臺灣基隆地方法院基隆簡易庭民事判決

107年度基簡字第996號

原　　告　伯仲不動產仲介經紀有限公司
法定代理人　高明哲
訴訟代理人　邱文豪
被　　告　江美鳳

上列當事人間請求仲介報酬費用事件，本院於民國108 年3 月14日言詞辯論終結，判決如下：

主　　文

被告應給付原告新臺幣壹拾玖萬伍仟元。

原告其餘之訴駁回。

訴訟費用由被告負擔百分之七十五，餘由原告負擔。

本判決第一項得假執行。但被告以新臺幣壹拾玖萬伍仟元為原告預供擔保後，得免為假執行。

事實及理由

一、原告主張：

被告前於民國107 年7 月20日與原告簽訂不動產委託銷售契約書（下稱系爭委託銷售契約書），專任委託原告銷售其所有門牌號碼基隆市○○區○○街○○○○○號6樓之房屋暨土地持份（下稱系爭房地），約定銷售期間自107年7月20日起至同年10月31日止，被告並於同日填寫契約內容變更合意書，將委託銷售價格由新臺幣（下同）688萬元變更為650萬元。原告承接委託後，原告公司之銷售員即努力銷售帶看，並覓得買方即訴外人吳俊宏，且買方吳俊宏於107年8月12日填寫不動產買賣斡旋契約書同意願以650萬元之價格購買系爭房地，此與被告授權價位達成一致。原告獲知出價後，原告公司之銷售員即訴外人王光慶於同日即至被告家與被告見面，並告知被告有買家願以650萬元購買，請被告來簽約，因被告當下開始不承認650萬元這個價格，所以雙方沒有說好簽約之時間、地點，事後被告以反悔出售為理由拒不履行買賣契約，並避不見面，經原告寄發存證信函催告，另於107年9月11日、107年9月27日至中正區公所調解，仍未有結果。爰

依系爭委託銷售契約書第12條：「違約罰則一、甲方如有下列情形之一者，視為乙方已完成仲介之義務，甲方仍應給付第五條約定之服務報酬，並應全額一次付予乙方：（二）：買賣契約經買賣雙方價金與條件一致而成立後，甲方反悔不賣或因可歸責於甲方之事由致無法簽訂買賣契約或無法繼續履行契約者。」、第8條「五、買賣雙方價金與條件一致時，甲方應於五日內至乙方指定處所與買方簽定不動產買賣契約書。但簽約之期日或處所另有約定者，從其約定。甲方無正當理由推諉拖延，經催告後仍不履行者視為違約。因可歸責於甲方之事由致無法簽定不動產買賣契約者，甲方應加倍返還定金予買方及對買方負損害賠償責任，並給付乙方本契約第五條第一項之服務報酬及賠償乙方之損害。」規定，被告應給付成交價額（即650萬元）百分之4服務費（即26萬元）予原告。原告本於上開契約及居間之法律關係而為前開請求。並聲明：被告應給付原告26萬元。

二、被告則以：

（一）系爭房地買賣雙方就買賣條件並未達成一致，買賣契約並未成立，原告請求並不符合系爭委託銷售契約書第12條第1項第2款規定之要件：被告當初要求之條件係扣除土地增值稅與相關應付費用後，實領650萬元，買方吳俊宏則主張所給付650萬元之買賣價金已含上開費用。被告於預定簽約當日有跟原告表示650萬元願意賣，但係被告實拿650萬元。房仲為居間者，應係要買賣契約成立後，才能請求報酬，若不管買賣契約成不成立，賣房者均需支付房仲服務費，賣方的決定權遭剝奪，對於賣方不公平，係霸王條款，違反消費者保護法，應屬無效。又被告與原告所屬人員王光慶於107年7月20日第一次見面，原告未給予被告充分之契約審閱期間，未向被告解釋與說明近三個月內類似物件之成交行情，亦未向被告解釋與說明專任委託與一般委託之差異，即不斷催促被告簽署委託銷售契約書，被告退休前僅為工廠之電子作業員，非專業不動產投資客，買

