

臺灣花蓮地方法院民事判決

110年度重訴字第14號

原告 群耀房仲企業社

法定代理人 林佳瑩

訴訟代理人 吳振東律師

李文平律師

張照堂律師

被告 大隆汽車百貨有限公司

兼法定代理

人 李淑珍

共同

訴訟代理人 陳敬穆律師

被告李淑珍

訴訟代理人 謝德松

上列當事人間請求給付服務報酬事件，經臺灣宜蘭地方法院移送前來，本院於民國111年2月24日言詞辯論終結，判決如下：

主 文

原告之訴及其假執行之聲請均駁回。

訴訟費用由原告負擔。

事實及理由

壹、程序方面：

一、按當事人喪失訴訟能力或法定代理人死亡或其代理權消滅者，訴訟程序在有法定代理人或取得訴訟能力之本人承受其訴訟以前當然停止。第168條至第172條及前條所定之承受訴訟人，於得為承受時，應即為承受之聲明。民事訴訟法第170條、第175條第1項分別定有明文。查原告法定代理人原為藍大鈞，嗣於訴訟繫屬後變更為乙○○，且變更後之法定代理人於民國111年3月4日及7日提出書狀聲明承受訴訟乙情，有書狀及宜蘭縣政府110年6月25日府旅商字第1100902353號函

等件影本附卷可稽（見本院卷第49至57頁）。是原告法定代理人既已變更為乙○○，並由其聲明承受訴訟，自應准許。

二、按訴狀送達後，原告不得將原訴變更或追加他訴。但有下列各款情形之一者，不在此限：二、請求之基礎事實同一者。民事訴訟法第255條第1項第2款定有明文。又所稱請求之基礎事實同一，係指變更或追加之訴與原訴之原因事實，有其社會事實上之共通性及關聯性，變更或追加之訴與原訴之主要爭點則有共同性，各請求利益之主張在社會生活上可認為同一或關連，因社會生活紛爭事實同一性，而就原請求之訴訟及證據資料，於審理繼續進行在相當程度範圍內，於變更或追加後新訴之審理程序有高度利用之可能性，為節省兩造當事人之訴訟時間成本，暨司法資源避免浪費重複審理，因而規定准予任意變更或追加，無須經他造同意，並期出於同一或重要相關紛爭事實之一次解決（最高法院110年度台抗字第279號民事裁定意旨參照）。原告原主張花蓮縣○○市○○段○○○○○段○○000地號土地及同段2563、2564、2565建號建物（即門牌號碼為花蓮縣○○市○○路000○○○○000號，下合稱系爭A房地）原為被告大隆汽車百貨有限公司（下稱大隆公司）所有，裕民段113、113之1地號土地及同段2561、2562、2566建號建物（即門牌號碼為花蓮縣○○市○○路0段000○○000號及花蓮縣○○市○○路000號，下合稱系爭B房地）原為被告甲○○所有。被告共同委任訴外人己○○，與原告於109年2月24日簽訂專任委託銷售契約（下稱系爭委託銷售契約），約定被告將系爭A、B房地（下合稱系爭房地）以總價新臺幣（下同）2億6000萬元委託原告居間銷售，服務報酬案成交價之4%計算，並應於買賣契約成立時給付。委託期間自109年2月27日起至109年7月31日止。同日兩造又另簽署委託事項變更契約書（下稱系爭變更契約書），將買賣價金變更為賣方實拿2億2000萬元。嗣經原告居間仲介，覓得買方即訴外人薛可投資有限公司（下稱薛可公司）出價2億元，並安排己○○與薛可公司實際決

策人丁○○見面協商。協商過程中，己○○原已同意以總價2億元出售，惟要求原告將服務報酬減為200萬元，否則不願成交云云；因己○○之減少服務報酬不合理，遭原告拒絕，致未成交。詎己○○事後違反誠信原則，故意規避系爭委託銷售契約第8條第3項第5款：「委託期間屆滿後貳個月內，甲方與乙方曾經介紹之客戶....成交時。」仍應給付服務報酬之約定，而於109年11月16日在訴外人薛長興工業股份有限公司（下稱薛長興公司）總部與薛可公司達成以總價1億9800萬元成立系爭房地買賣之意思表示合致，並簽訂草約，再於翌日簽訂正式合約，並收受定金1800萬元，已嚴重損害原告之權益。爰依系爭委託銷售契約第5條第1項、第8條第3項第5款、民法第101條第1項、第148條、第565條規定等請求被告給付服務報酬792萬元等語，並聲明：被告應給付原告792萬元，及自109年11月18日起至清償日止，按年息5%計算之利息。願供擔保，請准宣告假執行。復於本院審理時主張除上開事實理由、請求權基礎及聲明外，另追加依系爭委託銷售契約第8條第3項第1款「專任委託之遵守：有下列情形之一者，均視為乙方已完成居間仲介之義務，除第二款給付原約定服務報酬之半數外，甲方仍應支付第五條第(1)項約定之服務報酬，並應立即全額一次支付予乙方。①委託期間內，甲方自行將本契約不動產標的物出售或另行委託第三人居間仲介者」約定為請求（見本院卷(二)第17頁）。被告雖就此表示不同意原告追加此部分之訴（見本院卷(二)第17頁），然查，原告本件係以與被告有就系爭房地簽立系爭委託銷售契約，因被告於契約期間故意未成交，並於事後與原告介紹之同一買主成交，致原告未能收取仲介服務費，故依系爭委託銷售契約第5條第1項、第8條第3項第5款、民法第101條第1項、第148條、第565條規定等請求，而原告上開追加之訴部分，亦為基於同一系爭委託銷售契約所生之原因事實為請求，具有社會生活紛爭事實同一性，且經核原告原訴及追加之後訴間，本件兩造提出之各項證據資料均可援用，是原告

01 追加前後之訴間，請求之基礎事實應為同一，原告追加之
02 訴，符合上開規定，自應予准許。

03 貳、實體方面：

04 一、原告主張：

05 (一)系爭A房地原為被告大隆公司所有，系爭B房地原為被告甲
06 ○○所有。被告共同委任訴外人己○○，與原告於109年2月
07 24日簽訂系爭委託銷售契約，約定被告將系爭房地以總價2
08 億6000萬元委託原告居間銷售，服務報酬案成交價之4%計
09 算，並應於買賣契約成立時給付。委託期間自109年2月27日
10 起至109年7月31日止。同日兩造又另簽署系爭變更契約書，
11 將買賣價金變更為賣方實拿2億2000萬元，嗣經原告居間仲
12 介，覓得買方薛可公司出價2億元，另安排己○○與薛可公
13 司實際負責人丁○○見面協商，己○○於協商過程中同意以
14 總價2億元出售，惟要求原告將服務報酬減為200萬元，原告
15 因己○○之減少服務報酬要求不合理而拒絕，致未成交。系
16 爭委託銷售契約之委託期間於109年7月31日屆滿後，兩造雖
17 未再簽訂委託銷售契約，但原告之承辦人庚○○仍繼續以
18 LINE通訊軟體及手機門號0000000000，與己○○（手機門號
19 0000000000）保持連繫並多次聯繫等情。詎己○○事後為規
20 避前揭銷售契約第8條第3項第5款：「委託期間屆滿後貳個
21 月內，甲方與乙方曾經介紹之客戶....成交時。」仍應給付
22 服務報酬之約定，於委託銷售期間109年7月31日屆滿之後未
23 幾，即委派其任職二十一世紀房屋仲介公司副總之侄子戊
24 ○○，以電話與訴外人薛長興工業股份有限公司（下稱薛長
25 興公司）總裁即薛可公司實際負責人丁○○聯絡，詢問其是
26 否仍有意買受被告所有系爭房地之意願。丁○○旋由其公司
27 法務課長鄭嘉聖陪同，赴己○○在宜蘭縣羅東鎮光榮路開設
28 之汽車修護廠瞭解，嗣復指派鄭嘉聖與己○○聯絡協商多
29 次，於同年11月16日在宜蘭縣○○鄉○○○路000巷00號薛
30 長興公司總部，與丁○○達成以總價1億9800萬元（即己○○
31 原同意出售之總價2億元，扣除其同意給付原告服務費2百萬

