

臺灣雲林地方法院民事判決

111年度訴字第334號

原告 蕭全欽
被告 皇瑞建設有限公司

法定代理人 林惠娟

訴訟代理人 張右人律師

上列當事人間請求給付服務報酬事件，本院於民國111年12月20日言詞辯論終結，判決如下：

主 文

被告應給付原告新台幣640,513元及自民國111年6月30日起至清償日止，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十分之九，餘由原告負擔。

本判決於原告以新台幣220,000元供擔保後，得假執行。但被告得預供擔保新台幣640,513元後，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：

(一)、緣原告與被告於民國110年5月10日簽訂房地顧問銷售合約（下稱系爭銷售合約），約定聘任原告擔任被告建案「皇瑞臻邸」（下稱本件建案）之銷售顧問，合約期限自110年5月10日起至110年12月31日止，約定原告以被告名義協助規劃銷售事宜，並依業績達成之績效給付顧問報酬，依照系爭銷售合約之約定，顧問報酬包含服務佣金、激勵獎金與超價獎金等，並約定達成時由被告給付原告報酬。系爭銷售合約業已於110年12月31日期間屆滿，本件建案達成之銷售金額為新台幣（下同）6,208萬元（包含標準銷售金額6,170萬元與溢價銷售金額38萬元），依照系爭銷售合約之服務佣金約定應為1,542,500元（6,170萬×2.5%=1,542,500），又超價獎金

01 為114,000元（38萬×30%=114,000），另依照系爭銷售合約
02 第7條第2項激勵獎金之約定，銷售達三成時，被告應另外給
03 原告30萬元，如達成五成時需再給付50萬元，並採累計計算
04 ，合計應給付原告之服務報酬應為2,456,500元（計算式：1,
05 542,500+114,000+30萬+50萬=2,456,500）。扣除原告執行
06 業務所得稅金245,650元與二代健保費51,832元後，被告應
07 再給付原告2,159,018元（計算式：2,456,500-245,650-51,8
08 32=2,159,018），被告僅給付原告1,458,505元，尚有餘款7
09 00,513元（下或稱系爭報酬）未給付，爰依系爭銷售合約，
10 請求被告如數給付。

11 (二)、對被告答辯所為之陳述：

12 1.依系爭銷售合約第7條第1項服務佣金之約定，載明「正式簽
13 約售價之2.5%」。準此，所謂服務佣金即為本件建案簽約售
14 價之2.5%，並以合約銷售結案屆滿時計算之。而第9條超、
15 低底價之處理，既為超額獎金計算之約定，依據文義解釋，
16 所謂超額獎金，即為銷售過程中，為鼓勵銷售方盡可能以較
17 高之銷售金額行銷，並約定就超過約定底價部份，提供超價
18 獎金之30%給銷售方。基於合約公平誠信原則，並依據前述
19 條款，銷售方計算服務佣金時，自不能將超額售價重複計算
20 於服務佣金中，避免銷售方重複計算。至於第7條第2項激勵
21 獎金，其內容為「銷售獎金達三成獎金30萬元，如達成五成
22 時需再給付50萬元，如達成七成時需再給付70萬元」。據此
23 即為銷售方之銷售總額占本件建案銷售底價總額（目標額）
24 之比率。本件建案（透天產品）達成之銷售金額為6,208萬
25 元，扣除底價6,170萬元，超價金額為38萬元。原告之前向
26 被告聲請給付佣金之請款明細記載底價為6,163萬元，係屬
27 誤載。

28 2.被告抗辯銷售價格之提高，據以認定所謂之銷售達成率應以
29 調高後之底價總和為計算基礎（即為計算之分母）。與系爭
30 銷售合約約定事實相違，依據實務見解，預售屋之銷售過程
31 中，銷售標的物因出售而逐漸減少，又因應市場需求，預售