賣不動產之經驗甚少，遭其技巧性誘騙下簽署委託銷售契約書與契約內容變更合意書等文件。準此，本件應得類推適用消費者保護法第11條之1第3項規定，約定出售總價由688萬元變更為650萬元，並未構成原告與被告間委託銷售之契約內容，故原告以找到買方吳俊宏同意以650萬購買系爭房地，與被告授權價位一致為由，請求被告給付服務報酬，顯屬無據。

（二）原告雖有告知被告，有買家願以650萬元購買，原告說107年8月13日要簽約，但被告表示須於107年8月14日住院，且住了10天，原告再表示107年8月25日要簽約，議約當日，被告前往指定地點，未實際見到買方與地政士，以致無法進行議約與簽約，並非賣方反悔，核與上開約款所示要件不符，蓋原告身為專業房屋仲介，即有聯繫買賣雙方出面之義務，是本件非可歸責於被告。

（三）按不動產經紀業管理條例第26條第2項規定：「經紀業因經紀人員執行仲介或代銷業務之故意或過失致交易當事人受損害者，該經紀業應與經紀人員負連帶賠償責任。」。被告之前有找過中信、太平洋房屋，但都沒有賣成功，之前中信、太平洋房屋提的底價很低也是650萬元，被告覺得太低了，委託就取消了，被告不想交易，之後才找到原告，被告係稱至少開價688萬元才要賣。被告專任委託原告銷售期間為107年7月20日至同年10月31日，原告於此超過三個月之期間內，被告僅媒介一位買家即吳俊宏。原告僅帶看吳俊宏至系爭房地區區兩次，如前述，議約當日，被告前往指定地點，未實際見到買方吳俊宏以致無法進行議約與簽約，原告為專業房屋仲介，未善盡聯繫買賣雙方出面之義務。

（四）買方吳俊宏雖於107年8月25日領回斡旋金，然截至同年10月31日止，仍有長達兩個月委託銷售期間，被告既專任委託原告銷售，放棄委託與利用他家仲介資源以提高系爭房地曝光與成交之機會，原告即應更積極替被告尋找買家，

然原告無視上情，除不斷以存證信函要求被告給付服務報酬並揚言提告外，未再報告與媒介其他買家，明顯怠忽專任委託銷售之職務，影響被告權益至鉅。原告怠於執行專任委託之銷售職務，導致買賣契約無法成立，系爭房屋未出售，被告才是真正受害人，被告至少受有按買賣成交總價百分之3之損害，如今原告竟起訴請求被告給付高額服務報酬，顯屬不公。並聲明：原告之訴駁回。

三、原告主張兩造有簽訂系爭委託銷售契約書，由被告專任委託原告銷售其所有之系爭房地，約定銷售期間自107年7月20日起至同年10月31日止，被告並於同日填寫契約內容變更合意書，將委託銷售價格由688萬元變更為650萬元。原告受託後，業已覓得買方吳俊宏願以650萬元之價格購買系爭房地，然被告嗣後卻反悔不賣，有違系爭委託銷售契約書第12條第1項第2款之約定，原告自得依居間之法律關係及系爭委託銷售契約書第5條約定請求被告給付總價款百分之4之服務報酬等語。然為被告所否認，並抗辯如前。以下茲就本件爭點分述如下：

（一）按兩造間有於107年7月20日簽訂系爭委託銷售契約書，約定由原告居間仲介銷售被告所有之系爭房地，原委託銷售價格為688萬元，委託銷售期間自簽立上開契約起至107年10月31日止。服務報酬為成交價款百分之4。兩造又於同日簽訂契約內容變更合意書，將出售總價由688萬元，變更為650萬元等情，為兩造所不爭，並有系爭委託銷售契約書、契約內容變更合意書在卷可參（見本院卷第15～27頁）。嗣原告有覓得願以650萬元購買系爭房地之買家吳俊宏，原告並有於107年8月12日與吳俊宏簽訂不動產買賣斡旋契約書、買方給付服務報酬承諾書等情，亦有上開契約書存卷可佐（見本院卷第29～31頁），又原告有於107年8月21日以存證信函通知被告表示，原告已於107年8月13日通知被告出面履行簽約義務，並再次通知被告於107年8月25日14時至東森房屋基隆信一加盟店與買方簽訂不

