

臺灣臺北地方法院民事判決

107年度訴字第2464號

原告 蓮花國際廣告行銷股份有限公司

法定代理人 丁雙傑

訴訟代理人 蔡宜蓁律師

被告 盛門建設股份有限公司

法定代理人 彭筱梅

訴訟代理人 邱柏青律師

上列當事人間請求履行契約事件，本院於民國109年4月30日言詞
辯論終結，判決如下：

主 文

被告應給付原告新臺幣壹萬貳仟貳佰壹拾元，及自民國一〇七年
五月二十二日起至清償日止，按年息百分之五計算之利息。

原告其餘之訴駁回。

訴訟費用由原告負擔。

本判決第一項得假執行。但被告如以新臺幣壹萬貳仟貳佰壹拾元
為原告預供擔保，得免為假執行。

原告其餘假執行之聲請駁回。

事實及理由

一、原告主張：兩造於民國105年11月1日簽訂房地代理銷售合約
書(下稱系爭契約)，由被告委託原告代理銷售坐落基隆市
○○區○○○○段000地號上「暖悅居」建案(下稱系爭建
案)，銷售期間自105年11月1日起至106年10月31日止。嗣
原告分別於105年12月7日、105年12月20日提出房屋、車位
底價表(下合稱系爭底價表)經被告法定代理人彭筱梅之配
偶郭詩翰、被告簽認，顯見兩造就系爭建案銷售底價另有約
定並作為原告銷售服務費之計算基礎。詎原告依約請求被告

給付各項費用時，被告拒絕給付下列款項：(1)銷售服務費新臺幣（下同）473,400元：依系爭契約第11條第1項約定銷售率未達65%時，銷售服務費應以出售房地（含車位）底價總額×6%計算。原告前出售系爭建案之2A戶及B1-22車位（下合稱2A戶）予訴外人葉雲松、葉雲鑫（下稱原承購戶），嗣原承購戶反悔並解約，原告另售予訴外人張俊岳（下稱後承購戶），原承購戶雖解約仍不違背曾出售事實，原告仍得請求出售2A戶予原承購戶之銷售服務費473,400元（計算式：銷售底價總額789萬×6%=473,400）。(2)被告自售部分之銷售服務費522,600元：依系爭契約第14條第1項約定售出包含甲方（即被告）自行售出及由乙方（即原告）代為部分。系爭建案之7D戶及B1-29車位（下合稱7D戶）雖由被告自行出售，惟原告仍得依約請求銷售服務費。被告雖提出其法定代理人彭筱梅與原告法定代理人丁雙傑間LINE通訊軟體對話內容（被證12）主張兩造合意7D戶列為公關戶，然原告於對話內容未有同意或承諾免除銷售服務費情事，且系爭契約未另訂公關戶免除收取銷售服務費，原告自得請求7D戶之銷售服務費522,600元（計算式：銷售底價總額871萬×6%=522,600）。(3)增額銷售服務費12,600元：依系爭契約第3條第2項約定雙方同意銷售底價如下：1. 住家部分：平均依17.5萬/坪計（倘有效銷售簽約戶數達11時，其餘未售出戶底價加0.5萬/坪計）；2. 車位部分：平均依115萬/位計。原告於106年9月10日已完成銷售11戶，於106年10月1日簽約出售第12戶（5A戶）時，應將住家底價每坪加計0.5萬元作為銷售服務費之計算基礎，因5A戶之坪數為40.7坪，底價應加計21萬元（計算式：40.7坪×0.5萬=20.35，進位為21萬元），原告自得請求增額銷售服務費12,600元（計算式：21萬×6%=12,600）。(4)溢價款1,251,000元：依系爭契約第3條第3項第2款約定結案時經結算若有超出其已售戶及車位底價的總和，其超出部分甲乙雙方各以甲方70%、乙方30%分得之。依系爭底價表結算系爭建案之房屋、車位溢價金額分別為

