

臺灣臺北地方法院民事判決

112年度重訴字第72號

原告 河狸創建股份有限公司

法定代理人 廖偕竹

訴訟代理人 楊延壽律師

被告 立雋建設股份有限公司

法定代理人 李耀宇

訴訟代理人 陳國華律師

連德照律師

上列當事人間請求債務不履行損害賠償事件，本院於民國112年9月15日言詞辯論終結，判決如下：

主 文

被告應給付原告新臺幣肆佰參拾壹萬肆仟陸佰肆拾陸元，及自民國一一二年二月十八日至清償日止，按週年利率百分之五計算之利息。

原告其餘之訴駁回。

訴訟費用由被告負擔百分之六十五，餘由原告負擔。

本判決第一項，於原告以新臺幣壹佰肆拾肆萬元為被告供擔保後，得假執行。但被告如以新臺幣肆佰參拾壹萬肆仟陸佰肆拾陸元為原告預供擔保，得免為假執行。

原告其餘假執行之聲請駁回。

事實及理由

壹、程序方面：

一、按當事人得以合意定第一審管轄法院，但以關於由一定法律關係而生之訴訟為限，前項合意，應以文書證之，民事訴訟法第24條定有明文。經查本件兩造所簽訂之業務執行銷售承攬合約書（下稱系爭合約）第20條約定，合意以本院為第一審管轄法院（見本院卷第22頁），揆諸首揭規定，本院自有管轄權。

01 二、次按訴狀送達後，原告不得將原訴變更或追加他訴，但擴張
02 或減縮應受判決事項之聲明，不在此限，民事訴訟法第255
03 條第1項第2款定有明文。經查，原告起訴時訴之聲明第1項
04 為：被告應給付原告新臺幣（下同）679萬3,250元，及自起
05 訴狀繕本送達翌日起至清償日止，按週年利率5%計算之利息
06 （見本院卷第6頁）。嗣於民國112年4月7日審理時以言詞變
07 更聲明如後述（見本院卷第94頁）。核原告所為變更，係屬
08 減縮應受判決事項之聲明，揆諸上開規定，於法並無不合，
09 應予准許。

10 三、被告經合法通知，未於言詞辯論期日到場，核無民事訴訟法
11 第386條所列各款事由，爰依原告之聲請，由其一造辯論而
12 為判決。

13 貳、實體方面：

14 一、原告主張：兩造於111年4月30日簽立系爭合約，由伊承攬被
15 告起造、位於新北市○○區○○段000○○000○○0地號土地
16 上之住宅新建案（下稱系爭建案）的銷售事宜，銷售期間自
17 111年5月1日起至111年12月31日止，依約伊應負責業務銷售
18 並負擔各類媒體之廣告費用及接待中心租金、裝修費、水電
19 電話費、人員薪資獎金等一切費用，被告應給付伊於系爭合
20 約有效期間內所售出房地（含車位）總價5.5%含稅之業務執
21 行銷售費用及溢價分配款。伊於系爭合約簽訂後即積極籌辦
22 相關銷售事宜，並投入數百萬元之廣告、行銷成本，且自11
23 1年6月起即陸續有成交個案，並與購屋客戶簽立購屋證明單
24 及收取定金，詎被告遲未能提供正式買賣契約供伊與購屋客
25 戶正式簽約，屢經催促未果，致伊與客戶遲遲無法完成正式
26 簽約，期間被告均藉故拖延且要求繼續銷售，另一方面又以
27 尚未完成正式簽約為由，遲未給付銷售報酬予伊，復於111
28 年10月25日突然告知擬擴大興建基地，將廢照重新申請等
29 情，惟就系爭合約是否確定要提早終止卻始終語帶保留，僅
30 推稱日後重行申請建照仍可交由伊代銷，屆時再一併處理等
31 語回覆。伊請被告應明確以書面文字通知終止系爭合約及銷
32 售報酬之處理方式，被告卻迄未置理，嗣於111年11月9日始

01 正式告知確定提前終止系爭合約，請伊停止銷售並處理尚未
02 退款之客戶，但就暫停銷售前已成交而應給付之銷售報酬等
03 相關問題仍無明確答案，幾經聯繫仍無所獲。系爭合約兼具
04 承攬、委任之性質，屬承攬、委任之混合契約，被告本應提
05 供由主管機關核備之買賣契約書，且由系爭合約第17條特約
06 事項第1項規定可看出預售屋買賣契約書中提供履約保證乃
07 被告應履行之義務，惟被告迄未能提供，致伊雖已有成交客
08 戶，卻未能簽約以符合系爭合約第9條之請款條件，顯係被
09 告以不正當行為阻其條件之成就，自應視為條件已成就而得
10 依約請領相關之報酬。本件係因可歸責於被告之事由，致系
11 爭合約無法繼續，被告自應負損害賠償責任。截至111年10
12 月24日，被告依約應給付伊如附表一所示之金額共662萬1,0
13 50元。爰依系爭合約及債務不履行之法律關係提起本件訴訟
14 等語。並聲明：(一)被告應給付原告662萬1,050元，及自起訴
15 狀繕本送達翌日起至清償日止，按週年利率5%計算之利息。
16 (二)願供擔保，請准宣告假執行。