動產買賣契約書，如逾期不理，原告將依系爭委託銷售契約書請求賠償等語，亦有前開存證信函在卷可參（見本院卷第33～35頁），則上開事實，應堪認定。

（二）按消保法第11條之1第1項固規定企業經營者與消費者訂立定型化契約前，應有30日以內之合理期間，供消費者審閱全部條款內容，然同條第3項亦規定中央主管機關得選擇特定行業，參酌定型化契約條款之重要性、涉及事項之多寡及複雜程度等事項，公告定型化契約之審閱期間。且該審閱期間規定之立法理由在於維護消費者知的權利，使其於訂立定型化契約前，有充分了解定型化契約條款之機會，如消費者已有詳細審閱契約之機會，該條之保護目的已達，故消費者於簽約審閱契約條款內容之期間，雖未達規定期間，倘企業經營者未有妨礙消費者事先審閱契約之行為，消費者有充分了解契約條款之機會，而於充分了解後同意與企業經營者成立契約關係，基於其他考量而選擇放棄審閱期間者，法律並無禁止消費者拋棄權利之限制，基於私法自治及契約自由之原則，尚非不可。且於簽約後已經將上述定型化契約交付予消費者，消費者隨時得查閱契約條款，有隨時瞭解契約條款之機會，在經過相當合理之期間後，消費者未曾主張契約審閱期遭剝奪，亦未曾反應有不瞭解契約條款或主張契約條款之不公平處，則此時已難謂消費者係於匆忙間訂立契約而不知該契約之相關權利義務，其訂立之契約有失公平之虞。是企業經營者雖於簽約前未給予消費者契約審閱期，自亦應認為上述契約審閱期之瑕疵已經補正，消費者自不得於事後再以違反審閱期間之規定為由，主張契約無效。被告雖辯稱原告未給予被告充分之契約審閱期間，亦未向被告解釋與說明近三個月內類似物件之成交行情，而有違消費者保護法，系爭委託銷售契約書、契約內容變更合意書應屬無效云云；然查，參諸被告與原告公司仲介人員王光慶於107年8月11日之LINE對話紀錄：「王光慶（下稱王）：今天有跟買方吳先生

碰面，有新進度想跟您當面聊，什麼時候回來基隆呢？被告：可以直接跟我說買方要買多少就好。王：還有一些細節要跟您當面談。被告：我不想碰面，請他先告知買方出價多少錢，如果價錢沒到就不用碰面了。王：江姐，今天早上有跟買方吳大哥碰面，那吳大哥這邊有一些問題想請教您，等著我晚餐後上再去找他時回覆，我原本想跟您碰面問您，但您可能覺得有點壓力，是否我們可以通個電話，那價格這邊我當然會朝著您昨天說的一坪14萬（總價635萬）去努力。被告：我知道你很努力，可是價錢達到我說的價錢，才OK，加油。王：謝謝您的鼓勵，您說的價格就是昨天說的單價一坪14萬（總價635萬）這樣子嗎？被告：我的底價是650萬元。」等語，及證人王光慶於審理中證稱，系爭房地最初委託價係688萬元，我們對外的廣告也是寫688萬元，650萬元係被告自己提的，其延續前一個委託經驗，被告說650萬元是她的底價等語（見本院卷第163～165頁），可見被告明確知悉並要求其出售系爭房地之底價為650萬元等情，復依被告於審理中自承，我之前有找過中信、太平洋房屋，但都沒有賣成功，之前他們提的底價很低也是650萬元，我覺得太低了，委託就取消了，我不想交易，之後才找到原告，我是開價688萬元等語。亦見被告於委託原告出售系爭房地之前，業有委託其他仲介代其銷售系爭房地，其就系爭房地之市場交易行情甚為知曉，又依系爭委託銷售契約書第9條特別約定專項，被告業已手寫並簽名之方式載明「本人已充分瞭解契約內容並同意不行使三日審閱權」等語，足證被告應有充裕時間閱覽契約內容，且被告至107年8月11日仍明確向原告之仲介人員表示其販售系爭房地之底價為650萬元，由此均證被告就前開契約之內容認知並無產生任何錯誤，是縱原告在簽約前未給予被告合理之審閱期間，如前所述，該瑕疵業經補正，被告事後執消保法第11條之1審閱期之規定，抗辯系爭委託銷售契約書、契約內容變更合意書無效