01 屋銷售價格因銷售時間而提升價格，實為常態，並為建設公
02 司的策略，藉此獲取更高之利潤。而契約條件之合意，應以
03 文義解釋為基礎，如有重要之點應以明確為原則，並非由契
04 約之任一方解釋，以不至發生商務爭議。如系爭銷售合約就
05 達成率之計算方式，另有其他約定，應以文字載明或於簽約
06 前與原告確認，因該部分為系爭銷售合約之重要事項約定，
07 且涉及契約雙方當事人之重大利益。而被告故意曲解條件內
08 容，致有損於原告權益且違反事實。

09 3.進而言之，系爭銷售合約係由雙方合意後簽署，原始初稿係
10 由原告代理書寫，且當時雙方確實有逐條討論合約內容，並
11 以原告起訴之附證合約為最終確認之版本。觀諸第9條超、
12 低底價之處理，其就超、低底價之計算方式，對於銷售過程
13 中之變動條件有詳細且明確之記載，其內容詳如：「各次每
14 戶底價確定後，其中銷售第二次與第三次超額獎金以第一次
15 底價為基準。第二次與第三次以當次各戶底價計算，超價金
16 額加總減去各戶底價金額作為該次之總超價金額。乙方可分
17 得每次超價金額百分之三十作為超價獎金。」據此可知，雙
18 方簽訂系爭銷售合約時，即將契約履行過程中之變動條件詳
19 實記載於契約條件中，並以文字詳實約定，如若雙方就激勵
20 獎金有特別約定，應當如第9條之變動條件詳實載明於合約
21 書內。然觀諸被告就激勵獎金條款之說明與主張，自有許多
22 不合情理與商業通例之情況，不符合公平原則及業界慣例，
23 更不符合合約書撰寫方式。且依被告公司人員林顥霖（Aman
24 da）與原告之111年1月29日LINE對話中，就有關激勵獎金之
25 計算約定，有累進計算之說明，其對話內容為：「所以才會
26 有激勵獎金透天銷售達底價3成給第一次（30萬），達5成給
27 第二次（50萬），達7成給第三次（70萬），等於你全部賣
28 第一次底價12,330（透天價格）x2.5%+30+50+70…」，可以
29 窺知被告與原告確認之激勵獎金約定是累進之計算方式。因
30 此，被告就非約定事項擴張解釋，實為惡意曲解，被告之答
31 辯實為臨訟杜撰之詞，與事實不符。

01 4.被告針對原告銷售之A1房地之案件，表示原告自行承諾買受
02 人在空地施作圍牆及增高女兒牆，未經被告同意，支出費用
03 6萬元，要求原告自行負責。因A1房地之買受人於洽談時，
04 確實有提出希望於空地施作圍牆及增高女兒牆，惟該部分係
05 為被告（即建設公司）權限，且涉及建築圖說及設計變更（
06 此為營建業通稱之「客變」），因客變之施作工程係由被告
07 進行施作履約，屬被告權益，原告依約定如實轉知被告，被
08 告與買受人曾於111年1月15日直接進行協商，被告經評估後
09 同意買受人之客變需求，雙方並簽署客戶工程變更單。且依
10 據系爭銷售合約第12條有關客變之約定：「本案為預售屋，
11 服務人員於客戶簽約後，客戶如需辦理客變檢討，須經甲方
12 同意，使得辦理。」準此，有關客變之約定，雙方僅約定原
13 告有轉知及須被告同意之條件，並無約定客變須由原告負擔
14 費用之條款。且經檢視客戶工程變更單內容，被告與買受人
15 協商後，就變更項目之追減項目，雙方同意費用沖抵，互不
16 追減工程費用，並在備註欄位明確記載。而111年1月6日前
17 客戶之工程設計變更尚未確認，自無被告所稱原告未經同意
18 自行承諾買受人之事實。更何況系爭銷售合約亦無須由原告
19 負擔設計變更衍生之費用成本，被告抗辯依法無據。

