

臺灣高等法院民事判決

110年度重上更一字第48號

上訴人 蓉樺廣告有限公司

法定代理人 張詠裕

訴訟代理人 楊久弘律師

複代理人 吳宜珊律師

上訴人 展宜建築開發股份有限公司

法定代理人 許景翔

訴訟代理人 曾大中律師

吳仲立律師

上列當事人間請求給付銷售報酬事件，上訴人對於中華民國108年1月10日臺灣臺北地方法院107年度重訴字第917號第一審判決各自提起上訴，經最高法院第一次發回更審，本院於111年3月16日言詞辯論終結，判決如下：

主 文

兩造之上訴均駁回。

第二審及發回前第三審訴訟費用（除確定部分外），由兩造各自負擔。

事實及理由

一、上訴人蓉樺廣告有限公司（下稱蓉樺公司）主張：對造上訴人展宜建築開發股份有限公司（下稱展宜公司）於民國105年5月2日與伊簽立廣告業務企劃合約書（下稱系爭合約書），委託伊就臺北市○○區○○段○○段00○○地號基地集合住宅開發案物件（下稱系爭建案），進行廣告業務企劃工作及銷售事項，銷售期間自展宜公司取得建造執照之日（105年1月8日）起至取得使用執照之日（107年2月12日）止，兩造並於105年7月26日訂定廣告合約總銷表、產權面積

01 表、房屋及車位價格表。伊於銷售期間內售出戶別2C、4A、
02 4D、5A房地（下稱系爭4戶房地），依系爭合約書第6條請款
03 規則，得以附表一所示請求廣告企劃服務費（下稱報酬）新
04 臺幣（下同）922萬6800元，但展宜公司法定代理人許景翔
05 （下稱姓名）以口頭要求伊法定代理人張詠裕（下稱姓名）
06 變更報酬計算方式為「不論成交價與底價間高低，展宜公司
07 均取得底價94%」，伊雖不同意，為先取得部分報酬，遂依
08 許景翔要求，做成105年11月10日、同年11月30日、106年1
09 月3日之3紙請款表（下稱系爭請款表）向展宜公司請款，依
10 原定請款規則伊本得請領報酬922萬6800元，展宜公司僅給
11 付694萬2060元，尚欠伊228萬4740元（包含10%保留款77萬1
12 340元在內）。又展宜公司於105年11、12月間，分別將戶別
13 2A、2B、3A、3B、3C、3D房地（下稱系爭6戶房地）以底價
14 出售予訴外人瑞亭有限公司、寶弘有限公司及瑞筑國際有限
15 公司（下合稱瑞亭等3家公司），總成交金額為1億5289元，
16 依系爭合約書第8條約定，應視為伊之銷售業務成績，展宜
17 公司自應按成交金額之6%給付報酬917萬3400元予伊。鈞院
18 108年度重上字第207號（下稱前審）判決後，展宜公司已給
19 付保留款77萬1340元予伊。爰依民法第505條第1項規定及系
20 爭合約書第6條約定，請求展宜公司給付151萬3400元，另依
21 民法第505條第1項及系爭合約書第8條約定，請求展宜公司
22 給付917萬3400元，前述金額均加計自起訴狀繕本送達翌日
23 起至清償日止按年息5%計算之利息（保留款77萬1340元本息
24 部分已確定，不在本院審理範圍）。

25 二、上訴人展宜公司則以：系爭合約書簽訂後，因蓉樺公司銷售
26 狀況不佳，兩造已合意變更報酬計算方式（由伊實拿底價之
27 94%），蓉樺公司已依變更後計算方式製作請款單向伊請款
28 完畢，伊否認蓉樺公司曾表達不同意變更之情。蓉樺公司就
29 系爭4戶房地得請求之報酬共計771萬3400元，伊曾扣除10%
30 保留款而給付694萬2060元，前審判決後復清償保留款，已
31 就前述報酬給付完畢。系爭6戶房地係伊負責人許景翔出售

予其經營之瑞亭等3家公司，實屬買回性質，非由蓉樺公司銷售，不屬系爭合約書第8條「銷售」範圍，兩造並合意就系爭6戶房地不計算報酬。系爭合約書具居間性質，縱認伊須給付報酬，因蓉樺公司僅獨立銷售戶別4A、4D、5A房地，而戶別2C及系爭6戶房地均係伊協助完成交易，請求依民法第572條規定將報酬酌減至10分之1。又蓉樺公司依約應按總銷售底價4億8803萬元之3%支出廣告預算1464萬900元，惟其僅投入約700萬元，少支出764萬900元以上，更於106年2月間擅自違約撤場，伊得依民法第494條規定請求減少報酬764萬900元，或依民法第227條第1項、第232條規定請求同額之損害賠償，並以此債權與蓉樺公司前述報酬債權互為抵銷等語，資為抗辯。

