

Contractul de intermediere în Codul civil (Legea nr. 287/2009)

Conf. univ. dr. Lucian Săuleanu
Universitatea din Craiova
Facultatea de Drept și Științe Administrative

Rezumat : Intermedierea este o activitate care joacă un rol important în economie și se exercită în diverse sectoare ale acesteia regăsind-o în domeniul comerțului, asigurărilor, transporturilor etc. În ciuda importanței acestei activități, dar și a numărului mare de raporturi juridice intermediare, prima reglementare a contractului de intermediere o regăsim în Codul civil (Legea nr. 287/2009).

Intermediarii sunt profesioniști, iar scopul lor este de a pune în contact alte persoane fizice ori juridice în vederea încheierii anumitor contracte specifice sectorului economic în care acestea activează. Intermediarii sunt terți față de înțelegerea dintre cele două părți puse în legătură și nu au decât dreptul de a încasa remunerația stabilită în măsura în care se încheie contractul intermediat. Sub aspectul dreptului la remunerație nu are importanță dacă obligațiile asumate de părți prin contractul intermediat au fost executate.

Cuvinte cheie : contract de intermediere, intermediar, client, profesionist, remunerație, contract de mandat, contract de agenție

Noțiune. Intermedierea a căpătat în societatea modernă o importanță deosebită urmare a dorinței de creștere a volumului tranzacțiilor și a imposibilității comercianților de a negocia direct. În acest context au apărut intermediarii, profesioniști al căror unic scop era identificarea potențialilor parteneri, dar care beneficiau și de anumite cunoștințe pe care le valorificau în scopul încheierii contractelor pentru care erau solicitați.

Art. 2096 din noul Cod civil prevede că intermedierea este contractul prin care intermediarul se obligă față de client să îl pună în legătură cu un terț, în vederea încheierii unui contract.

Așadar, obligația intermediarului este doar de a pune pe client în legătură cu un potențial contractant, iar nu de a încheia un anumit act juridic în numele și pe seama clientului.

De altfel, statutul juridic al intermediarului este precizat expres în alin. 2 din art. 2096 care prevede că intermediarul nu este prepusul părților intermediare și este independent față de acestea în executarea obligațiilor sale.

Considerăm nepotrivă denumirea folosită de legiuitor pentru acest contract, anume aceea de « contract de intermediere » întrucât în sfera noțiunii de « intermediere » sunt incluse toate contractele de intermediere, astfel că prin aceasta desemnăm o categorie, un gen de contracte. Folosirea denumirii de « contract de intermediere » deși nu este greșită¹, totuși este de natură a crea o confuzie între acest tip de contract și categoria contractelor de intermediere. Având în vedere aceste argumente ne raliem opiniei exprimate de alți doctrinari ce apreciază ca fiind mai potrivită

¹ Putem spune că din punct de vedere structural contractul de intermediere, așa cum este reglementat de art. 2096-2102 C. civ., reprezintă prototipul contractelor de intermediere, întrucât este transpunerea noțiunii de intermediere ce presupune strict o activitate de mijlocire, de înlesnire.

folosirea unei alte denumiri cum ar fi, spre exemplu, cea contract de curtaj² specifică intermediarilor din domeniul bursier³ sau denumirea de contract de mijlocire⁴; optăm pentru acest din urmă termen întrucât este sinonim cu termenul de intermediere, reflectă specificitatea acestui contract și nici nu este de natură a crea confuzii așa cum se poate întâmpla prin folosirea denumirii de « curtaj », specifică așa cum am precizat unui alt domeniu⁵.

Dacă intermediarul este un profesionist în măsura în care exercită această activitate de presări servicii în mod sistematic, în schimb clientul și terțul contractant pot să fie sau să nu fie profesioniști. Legiuitorul nu a prezumat calitatea de profesionist a intermediarului, așa cum s-a întâmplat în cazul contractului de agent unde a prevăzut în art. 2072 alin. 2 că agentul acționează cu titlu profesional. *Per a contrario* un astfel de contract de intermediere poate fi încheiat și de un neprofesionist.

