

臺灣臺中地方法院民事判決

110年度重訴字第502號

原告 元棠開發有限公司

法定代理人 蘇維君

訴訟代理人 陳國華律師

林克彥律師

複代理人 蕭馨怡律師

被告 泰御建設股份有限公司

法定代理人 蔡燕玲

訴訟代理人 王俊凱律師

李志龍（於民國112年1月31日解除委任）

上列當事人間請求給付報酬事件，本院於民國113年11月11日言詞辯論終結，判決如下：

主 文

壹、被告應給付原告新臺幣836萬5108元，及自民國110年10月7日起，至清償日止，按週年利率百分之5計算之利息。

貳、原告其餘之訴駁回。

參、訴訟費用由被告負擔百分之55，其餘由原告負擔。

肆、第壹項判決，如原告以新臺幣278萬8369元為被告供擔保，得為假執行。如被告以新臺幣836萬5108元為原告預供擔保，得免為假執行。

伍、原告其餘假執行之聲請駁回。

事實及理由

壹、事實及爭點：

一、原告主張：兩造於民國109年1月15日簽訂「泰御建設股份有限公司不動產代理銷售合約，日期：中華民國109年1月15日」契約書（下稱舊約），由被告委託原告代銷被告所有坐落在臺中市○○區○○段00○○○○地號土地上共75戶

01 之預售建物（共4棟，1樓為店舖，3至21樓為住戶，每樓層4
02 戶，戶別（棟別）分別為A、B、C、D，下稱系爭房屋，含平
03 面停車位共100個，原告最終銷售之各戶個別以如附表一之
04 編號加戶別稱之，上開土地、1樓店舖、系爭房屋、停車位
05 合稱系爭建案），代銷期間自109年1月15日至110年1月14日
06 止（兩造代銷契約之法律關係下稱系爭契約），系爭房屋各
07 戶之坪數、原始定價及依銷售比例調整後之定價（即代銷底
08 價），則以「惠仁段建案樓層售價表」詳細臚列後作為系爭
09 契約之附件（下稱樓層售價表，所載內容對應原告最終銷售
10 之各戶如附表一G欄所示，後因被告取得建照，代銷底價以
11 最後確定之系爭房屋坪數計算，內容如附表一H欄所示，下
12 稱系爭底價），停車位則依系爭契約之附件「車位價目表」
13 計算（下稱車位價目表，所載內容對應原告最終銷售各戶如
14 附表一C欄所示）。系爭契約銷售期間屆期後，雙方合意自
15 屆期次日起至110年6月30日止延長代銷期間，並於110年3月
16 22日簽訂「泰御建設股份有限公司不動產代理銷售合約，日
17 期：中華民國110年1月」契約書（下稱新約），除調整部分
18 內容外，系爭房屋各戶之坪數、原始定價及依銷售比例調整
19 後之定價則沿用系爭底價。原告於新約屆期後，最終銷售如
20 附表一所示，銷售總金額（即成交之簽約金額，包含各戶房
21 屋及停車位，如附表一E欄合計所示）達總底價比例百分之
22 76.64，自得依約請求下列報酬：

23 (一)銷售報酬：

24 原告銷售編號12（6D）、編號13（5C）、編號28（15A）、
25 編號54（12C）共4戶房屋，依舊約第7條第1項第3款及新約
26 第7條第1項第3款，銷售報酬均以銷售金額百分之6計算，故
27 原告得請求新臺幣（下同）566萬8200元（計算式：4戶銷售
28 金額：1990萬元+2178萬元+2719萬元+2560萬元=9447萬
29 元，乘以百分之6= 566萬8200元）。

30 (二)關係戶銷售報酬差額：

31 系爭房屋中編號24（16A）、編號25（12B）、編號

01 26 (13B)、編號28 (15A)、編號36 (5D)、編號
02 41 (16D) 共6戶房屋，均為被告介紹親友購買之關係戶，除
03 編號28 (15A) 已請求如前項外，另5戶之銷售報酬，依約亦
04 應以銷售金額百分之6計算，惟原告先前僅請求百分之3計算
05 之銷售報酬總計367萬2300元（計算式：2719萬元+2650萬
06 元+2700萬元+1958萬元+2214萬元=1億2241萬，再乘以
07 百分之3=367萬2300元），被告已依約給付，原告自得請求
08 被告尚未給付之銷售報酬總計367萬2300元。

09 (三)差價分潤：

10 依舊約第7條第2項及新約第7條第2項約定內容，系爭房屋銷
11 售金額若高於系爭底價，其差價在抵補其他銷售金額低於系
12 爭底價之差價後，所餘金額即為差價利潤，並由被告分得百
13 分之70，原告分得百分之30，故原告自得請求總計2301萬
14 7929元之差價分潤（計算式：依附表一A欄-H欄=差價利
15 潤，再乘以百分之30，即為附表一L欄所示之金額2301萬
16 7929元）。

17 (四)基此，原告得向被告請求給付銷售報酬總計3235萬8429元

18 （計算式：銷售報酬566萬8200元+關係戶銷售報酬差額367
19 萬2300元+差價分潤2301萬7929元=3235萬8429元），不料
20 被告拒不付款，反要求原告交付其所承租坐落臺中市○○區
21 ○○路0段000號之接待中心（下稱接待中心），原告委請律
22 師於110年7月23日以110年度觀字第000000000號律師函寄送
23 被告，請求被告儘速通知請求日期及給付銷售報酬1035萬
24 1815元，被告仍未置理，爰依兩造間系爭契約之法律關係，
25 一部請求被告給付1500萬元之銷售報酬。並聲明：1.被告應
26 給付原告1500萬元，及自起訴狀繕本送達翌日起至清償日
27 止，按週年利率百分之5計算之利息。2.原告願供擔保，請
28 准宣告得為假執行。

29 二、被告抗辯：

30 (一)編號12 (6D)、編號13 (5C)、編號54 (12C) 共3戶房屋，
31 依新約第7條第1項第3款，銷售報酬均以銷售金額百分之6計

01 算。至於編號28 (15A) 係關係戶，如附表一說明欄所示之6
02 戶關係戶均為被告介紹成交，原告僅負責後續簽約事宜，故
03 原告請求之銷售報酬應依兩造約定，以銷售金額之比例折半
04 (即百分之3) 計算。故原告得請求485萬2500元 (計算式：
05 【1990萬元+2178萬元+2560萬元】×百分之6+2719萬元×
06 百分之3=485萬2500元)。被告於此金額內不爭執，逾此部
07 分原告主張實無所據。

08 (二)系爭房屋中編號24 (16A)、編號25 (12B)、編號
09 26 (13B)、編號36 (5D)、編號41 (16D) 均為關係戶，原
10 告先前請求之銷售報酬均依兩造所約定之銷售金額之比例折
11 半計算，且被告業已給付367萬2300元，原告自不得再行請
12 求被告給付銷售報酬。

13 (三)兩造係以新約取代舊約，且新約之銷售底價係以兩造於109
14 年7月22日協議之售價表為據 (下稱0722售價表，內容如附
15 表一J欄所示，下稱0722底價)，並非如原告主張：新約延
16 用舊約契約附件之樓層售價表，於兩造結算時仍應沿用系爭
17 底價作為銷售底價。原告負責人蘇維君於系爭契約代銷期間
18 結束後，曾於110年7月13日，將0722售價表中8戶保留戶予
19 以刪除，並將0722售價表中系爭房屋銷售總底價及系爭建案
20 買賣總價之金額對應修改後製作售價表 (下稱0713售價表，
21 所載銷售底價同0722底價，內容如附表一K欄所示，下稱
22 0713底價) 提供給被告公司財務經理許雅芳，請許雅芳計算
23 有沒有溢價可以請求，更於自行核算後，發現銷售金額均低
24 於0722底價，無從主張差價分潤，再於110年7月29日，傳送
25 自行杜撰銷售底價之售價表 (下稱0729售價表，內容如附表
26 一I欄所示，下稱0729底價) 並蓋用公司發票章，傳送給被
27 告，請求差價分潤，是原告自行製作之0713售價表、0729售
28 價表所載之底價，均與原告於本件主張之系爭底價不同，原
29 告主張新約之銷售底價為系爭底價純係為求壓低銷售底價，
30 以增加得差價分潤之請求金額以便於本件訴訟中請求。且
31 0713售價表所載底價與0722底價完全相同，足證兩造間新約

01 合意之銷售底價確為0722底價無疑。雖依新約第7條第2項約
02 定有：系爭房屋銷售金額若高於0722底價，其差價在抵補其
03 他銷售金額低於系爭底價之差價後，所餘即為差價利潤，原
04 告得請求差價分潤之內容，惟依新約第7條第6項約定有：約
05 定銷售金額達18億元以上為溢價範圍之內容，可見原告主張
06 差價分潤之前提，係以銷售金額達18億元以上，始有適用。
07 而依原告提出之第8次請款明細所載內容，累積至110年6月
08 25日時，原告銷售總金額僅為13億8719萬元，未達約定之銷
09 售總金額18億元以上之溢價範圍，原告自無從據此主張差價
10 分潤。且縱認兩造未約定以銷售總金額達18億元始得請求前
11 價分潤，惟原告銷售金額減去0722底價後總計為負數，原告
12 亦不得請求差價分潤。

13 (四)原告為求銷售系爭房屋，曾向部分客戶承諾贈送冰箱1臺
14 (價值8萬5000元)，尚有6戶客戶之冰箱未贈送，而由被告
15 代為處理，故被告自得就此部分之金額51萬元(計算式8萬
16 5000元×6台=51萬元)主張抵銷。

17 (五)原告為求銷售系爭房屋，曾向部分客戶承諾贈送旅遊行程
18 (價值5萬元或3萬元)，尚有2戶客戶之旅遊行程總計6萬元
19 未給付旅行社，而由被告代為處理，故被告自得就此部分之
20 金額6萬元主張抵銷。