17 二、被告則以：原告應先就其主張伊有以故意行為，不正當阻止
18 條件成就，致債務不履行負舉證責任。依系爭合約第5條約
19 定，原告請領報酬之條件為系爭建案售出且簽約完成，原告
20 雖稱於111年6月間已陸續收訂7戶、3車位，因伊無法確定履
21 約保證機構致其無法與客戶正式簽約，然由原告所提出之購
22 物證明單觀之，有部分客戶下定期間與退定期間間隔不到一
23 周，甚至有僅間隔一日之情形，是購屋客戶退定之原因顯非
24 如原告所稱係因伊無法確定履約保證機構致無法完成正式簽
25 約之情形。再者，所謂阻其條件之成就，必須有阻其條件成
26 就之故意行為，始足當之，若僅與有過失，尚不在此適用之
27 列，縱伊真有無法確定履約保證機構，伊建屋，與原告簽訂
28 系爭合約，本為興利，怎可僅因5.5%銷售報酬而故意使系爭
29 建案無法成交？遑論原告所提出之購屋證明單中有2筆單號
30 所銷售之戶別均為C棟7樓，此顯屬重複計算。又伊亦無原告
31 所述有於111年11月9日正式告知確定提前終止系爭合約之情
32 形。綜上所述，原告既未完成系爭合約約定之條件，本無法

01 請領報酬，亦未能舉證伊有何故意阻止條件成就之行為，其
02 主張顯無理由。再者，原告自製之銷售服務費計算表之計算
03 基礎不明，顯與系爭合約約定之底價有所差距，且原告承租
04 接待中心之時間顯長於系爭合約約定之承攬銷售期間，縱原
05 告提前終止租約之原因係可歸責於伊，原告主張之提前終止
06 租約之違約金數額亦非伊所致，原告之主張均無理由等語，
07 資為抗辯。並聲明：(一)原告之訴駁回。(二)如受不利益之判
08 決，願供擔保，請准宣告免為假執行。

09 三、兩造於111年4月30日簽立系爭合約，由被告委託原告執行系
10 爭建物之銷售事宜一情，為兩造所不爭執，復有系爭合約在
11 卷可稽(見本院卷第17頁至第31頁)。原告主張於系爭合約銷
12 售期間，有依系爭合約執行銷售業務，並負擔各類媒體之廣
13 告費用、接待中心租金、裝修費、水電、電話、人員薪資獎
14 金等費用，累計至111年10月24日已成交並收定7戶、3車
15 位，嗣被告於111年10月25日告知要擴大興建基地、擬廢除
16 現有建照、屆時再重行規劃申請，惟對於原告已成交而得請
17 領之款項未為處理，嗣於111年11月9日提前終止系爭合約，
18 爰依系爭合約及債務不履行之法律關係請求被告給付如表一
19 所示662萬1,050元等語，為被告所否認，並以前詞置辯。茲
20 說明得心證之理由如下：

21 (一)原告請求被告給付附表一編號1業務執行銷售服務費，於418
22 萬9,746元之範圍內，為有理由，逾此部分之請求則無理由：

23 1、系爭合約前言及第3條約定，被告委由原告承攬系爭建案房
24 地、車位之業務執行銷售事宜，由原告提供各類媒體之廣告
25 執行發包項目、執行業務銷售事項，如標的物有相關之銷售
26 配套項目(如家電、傢俱、裝潢等貸款)，原告應依兩造協議
27 之配套方案辦理等內容(見本院卷第18頁)，從上開約定內容
28 可知，系爭合約為一不動產委託銷售契約，其主要目的係藉
29 由受託者之專業能力將委託者之產品售予消費者，受託銷售
30 者則藉由銷售之產品利潤抽取一定比例佣金當作報酬，故受
31 託銷售者之報酬是基於出售產品所獲取之價金間接轉換而
32 來，是系爭合約第5條約定「業務執行銷售服務費之計算：

01 1、甲方(即被告)同意給付乙方(即原告)之業務執行銷售費
02 用，以本合約有效期間內所售出之房地(車位)總價之5.5%
03 含稅(高於底價以底價計算、低於底價以實際成交金額計算
04 之)。2、乙方簽約完成始得依上述方式全部請領」；第9條
05 則約定：「付款方式:1. 乙方(即原告)售出且簽約完成(簽
06 約金兌現)始得請款。2. 服務費以甲方(即被告)與訂戶簽訂
07 買賣契約後當月請款，乙方應於月底前製作售出戶明細表併
08 附於請款單內向甲方請款，於次月10日領款。3. 與客戶簽約
09 完成(簽約金兌現者)乙方始得於當月請款，但該戶請款金
10 額不得逾客戶已繳之金額。4. 前項請款由甲方開立現金票或
11 匯款方式給付乙方，乙方於請款同時應附請款含稅全額之發
12 票」(見本院卷第18頁至第20頁)，亦即系爭合約在計算原告
13 得請領之業務執行銷售服務費，係以各別戶有無完成簽約手
14 續，於簽約完成後，原告始得向被告請領系爭合約第5條第1
15 項之業務執行銷售服務費用，合先敘明。