云云，要無可取。被告復辯稱其係遭原告技巧性誘騙而簽訂前開契約，應得類推適用消費者保護法第11條之1第3項規定，認其約定出售總價由688萬元變更為650萬元係屬無效云云，然查，被告就原告於其簽訂前開契約前有何詐欺情事，均未舉證以實其說，且依前所述，被告直至107年8月11日仍明確向原告表示其出售系爭房地之底價為650萬元，此與契約內容變更合意書之約定內容相符，則被告何來遭詐騙之情事，是被告前開所辯，亦不足採。

（三）按一般不動產買賣交易實務，透過房屋仲介之房屋買賣，賣方會與仲介公司簽立委託銷售契約書，約定將其所有不動產委託仲介公司仲介銷售，約定內容包括委託銷售範圍、委託銷售價格、委託期間、收款條件及方式、稅捐負擔、服務報酬、定金之收取等，而買方亦會與仲介公司簽立契約，約定內容包括購買範圍、應買價格、斡旋期間、付款條件及方式、稅捐負擔、服務報酬等，並由仲介公司依兩造委託內容從中斡旋。次按買賣為諾成契約，本不須以書面為必要，僅須買賣雙方當事人就買賣標的物及價金意思表示合致，契約即為成立。又契約固須當事人互相表示意思一致始能成立，但所謂互相表示意思一致，並不限於當事人間直接為之，其由第三人為媒介而將各方互為之意思表示從中傳達因而獲致意思表示之一致者，仍不得謂契約並未成立（最高法院68年度台上字第1504號判例意旨參照）。又代理人於代理權限內，以本人名義所為之意思表示，直接對本人發生效力。代理人非經本人之許諾，不得為本人與自己之法律行為，亦不得既為第三人之代理人，而為本人與第三人之法律行為，民法第103條第1項、第106條定有明文。易言之，民法第106條禁止雙方代理之規定，旨在保護本人之利益，並非強行規定，代理人如事先經本人許諾，即得為雙方代理之法律行為。觀諸系爭委託銷售契約書第8條第1項約定：「甲方（被告）同意乙方（原告）得為買賣雙方之代理人」，足認被告同意原告就系爭

房地買賣得為雙方之代理人。復被告委託原告出售系爭房地，依系爭委託銷售契約書第2條：委託銷售期間自簽立本契約書之日起至107年10月31日止；契約內容變更合意書第1條約定：變更總價：總價變更前為688萬元整，變更後為650萬元整。而吳俊宏有於107年8月12日與原告簽訂不動產買賣斡旋契約書，願意以650萬元之價格購買系爭房地，業如前述，則依系爭委託銷售契約書第8條第5項約定：「買賣雙方價金與條件一致時，甲方（即被告）應於5日內至原告指定處所與買方（即吳俊宏）簽訂不動產買賣契約書。但簽約之期日或處所另有約定者，從其約定。甲方無正當理由推諉拖延，經催告後而不履行者視為違約。因可歸責於甲方之事由致無法簽訂不動產買賣契約者，甲方應加倍返還定金予買方及對買方負損害賠償責任，並給付乙方本契約第5條第1項之服務報酬及賠償乙方之損害。」，足認原告受被告委託銷售系爭房地，若買方出價已達委託底價時（本件為650萬元），原告即可代被告收受買方之定金，被告與買方成立買賣預約，被告負有出面與買方簽訂買賣契約之義務，並該收受定金直接作為簽約款之一部。又依系爭委託銷售契約書第5條約定：買賣成交時，賣方（即被告）同意一次給付原告按成交總價款百分之4（即650萬元X4%=26萬元）之服務報酬；第12條第1項約定：甲方如有下列情形之一者，視為乙方已完成仲介之義務，甲方仍應給付第5條約定之服務報酬，並應全額一次付與乙方：㈡買賣契約經買賣雙方價金與條件一致而成立後，甲方反悔不賣致無法簽訂買賣契約或無法繼續履行契約者。查本件被告所要求出售系爭房地之出售底價既與買方吳俊宏所願購買系爭房地之價格達成一致，而系爭房地之買賣最終無法達成，係因被告事後反悔等情，此據原告於審理中自承，我有跟原告講650萬元願意賣，但要變成我要實拿650萬元等語，並有被告與王光慶之LINE對話紀錄：「王：價格已達到您的要求，妳寫下來授權的底價