Din definiție se desprind următoarele elemente caracteristice: a) obiectul contractului îl constituie punerea în relație a părților în vederea încheierii unui contract; b) existența voinței concordante a părților intermediare; c) independența intermediarului.

Contractul de intermediere este un contract fără reprezentare, intermediarul nefiind un reprezentant⁶; rolul său de simplu mijlocitor rezultă și din faptul că el nu participă la încheierea efectivă a contractului dintre părțile puse în legătură. Cu alte cuvinte, intermediarii nu sunt nici reprezentanți, nici mandatar. Cu toate acestea, în acord cu doctrina franceză care considera că un curtier poate fi mandatar, numai dacă mandatul rezultă expres dintr-un înscris, noul Cod civil a prevăzut în art. 2102 că intermediarul poate reprezenta părțile intermediare la încheierea contractului intermediat sau a altor acte de executare a acestuia numai dacă a fost împuternicit expres în acest sens.

Până la reglementarea de către noul Cod civil a contractului de intermediere acesta era întâlnit în activitatea comercială⁷ sub denumirea de contract de curtaj⁸ sau de mistie.

Caractere juridice

Contractul de intermediere are următoarele caractere juridice:

- este un contract *numit*, fiind reglementat de noul Cod civil în art. 2096-2102
- este un contract *sinalagmatic*, întrucât încheierea sa creează obligații reciproce în

² F. Moțiu, *Contractele speciale în noul Cod civil*, Ed. Wolters Kluwer, București, 2010, pag. 278.

³ Cuvântul “curtaj” provine din limba franceză (courtage) și este definit ca fiind ocupație a curtierului, respectiv remunerație acordată curtierului la încheierea unei tranzacții (Dicționar explicativ al limbii române, Editura Univers Enciclopedic, București, 1998).

⁴ Sau samsărie însă acest din urmă termen a dobândit un sens peiorativ.

⁵ Am putea spune că este utilă menținerea acestei diferențieri atât timp cât relația dintre aceste contracte este de la gen la specie, contractul de intermediere (mijlocire) fiind genul, iar alte contracte din domeniul bursier, al intermediarilor imobiliare ori a curtajului matrimonial, fiind specii ale acestui contract, fiecare beneficiind de reglementări ori dispoziții specifice; așadar, curtierii nu sunt altceva decât o categorie de intermediari, de mijlocitori.

⁶ Cas. I, 17 dec. 1917, în M. A. Dumitrescu, *Codul de comerț adnotat*, Ed. Cugetarea, București, vol. I, 1926, pag. 30.

⁷ Codul comercial din 1887 în art. 3 pct. 12 recunoaștea activitatea de mijlocire ca faptă de comerț.

⁸ Contractul de curtaj a fost definit ca fiind acel contract prin care o persoană, numită curtier, se obligă să găsească persoanei de la care a primit însărcinarea de a contracta, numită client, un contractant în schimbul unei sume de bani (unei indemnizații) numită curtaj (a se vedea în acest sens L. Săuleanu, A. Calotă, *Contractul de curtaj*, Revista de drept comercial nr. 7-8/1999, pag. 210-216).

sarcina ambelor părți: intermediarul are obligația principală de a pune în legătură clientul cu un terț, iar clientul are obligația principală de a plăti remunerația stabilită numai în cazul în care intermediarul și-a îndeplinit obligația; rezultă că această obligație este afectată de o condiție suspensivă⁹, ea neexistând până în momentul încheierii contractului intermediat;

- este cu titlu *oneros*; întrucât, în general, activitatea profesionistului este prezumată a fi oneroasă, dar, în special, legiuitorul a prezumat caracterul oneros al activității intermediarului; astfel, dacă părțile nu stabilit remunerația, acesta se datorează conform art. 2097 alin. 2 în conformitate cu practicile anterioare statornicite între părți sau cu uzanțele existente între profesioniști pentru astfel de contracte;

- este un contract *comutativ*, întrucât din chiar momentul încheierii părțile cunosc existența și întinderea obligațiilor ;

- este un contract *consensual*, legiuitorul neprevăzând o anumită formă în care urmează să se încheie contractul, așa cum, spre exemplu, a făcut-o în cazul contractului de agent prin art. 2078

Părțile

Părțile contractante sunt intermediarul și clientul.