20 5.證人李綸安與被告間有聘僱關係，係原告與被告間之關係結
21 束後，被告再聘任證人李綸安接替原告後期之銷售工作，故
22 而參與111年1月6日之會議，討論A1客戶合約內容之議題，
23 當日參加人員有原告、被告（代表出席人員林顥霖）、A1客
24 戶、證人李綸安及其同事等，而討論過程中，被告與客戶並
25 未達成共識，亦未簽署工程設計變更單，且被告與原告雙方
26 並未就圍牆施作與費用進行明確討論，故當日會議僅為議題
27 討論，各方並未有明確共識。況且，不論雙方是否有合意，
28 如被告與客戶日後就圍牆以各別協商，應以期後約定為準，
29 故111年1月15日簽署之工程設計變更單，已約定以變更項目
30 之追減項目達成共識，進行費用沖抵找補，互不追減工程費
31 用，並約定無須原告負責，原告自毋庸負擔任何費用等語。

01 (三)、並聲明：

02 1.被告應給付原告700,513元，及自本件訴狀送達之翌日起至
03 至清償日止，按週年利率5%計算之利息。

04 2.訴訟費用由被告負擔。

05 3.願供擔保，請准宣告假執行。

06 二、被告抗辯：

07 (一)、就兩造簽署系爭銷售合約之時間、約定內容等，均不爭執。

08 原告為受建商委託銷售房地之專業人員，系爭銷售合約為原
09 告預先準備之制式合約，兩造曾就第9條起、底價之約定，
10 有所商議。惟原告所提出之服務佣金計算方式，應有誤解。

11 (二)、本件建案顧問報酬之計算分為以下三個部份：

12 1.服務佣金應以底價計算：

13 (1)按一般預售屋之買賣，建商若委由他人代為銷售，則代銷人
14 員之主要目的，即為仲介建商（賣方）與客戶（買方）締結
15 買賣契約。代銷人員的業務型態可分包銷型態及包櫃型態：

16 ①包銷業務範圍，包含因銷售房屋而衍生之所有廣告費用、
17 企劃費用、業務執行、人事管銷費用，費用細項包括戶外
18 看板、宣傳海報、報紙雜誌廣告、促銷活動、說明書、透
19 視圖之印刷費、攝影費、接待中心、樣品屋之施工佈置及
20 現場美化、水電費等，約定報酬之一般行情為總銷金額之
21 5.5%至6.5%。

22 ②包櫃業務範圍，包含因銷售房屋而衍生之銷售現場人員薪
23 獎、現場雜支等費用，企劃費用可協議是否代理，約定報
24 酬之一般行情為帶企劃者約總銷金額之2.5%至3%，不帶企
25 劃者約總銷金額之1.8%至2.2%。

26 (2)依系爭銷售合約第3條約定，原告服務項目為廣告企劃、行
27 銷策略「協同討論」及現場銷售顧問執行，顯見原告屬不帶
28 企劃之包櫃業務，約定報酬之一般行情約總銷金額之1.8%至
29 2.2%；然系爭銷售合約第7條第1項約定之服務佣金為正式簽
30 約售價之2.5%，高於一般行情。被告另行付費委請其他廠商
31 進行廣告企劃並提出質疑後，兩造在110年10月1日同意將系

01 爭銷售合約第7條第1項約定服務佣金之計算基準，由「正式
02 簽約售價」變更為「底價」，再於110年12月1日、111年1月
03 3日數次確認。故原告以「皇瑞臻邸服務費請款明細」於110
04 年10月1日向被告請款時，係主張以底價請款：A1、A9（底
05 價1,640、售價1,650）、於同年12月1日請款時，係主張A8
06 、A12、A13、A5（請領價格3,005、售價3,020）、於111年1
07 月3日係主張A11、A6（請領價格1,518、售價1,538），足見
08 原告係表明以「底價」請款，並經被告同意，本件建案依原
09 告向被告請領佣金之請款明細所載，請領價格（按即底價）
10 合計為6,163萬元（計算式： $1,640\text{萬}+3,005\text{萬}+1,518\text{萬}=6,163\text{萬}$ ），
11 從而原告得主張之服務佣金應為1,540,750元（計算
12 式： $6,163\text{萬}\times 0.025=1,540,750$ ）。與原告訴訟外自承主張之
13 請款金額1,540,750元（計算式： $41\text{萬}+751,250+379,500=1,540,750$ ）
14 相符。基此，系爭銷售合約就服務佣金之約定，應
15 以上開底價計算。

