

臺灣臺南地方法院民事判決

111年度重訴字第253號

原告 好幫手廣告有限公司

法定代理人 黃士鳴

訴訟代理人 郁旭華律師

被告 佳和實業股份有限公司

法定代理人 翁偉翔

訴訟代理人 張文嘉律師

楊承彬律師

上列當事人間請求給付服務費等事件，經本院於民國112年6月7日言詞辯論終結，判決如下：

主 文

一、被告應給付原告新臺幣1億1280萬1500元，及其中新臺幣872萬1000元自民國111年8月16日起；其中新臺幣1億408萬500元自民國111年9月1日起，均至清償日止，按週年利率百分之5計算之利息。

二、訴訟費用由被告負擔。

三、本判決第1項於原告以新臺幣3760萬500元供擔保後，得假執行；但被告以新臺幣1億1280萬1500元為原告預供擔保，得免為假執行。

事實及理由

一、本件原告法定代理人原為翁茂欽，於本院審理期間法定代理人變更為翁偉翔，此有原告公司變更登記表在卷可憑（見本院卷一第161至第166頁），並經其具狀聲明承受訴訟（見本院卷一第155頁），核與民事訴訟法第170條及第175條承受訴訟之規定相符，應予准許。

二、原告主張：

（一）兩造於民國106年4月21日簽訂廣告製作及房地銷售委託書（下稱系爭契約），約定由被告委託原告代理銷售臺南市新

01 市區大營段2660-1、2662、2664-1、2670-1、2676、2678、
02 2682、2682-1、2682-3、2690、2694地號土地上興建之「大
03 營廠廠辦智慧園區」（下稱系爭建案）廠辦產品之定位規
04 劃、廣告企劃製作、代理銷售（包銷）等事項。

05 (二)被告應給付原告仲介銷售系爭建案A1、A18、A19、A20、A2
06 房地(下合稱系爭A1等5戶房地)之服務費新臺幣(下同) 872
07 萬1000元(下稱系爭服務費)：

08 1.系爭契約約定，原告仲介完成者，被告應與原告所仲介成交
09 之買方另行簽訂不動產買賣契約書；原告於包銷委託期間內
10 所產生的一切廣告暨銷售費用支出均由原告負擔及支付；被
11 告應給付原告所售出之房地實際成交(合約總價)總金額乘
12 以百分之6計算之服務費(參照系爭契約第5條乙方義務第10
13 項、第6條、第7條第2項第1款)。

14 2.訴外人鑛隆公司經原告仲介，於111年5月12日、以3400萬
15 元，就系爭建案A1房地簽立訂購預約單；訴外人大榮公司經
16 原告仲介，於111年6月21日、以2585萬元，就系爭建案A18
17 房地簽立訂購預約單；訴外人陳和章經原告仲介，於111年7
18 月1日、以5300萬元，就系爭建案A19、A20房地簽立訂購預
19 約單；訴外人陳和章經原告仲介，於111年7月6日、以3250
20 萬元，就系爭建案A2房地簽立訂購預約單，但被告無正當理
21 由竟拒絕與系爭A1等5戶房地之買方簽訂不動產買賣契約，
22 原告迫於無奈分別將上開買方已付之斡旋金返還買方，被告
23 顯然違反系爭契約第5條乙方義務第10項，另被告亦表明不
24 願再讓原告代銷系爭建案，嚴重侵害原告權益並違反誠實信
25 用原則。然原告既已依系爭契約將系爭A1等5戶房地仲介售
26 出，即便被告拒絕與原告仲介售出之買方客戶簽約，仍無礙
27 原告向被告請求給付服務費之權利。

28 3.系爭A1等5戶房地銷售總價為1億4535萬元，被告應給付原告
29 服務費872萬1000元【計算式：1億4535萬元×6%】，又原告
30 曾於111年8月9日以内湖文德郵局第219號存證信函催告被告
31 於函到5日內給付系爭服務費，被告於同年月10日收受上開