Intermediarul¹⁰ este un profesionist independent, persoană fizică sau persoană juridică, care acționează în nume personal, având doar obligația de a pune în legătură cele două părți (clientul și terțul) în scopul încheierii unui anumit contract¹¹.

Intermediarul nu face parte din categoria prepușilor ori auxiliarilor comercianților, întrucât la baza raporturilor dintre aceștia din urmă și comercianți se află reprezentarea.

În esență, intermediarul găsește pentru client un contractant, punând astfel cele două părți în legătură directă în vederea încheierii unui contract.

Intermediarul este un profesionist¹², atât timp cât operațiunile de intermediere pe care le realizează au un caracter de repetabilitate, adică constituie o exercitare sistematică a acestei activități de prestări de servicii.

Activitatea intermediarului este o activitate de prestări servicii, adică pe baza cunoștințelor acumulate și a informațiilor deținute pune în legătură un client cu un terț contractant. Clientul și terțul nu sunt neapărat profesioniști.

Contractul de intermediere poate fi încheiat și de un neprofesionist atât timp cât încheierea acestuia are un caracter accidental, însă ori de câte ori această activitate este exercitată sistematic suntem în prezența unei întreprinderi, iar cel ce o exploatează este profesionist în sensul art. 3 N.C.civ.¹³

⁹ În literatura juridică italiană au fost formulate mai multe teorii cu privire la natura juridică a contractului de curtaj, grupate în două curente: necontractualist (Ferri, Carraro, Giordano) și contractualist (Messineo, Graziani, Ferrara, Stolfi); a se vedea Aldo Fiale, *Diritto commerciale*, Edizioni Simone, Napoli, 1997, pag. 566-568.

¹⁰ Numit până la actuala reglementare și misit sau samasar ori curtier

¹¹ Codul civil italian în art. 1754 definește curtierul ca fiind acea persoană care pune în legătură două sau mai multe părți pentru încheierea unei afaceri, fără a fi legată de nici una dintre ele prin raporturi de colaborare, dependență sau reprezentare.

¹² Având calitatea de comerciant, mijlocitorul va fi ținut de toate obligațiile profesionale ale comercianților; în art. 108 din Proiectul Codului comercial din 1938 se prevăzuse obligativitatea mijlocitorului de a ține un registru în care să consemneze pe scurt momentul încheierii contractului, clauzele principale ale acestui și un registru jurnal în care să arate, în mod amănunțit și cronologic, toate operațiunile încheiate prin intermediul său.

¹³ Este adevărat că sub imperiul Codului comercial din 1887 au existat mai multe interpretări cu privire la caracterul commercial a unui astfel de contract. Astfel, operațiunea de

Misiunea intermediarului încetează în momentul punerii în legătură a clientului cu terțul; cu toate acestea din art. 2102 rezultă că intermediarul poate reprezenta părțile și cu privire la acte de executare a respectivului contract în măsura în care a fost împuternicit în mod expres în acest sens.

Intermediarul nu răspunde de neexecutarea ori executarea necorespunzătoare a contractului încheiat prin mijlocirea lui; cu toate acestea, însă intermediarul se poate obliga să garanteze executarea contractului¹⁴.

Cu privire la asumarea garantării executării obligațiilor din contractul încheiat între client și terț, intermediarul se poate obliga prin fideiusiune în condițiile art. 2280-2320 N.C.civ. Nu este necesar consimțământul terțului, întrucât fideiusiunea poate fi contractată fără știința și chiar împotriva voinței debitorului principal (art. 2283 N.C.civ.). Cum fideiusiunea trebuie asumată în mod expres implicit contractul trebuie încheiat sub sancțiunea nulității absolute în formă scrisă, fie autentică, fie sub semnătură privată (art. 2282 N.C.civ.)