21 (六)原告為銷售編號1(14A)、編號2(14B)房屋，曾向客戶郭
22 擇群承諾若同時購買編號1(14A)、編號2(14B)房屋，將
23 退還銷售報酬35萬元(下稱退酬金)，不料郭擇群購買編號
24 1(14A)、編號2(14B)房屋後，原告遲未給付退酬金，郭
25 擇群轉而向被告要求處理，被告即代原告給付退酬金予郭擇
26 群，故被告自得就此部分之金額35萬元主張抵銷。

27 (七)原告為銷售編號19(8B)，曾向客戶林曉菁承諾若購買編號
28 19(8B)，將儘速代其轉售謀利，不料林曉菁購買編號
29 19(8B)，原告未依約代其轉售，林曉菁轉而對被告要求解
30 除買賣契約，被告只能同意解約並退還林曉菁已繳付之價
31 金，原告前已就編號19(8B)請領銷售報酬165萬元，既就

01 編號19 (8B) 房屋之解約有可歸責事由，自應返還被告給付
02 之銷售報酬，故被告自得就此部分之金額165萬元主張抵
03 銷。

04 (八)兩造簽訂舊約後，原告邀訴外人興泰水電工程有限公司（下
05 稱興泰公司）隱名合夥投資系爭契約，興泰公司同意投資
06 1000萬元，原告與興泰公司即於109年1月22日簽訂「元棠開
07 發有限公司泰御建設房屋代銷案隱名合夥契約書」（下稱系
08 爭合夥契約），約定總投資額為5000萬，總股份為10股，興
09 泰公司占2股，故興泰公司於110年6月30日系爭契約結束
10 後，可分得合夥盈餘5分之1，依原告履行系爭契約時之收入
11 支出所製作之收支統計表，原告至111年6月間，應有2575萬
12 8726元之利潤，故興泰公司依合夥契約之法律關係，可向原
13 告請求至少500萬元之盈餘分配（計算式： $2575萬8726元 \div 5$
14 $= 515萬1745.2元$ ，6位數以下四捨五入），縱認本件訴訟尚
15 未終結，本件原告之報酬金額未定，則將原告於本件主張之
16 報酬及110年8月10日之銷售費用406萬8278元先予以排除，
17 原告尚有2090萬6226元之利潤可供分配，被告自得就此部分
18 之金額418萬1245元（計算式： $2090萬6226元 \div 5 = 418萬1245$
19 元，小數點以上四捨五入）主張抵銷。興泰公司嗣後於112
20 年3月27日以臺中嶺東郵局存證號碼第54號之存證信函（下
21 稱54存證信函），通知原告將上開盈餘分配請求權讓予被
22 告，故被告於500萬元額度內至少有418萬1245元之盈餘分配
23 得主張抵銷。

24 (九)原告之銷售金額與新約約定之0722底價互核，尚有低於銷售
25 金額之差價總計968萬6279元，再扣除事先經李被告實際負
26 責人李金池同意之6戶關係戶以低於底價銷售之差價587萬
27 4050元，其他低於0722底價銷售房屋總金額為381萬2220元
28 （計算式： $968萬6270元 - 587萬4050元 = 381萬2220元$ ），依
29 新約第7條第3項，應由原告吸收，故被告自得就上開金額主
30 張抵銷。

31 (十)因此，原告固得請求銷售報酬485萬2500元，但扣除上開抵

01 銷之金額後，已無剩餘（計算式：485萬2500元－51萬元－6
02 萬元－35萬元－165萬元－500萬元－1276萬2590元＝-1548
03 萬0090元），原告請求被告給付1500萬元，顯無理由，並聲
04 明：1.原告之訴及假執行之聲請均駁回。2.如受不利判決，
05 被告願預供擔保請准免為假執行。

06 三爭執及不爭執事項：（見本院卷一第315至317頁、卷二第80
07 頁、卷三第561頁）

08 (一)不爭執事項：

- 09 1.兩造簽訂舊約、新約，內容如附表二所示。
- 10 2.原告於舊約、新約期間，銷售金額總計為13億8719萬元。
- 11 3.原告主張之銷售報酬566萬8200元，被告於485萬2500元額度
12 內不爭執。
- 13 4.被告主張抵銷之冰箱款項51萬元、旅遊費用為6萬元，原告
14 不爭執
- 15 5.系爭房屋中編號24（16A）、編號25（12B）、編號
16 26（13B）、編號36（5D）、編號41（16D）均為關係戶，原
17 告先前請求之銷售報酬均依兩造所約定之銷售金額之比例折
18 半計算，且被告業已給付銷售報酬367萬2300元。
- 19 6.編號19（8B）之客戶林曉菁於110年10月10日委託郭擇群與
20 被告解除買賣契約。

21 (二)爭執事項：

- 22 1.關係戶之銷售報酬以銷售金額之百分之6計算，還是以百分
23 之3計算？
 - 24 (1)原告請求被告給付編號28（15A）另外百分之3部分報酬即81
25 萬5700元，有無理由？
 - 26 (2)原告請求被告應再給付編號24（16A）、編號25（12B）、編
27 號26（13B）、編號36（5D）、編號41（16D）百分之3之銷
28 售報酬即合計367萬2300元，有無理由？
- 29 2.系爭契約之銷售底價，應為系爭底價？0722底價？0713底
30 價？0729底價？原告請求差價分潤2301萬7929元，有無理
31 由？

01 3.被告就前代原告給付編號1 (14A)、編號2 (14B) 客戶郭擇
02 群35萬元退酬金主張抵銷，有無理由？

03 4.被告已給付編號19 (8B) 之銷售報酬165萬元，原告就編號
04 19 (8B) 事後解約有可歸責事由，自應返還被告上開銷售報
05 酬，故被告就此部分金額主張抵銷，有無理由？

06 5.被告就受讓興泰公司基於系爭合夥契約之盈餘分配請求權於
07 於500萬元額度內至少有418萬1245元之盈餘分配主張抵銷，
08 有無理由？

09 6.被告辯稱原告有溢領1276萬2590元、510萬8650元或381萬
10 2220元，主張擇一抵銷，有無理由？

11 貳、得心證之理由：

12 一、按解釋意思表示，應探求當事人真意，不得拘泥於所用之辭
13 句，民法第98條定有明文。蓋解釋意思表示，端在探求表意
14 人為意思表示之目的性及法律行為之和諧性。是解釋契約尤
15 須斟酌交易上之習慣，及當事人所欲達成之經濟上效果、合
16 理預期之契約利益，依誠信原則而為之。關於法律行為之解
17 釋方法，應以當事人所欲達到之目的、交易習慣、任意法規
18 及誠信原則為標準，合理解釋之，其中應將當事人之目的列
19 為最先，交易習慣次之，任意法規又次之，誠信原則始終介
20 於其間以修正或補足之。因此，解釋契約應通觀全文，並斟
21 酌立約當時之情形，以期不失立約人之真意；又解釋契約應
22 以當事人立約當時之真意為準，而真意何在，則應以過去事
23 實及其他一切證據資料為斷定之標準，不能拘泥文字致失真
24 意（最高法院18年上字第1727號判例、19年上字第58號判
25 例、19年上字第453號判例、88年度台上字第1671號判決意
26 旨參照）。故於探求當事人立約真意時，所應力求者，乃於
27 解釋契約條款時，斟酌當事人訂約時客觀上所存在之一切情
28 事，以契約當事人所欲達成之契約目的為基準，不違背契約
29 本質，而為符合公平正義之契約解釋。兩造間之系爭契約，
30 先後簽訂舊約、新約以為雙方權利義務之依據。舊約後方尚
31 有樓層售價表作為原告銷售系爭房屋之底價，車位價目表則

01 作為客戶購買停車位之價格依據。新約後方則無任何附件，
02 則在契約雙方就系爭契約之權利義務發生歧見時，究應如何
03 適用舊約及新約，即為本件爭執所在。

04 二次按代銷業務，指受起造人或建築業之委託，負責企劃並代
05 理銷售不動產之業務，不動產經紀業管理條例第4條第6項定
06 有明文。是就預售屋代銷業務商業模式，就建商而言，需購
07 買土地、建材、雇用勞工、向銀行貸款等，以建築房屋，而
08 先負擔建築成本及風險，且預計完工之建物戶數及停車位因
09 屬固定，故建商會將其建築支出成本加計預期利潤，而得出
10 建案完銷後應獲得之買賣總價。基於專業分工，建商通常會
11 將預售屋之銷售，交由代銷商進行，故建商在代銷商業活動
12 中只在意最後結算時是否能獲得其預期之買賣總價。就代銷
13 商而言，則係以代理銷售預售屋以賺取佣金報酬為目的，性
14 質類似居間，銷售報酬計算方式有二，一為按件計酬，一為
15 按銷售金額按比例抽成，後者因能提高代銷商銷售報酬，故
16 為國內常見之銷售報酬計價方式。又為讓預售屋出售價格最
17 大化及出售數量最大化，建商與代銷商會有以下措施：(一)建商
18 預期取得之買賣總價為代銷契約最大目的，故會以此換算為
19 每戶房屋及停車位之單位價格，作為銷售底價，以確保買賣
20 總價目標達成，故銷售底價通常係基於買賣總價計算而來，
21 而有正向對應關係。(二)銷售底價會隨銷售進度調整，多以銷
22 售百分比作為調整銷售價格的機制，連帶調升銷售表價，利
23 用民眾追高之投資心態，形成預售價價格上揚之外觀現象，
24 同時提升建商及代銷商獲利，故銷售底價並非一成不變。(三)
25 於銷售現場，會以銷售底價作為銷售金額之底線，另外會制
26 定銷售表價作為代銷商向客戶開價之參考標準，以滿足客戶
27 殺價及代銷商議價之籌碼。(四)為獎勵代銷商大量且快速銷售
28 預售屋，通常會與代銷商約定：在量方面，隨著代銷數量增
29 加，分階段提高報酬之抽成比例，在價方面，於代銷商銷售
30 金額高於銷售底價時，得額外就此差價（或稱溢價、超價）
31 拆分利潤，通常為代銷商3成，建商7成。代銷商原則不得以