元後之餘額)成立買賣之意思表示合致，簽訂草約，復為節稅而於翌日分別簽訂2件正式書面買賣合約，收受定金1800萬元，嗣並辦竣所有權移轉登記，受領薛可公司給付全部價金等情，足證原告已依系爭委託銷售契約之約定，完成居間仲介之義務，詎因被告共同代理人己○○，為規避給付依系爭銷售契約第8條第3項第5款所約定之服務報酬而未成交，嗣再委託其姪子戊○○居間仲介，以扣除該200萬元後之1億9800萬元完成系爭房地之交易，甚為瞭然。依證人丁○○於法院之證述內容及薛可公司之函覆內容所示，被告共同代理人己○○委託戊○○與丁○○聯繫，表示「己○○為其叔叔，他知道我們在6月底沒有談成，他和叔叔談，成交機會比較大，丁○○先生考量戊○○與己○○為叔姪關係，…。」。己○○於原告居間仲介時，曾向丁○○表示不願意以2億元出賣系爭房地，嗣卻私下與買方聯絡，並以1億9800萬元成交，可證原告已依系爭委託銷售契約之約定條件完成居間仲介之義務，己○○係為規避被告應給付原告之仲介服務費，而於系爭委託銷售契約期間屆滿後再自行私下成交，否則其焉有2億元不賣，事後再以1億9800萬元出賣系爭不動產之可能？足見被告係為規避仲介服務費之給付，而故意於居間仲介期間內不賣，迨期間屆滿之後再私下與相同之買方接觸，阻其給付仲介服務費條件之成就，依民法第101條第1項規定視為條件已成就。

(二)被告在系爭委託銷售契約約定之109年7月31日前的專任委託時間，被告就提供買方資料委請戊○○聯絡，顯見被告要私下與原告找到的買方交易，故依系爭委託銷售契約第5條第1項、第8條第3項第1款規定，請求被告給付本件仲介服務費。

(三)本件兩造所簽訂者為「專任委託銷售契約書」，原告為於專任委託銷售期間內完成委託獲取服務費，確已花費較多之時間、人力、費用於市場調查、廣告企劃、買賣交涉、諮商服務及差旅出勤等，而支出較多人事及管銷費用於所代理銷售

之系爭不動產上，則對其獨占性授權自有予以保護之必要，此觀系爭委託銷售契約第5條第1項、第8條第3項第5款約定即足明瞭。姑不論被告之共同代理人己○○於委託期間屆滿2個月內再委任戊○○或自行聯絡買主薛可公司實際決策人丁○○，嗣復以稅金或公司、私人拆分等為理由，延至109年11月17日及109年12月1日始與薛可公司簽訂買賣契約，核其所為俱已違反系爭專任委託銷售契約約定及誠信原則，原告依系爭委託銷售契約第5條第1項、第8條第3項第1款、第5款約定、及民法第101條第1項、第148條、第565條規定，請求被告給付服務報酬費即按其成交總價1億9800萬元之4%計算之服務報酬792萬元（計算式：1億9800萬×4%=792萬），洵屬有據。故被告抗辯：被告與薛可公司簽訂不動產買賣契約日期分別為109年11月17日及同年12月1日，係在原委託期間屆滿3至4個月後，已逾所約定委託期間屆滿後2個月之期間，原告已無權利得以主張云云，亦非足取。

(四)至於被告另抗辯原告本件請求者為違約金，金額過高應予酌減部分，查本件原告依上開民法規定及系爭委託銷售契約約定，請求被告給付仲介服務費，俱屬依民法及契約約定得請求之服務報酬，茲因被告違約，如讓原告得給付較原約定應給付為低金額之給付，不啻鼓勵被告違約，令被告賺取違約之利益，顯已違反民法之公平誠信原則，原告之請求並無過高情形。

(五)並聲明：被告應給付原告792萬元，及自109年11月18日起至清償日止，按年息5%計算之利息。願供擔保，請准宣告假執行。

二、被告則以：

(一)108年間被告欲將系爭房地出售，故於108年5月20日簽立專任委託予訴外人群富房屋仲介出售，委託期間為108年5月23日至108年11月23日，委託價格為2億6000萬元，並有簽立專任委託銷售契約書，但委託期間因為無法順利覓得符合委託銷售條件之買受人，嗣於109年2月24日始改委託原告銷售，

01 委託期間為109年2月24日至109年7月31日，委託價格原為2
02 億6000萬元，當日又簽立系爭變更契約書，將委託出售底價
03 變更為被告實拿2億2000萬元。嗣於109年6月30日原告通知
04 被告到其公司處協商，當天被告方係由被告甲○○之配偶己
05 ○○、甲○○、甲○○女婿丙○○共同出席，原告當時之法
06 定代理人藍大鈞當場表示丁○○（但當時被告並不知悉該買
07 方之年籍資料及身份）出價2億元，但被告表示不同意，要
08 求必需要2億1000萬元才願意出售，之後藍大鈞又將被告一
09 行人請到小房間內，向被告等人表示今天即使被告同意以2
10 億元出售也無法簽約等語，被告等人心想既然無法達成共
11 識，於是隨即離去。此後直到委託期間109年7月31日屆至，
12 原告都沒有再聯繫被告表示買方是否有提高出價，而是到
13 109年8月初訴外人即原告營業員庚○○明確告知己○○，表
14 示109年6月底出價之買方不願意再提高出價，故已確定不買
15 了等語。因原告無法順利覓得符合被告出售條件之買方，故
16 於委託期限屆滿後，被告於109年8月8日委託群富房屋銷售
17 系爭房地，並簽立一般委託銷售契約書，委託銷售期間為
18 109年8月13日至109年11月13日，委託銷售價為2億6000萬
19 元。之後任職於群富房屋之戊○○透過其同事有親戚任職於
20 薛長興公司擔任廠長，因而間接取得公司法務鄭先生之聯絡
21 方式，於109年8月13日致電前往拜訪丁○○，但拜訪時丁
22 ○○表示只願意出價1億9000萬元，因價位落差過大，故戊
23 ○○只好作罷，此後戊○○即再尋覓其他買方，而沒有再與
24 丁○○等人聯繫商議系爭房地之事。一直到委託期間屆滿後
25 3個多月之109年11月9日，丁○○與薛長興公司法務人員鄭
26 嘉聖突然至被告甲○○之子開設位於宜蘭縣○○鎮○○路
27 000號之大慶汽車輪胎店要找己○○，因為渠等是突然造
28 訪，故當時己○○並不在店裡，惟有當場透過其子聯繫上己
29 ○○，鄭嘉聖於電話中詢問己○○說系爭房地是否已售出，
30 己○○表示尚未出售，鄭嘉聖隨即約己○○於翌日至薛長興
31 公司辦公室洽談，嗣於109年11月10日己○○與丁○○先生

