

臺灣臺北地方法院民事小額判決

115年度店消小字第1號

原告 陳汝昕
被告 台灣平安夜股份有限公司

法定代理人 江銘鑫

訴訟代理人 王治平

上列當事人間請求返還訂金事件，於民國115年5月25日言詞辯論終結，本院判決如下：

主 文

- 一、被告應給付原告新臺幣3萬元。
- 二、訴訟費用新臺幣1,500元由被告負擔。
- 三、本判決得假執行；但被告如以新臺幣3萬元為原告預供擔保後，得免為假執行。

理由要領

一、原告方面：

(一)聲明：被告應給付原告新臺幣（下同）3萬元。

(二)陳述：

- 1.原告於民國114年1月10日晚間，前往世貿展場參觀茶展活動，於展場（非被告固定營業場所）接觸被告銷售人員之床墊商品介紹後，於現場完成床墊交易，內容包含單人床一張、雙人床一張及相關配件（下稱系爭床墊商品），總金額為10萬元（下稱系爭床墊買賣契約），並以信用卡支付訂金3萬元。嗣原告於交易翌日即114年1月11日以通訊軟體LINE通知被告解除系爭床墊買賣契約，並請求返還已支付之訂金3萬元。詎被告以「實體交易無鑑賞期」及系爭床墊買賣契約成立為由拒絕返還訂金。被告於銷售過程中表示，因本次為非床墊專門展覽，始得提供較為優惠之價格，使原告在現場情境下難以即時查證價格合理性，進而於短時間內作成購買決定。依消費者保護法（下稱消保法）第12條規定，定型化契約內容不得對消費者顯失公

01 平。被告如以系爭床墊買賣契約主張訂金不得退還，於系
02 爭床墊商品尚未製作且未交付之情形下，顯對消費者不利
03 而有失公平。而系爭床墊商品迄今尚未交付，亦未開始製
04 作，被告未提出任何實際已發生成本之證明，卻仍拒絕返
05 還訂金，顯失公平。

06 2.系爭床墊買賣契約係於展場進行，非屬被告日常固定營業
07 場所，性質上應屬消保法第19條所規範之訪問交易或類似
08 交易型態。原告當日前往展場之目的係參觀茶展活動，原
09 無購買床墊等大型商品之計畫，係於展場環境中臨時接觸
10 被告人員銷售說明後，於短時間內做成交易決定，並已於
11 交易翌日即通知被告解除契約，應屬合理期間內之解約行
12 為。依據消保法第19條，消費者於訪問交易或非固定營業
13 場所交易中，得於收受商品或服務後7日內解除契約，無
14 須說明理由，亦無須負擔任何費用。

15 3.依據消保法第17條，定型化契約條款如有不當限制消費者
16 權利者，應屬無效。依民法第148條規定，權利行使不得
17 違反誠實及信用方法，本件商品尚未製作、亦未交付，被
18 告亦未提出任何實際損失證明，卻仍全額沒收原告支付之
19 訂金3萬元，顯失公平，與誠信原則不符。

20 二、被告方面：

21 (一)聲明：原告之訴駁回。

22 (二)陳述：

23 1.所謂訪問交易，依照消保法第2條第11款的規定是指企業
24 經營者未經邀約而與消費者在其住居所、工作場所、公共
25 場所或其他場所訂立之契約。原告於114年1月10前往台北
26 世貿參觀展覽當檔有茶展、旅遊展、素食健康展等展覽，
27 被告於展覽期間設有展覽攤位供消費者前來參觀，被告之
28 人員並未在外招攬客人或進行推銷之動作。當日原告進入
29 被告攤位進行試躺及了解材質價格等細節，約40分鐘後原
30 告提出以10萬元（定價27萬3,000元）訂購單人床一張、
31 雙人床一張，並要求贈送枕頭三顆，且因原告尚未交屋，

配合原告交屋時程到年底才製作新品出貨，雙方合議訂金3萬元刷卡訂立預購契約，被告當場開立統一發票為訂購憑證。故兩造間之交易並非訪問交易，原告主張消保法第19條之解除契約權自無理由。

2.被告商品介紹均無不實或誇大，且被告設有官方網站可查詢商品材質及價格，原告自行前來被告攤位參觀選購商品，並與被告議價（定價27萬3,000元，原告議價為10萬，再贈送3顆枕頭）及決定交期（配合年底交屋再交貨），前後時間約40分鐘，原告顯非倉促決定。