195萬元、115萬元，扣除5A戶調高底價21萬元後，溢價金額為289萬元（計算式：195萬+115萬-21萬=289萬）；另2A戶之原承購戶成交價格850萬元扣除折讓50萬元、底價789萬元，溢價金額為11萬元（計算式：850萬-50萬-789萬=11萬）；7D戶成交價格988萬元扣除底價871萬元，溢價金額為117萬元（計算式：988萬-871萬=117萬），系爭建案溢價款共計為417萬元（計算式：289萬+11萬+117萬=417萬），被告依約可分得1,251,000元（計算式：417萬×30%=1,251,000）。綜上，被告合計應給付原告2,259,600元（計算式：473,400+522,600+12,600+1,251,000=2,259,600），爰依系爭契約第3條第2項、第3條第3項第2款、第11條第1項、第14條第1項、第14條第2項約定，提起本件訴訟等語，並聲明：(一)被告應給付原告2,259,600元，及自起訴狀繕本送達翌日起至清償日止，按年息5%計算之利息；(二)願供擔保請准宣告假執行。

二、被告則以：(1)銷售服務費473,400元：被告已於106年4月28日給付系爭建案2A戶後承購戶之銷售服務費予原告，原告自無就2A戶原承購戶重複請領銷售服務費之理。原承購戶前於106年3月30日以成交價格800萬元簽約，並給付簽約金80萬元，嗣於106年4月10日與被告協議解除買賣契約，詎原告於原承購戶解約前即106年4月9日即就2A戶另與後承購戶簽立購屋臨時證明單，約定第二順位與後續簽約事項，實屬一屋二賣，已違反受任人之注意義務。原告雖主張就同一戶銷售2次得請領2次銷售服務費為業界習慣云云，然原告於完成原承購戶簽約時並未出具銷售服務費請領單向被告請領款項，倘為業界習慣當應旋即請款，詎原告於銷售期結束始主張應收取2A戶原承購戶銷售服務費，實無可採。(2)被告自售部分之銷售服務費522,600元：兩造就7D戶列為公關戶有合意，則原告同意該戶免除收取銷售服務費，且原告未依兩造交易習慣於請款時附上發票，益證兩造合意被告就7D戶無須給付銷售服務費予原告。(3)增額銷售服務費12,600元：系爭契約

01 第3條第2項明定雙方同意銷售底價如下（加值稅已內含），
02 可知該約定係對於客戶之銷售底價調整規則，始特別強調
03 「加值稅已內含」，故非用以請領溢價款之計算基礎。原告
04 請求第12戶（5A戶）之增額銷售服務費係依系爭契約第3條
05 第2項計入調整之底價0.5萬元，然原告另依系爭底價表計算
06 溢價並製作已購客戶累計成交紀錄表（原證7），原告主張
07 前後矛盾有違銷售實務，而屬無據。(4)溢價款1,251,000
08 元：原告以系爭底價表為基礎請求溢價款，然系爭底價表並
09 非系爭契約之附件，系爭底價表係於兩造簽訂系爭契約後始
10 由原告製作，並未由具兩造代表權限之人用印約定納入系爭
11 契約作為銷售依據，自無從作為請求溢價款之依據。代銷公
12 司銷售建案之每戶銷售底（訂）價，隨銷售情形由代銷公司
13 隨時調整，每層樓、每戶的價格差異，由代銷公司自行掌握
14 及調整，然仍應依系爭契約第3條所定均價為計算溢價款之
15 依據。原告出售系爭建案之銷售金額僅為9,798萬元，未達
16 系爭契約第3條約定應售底價9,830萬800元，自無溢價款可
17 供分配，原告請求溢價款，於法無據等語，資為抗辯，並聲
18 明：(一)原告之訴及假執行之聲請均駁回；(二)如受不利判決，
19 願供擔保請准宣告免為假執行。

20 三、得心證之理由：

21 查兩造於105年11月1日簽訂系爭契約，約定由被告委託原告
22 銷售系爭建案，銷售期間自105年11月1日起至106年10月31
23 日止；原告於代理銷售期間共銷售12戶，實際銷售總金額為
24 9,798萬元等情，有系爭契約（卷一第79-84頁）、已購客戶
25 累計成交紀錄表（卷一第47頁）、原告所提銷售金額統計表
26 （卷一第265頁）、被告所提簽約銷售金額表（卷一第75
27 頁）為憑，復為兩造所無爭執（卷二第85-86頁），應堪認
28 屬實。至原告主張被告應給付前揭款項，則為被告否認，並
29 以前詞置辯，茲論述如下：