三、蓉樺公司於原審起訴聲明：(一)展宜公司應給付蓉樺公司1145萬8140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。展宜公司於原審答辯聲明：(一)蓉樺公司之訴及假執行之聲請均駁回。(二)如受不利判決，願供擔保，請准宣告免為假執行。原審判決展宜公司應給付蓉樺公司917萬3400元，及自107年7月10日起至清償日止按週年利率5%計算之利息，並為准、免假執行之宣告，且駁回蓉樺公司其餘之訴及假執行聲請。蓉樺公司及展宜公司對原審判決各自敗訴部分不服，分別提起上訴，經本院108年度重上字第207號（下稱前審）判決，將原判決予以部分廢棄，判命展宜公司應再給付蓉樺公司77萬1340元本息，駁回蓉樺公司之其餘上訴，且駁回展宜公司之上訴。兩造對前審判決分別提起第三審上訴（就蓉樺公司請求展宜公司給付保留款77萬1340元本息部分，經前審判決蓉樺公司勝訴後，展宜公司已如數給付蓉樺公司，就該部分未上訴，業已確定），最高法院110年度台上字第351號判決，將前審判決關於駁回蓉樺公司其餘上訴及駁回展宜公司上訴部分均廢棄，發回本院審理（保留款77萬1340元本息部分已確定，不在本院審理範圍）。蓉樺公司於本院上訴聲明：(一)原判決

01 關於駁回蓉樺公司後開第二項請求部分廢棄。(二)展宜公司應
02 再給付蓉樺公司151萬3400元，及自107年7月10日起至清償
03 日止按年息5%計算之利息。展宜公司於本院答辯聲明：蓉樺
04 公司之上訴駁回。展宜公司於本院上訴聲明：(一)除確定部分
05 外，原判決不利於展宜公司部分廢棄。(二)上廢棄部分，蓉樺
06 公司在第一審之訴及假執行之聲請均駁回。蓉樺公司於本院
07 答辯聲明：展宜公司之上訴駁回。

08 四、兩造之不爭執事項（見本院卷第182、203至204、238頁準備
09 程序筆錄，並依判決格式增刪修改文句）：

10 (一)兩造於105年5月2日簽訂系爭合約書，展宜公司委託蓉樺公
11 司辦理系爭建案之廣告業務企劃工作及銷售事項，銷售期間
12 自展宜公司取得建造執照之日（105建字第0007號，發照日
13 期105年1月8日）起至取得使用執照之日（107使字第0037
14 號，發照日期107年2月12日）止。

15 (二)蓉樺公司於上開銷售期間售出系爭4戶房地，並分別於105年
16 11月10日、同年月30日、106年1月3日向展宜公司請款249萬
17 2400元、285萬400元、237萬600元，總計771萬3400元。展
18 宜公司則分別開立票面金額112萬1580元（發票日期：105年
19 11月15日，支票號碼：TA00000000）、112萬1580元（發票日
20 期：105年12月15日，支票號碼：TA00000000）、128萬2680
21 元（發票日期：105年12月15日，支票號碼：TA00000000）、
22 128萬2680元（發票日期：106年1月16日，支票號碼：TA000
23 0000）、106萬6770元（發票日期：106年1月16日，支票號
24 碼：TA00000000）、106萬6770元（發票日期：106年2月15
25 日，支票號碼：TA00000000），總計694萬2060元之支票6紙
26 （下稱系爭支票）交付予蓉樺公司，系爭支票均已兌現，展
27 宜公司就系爭4戶房地部分原有10%保留款77萬1340元未給
28 付予蓉樺公司，已於前審判決後給付完畢。

29 (三)展宜公司於105年11月、12月間分別與瑞亭公司、寶弘公
30 司、瑞筑公司成交系爭6戶房地，並於107年5月30日辦理系
31 爭6戶房地移轉登記完畢。

01 五、兩造之爭執事項：

02 (一)兩造有無合意變更系爭合約書第6條約定報酬之計算標準？

03 蓉樺公司依民法第505條第1項規定及系爭合約書第6條約
04 定，就系爭4戶房地部分請求展宜公司再給付151萬3400元，
05 有無理由？

06 (二)蓉樺公司依民法第505條第1項規定及系爭合約書第8條約
07 定，就系爭6戶房地部分請求展宜公司給付917萬3400元，有
08 無理由？

09 六、得心證之理由：

10 (一)、兩造間已合意變更報酬計算標準，變更為展宜公司實拿底價
11 94%，餘為蓉樺公司之報酬；蓉樺公司就系爭4戶房地部分
12 請求展宜公司再給付151萬3400元，並無理由：