。被告：反悔價格，我說是688萬元就是688萬元。」在卷可參（見本院卷第217頁），則被告事後反悔以致系爭房地最終無法順利達成，則原告請求被告依系爭委託銷售契約書之約定給付服務報酬，自屬有據。

（四）被告雖辯稱，其當初係要求以688萬元出售系爭房地，並非650萬元云云；然查，被告委託原告仲介出售系爭房地，係以650萬元之底價作為出售條件等情，業如前述，且依本院當庭勘驗被告嗣後至原告公司商討本件仲介之相關內容，其勘驗結果：「勘驗結果：（以下稱對話之仲介營業員為王、另名仲介為店長、被告江美鳳為江、江美鳳友人為楊）檔名：『CAM02_00000000000000_0000000.avi』（檔案長度28分28秒，00：00：00-00：28：28）對話錄音譯文如下：（江、楊推開大門，走進屋內，並坐立於位於畫面右邊中間及下方之椅子上）【播放時間：00：01：00畫面時間：13：56：01】王：斡旋單的編號，斡旋就是…。江：對啊，斡旋金五萬…，嗯，我就叫你趕快退還人家了。楊：我們現在從頭說起喔，這個是…，你是這個嘛（手指向桌面文件）王：對呀。楊：…吵架的，…你年輕人對我這個老年人，可能你也不會怕啦。來，我們從頭說起吼。這張（從文件夾中取出一張文件，置於桌上）。江：…。之前的。楊：這是她同意的，688萬實價的，對嗎（指向桌面文件），她以前這樣跟你說。王：沒有耶。江：…。楊：沒有。江：他說好呀。王：…這是…說好的價格，先前的價格。楊：對嗎?王：不是實價，那是說好的價格。楊：喔，說好的價格。啊我現在我來跟她說，她說她說，實價，但是你說是說好的價格。江：…底價…底價啦。楊：這個650萬，是不是你自己，自己…。王：650萬喔，這是我和江姐之前有討論的時候，我們就是說是底價，啊有同意說這個底價…。楊：人家這個她沒有同意（手指向文件），不要說…。王：沒有不要說…。江：沒有他這，他這我之前，我叫…。王：這個這個喔，上一趟喔。

楊：嗯。王：你上面鉛筆的，字都不是我寫的。喔我、我寫的。江：這不是你寫的？王：我是說這鉛筆的，鉛筆的字都不是我寫的。楊：鉛筆的是誰寫的？王：那是藍色的字是我寫的。楊：嘿。江：啊你現在是咬我簽名的，就對了。楊：來妳不要說話，吼。來這些，最好是都你寫的吼，這鉛筆的，現在她同意的，就是這個688萬這個數字。王：688萬…她同意的。楊：嘿她同意的，啊650萬她不同意…有等於沒有。【播放時間：00：02：55畫面時間：13：57：56】王：沒有，650萬她也有同意。楊：妳有同意嗎？江：我沒有同意。楊：對呀。王：因為我們這邊她有簽名啦。江：沒有我寫…。王：因為我們這是契約吼，大哥，你是你是比較懂事情的人，我現在跟你說。楊：我是不認為我比較懂事情，因為我做工的人，因為這間房子是我從頭繳到尾，繳10幾年，你賣這間房子還賺得比我多，我就不太同意，怎麼說，我1、20年來繳這間房子，我現在跟她離婚之後，我這間房子給她，她現在給我出688萬，我很生氣，啊她跟我說實價…因為我…我繳…貸款…加上那17 0萬的貸款，賣這間800多萬我就同意。但她現在給你開的688萬，650萬她不同意。啊她既然同意這個，不同意這個，沒關係，妳就同意這個就好了（手均指向桌面文件）。650萬看可以取消就已經取消了。王：沒有，怎麼可以取消。這個不是我寫的。楊：要不然誰寫的？妳寫的嗎（轉頭問江）？江：這個我就不要啦，之前你二間了，…我就不要了。楊：啊既然，沒關係，誰寫的都沒關係，誰寫的都沒關係。650萬她既然不要了，就是這個，她有這個這個…啊，她既然不要了，650萬我不要了。王：不…。楊：這個買賣就已經沒有了。王：不是說她不要就是不要，是說現在買方…。楊：…她不要就不要，她不要就是不要，因為她是屋主。江：對呀，這不合理…。王：你要是說現在沒有買方出價，啊價格一樣啊，就沒有這個事情了。楊：嘿。王：你之前的時候，妳說650妳底價要

