

臺灣花蓮地方法院民事判決

112年度重訴字第1號

原告 聯爵廣告代銷有限公司

法定代理人 鄧博聖

訴訟代理人 鄧博修

湯文章律師

複代理人 邵啟民律師

被告 景澤建設股份有限公司

法定代理人 邱子芥

訴訟代理人 簡燦賢律師

簡雯琚律師

受告知人 仲和建築經理股份有限公司

法定代理人 陳志揚

訴訟代理人 譚任宏

受告知人 中租迪和股份有限公司

法定代理人 陳鳳龍

上列當事人間請求給付報酬事件，本院於民國113年3月5日言詞
辯論終結，判決如下：

主 文

被告應給付原告新臺幣7,424,800元及自112年1月10日起至清償
日止，按年息百分之5計算之利息。

原告其餘之訴駁回。

訴訟費用由被告負擔百分之52，餘由原告負擔。

本判決主文第一項於原告以新臺幣2,474,900元為被告供擔保
後，得假執行。但被告如以新臺幣7,424,800元為原告預供擔
保，得免為假執行。

01 原告其餘假執行之聲請駁回。

02 事實及理由

03 壹、程序部分

04 一、按訴狀送達後，原告不得將原訴變更或追加他訴，但請求之
05 基礎事實同一者、擴張或減縮應受判決事項之聲明者，不在
06 此限。民事訴訟法第255條第1項第2、3款分別定有明文。查
07 原告起訴時聲明請求被告應給付新臺幣（下同）14,303,000
08 元及其法定遲延利息。嗣其聲明迭經變更，最終於民國112
09 年10月6日變更聲明及追加備位聲明如下列聲明欄所示（卷
10 二503至504頁），核原告上開所為變更、追加，與上開規定
11 相符，應予准許。

12 二、次按當事人得於訴訟繫屬中，將訴訟告知於因自己敗訴而有
13 法律上利害關係之第三人；訴訟之結果，於第三人有法律上
14 利害關係者，法院得於第一審或第二審言詞辯論終結前相當
15 時期，將訴訟事件及進行程度以書面通知該第三人；受告知
16 人不為參加或參加逾時者，視為於得行參加時已參加於訴
17 訟，準用第63條之規定；就兩造之訴訟有法律上利害關係之
18 第三人，為輔助一造起見，於該訴訟繫屬中，得為參加；參
19 加人對於其所輔助之當事人，不得主張本訴訟之裁判不當。
20 但參加人因參加時訴訟之程度或因該當事人之行為，不能用
21 攻擊或防禦方法，或當事人因故意或重大過失不用參加人所
22 不知之攻擊或防禦方法者，不在此限。參加人所輔助之當事
23 人對於參加人，準用前項之規定。民事訴訟法第65條第1
24 項、第67條之1第1項、第67條、第58條第1項、第63條定有
25 明文。經查，本件受告知人仲和建築經理股份有限公司、中
26 租迪和股份有限公司受合法通知，均未於言詞辯論期日到
27 場，亦未聲明參加訴訟，惟仲和建築經理股份有限公司曾於
28 準備程序到庭表示意見（卷一403頁），併予敘明。

29 貳、實體部分

30 一、原告起訴主張：

31 (一)先位部分：

01 1.兩造於民國110年5月15日簽立東澤建設○○段銷售承攬契約
02 書（下稱系爭契約），由原告銷售被告所有坐落花蓮縣○○
03 市○○段0000地號土地上興建之房地及車位（下稱系爭建
04 案），並約定服務費及廣告費分別以契約底價3%計算；銷售
05 金額超過底價部分（即超價款），原告可分得40%，且於全
06 案100%銷售完畢，尚有超價盈餘時於結案後2個月請款，由
07 被告以現金全額給付。嗣原告於111年8月27日銷售完畢，而
08 依本件銷售底價為200,720,000元（扣除7C戶及1F-16號車位
09 部分），售價為240,630,000元，故原告得請求之超價款為1
10 3,372,000元【計算式： $(240,630,000 - 207,200,000) \times 40\% = 13,372,000$ 】，然被告迄今均未給付，原告自得依系爭
11 契約第9條約定請求之。又本件專任委託銷售契約雖於111年
12 5月14日終止，然兩造乃有默示同意系爭契約繼續履行之合
13 意，被告卻違反專任銷售之約定（系爭契約第3條第2項、第
14 5條後段），自行將7C戶及1F-16號車位售出，致原告受有服
15 務費471,000元（計算式：銷售底價7,850,000元 $\times 6\% = 471,000$ ）、超價款488,000元【計算式：超價款1,220,000元（銷
16 售底價7,850,000—售價9,070,000元 $= 1,220,000$ ） $\times 40\% = 488,000$ 元】等損失，共計959,000元，原告自得依系爭契約
17 第9條、第10條約定請求之。綜上，被告應給付原告14,331,
18 000元（計算式： $13,372,000 + 959,000 = 14,331,000$ ）。