16 2、次按因條件成就而受不利益之當事人，如以不正當行為阻其
17 條件之成就者，視為條件已成就，為民法第101條第1項所明
18 定，所謂阻其條件之成就，必須有阻其條件成就之故意行
19 為，始足當之，若僅與有過失，尚不在此規定適用之列(最
20 高法院95年度台上字第906號裁判意旨參照)。本件依系爭
21 合約第5條第2項約定可知，原告得向被告請領業務執行銷售
22 費用之條件，為客戶與被告完成買賣契約書之簽立，亦即系
23 爭建案之買方若未與被告簽立買賣契約書，則原告請領業務
24 執行銷售服務費之條件即未成就，自不得請領業務執行銷售
25 服務費。本件就附表二所示之交易，嗣後均未完成買賣契約
26 簽立一情，為兩造所不爭執。而就無法簽立買賣契約之原
27 因，依系爭合約第17條約定：「特約事項:1. 甲方(即被告)
28 須於銷售期間提供依內政部頒訂之不動產相關履約保證」
29 (見本院第22頁)，可知被告於系爭合約所定銷售期間，需提
30 供內政部頒訂不動產相關履約保證。而本件被告遲至附表二
31 所示交易解約前，均未能提供系爭合約第17條所約定履約保
32 證之買賣契約予原告，此參系爭建案因被告報送之預售屋買

賣定型化契約未載明預售屋履約保證機制且未提供證明文件，經新北市政府函請被告限期改正，被告逾期未補正，致無法完成備查程序，經新北市政府地政局函請被告停止有關銷售行為等情，有新北市政府地政局111年11月1日新北地價字第1112086503號函、112年4月14日新北地價字第1120680571號函在卷可佐(見本院卷第53頁至第54頁、第111頁至第112頁)，足認系爭建案之買賣契約無法簽訂，係因被告未在系爭建物之買賣定型化契約中載明預售屋履約保證機制且未提供證明文件，經新北市政府指示限期補正未補正所致。而被告為專業建設公司，理應知悉系爭建案為預售屋案，依內政部所定預售屋買賣契約範本，所提供之買賣契約需有履約擔保機制(此參內政部頒定之預售屋買賣契約範本第6條之1規定可知)，卻未在系爭建案之買賣契約中提供所需具備之履約擔保機制，經新北市政府限期補正後亦未補正，使得原告無法提供系爭建案之買賣契約書供客戶簽立，亦未見被告有提供其他契約或方式，以與客戶簽立系爭建案之買賣契約，顯可認被告係以不正當之方式阻礙系爭建案買賣契約之簽立。

3、復依證人左世珍到庭證述：伊是系爭建案之不動產經紀人，原告從111年4月1日開始委任伊擔任原告之不動產經紀人。系爭合約於111年4月30日簽約時伊有在場，簽約時是在被告營業處，…伊有執行不動產經紀人相關的職務，工作內容包含協助被告預售屋買賣合約的核備，就是幫被告審查所提出的預售屋買賣合約內容，好讓被告送去地政局備查，當時伊有幫忙審閱預售屋買賣合約內容，審閱完後被告也有送去地政局備查。另外就是訂單收據上的簽名，就是在被告房屋的訂單上必須要有不動產經紀人的簽章，也就是有人下訂時伊會在訂單上簽章等。(提示原證2 購屋證明單，本院卷第33頁至第45頁)伊有看過這7份購屋證明單，上面的經紀人戳章是伊蓋的，…(提示原證2購屋證明單第1張，本院卷第33頁)約定事項第一點，未約定簽訂正式買賣契約書的年月日，一般不會這樣做，本件因為被告信託保證的方式還沒有

01 辦法確定，客戶沒有辦法簽約，被告也沒有明確告知伊等何
02 時會確定，所以才沒有約定簽立正式買賣契約的年月日，要
03 等到被告信託保證方式確定後，伊等才會跟客戶約簽訂正式
04 買賣契約書的時間，如果是一般預售屋買賣會知道信託保證
05 的方式，所以會約定簽立正式買賣契約書的時間。（逐張提
06 示原證2，本院卷第35頁至第45頁），第35頁編號111表單
07 的情形跟110表單的情形一樣，編號112表單，當時因為在11
08 1年7月初，伊等有到被告公司開業務會議，被告告知信託的
09 部分會在7月底解決，所以這張購屋證明單有押111年7月30
10 日要簽正式的買賣契約。編號113這張證明單，因為當時已
11 經接近7月底，但尚未得到有關信託的相關進度，所以就改
12 寫「吉月吉日」。編號114的時間也是在111年7月底，所以
13 一樣寫「吉月吉日」。編號118的客戶在8月底時有另一張購
14 屋證明單，但客戶後來有多繳一些訂金，所以伊等重新開立
15 一份購屋證明單，就是編號118這張，因為這個客戶在同年的
16 11月要去大陸，所以要求要先預簽買賣契約，伊等當時有
17 告知因為信託的部分還未確定，所以預簽的買賣契約可能也
18 不生效力，但客戶說沒關係，就是要先簽買賣契約，當時有
19 讓客戶先簽買賣契約，這份買賣契約上就信託的部分就是空
20 白的。編號119客戶，伊等當時有告知信託保證尚未確定，
21 但客戶說沒關係，願意先簽買賣契約，所以這位客戶是111
22 年11月4日來簽買賣契約，但後來並沒有簽立契約，因為被
23 告不願意用印，編號118這份契約被告有用印，編號119這份
24 沒有用印是因為當時的負責人許壽顯有要求伊等不要簽契
25 約，直接退訂給客戶，時間就是在111年11月4日，許壽顯
26 在111年10月25日時有告知伊等本件房屋的基地要擴大，會
27 重新申請建造，111年11月4日伊等在詢問許壽顯為何不能簽
28 約的時候，許壽顯另外跟伊等約111年11月9日洽談，所以編
29 號119這份當時先退訂金給客戶。111年11月9日伊有參與協
30 商會議，在富足家機構的辦公室，在台北市敦化南路，富足
31 家機構跟被告公司是什麼關係伊不清楚，當時在場的有被告
32 公司的負責人許壽顯，還有富足家機構的周先生，原告公司

