusqu'à la date de la signification de l'offre. Le défendeur aura droit aux dépens au tarif des frais entre parties à partir de cette date.

[31] Au procès, la Cour a accordé à Town and Country 5 p. 100 de 225 000 \$, soit, après ajout de la TVH de 14 p. 100, un total de 12 825 \$; les dépens restaient à déterminer. L'offre de règlement amiable datée du 18 juillet 2006 proposait à Town and Country [TRADUCTION] « 12 825 \$ y compris la TVH et les dépens ». Si la formulation de l'offre peut paraître quelque peu ambiguë au chapitre des dépens, le juge du procès a néanmoins conclu que [TRADUCTION] « la seule interprétation raisonnable de cette offre, qui comprenait “la TVH et les dépens”, est que rien n'était offert pour les dépens ». En d'autres termes, M^{me} Jones avait offert 12 825 \$, sans dépens, alors que la Cour a accordé à Town and Country 12 825 \$, dépens en sus.

[32] La demanderesse avait-elle obtenu un jugement « plus favorable » que l'offre de règlement amiable? Le juge du procès a répondu à cette question par la négative pour les raisons suivantes :

[TRADUCTION]

Les parties ont toutes deux reconnu aujourd'hui que déterminer si un jugement est « plus favorable » qu'une offre de règlement amiable appelle à plus qu'à mesurer la différence, en dollars et en cents, entre deux montants. En d'autres termes, ce qu'ont admis les avocats – et aucun précédent contraire n'a été invoqué – c'est qu'il semble que la comparaison doit s'appuyer sur des considérations d'ordre substantiel. Je suis également de cet avis. Comparer les chiffres ne suffit pas. J'estime qu'une offre de règlement de 5 p. 100, dépens compris et TVH en sus, présentée aux premiers stades du litige, en l'occurrence dès après le travail déjà effectué pour une motion se rapportant au certificat d'affaire en instance (délivré après la production de plaidoiries revendiquant à tort un droit foncier) et avant qu'on n'ait entrepris le véritable travail ou poursuivi le travail de l'instance, est « plus favorable » qu'un jugement de même teneur, même si ce jugement laisse espérer le recouvrement de dépens. Elle apparaît particulièrement favorable compte tenu du long parcours à franchir après une offre de règlement amiable, soit, en l'espèce, la communication préalable et quatre jours de procès [par. 12].

[33] Les dépens relèvent des attributions de la cour par application de la règle 59.01 des *Règles de procédure* :

59.01 Authority of the Court

(1) Subject to any Act and these rules, the costs of a proceeding or a step in a proceeding are in the discretion of the court and the court may determine by whom and to what extent costs shall be paid.

59.01 Attributions de la cour

(1) Sous réserve de toute loi et des présentes règles, les dépens afférents à une instance ou à une étape de l'instance sont à la discrétion de la cour qui peut déterminer par qui et dans quelle mesure ils seront payés.

[34] Les arrêts de notre Cour établissent qu'il convient de donner une latitude considérable au juge du procès en matière de dépens. Le juge Turnbull l'a rappelé dans *Potash Corp. of Saskatchewan Inc. (c.o.b. PCS Cassidy Lake Co.) c. DuPont Canada Inc.*, [2008] A.N.-B. n° 15 (QL), décision où il a renvoyé aux motifs du juge en chef Stratton (tel était alors son titre) dans *Sabattis et al. c. Oromocto Indian Band (respondent) and Sacobie et al. (intervenors)* (1986), 76 R.N.-B. (2^e) 227 (C.A.), [1986] A.N.-B. n° 141 (QL) :

[TRADUCTION]

Il est connu, en droit, que tout ce qui touche les dépens ressortit de façon générale au juge saisi du procès ou de la motion, et le tribunal d'appel n'interviendra pas dans l'exercice de ce pouvoir à moins d'erreur manifeste [par. 3].

[35] S'il importe que l'application des règles qui encouragent à régler à l'amiable, et par le fait même à éviter les procès, soit raisonnablement prévisible, le travail du juge du procès appelé à statuer sur les dépens ne doit pas, pour autant, se trouver déraisonnablement borné. La règle 49.10 des *Règles de procédure civile* de l'Ontario est semblable à notre règle 49.09(2). Dans leur ouvrage, *Ontario Civil Practice 2009* (Toronto, Thompson Carswell, 2008), Watson et McGowan écrivent ce qui suit :

[TRADUCTION]

La Cour d'appel a déclaré que les conséquences *prima facie* du refus d'une offre, prévues à la règle 49.10, ne sont

accordées que lorsque les intérêts de la justice l'exigent, et qu'un poids suffisant est accordé aux principes fondant la règle ainsi qu'à l'importance de préserver une application raisonnablement prévisible et uniforme de la règle [p. 994].

[36] Notre règle 49.09(2) est libellée en termes suffisamment souples pour que le juge du procès jouisse d'un certain pouvoir discrétionnaire lorsqu'il détermine si un jugement est « plus favorable » qu'une offre de règlement amiable. S'il n'en était pas ainsi, un jugement qui accorderait un dollar de plus qu'une offre de règlement amiable exclurait l'application de la règle 49.09(2). Semblable interprétation d'une règle destinée à favoriser les règlements amiables ne serait ni raisonnable ni rationnelle (voir *Jaillet c. Myers* (1983), 50 R.N.-B. (2^e) 396 (C.B.R.), jugement modifié pour d'autres motifs dans (1984), 58 R.N.-B. (2^e) 94 (C.A.), [1984] A.N.-B. n^o 315 (QL)). Il est à noter également que la règle 49.09(2), par les mots « [s]auf ordonnance contraire », confère un pouvoir discrétionnaire dérogatoire.

[37] De même, cette souplesse, qui investit le juge du procès d'un pouvoir discrétionnaire, lui est conférée dans le choix de l'échelle à utiliser. Le juge d'appel Deschênes, dans *Comeau c. Saint John Regional Hospital et al.* (2003), 256 R.N.-B. (2^e) 356, [2003] A.N.-B. n^o 96 (QL), 2003 NBCA 17, a indiqué ce qui suit :

Évidemment, la tâche de calculer ou de fixer les dépens sur la base des frais entre parties à l'issue d'un procès, suivant ou non le tarif « A » de la règle 59 des *Règles de procédure*, a été confiée au juge du procès qui, comme le juge Stratton, de la Cour d'appel, l'a dit dans *Williams et al. c. Saint John (City), New Brunswick and Chubb Industries Ltd.* (1985), 66 R.N.-B. (2^e) 10, 169 A.P.R. 10 (C.A.), aux pages 40 et 41, « sont les personnes les plus compétentes pour évaluer tous les facteurs touchant la question des dépens ». Le juge du procès jouit d'un très grand pouvoir discrétionnaire et d'une grande souplesse pour fixer les dépens selon le tarif « A » de la règle 59, car il ou elle a une certaine marge de manoeuvre pour déterminer le « montant clé » (pas nécessairement le « montant accordé ») **et l'échelle qui sera utilisée**. Voir *Newcastle (Town) c. Mattatall et al.* (1988), 87 R.N.-B. (2^e)

238, 221 A.P.R. 238 (C.A.). [Par. 25, les caractères gras sont de moi.]

[38] Je ne suis pas convaincu que le juge du procès ait appliqué erronément les règles appropriées en matière de dépens et, par conséquent, je suis d'avis de rejeter ce moyen d'appel.

V. Dispositif

[39] Je suis d'avis de débouter l'appelante, et de la condamner à des dépens de 3 500 \$.