Clientul este persoana care apelează la serviciile intermediarului, transmitându-i acestuia o ofertă care conține elementele viitorului contract; din acest punct de vedere am putea spune despre intermediar că este "un purtător al ofertei". Această ofertă trebuie să îndeplinească anumite condiții. Astfel, aceasta trebuie să fie o manifestare de voință reală și conștientă, serioasă și fermă, întrucât numai în aceste condiții intermediarul poate identifica un terț interesat. Oferta trebuie să fie fermă, căci în caz contrar este considerată doar o ofertă publicitară¹⁵ care nu constituie un angajament propriu-zis, ci doar o invitație pentru negocieri concrete. De asemenea, ea trebuie să fie precisă și completă, adică să cuprindă toate elementele necesare pentru încheierea viitorului contract; condiția ca oferta să fie precisă nu înlătură posibilitatea ca anumite elemente ale viitorului contract să fie stabilite în momentul încheierii contractului intermediat; prin ofertă completă nu trebuie să se înțeleagă o ofertă a cărei acceptare să fie făcută de contractantul găsit de intermediar sub forma unui simplu "da" sau "nu". De ce sunt importante aceste ultime precizări legate de oferta de a contracta? Cu ușurință îndetificăm răspunsul prin formularea unei noi întrebări: este obligat clientul să încheie contractul cu terțul cu care a fost pus în legătură de intermediar? Este un aspect esențial căci prin activitatea depusă intermediarul urmărește plata remunerației, iar aceasta este condiționată de leguitor de încheierea contractului dintre client și terț. În acest context, aprecim că răspunsul depinde de modul de redactare al ofertei, astfel că dacă aceasta a fost completă, clientul nu se poate refuza negociere contractului¹⁶ ori neîncheierea acestuia și nici adăuga alte condiții.

Obligațiile intermediarului

Principala obligație a intermediarului este de a pune în legătură clientul cu un terț în vederea

intermediere se considera că avea caracter comecial numai dacă și afacerea intermediată are caracter comercial, spre exemplu, curtierul intermediază cumpărarea unui bun în scop de revânzare; în schimb, dacă însă curtierul intermediază un contract de vânzare-cumpărare a unui imobil, intermedierea nu va avea caracter comercial, întrucât contractul de vânzare-cumpărare a unui imobil are caracter civil (a se vedea în acest sens Stanciu Cărpenaru, *Drept comercial român*, Ed. All, București, 1998, pag. 50)

¹⁴ Codul civil italian prevede posibilitatea pentru curtier de a reprezenta în faza de executare una dintre părțile contractului intermediat (art. 1761) și de a garanta personal executarea obligațiilor (art. 1763).

¹⁵ În literatura juridică s-a exprimat și opinia potrivit căreia astfel de oferte ar avea caracterul unor oferte contractuale și nu ar fi simple invitații de a contracta; în acest sens a se vedea E. Gherguță, *Convențiuni la distanță*, Tipografia Românească, Timișoara, 1940, pag. 84-86.

¹⁶ C. Popa Nistorescu, R. Radu, M. Diaconu, C. Otovescu, *Regimul juridic al intermediarilor din mediul de afaceri*, Editura Universitaria, Craiova, 2006, pag. 117.

încheierii unui contract (art. 2096 alin. 1); această obligație este de rezultat, iar nu de diligență, întrucât identificarea unui contractant este de esența contractului de intermediere. Numai obținerea acestui rezultat și încheierea contractului fac să se nască dreptul intermediarului la remunerație (art. 2097 alin. 1), respectiv obligația clientului de a plăti această remunerație. Așadar, nu este suficientă punerea în legătură a clientului cu terțul, ci și ca încheierea contractului intermediat să fie urmarea activității sale de intermediere.