01 協商時，丁○○開價欲以1億8000萬元承購，己○○並不同
02 意，故當日並無達成共識；嗣於109年11月16日上午丁○○
03 致電己○○稱願意提高至1億9800萬元承購，己○○考慮過
04 後應允，故同日即109年11月16日下午己○○至丁○○辦公
05 室簽訂草約，丁○○並當場開立1800萬元支票做為定金，之
06 後於109年11月17日、109年12月1日分別由被告甲○○、被
07 告大隆公司與薛可投資有限公司簽訂正式買賣契約。

08 (二)依兩造簽立之系爭委託銷售契約書記載，其限制被告於委
09 託期間屆滿2個月內成交之對象僅有本人、配偶或二親等內
10 之親屬，而法人薛可公司與自然人丁○○於法律上係屬完全
11 不同之人格，故並不在前揭限制成交對象之範圍，此經契約
12 文字明確記載，無自行擴張或曲解之空間；更何況按消費者
13 保護法第11條第2項規定：「定型化契約條款如有疑義時，
14 應為有利於消費者之解釋。」，故即使前揭銷售契約之約定
15 有不明確之處（此僅為假設語氣，被告否認之），也無從對
16 企業經營者之原告為有利之解釋，至為灼然。

17 (三)又系爭委託銷售契約書約定之委託期間為109年2月27日至
18 109年7月31日，而被告與薛可公司簽訂不動產買賣契約之時
19 間分別為109年11月17日及109年12月1日，故簽立買賣契約
20 是在委託期間屆滿後3至4個月的時間，顯已逾前揭約定所謂
21 委託期間屆滿後2個月之期間，因此原告援引前揭契約約定
22 請求，自屬無據。又原告雖另稱被告違反誠信原則，刻意規
23 避前揭約定而侵害原告權益，而主張依民法第148條、565條
24 規定請求給付服務報酬云云，然被告倘若是刻意要規避前揭
25 委託期間屆滿2個月內不得成交之約定，則於2個月屆滿之時
26 即可立即進行簽約之程序，又何需等到109年11月17日及109
27 年12月1日才簽立不動產買賣契約？更何況109年11月9日是
28 丁○○及鄭嘉聖主動至被告甲○○之子位於宜蘭縣羅東鎮之
29 公司洽談買賣事宜，而不是被告主動與丁○○或薛可公司聯
30 繫，何來違反誠信原則之說？倘依原告之邏輯，其意是不論
31 委託期間屆滿多久，被告永遠都不得與其介紹之客戶成立買

賣契約，那系爭委託銷售契約書又何需約定以2個月為期限？由此顯見原告之主張於法無據。另被告與訴外人薛可投資有限公司成立買賣契約係基於渠等自行聯繫、磋商、議價，並不是透過原告居間，因此也無民法第565條規定之適用。

(四)原告雖主張被告故意不成交，之後私下以更低之金額成交，即是為了要規避給付仲介費云云。惟查，被告與丁○○於109年6月30日協商並沒有辦法針對價金達成共識而破局，並不是如原告主張的被告刻意不成交；更何況被告是在委託銷售期間屆至無法找到適合買方之後，只好於109年8月8日改委託群富房屋銷售，即使在原委託銷售期間屆滿後兩個月被告也不曾主動找過丁○○，而是丁○○在109年11月9日自行去拜訪己○○。是倘若今天被告是故意要私下成交，那麼在委託期間屆滿後兩個月即109年10月1日，被告即可自己主動聯繫丁○○談論簽約之事，為何是遲至109年11月9日丁○○自行突然造訪被告之配偶？至於最後以稍低於109年6月30日丁○○之出價金額二億元之1億9800萬元成交乙節，並不足以證明被告有何惡意私下成交之事，按不動產成交行情本隨著時間、買賣雙方主觀評估因素、景氣好壞等複雜因素而受影響，以前後兩次金額時間間隔將近五個月而有稍微調整，此乃市場正常狀況，原告執此主張被告就是刻意私下成交云云，實屬荒謬。原告另主張被告在109年7月31日專任委託期間已私下找丁○○交易云云。然查，被告在109年8月8日簽立一般委託銷售契約書予群富房屋，群富房屋之營業員戊○○才透過其同事之任職於薛長興公司廠長之聯繫間接取得公司法務鄭先生之聯絡方式，而不是由被告告知，因為被告自始至終都沒有丁○○的聯絡方式，遑論提供給戊○○。

(五)至於原告另援引民法第101條第1項規定，主張被告以不正當方法阻止條件成就云云，然原告自始至終都沒有說明及舉證被告究竟使用了何種不正當方法，是以強暴、脅迫之方式阻止成交？還是認為被告刻意消極的等待專任委託期間屆滿兩

01 個月之期間經過？原告對此部分俱未說明，即恣意主張民法
02 第101條第1項，自不足採。再者，倘按原告自己的主張，是
03 認為被告有刻意等委託期間屆滿後兩個月後再行與其曾介紹
04 之客戶成交，然前揭契約條款原本就只有禁止委託期滿兩個
05 月內之成交行為，而不包括屆滿兩個月後之成交行為，何來
06 刻意阻止條件不成就之說？實務上也無從認定於屆滿兩個月
07 後為成交行為屬違約行為，否則如果按原告之主張及邏輯，
08 那專任契約該條款之效力已無限延伸至所有其介紹之客戶，
09 不論期間經過多久都不得與其再成交，這樣的解釋豈不荒
10 謬？由此足證原告之主張顯無理由。

11 (六)一般仲介業者依不動產經紀業管理條例第18至26條規定需履
12 行諸多法定義務，實務上不動產仲介業者在從事處理如此諸
13 多繁雜事務之後，從出賣人這裡至多也僅能收取到總價金
14 4%之服務費。故以本件原告投入之時間、完成之工作程度
15 來看，其請求本件違約金即4%之服務費，亦顯有過高之狀
16 況，應予酌減。

17 (七)並聲明：原告之訴駁回；如受不利判決，願供擔保，請准免
18 為假執行。

19 三、兩造不爭執事項（見本院卷(二)第20頁）：

20 (一)系爭A房地原為被告大隆汽車百貨有限公司所有，系爭B房地
21 原為被告甲○○所有。被告於109年2月24日將系爭房地以總
22 價2億6千萬元委託原告銷售，委託期間為109年2月27日至
23 109年7月31日，兩造簽立原證1之系爭委託銷售契約書《內
24 容如臺灣宜蘭地方法院110年度重訴字第8號民事卷（下稱宜
25 院卷）第13至14頁》，該契約書上之代理人己○○為被告兩
26 人之代理人。同日兩造又另簽署系爭變更契約書（內容如宜
27 院卷第17頁），約定買賣總價款變更為2億2千萬元，該金額
28 為賣方實拿金額，不含增值稅、仲介費及相關費用。