01 負責人廖偕竹，還有原告公司副總吳俊林，還有伊，當時許
02 壽顯說因為公司債務有狀況，這個案子已經無法經營，許壽
03 顯要找人接手，所以請伊等停止銷售，當時原告負責人有詢
04 問接下來後續要如何處理，許壽顯說客戶的部分就退訂，其
05 他的部分再協商，原告負責人就說好。111年11月9日當天原
06 告負責人就有跟被告許壽顯提到就已經下訂客戶部分原本應
07 給付的傭金，以及因為這個建案所花費的費用，當時有跟許
08 壽顯說已經賣了7戶3車，另外還花了廣告費用500多萬，許
09 壽顯就說再協商，後來原告有寄公司函給被告，要求被告出
10 來協商，但沒有獲得回應。被告通知原告停止銷售後，伊等
11 就請客戶回來退訂或簽解約協議，…編號111，是在111年6
12 月27日訂購房屋，已經等了將近兩個月的時間，伊等本來有
13 跟客戶提到大概7月底信託手續會完成，可以簽訂合約，後
14 來客戶等到8月22日，客戶說沒關係，先退訂，等到信託手
15 續完成後再重新下訂，當時伊有告知客戶如果先取消的話，
16 以後這間房子有可能會賣給其他人，客戶說沒關係，到時再
17 另外挑選。編號112，客戶拿了預售合約回去後，因為當時
18 伊等也有告知要延到7月底簽約的原因是因為信託手續的問
19 題，但客戶回去之後，詢問朋友，針對信託未完成這件事情
20 有疑慮，所以就先來退款。編號114，因為伊等沒有辦法告
21 知客戶何時能簽約，一樣也是信託手續尚未完成的原因，客
22 戶等了一個禮拜伊等都沒有辦法告知確切的時間，客戶的父
23 親有跟客戶一起來現場詢問信託手續的完成期間，伊等一樣
24 無法回答，所以客戶的父親就說要先退訂。就伊擔任本件預
25 售案經紀人的立場，已訂購的7戶3車，依客戶的回答，確實
26 都是因為信託保證方式無法確定，而取消訂購，當時的客戶
27 都是因為信託保證方式無法確定才退訂，編號119這一戶是
28 伊等通知客戶說這個信託方式可能還沒有辦法確定，請客戶
29 先退訂等語(見本院卷第122頁至第127頁)。從許世珍之證述
30 可知，本件原告確有依系爭合約執行系爭建案之銷售業務，
31 並與附表二所示之客戶簽立購屋證明單，只待被告完成系爭
32 建案買賣契約中之履約保證一情，即可完成買賣契約之簽

立，然因被告遲未提供信託保證之方式，且於111年11月9日由許壽顯片面表示停止系爭建案之銷售，並與已下訂之客戶辦理退訂，致使系爭建案之買賣契約無法簽立，足認確係被告以不正當之方式阻礙系爭合約第5條第2項原告向被告請領業務執行銷售服務費用，應認條件已成就，原告依系爭合約第5條第1項向被告請領業務執行銷售服務費用，自屬有理，被告辯稱無法證明客戶退訂原因係因無法確定履約擔保機構所致等語，難認有據。

4、再參證人許壽顯亦到庭證述：伊從109年到111年10月初，擔任被告登記及實際負責人，（提示原證1，本院卷第17至31頁）111年4月30日伊有與原告簽立系爭合約，當天簽署時有被告公司的周育德總經理，對方的左世珍，是這個案子的專案負責人，還有廖偕竹，是在被告公司，位在台北市○○路○段000號1樓，簽立這份契約。系爭合約的行政內容都是周育德總經理在處理，之後再由周育德陳報給伊，而簽署系爭合約內容，就伊認知，當時伊等在中和景新街6號及8號有危老合建案，要對外銷售，所以委託原告做代銷，所以才會簽系爭合約，原告在建築基地附近找了一個場所成立銷售中心，也就是成立一個展銷中心，裡面介紹建案的工法、相關資料，並請幾位銷售小姐進行銷售的行為。…當時因為碰到被告公司與投資人有債務上的糾紛，公司的戶頭被假扣押，本來應該要去申請代銷的信託戶頭，要把預收的房屋定金匯入信託帳戶，但因為一直申請不下來，所以伊等跟代銷公司說可能要等信託帳戶下來後再處理整個業務流程。…到了111年10月間伊發現被告公司負責人已經由伊變成另一間公司指定的負責人李耀宇，伊就跟原告說伊現在不是董事長，無法承諾原告事情，又本件在簽了系爭合約後，不久隔壁的屋主說希望跟伊等合建，伊後來就跟周育德去了一趟4號屋主的店談論此事，發現條件不符合預期經濟效益，加上如果要重新申請建造，要再等一段時間，所以後來就沒有跟2號及4號屋主談成合建一事，當時2號同意伊的條件，但是因為4號一直沒有談成，所以伊就跟原告說繼續銷售原本的建案，就