13 1.系爭合約書第6條第1項廣告企劃服務費第1款至第3款約定：

14 「(一)銷售成交價格高於該戶底價，廣告企劃服務費以該戶銷
15 售底價金額之百分之六核實支付。(二)銷售成交價格低於該戶
16 底價，由超價款中優先補回至滿足底價，廣告企劃服務費以
17 該戶銷售底價金額之百分之六核實支付。(三)銷售成交價格低
18 於該戶底價，且無超價可回補，廣告企劃服務費以該戶實際
19 成交金額之百分之六核實支付」(見原審卷第20至21頁)。

20 可知兩造原係約定：倘該戶成交價格高於該戶底價，以底價
21 之6%計算報酬；倘該戶成交價格低於該戶底價，有超價款可
22 回補時，以超價款回補至底價後，以底價之6%計算報酬；倘
23 該戶成交價格低於該戶底價，而無超價款可回補時，以該戶
24 成交價格之6%計算報酬。系爭合約書第6條第2項明定「超價
25 金額」之定義為「乙方(蓉樺公司)之整體銷售成交價格高
26 出底價之總數為超價金額」，就超價金額之運用則約定：

27 「(一)優先回補低於底價部分之總數，回補之總數計算廣告企
28 劃服務費百分之六(佣金差額)核實支付。(二)超價金額之餘
29 額部分，甲方(展宜公司)分配70%，乙方分配30%。」(見
30 原審卷第21頁)。就上開約款前後對照，應可查知第1項提
31 及之「超價款」即為第2項之「超價金額」，展宜公司主張
32 超價款即為超價金額，於結案時，總成交價格高於總底價

者，超出部分方為超價款及超價金額等情，應屬有據；蓉樺公司主張超價款與超價金額係不同概念，陳稱「各該戶別之成交價格高於底價即為超價款」（見本院卷第192頁），進而主張超價金額雖係0元，但戶別4D有超價款27萬元，可用於回補至戶別2C及戶別4A（將4萬元回補至2C、將23萬元回補至4A），系爭4戶房地應計報酬據此修正為如附表一最右欄所示云云（見本院卷第192至193頁；計算式：2C為 $(1500\text{萬元}+4\text{萬元})\times 6\%$ 、4A為 $(3500\text{萬元}+23\text{萬元})\times 6\%$ 、5A為 $6850\text{萬元}\times 6\%$ 、4D為 $3501\text{萬元}\times 6\%$ ），並陳稱前述27萬元無論回補至哪一戶，均係計算6%報酬，故於起訴狀逕以27萬元乘以6%加以計算等情（見本院卷第194頁）。然由第6條第2項約定內容反面解釋觀之，倘無超價金額存在（整體銷售成交價格低於底價總數），應無從用於回補低於底價部分，蓉樺公司前開主張顯係在表達「超價金額即使不存在（整體銷售成交價格低於底價總數），乙方仍得就其中成交價格高於底價之戶別，收取超價款回補至其他成交價格低於底價之戶別」（見本院卷第193頁），此與第6條各項約款前後文所呈現之文義顯然不符，應認蓉樺公司此部分所述要無可採。

2. 展宜公司主張兩造法定代理人就系爭4戶房地已有合意變更請款方式即報酬計算標準，變更後係「不問成交價格與底價比較孰高孰低，展宜公司均實拿底價之94%」（見本院卷第134頁），並提出蓉樺公司先後於105年11月10日、同年月30日、106年1月3日製作之系爭請款表3紙及統一發票3紙為證（見原審卷第133至137頁被證3、第139頁被證4），主張因兩造合意變更為上述內容，蓉樺公司據此製作系爭請款表，記載業主實拿價格為合約底價之94%，進而計出各戶房地之報酬為86萬2400元、163萬元、285萬0400元、237萬0600元（4筆共計為771萬3400元），並開立與前述金額相符之統一發票請款等語，蓉樺公司對於前述請款表及發票確係其製作用於請款一節並不爭執。細觀系爭請款表均載明「業主實拿價格、 $F=94\%B$ 」（B指「合約底價」），各戶以合約底價計算94%之金額即為業主實拿價格，並記載：(1)A（成交價格）