01 低於銷售底價之價格成交，但若銷售金額低於銷售底價時，
02 得以差價部分填補，不足部分再由代銷商負責，以達成建商
03 設定之買賣總價之目標。(五)低於銷售底價之成交，就建商而
04 言，常見情形為親友、股東之購買，基於人情世故，予以減
05 價，即所謂關係戶，就代銷商而言，則基於提高客戶成交意
06 願所為之讓利銷售技巧，蓋代銷商首重快速成交以便短期賺
07 取大量銷售報酬，而與建商希望以最高價格完銷建案之目標
08 並不完全一致，故建商通常會透過約定低於銷售底價之成交
09 案最後由代銷商負責吸收差價，以避免代銷商為求快速成交
10 而以低於銷售底價買賣預售屋，此時代銷商在此限制前提
11 下，為免侵蝕報酬獲利，通常會以自身抽佣報酬折讓給客
12 戶，或透過先前累積之溢價填補此部分損失，以增加銷售時
13 之交易靈活度及差價利潤之拆分，避免需自行承擔低於銷售
14 底價之成本風險。（以上代銷實務內容參許惠瑜、張明義著
15 「完銷力-預售屋代銷完全操盤」一書，112年6月四版一
16 刷）

17 三兩造就雙方之系爭契約法律關係，先後簽訂舊約及新約，原
18 告主張新約係延續舊約而來，故在適用雙方權利義務時，自
19 應合併新舊兩約適用及解釋，並延用舊約之附件。被告則抗
20 辯新約已替代舊約，舊約已失效，應逕依新約為適用及解
21 釋，故舊約及新約之關係，宜就兩約之各條文相互勾稽比
22 對，始能知悉兩約之關係為何（兩約條文內容，舊約見本院
23 卷一第23至26頁，新約見本院卷一第35至38頁，新約有修正
24 之條文內容參附表二）。茲將舊約及新約契約條文逐條比對
25 如下：

26 (一)舊約及新約第1條內容，僅就舊約預售屋戶數由75戶，修正
27 為74戶，原告主張因1樓店舖本不在戶數內而配合修正，但
28 新約第8條仍保留1樓店舖價格，故應以被告所稱：係因原3
29 樓C戶、D戶為公共空間，嗣後變更設計，改為3樓A戶、B戶
30 作為公共空間，並將3樓C戶、D戶變更為1戶，故新約才會減
31 少1戶等語（見本院卷二第48頁），較為可採。兩約第1條均

01 約定有「願以甲乙（甲方指被告，乙方指原告，兩約甲方、
02 乙方所指為何人部分下同）共同擬之售價範圍內，交由乙方
03 代理銷售。」，所稱「售價範圍」，即指上開代銷商業實務
04 之銷售底價及銷售表價，依本條約定，應由兩造共同合意決
05 定。

06 (二)舊約第2條約定代理銷售期間，自109年1月15日至110年1月
07 14日止，新約第2條約定代理銷售期間，自110年1月15日起
08 至110年6月30日止，且舊約簽約日期記載為109年1月15日
09 （見本院卷一第27頁），新約簽約日期記載為110年1月15日
10 （見本院卷一第39頁），原告主張新約實際簽約日係110年3
11 月22日，惟被告前法務人員李志龍證稱：新約係其草擬，兩
12 造係經過110年3月2日、同年月13日協調新約內容未達共
13 識，遲至110年4月13日方簽訂新約，並約定回溯至新約簽約
14 日期以接續舊約等語（見本院卷一第529頁），未見兩造對
15 此證述內容有何爭執，堪信為真。是依兩約第2條約定內
16 容，新約代理銷售期間形式上係接續舊約之代理銷售期間而
17 來，但實際上係於110年4月13日兩造形成共識後方簽訂新
18 約，並讓新約契約效力回溯至簽約日。

19 (三)兩約第3條係關於被告之權利瑕疵保證，內容未修改。

20 (四)舊約第4條代理銷售戶數67戶，係由舊約第1條之75戶扣除舊
21 約第14條被告之保留戶8戶而來，新約第4條代理銷售戶數為
22 66戶，為新約第1條之74戶扣除新約第14條被告之保留戶8戶
23 而來。又舊約第4條第1項約定有「各戶之詳細坪數、底價
24 （如附件）」之內容，舊約契約書後方並附有層樓層售價
25 表、車位價目表。新約第4條第1項則約定有「各戶之詳細坪
26 數、價格（如附件）」之內容，新約將「底價」用語改為
27 「價格」，但新約契約書後方，並未附有任何附件。

28 (五)兩約第5條係關於買受人房貸比例保證，內容未修改。

29 (六)兩約第6條係關於原告負責之代銷事務，內容未修改。

30 (七)舊約第7條約定原告銷售報酬，採銷售金額按比例抽成方式
31 計算，且隨著原告代銷戶數增加，則其抽成之比例亦增加，

01 符合上開鼓勵代銷業者儘量提高成交數量，以獲取更多筆之
02 佣金抽成之代銷實務。新約第7條則將舊約第7條之「底
03 價」、「總底價」用語，修改為「價格」、「總價」，並增
04 列第5項「本案總價金額為新臺幣18億1000萬元整」、增列
05 第6項「約定銷售金額達新臺幣18億以上為溢價範圍等內
06 容，符合建商多會在代銷契約中約定買賣總價做為自己預期
07 獲利之代銷實務。

08 (八)舊約第8條第1至4項，係依銷售比例，逐步調升定價，最先
09 開始之定價稱為「原始定價」，並依銷售比例達總底價之百
10 分之31時，依原始定價每坪調整（調高）1萬元，達百分之
11 51時，調整為2萬元，達百分之81時，調整為3萬元，附件樓
12 層售價表亦分為4份，分別依原始底價，調整為1萬元、2萬
13 元、3萬元詳載各戶房屋底價金額（見本院卷一第28至31
14 頁），符合上開「銷售底價會隨銷售進度調整」之代銷實
15 務。舊約第8條第5項則約定車位及1樓店舖不適用調價範
16 圍，亦即車位價格於代銷期間均固定如車位價目表所載（見
17 本院卷一第32頁），不會變動。舊約第8條第6項則約定1樓
18 店舖總價為1億元，及記載「以上定價以附件為依據」。而
19 舊約第8條使用「定價」，與舊約第4條、第7條使用之「底
20 價」，採體系解釋，兩者意義應相同，均指銷售底價。新約
21 第8條則將條文編目名稱由舊約「銷售調價範圍」變更為
22 「店面銷售價格」，並將舊約第8條第1項至第5項、第6項後
23 段「以上定價以附件為依據」之內容，全數刪除，僅保留第
24 8條第6項前段內容。

25 (九)兩約第9條約定被告費用負擔範圍，內容未修改。

26 (十)兩約第10條約定被告之人事編制，內容未修改。

27 (十一)舊約第11條第1項約定原告於每個月月底就已簽約及繳付簽約
28 款之戶數開立發票，被告則於隔月15日以現金支付報酬。新
29 約第1項則修改為被告於隔月10日以現金支付報酬。其餘未
30 變。

31 (十二)兩約第12條關於雙方權利義務，僅修正1字，內容未修改。

- 01 (三)兩約第13條關於第三人之居間報酬，新約刪除舊約第4項
02 「由甲方移交之客戶不計第三人報酬範圍」之內容。
- 03 (四)舊約第14條約定有被告之保留戶8戶，分別為「『15樓A』、
04 『15樓B』、『15樓C』、『5樓C』、『20樓A』、『20樓
05 B』、『20樓C』、『20樓D』」，保留戶之售價，不得低於
06 銷售底價。新約第14條則將保留戶8戶戶別變更為「『20樓
07 A』、『20樓B』、『20樓C』、『20樓D』、『21樓A』、
08 『21樓B』、『21樓C』、『21樓D』」另在第14條新增第2
09 項、第3項，約定契約終止後，原告應將接待中心移交被告
10 使用，及被告另有新建案，由原告優先委任代銷之內容。
- 11 (五)兩約第15條約定爭議處理（管轄法院），內容未修改。
- 12 (六)兩約第16條均約定：兩約自簽約之日起生效，除另有約定
13 外，合約期滿自動失效之內容。

14 四故就兩約條文比對，可發現兩者契約目的相同，契約內容均
15 遵循上開代銷實務規範雙方之權利義務，新約相比舊約，契
16 約內容主要變更如下：(一)原告代銷戶數減少1戶。(二)銷售底
17 價用語，由「底價」變更為「價格」。(三)舊約未約定有買賣
18 總價金額及總溢價標準，新約新增買賣總價為18億1000萬
19 元，銷售金額達為18億以上為溢價範圍等內容。(四)銷售底價
20 原係依銷售比例，逐步調升定價（以每坪增加1萬元方式，
21 最高增加3萬元），新約則刪除此項約定。(五)保留戶數量8戶
22 僅更改4戶戶別，數量不變。(六)增加原告將接待中心移交被
23 告使用之義務，及被告另有新建案，由原告優先委任代銷之
24 權利。(七)舊約契約附件有價格售價表、車位價目表，新約無
25 契約附件。由上可知兩造係在舊約基礎上，進行約定內容之
26 增刪，並保留舊約完整架構，在除去舊約，新約本身得為一
27 內容獨立完整之契約，且兩約依第2條代理銷售期間相互銜
28 接，雙方系爭契約法律關係，自應以新約內容為斷。原告於
29 本件中主張舊約仍存續有效，並作為其主張之依據，實屬無
30 憑。惟新約實際簽訂日期，係於110年4月13日，於簽訂後始
31 回溯至新約所載簽訂日期000年0月00日生其效力，並取代舊