算之後2號、4號有談成，頂多就是伊另外幫2號、4號重建房屋，所以原告就繼續賣原本6號、8 號的建案，這些都是發生在111年10月之前，李耀宇接手之後，李耀宇背後的大老闆表示可以把基地變大，為何不做，所以就叫李耀宇去把原本的建案推掉，去跟2號、4號屋主談合建，111年10月之後雖然伊已經不是公司的負責人，但仍然擔任公司的執行長，所以去跟2號、4號談合建這件事情也是由伊負責，當時也是李耀宇指示伊去跟原告把原本的建案推掉，是111年10月之後的事情，從111年10月起，大概跟原告談了一個多月，當時原告有負責被告公司民族西路的另一個建案，伊跟原告說，知道原告因為銷售本件建案有一些營業損失，希望能透過未來的合作案來補償，請原告把原本已經下定的客戶退掉，訂金返還，原告也有這樣履行，可是廖偕竹表示原告仍然有損失，希望伊給一個賠償的數字或方式，讓廖偕竹對公司有交代，伊也把這個事情告訴李耀宇，李耀宇說事情很多，這件事不重要，以後再說，後來伊跟廖偕竹說就按照原告公司自己的計畫去執行，如果要提告就提告，因為伊沒有辦法處理等語(見本院卷第144頁至第147頁)。從許壽顯之證述亦可知，原告確有依系爭合約執行系爭建案之銷售，並成功出售附表二所示房地、車位，嗣因被告公司財務問題，無法辦理信託帳戶，復因更換法定代理人，為了與其他地主洽談合建案，故推翻原本欲銷售之系爭建案，致使原告無法繼續系爭建案之銷售，亦無法與客戶簽立正式之買賣契約書，可認被告確係以不正當之方法，亦即一開始未提供履約擔保機制、提供正式買賣契約書，又為與其他地主談合建，推翻系爭建案，致系爭建案買賣契約無法簽立，原告依系爭合約第5條第2項約定本可請領之業務執行銷售服務費之條件亦無法成就。是原告主張依民法第101條第1項，應認被告依系爭合約第5條約定可得請領業務執行銷售服務費之條件已成就等語，應為可採。

5、原告於系爭合約期間銷售如附表二所示之房屋、車位，有原告所提購屋證明單在卷可稽(見本院卷第33頁至第45頁)。依

01 系爭合約第1條第2項約定：「委託業務執行戶數及車位數、
02 總銷面積：一、一樓以上住家22戶，可售面積約424.26坪(均
03 一價61萬/坪)。二、機械車位銷售數量6位(均價170萬/
04 車)」，第18條約定：「銷售價格：甲乙雙方(即兩造)共識本
05 案銷售單價住家為61萬/坪，倉儲車位為170萬/車；甲乙雙方
06 共識由市場交易狀況調整售價，由甲乙雙方書面同意行
07 之」；系爭合約所附「中和區景華段合作附約」第2條銷售價
08 格亦約定：「房屋：均一價61萬/坪，機械車位170萬/車」(見
09 本院卷第18頁、第22頁、第31頁)，可知兩造已約定計算房
10 屋之價額，以每坪均一價61萬元計算，車位則以每個170萬
11 元。原告雖稱系爭合約第1條所約定之「均一價」，為「均
12 價」之誤載，並非表示每一戶之底價均為61萬元，且樓層高
13 低、座向不同，價格均不相同，並非以每坪61萬元為底價等
14 語，然此部分原告未提出任何證據，證明兩造就系爭合約第
15 1條、附約第2條所定銷售價格「均一價」等語係「均價」之
16 誤載，亦未提出任何證據，說明附表二房屋、車位之合約底
17 價為何，亦未提出計算出附表二「合約底價」欄所示之金額
18 之基準、憑據為何，且參附表二編號2、6為同一間房屋，何
19 以原告計算之合約底價均不相同？原告未舉出事證說明，空
20 言主張，難認有理。是本件應認就附表二出售房屋部分以每
21 坪61萬元計算、車位每個以170萬元計算合約底價，方符系
22 爭合約之約定。

23 6、至原告主張附表二已出售房屋7戶、車位3個等語，其中附表
24 二編號2、6所示為同一房屋，本只會簽立一份買賣契約書，
25 原告亦僅會取得一筆業務執行銷售服務費，是此部分原告重
26 複計算，自難認有理。原告雖辯稱就附表二編號2、6部分，
27 如果原告賣出該房屋，也簽完約，之後解約，同一間房屋自
28 然可以進行銷售，若之後另成立買賣契約，本可請求2次的
29 業務執行銷售服務費等語，然此部分並非房屋出售之常態，
30 且附表二編號2之房屋亦非於客戶簽立買賣契約後始解約，
31 是原告此部分重複請求業務執行銷售服務費，自難認有理。
32 綜合上述，本件扣除附表二編號2重複計算之房屋後，原告