01 <B（合約底價），則 $A-0.94B$ =企劃服務費。(2) $A>B$ ，則 $6\%B$ =
02 企劃服務費。(3)各戶之高底數額回補後併入當期企劃服務費
03 請領（高底數額乃指成交價格高於合約底價之差額）；換言
04 之，系爭請款表所載蓉樺公司銷售各戶之「請領款項」即為
05 「成交價格」減除「業主實拿價格」後之金額（見原審卷第
06 133至137頁），與展宜公司法定代理人許景翔所述：報酬是
07 成交價減0.94的底價，不論成交價高於或低於底價（見前審
08 卷一第189頁）相符，兩造於本審程序亦均認同「系爭請款
09 表係表達展宜公司不管在成交價與底價誰高誰低的情況下都
10 取得底價之94%」（見本院卷第134頁）。

11 3.查蓉樺公司法定代理人張詠裕於原審依當事人訊問程序時自
12 陳：前述請款表及發票（被證3、4）確係由蓉樺公司提出，
13 提出時並未作任何保留權益之動作或發函表示不同意該請款
14 表所載請款通則等語（見原審卷第231頁），於本審程序尚
15 陳稱許景翔係以口頭表達變更後之計算方式、並無提供紙本
16 文件，伊即按許景翔口頭所述內容作成上開請款表等語（見
17 本院卷第134頁），顯見105年10月、11月間雙方商談時，許
18 景翔僅以言詞表達欲如何變更報酬計算方式，張詠裕即化為
19 文字作成請款表並開立同額發票持以領款，顯已以積極行為
20 表達同意許景翔口述內容，而發生雙方合意變更之效力；參
21 酌蓉樺公司表示沒有任何書面或電子郵件可佐證當時有表明
22 不同意用此種方式作為變更計算服務費之內容（見本院卷第
23 135頁），蓉樺公司尚以變更後計算方式進行三次請款，足
24 徵雙方確有合意變更之事實。而展宜公司法定代理人許景翔
25 於前審審理中依當事人訊問程序時亦陳稱：因蓉樺公司銷售
26 系爭建案低於底價之情形很多，依系爭合約書第4條約定，
27 除非取得展宜公司同意，否則蓉樺公司不能賣低於底價，為
28 讓蓉樺公司便於銷售，兩造才重新訂立付款方式；蓉樺公司
29 想要成交，兩造就合意新的付款方式，不能低於底價很多又
30 要求伊讓他賣等語（見前審卷一第189至192頁）；參酌系爭
31 合約書第4條第3項確有就銷售金額低於底價較多（每坪1萬
32 元以上）時須經展宜公司同意方得銷售之約定（見原審卷第

20頁），第一期請款中之戶別4A即屬前述需經展宜公司同意方得成交之案例（該戶成交價格低於約定底價50萬元，權狀面積29.23坪，見原審卷第29頁產權面積表），顯見許景翔考量「不能一方面低於底價很多，又要求展宜公司必須同意蓉樺公司銷售」而要求變更計算方式，係有所本，張詠裕亦有同意之誘因（低於底價較多時仍可獲展宜公司同意銷售，變更計算方式之結果僅影響報酬數額，倘展宜公司不同意低於底價每坪1萬元以上之銷售，即無從成交而取得報酬），更徵兩造於105年10月、11月間確有達成合意將報酬計算方式變更為如系爭請款表所載方式。

4. 蓉樺公司雖主張其曾依系爭合約書第6條計算報酬，於105年10月28日開立請款表及發票向展宜公司請領第一期款，展宜公司拒絕付款，其始於105年11月10日出具修正後系爭請款表及發票向展宜公司請領第一期款，其係因資金需求而配合展宜公司辦理，並未同意變更系爭合約書第6條約定之計算標準等語，並提出105年10月28日企劃服務費請款表及統一發票為證（見原審卷第155至159頁）。然而，展宜公司否認蓉樺公司曾持前述請款表及發票請領第一期款，其上無展宜公司註記退回之紀錄，蓉樺公司亦無任何以發函或電子郵件等方式聲明不同意系爭請款表所載請款通則之動作，自無從認定蓉樺公司此部分所述可信。況且，系爭請款表所載變更後計算方式，對於蓉樺公司而言未必均為不利（倘多數成交案例係以低於底價甚多方式成交，展宜公司可據此維護自己權益；倘蓉樺公司銷售結果多為高於底價成交，則高底數額可逕行全數歸入報酬，相較於系爭合約書第6條限於有超價金額存在時才能回補並計算6%報酬之方式更為有利。以戶別4D為例，高底金額為27萬元，就整體銷售結果而言，無超價金額存在，無從依原約定內容回補，但以變更後方式計算，展宜公司取得底價94%，至於底價6%及高底數額27萬元則均歸由蓉樺公司請領，見原審卷第137頁請款表），益徵蓉樺公司抗辯其雖有製作系爭請款表及發票持向展宜公司領款，