16 2.超價獎金：

17 原告依系爭銷售合約第9條約定主張超價獎金114,000元部分
18 ，被告不爭執。

19 3.激勵獎金並非累進計算：

20 (1)依系爭銷售合約第7條第2項約定，激勵獎金為「透天產品銷
21 售達三成獎金30萬元，銷售達五成獎金50萬元，銷售達七成
22 獎金70萬元」。本件建案銷售之標的包括透天（即別墅）及
23 華廈，被告僅否認原告關於透天（即別墅）部分激勵獎金為
24 80萬元之主張。

25 (2)兩造在110年3月20日曾就透天產品之銷售總價及底價達成合
26 意（見110.3.20別墅價目表），但因本件建案為預售屋銷售
27 ，而110年3月後之建築營造成本、勞工工資均快速上漲，兩
28 造遂於同年8月10日達成調高各戶銷售底價30萬元之合意（
29 見110.8.10別墅價目表），從而「銷售達三成」、「銷售達
30 五成」之基準，應以銷售時點為準，分別適用不同之價目表
31 ，始能達成兩造提高銷售底價之目的。而本件建案透天產品

共有A1至A17等16筆房地（無A4），共售出A1、A5、A6、A8、A9、A11、A12、A13等8筆房地，其中A1、A5、A8、A9等4筆房地適用110.3.20別墅價目表，A6、A11、A12、A13等4筆房地適用110.8.10別墅價目表，因此，銷售底價總金額應為12,690萬元（110.3.20別墅價目表之銷售底價總金額為12,330萬元，售出4筆房地，應予扣除，計算式： $12,330萬 + (16-4) \times 3萬 = 12,690萬$ ）。故「銷售達五成」之金額為6,345萬元（計算式： $12,690萬 \times 0.5 = 6,345萬$ ），然本件建案銷售金額應為6,163萬元，已於前述，故激勵獎金應為「銷售達三成」之30萬元。

(3)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，為民法第98條所規定，故解釋當事人之契約，應以當事人立約當時之真意為準，而真意何在，又應以過去事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意。至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（最高法院著有104年度台上字第1575號判決可參）。本件約定報酬包含：服務佣金、超價獎金及激勵獎金，單純就2.5%之服務佣金，已經高於一般行情，激勵獎金實不可能採累進計算；如採累進計算，加計超價獎金，本件約定報酬已超過4%，被告大可在簽約時選擇「包銷」，不需再另行支出廣告費用、企劃費用、接待中心施工佈置費用等。原告之主張，遠高於業界行情，對被告誠屬不利。基此，本件參酌一般社會之客觀認知及誠信原則，應解釋激勵獎金之計算，並非累進計算，始符合公平原則。至於原告與被告公司人員林顥霖（Amada，「皇瑞-林總裁」為原告自行標記）之LINE對話紀錄，僅是林顥霖說明如果依原告之計算方法，原告約定報酬高達4.45%，超過一般包櫃的費用，應該是包銷的費用等語，故原告之主張並不可

01 採，激勵獎金之計算不應採累進計算。

02 4.因此，本件顧問報酬應為1,954,750元（計算式： $1,540,750 +$
03 $114,000 + 30萬 = 1,954,750$ ）。

04 (三)、應予扣除部分：

05 1.前開報酬應扣除稅款195,475元（計算式： $1,954,750 \times 10\% = 19$
06 $5,475$ ）、二代健保費41,245元（計算式： $1,954,750 \times 2.11\%$
07 $= 41,245$ ）。