22 2.就被告為抵銷抗辯之款項，表示意見如下：

23 (1)關係保留戶服務費及超價款部分：

24 依系爭契約第17條約定，關係戶別應經被告指定且應有具體
25 戶別，然被告於簽立系爭契約時均無提出，足見系爭契約並
26 無關係戶別之約定，被告僅以銷售上之說詞逕論兩造間有約
27 定關係保留戶，實有曲解文義，不足採信。另關係戶別之服
28 務費，係以具體戶別底價費用計算應扣除之服務費用，被告
29 逕以契約所訂5%計算之，亦顯悖於此所稱之關係戶別。是
30 以，被告此部分抵銷抗辯並無理由。

31 (2)頂讓費用部分：

01 依系爭契約第16條第2項約定，接待中心內（包含裝潢、裝
02 修）為原告所有，其自得自由處分之，故被告就該部分為抵
03 銷抗辯，自屬無據。

04 (3)物品未歸還及樣品損壞部分：

05 依111年2月3日之會議紀錄可知，被告已同意接待中心內部
06 所有物品由原告自行處理，從而，被告辯稱此部分應予扣
07 除，自無理由。

08 (4)剩餘廣告費用部分：

09 依系爭契約第7條約定及系爭契約屬於「包銷」之性質可
10 知，廣告費用預算係由原告編列，並有決定如何使用之權
11 限，且於原告有編列不實之情形下，被告始得扣除，然原告
12 均有實際支出，無編列不實之情形，且實際廣告費用支出為
13 6,679,558元已顯著超過預算編列6,216,000元，並無結餘金
14 額，故被告主張應予抵銷，並無理由等語。

15 (二)備位部分：兩造間就超價款部分，原係依系爭契約第9條第3
16 項之約定給付，嗣被告為免其經濟負擔過重，遂於111年7月
17 15日與原告協議變更給付條件，將被告應給付之超價款分為
18 5期，每期數額為超價款總數之20%計算，且原告於請領第2
19 期至第4期超價款時，未完售之戶別應有其中1戶係售出之狀
20 態，始得請領，此有「東澤建設」會議紀錄可證（即附件
21 一）。是依附件一之內容，被告至少應給付原告10,697,600
22 元（計算式： $13,372,000 \times 4/5 = 10,697,600$ 元）之超價款。
23 爰依附件一、系爭契約第9條、第10條約定，請求被告給付
24 超價款、暨7C戶及1F-16號車位部分之損失，共計11,656,60
25 0元（計算式： $10,697,600 + 959,000 = 11,656,600$ ）等語。

26 (三)並聲明：

- 27 1.先位部分：(1)被告應給付原告14,331,000元，及自起訴狀繕
28 本送達翌日起至清償日止，按年息5%計算之利息。(2)願供擔
29 保，請准予宣告假執行。
- 30 2.備位部分：(1)被告應給付原告11,656,600元，及自民事訴之
31 變更聲明暨準備(六)狀繕本送達翌日起至清償日止，按年息5%

01 計算之利息。(2)願供擔保，請准予宣告假執行。

02 二、被告則以：

03 (一)原告請求超價款部分：

04 依系爭契約第9條之文義及參兩造間其他建案，可知超價款
05 之請領為被告自客戶實際收受各期款項而交屋時，由原告提
06 出被告開立之發票向被告請求，並非只要銷售完畢即得於結
07 案後請領超價款，是本件超價款之請款條件未成就，原告先
08 位請求部分，顯無理由，應予駁回。原告備位請求部分，兩
09 造就附件一約定之真意係將超價款分5期給付，每次給付超
10 價款之20%，並以客戶實際繳款比例為請領條件，原告卻逕
11 將客戶實際繳款之條件予以排除，其對附件一所為之解釋，
12 並非事實。

13 (二)如原告請求超價款為有理由，被告則以下列項目及金額為抵
14 銷抗辯：

15 1.關係保留戶部分服務費310,800元及超價款668,600元：

16 依系爭契約第17條之文義，本件係採概括保留本建案總底價
17 其中5%認定為關係戶不予計算服務費，且被告確實有指定關
18 係戶（即8A、8B、8C、2A、6C），是以，依上開約定，以承
19 包總底價之5%核計3%之服務費，原告應將其就此5%收取之服
20 務費310,800元返還予被告。又關係保留戶部分既不得列計
21 服務費，原告當無理由請求40%超價款，應自其內扣除關係
22 保留戶5%之部分，共計668,600元。

23 2.頂讓費用450,000元：

24 接待中心係由系爭契約編列之廣告預算所支出，並非兩造所
25 有，且依系爭契約第16條第2項、第14項之約定，亦足證接
26 待中心其內製作物及物品屬被告所有，是原告將接待中心及
27 其內製作物由他人使用並收取租金，屬不當得利，原告應將
28 頂讓他人取得之租金利益返還被告。縱認原告並無不當得
29 利，然依兩造之對話紀錄，亦可知兩造已於111年1月27日就
30 頂讓費用應由被告取得達成合意，故原告仍應將頂讓費用45
31 0,000元給付予被告。