01 惟並無同意以系爭請款表所載內容計算云云，尚無可採。

02 5.兩造已合意將系爭合約書第6條所定報酬計算標準變更為如
03 系爭請款表所載，是以，蓉樺公司就系爭4戶房地得請領之
04 報酬應如附表二所示，共計771萬3400元，展宜公司曾簽發
05 支票給付90%即694萬2060元，再於前審判決後給付10%保留
06 款77萬1340元（見兩造不爭執事項(二)），顯已付清前述報酬
07 771萬3400元。蓉樺公司援引民法第505條第1項規定及系爭
08 合約書第6條約定，請求展宜公司再給付151萬3400元，自無
09 理由。

10 (二)、蓉樺公司就系爭6戶房地部分請求展宜公司給付917萬3400
11 元，應有理由：

12 1.按報酬應於工作交付時給付之，無須交付者，應於工作完成
13 時給付之，民法第505條第1項定有明文。又系爭合約書第8
14 條前段約定：「本案自本約簽約日起算至本約有效期間內，
15 無論是甲方（即展宜公司）、乙方（即蓉樺公司）或第三者
16 銷售，均為乙方之銷售業務成績」（見原審卷第21頁）。

17 2.查展宜公司於系爭合約書約定銷售期間之105年11月、12月
18 間，將系爭6戶房地以如附表二所示成交價格（與各戶約定
19 底價均同）分別出售予瑞亭等3家公司，並於107年5月30日
20 以買賣為原因，將系爭6戶房地所有權分別移轉登記予瑞亭
21 等3家公司，有系爭6戶之建物登記謄本在卷可稽（見原審卷
22 第43至54頁），且兩造均認同系爭6戶房地係由展宜公司與
23 瑞亭等3家公司成交（見兩造不爭執事項(三)）。依系爭合約
24 書第8條前段約定，展宜公司銷售系爭6戶房地部分，亦屬於
25 蓉樺公司之銷售業務成績。又兩造業於105年10月、11月間
26 合意變更報酬計算方式，已如前述，系爭6戶房地均係以該
27 合約底價金額出售，依兩造合意之變更後報酬計算方式，應
28 以系爭6戶房地之合約底價6%計算報酬（展宜公司取得底價
29 之94%，其餘6%即為蓉樺公司之報酬），故蓉樺公司依民法
30 第505條第1項規定及系爭合約書第8條約定，就系爭6戶房地
31 請求展宜公司給付如附表二所示報酬合計917萬3400元，核
32 屬有據。

01 3.展宜公司雖辯稱：因蓉樺公司銷售情況不佳，展宜公司法定
02 代理人許景翔出賣系爭6戶房地予其經營之瑞亭公司、寶弘
03 公司、瑞筑公司，為買回性質，非屬系爭合約書第8條約定
04 之「銷售」，蓉樺公司不得向展宜公司請求系爭6戶房地之
05 報酬云云，並提出瑞亭等3間公司之經濟部商工登記資料為
06 證（見原審卷第141至145頁）。前述登記資料雖顯示瑞亭等
07 3間公司均以許景翔為登記負責人，然系爭合約書第8條前段
08 約定，凡於該合約存續期間，不論何人銷售系爭建案之房地
09 均為蓉樺公司之銷售業務成績，兩造並無銷售對象倘為展宜
10 公司法定代理人許景翔所經營公司即予排除在外之約定。又
11 系爭合約書第8條前段約定已明確表示兩造之真意，目的即
12 為避免展宜公司自行成交，損及蓉樺公司原本可銷售之房地
13 範圍，倘蓉樺公司無法預知其可得銷售之房地範圍，則其於
14 計算成本時，將無法評估需投入之金額、人力及可能獲取之
15 利潤，對於蓉樺公司甚為不利；是以，展宜公司片面創設
16 「買回」系爭建案房地毋庸給付企劃服務費之附加內容不得
17 拘束蓉樺公司。再者，法人具有獨立於其公司負責人或股東
18 之法人格，無論各公司負責人是否為同一人，仍屬不同法律
19 主體。此外，許景翔於前審審理中曾陳稱：伊在瑞亭等3間
20 公司係掛名負責人，黃葉寶鳳是伊好友，這是黃葉寶鳳家族的
21 閒置資金，由伊幫忙管理資金，購買系爭6戶房地之資金
22 是瑞亭等3間公司之資金，是黃葉寶鳳的家族資金等語（見
23 前審卷一第190、191、194頁）；而證人即瑞寶資產管理股
24 份有限公司董事長黃葉寶鳳於前審審理中具結證稱：伊有去
25 系爭建案之展場參觀過1次，伊係在瑞寶公司擔任董事長，
26 瑞亭等3間公司之資產，均為伊之子女黃靖亭、黃靖筑、黃
27 任弘之資金，系爭6戶房地以瑞亭等3間公司購買，是以閒置
28 資金作規劃投資，前述資金是子女繼承之財產，資金與展宜
29 公司無關，許景翔幫伊管理瑞亭等3間公司等語（見前審卷
30 一第195至196頁），可知許景翔雖為瑞亭等3間公司之登記
31 負責人，然僅係代為管理3間公司，購買系爭6戶房地之資金
32 顯然並非展宜公司或許景翔所有，自應認系爭6戶房地係由