30 (一)原告請求（2A戶原承購戶）銷售服務費，為無理由：

31 1.按解釋意思表示應探求當事人之真意，不得拘泥於所用之辭

句，民法第98條定有明文。所謂探求當事人之真意，如兩造就其真意有爭執時，應從該意思表示所根基之原因事實、經濟目的、一般社會之理性客觀認知、經驗法則及當事人所欲使該意思表示發生之法律效果而為探求，並將誠信原則涵攝在內，藉以檢視其解釋結果對兩造之權利義務是否符合公平正義（最高法院96年度臺上字第286號判決意旨參照）。解釋契約，應於文義上及論理上詳為推求，以探求當事人立約時之真意，並通觀契約全文，斟酌訂立契約當時及過去之事實、交易上之習慣等其他一切證據資料，本於經驗法則及誠信原則，從該意思表示所根基之原因事實、主要目的、經濟價值、社會客觀認知及當事人所欲表示之法律效果，作全盤之觀察，以為判斷之基礎，不能徒拘泥字面或截取書據中一二語，任意推解致失其真意（最高法院98年度臺上字第1925號判決意旨參照）。按銷售率未達65%時，銷售服務費用依本約有效期間內所售出房地（含車位）底價總額×6%計算；銷售費之計算方式：銷售率＝乙方（即原告）售出之戶數車位底價總額／總可售戶數及車位底價總額，系爭契約第11條第1項、第3項分別定有明文。足見銷售服務費係以原告銷售率表現為評估標準，而銷售率則係以原告實際售出戶數車位總額為計算基礎，故倘屬同一戶重複銷售，因無助於銷售率提升，依系爭契約第11條之規範意旨，自不得就同一戶重複銷售情形而重複請領銷售服務費。

2. 查系爭建案2A戶原承購戶前於106年3月30日以成交價格800萬元簽約，並給付簽約金80萬元，嗣於106年4月10日與被告協議解除買賣契約；原告於106年4月9日另與2A戶後承購戶簽立購屋臨時證明單，約定第二順位與後續簽約事項等情，有買賣異動協議書（卷一第97頁）、106年4月10日協議書（卷一第107頁）、106年4月9日購屋臨時證明單（卷一第99頁）、工地銷售日誌（卷一第101-105頁）為憑，參以原告法定代理人丁雙傑到庭陳稱：關於2A戶的銷售服務費，原告有重覆請領的情形，原告有完成兩次銷售工作等語（卷二第

11頁），足認原告就2A戶後承購戶業已領取銷售服務費，而仍欲就相同戶別之2A戶原承購戶重複請領銷售服務費，揆諸前揭說明，原告就相同戶別之重複銷售既無助於系爭建案之銷售率提升，自不得就2A戶原承購戶重複請領銷售服務費，是原告此部分請求為無理由。至原告法定代理人丁雙傑雖另陳稱：兩次銷售行為可重複請領銷售服務費是業界習慣云云（卷二第11頁），然原告未提出證據以其說，自無從為原告有利之認定。

3.另系爭契約第6條雖約定：甲方（即被告）因繳交訂金不願簽訂正式房屋土地買賣合約書時，該戶應視同出售；甲方應照付該戶乙方（即原告）之業務銷售佣金等語（卷一第80頁）。惟觀諸系爭契約第6條係就「業務銷售佣金」所為之規範，核與原告請求銷售服務費（2A戶原承購戶）所依據之系爭契約第11條第1項各具不同規範對象，系爭契約第11條既未特別就客戶付訂後解約情形為約定，自無從遽予將系爭契約第6條擴張適用於系爭契約第11條之情形。

(二)原告請求（7D戶）被告自售部分銷售服務費，為無理由：

1.按雙方同意本合約書所指之售出，應包括承攬有效期間內之下列交易：（一）甲方（即被告）自行售出部分。（二）由乙方（即原告）代為售出之部分，系爭契約第14條第1項定有明文。足見依系爭契約約定系爭建案縱係被告自行售出之戶別，仍計入原告承攬有效期間之售出戶數。

2.依兩造法定代理人間LINE對話內容略以：（被告法定代理人彭筱梅）7D已順利簽好合約，因為那個人是Steven的朋友，目前隸屬於第一太平戴維斯，所以我們必須付他服務費，在這個情況下，我們不得不將這戶列為公關戶，請丁總諒解。我們已經告訴Steven，下次若是再有這種情形，要事先跟陳專討論怎麼處理；（原告法定代理人丁雙傑）這個事Steven當時是有先跟陳專說過，這個問題我已經知道的啊！應該是大家都有了解；（被告法定代理人彭筱梅）是嗎？我們以為他沒先說，所以昨天開會郭先生還特別先說，原來我又錯怪