01 3.物品未歸還及樣品損壞598,428元：

02 本件○○段房屋已全數售出而結案，然原告迄今仍有被告所
03 有之電腦設備、喇叭、基地空拍攝影及帆布製作等未歸還，
04 致原告分別受有21,380元、18,000元、59,800元、469,248
05 元，共計568,428元之損害。另有價值30,000元之樣品雙核
06 柱型損壞，是依系爭契約第16條第2項、第14項之約定，原
07 告應賠償上開損失共計598,428元，是此部分應自原告請求
08 之超價款中予以扣除。至111年2月3日之會議紀錄內容，其
09 真意係指由何人負責拆卸、搬運、主導頂讓後續事宜，並非
10 如原告所述。

11 4.剩餘廣告預算2,141,974元：

12 系爭契約第7條、第20條已明文限制原告之廣告編列項目及
13 各該項目之預算金額，原告進行廣告編列時，當需受廣告預
14 算表之限制，其並無自由裁量決定之權限。又接待中心施作
15 （附表一編號9）、銷售現場支出（附表一編號51）、7A客
16 變還原費及更名換約手續費（附表一編號57）及銷售現場展
17 示廚具預扣（附表一編號58）等部分，原告自承無單據提
18 出，應無法核銷。另POP定點租金（附表一編號46）、接待
19 中心租賃契約公證費（附表一編號48）、接待中心租金（附
20 表一編號49）、廣告企畫費（附表一編號52）等項目與金
21 額，與廣告預算表互核，有不符之處，亦無法核銷。是以，
22 依本建案3%廣告預算6,216,000元，扣除可核銷金額1,932,0
23 53元，本件廣告預算結餘為4,283,974元，應由被告取得1/2
24 廣告結餘2,141,974元，此部分應予扣除。

25 (三)原告請求服務費、超價款共計959,000元部分：

26 兩造間專任委託銷售契約至111年5月14日止，逾此期間即屬
27 一般委託銷售，故被告於111年8月29日自行將7C戶及1F-16
28 號車位售出，並無違反兩造間專任委託銷售之約定。又不論
29 原告係與訴外人楊○○或施○○簽訂訂購單，然渠等均逾期
30 支付訂金100,000元，已違反該訂購單之約定，該訂單已失
31 其效力，原告本無從取得該次銷售之服務費及超價款。再

者，原告前將7A戶及18號車位之買賣契約讓渡予黃○○施○○時，已取得因居間施○○買房成交之服務費，而超價款部分亦已於本案中請求，難謂原告受有何損失。另被告將7C戶及1F-16號車位售出係在施○○為訂購之前，是被告不具有可歸責之事由。基上，原告此部分請求，為無理由等語置辯。

(四)並聲明：1.原告之訴駁回。2.如受不利判決，願供擔保，請准宣告免為假執行。

三、仲和建築經理股份有限公司未於言詞辯論期日到庭，惟曾於準備程序到庭表示：伊主要辦理本案不動產開發信託，與中租迪和股份有限公司係關係企業。本件被告係用該信託之受益權轉讓予中租迪和公司，取得中租迪和公司之融資。另信託帳戶是一個建案一個帳戶等語。

四、兩造不爭執事項及爭點如下（卷二562至563頁）：

(一)不爭執事項：

- 1.兩造於民國110年5月15日簽訂系爭契約，約定由原告代銷坐落花蓮縣○○市○○段0000地號房地產。系爭契約第9條約定：「超出底價部分：一、甲方分得百分之60、乙方分得百分之40（需附發票請款）... 三、結案後（即全案100%銷售）尚有超價盈餘時於結案後兩月請款，100%以現金給付乙方」。
- 2.全案100%銷售。最後一戶銷售戶別為7C、16號車位，在111年8月賣出。
- 3.本案契約約定專任委託銷售期間自110年10月15日起至111年5月14日止。
- 4.全案銷售總價為240,630,000元。
- 5.電腦設備、喇叭、帆布未歸還被告。
- 6.廣告預算表系爭契約附約原為被證8，後原告主張其依被證9為支出（卷一105至108頁）。

(二)爭點：

- 1.原告先位主張依系爭契約第9條給付超價款，有無理由？原

01 告備位主張依所提附件一會議記錄（卷一415至418頁），請
02 求被告按該記錄內容給付第一期至第四期共計百分之80之超
03 價款，有無理由？

04 2.承前若有，被告應給付原告超價款之數額為何？被告所為各
05 項抵銷抗辯（廣告預算、頂讓費用、關係保留戶服務費及超
06 價款、被證7模型未歸還）是否有理由？得抵銷之金額為
07 何？

08 3.原告主張被告違反系爭契約第5條違反專任銷售之約定，自
09 行銷售7C戶及16號車位，致其受有服務費損失471,000元及
10 超價款損失488,000元，請求被告賠償959,000元，有無理
11 由？