29 (二)原告與丁○○於109年6月5日有簽立不動產買賣意願書（內
30 容如宜院卷第18頁），丁○○欲購買上開房地。

31 (三)被告於109年間將上開房地委託二十一世紀不動產宜蘭中山

01 加盟店即群富房屋銷售，雙方有簽立本院卷(一)第303至306
02 頁之不動產一般委託銷售契約書，群富房屋之承辦人為戊
03 ○○，被告甲○○之配偶為己○○，己○○是戊○○之叔叔
04 (戊○○的父親與己○○是兄弟關係)。

05 四、原告另主張其與被告已簽立系爭委託銷售契約，且於契約委
06 託期間內為被告尋得買主，但被告卻故意不成交，於契約委
07 託期間屆滿後始於上開時間與薛可公司成交，爰依上開規定
08 及約定，請求被告給付按被告實際成交價之4%計算之服務報
09 酬費792萬元等節，為被告所否認，並以上詞置辯，是本院
10 應審酌者厥為：(一)本件被告是否有符合系爭委託銷售契約第
11 8條第3項第1款之情形而原告得依該契約第5條第1項規定請
12 求服務報酬費792萬元？(二)本件被告是否有符合系爭委託銷
13 售契約第8條第3項第5款之情形而原告得依該契約第5條第1
14 項規定請求服務報酬費792萬元？(三)本件被告是否符合民法
15 第101條第1項規定而原告得依系爭委託銷售契約第5條第1項
16 規定請求服務報酬費792萬元？被告行為有無違反民法第148
17 條規定？茲分述如下：

18 (一)本件被告是否有符合系爭委託銷售契約第8條第3項第1款之
19 情形而原告得依該契約第5條第1項約定請求服務報酬費792
20 萬元？

21 1. 按稱居間者，謂當事人約定，一方為他方報告訂約之機會或
22 為訂約之媒介，他方給付報酬之契約。居間人，以契約因其
23 報告或媒介而成立者為限，得請求報酬。民法第565條、第
24 568條第1項定有明文。又本件係兩造簽立系爭委託銷售契約
25 ，約定由被告委託為房仲業者之原告銷售系爭房地，並由被
26 告給付服務報酬予原告，經核應屬民法居間契約性質，核先
27 敘明。

28 2. 次按系爭委託銷售契約第8條第3項第1款約定「專任委託之
29 遵守：有下列情形之一者，均視為乙方已完成居間仲介之義
30 務，除第二款給付原約定服務報酬之半數外，甲方仍應支付
31 第五條第(1)項約定之服務報酬，並應立即全額一次支付予乙

01 方。①委託期間內，甲方自行將本契約不動產標的物出售或
02 另行委託第三人居間仲介者」、第5條約定：服務報酬：(1)
03 為成交價額之百分之四（內含營業稅），...。

04 3. 原告主張被告在系爭委託銷售契約之委託期間109年7月31日
05 前之時間，於知悉買方後即要私下與原告找到之買家交易，
06 顯已違約，薛可公司110年12月1日回函才提到戊○○在110
07 年7月到8月初有透過電話聯絡丁○○，戊○○在110年10月6
08 日庭訊中證述，其是在109年8月13日前去拜訪丁○○，拜
09 訪前2、3天有用電話聯繫，其聯繫前差不多一週，其同事就
10 有打電話聯絡薛可公司，是其聯絡時間確係在7月，此部分
11 在薛可公司回函確認。被告已符合系爭委託銷售契約第8條
12 第3項第1款之情況，爰依該約定及同契約第5條第1項約定請
13 求服務報酬費792萬元等語。被告則以上詞置辯。

14 4. 經查，系爭房地所有權於109年12月30日至110年1月29日之
15 期間因買賣為原因，由被告處移轉登記為薛可公司所有等節
16 ，有土地及建物登記第一類謄本及地籍異動索引等在卷可參
17 （見本院卷(一)第131至201頁），應可信為真。又被告與薛可
18 公司就系爭房地買賣之記載簽約日為109年11月17日及109年
19 12月1日，且買賣價金共為1億9800萬元等節，為兩造所不爭
20 執（見本院卷(一)第50頁、第372頁、第391至392頁）。故被
21 告所有之系爭房地最後確實係以1億9800萬元出賣予薛可公
22 司無誤。

23 5. 又證人丁○○於本院審理時證稱：原證三不動產買賣意願書
24 上之買方丁○○及2020年2月5日是我本人所簽。我簽意願書
25 後有至原告處與買方談買賣事宜。為這件事講幾遍我忘記
26 了，有好幾次。買方是己○○與他太太出面跟我講，最後一
27 次談到我出兩億元要跟他買。最後沒簽，他說不賣。己○○
28 委託房仲期間屆滿後，沒有講成後我沒有想這件事，沒有繼
29 續。後來有一位21世紀不動產謝先生有致電至我們公司與我
30 談此事。我不記得何時，過沒多久就打電話問我還要不要，
31 我不記得多久，沒有多久。他說他姓謝，我不了解，詳細後

來我都交代給公司課長處理，因我年齡較大，各部分有專人負責，不動產買賣大部分由公司鄭家聖（音譯）課長。公司是薛可公司。薛可公司負責人是我太太，實際負責人是，所有事情都是我決定。不動產買賣意願書上面有我的簽名，我是代表薛可公司簽名。本來我想說沒成就算了，我想說他們如果賣比較便宜，我重新考慮看看，我就重新了解交代鄭課長後續。後續過程是鄭課長接洽。最後契約總金額是1億9千8百萬元。一開始我出1億9千萬元，他不肯，最後加到1億9千8百萬元，再多我就不要，對方就答應了。我們在房仲公司談到價錢是2億元，當時沒談成，我要買但對方不要。契約日期差兩個禮拜，分兩次是稅金問題等，詳細要問課長比較清楚。實際雙方談成1億9800萬元的時間，與實際簽約時間109年11月17日差多久詳細我不清楚，因為稅金問題要拆金額、公司跟私人，一切都交給課長。我簽的系爭意願書上面日期是寫109年6月5日，簽完多久後去仲介公司洽談買賣事宜我忘記了。109年11月09日我有去己○○在羅東的店裡。我有接到有問我還要不要買，本來沒談成就算了，謝先生說如果還有要，他有辦法可以談成，我找課長去看賣方規模多大，去了解還有多少店，若是租金很急迫，我就將價錢出低一點。我那天去是先去了解回來再考慮。我當天去沒有遇到己○○，有遇到他兩個兒子。你是自己去，沒有與己○○先約好要見面，是我跟課長兩人自己去。己○○兒子有與他爸爸聯絡。我完全不知道己○○的電話。我去店裡找己○○這天，到之前去仲介間沒談成，這中間我完全沒有與己○○聯絡。109年11月9日我有與鄭課長去被告店裡，不是去找己○○，是去看規模。因為有個仲介打電話說要重新介紹。不是藍大鈞的仲介，我不認識的仲介，他說他姓謝，說有一本十年前遠流出版社我少年奮鬥到老寫的書，他說有買我的書要我簽名，我跟課長說我不認識他，我拒絕他不要簽名，後來他都與課長聯絡，我就沒有再與他聯絡。我一開始不知道，後來才知道他們算是侄孫關係，之前仲介會自我介