01 他了；（原告法定代理人丁雙傑）是的，昨天郭董說之前我
02 已經知道的；（被告法定代理人彭筱梅）好的，謝謝等語
03 （卷一第113頁）。而證人即系爭建案地主代表郭詩翰到庭
04 具結證稱：（卷一第113 頁）應是彭筱梅與對方的LINE對話
05 紀錄，當時被告公司的郭禮翔跟我的共同朋友說介紹朋友來
06 跟我們買7D戶，所以第一時間就通知丁雙傑，告訴他希望把
07 這戶列為公關戶不收取服務費，當下丁雙傑有說好，就不再
08 插手這件事情，我就再請郭禮翔與現場的陳信華說明這件事
09 情，最後簽約當天我又再通知被告公司的彭筱梅等語（卷二
10 第43頁），核與系爭建案原告現場專案經理陳信華到庭具結
11 證稱：（卷一第113頁）LINE對話內容的Steven就是郭禮
12 翔，陳專指的是我，郭禮翔當時說那戶銷售的部分，他們自
13 行賣掉了，我知道兩造將被告委由第一太平公司銷售這戶列
14 為公關戶等語（卷二第25頁），及彭筱梅到庭陳稱：當時郭
15 禮翔的朋友說要買7D戶，當時來看的時候就請郭禮翔跟現場
16 的陳信華聯絡，如果成交的話，因為是自己朋友要買，就訂
17 為公關戶，原告就不收取服務費。當時原告的回應說如果是
18 這樣他們就不碰這個案子，由被告自己負責，所以我的認知
19 就是原告同意列為公關戶不收取服務費；我有交代現場的人
20 要聯絡，大家共同默契下，不收取服務費原告也不介入，最
21 後簽約時我有在請郭禮翔與陳信華確認列為公關戶不收取服
22 務費，我相信郭禮翔應該有去確認；對話內容Steven就是郭
23 禮翔，「我們以為他沒先說」的「他」指的是郭禮翔。「昨
24 天開會郭先生還特別先說」的「郭先生」指的是郭詩翰。因
25 為我想確認郭禮翔是否有確認公關戶不收服務費的事情。簽
26 約前一天有開會，郭詩翰在現場有再說一次等語（卷二第49
27 -50頁）均相符合，堪認被告已先行知會原告關於7D戶係由
28 被告公司Steven（郭禮翔）友人銷售而須列為公關戶，原告
29 現場專案經理陳信華及原告法定代理人丁雙傑於7D戶簽約前
30 均確已知悉並同意7D戶列為公關戶而不再收取服務費之情，
31 則原告主張公關戶（7D戶）銷售仍得請領銷售服務費云云，

01 難認有理由。至證人陳信華雖另證稱：被告沒有跟我說過
02 「公關戶」不要計銷售服務費，因為這不是我處理的權限等
03 語（卷二第25-26頁），而原告法定代理人丁雙傑陳稱：7D
04 戶兩造沒有談到不收取銷售服務費，公關戶是大家要進一步
05 的協商等語（卷二第11頁）。衡情，7D戶既經原告同意列為
06 公關戶，自應與原則得由原告收取銷售服務費之情形有別，
07 否則，被告法定代理人彭筱梅殊無特別於前揭LINE對話內容
08 表示請原告法定代理人丁雙傑諒解、被告公司Steven（郭禮
09 翔）亦無須先行知會陳信華之必要。是原告既已同意將7D戶
10 列為公關戶，即表示同意該戶銷售不計入銷售服務費計算始
11 合理，從而，原告請求（7D戶）銷售服務費，為無理由。