01 約，已如前述。則在舊約110年1月14日到期至110年4月13日
02 新約簽訂前，雙方既合意持續系爭契約之法律關係，自屬舊
03 約第16條「另有約定」之情形，故110年1月14日至110年4月
04 13日期間，兩造間系爭契約之法律關係於該段期間仍應遵循
05 舊約約定內容，自不待言。

06 五原告主張：其銷售編號12（6D）、編號13（5C）、編號
07 28（15A）、編號54（12C）共4戶房屋，依新約第6條第1項
08 第3款，銷售報酬均以銷售金額百分之6計算，故原告得請求
09 566萬8200元之銷售報酬。被告則辯稱：編號28（15A）係關
10 係戶，銷售報酬應以銷售金額百分之6折半（即百分之3）計
11 算，故原告僅得請求485萬2500元之銷售報酬，經查：原告
12 雖否認兩造間有針對關係戶銷售報酬折半計算之約定，惟原
13 告先前向被告請領銷售報酬時，就關係戶部分，確依百分之
14 3計算，有原告之第4次請款明細（請款日期：110年3月25
15 日），其中關係戶編號25（12B）、編號26（13B）、編號
16 36（5D）之銷售報酬，第5次請款明細（請款日期：110年3
17 月25日），其中關係戶編號24（16A）之銷售報酬，第6次請
18 款明細（請款日期：110年4月25日），其中關係戶編號
19 41（16D）之銷售報酬，確均以銷售金額百分之3計算，且明
20 顯與非關係戶分隔羅列（見本院卷第一第183至185頁），而
21 原告曾於110年7月29日，傳送舊版之第8次請款明細，其中
22 編號28（15A）之銷售報酬，亦以百分之3計算（見本院卷一
23 第78頁），證人即被告財務經理許雅芳亦證稱：關係戶之銷
24 售報酬一直以來都是百分之3，因為原告向來就是這樣請款
25 等語（見本院卷一第387頁）。核與被告辯稱：因關係戶是
26 由被告介紹而簽約，原告減免前階段招攬、磋商等勞力、時
27 間之付出，僅協助完成簽約之成果，故就關係戶之銷售報酬
28 約定減半之原由，相符一致。再參酌舊約第4條第2項約定有
29 「乙方之代銷範圍應包括銷售期間內之下列部分：1.甲方未
30 約定保留戶所成交之戶數。2.乙方代銷售之戶數。」、舊約
31 第13條第4項約定有「由甲方移交之客戶不計第3人報酬範

01 圍」等內容。其中「甲方未約定保留戶所成交之戶數」、
02 「甲方移交之客戶」，即係指關係戶之成交，而關係戶本歸
03 功於甲方介紹而成交，依舊約第13條第1項，得請求原告給
04 付居間報酬。惟因兩造既已就關係戶之銷售報酬，考量係出
05 於兩造共同協力完成銷售，故折半計算原告之銷售報酬，被
06 告已獲有利益，故於舊約第13條第4項排除被告之居間報酬
07 請求權。新約第13條固刪除第4項規定，惟新約第4條第2項
08 仍保留甲方關係戶之定義，且原告亦先前向被告請款時確依
09 百分之3請領關係戶之銷售報酬，已如前述，被告上開辯
10 詞，核屬有據，堪予採信。原告主張兩造未約定關係戶對銷
11 售報酬折半計算乙節，委無足採。是原告主張銷售編號
12 12（6D）、編號13（5C）、編號28（15A）、編號54（12C）
13 共4戶房屋銷售報酬，其中編號28（15A）為關係戶，銷售報
14 酬應以銷售金額百分之6折半（即百分之3）計算，故原告請
15 求485萬2500元部分，應認有據，逾此部分，則屬無憑。

16 六原告固主張：系爭房屋中編號24（16A）、編號25（12B）、
17 編號26（13B）、編號28（15A）、編號36（5D）、編號
18 41（16D）共6戶房屋，均為關係戶，除編號28（15A）已請
19 求如前項外，另5戶之銷售報酬，依約亦應以銷售金額百分
20 之6計算，惟原告先前僅請求百分之3計算之銷售報酬總計
21 367萬2300元，自得請求泰御公司尚未給付之銷售報酬367萬
22 2300元等語。惟兩造間就關係戶之銷售報酬，有約定以百分
23 之3計算之事實，業已認定如前，原告既已受領上開5戶關係
24 戶之銷售報酬，自不得再重複請求。原告此部分之主張，實
25 屬無據。

26 七原告主張：依新約第7條第2項約定內容，系爭房屋銷售金額
27 若高於系爭底價之定價，其差價在抵補其他銷售金額低於系
28 爭底價定價之差價後，所餘即為差價利潤，由被告分得百分
29 之70，原告分得百分之30，故原告自得請求如附表一L欄所
30 示，總計2301萬7929元之差價分潤等語。經查：

31 (一)被告雖辯稱：新約第7條5項約定有「本案總價金額為新臺幣

01 18億1000萬元整」、同條第6項約定有「約定銷售金額達新
02 臺幣18億以上為溢價範圍」等內容，為舊約所無，增加目的
03 在作為原告依同條第2項請求差價分潤時之前提要件，即以
04 原告銷售金額達18億以上，方有溢價，才有分潤等語，證人
05 李志龍亦證稱：新約第7條第6項約定是當時兩造合意要賣超
06 過18億才有溢價的請求權利，蘇維君當時也知道系爭契約進
07 行到最後，要賣到18億以上才有這個溢價範圍的請求權等語
08 （見本院卷一第535、536頁）。惟參酌舊約第7條第2項、第
09 3項約定，兩造本即有差價分潤之約定，未設有任何請求門
10 檻要件，且依舊約第7條第2項約定內容形式以觀，對差價之
11 定義、抵補及分配比例，均清楚臚列，並無文義不明情形，
12 舊約同條第3項則規範銷售金額低於銷售底價之處理，除同
13 條第2項已有約定以高於底價之銷售差價抵補外，第3項又規
14 定可以「總溢價」補足，而與差價之用語不同，在適用上即
15 有疑義。故新約第7條第5項、第6項新增系爭建案買賣總價
16 為18億1000萬元及以18億以上為溢價範圍，應在解決舊約第
17 8條第3項「總溢價」定義不明之問題，而與請求差價分潤之
18 前提要件無涉。且新約第7條第2項「差價」，係以「銷售金
19 額」與「銷售底價」相減而來，同條第6項「溢價」，則係
20 以「銷售總金額」與「18億元」相減而來，兩者計算方式不
21 同，亦無從解釋兩造係以「溢價」範圍作為差價分潤客體之
22 約定。另從條文排列順序，新約第7條第5項、第6項亦未列
23 於同條第2項約定之前，無法依此認定有先後適用關係，故
24 單從條文文義本身實無從得出有被告所辯：新約第7條第6項
25 為同條第2項適用前提之結論，況證人李志龍亦證稱：

26 「（原告訴訟代理人問：你有無跟蘇維君說『一旦賣不到18
27 億元以上，妳可能無法請求任格差價分潤？）李金池應該有
28 跟蘇維君講」、「（原告訴訟代理人問：你有沒有講？）我
29 沒有講。」、「（原告訴訟代理人問：你有無聽到李金池跟
30 蘇維君講？）沒印象。」等語（見本院卷一第538至539
31 頁），審酌李志龍為新約之草擬人，且新約第7條第6項為舊

01 約所無，如被告及李志龍未善盡說明告知義務，自難事後逕
02 以對被告有利之方式加以解釋適用。基此，被告此部分抗
03 辯，委無足採。原告主張其得依新約第7條第2項主張差價分
04 潤，應認有據。

05 (二)原告得依新約第7條第2項主張差價分潤，已如前述，差價分
06 潤之計算方式，需先確認銷售底價及銷售金額為何。原告固
07 主張：應依舊約之附件即樓層售價表所載系爭底價作為銷售
08 底價等語。被告則辯稱：兩造前於109年7月22日，已合意將
09 銷售底價變更為0722底價，此由兩造曾在李志龍草擬之新約
10 契約書上以手寫方式討論修改舊約作為新約之內容（下稱草
11 約），其中新約第7條第5項買賣總價即以0722售價表所載之
12 買賣總價作為討論之基礎，故新約第4條第1項約定有銷售底
13 價約定如附件之內容，條文中的「附件」即為0722售價表，
14 僅於兩造簽訂新約時疏漏未附於新約契約書後方作為附件，
15 原告雖主張以舊約附件樓層售價表作為銷售底價，但新約已
16 替代舊約，系爭底價應已不再沿用，況蘇維君於系爭契約代
17 銷期間結束後，於110年7月13日又提供0713售價表給許雅
18 芳，請許雅芳計算有沒有溢價可以請求，0713售價表所載之
19 銷售底價與0722底價完全相同，蘇維君更於自行核算後，發
20 現其銷售金額大部分低於0722底價，無從主張差價分潤，而
21 於110年7月29日，傳送自行杜撰銷售底價之0729售價表並蓋
22 用公司發票章，傳送給被告，主張差價分潤，是原告自行製
23 作之0713售價表、0729售價表所載之底價，均與原告於本件
24 主張之系爭底價不同，且0713售價表所載底價與0722底價完
25 全相同，足證兩造間新約合意之銷售底價確為0722底價無
26 疑，故以銷售金額與0722底價比較，結算結果為負，原告實
27 不得主張差價分潤，反應依新約第7條第3項約定，由其吸收
28 此部分低於0722底價之銷售金額差價等語。惟查：

- 29 1.系爭房屋依舊約第8條第1至4項，係依銷售比例，逐步調升
30 系爭底價，並於舊約附件詳載系爭底價，而新約第8條將條
31 文編目名稱由舊約「銷售調價範圍」變更為「店面銷售價