01 函件，惟被告迄今仍未給付，應自111年8月16日起負給付遲
02 延責任。是原告本於系爭契約之法律關係，請求被告給付系
03 爭服務費872萬1000元，及自111年8月16日起之法定遲延利
04 息。

05 (三)被告應給付原告獎勵金1億408萬500元(下稱系爭獎勵金)：

06 1.系爭契約第8條第1項第3款約定：成交金額如超出30億的底
07 價以上時，其超出部分經雙方同意以超出之「淨額」，甲方
08 (按即被告)分得淨額之百分之70，乙方(按即原告)分得
09 淨額之百分之30作為獎勵金。

10 2.系爭A1等5戶房地既經原告仲介而與買方簽訂房地訂購預約
11 單，則應符合系爭契約第7條售出之定義，即便被告未與買
12 方簽訂不動產買賣契約，然此乃被告擅自違約而拒絕簽約所
13 致，依誠實信用原則，系爭A1等5戶房地之仲介成交金額1億
14 4535萬元，仍應計入系爭契約第8條所稱「成交金額」。

15 3.系爭建案C56、F6、F7、E15、E16、E17、B37、F38、F39、B
16 46、C46、B51、B50、F30、B16、C41、B10、B9、F13、C55
17 房地(下合稱系爭C56等20戶房地)即便是透過被告人脈介紹
18 到銷售中心看屋，但仍須藉由原告花費龐大金錢所建置之銷
19 售中心及相關設施、廣告文宣等資料，並佐以原告委請之銷
20 售團隊付出相當之人力、時間等諸多成本為接待、帶看、介
21 紹等服務，最後始得簽約成交，再依系爭契約第7條售出定
22 義之約定，由被告人際關係所衍生之銷售，亦屬售出，被告
23 仍須給付百分之5服務費予原告，則系爭契約第8條所稱之成
24 交金額，與系爭契約第7條所稱之售出，應作同一解釋，故
25 系爭C56等20戶房地既已售出，其銷售金額應計入系爭契約
26 第8條所稱成交金額內。

27 4.兩造就系爭建案之總銷售底價約定為28億元，迄111年8月為
28 止，除系爭建案B6房地為管理中心、H5房地被告不願出售以
29 外，其餘房地均已銷售完畢，則系爭建案總成交金額為31億
30 4693萬5000元，較28億元底價超出3億4693萬5000元，故被
31 告應依系爭契約第8條第1項第3款，給付原告超出部分之百

分之30作為獎勵金，經計算為1億408萬500元【計算式：（3
1億4693萬5000元-28億）×30%】。

5.又原告曾於111年8月12日以内湖文德郵局第222號存證信函
催告被告於111年8月31日前給付系爭獎勵金，被告於同年月
15日收受上開函件，惟被告迄今仍未給付，應自111年9月1
日起負給付遲延之責任。是原告本於系爭契約之法律關係，
請求被告給付系爭獎勵金1億408萬500元，及自111年9月1日
起之法定遲延利息。

(四)並聲明：被告應給付原告1億1280萬1500元，及其中872萬10
00元自111年8月16日起；其中1億408萬500元自111年9月1日
起，均至清償日止，按週年利率百分之5計算之利息；願供
擔保，請准宣告假執行（見本院卷二第193頁）。

三、被告答辯：

(一)系爭服務費部分：

1.被告於107年2月8日以佳和字第00000000號函（下稱系爭0000
000號函）向原告表示：H3、H5、A1至A3、A7至A8、A12至A1
3、A15至A20房地暫緩銷售等語；被告於109年12月7日以佳
和字第00000000號函（下稱系爭00000000號函）向原告表示：
系爭建案A區、H區之房地，請按原牌價之百分之90以上進行
銷售，且須個案核准等語，然原告竟故意違背被告委任意
旨，在未事先經過被告「個案核准」之情形下，擅自決定最
終銷售價格，逕與系爭A1等5戶房地之買方簽訂房地訂購預
約單，原告此等所為不合兩造間委任契約之本旨。