12 五、本院之判斷：

13 (一)就原告先位依系爭契約第9條一次給付全部超價款之主張，
14 因兩造已為以附件一會議紀錄（卷一417頁）取代系爭契約
15 第9條原超價款給付方式之新意思表示合致（詳述如下
16 (二)），是原告於兩造達成新的意思表示合致後，自僅得依附
17 件一會議紀錄為請求，故原告先位依系爭契約第9條之規定
18 一此請求全部超價款部分，自無理由。

19 (二)至原告備位主張依附件一會議記錄，請求被告按該記錄內容
20 （分期給付）、系爭契約第9條給付超價款，為有理由：

21 1.查就原告所提附件一會議記錄第二頁手寫文字下方之簽名
22 「邱子芥7/15」係被告法定代理人所親簽之事實，為被告所
23 不否認，並由被告法定代理人於本院準備程序時當庭自承：
24 「這是我簽的沒有錯，時間點是銷售中心提前結束時，我才
25 提出剩下三戶要怎麼幫我賣…」（卷二14頁），是以，兩造
26 間就系爭契約超價款之給付方式已於簽屬附件一會議記錄時
27 達成契約變更意思表示合致之事實，應已足堪認定。

28 2.至附件一會議記錄之約定究竟係如何，原告主張係兩造有約
29 定當時剩下三戶（戶別：2A、6C、7C戶）未賣出，故約定將
30 超價款全部可給付之金額均分五份，各為百分之二十，第一
31 期百分之二十可直接請領，餘二至四期則依序於賣出剩餘三

01 戶時分別請領，最後一期則依客戶繳款進度請款；被告則抗
02 辯當時係約定五期都必須按客戶繳款比例去請款，且還須結
03 清廣告費用後才會給付超價款。是此處既有兩造對於契約解
04 釋不一致之情形，則應由本院判斷兩造於此契約合意變更時
05 之真意究竟為何，並判斷如下：

06 (1)按解釋契約，應於文義上及論理上詳為推求，以探求當事人
07 立約時之真意，並通觀契約全文，斟酌訂立契約當時及過去
08 之事實、交易上之習慣等其他一切證據資料，本於經驗法則
09 及誠信原則，從契約之主要目的及經濟價值作全盤之觀察，
10 以為其判斷之基礎，不能徒拘泥字面或截取書據中一二語，
11 任意推解致失其真意（最高法院99年度台上第1421號判決要
12 旨參照）。

13 (2)經查，原告就其前揭主張，提出兩造間錄音譯文為證，而該
14 錄音20分11秒時，被告法定代理人表示：「我想一個方法，
15 好不好，我們不是分五期嗎，最後一期是保留嗎，所以有四
16 期嗎，那這一期我讓你請，那下面三期就是，你賣一戶我讓
17 你請一期，賣一戶我讓你請一期，就這樣子」（卷二529
18 頁）、20分56秒時原告法定代理人表示：「你只要讓我請
19 款，我送什麼我都可以」、20分58秒時被告法定代理人則回
20 應：「我意思說，我第一期先給你，對不對，第一期一樓完
21 成，那三樓完成的時候你必須要賣一戶，你才能請，那五樓
22 完成，你必須要賣第二戶，七樓完成你必須賣第三戶，這樣
23 OK吧，大家都公平」（卷二530頁）、22分27秒時被告法定
24 代理人繼續表示：「我現在就是跟你談價格，我價格降了，
25 你一定要給我承諾，3樓我可以讓你請，但你必須要賣一
26 戶，5樓你也必須要賣一戶，7樓的時候你也必須要賣一戶，
27 這樣大家就結束了。但是我會降價。」（卷二531頁）、25
28 分58秒時被告法定代理人續表示：「啊我現在不是我能講條
29 件這樣子你們OK不OK啊？我降價給你們，但是你們要時間點
30 賣啊。三樓五樓七樓啊。」、26分09秒時原告訴代鄧博修表
31 示：「有啊！現在在整理，整理價格。」、26分13秒時原告

01 法定代理人表示：「反正你意思是說你這一期錢先給我請
02 喔。」、26分16秒時被告法定代理人表示：「對啊，這期先
03 讓你請啊。」、26分17秒時原告法定代理人表示：「第二期
04 我要賣一戶，第三期我也要賣一戶，第四期我也要賣一
05 戶。」、26分20秒時被告法定代理人表示：「對。這樣子我
06 都不會被釘。」（卷二534頁）；而第二段會議紀錄2分46秒
07 時原告法定代理人表示：「那我第二期款要請款我最少要賣
08 一戶，第三期要請超價款也是至少一戶？」、2分52秒時被告
09 法定代理人則回應：「對。」、2分53秒時原告法定代理人
10 接續回應：「第四期我要請款也還要再賣一戶？」、2分55秒
11 時被告法定代理人回應：「啊七樓完成啊。」（卷二541
12 頁）；5分02秒時原告法定代理人表示：「你把表弄好一
13 點，然後寫那個短，然後這個就直接發公司讓大家簽，就直
14 接加碼，寫清楚一點。」、5分14秒時原告訴代鄧博修則表
15 示：「那我就表列就好了啊。」、5分15秒時原告法定代理
16 人接續表示：「對啊。給邱董簽個名一下。」、5分19秒時
17 被告法定代理人則表示：「對啊。賣完…」（卷〇000-000
18 頁）。由上述錄音內容可知，兩造間確實有達成就超價款給
19 付方式變更之合意，而付款階段分成五期，第一階段原告可
20 直接請領、第二至四階段則為系爭建案建築完成三樓、五
21 樓、七樓之階段時，原告至少須各賣出剩下三戶（2A、6C、
22 7C）中之一戶時始得請領，最後一期則留待依客戶繳款比例
23 足夠時後再行請領，且此方案依前述對話內容也可知係由被
24 告法定代理人所自行提出，益證原告所述應非虛枉；且互核
25 勾稽原告所提出111年7月15日之對話紀錄，原告向被告員工
26 即會計「岱容」表示：「岱容，剛剛開完會 邱董答應讓我
27 們請〇〇段第一次超價款，再麻煩你送給邱董請款表喔，謝
28 謝。」（卷二549頁），「岱容」則回應以：「了解」，該
29 對話之時間點即係兩造簽署附件一會議記錄之同日，在在證
30 明原告所述應非虛妄。