01 格」，並將舊約第8條第1項至第5項、第6項後段「以上定價
02 以附件為依據」之內容，全數刪除，僅保留第8條第6項前段
03 內容，已如前述，足證新約簽訂後兩造已不再沿用舊約第8
04 條第1至4項內容決定系爭房屋之銷售底價，如原告主張新約
05 係沿用舊約之契約附件及沿用系爭底價為真，則舊約第8條
06 第1項至第5項、第6項後段等內容於新約第8條中實無刪除必
07 要。

08 2.又觀諸新約基於變更公共空間戶別及變更設計，將系爭房屋
09 戶數減1，且扣除被告保留戶8戶，並將系爭建案買賣總價約
10 定為18億1000萬元，新約於110年4月13日簽訂當時，被告業
11 已於109年12月18日取得建照，故系爭房屋及停車位坪數均
12 得確定，對照舊約之附件樓層售價表，其公共空間戶別及戶
13 數均與新約內容不同，且未扣除保留戶，依原始定價計算之
14 系爭建案買賣總價，原告陳報之金額為18億6949萬0170元
15 （含8戶保留戶、停車位、1樓店舖），如依樓層售價表調整
16 之金額計算買賣總價，原告陳報之金額則為19億2656萬6270
17 元（見本院卷二第23、66、67頁），均與新約於第7條第5項
18 所約定之買賣總價18億1000萬元不符，新約是否仍沿用舊約
19 樓層售價表作為新約第4條所約定之附件，並以系爭底價做
20 為新約約定之銷售底價，實非無疑。

21 3.原告雖主張：蘇維君於110年1月4日以LINE通訊軟體與李金
22 池聯繫（下稱0104LINE通訊紀錄，見本院卷一第490、491
23 頁），內容如下：

24 蘇維君:關係戶再麻煩您盡快約時間簽約!價格談好先跟我
25 說，我先做合約書。」

26 李金池:星期三周大雅要來。

27 星期三下午兩點半黃坤火和余董也要來簽約。

28 蘇維君:那合約價格用底價做?

29 李金池:對。

30 蘇維君:那幾戶關係戶就不再送贈品了不然我沒有任何利
31 潤。

01 李金池於上開LINE通訊中所稱黃坤火為編號28（15A）之代
02 購者，周大雅為編號25（12B）之客戶，余董為編號
03 24（16A）之客戶，為被告所自承，蘇維君於通訊中告知李
04 金池上開3戶關係戶之簽約價格「用底價做」，對比上開3戶
05 如附表一A欄所示之實際銷售價格，均貼近系爭底價，足見
06 兩造確係以系爭底價作為新約之銷售底價等語。惟上開關係
07 戶簽約日期，均在舊約契約效力存續期間，蘇維君以系爭底
08 價作為與上開關係戶客戶實際買賣價金，事屬當然，惟兩造
09 係於110年4月13日簽訂新約之後，已溯及至110年1月15日取
10 代舊約，並改以新約約定之銷售底價作為系爭建案之銷售底
11 價，故尚難以此遽認原告上開主張為真。

12 4. 況依原告於系爭建案代銷期間向被告請款時所提出之請款明
13 細內容，第1次請款明細所載買賣總價（總銷金額）為20億
14 元，第2次請求明細所載買賣總價為20億元，第3次請款明細
15 總銷金額為16億8971萬元，第4次請款明細所載買賣總價為
16 18億4000萬元，第5次請款明細所載買賣總價為18億4000萬
17 元，第6次請款明細、第7次請款明細至舊版第8次請款明細
18 所載買賣總價均為18億1000萬元，有上開請款明細在卷可考
19 （見本院卷一第78頁、第180至186頁），原告並於本件起訴
20 時所提出新版第8次請款明細上，刻意刪除原先舊版第8次請
21 款明細所載之買賣總價18億1000萬元之記載（見本院卷一第
22 41頁），足證原告於第6次請款時，既已改依新約約定之買
23 賣總價填載，如何能主張兩造仍繼續沿用與新約約定之買賣
24 總價不符之系爭底價？且蘇維君於系爭契約代銷期間結束
25 後，於110年7月13日提供0713售價表予許雅芳，請許雅芳計
26 算有沒有溢價可以請求，業據證人許雅芳證述甚詳（見本院
27 卷一第388頁），而0713售價表所載之銷售底價與0722底價
28 完全相同，亦有0722售價表與0713售價表在卷可稽（見本院
29 卷一第169、171頁），原告再於110年7月29日，傳送自行計
30 算銷售底價之0729售價表並蓋用公司發票章，傳送給被告，
31 亦為原告所自承，而0729底價亦核與系爭底價不符（見本院

01 卷一第167頁)。是原告於代銷期間結束後所自行製作之
02 0713售價表，0729售價表所載之底價，均與原告於本件主張
03 之系爭底價不同，實難認新約約定之銷售底價即為系爭底
04 價，原告此部分之主張，實屬無據。

05 5.新約第4條約定有「系爭建案之底價如附件」，惟新約契約
06 書後方並無附件，且非沿用舊約之附件，已如前述，則新約
07 第4條所約定之「附件」及之銷售底價為何，自應探究。而
08 新約與舊約比對如前，可知新約實係以舊約為基礎修改而
09 來，自得以新約簽訂過程探求兩造間之真意為何。訊據證人
10 李志龍證稱：舊約代銷時間到期後，因為系爭契約法律關係
11 還是繼續，並沒有因此失其效力，110年2月10日，兩造一直
12 在協商新約，伊於110年3月2日擬了1份草約，由李金池、蘇
13 維君協商新約內容，於同年3月13日還有在協調，最後才在
14 110年4月13日簽訂新約，並溯及至000年0月00日生效，以銜
15 接舊約。伊在110年2月擬定草約前沒有看過0722售價表，也
16 沒有聽過銷售底價有調整，伊是要擬定草約時詢問許雅芳，
17 許雅芳提供1份買賣總價是20億5000萬元的售價表給伊，伊
18 就把買賣總價減去8戶保留戶，算出買賣總價是18億4000多
19 萬元，並繕打在草約上，但於110年3月2日李金池、蘇維君
20 協商時，其中一人說買賣總價金額有誤，並在草約上以手寫
21 方式修改買賣總價為2億3000多萬元，後來又說要減去8戶保
22 留戶，金額再以手寫方式改成18億3000多萬元，因為伊在草
23 約第14條有寫代銷結束後要將接待中心移轉被告使用，蘇維
24 君說不行，如果沒有接到被告新的代銷建案，她要補償費，
25 又在草約第14條以手寫方式增加要被告攤提接待中心費用之
26 內容，所以後面兩造又繼續協調，最後協調結果，買賣總價
27 約定為18億1000萬，蘇維君也將手寫要被告攤提接待中心費
28 用之內容刪去，雙方並於110年4月13日簽訂新約，因為被告
29 在接待中心現場之主管即業務經理簡秀琴當時沒有把新約的
30 附件售價表帶去，所以新約才沒附件，伊後來核對草約上開
31 內容，才知道買賣總價2億3000多萬元是基於0722售價表而

01 來，所以新約第4條之記載銷售底價之附件應該是0722售價
02 表等語（見本院卷一第528至535頁）。再觀諸草約第8條內
03 容與舊約第8條內容相同，但草約第8條第1至4項，有以橫線
04 劃掉，草約第7條內容，除將舊約第7條之「底價」變為「價
05 格」外，新增第5項、第6項，除第5項本案總價金額為「18
06 億4399萬5050元」外，與新約第5項、第6項文字內容相同。
07 而草約第5項總價金額「18億4399萬5030元」，有以手寫畫
08 圈圈住，並在旁邊書寫「0000000000」，上開數字下方則書
09 寫「2000」，其中「2」數字對齊「0000000000」之億位數
10 數字「0」，「2000」下方再書寫「0000000000」，其中
11 「0000000」部分復以橫線劃去，草約第14條內容與新約相
12 同，但第2項以橫線劃去，下方有書寫「如不續約情況下移
13 轉甲方（指被告），甲方需攤提現場接待中心費用給乙方
14 （指原告）」之內容，上開書寫內容亦有以橫線劃於其上，
15 有草約在卷可參（見本院卷一第175、176頁），核與李志龍
16 上開證詞大致相符，應堪採信。是依李志龍所述兩造簽訂新
17 約之磋商過程，兩造於110年2月10日協調新約內容時，確係
18 以0722售價表之買賣總價20億3253萬9200元作為新約買賣總
19 價之基礎，並以8戶保留戶作價2億元予以扣除後，草約之買
20 賣總價變更為18億3253萬9200元（計算式：20億3253萬9200
21 元－2億元＝18億3253萬9200元），再經議價後，變更為18
22 億3000萬元，後又因蘇維君對草約第14條第2項約定無償轉
23 讓接待中心之內容，要求在不續約時應予補償，兩造無法達
24 成共識遲未能簽約，最終被告以約定買賣總價為18億1000萬
25 元換取原告同意無償轉讓接待中心，兩造終於110年4月13日
26 簽訂新約等事實，堪予認定。

- 27 6. 又新約第7條第5項之買賣總價18億1000萬元，雖係基於0722
28 售價表所載之買賣總價20億3253萬9200元而來，但0722售價
29 表買賣總價係由三部分組成，一為停車位總計2億元，一為1
30 樓店舖1億元，一為住家即系爭房屋總計17億3253萬9200元
31 （見本院卷一第169頁），1樓店舖1億元之銷售底價已明載