2.系爭契約應為媒介居間契約，則原告得請求被告給付「居間
報酬」（即仲介服務費）之前提，需以被告因原告之報告或
媒介，而與他人「成立契約」為前提，然被告並未就系爭A1
等5戶房地與買方成立買賣契約，則原告不得向被告請求系
爭服務費。

3.依系爭契約第2條第2項及第4條約定可知，關於系爭建案之
委託銷售價格及條件，本可由雙方視日後環境變化加以合意
調整，且銷售底價僅係被告委託原告居間系爭建案時之參

考，原告仍應本於善良管理人之注意義務，隨時為被告爭取較佳之銷售條件，必須待被告與買方簽訂買賣契約後，方能向被告請求服務費。縱認系爭契約第2項第2項約定，被告不得再行變更委託底價，惟被告除於107年2月8日以函文向原告表示暫緩銷售且有出售之必要者，需事先告知被告，經被告書面同意後方可出售；另於109年12月7日再以函文重申系爭A1等5戶房地需經被告個案核准之立場，並自110年1月1日起調整委託銷售價格，且由原告與買方簽立之系爭A1等5戶房地訂購預約單(下稱系爭訂購預約單)均載有「…賣方如同意出售則轉為訂金，賣方不同意出售，則一週後無條件退回買方…」等文字，足證原告「默示同意」委託銷售條件之變更無誤，則系爭A1等5戶房地既未能經被告同意而成立買賣契約，則原告請求被告給付系爭服務費，顯無理由。

4.原告111年5月16日提出之結案報告書(下稱系爭結案報告書)亦載明：「…本案總戶數為215戶，前於110年11月18日已完成簽約戶數計208戶，剩餘未售戶數計7戶。未售戶別依貴董事長之指示暫不銷售，故已於111年2月11日函貴公司本案已辦理結案…」，可證系爭契約於111年2月11日已終止，則原告於111年5月向被告提示系爭訂購預約單，僅能認係嘗試性代客斡旋行為，仍須被告與買方簽訂買賣契約，原告方可請求仲介服務費，被告就系爭A1等5戶房地未簽訂買賣契約，原告即不得請求被告支付服務費。

(二)系爭獎勵金部分：

- 1.依系爭契約第7條第2項第2款及第8條第2項約定，必以被告以實際獲利為前提，原告始得享有獎勵金，若被告收款未達系爭契約第8條第2項約定之比例，原告即不得向被告請求獎勵金，系爭建案截至目前為止，被告實際所收受之買賣價金，僅有23億6748萬2758元，未達原告得向被告請領獎勵金之要件。
- 2.系爭契約第8條第1項第1、2、3款就獎勵金的約定，係採分級累進制約定，即系爭建案由原告所完成之總成交金額若落

01 在28億至29億間，原告得取得超過28億部分淨額百分之10做
02 為獎勵金，則最多可取得1000萬元獎勵金；若落在29億至30
03 億間，原告除28億至29億間之淨額百分之10做為獎勵金外，
04 就超過29億部分至30億間之淨額另可取得百分之20做為獎勵
05 金，則最多可取得3000萬元獎勵金；另落在30億以上時，則
06 除上開可取得之3000萬元獎勵金外，另就超過30億部分以上
07 之淨額，可取得其中百分之30做為獎勵金。

08 3.系爭契約第8條所定之獎勵金，於仲介實務上，一般稱之為
09 溢價獎金，倘非居間人完成居間而出售之標的，該居間人自
10 不得請求溢價獎金，原告不否認系爭C56等20戶房地僅取得
11 以成交金額百分之5計算之服務費，參照系爭契約第7條第1
12 項第2款約定，應推定系爭C56等20戶房地係由被告自行售
13 出，則系爭建案成交金額應扣除系爭A1等5戶房地成交金額1
14 億4535萬元，再扣除由被告自行售出之系爭C56等20戶房地2
15 億6857萬元，總銷售金額為27億3301萬5000元，不符合系爭
16 契約第8條第1項得請求被告給付獎勵金之要件。