01 紹，我聽得很討厭都應付，他怎麼來我都不知道。我不知道
02 仲介為何知道我對被告土地有興趣，也不知道為何他會打給
03 我等語（見本院卷(一)第109至115頁）。

- 04 6. 另證人戊○○於本院審理時證稱： 我父親與己○○是兄弟
05 我目前在21世紀不動產宜蘭中山加盟店擔任店長職務。我
06 曾有接受被告委託銷售系爭房地。案子是在108年5月跟11月
07 期間當事人交給我服務銷售，我們轉給花蓮21世紀不動產銷
08 售，他們介紹許多客人但沒有成，委託時間到期後換其他房
09 仲公司服務，到109年8月再度交給我服務。被告第2次委託
10 我們銷售是109年8月。案子一開始是先交給我做銷售服務一
11 般委託，後來我們做好委託銷售報告後跟屋主回報做好資料
12 中，中間溝通屋主有說案子有交給花蓮及宜蘭不動產公司服務
13 除我們以外應該至少有兩間以上的仲介公司服務。109年8
14 月接受被告委託時，在跟屋主洽談會閒聊，不管是任何人，
15 屋主有提到曾有人談過，可是沒有談成。屋主沒有明確提到
16 買方是誰，有提到好像是宜蘭的五結人。被告109年8月委託
17 我銷售時沒有指示我們特地去找誰，我們接到案子一樣是做
18 所有的廣告行銷跟資料報告，網路平台曝光的都很到位，全
19 部都照一般的案子服務處理。我們花很多錢在幫此案打廣告
20 。之後有到薛長興公司。第二次委託是109年，在這幾年當
21 中藉由屋主提到宜蘭的五結人，因為我們在宜蘭不動產市場
22 上工作有一段時間，如果今天只是1、2百萬或1、2千萬，我
23 可能猜不出會是誰，此案金額比較大，依在市場上買賣之經
24 驗，該時間點想想應該五結唯一可以買得起這價格的是薛長
25 興公司，我們推論五結應該是只有這一間公司買得起這樣產
26 品，我們做許多功課，證明薛長興在宜蘭火車站周邊買很多
27 不動產，我們有跟他競爭過，我們的客人沒買成，是被他們
28 買走，例如宜蘭火車站前的五洲大旅社、第一眼科，都是該
29 時間點薛長興公司買走，還有很多的地。藉由這一點點訊息
30 自己抽絲剝繭，在宜蘭市場推測，若客人是在宜蘭市或羅東
31 鎮我可能推測不出來大概是哪些客人，五結人口密度比較少

01 比較鄉下，能買這案子我們推測是薛長興公司，且市場上他
02 也在我們公司附近買了很多案子，公司內部同事堂哥在薛長
03 興公司擔任廠長，藉由他詢問老董的電話，跟老董電話接
04 觸，我這邊也多方進行，藉由公司官網電話打電話進去，想
05 辦法與薛長興公司連絡。一開始我與薛長興公司聯絡是跟法
06 務，後來沒有消息、回應，公司員工跟我們說老董的電話，
07 同事跟老董聯絡，老董才指示法務跟我們聯絡約時間。印象
08 中是他們法務打來確認時間8月13日可以去面談聊案子。8月
09 13日有去，那次去除我以外還有一位同事張樂娟（音譯）小
10 姐一起去，也沒見過公司老闆是誰，薛老董有出來跟我們聊
11 天，我們知道本案除給我們賣，還有給其他至少兩間仲介
12 賣，基於這理由我們一定跟老董說這件屋主跟我們有點關
13 係，假設沒關係何必跟你談，案子若有3間公司在賣，沒有
14 特殊因素一般人不會特別指定哪間公司談，所以我跟老董說
15 這件跟我們有親戚關係，假設你有想談我們可以服務，老董
16 說這件案子有談過，屋主願意1億8千萬賣再來跟他講，這期
17 間老董說他們也有看板橋案子，租金收益比花蓮案子高，價
18 錢也較便宜，他們不見得會考慮花蓮案子，且花蓮案子條件
19 上有很多不好的地方，包含違章建築、房子與隔壁的問題
20 ，買方會講房子不好的地方希望壓低價格，老董說價錢有降
21 下來再考慮，沒有就不用來找他了。我們不曉得價錢屋主是
22 否願意賣，禮貌性拜訪後跟屋主回報，屋主說價格差距太遠
23 ，不可能是這個價錢，本案就此打住。我之後沒有再去找丁
24 ○○或薛長興公司的人，因為價格差距太大，賣方與買方出
25 價差距甚遠，兩邊不好意思得罪，便沒有進行下去。本案當
26 時彩色DM連續刊載一整年，花很多廣告費用，有些客人有詢
27 問，本案標的物在花蓮很顯眼，客人有問就說去看一下家具
28 繞一下就知道環境大小，也有請羅東仲介同業介紹，仲介同
29 業有帶客人來看，我們不知道他是帶誰，我不知道被告在
30 109年11月有跟丁○○成立買賣，是大概到12月屋主通知我
31 們案子已經賣掉，我們是後知後覺，從109年8月賣，我們是

01 簽一年合約，還在合約內，但是是一般委託，當屋主說賣掉
02 下架時網路上就會撤下來。我不知道109年11月初丁○○有
03 跟公司法務去找己○○。仲介公司委託書有分一般及專任委
04 託，只有專任委託有這條合約期間2個月內不可以跟客人私
05 下交易，基本上很少客人這樣，超過時間我們是祝福客人，
06 畢竟屋主給很多時間服務，假設我們沒有在時間內完成，日
07 後不可能把屋主綁住一輩子，時間過了還是有銷售自由，若
08 後續超過2個月以上有跟客人買賣，我們是祝福屋主。我們
09 是加盟21世紀不動產，我是宜蘭中山加盟店店長戊○○。群
10 富房屋是設立公司的名字，就像加盟7-11一樣一定會設立一
11 個商號。我在群富房屋擔任店長。被告第一次委託我們銷售
12 本案房屋時間是108年5月，專任委託6個月至11月。第二次
13 會找我是因為想賣的人任何一個屋主房子還沒處理之前會繼
14 續找仲介服務，只是有時候會換不同間。最後成交不是我們
15 處理的。我們與本件成交完全沒關係。我打電話給薛長興公
16 司是用公司電話，也有用我的手機0000000000打過，（提
17 供手機紀錄），通話紀錄109年8月13日。跟法務約時間的電
18 話是用公司電話，應該是這個的前兩三天，公司電話為
19 0000000。是藉由公司同事親戚在薛長興公司工作關係，也
20 是主管關係，有老董事長的電話，請他問電話做聯繫。是同
21 事打給薛老董，老董才指示法務回電。我同事打電話的時間
22 點我不確定，因為是他聯絡。我同事應該是在我打之前打
23 的。最早也是8月份，時間點不是我打的我不知道。可能差
24 不多一個禮拜。應該大約在8月初。剛才提到拜訪完丁○○
25 後他說有談過本案，他說要出的價格是1億8千萬，屋主願意
26 降到這個價錢再去找他們談，沒有就不用再找他們。1億8千
27 萬我有跟賣方談。我當時有跟賣方說是他們當初找的那位先
28 生，因為薛老董說他有談過這案子。我們只是回報事實，買
29 方薛長興有出一個價錢。照合約我有權要求仲介費，我們公
30 司很少這樣做。我認為我應該是跟丁○○說這案子現在是我
31 們在服務，我們跟屋主有親戚關係。被告跟我說有一個人