Intermediarului îi revin anumite obligații care rezultă din exercitarea cu caracter profesional a atribuțiilor sale; în îndeplinirea acestor obligații intermediarul trebuie să se comporte cu bună credință și să depună diligența unui *bonus pater familias*, sens în care urmează:

- să garanteze identitatea terțului, în caz contrar răspunzând pentru cazul punerii în legătură a clientului cu un terț inexistent¹⁷;

- să ofere informații exacte și complete cu privire la operațiunea ce constituie obiectul contractului¹⁸; în acest sens art. 2100 reglementând obligația de informare prevede că intermediarul este obligat să comunice terțului toate informațiile cu privire la avantajele și oportunitatea încheierii contractului intermediat ;

- să nu divulge terțului informații cu privire la clientul său de natură a-i aduce acestuia prejudicii în negocierea contractului cu terțul (art. 2100) ; așadar, obligația de informare a terțului se restrânge doar la aspecte comerciale ce țin de avantajele și oportunitatea încheierii contractului, fie că acestea privesc produsele sau serviciile ce fac obiectul contractului, fie condițiile de plată, însă în nici un caz intermediarul nu trebuie în mod culpabil să prejudicieze interesele clientului ; așadar, intermediarul trebuie să fie imparțial aducând la cunoștința contractanților toate amănunțele care pot fi hotărâtoare la încheierea contractului ; intermediarul trebuie să se conformeze instrucțiunilor primite de la client¹⁹

În Proiectul Codului comercial din 1938, în art. 104 au mai fost stabilite următoarele obligații la care curtierul era ținut: obligația de a păstra probele de mărfuri până la executarea contractelor de vânzare încheiate pe baza lor; să răspundă de existența titlurilor și autenticitatea ultimei semnături a titlurilor la ordin pe care le posedă; să predea cumpărătorilor o listă semnată de el cu titlurile negociate, indicându-se numărul și seria acestora.

Intermediarul răspunde în cazul în care pune în legătură clientul cu o societate comercială fictivă; deși intermediarul nu garantează solvabilitatea părților, totuși el răspunde în cazul în care contractează cu o persoană a cărei insolvență este notorie²⁰. Așa cum am precizat, misiunea intermediarului încetează în momentul încheierii contractului, însă acesta va răspunde față de client dacă neexecutarea contractului se datorează culpei sale însă numai dacă a fost împuternicit în condițiile art. 2102 pentru îndeplinirea anumitor acte de executare ale contractului intermediat.

Intermediarul nu are nici o obligație ce ar privi executarea contractului, cu excepția cazului în care în contract s-a prevăzut ca el să reprezinte una din părți sau s-a obligat să efectueze anumite acte de executare (art. 2102). De menționat că, în nici un caz, intermediarul nu-i revin obligațiile fiscale aferente operațiunilor comerciale care fac obiectul contractului intermediat²¹

De asemenea, intermediarul nu poate negocia clauzele contractului intermediat²², acesta

¹⁷ F. Moțiu, *op. cit.*, pag. 281.

¹⁸ Georges Ripert, René Roblot, *Traité de droit commercial*, tome 2, 13e édition, Librairie Générale de Droit et des Jurisprudences, Paris, 1992, pag.720.

¹⁹ C. Popa Nistorescu, R. Radu, M. Diaconu, C. Otovescu, *op. cit.*, pag. 115.

²⁰ Această obligație nu implică realizarea de către intermediar a unor investigații prin care să stabilească dacă persoana respectivă este sau nu solvabilă.

²¹ A se vedea în acest sens C.S.J., Secția contencios administrativ, dec. nr. 659 din 28 martie 1996, în Revista de drept comercial nr. 5/1997, pag. 93 și Buletinul jurisprudenței pe anul 1996, Ed. Proema, Baia Mare, 1997, pag. 453-456.

²² C. Popa Nistorescu, R. Radu, M. Diaconu, C. Otovescu, *op. cit.*, pag. 114.

nefiind, spre exemplu, în cazul contractului de vânzare-cumpărare, nici vânzător, nici cumpărător.