就附表二編號1、3-8出售之房屋，依系爭合約所附面積表（見本院卷第25頁），計算合約底價如附表三所示，為7,617萬7,200元，是原告所得請求之業務執行銷售費用為418萬9,746元（計算式：7,617萬7,200元 $\times$ 5.5%=418萬9,746元），逾此部分之請求則無理由，應予駁回。

（二）原告請求如附表一編號2所示溢價分配款157萬2,000元，為無理由：

系爭合約第七條約定：「總議價款使用及分配：1. 總溢價部分依序先補(1)補低底於底價部分(2)贈送贈品、家電(3)其他經甲(即被告)乙(即原告)雙方同意使用溢價之項目。2. 各戶價格低於底價1.8萬/坪（不含1.8萬/坪）以上時，乙方應經向甲方書面報備同意後使可出售；若有低於底價1.8萬/坪（含1.8萬/坪）以內之情形時，乙方可自行出售，但須有溢價金額互抵時才可成立。3. 甲方同意低於底價時、服務費依本約第五條辦理。4. 溢價款使用後如有餘額，分配比例為甲方60%、乙方40%，於合約終止依實際售出總銷結算並一次請領」（見本院卷第19頁），合作附約第4條則約定：「超價運用：1、低底房價之回補，3%內由乙方(即原告)自行決定。2、提撥現場銷售人員激勵獎金使用(需經甲、乙雙方另簽訂備忘錄方可執行)。3、超價結餘部分甲方得60%，乙方得40%」（見本院卷第31頁）。從前開約定可知，系爭建案之溢價款，是指原告實際售出系爭建案之成交價格高於合約底價之差額，且溢價款須先依序做低底房價之回補、贈送贈品、家電及其他經兩造雙方同意使用溢價之項目，於使用後有餘客，原告始得於合約終止時依實際售出總銷結算並一次請領。而本件系爭建案並無實際售出，自無所謂溢價款之存在，是此部分原告依系爭合約第7條第4項請求被告給付附表二編號2之溢價款157萬2,000元，即難認有理。

（三）原告依民法第511條，請求被告給付附表一編號3所示承租接待中心之違約金、租金共8萬5,800元，及附表一編號4廣告租賃契約之租金損失3萬9,100元，為有理由：

1、按稱承攬者，謂當事人約定，一方為他方完成一定之工作，

01 他方俟工作完成，給付報酬之契約；稱委任者，謂當事人約
02 定，一方委託他方處理事務，他方允為處理之契約；稱居間
03 者，謂當事人約定，一方為他方報告訂約之機會或為訂約之
04 媒介，他方給付報酬之契約，民法第490條第1項、第528
05 條、第565條分別定有明文。又工作未完成前，定作人得隨
06 時終止契約。但應賠償承攬人因契約終止而生之損害，民法
07 第511條規定可參。本件依系爭合約附約第3條約定：「全案
08 包銷，佣金部分以銷售金額之5.5%計算」（見本院卷第31
09 頁），係採包銷制，由原告自行負擔廣告、銷售等費用，於
10 實際售出房地時，始得向被告請求按銷售委託底價5.5%計
11 算之業務執行銷售服務費，與委任契約僅有服勞務之事實即
12 能取得報酬之性質顯有不同。又系爭合約第10條約定：「本
13 案有關詳細坪數、單價、各期付款方式及建材設備內容等，
14 以書面提交雙方簽章作為本合約的一部分。非經甲方（即被
15 告）書面通知同意，乙方（即原告）不得任意更改，更不得為
16 銷售之便對第三者做不實之言詞、宣傳或承諾」，第13條約
17 定：「1、乙方（即原告）應按雙方議定價格及條件銷售房地，
18 並協助甲方（即被告）向購屋者（買方）簽發房地買賣預訂登記
19 單。2、如有買方附加購屋條件時，須經甲方同意且不得在
20 合約書中加註任何字眼；但經甲方認可條件不在此限，否則
21 由乙方自行負責」（見本院卷第20頁至第21頁），上開內容雖
22 約定原告不得就系爭建案之坪數、單價、各期付款方式及建
23 材設備內容自行更改，且在買方附加購屋條件時，須經被告
24 同意。然從系爭合約第3條約定由原告提供系爭建案各類媒
25 體之廣告執行發包項目及執行業務銷售事宜，第7條約定總
26 議價款部分依序補低底於底價部分、滿送贈品、家電、其他
27 經甲乙雙方同意使用溢價之項目，且系爭合約第7條第2項約
28 定「各戶價格低於底價1.8萬/坪（不含1.8萬/坪）以上時，乙
29 方（即原告）應經向甲方（即被告）書面報備同意後始可出售；
30 若有低於底價1.8萬/坪（含1.8萬/坪）以內之情形時，乙方可
31 自行出售，但須有溢價金額互抵時才可成立」（見本院卷第1
32 8頁、第19頁），可知原告包銷系爭建案，除依兩造所約定系

01 爭建案之價格、條件銷售房地，原告尚須負責銷售企劃及廣
02 告安排，且得以低於委託底價或溢價出售房地，依此觀之，
03 系爭合約之性質亦非單純之居間契約，其性質應為承攬契
04 約，亦即由原告為被告完成系爭建案銷售之工作，被告待原
05 告完成銷售工作後，依系爭合約所定條件給付報酬。