改…我都可以，…改都可以改，啊不過現在買方出價了，也付訂金了，他的價格是650和我們的價格一樣。楊：但是你要你要…。江：你不是說590…。楊：590的時候。江：590他就叫我趕快簽了。一直叫我簽了。王：沒有。楊：590就不要…真的搞不懂…。王：現在買方出價。江：…啊第二天啊。楊：啊她比較大，還是對方比較大。江：…啊第二天還拿那個說…。【播放時間：00：04：58畫面時間：13：59：59】店長：…一開始出590的時候，我們跟姐說，姐…同意嘛。楊：嘿。店長：她590不，她要的價格，她不同意，我們當然，我們當然是跟對方說。楊：對對對，啊她590就不同意，你為什麼為什麼要變650萬？店長：650萬比590高啊。楊：啊對啊。店長：嘿呀。楊：因為她這個東西…。江：我說我…688，688啊。店長：大哥，這是另外一張，我們印下來的。（將一張文件置於桌上）楊：嗯。店長：這個算跟姐的對話，LINE對話啦。我們跟她傳LINE說，…說升到650萬，我跟她說姐升到650萬，姐…說我也恭喜你們努力的達成了，啊表示姐有同意650萬。江：嗯？（將上開LINE對話頁面取去查看）王：我們這個都有紀錄在。楊：…說。江：我就是不同意就對了。（將上開文件置於桌面）…。店長：一開始590一開始…590姐不同意，我們我們就接受嘛。因為姐我們的價格是688萬是對我，的廣告。江：我看看你們的。店長：650萬是給我們的底價。江：嗯。店長：啊現在對方已經從590加到650了。…。江：嗯。店長：這樣我們現在，怎麼跟對方交待。江：我又…，我也沒有收斡旋單呀，我也不要簽要約書呀。店長：那是另外一回事啦，那是因為我們跟買方說把姐…650萬…是妳給我們的價格。…姐又又變成不同意。江：…嘿呀。這樣就無效呀。店長：為什麼無效…。江：…。店長：…。江：…條呀。店長：…審閱期喔。江：對呀。店長：…我們房地產審閱期是三天。江：…我也是說叫他們說打拚打拚。店長：我們從590打拚

到650了，誰說我們沒有打拚。江：對呀我傳的意思，我也是鼓勵他的話啊。【播放時間：00：07：35畫面時間：14：02：36】店長：…。江：我有同意嗎？…那樣算同意嗎？店長：這是妳，這是妳自己簽的。江：…我有簽嗎？哈？斡旋單我有簽嗎?王：這是妳的，這是妳的…。江：哈？…啊，我問你我的斡旋單咧？斡旋單拿給我看，哈？店長：…我有拿給你看。江：嗯？店長：…那天我有拿給妳看。江：支票啊，我有叫你趕快退還人家啊。有嗎？店長：斡旋有一個期間啦。江：五萬元我有叫你趕快退還人家。店長：590妳不賣，…他也不加，這是正常的，…590他有加起來呀。【播放時間：00：08：18畫面時間：14：03：19】楊：妳當作這個，…這種東西妳以為談情說愛，隨便寫寫就可以了。對不對？（將文件舉起面對被告講）江：（注視楊手中之文件）楊：是不是？店長：好啦，大哥。江：反正我也沒有簽給他們啦。楊：OK，好，我也不要跟你們這你們這說什麼。吼，這種東西…就是說，它既然是688萬，650萬…斡旋金…。江：對呀。楊：吼，對不對，這樣一來的話，這個契約的話。到這邊來已經有爭議，這無效了。她沒有要賣了…。店長：…。楊：屋主變成沒有要賣了，我屋主我東西不賣不犯法，只有一些違約的細節在。店長：對。楊：對不對。店長：嗯。楊：你今天說句難聽一點的。店長：嗯。楊：你要，要她的違約4%…你有跟她說明…。江：…我有說。楊：跟她說明。店長：…。江：沒有，我有跟他說，看能不能減少一點。他說他可以跟公司說說看，少一點。楊：但是你今天要是688萬，她如果沒有，她要是沒有要賣的時候，你們這個4%絕對。江：我現在…4%啊。楊：我們現在，現在來的話，我們現在說一個難聽一點的……。江：…。楊：今天如果沒有一個，今天要是說，你要是假設說一定650萬才買賣的時候，我們只有法院見。大家來告啊，大家來告啊。因為我我這輩子，省下這間房子…差幾百萬我賣什麼，何必還要