12 (三)原告請求增額銷售第12戶（5A戶）服務費12,210元範圍內，
13 為有理由：

- 14 1.按雙方同意銷售底價如下（加值稅已內含）：1.住家部分：
15 平均依17.5萬/坪計（倘有效銷售簽約戶數達11時，其餘未
16 售出戶底價加0.5萬/坪計）；銷售率未達65%時，銷售服務
17 費應以出售房地（含車位）底價總額×6%計算，系爭契約第
18 3條第2項、第11條第1項分別定有明文。查原告代理系爭建
19 案銷售期間共銷售12戶業如前述，而第12戶（5A戶）坪數為
20 40.7坪，為兩造無爭執，並有系爭契約附件一房屋登記面積
21 （卷一第83頁）可參。依系爭契約第3條第2項，5A戶底價應
22 加計203,500元（計算式： $40.7 \times 5,000 = 203,500$ ），是原告
23 應得依系爭契約第11條第1項請求以加計底價後計算之增額
24 銷售服務費12,210元（計算式： $203,500 \times 6\% = 12,210$ ），
25 原告請求增額銷售第12戶（5A戶）服務費12,210元範圍內，
26 為有理由，應予准許，逾此範圍（原告逕以無條件進位方式
27 計算增額銷售服務費，核屬無據），則無理由，應予駁回。
- 28 2.至被告雖辯稱系爭契約第3條第2項明定之銷售底價（加值稅
29 已內含），可知該約定係對於客戶之銷售底價調整規則，而
30 非用以請領溢價款之計算基礎云云。惟查原告得請領之銷售
31 服務費係以出售房地（含車位）底價總額為計算基礎，系爭

01 契約第11條第1項既有明定，則已調高銷售底價之第12戶（5
02 A戶）之銷售服務費，自應以加計底價後計算銷售服務費始
03 符合兩造間就銷售服務費計算基礎約定之真意，是被告前揭
04 所辯，殊難採憑。

05 (四)原告請求銷售溢價款，為無理由：

06 1.按結案時經結算若有超出其已售戶及車位底價的總和，其超
07 出部分甲乙雙方各以甲方（即被告）70%、乙方（即原告）
08 30%分得之，系爭契約第3條第3項第2款固有明文。惟按雙
09 方同意銷售底價如下：1.住家部分：平均依17.5萬/坪計
10 （倘有效銷售簽約戶數達11時，其餘未售出戶底價加0.5萬/
11 坪計）；2.車位部分：平均依115萬/位計；依據上項雙方協
12 議之底價，乙方得加價若干作為銷售折讓之用，其折讓部分
13 得就已售出戶之總溢價款綜合彈性運用，但每戶減價之金額
14 不得低於該戶底價每坪5,000元以上，超過時需核備甲方，
15 並經得甲方同意後始得出售之，否則乙方不得逕行出售，系
16 爭契約第3條第2項、第3項第1款分別定有明文。足見原告得
17 依系爭契約第3條第3項第2款請求溢價款，須以原告實際銷
18 售總額確有超過系爭契約第3條第2項以平均銷售底價為計算
19 基礎之應售底價總額為條件。

20 2.查系爭建案經原告代理共售出12戶及11車位，包含前11戶即
21 2A（40.67坪）、2B（42.07坪）、2C（40.05坪）、2D（40.
22 6）、3B（42.81坪）、4A（40.7坪）、4B（42.81坪）、4C
23 （40.73坪）、4D（40.6坪）、5D（40.6坪）、7C（35.93
24 坪），及第12戶即5A（40.7坪），有原告所提已購客戶累計
25 成交紀錄表（卷一第47頁）、系爭契約附件一可售戶之房屋
26 登記面積（卷一第83頁）為憑。依系爭契約第3條第2項計算
27 應售底價，前11戶以每坪17.5萬元計算為7,832萬4,750元
28 [計算式： $175,000 \times (40.67 + 42.07 + 40.05 + 40.6 + 42.81$
29 $+ 40.7 + 42.81 + 40.73 + 40.6 + 40.6 + 35.93) = 7,832$ 萬
30 4,750]；第12戶以每坪18萬元計算為732萬6,000元（計算
31 式： $180,000 \times 40.7 = 732$ 萬6,000）；原告代理銷售11車位以

01 每位平均115萬元計算為1,265萬元（計算式：115萬×11＝
02 1,265萬）。從而，依兩造間系爭契約第3條第2項約定為計
03 算基礎，原告代理銷售系爭建案之應售底價為9,830萬750
04 （計算式：7,832萬4,750＋732萬6,000＋1,265萬＝9,830萬
05 750），而原告代理銷售系爭建案之實際銷售總金額為9,798
06 萬元，業如前述，堪認結算原告實際銷售總金額並無超過其
07 依約計算基礎之應售底價，自無溢價款，則原告依系爭契約
08 第3條第3項第2款請求銷售溢價款30％云云，洵屬無據。