31 (3)至被告固辯稱：當時有提到廣告預算要結清，但上面沒有記

載，且依附件一會議記錄最後一項記載，每階段之付款均須按客戶繳款比例請款云云。惟上述完整之對話紀錄中，均未看到兩造有提及任何廣告費用要結清始得請款，或第一至四階段也都須按客戶繳款比例付款始得請款之討論或合意；且上述原告與「岱容」間之對話中，原告一再詢問「岱容」何時會開支票，經「岱容」詢問後答以：「問了，老闆說金流還沒完成」、「剛才問老闆，還在等金流」、「我有問耶，他就說還沒好」（卷○000-000頁），均未見其答以有關廣告費未結清或客戶繳款比例未足之條件或疑義，足證被告所辯僅係臨訟卸責之詞，並不可採。

3.至原告依附件一會議記錄得請領之金額為何，因系爭建案已全案完銷，且依不爭執事項第3點顯示最後一戶係在111年8月賣出，則兩造間有關依完成系爭建案階段三、五、七樓時必須賣出剩餘三戶的條件應均已成就，是原告至少可向被告請領之第一至第四期之金額；又就兩造間分五期之金額，雖附件一會議記錄未特別記載每期之比例為何，然按一般人之習慣應可認知分五期即係平均分配為五期，每期各百分之二十，且兩造間上揭錄音中，於商議階段有提到超價款是1264（萬），原告要先請百分之八十，被告法定代理人則問八成是多少，原告則答以剩240（萬）等對話（卷○000-000頁），亦可用以佐證兩造均知悉所謂分五期付款即為按比例每期百分之二十均分。

4.準此，原告得請求之金額應計算之方式為：以全案銷售總價兩造不爭執為240,630,000元，減去依系爭契約所附底價表約定之底價215,050,000元（卷一27頁）後，為25,580,000元，再依系爭契約第9條1款乘以百分之四十後，是原告得請求之全部超價款為10,232,000元；而以此金額再乘以原告請求之附件一會議記錄第一至四期後，為8,185,600元【計算式：（全案銷售總價240,630,000元－契約底價215,050,000元）×原告可得超價款40%×附件一會議記錄第一至四期款項即80%=8,185,600元】。

01 (三)被告所為抵銷抗辯於760,800元之範圍內為有理由，逾此部
02 分則無理由：

03 1.就被告所為抵銷抗辯之各部分，爰分述如下：

04 (1)被告就保留戶部分所為抵銷抗辯，僅就服務費310,800元部
05 分為有理由；其餘就保留戶部分之超價款668,600元所為抵
06 銷抗辯，並無理由：

07 ①按系爭契約第17條約定：「本約簽立後，甲方(被告)保留乙
08 方(原告)承包總銷金額5%作為供員工、廠商等關係戶別購屋
09 之用（關係戶認定由甲方認定之），此部分不計算服務費，
10 但列入服務佣金之銷售金額計算。（銷售小姐帶看獎金千分
11 之四由甲方支付）」。由上揭契約條文觀之，就保留戶部分
12 已明白記載原告就此部分不得請求服務費；而就超價款部
13 分，該條有明文記載「但列入服務佣金之銷售金額計算」，
14 並參酌超價款的目的本來就是用以鼓勵身為代銷之原告努力
15 銷售房屋以換得更高之報酬，是應可認定保留戶部分若原告
16 有售出並高於底價之情形，亦得請求超價款，合先敘明。

17 ②查兩造間有就關係保留戶為上述約定，而被告就5%服務費為
18 抵銷抗辯之計算方式為以系爭建案兩造不爭執之總底價之百
19 分之5計算，為310,800元【計算式：207,200,000元×5%=31
20 0,800元】，此部分與上揭約定相合，應准被告此部分之抵
21 銷抗辯；又就其主張此部分保留戶超價款668,600元亦不得
22 請求部分，依前揭說明，原告並無不能請求之理，且被告也
23 未舉證是否保留戶之銷售價格確實係低於底價，故被告此部
24 分之抵銷抗辯，則不可採。