06 2、系爭建案因被告未改正買賣定型化契約之內容，經新北市政府
07 府於111年11月1日函請被告停止系爭建案之銷售，嗣被告前
08 法定代理人許壽顯於同年9日向原告表示停止系爭建案之
09 銷售等情，業於前述，此部分自屬可歸責於被告之事由，致
10 系爭合約於銷售期間前提前終止，原告依民法第511條，請
11 求被告賠償因系爭合約提前終止，致原告因而支付如附表一
12 編號3之承租接待中心違約金、租金及編號4之廣告租賃契約
13 租金損失，自屬有據。被告雖辯稱依系爭合約6條第1項，就
14 系爭建案之銷售成本須由原告負擔等語，惟依系爭合約第2
15 條約定：「本契約銷售期間自111年5月1日起生效至111年12
16 月31日止，雙方得視實際銷售狀況協議提前終止或延長本契
17 約」；第5條則約定原告應給付系爭合約有期間內，被告所售
18 出之房地(車位)總價5.5%(含稅)之業務執行銷售費用；第6條
19 約定：「1、本契約之建案廣告媒體執行費用、接待中心租金
20 裝修、水電費、電話費、事務機等相關硬體設備由乙方(即
21 原告)支付。2、業務執行銷售期間內之廣告企劃行銷費用、
22 廣告製作費，銷售用電子表板、人員薪資、獎金等業務生活
23 雜支、客戶介紹費；其費用由乙方支付」(見本院卷第18頁至
24 第19頁)。從前開約定可知，兩造係約定被告應給付原告系
25 爭合約有效期間內因銷售系爭建案之業務執行銷售費用，而
26 相關建案廣告媒體執行費用、接待中心租金、廣告企劃行銷
27 費用、廣告製作費等支出，則由原告負責支付，然上開約定
28 係指在系爭合約有效履行期間。本件並未經兩造協議提前終
29 止系爭合約，係因被告所提供之系爭建案買賣定型化契約未
30 填載履約擔保制度、缺漏履約擔保證明，經新北市政府於11
31 1年11月1日函請被告停止系爭建案之銷售行為，被告亦於同
32 年月9日向原告表示停止系爭建案之銷售，業於前述，足認

01 系爭合約係因可歸責於被告之事由而提前終止，依前所述，
02 原告主張依民法第511條，被告應賠償因系爭合約終止而生
03 之損害，即屬有理，被告所辯，難認有理。

04 3、就附表一編號3部分，依原告與訴外人李許阿桃所簽立之店
05 面/辦公室租賃契約書記載，租賃期間係自111年6月16日起
06 至112年6月15日止，每月租金3萬9,000元，若合約期間未滿
07 提前解約，合約期間已過1/2、未過(含)3/4，需賠償1個月
08 租金(見本院卷第55頁、第57頁)。是此計算每日租金為1,30
09 0元(計算式:每月租金3萬9,000元/30日=1,300元)，原告請
10 求被告賠償自111年11月10日起至同年12月15日止之租金損
11 害8萬5,800元(計算式:每日租金1,300元X36日+賠償1個月租
12 金3萬9,000元=8萬5,800元)，為有理由，應予准許。至附表
13 一編號4部分，依原告向訴外人升暉廣告有限公司(下稱升暉
14 公司)所簽訂錠廣告物租賃契約書，約定承租期間自111年10
15 月1日至同年12月31日止，為期3個月，每月租金2萬3,000
16 元，今因可歸責於被告之事由致系爭合約於111年11月9日提
17 前終止，原告自受有111年11月10日起至同年12月31日之租
18 金損失。依此計算原告前開期間之廣告租賃損失為3萬9,100
19 元(計算式:每月租金2萬3,000元X1個月又21日=2萬3,000元+
20 2萬3,000元X21/30=3萬9,100元，小數點以下四捨五入)，核
21 無不合，亦應准許。

22 (四)綜合上述，原告依系爭合約第5條第1項約定，請求被告給付
23 附表一編號1之業務執銷售費用418萬9,746元，另依民法第5
24 11條請求被告給付附表一編號3接待中心違約金及租金損害8
25 萬5,800元、編號4廣告租賃契約之租金損失3萬9,100元，合
26 計431萬4,646元，為有理由，應予准許，逾此部分之請求為
27 無理由，應予駁回。末按給付無確定期限者，債務人於債權
28 人得請求給付時，經其催告而未為給付，自受催告時起，負
29 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
30 付命令，或為其他相類之行為者，與催告有同一之效力，民
31 法第229條第2項定有明文。又遲延之債務，以支付金錢為標
32 的者，債權人得請求依法定利率計算之遲延利息；應負利息

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5，民法第233條第1項前段及第203條亦分別定有明文。本件原告前開請求，為無確定期限之債，故原告請求被告給付自起訴狀繕本送達翌日即112年2月18日起(見本院卷第75頁送達回證)，至清償日止，按週年利率5%計算之遲延利息，亦屬有理。