Deși contractul de intermediere nu este un contract cu reprezentare, totuși prin art. 2102 se stabilește o excepție, anume când intermediarul poate reprezenta părțile intermediare la încheierea contractului intermediat dacă a fost împuternicit expres în acest sens; textul se referă la cazul în care ambele părți sunt reprezentate de același intermediar, iar nu doar una, caz în care am fi în prezența unui simplu mandat. În cazul reglementat de art. 2102 ambele părți ale contractului intermediat au calitatea de client față de intermediar lor și, mai mult, l-au împuternicit și cu încheierea contractului; o astfel de situație, deși rar întâlnită, presupune că ofertele ambelor părți au fost complete și sunt concordante, căci intermediarul nu are dreptul să stabilească anumite condiții ori clauze fără acordul clienților săi; intermediarul are rolul unui mandatar al ambelor părți.

Obligațiile clientului

Clientul are următoarele obligații:

- să plătească intermediarului remunerația stabilită (art. 2097 alin.1); dacă prin contract nu s-a prevăzut nici o remunerație, aceasta se datorează plecând de la caracterul oneros al contractului, iar cuantumul său va fi stabilit de către instanță prin raportare la art. 2097 alin. 2 și la activitatea efectivă realizată de către intermediar²³ ;

- să restituie intermediarului contravaloarea cheltuielilor făcute, însă numai dacă acest lucru a fost prevăzut expres în contract (art. 2098); în lipsa unei astfel de clauze toate cheltuielile sunt suportate de către intermediar;

- să comunice intermediarului dacă s-a încheiat contractul intermediat în termen de cel mult 15 zile de la data încheierii acestuia sub sancțiunea dublării remunerației dacă prin contract nu s-a prevăzut altfel (art. 2101 alin 1);

- în cazul în care remunerația nu este fixă, ci depinde de valoarea contractului ori alte elemente să comunice intermediarului în termen de 15 zile de la încheierea contractului valoarea acestuia sau alte elemente esențiale ale contractului (art. 2101 alin. 2).

Remunerația

Intermediarul în schimbul mijlocirii realizate are dreptul la o remunerație. Remunerația constă în remiterea unei sume de bani; folosirea termenului de remunerație nu este întâmplătoare căci altfel legiuitorul ar fi folosit termenul de « plată » care constă în remiterea unei sume de bani sau, după caz, în executarea oricărei alte prestații care constituie obiectul însuși al obligației (art. 1469 alin.2).

Potrivit art. 2099 în cazul în care intermedierea a fost realizată de mai mulți intermediari, fiecare are dreptul la o cotă egală din remunerația stabilită global, dacă prin contract nu s-a stabilit altfel ; această regulă se aplică atât în cazul în care pluralitatea de intermediari rezultă din contracte de intermediere separate, cât și în cazul în care rezultă din același contract de intermediere.

Considerăm că remunerația se datorează doar de client. Terțul contractant nu datorează vreo remunerație, odată ce intermediarul nu are nici un raport juridic cu intermediarul. În practica judiciară interbelică s-a reținut că în lipsa unei clauze în contract privind plata remunerației, urmează ca aceasta să fie plătită împreună de către ambele părți²⁴; o astfel de soluție nu poate fi primită odată ce contractul de intermediere se încheie între intermediar și client, iar art. 2097 alin. 1 prevede « dreptul la o remunerație din partea clientului ». Cu toate

²³ Cas. III 27 mai 1896, Buletinul deciziunilor Curții de Casație 1896, pag. 910.

²⁴ Curtea de Casație, secția III-a, decizia nr. 2209 din 1935, în *Practică judiciară în materie comercială*, vol. I, Editura Lumina Lex, București, 1991, pag. 139

acestea, ambele părți din contractul intermediat datorează remunerație dacă fiecare a încheiat un contract de intermediere cu același intermediar, astfel că fiecare va achita o remunerație diferită conform clauzei din propriul contract.