01 在新約第8條（見本院卷一第36頁），停車位售價依舊約第8
02 條第5項，不適用調價範圍，新約雖將該條項刪除，但新約
03 之停車位銷售底價為2億元，且在0722售價表、0713售價
04 表、0729售價表中銷售底價金額均相同，亦為兩造所不爭
05 執，故系爭建案買賣總價如有變動，對應修改之銷售底價項
06 目僅有系爭房屋一項作為變數，故草約雖以0722售價表之買
07 賣總價為討論基礎，但隨著兩造於磋商過程中，對買賣總價
08 不斷進行修改，最後以18億1000萬元作為雙方合意之買賣總
09 價，則對應此買賣總價之銷售底價，除1樓店鋪及停車位為
10 固定銷售底價外，系爭房屋之銷售底價自應為對應之修改，
11 始符當事人之真意，且方能與18億1000萬之買賣總價契合。
12 0722售價表中所載系爭房屋之銷售底價，既係對應買賣總價
13 20億3253萬9200元而來，且仍包含被告保留戶8戶之銷售底
14 價，實非兩造於簽訂新約時所合意之銷售底價。再觀諸0713
15 售價表中，係以0722售價表為本，僅刪去被告保留戶8戶，
16 得出系爭房屋之銷售底價為15億3380萬1710元及買賣總價為
17 18億3380萬1710元之內容，雖扣除被告保留戶8戶於買賣總
18 價外，符合兩造於磋商新約過程中之真意，但其計算所得之
19 買賣總價仍與新約第7條第5項之買賣總價不符，以此計算所
20 得之系爭房屋銷售底價仍非新約中所約定之銷售底價。而原
21 告於系爭契約結束後所製作用以向被告請求差價分潤之0729
22 售價表，則係基於新約所約定之買賣總價18億1000萬元計算
23 而來，此觀諸0729售價表中，確有刪除被告8戶保留戶，買
24 賣總價為18億1006萬2050元，亦與新約第7條第5項約定買賣
25 總價18億1000萬之金額大致相符，顯係在1樓店鋪及停車位
26 銷售底價保留未變動前提下，將買賣總價扣除1樓店鋪及停
27 車位之銷售底價後，再據以計算系爭房屋之各戶銷售底價，
28 堪認0729售價表及所載0729底價內容較符合兩造於簽訂新約
29 時約定買賣總價及系爭建案銷售底價之真意，亦與「建商委
30 託代銷商時銷售時，只在意最終取得之買賣總價，故銷售底
31 價通常係基於買賣總價計算而來，而有正向對應關係」之代

01 銷實務，相互吻合，故本件原告依新約第7條第2項請求差價
02 分潤，自應以0729底價作為其計算依據。

03 7.被告雖辯稱：新約第4條約定之附件即為0722售價表，故新
04 約之銷售底價即為0722底價之事實，業經證人簡秀琴、許雅
05 芳、李金池、李志龍證述甚詳，且如附表一編號1（14A）、
06 編號2（14B）之簽約價格與附表一J欄所示之0722底價相
07 同，足證0722應為新約約定之銷售底價，系爭房屋中編號
08 24（16A）、編號25（12B）、編號26（13B）、編號
09 28（15A）、編號36（5D）、編號41（16D）6戶關係戶依原
10 告主張如附表一A欄所示之實際銷售價格雖均低於0722底價
11 （如附表一J欄所示），惟上開6戶如附表一B欄所示之簽約
12 價格則與0722底價大致相符，而依0104LINE通訊紀錄內容所
13 示，蘇維君於通訊中告知李金池上編號28（15A）、編號
14 25（12B）、編號24（16A）3戶之簽約價格用底價做，而上
15 開3戶如附表一B欄所示之簽約價格均與0722底價相符，足證
16 蘇維君於當時亦係以0722底價作為銷售底價。雖以0722底價
17 計算差價分潤時，原告之銷售金額大部分低於0722底價，但
18 除關係戶6戶低於0722底價之銷售係經被告同意外，被告可
19 同意原告不用依新約第7條第3項由其吸收，至其他低於0722
20 底價銷售房屋總差價為381萬2220元，既未經被告事先同
21 意，縱認被告於簽約時及原告請款時已知悉，此係考量尊重
22 原告之銷售手法及被告最終並無損失，自應由原告依新約第
23 7條第3項吸收。原告臨訟始提出以舊約之系爭底價作為差價
24 分潤之計算基礎，實不足採，應以0722底價計算為是等語。
25 經查：證人即被告前工程總監黃鈺傑證稱：0722售價表係伊
26 所繕打，檔案還存在伊的電腦內，因為當時系爭建案要對外
27 公開，要製作一個表價，就是定價，供代銷人員銷售使用，
28 一開始給消費者看的價格，底價就是建設公司老闆和代銷公
29 司約定至少要賣的價金，例如底價是900萬元，表價是1000
30 萬元，代銷公司可能在900萬至1000萬元間出售預售屋，如
31 果以950萬元賣出，就是成交價，實價登錄都可以查得到。

01 卷內0722售價表上面有手寫「底價」，並在「底」字打叉，
02 伊不知道是誰寫的，但0722售價表與底價無關，代銷人員可
03 以賣到比0722售價表更低的價格等語（見本院卷一第371至
04 380頁），並有所提供之電子檔案截圖2張及當時其繕打之
05 0722售價表列印頁附卷可稽（見本院卷一第395至399頁），
06 足證0722售價表於109年7月22日當時製作用途，係做為系爭
07 建案代銷人員銷售時使用之銷售表價。被告辯稱：兩造早於
08 109年7月22日即合意以0722售價表作為系爭建案底價乙節，
09 自屬無稽。又簡秀琴雖證稱：0722售價表上方「底價」是伊
10 寫的字，但「底」上面的叉叉不是伊畫的，現場銷售時，不
11 能低於這個價錢等語（見本院卷一第365、367頁），依其上
12 開證詞，其主觀上係認定0722售價表為「底價表」，惟簡秀
13 琴亦證稱：系爭建案於舊約中已有約定底價分為3段，超過
14 底價就是兩造三七分，舊約之底價就沒有再調整過，109年7
15 月當時是在討論怎麼做價目表，有李金池、蘇維君還有黃鈺
16 傑跟伊在場，李金池和蘇維君就以系爭底價為基礎，加上樓
17 層價差由每坪3000元調整為5000元，算出0722底價，再製作
18 0722售價表，目的是銷售用，就是表格化讓銷售的人有一個
19 底，如果要賣低於0722底價，要經過李金池同意，當時製作
20 完李金池跟蘇維君並沒有說要用0722底價去取代系爭底價，
21 伊並將0722售價表提供一份給原告現場代銷人員，一份給許
22 雅芳，現場銷售價目表是原告自己製作，因為一般就是代銷
23 人員銷售時，價金另外再加上去，給客戶殺價的空間等語
24 （見本院卷一第359至371頁）。是依簡秀琴上開證詞，雖其
25 將0722售價表認定為銷售現場參考之「底價」，且簽約價格
26 不得低於0722底價，惟在預售屋銷售現場，代銷人員向客戶
27 推銷介紹預售屋時，通常會在銷售表價基礎上，再加些許價
28 格作為給客戶介紹時之開價或廣告售價，並將銷售表價稱為
29 建商「底價」，以獲取較大之議價及讓利空間，並滿足客戶
30 「殺破底價撿便宜」之消費心理，為代銷實務常見之推銷手
31 法，況不論舊約第4條第1項或新約第4條第1項，均將系爭建

01 案底價列為機密，未經權責人員核准，不得傳送，如0722售
02 價表所載內容果為兩造間合意之新底價，豈會輕易發送給第
03 一線現場銷售人員讓其知悉此等商業機密。且簡秀琴既證稱
04 0722售價表目的在提供現場代銷人員銷售使用，製作完成
05 後，李金池跟蘇維君並沒有說要用0722底價去取代系爭底價
06 等內容，再觀諸原告銷售之54戶中，高達33戶之銷售金額均
07 低於0722底價（見如附表一N欄所示），顯與建商為追求預
08 期之買賣總價而訂定底價之目的相悖，反與代銷人員將銷售
09 表價稱為建商「底價」再加價推銷，以利議價及提供客戶購
10 買誘因之代銷實務相符一致，足見0722售價表於兩造簽訂新
11 約前，僅係作為銷售表價供現場代銷人員參酌以利與客戶議
12 價使用，而與系爭契約之銷售底價無涉。另證人許雅芳則證
13 稱：0722售價表是簡秀琴拿給伊的，右下角之109年7月22日
14 日期是伊寫的，伊拿到時上面已經有寫「底價」，但「底」
15 字上面那個又又不是伊畫的，因為上面有寫底價，所以伊認
16 為0722售價表是底價，但銷售時可不可以低於上面所載0722
17 底價，伊不知道等語（見本院卷一第381至383、387至389
18 頁），是許雅芳雖亦證述0722售價表係「底價」，但顯係受
19 簡秀琴在其上手寫「底價」之影響，而與簡秀琴相同，均有
20 將作為銷售表價之0722售價表誤認為系爭建案銷售底價之情
21 形，自不足採。至證人李金池、李志龍雖均證稱0722售價表
22 即為新約第4條約定之附件，故應以0722底價作為新約約定
23 之銷售底價等語（見本院卷一第456、534頁）。惟0722售價
24 表僅作為兩造磋商新約時，修改草約之買賣總價之基礎，並
25 非新約於110年4月13日簽訂時雙方合意之買賣總價及銷售底
26 價之內容，業已認定如前，證人李金池、李志龍上開證詞，
27 實肇因於2人在與蘇維君磋商新約階段時，已多次修改系爭
28 建案之買賣總價，均疏未注意同步修改系爭房屋各戶之銷售
29 底價以與買賣總價相互對應契合，故證人李金池，李志龍上
30 開證詞亦不足採信。因此，上開證人之證詞，均無從做為被
31 告辯詞內容有利認定之依據。又附表一編號1（14A）、編號