01 五結談過沒談成。我推測就是丁○○，我是簽完契約書後才
02 趕快作業。丁○○證稱去找他的人是我。五結有能力買2億
03 的人應該只有一兩個。我在市場上常聽到誰又買什麼，此案
04 期間薛長興公司在市場上攻城掠地，不斷買商用不動產，很
05 有耳聞。本件買賣我沒有從被告或薛可公司拿到任何報酬或
06 錢等語（見本院卷(一)第345至357頁）。

07 7. 另附卷之薛可公司110年8月16日薛可字第110801號函記載：
08 ...二、本公司係委託群耀房仲企業社與己○○先生洽談系
09 爭房地，於109年6月底時雙方及仲介有在仲介處所洽談，因
10 價格未合意，故未成交；之後戊○○先生打電話至公司，提
11 出能與丁○○先生見面，經安排於8月中旬（實際時間不確
12 定），戊○○有至公司拜訪丁○○先生，並由公司法務鄭嘉
13 聖先生陪同，戊○○提出己○○為其叔叔，他知道我們在6
14 月底沒有談成，他和叔叔談，成交機會比較大，丁○○先生
15 考量戊○○與己○○為叔姪關係，故先出價1億8千萬元由戊
16 ○○洽談，但之後即未再收到戊○○之任何訊息等語（見本
17 院卷(一)第333頁）、該公司110年12月1日薛可字第1101201號
18 函記載：...二、經查本公司進出紀錄，戊○○先生係於110
19 年（該處應為109年）8月16日至敝司拜訪丁○○先生，而戊
20 ○○係於110年7月至8月初先透過敝司總機，而連絡丁○○
21 先生，實際時間、日期因無紀錄，故無法查得等語（見本院
22 卷(一)第413頁）。

23 8. 由上開證人及薛可公司之函文內容互相勾稽，並參酌兩造上
24 開陳述，查被告之代理人己○○與薛可公司之代理人丁○○
25 有於109年6月底透過原告之安排洽談系爭房地之買賣事宜。
26 原告雖主張被告係於109年7月31日前即透過戊○○與薛可公
27 司私下聯繫購買系爭房地之事宜，然此為被告及戊○○所否
28 認，另薛可公司所出具之函文僅記載「戊○○係於110年7月
29 至8月初先透過敝司總機，而連絡丁○○先生，實際時間、
30 日期因無紀錄，故無法查得」，亦無法確認丁○○與戊○○
31 聯繫時間即在110年7月31日前，原告又未能再提出其他證據

證明被告確實係於109年7月31日前即有私下聯繫丁○○洽談系爭房地之事證，故原告主張被告符合系爭委託銷售契約第8條第3項第1款之情形而得依該契約第5條第1項約定請求服務報酬費792萬元等，並無理由。

(二)本件被告是否有符合系爭委託銷售契約第8條第3項第5款之情形而原告得依該契約第5條第1項規定請求服務報酬費792萬元？

1. 按系爭委託銷售契約第8條第3項第5款約定「專任委託之遵守：有下列情形之一者，均視為乙方已完成居間仲介之義務，除第二款給付原約定服務報酬之半數外，甲方仍應支付第五條第(1)項約定之服務報酬，並應立即全額一次支付予乙方。⑤委託期間屆滿後貳個月內，甲方與乙方曾經介紹之客戶或其配偶、二親等內之親屬成交時」。
2. 原告主張本件有符合系爭委託銷售契約第8條第3項第5款之請求而請求被告給付上開服務報酬等語，被告則以上詞否認。經查，依證人丁○○上開證述內容，其於109年11月9日與其課長前往己○○在羅東的店了解賣方規模等語。縱使當日卻有談成系爭房地之買賣協議，並於事後之109年11月17日及109年12月1日簽立買賣契約。109年11月9日距離系爭委託銷售契約之屆滿期日即109年7月31日，業已超過2個月以上。故原告主張被告符合系爭委託銷售契約第8條第3項第5款之情形而得依該契約第5條第1項約定請求服務報酬費792萬元等，並無理由。

(三)本件被告是否符合民法第101條第1項規定而原告得依系爭委託銷售契約第5條第1項規定請求服務報酬費792萬元？被告行為有無違反民法第148條規定？

1. 按因條件成就而受不利益之當事人，如以不正當行為阻其條件之成就者，視為條件已成就。權利之行使，不得違反公共利益，或以損害他人為主要目的。行使權利，履行義務，應依誠實及信用方法。民法第101條第1項、第148條定有明文。所謂促其條件之成就，必須有促其條件成就之故意行為，

始足當之（最高法院67年台上字第770號判例意旨參照）。

2. 原告主張被告本件於系爭委託銷售契約約定之委託銷售期間內故意不成交，並於事後與原告找到之買主成立系爭房地買賣契約，被告行為有違民法第148條規定而有違誠信原則，且依民法第101條第1項規定，視為契約條件已成就，原告得依系爭委託銷售契約第5條第1項規定請求服務報酬費792萬元等語。被告則以上詞置辯。
3. 查證人庚○○於本院審理時證稱：我是原告僱用之員工。系爭委託銷售契約書及系爭變更契約書上面我的名字是我本人所簽。委託銷售標的案件是我全權接洽接的案件，中間是我們老闆接洽非常多，有時我是在旁邊了解狀況，畢竟此案買方是我們老闆接洽。專任委託銷售契約期間是2月份至7月底。從2月份開始我們很辛苦地找買方，比較明確是到8月份左右，確實是以兩億，大概在很多地方，己○○的家裡、我們公司辦公室都有見面。達成買賣總金額兩億元之協議。回報經理時，經理認為2億資金很高，只收到兩百萬，經理認為沒辦法做。價錢被告開的是兩億六，我跟經理跑無數次，不可能一次就成交兩億，這段時間我跟經理跑非常多時間，才達成後面的共識，己○○沒有用Line是用電話，真正的時間我們沒有一筆一筆記下來。在7月31日後雙方仍繼續有磋商，一直到109年10月份，我有己○○的Line，雖然他已讀不回，我會用鏗而不捨的方式，他沒有看沒有讀沒有聽我講，我用我的方式表達告知。買賣雙方見面一起談收斡旋時是薛長興，當時是藍大鈞在接洽，差五百萬仲介費，己○○只願意給兩百萬，無法達成共識。我要想一下，確實有兩億的資金數字出來沒錯，中途都還有接洽，雖然契約滿了我們還是有在繼續進行，調我手機紀錄出來比較密切連絡是八月份。我打給己○○手機。7月31日之後有另外一家21世紀不動產仲介戊○○有進來，他是己○○的姪子戊○○，21世紀不動產的老闆之一，也從事房仲，據我所知他有去找薛長興。因為佣金一直沒辦法達成共識，我都會比較軟性，看佣