În situația în care contractul intermediat se reînnoiește, se conideră de unii doctrinari că intermediarul poate solicita o nouă remunerație; deși acest aspect este controversat în doctrină²⁵, considerăm că intermediarul nu are dreptul la o nouă remunerație nici în caz de reînnoire a contractului intermediat și nici a încheierii a unor noi contracte ce are același obiect ca cel inițial încheiat prin intermediar; contractul de intermediere are un obiect determinat, cum ar fi spre exemplu vânzarea unei anumite cantități de produse la un anumit preț sau închirierea unui anumit imobil la un anumit preț și pe o anumită perioadă de timp; evident că încheierea ulterioară de către părțile contractului intermediat a altor contracte ce au același obiect sau prelungirea termenului unui anumit contract nu sunt de natură a naște dreptul la o nouă remunerație, atât timp cât intermediarul nu a desfășurat o nouă activitate, suplimentară față de cea care inițială care i-a dat dreptul la o remunerație; aceste susțineri sunt valabile atât timp cât părțile contractului de intermediere nu au prevăzut o clauză expresă în sens contrar, anume că în caz de reînnoire a contractului sau încheierii unor noi contracte clientul datorează o anumită remunerație.

Plata remunerației se datorează din momentul încheierii contractului intermediat, indiferent dacă acesta va fi sau nu executat. Plata se datorează numai în cazul în care contractul intermediat se încheie (art. 2097 alin. 1), în caz contrar intermediarul nu are dreptul la remunerație. Dispoziția este una expresă, astfel că simpla punere în legătură a clientului cu terțul nu este de natură a naște dreptul la remunerație. Leguitorul a legat nașterea dreptului la remunerație nu doar de punerea în legătură a părților, ci chiar de încheierea contractului intermediat. Așa cum s-a stabilit în practica judiciară, odată constatat în fapt că mijlocitorul a stabilit acordul de voință între părți în vederea încheierii unei afaceri, misiunea intermediarului încetează, iar clientul este dator să plătească remunerația stabilită, indiferent de soarta contractului²⁶.

Chiar dacă dreptul la remunerație se naște prin simpla încheiere a contractului intermediat, totuși părțile sunt libere să stabilească plata acesteia în funcție de alte elemente sau plata remunerației să fie condiționată de o anumită împrejurare (spre exemplu, ca plata remunerației să se facă după încasarea unui avans sau după ce prețul vânzării a fost încasat²⁷).

Pe de altă parte, pentru nașterea dreptului intermediarului la remunerație nu este suficient să se constate în fapt acordul de voință al părților pentru încheierea unei afaceri comerciale, ci este necesar să se relizeze consimțământul cu privire la toate clauzele contractului; astfel că, dacă părțile au căzut de acord asupra obiectului și prețului contractului de vânzare cumpărare, însă nu s-a căzut de acord asupra achitării unei arvune, intermediarul nu poate cere plata remunerației²⁸; considerăm că intermediarul nu are dreptul la remunerație în astfel de situații decât în cazul în care astfel de clauze (plata unui avans, arvună, alte condiții de plată sau emiterea unor titluri de valoare ori garantarea executării obligațiilor cu garanții reale ori personale) au fost stabilite prin contractul dintre client și intermediar; eșuarea încheierii contractului ca urmare a impunerii unor condiții ulterioare de către client nu

²⁵ A se vedea pentru amănunte Georges Ripert, René Roblot, *op. cit.*, pag. 720.

²⁶ Curtea de Casație, secția III-a, decizia nr. 505 din 1923, în *Practică judiciară în materie comercială*, vol. I, Editura Lumina Lex, București, 1991, pag. 137-138; Cas. III, 6 aprilie 1921, în *Pandectele Române*, 1921, III, pag. 37.

²⁷ Curtea de Casație, secția I-a, decizia nr. 145 din 1947, în *Practică judiciară în materie comercială*, vol. I, Editura Lumina Lex, București, 1991, pag. 138.-139.

²⁸ Curtea de Casație, secția I-a, decizia nr. 864 din 1925, în *Practică judiciară în materie comercială*, vol. I, Editura Lumina Lex, București, 1991, pag. 138.