08 2.本件建案為預售書，服務人員於客戶簽約後，客戶如須辦理
09 客變檢討，須經甲方同意，始得辦理。贈品部分：簽約時如
10 遇客戶要求贈送相關建材及設備，須事先與甲方溝通確認，
11 否則由乙方自行負責，系爭銷售合約第12條、第13條有明文
12 約定。透天產品A1房地簽約時，原告未經被告同意，自行承
13 諾買受人在空地施作圍牆及增高女兒牆，並於111年1月6日
14 被告與客戶協商時，同意支付費用6萬元，原告在訴訟外亦
15 自承上情，應由原告自行負責，故應扣除。

16 3.證人李綸安證稱：「我們是在討論建案的銷售策略、方向、
17 價位等事情，我們在討論的時候原告跟A1的承購戶過來，蕭
18 先生有說要做A1的圍牆，但是這不在公司及買方的合約的範
19 圍內，所以當時蕭先生（即原告）有跟客戶說這部分會由他
20 負責去做給他，當時董事長估價大約是六萬元，這部分承購
21 方也知道，我有錄音檔。」等語，與證人李綸安所提出之錄
22 音檔大致相符。至於工程施作金額為87,435元（不含稅），
23 雖高於兩造約定之6萬元，但被告仍依約定，抗辯應予扣除6
24 萬元。

25 4.被告與證人李綸安間並無聘僱關係。證人李綸安交付予被告
26 之111年1月6日會議錄音檔及譯文，均已完整提出鈞院。依
27 原告與林顥霖、張琬茹（A1房地買受人）之對話內容，足認
28 在原告承諾其應負責A1房地買受人在空地施作圍牆及增高女
29 兒牆後，被告公司人員及張琬茹均表同意。原告雖提出111
30 年1月15日之會議錄音譯文，但僅係節錄，原告並未參與，
31 被告更無免除原告責任之情。基此，111年1月15日之會議與

原告無涉，不應作為有利原告之認定。且因原告已答應負責為客戶施作空地圍牆及增高女兒牆，被告與客戶洽談上開客戶工程變更單時，才將該空地圍牆及增高女兒牆部分改列為不追加項目，以免爭議。依系爭銷售合約第11、12條約定，施作圍牆及增高女兒牆之費用6萬元，應由原告自行負責。

5.因而本件應扣除金額為296,720元（計算式： $195,475+41,245+6萬=296,720$ ）。

(四)、綜上所述，本件被告應給付金額為1,658,030元（計算式： $1,954,750-296,720=1,658,030$ ），又當初鑑於A1房地施作圍牆及增高女兒牆之爭議，及4戶房地（A10、A11、A12、A14）下定後遲未簽約等情，需要釐清，被告當初曾預留10%之保留款，先行給付1,494,100元，就10%保留款部分被告應該給付原告，故本件實應給付163,930元（計算式： $1,658,030-1,494,100=163,930$ ）等語。

(五)、並聲明：

1.原告之訴駁回。

2.訴訟費用由原告負擔。

3.如受不利判決，願供擔保請求免假執行。

三、兩造不爭執及爭執事項：

(一)、不爭執事項：

1.兩造有簽定系爭銷售合約。

2.本件建案原告所銷售房屋之底價合計為6,170萬元。

3.依系爭銷售合約，原告得請求之超價獎金為114,000元。

(二)、爭執事項：

1.原告得請求之服務佣金應該多少？

2.依系爭銷售合約約定，激勵獎金是否累計計付？及其計算基礎是依第一次所定底價或依銷售時之所定底價計算？

3.被告為購買A1產品客戶施作空地圍牆及增高女兒牆之費用6萬元，應由何方負責？

四、本院之判斷：

(一)、原告主張兩造於110年5月10日簽訂系爭銷售合約，被告聘任

原告擔任本件建案之銷售顧問，合約期限自110年5月10日起至110年12月31日止，上開合約期間已經屆滿，經原告完成銷售如附表所示之透天產品，銷售金額共6,208萬元（包含標準銷售金額6,170萬元與溢價銷售金額38萬元），已銷售透天產品之第一次及第二次底價亦如附表所示等情，為被告所不爭執，並有原告提出之系爭銷售合約書暨所附價目表在卷可證（本院卷第15-27頁），足信屬實。