25 ③準此，就保留戶部分之服務費，於310,800元之範圍內，被
26 告為抵銷抗辯，為有理由。

27 ④至原告雖主張被告並無指定保留戶，且簽約時均未提出，當
28 不得主張抵銷云云，然系爭契約既已有明定，且被告亦有提
29 出確實有經被告法定代理人說明是保留戶，並請買方與原告
30 法定代理人聯繫及兩造法定代理人之對話紀錄為佐（卷○00
31 0-000頁），足證系爭建案確實有售出關係保留戶，是原告

01 此處所陳，尚難憑採。

02 (2)就頂讓費用450,000元部分，被告主張抵銷，尚屬有理：

03 ①就頂讓費用450,000元部分，兩造並未爭執原告因提前頂讓
04 接待中心而受有上開數額之利益，被告並提出接待中心已由
05 原告頂讓他人之照片為憑（卷一99頁），是爰以此數額為基
06 礎，判斷上開利益應歸於何人，合先敘明。

07 ②查依被告所提出與原告法定代理人111年1月27日之LINE對話
08 紀錄中，被告法代表示：「○○段銷售中心股東討論頂讓費
09 用全部要回公司沒辦法給你們」，原告法代表示：「OK」
10 （卷一101頁），是不論系爭契約原先之約定為何，兩造應
11 確實有就頂讓費用應歸於被告為意思表示之合致；又接待中
12 心之施作及其他現場費用，於原始廣告預算表（原告可向被
13 告請款）中之金額已達約1,500,000元，占原始廣告預算百
14 分之24，佔比不可謂不高，且接待中心之功能本係用以輔助
15 系爭建案之銷售，目的係為使有意購買系爭建案之人到接待
16 中心時可以看樣品屋、室內裝潢等並更加了解系爭建案，以
17 增加購屋之可能性，對於銷售建案而言，實百利而無一害，
18 而原告既然係於系爭契約第3條2款約定之銷售期間未屆期前
19 即提前將接待中心頂讓他人，系爭建案之銷售可能確實會遭
20 影響，是兩造因此達成頂讓費用應由被告取回之合意，與常
21 情亦無不符之處。

22 ③從而，被告就原告所獲之頂讓接待中心費用450,000元為抵
23 銷抗辯，尚屬有據。

24 (3)就物品未歸還及樣品損壞598,428元部分，被告所為抵銷抗
25 辯並無理由：

26 ①按解釋契約，固須探求當事人立約時之真意，不能拘泥於契
27 約之文字，但契約文字業已表示當事人真意，無須別事探求
28 者，即不得反捨契約文字而更為曲解（最高法院17年上字第
29 1118號判決意旨可資參照）。

30 ②查兩造於111年2月3日之會議紀錄中載明「夢想A+(系爭建
31 案)開出剩餘戶別+車位底價之3%廣告預算發票結案（未請

01 款)除建材外,聯爵廣告自行處理接待中心內部所有物品。
02 …」(卷一141頁,下稱2月3日會議紀錄),而此時間點,
03 係在兩造於111年1月27日討論頂讓費用過後數日內,足見兩
04 造此時已就原告要先行頂讓接待中心予他人均有知悉,並因
05 此遂達成由原告自行處理接待中心內除了建材物品之意思表
06 示合致。準此,兩造既已達成前開意思表示合致,則接待中
07 心內物品自應歸由原告處置,被告不得主張抵銷。

08 ③至被告固辯稱:前開會議紀錄是指原告應自行將接待中心內
09 部所有物品拆卸、搬運並主導後續頂讓事宜,是被告並無拋
10 棄接待中心內部物品之所有權云云。惟前開2月3日會議紀錄
11 既已載明由原告自行處理,已達常人一望即知其意之明確程
12 度,是揆諸前開最高法院見解,就接待中心內部物品之處理
13 方式既已明確,自無別事探求之必要。又被告主張抵銷其附
14 表一編號27之基地空拍攝影59,800元、編號39之帆布製作及
15 現場企劃製作物469,248元此二項目,明顯係原告分別委託
16 他人之事務,並非單純之製作物就係該價格,定包含攝影技
17 術、圖面設計等其他費用,被告主張以此金額抵銷亦屬不當
18 而無理由,附此敘明。

19 ④另就被告主張系爭建案樣品雙核柱模型損壞應抵銷30,000元
20 部分,經兩造於本院112年9月15日確認被告法代拒收之原因
21 係少了裝模型的箱子(卷二487頁),然原告提出與訴外人
22 王榕柳即該模型製作者之LINE對話紀錄(卷二495頁),經
23 王榕柳確認該模型就是裝在如對話紀錄照片中之箱子內且與
24 其放置之方法並無不同,被告也未證明該模型確有損壞,是
25 被告既然無理由拒收未損壞之模型,其就模型之損害主張抵
26 銷,自屬無據。

27 (4)就廣告預算部分被告所為抵銷抗辯並無理由:

28 ①按系爭契約第7條約定:「本案由乙方(原告)支出之廣告預
29 算為銷售總底價之3.0%(廣告編列明細如附件一);廣告編列
30 如有不實經甲方(被告)查證後於結案時由銷售服務費中扣除
31 不實之金額。乙方於本按銷售完成廣告預算結餘款如未用

01 罄，則剩於部分甲乙雙方各得二分之一。」

02 ②查被告固抗辯因原告所提出用以核銷之廣告預算實際執行表
03 （卷107-108頁），有①原預算未編列項目②雖有編列但超
04 出預算金額③因其他因素無法核銷等原因，故原廣告預算雖
05 為6,216,000元，但扣除可核銷之1,932,053元後，尚有結餘
06 4,283,947元，被告按上述條款應分得二分之一即2,141,974
07 元，並為抵銷抗辯云云。

08 ③惟查，預算之編列本係對預訂花費之項目提出試擬的財務規
09 劃，實際執行後本來就會因為諸多現實或環境影響而有變
10 化，故實際支出項目若係因應當下場景因時、因地制宜而支
11 出並為增、刪、修、減，均應為可以接受之範疇，此乃常情
12 且為應為久經商場之雙方當事人所明知，且系爭契約原始預
13 算表下方說明第2點也載明「上述媒體項目可視實際執行狀
14 況調整」，益證系爭契約之廣告執行內容為彈性且可調整；
15 且本件廣告之執行，原告就其廣告費用之實際運用，業已提
16 出其所支出之各筆廣告費用單據為佐（卷二73-465頁），應
17 可證明原告並無系爭契約第7條不實編列之情形，是原告既
18 無不實編列情形，則被告以其所作附表一（卷一63-73頁，
19 下稱系爭附表一）中編號1-3、6-8、10-16、18-22、24-2
20 5、28-19、33、36-37、43-45、47、53未編列預算部分，及
21 編號31、34、38-40、59等原告實際執行之廣告項目超出預
22 算部分認為其有審核權限而不予核銷，均屬無據；至系爭附
23 表一編號9、46、48、49、51、52、57、58部分，被告雖謂
24 無法核銷，然：①編號9接待中心裝修部分原告業已提出湧
25 捷室內裝修工程行之估價單暨統一發票為憑（卷二99-103
26 頁），其上明確記載施作之內容及金額，是並無被告所稱無
27 單據無法核銷之情。②編號46POP定點租金部分，原告已提
28 出租賃契約，並有現場帆布廣告照片為證（卷〇000-000
29 頁），被告辯稱原告還有代銷他公司建案無法核銷云云，顯
30 無所憑。③編號48、49接待中心租金、契約公證費部分，原
31 告既然確實有租用接待中心並有裝潢作為代銷使用，此部分

之費用均屬合理有據，被告辯稱原告不能證明有支出租金或公證費云云自不可採。④編號51之現場零用金123,689元之支出，業已編列於原廣告預算表其他費用欄第5項，而預算金額為160,000元，是兩造既均明知現場會有零用金之需求，則若強令原告需就全部之現場零用均提供單據，似屬過苛，故零用金部分原告之支出既無超出原先之預算範圍，則亦無被告所稱不能核銷之情。⑤編號52廣告企畫費部分，鐵兒工作室（卷○000-000頁）之收據上備註欄都有載明「夢想A+」之字樣，可明顯判別該費用就係用於系爭建案支廣告企劃上，是被告辯稱看不出該廣告企劃服務費係用於系爭建案云云，顯係強詞奪理而不可採。⑥編號57之7A戶之客變還原費、更名換約手續費，共計27,750元，而被告雖辯稱7A買賣契約內明訂，換約時由買方支出手續費故不得核銷，然此部分之費用當非原告應該負擔，縱使並非廣告費用之一部，也非被告得主張抵銷之項目，況被告也未提出所謂7A買賣契約以實其說，是被告此處所辯亦無所據。⑦編號58部分，應可認確係現場之雜支，且金額僅10,000元，應可算入原始廣告預算表零用金之範圍內而未有過度擴張之虞，是被告此處所辯，亦不可採。

④又廣告之目的本即係用以推展系爭建案之銷售，而系爭建案於110年5月兩造簽立系爭契約起至000年0月間此一年餘之時間內即全部完銷，且經原告代銷後，所得總價亦超出預期底價達約三千萬，是本案所編列之廣告預算顯然有達致相當之推廣作用。是估不論原告實際執行時所支出之廣告內容是否與原始預算表相符，原告既已忠實執行代銷契約並達成合乎債之本旨之效果，且就超出原始廣告預算部分也自行吸收未向被告請求，則被告於系爭建案全部完銷後反而以上述種種理由追復爭執，行為顯有違誠信而難令人信服。

⑤準此，被告辯稱其可分得廣告結餘2,141,974元並以此金額主張抵銷云云，自難憑採。

2.綜上，被告主張抵銷為有理由之金額為保留戶部分服務費31

0,800元、頂讓費用450,000元，合計760,800元【計算式：310,800元+450,000元=760,800元】。

(四)原告主張被告違反系爭契約第5條違反專任銷售之約定，自行銷售7C戶及16號車位，致其受有服務費損失471,000元及超價款損失488,000元，請求被告賠償959,000元，並無理由：