înlătură dreptul la remunerație al intermediarului; chiar dacă art. 2097 alin. 1 leagă nașterea dreptului la remunerație de încheierea contractului intermediat, totuși nu putem refuza dreptul la remunerație al intermediarului atât timp cât neîncheierea contractului este urmarea atitudinii culpabile a clientului care a impus condiții suplimentare neacceptate de terț, dar nici furnizate inițial intermediarului; a accepta contrariul înseamnă a expune intermediarul în activitatea sa ca și profesionist și a face ca încheierea contractului de voință exclusivă a clientului care poate adăuga condiții după bunul plac. Cu alte cuvinte atât timp cât condițiile inițiale comunicate de client au fost acceptate de terț, intermediarul are dreptul la remunerație.

Dacă nu se încheie contractul, intermediarul nu are dreptul la plata remunerației, cu excepția cazului în care părțile puse în contact simulează întreruperea negocierilor, iar apoi acestea încheie contractul. În cazul în care contractul nu se mai încheie din cauza clientului, deși intermediarul găsisse un contractant și obținuse toate condițiile impuse, intermediarul nu are dreptul la remunerație, ci doar la daune²⁹.

Deosebirea contractului de intermediere față de alte contracte

Față de contractul de mandat

În timp ce, de obicei, contractul de mandat este cu reprezentare, contractul de intermediere este fără reprezentare. Intermediarul desfășoară cu titlu profesional o activitate de intermediere, fără a participa la încheierea contractului.

Pe de altă parte, obiectul contractului de mandat îl constituie încheierea de acte juridice în numele și pe seama mandantului, în timp ce intermediarul desfășoară numai o activitate materială constând în identificarea și punerea în legătură a clientului cu terțul.

În situația în care contractul de mandat este cu titlu oneros, mandantul trebuie să plătească mandatarului remunerația chiar și în cazul în care, fără culpa mandatarului, mandatul nu a putut fi executat (art. 2077). În schimb, intermediarul nu are dreptul la remunerația stabilită dacă nu își îndeplinește obligația a pune în legătură clientul cu un terț și, mai mult, dacă nu are loc încheierea contractului intermediat.

Față de contractul de agenție

Cea mai importantă diferență este aceea că, în timp ce contractul de intermediere este fără reprezentare, contractul de agenție este prin excelență cu reprezentare, întrucât agentul încheie acte în numele și pe seama reprezentatului (art. 2072). Deși atât intermediarul, cât și agentul realizează intermedierea cu titlu de profesional, totuși contractul de intermediere se poate încheia și de un neprofesionist; spre deosebire de activitatea agentului care se face numai cu titlu profesional (art. 2072 alin. 2), adică sistematic creându-se astfel de legătură strânsă între comitent și agent, activitatea intermediarului are de cele mai multe ori un caracter ocazional.

Concluzii. Reglementarea activității intermediarilor se impunea având în vedere numeroasele raporturi juridice de acest gen, dar și a diversității formelor de intermediere. Reglementarea acestui tip de contract este de natură a-i sublinia specificitatea în comparație cu alte contracte asemănătoare, dar și a-i asigura structural o dezvoltare; intermedierea nu poate fi recunoscută ca o activitate economică importantă atât timp cât nu beneficiază de o reglementare proprie.

Prin stabilirea regimului juridic al acestui contract au fost evitate o serie de confuzii sau lămurite anumite opinii divergente doctrinare ori jurisprudențiale cum ar fi spre exemplu: caracterul independent al intermediarului care nu face parte din categoria prepușilor ori auxiliarilor comercianților, simpla încheiere a contractului între părțile puse în legătură dă

²⁹ Trib. Iași, 2 martie 1910, în M. A. Dumitrescu, *Codul de comerț adnotat*, Ed. Cugetarea, București, vol. I, 1926, pag. 33.

dreptul la remunerație, reglementarea obligației de comunicare a încheierii contractului intermediat, posibilitatea reprezentării părților intermediare.