09 3.至原告雖主張被告同意以系爭底價表為計算系爭建案溢價款
10 之基礎，溢價款共計為417萬元云云，然經被告否認。觀諸
11 原告所提房屋底價表右下方雖有手寫簽字「郭12/7」等語
12 （卷一第43頁）、車位底價表右下方雖有被告公司印文及手
13 寫「2016/12/20」等語（卷一第45頁），惟查證人郭詩翰
14 到庭具結證稱：房屋底價表（卷一第43頁）下方是我簽字，
15 12月7日陳信華提表格給我看，因為原告希望把2B、2D列為
16 廣告戶以非常低的價格一坪15萬多元出售，但是最後還是會
17 回到表頭的17.5萬元的均價，該表由我簽名應該是告訴我們
18 地主；車位底價表（卷一第45頁）我沒有參與討論，原告沒
19 有跟我說原證5、6（即系爭底價表）約定為雙方合約第3
20 條底價而計算溢價款；被告公司或其法定代理人彭筱梅沒有
21 授權我代表被告公司出面與原告公司商談關於系爭房代理銷
22 售合約的事情，原證5（即房屋底價表）是陳信華拿給我的，
23 因為原告希望把2樓戶做低價錢，希望讓我們知道用這兩戶
24 作為廣告戶，最後還是會達到17.5萬元的均價，這個表
25 會因為市場銷售景氣好壞不同而改變，只是通知我兩戶2樓
26 作為廣告戶，與兩造房地代理銷售報酬計算無關，只要原告
27 有達到平均每坪17.5萬元價格就可以等語（卷二第44-47
28 頁）。而證人即被告財務部會計許明旋到庭具結證稱：我在
29 審核原告第一次1月22日請款單（卷一第363頁）簽約金額、
30 銷售金額，銷售底價、請款金額時，有發現底價金額與合約
31 定的底價金額不同，合約是均價17.5萬，但請款單底價未達

01 17.5萬元均價，底價除以該戶的坪數就可以知道請款單底價
02 未達17.5萬元。依卷一第367 頁（2 樓C 戶的房屋底價668
03 萬除以坪數40.6坪等於一坪16萬多元）；我有向我的主管彭
04 筱梅告知，原告送來的底價與合約底價不合，我就先作銷售
05 明細表送給彭筱梅審閱，隔天彭筱梅於銷售明細表（卷一第
06 359 頁）有批示，先用原告公司請款底價作為銷售服務費；
07 我於106 年1 月23日才看到原證5 、6 表格，是李佳如拿給
08 我看的，當時才會請示彭筱梅要如何處理；依我製作的銷售
09 明細表（卷一第359 頁），27號2 樓房屋坪數是40.05 坪，
10 合約底價是17.5萬元，合約底價應為700 萬8,750元（計算
11 式：40.05x17.5萬＝700萬8,750 ），但是原告實際請款底
12 價是668 萬元，就會發生不足合約底價。就彭筱梅的批示，
13 說要開會討論，就是回覆說先用原告公司請款底價來請款服
14 務費；被告公司與其他代銷公司合作時，沒有發生在銷售合
15 約簽立後才決定底價的情形，其他銷售建案都是按照合約底
16 價，銷售情況都有達到合約底價，且都提早結案等語（卷二
17 第30-34頁）。被告法定代理人彭筱梅到庭具結陳稱：原證6
18 （即車位底價表）右下方是被告公司的大章，原證6 是原告
19 請款時，被告公司會計許明旋因為收到現場郭禮翔送回被告
20 公司的請款單，許明旋問我原告銷售金額無法達到合約的均
21 價17.5萬元、車位均價115 萬元，請款單的價格與合約簽約
22 內容不符，我就問被告公司現場人員李佳如，李佳如再去問
23 陳信華，後來才拿原證5、6影本給我看；於12月時現場有打
24 電話給我說原告有做車位表價給現場銷售人員，就說有一張
25 單子要被告簽給原告，我當時有說在現場要確認合約均價是
26 車位價錢115萬元，兩造簽的是包銷合約，不用管車位價格
27 如何的調配，只要最後有回到均價115萬元就可以，現場隨
28 便找一個便章蓋給原告就好了。原證5 是在105 年12月初開
29 會的時候，原告有提過訂價策略修正，每月都會提訂價策
30 略，當時原告希望拿2D戶作為廣告戶，價格很低，所以我只
31 著重在符合兩造間約定包銷合約內容均價17.5萬元，當時有