01 展宜公司銷售予瑞亭等3間公司，而無從認為係由展宜公司
02 或許景翔買回。從而，展宜公司此部分所辯，即非可取。

03 4.展宜公司復抗辯兩造已合意就系爭6戶房地不計算報酬等
04 情，固據證人即展宜公司協理周建龍於原審證稱：伊在展宜
05 公司內部會議中，聽聞許景翔說系爭6戶房地已與蓉樺公司
06 法定代理人討論要購回，就不算中間銷售費用等語（見原審
07 卷第226頁）。然依證人周建龍上開證言，可知其並未親自
08 見聞兩造法定代理人討論系爭6戶房地不計報酬之經過，自
09 無從憑其上開證言逕認展宜公司所稱兩造有合意就系爭6戶
10 房地不計報酬等情可信。至展宜公司於105年11月、12月間
11 將系爭6戶房地銷售予瑞亭等3間公司，蓉樺公司迄至107年6
12 月29日始提起本件訴訟，請求展宜公司給付系爭6戶房地之
13 報酬乙節，應僅係蓉樺公司單純未行使權利而已，參酌蓉樺
14 公司表示當時考量兩造系爭合約有效期限是於取得使用執照
15 之日屆滿，在雙方有合約關係存續期間不採取訴訟行為，故
16 於合約屆滿後起訴（見本院卷第135頁），亦屬合理，自無
17 從憑蓉樺公司迄至107年6月29日始提起本件訴訟，推論兩造
18 已合意就系爭6戶房地不計報酬。何況，系爭建案僅16戶，
19 系爭6戶房地已逾系爭建案總數3分之1，蓉樺公司既係以總
20 戶數16戶評估需投入之金額、人力及可能獲取之利潤，始與
21 展宜公司簽立系爭合約書，衡情自無可能在系爭合約書履約
22 過程中自願放棄依第8條約定就系爭6戶房地可請求之報酬。
23 展宜公司既未能舉證證明兩造確已達成合意就系爭6戶房地
24 不計算報酬，是其此部分所辯，亦非可採。

25 5.展宜公司另抗辯：系爭合約書同時具有居間性質，蓉樺公司
26 僅獨立銷售戶別4A、4D、5A等3戶房地，且戶別4A、5A房地
27 之成交價均低於底價，戶別2C及系爭6戶房地均由展宜公司
28 協助才完成買賣交易，展宜公司依系爭合約書約定應付系爭
29 4戶房地及系爭6戶房地之報酬，相較於蓉樺公司付出之勞務
30 價值，為數顯然過鉅而有失公平，依民法第572條規定請求
31 酌減報酬至10分之1等語。按稱承攬者，謂當事人約定，一
32 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1項、第565條分別定有明文。兩造簽訂系爭合約書，由展宜公司委託蓉樺公司負責系爭建案之廣告業務企劃工作事項，經兩造協議銷售合約之各條款，於第1條約定委託銷售標的內容，於第3條第1項、第3項約定：「乙方（蓉樺公司）負責之廣告業務企劃工作範圍包括市場調查、產品規劃建議、廣告招牌、海報、說明書設計等事項，並於銷售期間依甲、乙雙方共同意見修正各項廣告方針與工作內容，且由乙方定期以書面或會報方式向甲方報告銷售策略、銷售經過及相關執行情形」、「本案廣告企劃屬於個案承攬性質」，有系爭合約書可佐（見原審卷第19至20頁），足認展宜公司將系爭建案交由蓉樺公司進行廣告業務企劃工作及銷售事宜，系爭合約書係約定蓉樺公司為展宜公司完成廣告業務企劃及銷售系爭建案之工作為標的，並非僅由蓉樺公司為展宜公司報告訂約機會或為訂約媒介之居間性質，兩造就系爭合約書約定之工作內容，應屬承攬關係，並非居間契約關係，自無民法第572條關於居間報酬酌減之適用餘地。是以，展宜公司援引民法第572條規定，請求本院就蓉樺公司之應計報酬予以酌減（至10分之1）云云，要無可採。