01 金能不能多一點給我們，要不然我真的無法成交，我已經8
02 個月沒有收入，我希望他能多一點點，可是一直都沒有達成
03 共識。8月達成兩億至10月這段時間，己○○比較直接，價
04 錢他不能接受，10月12日我傳line給他他已讀沒有回，一直
05 去找人也很奇怪，我知道他沒有回。內容是花蓮詩肯柚木是
06 非常大的案子，有97間套房，我傳這個是淡水違建隔93房出
07 租，我希望他能夠趕快賣，趕快達成協議，因為我們已經耗
08 那麼久，希望他能心軟一點趕快達成。我最後與己○○聯繫
09 時間是10月12日傳line。10月份有一通通話，10月27日有四
10 通、10月30日有一通。9月份一通，8月13日有13通。9月16
11 日，我有持續跟他聯絡。他有房子委託我出租，是義務方
12 式，我會帶客戶去看他出租的房子，我覺得既然已經做那麼
13 多，我也希望可以成交，因為回報經理兩億，老闆說兩百。
14 宜院卷內這張不動產買賣意願書是原告與丁○○簽的，我知
15 道此事。當時藍大鈞有簽。我有調通聯記錄，庭呈本院卷第
16 207至240頁之通話明細報表資料。我有用綠色筆畫的是己
17 ○○的電話，這些是我打給己○○，上面有顯示通話時間，
18 有通話時間就有聯絡到。不全是在討論本件不動產買賣交易
19 事宜，他還有委託我承租房子。丁○○兩次到我們公司後，
20 有無繼續出價購買本件標的要問藍大鈞，我不知道。買方不
21 是我接洽，是藍大鈞接洽，賣方才是我接洽。我之後有繼續
22 介紹其他買方給己○○109年7月31日委託期間屆滿後，己
23 ○○沒有繼續委託我們公司出售標的，因為這件案子已經在
24 進行，我們沒有放棄，還是持續都在追蹤，雖然沒有給我們
25 簽，因為日期已經到了。他沒有說不給我們賣，但是沒有給
26 我們簽，因為已經有一個客戶在洽談中，我們一直都沒有放
27 棄，沒有說不賣，是沒有給我們簽。我傳line給己○○，他
28 都已讀，他不習慣用line，我已經習慣，想說動之以情，有
29 時候看看line他會想到我，我希望他能夠賣，提高一點價
30 錢。己○○在line上沒有回我，他都已讀沒有回等語（見本
31 院卷(一)第97至106頁）。

01 4. 另證人丙○○於本院審理時證稱：被告甲○○是我岳母，
02 109年6月底我有前往原告公司，我是跟甲○○、己○○、我
03 女兒共4人一起前往。當天一開始我們先去藍大鈞先生辦公
04 室。藍大鈞一開始進去時跟我們說他要服務仲介費3%，那時
05 我們跟他說希望的底價是2億，你要多少再加上去，我們可
06 以配合他，之後藍大鈞帶我們去會議室，一進去買家已經坐
07 在裡面，好像有3、4人，人數上有點模糊，藍大鈞開頭請
08 買方出價，買方意思請藍大鈞開頭，討論最後買方只願意最
09 多實際支付2億，關於仲介、買賣行政費用他們都不願意
10 付，與我們的目標價有落差，一直沒共識，我們目標價為實
11 拿2億，剩下費用再加上去，沒有共識情況下藍大鈞請我們
12 分開，把我們帶到另一個會議室跟我們講，藍大鈞跟我們敘
13 述就算今天我們願意用買方價格成交，對方也不會買賣，後
14 來我們認為一直沒有共識狀況下談論這件事沒什麼太大意
15 義，我們跟藍大鈞說維持原本價格，沒有成交沒有關係，等
16 待一個有緣人，會議主要是討論價格。藍大鈞說買方在北部
17 好像還有一個物件很喜歡，也在斡旋，買方手上金流只能購
18 買一棟，沒辦法同一時間拿出一大筆錢買兩棟，就算價格談
19 攏買方也不會有任何承諾跟我們買，買方在台北買的那棟投
20 報率很高，一個月甚至有快百萬，比我們這邊還要好。那天
21 買方雖然有出價，但是他還在考慮其他物件，完全沒有決定
22 要承購本件不動產，連一點共識都沒有。當天就金額部分沒
23 有達成共識我是系爭房地的管理者，房仲帶過來都是我帶
24 看，我對那邊最熟，當時評估買方會重視投報率，那邊現在
25 出租、經營、市場，整個家裡只有我可以講得出來完整真實
26 狀況，當時我陪同一起過去。房子是我在管理。109年6月底
27 去原告公司見到買方，我不知道買方姓名、地籍資料。當初
28 有來花蓮看房時他只跟我說是台北人，因為帶看房大家不會
29 問那麼細，我在帶看過程中都是仲介陪同，什麼話我都是問
30 仲介，由仲介轉述，雖然人就在旁邊，但這是基本禮貌，我
31 都還是有遵守，我沒有去窺探這人是誰，很純粹帶看房，當

01 時只知道他從台北來。109年8月1日後還有仲介帶人來看本
02 案房子，我記得永慶應該是有來2組，實際碰面只有1組，另
03 外一組好像是外面看一看就走了，不是永慶是21世紀2組，
04 花蓮永慶1組，1組是花蓮人，我只知道大概這樣的訊息。系
05 爭房地還沒賣掉前是做出租套房使用。有人看房、承租，都
06 是我在帶看，那邊原則上真實的管理者是我一個。是月租套
07 房，都是半年租或年租，做租屋。是被告委任我做這些事，
08 已經做好多年了，3、4年有，正確年份我不確定，反正經
09 營很長時間。一開始都有這個的數字2億1千萬，買方薛長興
10 出價是從1億6千萬開始加上，這數字確實有出現過，我記
11 得我們一開始是出2億6百萬，最後價格我們希望是實拿2
12 億，過程中價格已經出現很多次。2億有分價內跟價外，買
13 方只願意拿出現金2億，剩下的規費、仲介等都是我們出，
14 當下得到的結論是這樣，我們的立場是要實際拿2億，剩下
15 規費等再加上，稅方面我不是很清楚，這個2億有各自解
16 讀的意思。當天如果2億丁○○要買，我們不賣。因為跟我
17 們的目標價有差，他們有自己的但書跟狀況，當天不會有任
18 何結果。我們是實拿2億，這兩個是有落差很大的。這跟節
19 省仲介費沒關係，我們一開始就已經承諾要找仲介我們都
20 ok。我不清楚後來用多少成交，賣的人不是我等語（見本院
21 卷(一)第339至344頁）。

- 22 5. 依被告提出之21世紀不動產一般委託銷售契約書（見本院卷
23 (一)第303至308頁）內容觀之，被告甲○○與群富房屋於109
24 年8月8日簽立該委託銷售契約書，由被告甲○○委託群富房
25 屋出售系爭房地，群富房屋之承辦人為戊○○等情。次依被
26 告提出之一般委託銷售契約書（見本院卷(一)第387至389頁）
27 內容觀之，被告甲○○與訴外人驊驪房屋於109年8月18日簽
28 立該委託銷售契約書，由被告甲○○委託驊驪房屋出售系爭
29 房地等情。又兩造所簽立之系爭委託銷售契約之委託銷售期
30 間為109年2月24日至109年7月31日，另證人即原告方負責系
31 爭委託銷售契約承辦人庚○○亦證稱委託銷售期間僅到109

01 年7月31日，之後沒有再簽等情，是依上開契約書內容形式
02 觀之，被告係於前揭與原告間之系爭委託銷售契約期間屆滿
03 日後再找其他房仲業者仲介出賣系爭房地事宜，自無違反系
04 爭委託銷售契約之問題。