01 2 (14B) 之簽約價格及上開關係戶簽約日期，均在新約簽訂
02 之前，而新約簽訂之前，舊約契約效力仍持續存在，已如前
03 述，蘇維君參酌斯時作為銷售表價之0722底價及作為銷售底
04 價之系爭底價後，分別以如附表一所示之實際成交价格、簽
05 約價格讓被告與附表一編號1 (14A)、編號2 (14B) 及上開
06 關係戶客戶完成買賣契約，則上開各戶之實際成交价格、簽
07 約價格與0722底價或系爭底價相近或相同，事屬當然，亦與
08 上開「代銷商會與建商設定銷售表價以滿足客戶殺價及提供
09 代銷商議價之籌碼，以確保買賣總價之目標達成」之代銷實
10 務及證人黃鈺傑證述系爭建案有設定銷售底價與銷售表價以
11 便代銷人員於現場銷售時參酌內容互核一致，故實無從認定
12 被告上開主張為真。

13 8. 又兩造對附表一B欄之簽約價格並不爭執，原告並就系爭房
14 屋中編號24 (16A)、編號25 (12B)、編號26 (13B)、編
15 號28 (15A)、編號36 (5D)、編號41 (16D) 等6戶關係
16 戶，主張有經李金池同意，以如附表一A欄所示之實際銷售
17 價格成交之內容，雖為被告所否認，惟如以契約書所載之簽
18 約價格 (即附表一B欄所示) 為銷售金額，而與0722底價
19 (即如附表一J欄所示) 相互計算差價，結果為正 (即如附
20 表一P欄所示)，核與被告上開「新約底價應為0722底價，
21 以此計算與銷售金額之差價，金額為負，原告自不得主張差
22 價分潤」之抗辯即有所扞格，再參諸原告就上開關係戶所提
23 出之請款明細所載金額，均核與附表一A欄之金額相符一
24 致，且上開請求單均經現場負責確認簽約及收款之業務經理
25 簡秀琴審核簽名或用印於其上，原告上開主張自堪採信為
26 真。

27 9. 基此，原告於系爭契約結束後，系爭建案銷售金額總共如附
28 表一A欄所示，因未達18億以上，未有同條第6項之總溢價可
29 供抵補，故依新約第7條第2項、第3項約定，就銷售金額與
30 新約約定之銷售底價即0729底價之差價利潤正值，請求百分
31 之30之分潤443萬2608元 (計算式：附表一A欄合計金額－附

01 表一I欄合計金額=M欄合計金額即1477萬5360元，再乘以百
02 分之30=443萬2608元），自屬有據，逾此部分，則難認有
03 憑。

04 八、被告就代原告贈送客戶冰箱51萬元部分主張抵銷，原告並不
05 爭執，應認被告此部分抵銷抗辯應屬可採。

06 九、被告就代原告贈送客戶旅遊行程6萬元部分主張抵銷，原告
07 並不爭執，應認被告此部分抵銷抗辯應屬可採。

08 十、被告就代原告給付退酬金予郭擇群部分主張抵銷，為原告所
09 否認，並主張：此係經李金池同意，才允諾簽約後會給付退
10 酬金予郭擇群等語。經查，證人郭擇群證稱：當初是蘇維君
11 跟伊允語會退酬35萬元給伊，伊覺得應該是蘇維君要給，後
12 來伊有傳LINE訊息給蘇維君，蘇維君說跟被告間有訴訟進
13 行，退酬金要等她告完再處理，伊覺得蘇維君應該先還，所
14 以才去找李金池，李金池有退伊35萬元，並說他先退給伊，
15 再跟蘇維君求償（見本院卷二第101、102頁），並有郭擇群
16 與蘇維君之LINE通訊紀錄、被告開立之支票影本（受款人為
17 郭擇群，金額為35萬元）、支票簽回聯在卷可稽（見本院卷
18 一第157頁、卷二第111頁），核與被告所辯相符，原告雖主
19 張係李金池允諾給付退酬金，但卻未能提出證據證明屬實，
20 被告既代原告給付35萬元退酬金予郭擇群，並主張抵銷，自
21 屬有據。

22 十一、被告因原告未依與編號19（8B）客戶林曉菁之約定，代其轉
23 售謀利，林曉菁轉向被告要求解除買賣契約，被告只能同意
24 解約並退還林曉菁已繳付之價金，原告就編號19（8B）買賣
25 契約之解約既有可歸責事由，自應返還先前受領之165萬銷
26 售報酬，被告據此主張抵銷，為原告所否認，並主張：原告
27 並未承諾林曉菁於簽訂買賣契約後再代為轉售，且於代銷期
28 間依職業倫理，代銷商亦不應代購屋之客戶轉售。編號
29 19（8B）成交金額為2750萬元，原告該次銷售報酬係以百分
30 之5請求，故原告所受領之銷售報酬為137.5萬元。退萬步
31 言，原告縱有允諾，林曉菁以此向被告主張解約，難認有

01 理，被告本有權拒絕，卻自行與林曉菁合意解除契約，難認
02 可歸責原告，此部分抵銷之主張自不足採等語。經查，被告
03 與林曉菁解除編號19（8B）買賣契約一節，業據提出土地及
04 房屋預定買賣契約解除通知書、委任書、我國駐菲律賓臺北
05 經濟文化辦事處證明書在卷可稽（見本院卷一第87、88、
06 187頁），且經林曉菁委任處理解約事宜之證人郭擇群證述
07 甚詳（見本院卷二第107、108頁），固堪採信。惟被告未能
08 提出證據證明林曉菁確有與原告約定代為轉售之合意，且依
09 被告與林曉菁簽訂之房屋預定買賣契約書、土地預定買賣契
10 約書內容（見本院卷三 第41至53頁），亦未將林曉菁購屋
11 後未能轉售之購屋動機，列為可解約之事由，被告本得拒絕
12 林曉菁解約之請求，卻仍合意與林曉菁解約並退還林曉菁已
13 繳付之價金，難認屬可歸責原告之事由。故被告此部分抵銷
14 抗辯，實不足採。

15 三、按稱合夥者，謂二人以上互約出資以經營共同事業之契約；
16 合夥因合夥人全體同意解散而解散；合夥人於合夥清算前
17 不得請求合夥財產之分析，民法第667條第1項、第692條第2
18 款、第682條第1項分別定有明文。換言之，合夥解散後，應
19 先經清算程序。且合夥財產，依同法第697條第1項規定，應
20 先清償合夥債務，或劃出必要之數額後尚有賸餘，始應返還
21 各合夥人之出資，必清償合夥債務及返還各合夥人出資後，
22 尚有賸餘者，始應按各合夥人應受分配利益之成數，分配於
23 各合夥人，此觀同法第697條第2項、第699條規定自明（最
24 高法院86年度台上字第2995號判決意旨參照）。查兩造簽訂
25 舊約後，原告邀訴外人興泰公司隱名合夥投資系爭契約，興
26 泰公司同意投資1000萬元，原告與興泰公司即於109年1月22
27 日簽訂系爭合夥契約，約定總投資額為5000萬，總股份為10
28 股，興泰公司占2股，故興泰公司於110年6月30日系爭契約
29 結束後，可分得合夥盈餘5分之1，有被告提出之隱名合夥契
30 約書在卷可稽（見本院卷一第583至587頁），興泰公司嗣後
31 於112年3月27日以54存證信函，通知原告將系爭合夥契約所

01 生部分請求權讓予被告，亦有54存證信函附卷可考（見本院
02 卷一第591至593頁），上開事實並為原告所自認。被告雖提
03 出元棠泰御天鑄佣金收入-銷售費用統計表（下稱收支統計
04 表）、支出總表、明細影本（見本院卷一第589頁、卷二第
05 221至263頁）為據，並辯稱原告至111年6月間，應有2575萬
06 8726元之利潤，故依合夥契約之法律關係，可向原告請求至
07 少500萬元之盈餘分配，縱將本件原告主張之報酬及110年8
08 月10日之銷售費用406萬8278元先予排除，原告尚有2090萬
09 6226元之利潤可供分配，被告自得就此部分分配之金額418
10 萬1245元主張抵銷等語，惟為原告所否認，並主張：兩造間
11 之系爭合夥契約尚未予清算，且本件涉及原告之銷售報酬及
12 被告抵銷抗辯，合夥財產亦未確定，故被告尚不得據以主張
13 抵銷。查被告基於系爭合夥契約，對被告代銷利潤得主張盈
14 餘分配，為兩造所不爭執，自堪採信為真。惟兩造間基於系
15 爭契約所生之銷售報酬、差價分潤，仍有歧見，被告於本件
16 中亦提出抵銷原告起訴請求給付金額之抗辯，已如前述，足
17 證兩造間之合夥財產狀態仍有未明，且合夥亦未經兩造清算
18 完結，揆諸上開民法規定及最高法院判決意旨，被告當無從
19 逕以合夥財產中已確定之現存損益，為部分合夥財產之預先
20 分配。原告主張系爭合夥契約尚未經清算，被告無從請求對
21 其他合夥人主張盈餘分配一詞，應堪採信。被告抗辯於500
22 萬元額度內至少有418萬1245元之盈餘分配可向原告請求給
23 付並主張抵銷，於法未合，自不足採。

24 三被告辯稱：依新約第7條第3項約定，因原告低於0722底價之
25 銷售有總計510萬8650元之差價，再扣除被告事先同意之關
26 係戶6戶之差價，剩餘381萬2220元差價，應由原告吸收，故
27 被告主張就此應由原告吸收之差價予以抵銷，為原告所否
28 認，並主張：銷售金額與系爭底價差價如附表一L欄所示為
29 正值，原告得主張差價分潤，故被告此部分抵銷抗辯實不足
30 取。查兩造新約之銷售底價，業已認定如附表一I欄所示，
31 依第7條第6項，雖因未超過18億，而無總溢價可抵補，惟原