6. 基上說明，蓉樺公司依民法第505條第1項規定及系爭合約書第8條約定，就系爭6戶房地業經銷售之結果，請求展宜公司給付報酬917萬3400元，應為有理由。

(三)、展宜公司不得以蓉樺公司短少執行廣告預算764萬900元為由，依民法第494條規定，請求減少報酬：

1. 展宜公司雖抗辯：依系爭合約書第3條第2項約定，蓉樺公司本應支出廣告預算1464萬900元，卻僅投入成本約700萬元，短少764萬900元以上，並於106年2月間擅自違約撤場。蓉樺公司在廣告業務企劃給付之數量、品質與價值與兩造之約定不符而有瑕疵，且無從補正，依民法第494條規定，以蓉樺公司短少執行廣告預算764萬900元為由，據以減少本件報酬等語。

01 2.查系爭合約書第3條第2項前段、第3項後段係約定：「乙方
02 （蓉樺公司）依總銷售底價百分之3編列廣告預算……」、「
03 「……有關廣告預算結餘部分，乙方不得取回；至有關廣告
04 預算超支部分，乙方亦不得向甲方辦理追加。」有系爭合約
05 書可憑（見原審卷第19至20頁），可知展宜公司將系爭建案
06 之廣告業務企劃工作全權交由蓉樺公司自行規劃辦理，兩造
07 間並未約定以實支實付方式由展宜公司負擔蓉樺公司支出之
08 廣告費用。再者，展宜公司並未舉證證明蓉樺公司銷售系爭
09 建案過程中因廣告預算編列不足額以致其銷售業績不佳，且
10 廣告預算支出數額之多寡與銷售業績之良窳並無必然關係，
11 自難以廣告預算支出未達系爭合約書第3條第2項前段編列之
12 數額，即謂蓉樺公司有給付之數量、品質與價值與兩造約定
13 不符，致其廣告業務企劃工作有減少價值及不具約定品質之
14 瑕疵。是以，展宜公司以蓉樺公司有短少執行廣告預算764
15 萬900元為由，依民法第494條規定請求減少報酬云云，並非
16 可採。又展宜公司既不得依民法第494條規定主張承攬工作
17 有瑕疵而請求減少報酬，有關於蓉樺公司主張展宜公司減少
18 報酬請求權已罹於1年消滅時效一節，自毋庸予以審酌。

19 (四)、展宜公司不得以蓉樺公司短少執行廣告預算764萬900元為
20 由，依民法第227條第1項、第232條規定請求損害賠償，所
21 提抵銷抗辯並不可採：

22 1.展宜公司復抗辯因蓉樺公司短少投入廣告預算764萬900元，
23 致其喪失取得該短少金額之執行預算利益，依民法第227條
24 第1項、第232條規定，請求蓉樺公司對其賠償764萬900元之
25 損害，並以此損害賠償債權與蓉樺公司在本件之請求金額相
26 互抵銷等語。

27 2.然查，展宜公司係將系爭建案之廣告業務企劃工作全權交由
28 蓉樺公司自行規劃辦理，有關廣告預算結餘部分，系爭合約
29 書第3條第3項後段已明文約定展宜公司不得取回，業如前
30 述，則展宜公司自不致於因蓉樺公司短少投入廣告預算，即
31 喪失取得該短少金額之執行預算利益。況且，廣告預算支出
32 數額之多寡與銷售業績之良窳並無必然關係，自無從僅因為

廣告預算支出未達系爭合約書第3條第2項前段編列之數額，即謂展宜公司喪失取得該短少金額之執行預算利益，或蓉樺公司有何債務不履行情事，展宜公司自無債務不履行之損害賠償請求權可言。是以，展宜公司主張以蓉樺公司短少執行廣告預算764萬900元為由，依民法第227條第1項、第232條規定請求蓉樺公司賠償764萬900元之損害，要無可採，展宜公司並以有前述損害賠償債權為由，於本件訴訟對蓉樺公司行使抵銷權云云，即屬無據。

七、綜上所述，蓉樺公司依民法第505條第1項規定及系爭合約書第8條約定，請求展宜公司就系爭6戶房地部分給付報酬917萬3400元，為有理由，應予准許；其另依民法第505條第1項規定及系爭合約書第6條約定，請求展宜公司就系爭4戶房地部分再給付報酬151萬3400元，並無理由，應予駁回。原審就上開應准許部分，為展宜公司敗訴之判決，判命展宜公司應給付蓉樺公司917萬3400元本息，並就該部分為准、免假執行之宣告，於法並無不合；另就上開不應准許部分，則為蓉樺公司敗訴之判決，駁回蓉樺公司該部分之訴及假執行之聲請，亦無違誤。兩造上訴意旨，分別指摘原判決前述部分有違法不當，求予廢棄改判，均為無理由，自應將兩造分別提起之上訴均予駁回。