01 大概看，但是沒有仔細看，真正仔細看到應該是106年1月23
02 日原告請款時等語（卷二第48-49頁）。足見房屋底價表僅
03 右下方有證人郭詩翰手寫簽姓及日期，實無從遽認兩造間就
04 房屋底價表內容已達成合意為計算系爭建案溢價款之基礎，
05 況郭詩翰雖為被告法定代理人彭筱梅之配偶，然被告或彭筱
06 梅從未授權郭詩翰代表被告出面與原告商談系爭房代理銷售
07 合約事宜，業據證人郭詩翰、被告之法定代理人彭筱梅一致
08 具結供述如前，亦無從僅因郭詩翰在房屋底價表上簽字遽認
09 兩造間已合意以該表作為系爭契約計算溢價款之依據。車位
10 底價表右下方雖有被告公司印文，然係被告現場人員應原告
11 要求以電話回報被告法定代理人彭筱梅後用印，彭筱梅業已
12 指示現場人員要確認合約均價是車位價錢115萬元之情已如
13 前述，自無從僅因該表上有被告印文遽認兩造間確已合意以
14 該表作為系爭契約計算溢價款之依據。

15 4.況參諸兩造於105年11月1日簽立系爭契約時，即明確就包含
16 於系爭契約範圍之附件一（座落門牌表）、附件二（預算
17 表）明定於系爭契約第1條、第10條，有系爭契約及附件
18 （卷一第79-84頁）為憑。衡情，倘系爭底價表確係為計算
19 系爭建案溢價款之基礎，兩造殊無未於簽立系爭契約時即將
20 其納入系爭契約內容或明確援引為附件之理，參以證人許明
21 旋另結證稱：我任職期間被告除了系爭建案，另有青水硯、
22 小西華等其他委託代銷公司銷售的案件；青水硯是委託盛旺
23 林、小西華是委託忠泰房屋銷售；被告公司與其他代銷公司
24 合作時，沒有發生在銷售合約簽立後才決定底價的情形等語
25 （卷二第30、33頁），足見系爭底價表顯未經兩造間合意為
26 系爭契約之內容，此徵諸系爭底價表均無如同系爭契約之立
27 合約書人欄位有兩造公司及法定代理人共同用印之情益明。
28 從而，原告主張以系爭底價表作為系爭建案銷售溢價款計算
29 基礎，殊難採憑。

30 (五)按遲延之債務，以支付金錢為標的者，債權人得請求依法定
31 利率計算之遲延利息；應付利息之債務，其利率未經約定，

亦無法律可據者，週年利率為百分之五；給付無確定期限者，債務人於債權人得請求給付時，經其催告而未為給付，自受催告時起，負遲延責任。其經債權人起訴而送達訴狀，或依督促程序送達支付命令，或為其他相類之行為者，與催告有同一之效力，民法第233條第1項前段、第203條、第229條第2項分別定有明文。原告請求被告給付12,210元，及自起訴狀繕本送達翌日即107年5月22日起至清償日止，按年息5%計算利息，為有理由，應予准許。原告逾此範圍請求，則無理由，應予駁回。

四、綜上所述，原告依系爭契約第11條第1項請求（5A戶）增額服務費12,210元，及自107年5月22日起至清償日止按年息5%計算利息，為有理由，應予准許。逾此範圍請求，則無理由，應予駁回。原告陳明願供擔保聲請宣告假執行，關於其勝訴部分，因本判決所命給付原告之金額未逾50萬元，依民事訴訟法第389條第1項第5款規定，本院應依職權宣告假執行。至原告敗訴部分，假執行之聲請即失其附麗，應併予駁回。

五、本件事證已臻明確，兩造其餘攻擊防禦方法及證據，經本院斟酌後，核與判決結果不生影響，爰不另論述，併此敘明。

六、訴訟費用負擔之依據：民事訴訟法第79條。

中 華 民 國 109 年 5 月 21 日
民事第四庭 法 官 姚水文

以上正本係照原本作成。

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。如委任律師提起上訴者，應一併繳納上訴審裁判費。

中 華 民 國 109 年 5 月 21 日
書記官 吳華瑋