(二)、原告請求服務佣金部分：

1.查原告主張其銷售如附表所示產品之銷售金額共6,208萬元（包含標準銷售金額6,170萬元與溢價銷售金額38萬元）乙情，被告所不爭執，則原告主張依系爭銷售合約第3條一、約定，按正式簽約售價之2.5%計算結果為1,542,500元（ $6,170萬 \times 2.5\% = 1,542,500$ ）。

2.被告雖抗辯依原告於訴訟外向被告請領佣金之請款明細所載，其請領價格（按即標準銷售金額、底價）合計為6,163萬元（計算式： $1,640萬 + 3,005萬 + 1,518萬 = 6,163萬$ ），與原告訴訟外自承主張之請款金額1,540,750元（計算式： $41萬 + 751,250 + 379,500 = 1,540,750$ ）相符，故原告得請求之服務佣金應為1,540,750元（計算式： $6,163萬 \times 0.025 = 1,540,750$ ）等語，並提出服務費請款明細3件影本為證（本院卷第127-131頁）。然該請款明細所列金額，核與上開兩造所不爭執之系爭銷售合約所附價目表之金額不同，故原告主張該請款明細所載金額是原告誤算等語，足以採信。

3.因此，原告主張被告應給付之服務佣金為1,542,500元，為有理由。

(三)、原告請求超價獎金部分：

原告主張依系爭銷售合約，原告得請求之超價獎金為114,000元（計算式： $38萬 \times 30\% = 114,000$ ），為被告所不爭，足信屬實。

(四)、原告請求激勵獎金部分：

1.查系爭銷售合約第七條載明「服務佣金：一、正式簽約售價

01 之2.5%。二、激勵獎金如下:透天產品 銷售達三成獎金30萬
02 元 銷售達五成獎金50萬元 銷售達七成獎金70萬元…」等語
03 。上開條文雖未載明激勵獎金係以「累計計付」，然參酌上
04 開條文前後文義，與系爭銷售合約第八條約定「請款方式、
05 銷售金額（以簽約完成為準），乙方（按即原告、下同）應
06 於訂戶簽訂正式預訂買賣合約後（如客戶係以支票支付，須
07 以支票到期日後始向甲方【按即被告，下同】請款），於每
08 月五日前彙送請款資料請款給甲方。甲方於當月二十五日撥
09 款…」等語（本院卷第15-17頁）。可見依系爭銷售合約，
10 原告有出售產品、符合請款條件時，即需於每月彙送請款單
11 向被告請款。而系爭銷售合約既載明「銷售達三成獎金30萬
12 元 銷售達五成獎金50萬元…」等語，可見上開請款約定並
13 未排除激勵獎金之請款，此亦有被告所提出上開服務費用請
14 款明細載明包括激勵獎金項目可資佐證（本院卷第127-131
15 頁），應足確認。即原告銷售達三成即得向被告請領獎金30
16 萬元，銷售達五成時即另得請領獎金50萬元。另依原告所提
17 出被告公司稱呼「林總裁」之林顥霖與原告於111年1月29日
18 LINE之通話翻拍畫面，亦載有上開計算方式（本院卷第233
19 頁），益徵明確。故原告主張依照系爭銷售合約第7條第2項
20 激勵獎金之約定，原告銷售達三成時，被告應給付原告30萬
21 元，如達成五成時需再給付50萬元，採累計計算，應足採信
22 。被告抗辯非採累計計算云云，應無可採。