17 (三)並聲明：原告之訴駁回；如受不利之判決，願供擔保請准宣
18 告免為假執行（本院卷二第119頁）。

19 四、兩造不爭執事項（見本院卷二第57至59頁）：

20 (一)兩造於106年4月21日簽訂系爭契約（見本院卷一第21至29
21 頁），系爭契約約定被告委託原告就坐落臺南市新市區大營
22 段2660-1、2662、2664-1、2670-1、2676、2678、2682、26
23 82-1、2682-3、2690、2694地號等11筆【系爭契約誤載為12
24 筆】土地上興建之「大營廠廠辦智慧園區」（即系爭建案）
25 215戶【系爭契約誤載216戶】廠辦之產品定位規劃、廣告企
26 劃製作及代理銷售（包銷）等事項。

27 (二)兩造不爭執系爭建案中B6房地為管理中心、H5房地為水利
28 地，均不出售。

29 (三)被告曾於107年2月8日以佳和字第0000000號函通知原告表
30 示：H3、H5、A1、A2、A3、A7、A8、A12、A13、A15、A16
31 、A17、A18、A19、A20房地暫緩銷售，如考慮市場亦需經被

01 告書面同意後方可出售等語（即系爭0000000號函，見本院
02 卷一第191頁）。

03 (四)被告曾於109年12月7日以佳和字第0000000號函通知原告表
04 示：自110年1月1日起調漲系爭建案售價等語（即系爭00000
05 00號函，見本院卷一第141頁）。

06 (五)原告於109年12月9日以好字第0000000000號函通知被告表
07 示：覆貴公司系爭0000000號函，貴公司來函所述自110年1
08 月1日起調漲銷售牌價乙事，本公司認為此舉忽視現有市場
09 行情，將衝擊客戶購買意願，本公司表不支持等語（下稱系
10 爭0000000000號函，見本院卷一第253至254頁）。

11 (六)原告於111年2月7日以好字第0000000000號函通知被告表
12 示：系爭建案完成交易208戶，成交金額30億158萬5千元，
13 溢價金額3億4116萬5千元，可請領溢價獎勵金1億234萬9千
14 5百元，請如數撥付等語（下稱系爭0000000000號函，見本
15 院卷一第209至218頁）。

16 (七)系爭建案中系爭C56等20戶房地是透過被告人脈介紹到銷售
17 中心。

18 (八)鑽隆公司經原告仲介，於111年5月12日、以3400萬元，就系
19 爭建案A1房地簽立訂購預約單（見本院卷一第31頁）。

20 (九)大榮公司經原告仲介，於111年6月21日、以2585萬元，就系
21 爭建案A18房地簽立訂購預約單（見本院卷一第35頁）。

22 (十)陳和章經原告仲介，於111年7月1日、以5300萬元，就系爭
23 建案A19、A20房地簽立訂購預約單（見本院卷一第39頁）
24 。

25 (十一)陳和章經原告仲介，於111年7月6日、以3250萬元，就系爭
26 建案A2房地簽立訂購預約單（見本院卷一第45頁）。

27 (十二)原告於111年5月16日出具結案報告書（不含卷證所附的銷售
28 進度明細表）予被告（即系爭結案報告書，見本院卷一第19
29 3至196頁）。

30 (十三)原告已領取服務費1億7800萬元（以213戶扣除系爭A1等5戶
31 房地之208戶總成交價30億158萬5000元依契約計算服務

費），尚未領取獎勵金。

(四)原告請求被告給付系爭A1等5戶房地之服務費若有理由，服務費金額為872萬1000元（計算式見本院卷一第51頁）。

(五)系爭建案成交總金額：若以213戶【215戶扣除不爭執事項二之B6、H5房地】計算為31億4693萬5000元；若以208戶【213戶扣除系爭A1等5戶房地】計算為30億158萬5000元；若以193戶【213戶扣除系爭C56等20戶房地】計算為28億7836萬5000元；若以188戶【213戶扣除系爭A1等5戶房地、系爭C56等20戶房地】計算為27億3301萬5000元。