四、綜上所述，原告依系爭合約第5條第1項、民法第101條第1項、第511條，請求被告給付431萬4,646元，及自112年2月18日起至清償日止，按週年利率5%計算之利息，為有理由，逾此部分之請求則無理由，應予駁回。又兩造分別陳明願供擔保以代釋明，聲請宣告假執行或免為假執行，經核就原告勝訴部分，合於規定，爰分別酌定相當之擔保金額予以宣告。至原告敗訴部分，其假執行之聲請即失所附麗，不應准許。

五、本件事證已臻明確，兩造其餘攻擊防禦方法及證據，核與判決之結果不生影響，爰不一一論列，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 112 年 9 月 28 日
民事第一庭 法 官 賴淑萍

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 112 年 9 月 28 日
書記官 李昱萱

附表一：(金額幣別均為新臺幣，日期紀元均為民國)

編號	請求項目	請求金額	請求權基礎	說明	證據出處 (本院卷)
1	業務執行 銷售費用	492萬 4,150元	系爭合約第5 條、第7條及 民法債務不 履行之法律 關係	如附表二所示。 原告共已銷售7戶3車位，成交總價9,346萬元，惟合約底價總計為8,953萬元(差額393萬元即為溢價款，詳如後述)，故以此數額5.5%計算，此部分得請領金額為492萬4,150元。	第33頁至 第45頁
2	溢價分配	157萬		如附表二所示。	

(續上頁)

01

	款	2,000元		本件系爭合約業經終止，且溢價款均未使用，其餘額即為393萬元，原告依約得請求40%，計157萬2,000元。	
3	承租接待中心之違約金、租金	8萬5,800元	民法第511條、第549條第1項、第2項	被告於110年11月9日確定終止系爭合約後，原告即停止銷售行為，並依租約約定通知接待中心之房東提前於110年12月15日終止租約，核依原告與房東簽訂之租約第9條約定，若需提前終止租約需1個月前以書面通知他方，並支付另一方0.5-2個月租金為違約金（本件因租期已過1/2，違約金為1個月租金），原告此部分之損失共計8萬5,800元（即1個月租金3萬9,000元+11月10日至12月15日之租金4萬6,800元）。	第55頁至第59頁
4	廣告租賃契約之租金損失	3萬9,100元		因廣告物租賃為每3個月1期，原告於111年9月21日甫與升暉廣告有限公司針對新北市○○路000號壁面簽立廣告物租賃合約，並為系爭建築製作廣告物上架，惟被告突然於110年11月9日終止合約，則原告於終止合約後所支出之租金即付諸東流、毫無意義，此部分自屬原告之損失而應由被告負擔。此部分租金是從111年11月9日終止合約之後計算至同年12月31日，每月租金2萬3,000元，是以日數來計算，每日以767元計算。	第61頁至第62頁
總計		662萬1,050元			

02

附表二：(金額幣別均為新臺幣，日期紀元均為民國)												
編號	日期	表單編號	買方	戶別	車位	現場成交價(A)	合約底價(B)	溢差價(B-A)	服務費5.5%	備註	繳款	證據出處(本院卷)
1	111年6月27日	110	陳啟昱	A-6F	--	1,088萬元	1,078萬元	10萬元	59萬2,900元	買賣合約審閱完成等信託	現金10萬元退款溝通中	第33頁
2	111年6月27日	111	陳雪瑩	C-7F	--	1,347萬元	1,258萬元	89萬元	69萬1,900元	買賣合約審閱完成等信託	已退款	第35頁
3	111年7月9日	112	陳葵	C-6F	B3-6	1,508萬元	1,416萬元	92萬元	77萬8,800元	買賣合約審閱完成等信託	已退款	第37頁
4	111年7月21日	113	陳君薇	C-9F	B3-3	1,550萬元	1,438萬元	112萬元	79萬900元	買賣合約審閱完成等信託	現金10萬元退款完成	第39頁
5	111年7月30日	114	朱家寧	B-7F	--	1,245萬元	1,187萬元	58萬元	65萬2,850元	買賣合約審閱完成等信託	已退款	第41頁
6	111年8月28日	118	閔聖賢	C-7F	B3-5	1,447萬元	1,428萬元	19萬元	78萬5,400元	已簽買賣約信託未完成簽約手續未完成	刷卡10萬元簽約金48萬	第43頁

(續上頁)

01

											退1/10號 票期	
7	111年 10月2 4日	119	石 毓 婷	B-4F	--	1,161萬元	1,148萬元	13萬元	63萬 1,400元	買賣合約審閱完成等 信託	刷卡10萬 已刷退	第 45 頁
總計						9,346萬元	8,953萬元	393萬元	492萬 4,150元			

02

附表三				
編號	戶別	車位	坪數	房屋+車位之合約底價
1	A-6F	無	17.41	17.41坪X61萬元=1,062萬100元
3	C-6F	B3-6	19.91	19.91坪X61萬元+170萬元=1,384萬5,100元
3	C-9F	B3-3	19.91	19.91坪X61萬元+170萬元=1,384萬5,100元
4	B-7F	無	19.69	19.69坪X61萬元=1,201萬900元
5	C-7F	B3-5	19.91	19.91坪X61萬元+170萬元=1,384萬5,100元
6	B-4F	無	19.69	19.69坪X61萬元=1,201萬900元
合計				7,617萬7,200元