八、本件事證已臻明確，兩造其餘攻擊或防禦方法及所用證據，經本院斟酌後，認為均不足以影響本判決結果，爰不予逐一論列。蓉樺公司雖聲請本院命展宜公司提出與地主間就系爭建案之合作契約，及訊問系爭建案之地主洪柏欽、張裴雯、張筱如，以釐清兩造間有無就報酬計算方式合意變更及系爭6戶房地有無計算廣告費用等事（見前審卷二第99至100頁、本院卷第165頁）。然依蓉樺公司向展宜公司所提系爭請款表及兩造法定代理人所述，已足證明兩造確有合意變更報酬計算方式，業如前述，且此乃兩造內部約定之事項，與前述地主均無涉，應非其等所能知悉，縱參酌蓉樺公司所提其他地主與展宜公司間之「展宜臨沂土地合作興建房屋契約書」第3條第1項第4款：「為促進銷售順利，甲方同意委由乙方

統籌辦理廣告業務，有關廣告及企劃費用由雙方負責，按上述分配比例分擔之」（見本院卷第168頁），亦僅係地主與展宜公司就相關費用如何分擔之約定，依債之相對性原則，地主與展宜公司約定之計算方式與兩造間約定之計算方式，二者間無從認為具有何關聯性，遑論各戶房地並非由地主自行銷售成交（系爭6戶房地與其他戶別之成交結果，對地主而言客觀上並無任何不同，就廣告企劃費用分擔一事自無庸為不同處理），應無調查必要，爰不予調查，附此敘明。

九、據上論結，本件上訴為無理由，依民事訴訟法第449條第1項、第78條，判決如主文。

中 華 民 國 111 年 4 月 20 日
民事第十九庭

審判長法 官 魏麗娟

法 官 郭佳瑛

法 官 張婷妮

附表一（展宜公司主張）：

戶別	實際成交價	約定底價	低於底價	高於底價 (超價款)	起訴狀所載 應計報酬 企劃服務費	左欄金額之 備 註	於本審改稱之 應計報酬 企劃服務費
	A	B	B-A	A-B			
2C	1500萬元	1504萬元	4萬元	0	90萬元	成交價6%	90萬2400元
4A	3500萬元	3550萬元	50萬元	0	210萬元	成交價6%	211萬3800元
5A	6850萬元	6984萬元	134萬元	0	411萬元	成交價6%	411萬元
4D	3528萬元	3501萬元	0	27萬元	211萬6800元	底價6%+超價 款6%(回補)	210萬0600元
合計	1億5378萬元	1億5539萬元	188萬元	27萬元	922萬6800元		922萬6800元

附表二（本院之認定）：

戶別	實際成交價格 (新臺幣)	該戶底價 (新臺幣)	與底價差額 (新臺幣)	業主實拿價格 (該戶底價×94%)	企劃服務費 (新臺幣)
系爭4戶房地					
2C	1500萬元	1504萬元	-4萬元	1413萬7600元	86萬2400元
4A	3500萬元	3550萬元	-50萬元	3337萬元	163萬元
5A	6850萬元	6984萬元	-134萬元	6564萬9600元	285萬0400元

(續上頁)

01

4D	3528萬元	3501萬元	27萬元	3290萬9400元	237萬0600元
共計	1億5378萬元	1億5539萬元	-161萬元	1億4606萬6600元	771萬3400元
備註：兩造約定展宜公司實拿各戶底價之94%，故以該戶底價×94%＝展宜公司實拿價格； 該戶實際成交價格－展宜公司實拿價格＝蓉樺公司可得之報酬（企劃服務費）。					
系爭6戶房地（均以底價成交）					
3A	3612萬元	3612萬元	0		216萬7200元
3B	1561萬元	1561萬元	0		93萬6600元
3C	1561萬元	1561萬元	0		93萬6600元
3D	3562萬元	3562萬元	0		213萬7200元
2A	3489萬元	3489萬元	0		209萬3400元
2B	1504萬元	1504萬元	0		90萬2400元
共計					917萬3400元

02

正本係照原本作成。

03

如不服本判決，應於收受送達後20日內向本院提出上訴書狀，其未表明上訴理由者，應於提出上訴後20日內向本院補提理由書狀（均須按他造當事人之人數附繕本）上訴時應提出委任律師或具有律師資格之人之委任狀；委任有律師資格者，另應附具律師資格證書及釋明委任人與受任人有民事訴訟法第466條之1第1項但書或第2項所定關係之釋明文書影本。

04

05

06

07

08

09

中 華 民 國 111 年 4 月 21 日

10

書記官 張英彥