五、本院得心證之理由

(一)按稱承攬者，謂當事人約定，一方為他方完成一定之工作，他方俟工作完成，給付報酬之契約；稱委任者，謂當事人約定，一方委託他方處理事務，他方允為處理之契約；稱居間者，謂當事人約定，一方為他方報告訂約之機會或為訂約之媒介，他方給付報酬之契約，民法第490條、第528條、第565條分別定有明文。基於私法自治及契約自由原則，當事人得自行決定契約之種類及內容，以形成其所欲發生之權利義務關係。經查：

1.系爭契約約定：被告委託原告就系爭建案廠辦之產品定位規劃、廣告企劃製作及代理銷售（包銷）；委託期間內，雙方不得單方面任意修改產品，及不得任意變更委託底價或各項銷售文案之附件內容（第2條第1項、第2項）；委託銷售價格依日後雙方合意後之銷售表價、底價與分坪表（第4條）；原告代理銷售之責任及義務範圍包括接待中心的興建及裝潢、樣品屋之興建、現場銷售道具的準備、帶看房屋、議價，廣告媒體的選擇及透過各類型之廣告媒體方式如平面廣告、網路廣告、櫥窗廣告、現場廣告等刊登廣告、被告做形象公關等，至完成與客戶之簽約。至於後續關於客戶管理、工程客變、施工、收取工程期款、辦理房貸至交屋及售後服務之責任，原則上歸被告，但原告仍有協力義務，原告不得藉故拖延或拒絕（第5條原告義務第1項）；原告於包銷

01 委託期間內所產生的一切廣告暨銷售費用支出均由原告負擔
02 及支付(第6條)；原告依約自行售出之房地，被告依房地實
03 際成交總金額百分之6給付原告服務費，由被告人際關係所
04 衍生之銷售應將其中百分之1撥給被告或被告之推介人(第7
05 條)；成交金額如超出28億的底價以上至29億間，原告分得
06 超出淨額之百分之10作為獎勵金，成交金額如超出29億的底
07 價以上至30億間，原告分得超出淨額百分之20作為獎勵金
08 ，成交金額如超出30億的底價以上時，原告分得超出淨額之
09 百分之30作為獎勵金(第8條)。

10 2.證人張立朋到庭結證稱：我跟原告承攬銷售系爭建案，我的
11 銷售團隊在現場服務客戶跟銷售，業界的銷售模式有3種，
12 第1種是包銷：廣告、銷售人員等都是由銷售公司負責，這
13 種賭很大，輸贏很大，如果是包銷，不可能讓業主賣，然後
14 由包銷公司花廣告費，這怎麼合理。第2種叫代銷：廣告由
15 業主負責，銷售人員純粹拿獎金，風險比較小，獎金比較
16 少。第3種叫包櫃：小建商可能蓋個10戶，沒有人要幫他們
17 包銷，也沒有人願意代銷，他們就會請一兩個小姐在現場服
18 務，有的是給薪水、獎金低一點，有的是不給薪水、獎金稍
19 微高一點，系爭建案是包銷，不論消費者是我們團隊引介進
20 來或是其他人引介，或看到媒體廣告來的，都是由我們服
21 務，我們都會跟原告要銷售獎金，我們歡迎任何人賣，但是
22 不可以隱瞞我們賣出去，否則我們怎麼有資料申請獎金等語
23 (見本院卷一第83至93頁)。

24 3.依上，足徵系爭契約採包銷制，必須由原告自行負擔廣告、
25 銷售等費用，且非因原告而售出之房地，被告亦應給付服務
26 費，與承攬契約必須完成一定之工作始能取得報酬；與委任
27 契約僅有服勞務之事實即能取得報酬；與居間契約僅為他方
28 報告訂約之機會或為訂約之媒介即取得報酬之性質，均顯有
29 不同，應認為係非典型契約，兩造之權利義務自應先從系爭
30 契約內容審究。