1.查依不爭執事項第3點，系爭契約之專任委託銷售期間自110年10月15日起至111年5月14日止，是自111年5月15日起，系爭契約第5條「…。並同意所有委託銷售之不動產在委託銷售期間，不得自行銷售或著委託乙方以外之任何人銷售。」之約定，應已不生拘束兩造之效力，合先敘明。

2.又就本案有無原告所稱默示專任委託契約之合意部分，系爭契約既已明文約定專任委託銷售之期間，顯係蓄意將屆期之後之時間排除於專任委託銷售之外，且依一般不動產買賣約定專任委託之情形，也均係特定某段期間為專任委託，屆期後則為一般委託而無專任委託之限制，否則若受託人於專任委託期間之銷售情形不佳，委託人於屆期後卻還要受委託之限制而不得自行銷售，實不符事理之平亦有悖常理，故原告主張於屆系爭契約所定專任委託期間後有默示專任委託云云，並不可採。

3.至原告固主張：(1)被告於上開期間終止後，未與原告進行結算，仍要求原告繼續代銷本件預售屋建案，且迄賣出最後一戶（7C及16號車位）前，被告仍要求原告每周進行銷售匯報，是依兩造之舉措及意思，應足認兩造於契約終止到期後，仍有默示同意繼續履行契約之合意。(2)施○○有於111年8月28日拿取10萬元現金給原告，只是因為當日為星期日，無法辦理銀行匯兌業務，故原告於同年月29日才將款項匯給被告，故施○○之訂購單自始有效，且28日時原告已將上開事實轉知被告，但被告仍違約於29日逕自出賣予第三人，難認無違反契約，應負損害賠償責任云云。惟查：

(1)本件原告業已自承嗣後施○○已承接訴外人黃○○因故解約

01 之7A戶，是實則無論「施○○」有無購買到「7C戶」，原告
02 所賣予「施○○」系爭建案中之「一戶」所應得之報酬，既
03 然已拿到服務費部分，且超價款亦已在本案請求中由本案判
04 斷如前，則其再請求施○○之7C戶部分之服務費及超價款，
05 顯然會發生雙重得利之情況而不應准許；

06 (2)至其雖謂有把握憑藉自身經驗說服及打消訴外人黃○○解約
07 之想法云云（卷一139頁），惟此僅係原告自身之推測而無
08 證據可供參酌，且由兩造間之對話紀錄（卷○○000-000頁）
09 顯示，黃○○於111年7月26日就已向原告表示想要解約，迄
10 至111年8月25日時黃○○直接連絡被告時，原告均未能使黃
11 ○○打消解約之念頭，甚至表示不願意跟原告談而直接聯絡
12 建商即被告，足認原告所稱其能憑自身經驗說服及打消訴外
13 人黃○○解約之念頭僅係其過度自負之推測而難憑採。

14 (五)從而，本件原告得請求之金額為超價款8,185,600元，扣除
15 被告所為抵銷抗辯有理由部分之760,800元，為7,424,800
16 元。【計算式：8,185,600元-760,800元=7,424,800元】。

17 (六)本件原告對被告之給付請求權原係依附件一會議記錄之約定
18 為給付之條件，是原告本可於附件一會議記錄給付條件完成
19 時即要求被告給付超價款並計算利息，然本件原告僅請求自
20 民事訴訟起訴狀繕本送達翌日（即112年1月10日，卷一51
21 頁）起至清償日止，按年息5%計算之利息，於法尚無不合，
22 應予准許。

23 六、綜上所述，原告先位依系爭契約第9條請求超價款暨損害賠
24 償為無理由，不應准許；備位依附件一會議記錄請求超價款
25 部分，則以7,424,800元本息部分為有理由，應予准許，逾
26 此範圍之請求則無理由，應予駁回。又原告勝訴部分，兩造
27 分別陳明願供擔保請准宣告假執行及免予假執行，核均無不
28 合，爰分別酌定相當之擔保金額併准許之。至原告敗訴部
29 分，其訴既經駁回，假執行之聲請亦失所附麗，應併予駁
30 回。

31 七、本件事證已臻明確，兩造其餘攻擊防禦方法及所提證據，與

判決結果不生影響，爰不逐一論列，併此敘明。

八、訴訟費用負擔之依據：民事訴訟法第79條。

中 華 民 國 113 年 3 月 29 日

民事第一庭 審判長法官 陳雅敏

法官 沈培錚

法官 蔡培元

以上正本係照原本作成。

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訴理由，如於本判決宣示後送達前提起上訴者，應於判決送達後20日內補提上訴理由書（均須按他造當事人之人數附繕本並繳納上訴裁判費）。

如委任律師提起上訴者，亦應一併繳納上訴審裁判費。

中 華 民 國 113 年 3 月 29 日

書記官 周彥廷