三、本院之判斷：

(一)按通訊交易或訪問交易之消費者，得於收受商品或接受服務後7日內，以退回商品或書面通知方式解除契約，無須說明理由及負擔任何費用或對價，消保法第19條第1項前段定有明文。準此，若消費者尚未收受買受之商品或接受服務，依舉輕以明重法理，自亦應准許消費者無須說明理由或負擔費用解除契約。所謂「訪問交易」，係指企業經營者未經邀約而在消費者之住居所或其他場所從事銷售所為之交易，同法第2條第11款亦有明定。此種交易型態與企業經營者傳統上在店鋪進行銷售行為之方式迥異，訪問交易之買受人在欠缺事前準備之心理狀況下，囿於企業經營者之強力促銷手段，輒未經深思熟慮即逕與企業經營者締結契約，為貫徹保護消費者權益、促進國民消費生活安全、提昇國民消費生活品質之目的，消保法乃就此種交易型態設有專節加以規範，因此種交易型態所生之權利義務關係，應受該法之規制。惟現行實務上常見之「誘導邀約」情況，即企業經營者往往藉由展覽、贈送或其他活動方式，而取得與消費者接觸之機會，以各式說法誘發消費者與之締約之動機，使消費者「被動」同意前往企業經營者之營業所、辦公處所或其他場所，洽談締約事宜，並於該次洽談中即與企業經營者合意締約，消費者於此種「誘導邀約」下同樣具有欠缺事前準備與未及深思熟慮之情，故應認於此種情狀下締結之買賣契約，仍屬於消保

01 法所規範之「訪問交易」，契約當事人之權利義務仍應有該
02 法相關規範之適用。

03 (二)經查，本件買賣交易之場所，係在被告為拓展銷售而設攤之
04 展場內，該場所係短期展覽會場，並非供特定廠商長期固定
05 營業之場所，乃被告常設之營業場所「以外」之地點。被告
06 於114年1月10日於台北世貿一館之茶展、旅遊展、素食健康
07 展等展覽期間設有展覽攤位供消費者前來參觀，此為被告所
08 自承（見本院卷第35頁）。而據原告所述，其係為參加茶展
09 前往台北世貿一館，偶然經過被告攤位而入內參觀並體驗商
10 品等語，則依當時之時空背景，展場內商家衡情必會把握時
11 間及爭取場內既有消費者，積極從事招攬，堪信原告係出於
12 企業經營者之誘導邀約，而至被告之展售攤位乙節，堪以採
13 信。被告雖抗辯係原告自行前來被告攤位參觀選購商品，並
14 與被告議價（定價27萬3,000元，原告議價為10萬元，再贈
15 送3顆枕頭）及決定交期（配合年底交屋再交貨），前後時
16 間約40分鐘，並不倉促等語（見本院卷第37頁），惟由上可
17 知系爭床墊商品實際售價相較現場公開揭示之售價相差甚
18 多，被告掌握高度之彈性空間，消費者難以藉由公開資訊比
19 價，雖原告於被告攤位停留約40分鐘，仍難謂已給予充分時
20 間考慮。況依常情，商家於展期通常會以更優惠條件（如高
21 額折扣、附送贈品等）行銷商品，消費者往往會在時間倉
22 促、資訊有限或囿於壓力等因素下，欠缺正常考慮是否與被
23 告簽約，或與其他企業經營者所銷售相同性質商品進行比較
24 之機會。茲審酌前開原告參觀動機、被告銷售模式、兩造締
25 約過程洽談久暫等一切情形，可徵原告主張其當時決定購買
26 系爭床墊商品之情形，未及深思熟慮，始與被告締結系爭床
27 墊買賣契約乙節，應堪採信。

28 (三)原告在被告履行系爭床墊買賣契約給付義務以前，業於交易
29 翌日即114年1月11日以LINE向被告為解約通知（見本院卷第
30 10頁），足認原告所為解約通知未逾消保法第19條第1項規
31 定之7日法定期間，係屬合法。再按契約解除時，當事人雙

01 方負回復原狀之義務，除法律另有規定或契約另有訂定外，
02 由他方所受領之給付物，應返還之（民法第259條第1款規定
03 參照），系爭床墊買賣契約既已解除，原告請求被告返還自
04 原告受領之訂金3萬元，核屬有據。

05 四、綜上述，原告依消保法第19條規定，請求被告給付3萬元，
06 為有理由，應予准許。

07 五、本件係適用小額程序為被告敗訴之判決，依民事訴訟法第43
08 6條之20條規定，應依職權宣告假執行；並依同法第392條第
09 2項依職權宣告被告如預供擔保，得免為假執行。

10 六、訴訟費用負擔之依據：民事訴訟法第78條。並依職權確定本
11 件訴訟費用額為1,500元（即裁判費）如主文第2項所示。

12 中 華 民 國 115 年 6 月 15 日
13 臺灣臺北地方法院新店簡易庭
14 法 官 蔡寶樺

15 以上正本係照原本作成。

16 對於本件判決如有不服，應於收受送達後20日內向本院提出上訴
17 書狀，上訴於本院合議庭，並按他造當事人之人數附具繕本。

18 當事人之上訴，非以判決違背法令為理由不得為之，上訴狀應記
19 載上訴理由，表明下列各款事項：

20 (一)原判決所違背之法令及其具體內容。

21 (二)依訴訟資料可認為原判決有違背法令之具體事實。

22 如委任律師提起上訴者，應一併繳納上訴審裁判費。

23 中 華 民 國 115 年 6 月 15 日
24 書記官 黃品瑄