31 (二)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

01 件之成就者，視為條件已成就，民法第101條第1項定有明
02 文。又當事人主張有利於己之事實者，就其事實有舉證之責
03 任，民事訴訟法第277條前段定有明文。而舉證責任之當事
04 人，如已盡其舉證責任，若他造當事人主張有不同之事實存
05 在，即應由主張有不同事實存在之他造負舉證責任，其不能
06 舉證者，則應認已盡舉證責任之當事人所主張之事實為真
07 實，此為舉證責任分配之原則。當事人主張有利於己之事
08 實，就其事實有舉證責任，若一方就其主張之事實已提出適
09 當之證明，他造欲否認其主張者，即不得不提出相當之反
10 證，以盡其證明之責，此為舉證責任分配之原則（最高法院
11 102年度台上字第297號民事裁判可資參照）。經查：

12 1.系爭服務費部分：

13 (1)系爭契約約定：被告委託原告就系爭建案廠辦之產品定位規
14 劃、廣告企劃製作及代理銷售（包銷）；委託期間內，雙方
15 不得單方面任意修改產品，及不得任意變更委託底價或各項
16 銷售文案之附件內容；委託銷售價格依日後雙方合意後之銷
17 售表價、底價與分坪表（第2條第1項及第2項、第4條）。

18 (2)證人李世豪到庭結證稱：我是怡華實業股份有限公司（下稱
19 怡華公司）的法務經理，我認識兩造，因為當初被告原本是要
20 跟怡華公司合作興建系爭建案，但是談到後來，被告有自己的
21 考量，只想合作銷售這部分，所以就跟原告簽訂系爭契約，
22 因為原告是怡華公司大股東黃文程的所屬公司，所以兩造就
23 簽立系爭契約，由被告自己興建系爭建案，原告做銷售
24 部分，從一開始討論要不要合作興建到後來兩造簽立系爭契
25 約，我都有參與，系爭契約的草稿是我提供給兩造的，也是
26 我協助兩造洽談系爭契約的細節，簽約的時候我不在場。當
27 初我給兩造的草稿上是直接載明委託期間，但因為這是預售
28 案，建物何時興建完成無法確定，所以後來兩造就協商用文
29 字來表示，文字就改成系爭契約第2條第2項的記載，不過當
30 初兩造對文字沒這麼在意，反正就是要讓原告把系爭建案的
31 廠房賣完。我記得系爭建案總銷最低價，兩造約定為28億，

我還特別跟兩造講，你們有約定服務報酬跟溢價獎勵金，所以一定要確定好每個廠房的底價跟總底價，後來黃文程告訴我他們約定底價了，黃文程給我看分坪表，我才知道兩造已經都約定好了，我印象中黃文程給我看的分坪表就是法院卷一第89至92頁的分坪表暨售價表(下稱系爭分坪表)，因為黃文程還特別簽名在系爭分坪表旁邊，我不記得系爭分坪表是否在系爭契約簽訂的時候就有了，因為我在幫兩造做系爭契約條文的時候，我一直跟他們強調一定要有分坪表，那時候我還沒有看到分坪表，分坪表也不是我要負責製作的，所以系爭契約第4條我只能寫「依日後雙方合意」等文字，因為他們當初跟我說總底價是28億，但只有總底價，就沒有辦法確定各廠房的底價。我有跟兩造講分坪表確定好就不能改了，因為契約有約定獎勵金，如果要改分坪表，那契約獎勵金要怎麼算就會產生疑義，這個兩造也了解。基本上兩造就我的草約做協商修改都是在我面前完成的，後來因為要趕著讓原告進場銷售，兩造就自己簽約，簽約的時候沒有通知我等語(見本院卷二第74至81頁)。