01 告銷售之系爭房屋中低於銷售金額之差價與高於銷售金額之
02 差價抵補後仍屬正值，並得請求差價分潤，已如前述，被告
03 此部分之抵銷抗辯，自難採信。

04 丙因此，原告得向被告請求銷售報酬485萬2500元，差價分潤
05 443萬2608元，總計928萬5108元（計算式：485萬2500元＋
06 443萬2608元＝928萬5108元）。被告得向原告請求抵銷總計
07 92萬元（計算式：51萬元＋6萬元＋35萬元＝92萬元），故
08 原告請求被告給付836萬5108元（計算式：928萬5108元－92
09 萬元＝836萬5108元），應認有據。逾此範圍之請求，則屬
10 無據。

11 丁末按給付無確定期限者，債務人於債權人得請求給付時，經
12 其催告而未為給付，自受催告時起，負遲延責任，其經債權
13 人起訴而送達訴狀者，與催告有同一之效力；遲延之債務，
14 以支付金錢為標的者，債權人得請求依法定利率計算之遲延
15 利息；應付利息之債務，其利率未經約定，亦無法律可據
16 者，週年利率為百分之5，民法第229條第2項、第233條第1
17 項前段及第203條分別定有明文。本件原告對被告之銷售報
18 酬請求權，核屬無確定期限之給付，原告請求被告自起訴狀
19 繕本送達之翌日（即自110年10月7日，見本院卷一第65頁送
20 達證書）起，至清償日止，按週年利率百分之5計算之利
21 息，與前揭規定核無不合，應予准許。

22 參、綜上所述，原告依系爭契約之法律關係，向被告請求給付
23 836萬5108元，及自110年10月7日起，至清償日止，按週年
24 利率百分之5計算之利息，為有理由，應予准許，其餘部
25 分，為無理由，應予駁回。

26 肆、兩造均陳明願供擔保分別聲請宣告假執行、免為假執行，均
27 核無不合，爰各酌定相當之擔保金額准許之。原告其餘假執
28 行之聲請，因該部分訴之駁回而失所附麗，應併予駁回。

29 伍、本件事證已臻明確，兩造其餘之攻擊或防禦方法及所用之證
30 據，經本院斟酌後，認為均不足以影響本判決之結果，爰不
31 逐一論列，附此敘明。

01 陸、訴訟費用負擔之依據：民事訴訟法第79條。

02 中 華 民 國 114 年 1 月 23 日

03 民事第一庭 法官 廖聖民

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（須附繕
06 本）。如委任律師提起上訴者，應一併繳納上訴審裁判費。

07 中 華 民 國 114 年 1 月 23 日

08 書記官 曾惠雅

09 附表二

10

編號	契約條文	舊約	新約
1	第1條 房屋座落位置	甲方所有之不動產土地座落：台中市○○區○○段00○00○0000地號，共75戶（含平面停車位共100處）；願以甲乙雙方共同擬之售價範圍內，交由乙方代理銷售。	甲方所有之不動產土地座落：台中市○○區○○段00○00○0000地號，共74戶（含平面停車位共100處）；願以甲乙雙方共同擬之售價範圍內，交由乙方代理銷售。
2	第2條 代理期間	代理銷售期間，雙方約定自民國109年1月15日起至110年1月14日止。	代理銷售期間，雙方約定自民國110年1月15日起至110年6月30日止。
3	第4條 銷售範圍	甲方委託乙方之戶數共67戶（含平面車位），各戶之詳細坪數、底價（如附件）。本項列為機密，未經權責人員核准，不得傳送。 乙方之代銷範圍應包括銷售期間內之下列部分： 1、甲方未約定保留戶所成交之戶數。 2、乙方代銷售之戶數。	甲方委託乙方之戶數共66戶（含平面車位），各戶之詳細坪數、價格（如附件）。本項列為機密，未經權責人員核准，不得傳送。 乙方之代銷範圍應包括銷售期間內之下列部分： 1、甲方未約定保留戶所成交之戶數。 2、乙方代銷售之戶數。
4	第7條 代理銷售報酬	甲方同意給付乙方服務報酬如下： 1、乙方之銷售報酬 (1)銷售達總底價0%~30%，銷售報酬以5%計佣。	甲方同意給付乙方服務報酬如下： 1、乙方之銷售報酬 (1)銷售達總底價0%~30%，銷售報酬以5%計佣。

		<p>(2)銷售達總底價31%~50%，銷售報酬以5.5%計佣。</p> <p>(3)銷售達總底價51%~80%，銷售報酬以6%計佣。</p> <p>(4)銷售達總底價81%~100%，銷售報酬以6.5%計佣。</p> <p>(5)銷售達總底價90%以上，乙方得請累進跳百分比之差額報酬。</p> <p>2、銷售金額若高於底價之差價，先抵補低於底價銷售之金額後，甲方分得70%，乙方分得30%。</p> <p>3、低於底價銷售，需經甲、乙雙方同意，低於底價差額需由總溢價補足，如無溢價可補，由乙方吸收。</p> <p>4、底價訂定須確認建材和施工條件。</p>	<p>(2)銷售達總底價31%~50%，銷售報酬以5.5%計佣。</p> <p>(3)銷售達總底價51%~80%，銷售報酬以6%計佣。</p> <p>(4)銷售達總底價81%~100%，銷售報酬以6.5%計佣。</p> <p>(5)銷售達總價90%以上，乙方得請領累進跳百分比之差額報酬。</p> <p>(6)乙方得依銷售總價比例，依上列各目條件成就為報酬請領。</p> <p>2、銷售金額若高於價格之差價，先抵補低於價格銷售之金額後，甲方分得70%，乙方分得30%。</p> <p>3、低於價格銷售，需經甲、乙雙方同意，低於價格差額需由總溢價補足，如無溢價可補，由乙方吸收。</p> <p>4、價格訂定須確認建材和施工條件。</p> <p>5、本案總價金額為新台幣18億1,000萬元整。</p> <p>6、約定銷售金額達新台幣18億以上為溢價範圍。</p>
5	<p>舊約 第8條 銷售調價範圍</p> <p>新約 第8條 店面銷售價格</p>	<p>1、銷售比例達總底價0%~30%，以原始定價為銷售。</p> <p>2、銷售比例達總底價31%~50%，以原始定價每坪調整1萬元為銷售。</p> <p>3、銷售比例達總底價51%~80%，以原始定價每坪調整2萬元為銷售。</p> <p>4、銷售比例達總底價81%~100%，以原始定價每坪調整3萬元為銷售。</p>	<p>本建案1樓店舖銷售總價為新台幣1億元整。</p>

		<p>5、所有平面車位及1樓店舖之銷售金額，不適用調價範圍。</p> <p>6、本建案1樓店舖銷售總價為新台幣壹億元整。</p> <p>以上定價以附件為依據。</p>	
6	第11條 代理銷售報酬給付	<p>1、乙方於每個月底，就已簽訂正式銷售合約並繳付簽約款之戶數開立發票，甲方於隔月15日以現金支付報酬予乙方。</p> <p>2、乙方如提早售完代銷之全部房屋，甲方同意於訂戶簽約後一個月內付清。</p> <p>3、乙方全部約定報酬，整個代銷案及合約即完成並結案。</p>	<p>1、乙方於每個月底，就已簽訂正式銷售合約並繳付簽約款之戶數開立發票，甲方於隔月10日以現金支付報酬予乙方。</p> <p>2、乙方如提早售完代銷之全部房屋，甲方同意於訂戶簽約後一個月內付清。</p> <p>3、乙方全部約定報酬，整個代銷案及合約即完成並結案。</p>
7	第12條 權利義務	<p>1、甲方若為違反第三條或無法履行第四條、第五條之約定，致使買受人遭受損失時，由甲方自行負責，概與乙方無涉。</p> <p>2、由乙方代銷之不動產，經甲方與買受人簽訂預售屋買賣契約後，依所訂契約互負權利義務，簽約時乙方得應邀為見證人，協助溝通或澄清甲方與買受人間之提問與解答。</p> <p>3、乙方保證在代銷期間應樹立甲方之聲譽，更不得有損甲方或第三者之權益。</p>	<p>1、甲方若為違反第三條或無法履行第四條、第五條之約定，致使買受人遭受損失時，由甲方自行負責，概與乙方無涉。</p> <p>2、由乙方代銷之不動產，經甲方與買受人簽訂預售屋買賣契約後，依所訂契約互負權利義務，簽約時乙方得應邀為見證人，協助溝通或澄清甲方與買受人間之提問與解答。</p> <p>3、乙方保證在代銷期間應豎立甲方之聲譽，更不得有損甲方或第三者之權益。</p>
8	第13條 第三人居間報酬	<p>1、第三人居間報酬為新台幣10萬元整，由乙方給付。</p> <p>2、第三人居間介紹認定標準：</p>	<p>1、第三人居間報酬為新台幣10萬整，由乙方給付。</p>

		<p>3、需將客戶帶至現場，移交現場人員接洽，如違反此約定，不予支付報酬。</p> <p>4、由甲方移交之客戶不計第三人報酬範圍。</p>	<p>2、第三人居間介紹認定標準：</p> <p>3、需將客戶帶至現場，移交現場人員接洽，如違反此約定，不予支付報酬。</p>
9	第14條 特別約定	<p>甲方若有約定保留戶「『5樓C』、『15樓A』、『15樓B』、『15樓C』、『20樓A』、『20樓B』、『20樓C』、『20樓D』」，其保留戶之售價，不得低於銷售底價。</p>	<p>甲方約定保留戶為「『20樓A』、『20樓B』、『20樓C』、『20樓D』、『21樓A』、『21樓B』、『21樓C』、『21樓D』」，其保留戶不列入總價範圍。</p> <p>契約終止後，乙方所承租之臺中市○○區○○路○段000號「建案接待中心」應維持原狀交付移轉甲方使用，並由甲方承受租賃標的之權利義務。</p> <p>契約終止後，甲方如有另推新建案，乙方有優先受委任銷售之權利，相關他約權利及義務由雙方協議另定之。</p>