

000 pour sa propriété. Le demandeur continua les négociations avec J.-A. Molleur. Quelques mois plus tard, le défendeur vendit sa maison à celui-ci pour \$21,000, dont \$5,000 comptant et le solde à terme. Le demandeur réclame par action contre le défendeur sa commission, qui s'élève à \$530, savoir $2\frac{1}{2}$ p. c. sur le prix de vente selon la convention et la coutume.

Le défendeur admet avoir promis au demandeur une commission de $2\frac{1}{2}$ p. c. par la convention de novembre 1912, mais il ajoute qu'ayant refusé le premier offre de M. J.-A. Molleur, le contrat entre lui et le demandeur a pris fin. L'acheteur est ensuite devenu son acheteur, et c'est à la suite des nouvelles relations qu'ils ont eues ensemble, qu'il lui a vendu sa propriété, de préférence à un autre acheteur qui lui en offrait le même prix; et cela sans l'aide ni le concours du demandeur.

La Cour a accueilli la demande par les motifs suivants:

“ Considérant que le contrat pour la vente à commission d'un immeuble entre un propriétaire et un agent d'immeuble n'est pas un contrat commercial et ne peut être prouvé par témoins à moins qu'il y ait un commencement de preuve par écrit;

“ Vu que la preuve testimoniale a été prise sous réserve et il y a maintenant lieu à adjuger sur l'objection;

“ Considérant que le défendeur a fait des aveux dans son examen au préalable et dans son examen comme témoin devant la Cour;

“ Considérant que bien que l'aveu ne puisse être divisé contre celui qui le fait, néanmoins l'aveu peut être divisé d'après les circonstances et suivant la discrétion du tribunal lorsque la partie contestée de l'aveu est invraisemblable ou combattue par les indices de mauvaise foi, ou par une preuve contraire;