(3)證人張立朋到庭結證稱：我跟原告承攬銷售系爭建案，在現場也會看到被告的一些主管，我沒有看過系爭契約，原告有給我系爭建案每一戶的銷售底價表，就是法院卷一第89至92頁的系爭分坪表等語(見本院卷二第83至84頁)。

(4)證人連珊蒂到庭結證稱：我是系爭建案銷售人員，我們要有售價表才知道要怎麼跟客戶講要賣多少，我們銷售人員都有拿到1張跟法院卷一第89至92頁的系爭分坪表很像的分坪表，但我們拿到的分坪表沒有底價那一欄，我們拿到的分坪表上的價格跟系爭分坪表上的總價一樣等語(見本院卷二第94至96頁)。

(5)依上，足徵兩造應依系爭分坪表為系爭建案銷售價格，且不得單方面任意變更委託底價。

(6)被告雖主張已通知原告提高底價、銷售須個案准許等語，並以系爭0000000號函、系爭0000000號函等件為據，惟該等函

01 文係被告單方之意思通知，無法遽認兩造已合意變更系爭契
02 約之約定。又原告於系爭0000000000號函已表示不支持調漲
03 底價等語；再者，原告系爭結案報告書係記載：…已完成簽
04 約戶數計208戶，剩餘未售戶數計7戶，未售戶別依貴董事長
05 指示「暫不銷售」，故已於111年2月11日函貴公司本案已辦
06 理結案…，則原告所稱「暫不銷售」，亦無足認定兩造已合
07 意終止系爭契約；另系爭房地訂購預約單備註欄固載有：…
08 賣方如同意出售則轉為訂金，賣方不同意出售，則一週後無
09 條件退回買方…等文字，但上開備註係向原告承攬銷售系爭
10 建案的代銷公司銷售人員所記載，無法因系爭房地訂購預約
11 單備註欄之記載遽認兩造合意變更系爭建案銷售條件。

12 (7)系爭契約約定，原告依系爭契約仲介完成者，被告應與原告
13 所仲介成交之買方另行簽定不動產買賣契約(第5條乙方義務
14 第10項)；原告依約自行售出之房地，被告應依房地實際成
15 交總金額百分之6給付原告服務費，原告與客戶完成簽約且
16 款項收齊後，以每週一請領1次為原則，請領日為每週一(第
17 7條)。是系爭A1等5戶房地既經原告以高於系爭分坪表之價
18 格仲介銷售，被告徒以提高底價、銷售須個案准許等理由拒
19 絕簽約，顯係以不正當行為阻止原告銷售，應視為已經銷售
20 完成，原告依系爭契約請求被告給付系爭服務費872萬1000
21 元，洵屬有據。

22 2.系爭獎勵金部分：

23 (1)系爭契約約定：成交金額如超出28億的底價以上至29億(含)
24 間，其超出部份經雙方同意以超出之「淨額」，被告分得淨
25 額之百分之90，原告分得淨額之百分之10作為獎勵金；成交
26 金額如超出29億的底價以上至30億(含)間，其超出部份經雙
27 方同意以超出之「淨額」，被告分得淨額之百分之80，原告
28 分得淨額之百分之20作為獎勵金；成交金額如超出30億的底
29 價以上時，其超出部份經雙方同意以超出之「淨額」，被告
30 分得淨額之百分之70，原告分得淨額之百分之30作為獎勵金
31 第(第8條第1項)。

01 (2)證人李世豪到庭結證稱：一開始我提供給兩造的系爭契約第
02 8條版本，是總銷售價扣除底價28億，這中間的差額，就叫
03 淨額，淨額乘以他們約定的百分之30計算獎勵金，但是後來
04 是被告公司的翁茂鍾要求修正，翁茂鍾說要強化原告的銷售
05 活力，所以他要分3級，百分之10、百分之20、百分之30，
06 淨額越多，獎勵金越高，黃文程也同意，所以我就依他們對
07 獎勵金的計算方式擬文字，然後每級舉實例計算給他們聽，
08 他們沒有意見，才決定用這樣的文字，所以就分3級，淨額
09 達到不同金額，獎勵金的比例就不同，不是分階段計算，是
10 分級適用，例如總金額賣到35億，扣掉約定底價28億，超出
11 7億，這個7億是淨額，原告獎勵金就是7億乘以百分之30，
12 就是系爭契約第8條的第3級，兩造當時從來沒有那個想法可
13 以想到分階段計算等語(見本院卷二第77至81頁)。