23 2.又原告主張激勵獎金之達成率，係以其銷售總額與第一次底
24 價總額計算乙情，雖為被告所否認。然以爭銷售合約第七條
25 之約定條文，僅於該條一、載有「正式簽約售價」等語，於
26 該條二、激勵獎金部分，僅記載:「透天產品 銷售達三成獎
27 金30萬元…」等語，並未就銷售產品之底價另行約定;與上
28 開原告與林顥霖之LINE通話翻拍畫面，亦有載有計算底價為
29 第一次底價之總和12,330萬元，已足採信。況原告銷售其中
30 A6產品之第二次底價已提高為810萬元（第一次底價為780萬
31 元），然原告之實際售價為低於上開底價之800萬元以觀，

原告主張預售屋銷售底價會因銷售過程逐漸提高，是由於預售屋產品在銷售過程中，因銷售標的物的逐漸減少，為因應市場之需求，與建設公司為獲取更高利潤之策略，才逐漸提高底價，應足採信。可見所謂第二次或第三次底價之訂定，係依銷售狀況與市場之供需而定，係屬浮動、不固定之價格，應不適宜做為兩造約定計算報酬之標準，故被告辯稱所謂銷售達成率應以銷售當時產品之底價總和為計算基礎，應無可採。

3.原告銷售之總金額為6,208萬元，已如上述，已超過產品第一次底價總和12,330萬元之50%即6,165萬元（計算式： $12,330 \text{ 萬} / 2 = 6,165 \text{ 萬}$ ）。故原告主張被告應給付之激勵獎金，為達三成之30萬元，加上達五成之50萬元，合計80萬元，足以採信。

(五)、因此，原告主張其得請求之服務報酬為2,456,500元（計算式： $1,542,500 + 114,000 + 30 \text{ 萬} + 50 \text{ 萬} = 2,456,500$ ）。扣除原告執行業務所得稅金245,650元（依10%計算）與二代健保費51,832元後，被告應給付原告2,159,018元（計算式： $2,456,500 - 245,650 - 51,832 = 2,159,018$ ），再扣除被告已給付原告之1,458,505元，尚有餘款700,513元未給付，足以採信。

(六)、另被告抗辯原告出售透天產品A1房地簽約時，未經被告同意，自行承諾買受人在空地施作圍牆及增高女兒牆，並於111年1月6日被告與客戶等人協商時，同意支付費用6萬元，該部分應由原告自行負責，故應從原告得請求之金額中扣除該6萬元等情。雖為原告所否認，並提出客戶工程變更單1件為證。然查：

1.上開客戶工程變更單雖於備註欄有刪除「空地圍牆施作與否及女兒牆增高部分，111年1月6日決議為『客戶與蕭全欽自行協調後續事宜，與建設公司無關』」等字，而改為「空地圍牆與女兒牆增高至150cm…此項不追加」等語。然該客戶工程變更單係客戶與被告之協議，為原告所自陳，並有該客戶工程變更單上只有被告公司之人員與客戶之簽名可佐（本

01 院卷第113、167頁）。故被告抗辯該協議之效力僅及於被告
02 與客戶之間，被告得否自原告得請求之金額扣除該項施作費
03 用，應依兩造之權利義務關係而定，尚難以被告與客戶之上
04 開協議即逕認原告不應負責。