05 6. 再依證人丁○○、庚○○、丙○○之上開證述內容互核以觀
06 　，並參酌原告提出之系爭變更契約書內容（見宜院卷第17頁
07 　），被告委託原告為仲介出賣系爭房地，109年2月24日簽約
08 　當日最後約定之出賣底價價款為被告要實拿2億2千萬元。而
09 　證人丁○○稱有與謝松德及被告甲○○在原告公司談過系爭
10 　房地買賣事宜，最後一次談到要出2億元跟被告買，但被告
11 　不賣等語，另證人丙○○則稱109年6月底有與謝松德及被告
12 　甲○○等人前往原告公司與買方談，被告方出價是要實拿2
13 　億元，原告要多少仲介費，被告可以配合加上，但賣方最
14 　多只願意實際支付2億，關於仲介、買賣行政費用他們都不
15 　願意支付，最後沒有共識等語。另證人庚○○則證稱比較明
16 　確是在8月份左右，確實是以2億達成共識等語。亦即被告與
17 　丁○○間就系爭房地之買賣於被告與原告間之系爭委託銷售
18 　契約期間屆滿前，並未達成買賣之合意。

19 7. 再依證人丁○○、戊○○之上開證述內容，並參酌薛可公司
20 　之函文內容觀之，戊○○於109年8月中與丁○○就系爭房地
21 　之買賣曾有當面洽談過，丁○○當時出價1億8千萬元後，自
22 　該日起即未再收到戊○○之任何訊息，戊○○當下於詢問被
23 　告後因被告不同意丁○○當時之出價，戊○○就沒有再去找
24 　過丁○○方面的人。而係直到109年11月9日丁○○才主動前
25 　往己○○的店詢問有關係爭房地之事，據此，被告與薛可有
26 　限公司間就系爭房地之買賣簽約及成交，係因發生於000年
27 　00月0日後，由丁○○方主動再向被告方聯絡洽談磋商後，
28 　始為成立，並非透過戊○○或群富房屋為仲介完成交易。

29 8. 本件原告既主張被告故意不成交，並於事後與薛可公司成交
30 　等節，自應就被告故意不成交部分負舉證之責，又原告雖稱
31 　在委託銷售期間己○○原已同意之2億元出賣，但因其要給

01 原告之服務報酬僅200萬元，原告不同意，故未成交等語，
02 先估不論原告公司員工即證人庚○○上開證述是否為真，庚
03 ○○係證稱109年8月間才達成協議2億元出售，其時間即在
04 系爭委託銷售契約期間屆滿後，與原告所述之時間顯然不
05 同。復依系爭委託銷售契約或系爭變更契約書之內容，被告
06 委託原告之出賣系爭房地之底價原即約定為實拿2億2千萬
07 元，另證人丙○○證述之109年6月底當時被告係要實拿2億
08 元之金額，或被告自陳之要以2億1千萬元出售，原告本件根
09 本未提出任何事證證明被告已先同意於系爭委託銷售契約期
10 間降為2億元（含服務報酬費）之出賣金額，故其上述因己
11 ○○因只願意出200萬元之服務報酬、原告不同意而未成交
12 云云，顯不可採。

13 9. 另被告與薛可公司就系爭房地之買賣最後成交價共為1億
14 9800萬元，雖外觀上與原告所謂之2億元扣除被告願意給原
15 告之服務報酬200萬元相同。但依薛可公司上開函文內容及
16 證人丁○○之證述，與被告有關之戊○○於109年8月中找丁
17 ○○談論系爭房地之買賣事宜後，丁○○因僅出價1億8000
18 萬元，戊○○詢問被告後其不願意接受。之後戊○○即未再
19 找過丁○○，又原告於本件亦未提出戊○○或被告於109年8
20 月中之後有再主動向丁○○或薛可公司接洽系爭房地買賣事
21 宜，是以，倘若被告確實在與原告之系爭委託銷售契約期間
22 內，欲成交但故意不成交的話，被告方理應會再109年8月中
23 之後仍持續主動積極再與丁○○或薛可公司聯繫洽談買賣事
24 宜，但原告並未提出相關事證證明此事，亦為被告所否認，
25 自無法以被告與薛可公司事後有成交買賣之事，即反推被告
26 於系爭委託銷售契約期間故意不成交等情。

27 10. 況且，依證人庚○○上開證述內容觀之，其為負責原告公
28 司承辦本件買賣被告方之仲介人員，於系爭委託銷售契約期
29 間屆滿後，並未再與被告簽立延期或其所謂之短期委託銷售
30 契約等情，而其所述己○○對庚○○之line訊息已讀不回之
31 情況，與一般確有委託仲介居間且已達成協議之情況顯然不

同，可徵於系爭委託銷售契約期間屆滿後，被告自始自終均無意再委託原告處理系爭房地買賣事宜，而就證人庚○○所謂之109年8月間已達成2億元之買賣合意，原告或證人庚○○亦無提出任何事證可明確證明，故難認原告確有在於系爭委託銷售契約期間屆滿後促成被告與薛可公司成立買賣契約。

11. 據上，原告既未能提出本件被告有於系爭委託銷售契約期間故意不成交之情，則其主張有民法第101條第1項之適用而得依系爭委託銷售契約第5條第1項規定請求服務報酬費792萬元等，自無理由。

12. 末就原告主張被告本件所為有違民法第148條規定等情，然查，系爭委託銷售契約既已有約定委託銷售之期間為109年2月27日至109年7月31日，且有該契約第8條第3項第5款有關不得於期間屆滿後2個月內與原告介紹之客戶成立買賣契約之約定。則依該契約約定，只要被告並未在此期間內與原告介紹之客戶成立買賣契約，自不受該契約約定之拘束而須支付上開契約約定之服務報酬費用。兩造於簽立系爭委託銷售契約時既已約定上開條款，被告於該期間屆滿後可能發生與原告先前介紹之客戶成交之情況，自屬兩造於締約時可以預見者，又原告並無法舉證證明被告有於系爭委託銷售契約期間故意不成交之情，則被告與薛可公司於本件事後成交之事，自難認有何違反誠實信用原則，或為以損害原告為主要目的之情，故原告主張被告本件所為有違民法第148條規定云云，並不可採。

六、從而，原告依系爭委託銷售契約第5條第1項、第8條第3項第1款、第5款約定、及民法第101條第1項、第148條、第565條規定，請求判如上開訴之聲明所示，為無理由，應予駁回。又原告之訴既經駁回，其假執行之聲請則失所附麗，應併予駁回。

七、本件事證已臻明確，兩造其餘攻擊防禦方法及證據，核與判決之結果不生影響，爰不一一論列，附此敘明。

01 八、訴訟費用負擔之依據：民事訴訟法第78條。
02 中 華 民 國 111 年 3 月 23 日
03 民事第二庭 法 官 鍾志雄
04 以上正本係照原本作成。
05 如不服本判決，應於送達後20日內，向本院提出上訴狀並表明上
06 訴理由(均須按他造當事人之人數附繕本並繳納上訴裁判費)。如
07 委任律師提起上訴者，亦應一併繳納上訴審裁判費。
08 中 華 民 國 111 年 3 月 23 日
09 書記官 胡釋云