14 (3)被告固辯稱：依系爭契約第7條第2項第2款及第8條第2項，
15 必須以被告收款達系爭契約第8條第2項約定之比例，原告始
16 得請求獎勵金等語，惟系爭契約第7條係關於服務費之約
17 定，與系爭契約第8條「溢價款處理」分列，且系爭契約第7
18 條第2項全文記載：「請領時程：乙方(按即原告)與客戶完
19 成簽約後且款項(現金)已收齊後，以每週請領一次為原則，
20 請領日期為每週一。惟乙方雖完成簽約但所收之款項未達第
21 八條第2項之約定比例時，乙方必須達到約定收款比例始得
22 申請款項，若否，甲方得拒絕其款項之請領。」，然獎勵金
23 之比例，既必須綜合系爭建案銷售全部成果始能決定，自不
24 可能約定「每週請領一次」，則被告依系爭契約第7條第2
25 項，主張獎勵金以實收買賣價金達銷售比例為請領條件等
26 語，委無足採。

27 (4)被告又稱：系爭A1等5戶房地、系爭C56等20戶房地不應列入
28 系爭契約第8條第1項之成交金額等語，惟系爭A1等5戶房地
29 應視為已經銷售完成，被告應給付原告系爭服務費，業經認
30 定如上，自應計入系爭建案成交金額。另系爭C56等20戶房
31 地是透過被告人脈介紹到銷售中心乙情，固為兩造所不爭

01 執，但系爭契約第8條第1項獎勵金僅記載「成交金額」，並
02 未如系爭契約第7條區分房地銷售是否係依被告人際關係所
03 衍生而分別計價，是本院依被告之舉證，無法認定兩造合意
04 系爭契約第8條第1項之成交金額應扣除系爭契約第7條第1項
05 第2款因被告人際關係所衍生銷售之房地。

06 (5)依上，原告主張系爭契約第8條第1項係約定按成交金額扣除
07 底價28億元計算獎勵金乙節，堪以認定，而系爭建案成交總
08 金額以213戶【215戶扣除不爭執事項二之B6、H5房地】計算
09 為31億4693萬5000元，是原告依系爭契約請求被告給付系爭
10 獎勵金1億408萬500元【計算式：（31億4693萬5000元-28
11 億）×30%】，亦屬有據。

12 六、綜上所述，原告依系爭契約，請求被告給付系爭服務費872
13 萬1000元，及自催告期滿翌日之111年8月16日起（見本院卷
14 一第87頁）；請求被告給付系爭獎勵金1億408萬500元，及自
15 催告期滿翌日之111年9月1日起（見本院卷一第105頁），均至
16 清償日止，按週年利率百分之5計算之利息，均為有理由，
17 應予准許。另兩造均陳明願供擔保請准宣告假執行及免為假
18 執行，經核均與法律規定相符，爰酌定相當擔保金宣告之。

19 七、本件事證已臻明確，兩造其餘主張攻擊防禦方法，經本院斟
20 酌後，認與判決結果不生影響，爰不予以一一論述，附此敘
21 明。

22 八、訴訟費用負擔之依據：民事訴訟法第78條。

23 中 華 民 國 112 年 6 月 30 日
24 民事第一庭 法 官 王淑惠

25 以上正本係照原本作成。

26 如對本判決上訴，須於判決送達後20日內向本院提出上訴狀。

27 如委任律師提起上訴者，應一併繳納上訴審裁判費。

28 中 華 民 國 112 年 7 月 1 日
29 書記官 洪凌婷