05 2.而依兩造所不爭之被告公司林顥霖、承購戶、原告及證人李
06 綸安等，於111年1月6日在本件建案銷售中心之談話譯文及
07 錄音光碟（本院卷第181-210頁、光碟置證物袋）內容，原
08 告銷售A1產品給客戶時，有向客戶說明該產品有空地圍牆之
09 施作及女兒牆高約160至180公分等語，然於上開談話時，經
10 確認A1產品之女兒牆只有1米1（即110公分）高（本院卷第1
11 85-186、194頁），且沒有施作空地圍牆（本院卷第194-197
12 頁）。原告當時雖有提到女兒牆部分「…你們那時候陳董是
13 跟我講一米六，我才跟客戶講一米六。」等語（本院卷第18
14 4頁），然原告上開表示並未獲得證實；而空地圍牆部分
15 ，被告之圖說上並沒有那道圍牆，而原告出售該產品時與被
16 告公司之「簡經理」談論結果是「使照下來再討論」，且原
17 告是問被告之工地主任說「可不可以做」，工地主任表示「
18 可以做」等語，然被告公司人員表示上開「使照下來再討論
19 」是指以後再討論客戶是否要追加那道牆之意思，工地主任
20 也沒有說「可以做給你」，而是可以追加施作的意思等語
21 （本院卷第184-186、193-197頁），均難以證明被告有答應
22 要贈送那道圍牆給買受人之意思。而經上開討論後，原告亦
23 當場向買受人表示「（女兒牆部分）…我跟你講一米六，我
24 就做這個高度給你…」（本院卷第186頁）、「（空地圍牆
25 部分）…我一定會做的，這一道圍牆我一定會幫你做…」等
26 語（本院卷第199頁）。且證人李綸安亦證稱：「…我們在討
27 論的時候原告跟A1的承購戶過來，蕭先生有說要做A1的圍牆
28 ，但是這不在公司及買方的合約的範圍內，所以當時蕭先生
29 有跟客戶說這部分會由他負責去做給他，當時董事長估價大
30 約是六萬元，這部分承購方也知道，我有錄音檔。」等語（
31 本院卷第144頁）。因此，被告辯稱因原告已答應要負責為

01 客戶施作空地圍牆及增高女兒牆，因而其與客戶洽談上開客
02 戶工程變更單時，改列為不追加項目，以免爭議，然該費用
03 6萬元應由原告負責，應屬可採。依此計算，原告得請求被
04 告給付之報酬為640,513元（計算式：700,513-60,000=640,5
05 13）。

06 (七)、末按遲延之債務，以支付金錢為標的者，債權人得請求依法
07 定利率計算之遲延利息。給付無確定期限者，債務人於債權
08 人得請求時，經其催告而未為給付，自受催告時起，負遲延
09 責任。其經債權人起訴而送達訴狀，或依督促程序送達支付
10 命令，或為其他相類之行為者，與催告有同一之效力，民法
11 第233條第1項、第229條第2項分別定有明文。本件原告請求
12 被告給付報酬，為以支付金錢為標的，原告自得請求被告給
13 付自起訴狀繕本送達翌日即111年6月30日（本院卷第55頁）
14 起至清償日止，按週年利率5%計算之利息，自屬有據。

15 (八)、綜上所述，原告本於兩造所簽訂之系爭銷售合約，請求被告
16 給付640,513元，及自111年6月30日起至清償日止，按週年
17 利率5%計算之利息，為有理由，應予准許。原告超過部分
18 之請求，為無理由，應予駁回。

19 五、兩造均陳明願供擔保，請求宣告執行及免為假執行，於原告
20 勝訴部分，均核無不合，茲分別酌定相當之擔保金額，予以
21 准許。至於原告敗訴部分，其假執行之聲請，因訴之駁回而
22 失所附麗，應併予駁回。

23 六結論：本件原告之訴為一部有理由，一部無理由，爰判決如主
24 文。

25 中 華 民 國 112 年 1 月 10 日
26 民事第二庭 法 官 黃一馨

27 以上正本係照原本作成

28 如對本判決上訴，須於判決送達後廿日內向本院提出上訴狀。如
29 委任律師提起上訴者，應一併繳納上訴審裁判費。

30 中 華 民 國 112 年 1 月 11 日

02 附表一（單位：新台幣、萬元）

03

戶別	第一次底價	第二次底價	售價	備註
A1	860		868	
A5	760		765	
A6	780	810	800	
A8	780		785	
A9	780		782	
A11	740		738	
A12	730		725	
A13	740	740	745	
合計	6,170		6,208	