賣。我是她的前夫啦，我這間房子，說句難聽一點的…但是這間房子，關係到我的小孩有的沒的…有個家，我自己，我自己…清出…所以說我…這間房子，就是說，我要讓小孩有一間房子在…有個家…我才會出面…。店長：嗯。江：對啊，看說說看，找一個理由解釋跟對方說。你作生意…。楊：現在來，就是說，他現在說他…反正到法院互相告，我會告輸他啦。因為你們當作我…。店長：…。楊：吼，我有心理準備啦。但是問題是，我也要試試看，看到底是…。江：因為我也有去問消保官啊。楊：妳問消保官沒有用啦。現在就實際上…。江：嘿啊，怎麼有人條款這樣，怎麼沒有用。楊：實際上，大家只有走法院解決啊。不然沒辦法了，因為怎麼說，你們也沒有要退，我也沒有要退，她也沒有要退。因為我…本身就不是，她跟我說是688萬要賣，但是…兩種。江：對啊。楊：…拿到688萬的時候，我銀行有170萬的貸款，是不是，買主要出，要出800多萬才同意啊。店長：（點頭）嗯嗯。楊：是不是這樣。如果是688萬，她拿到688萬要繳掉銀行…是不是這樣。店長：…我跟你報告一下喔，這間房子在賣的時候喔，就是沒有這個買方出現，姐在說這間房子她不要賣…都沒有關係。江：嗯。店長：現在問題是現在這個買主出來買。江：嗯。店長：他價格也是已經達到姐給我們的價格，就是650萬，不是688萬，…寫的688萬是我們對外的廣告，650萬是姐開出來給我們的底價。江：嗯。店長：現在買方已經出650萬，來達到我們姐給我們的另外的底價，…就是…（違約）的問題，啊…的問題，我們…就好了。…的問題是說妳要賠，賠什麼，賠這個買方他的斡旋金。楊：…斡旋金…。江：對啊，我有叫他趕快退還人家啊。楊：嘿啊。店長：好。楊：斡旋金…650萬她沒有收到，她不同意650萬，因為她…。江：他…簽…。楊：…不…。不算了啦。店長：…姐她的想法，650萬你要怎麼解釋（拿出文件詢問）。這是…底價。楊：對啊…。店長：

…想法，讓我們讓我們…。江：我就想我屋主，我也有權利啊。我們還沒收斡旋金跟要約金之前我們也可以…。店長：沒有姐…。江：我也…。店長：…就好了。江：我也去…。店長：現在有一間屋，屋主跟妳說底價是，650萬是她的底價，現在出650萬，屋主才跟妳說不賣。江：我有LINE給他們啊，我也有LINE給他們啊。（拿出一張文件）店長：…什麼？江：我也有LINE這些給他們。店長：（查看江提出之文件）嗯。江：就算有簽…約啦吼，專任約啦吼。店長：嗯。江：就算你們有達成底價啦。店長：嗯。江：我也是有權利啊。同意嗎?（店長將該文件再還予江）店長：這份合約書喔，譬如說我們一方面…去改變這個合約書裡面的條件嘛，我們就沒有必要簽這份合約書對不對。江：嗯。店長：對不對?啊妳要說，他後來的價格已經達到妳要的價格…可以反悔就反悔，這樣，這份契約書，它的精神跟它它的目的都不就都不見啦。江：因為我就不信任你啊。【播放時間：00：14：07畫面時間：14：09：08】（此時有一名男子推門入內，王帶該名男子至後方空間）楊：那，那是這樣啦，萬一這個法律上、那個買賣契約上，我沒有給你收訂金，沒有給你下斡旋金的話。店長：嗯。楊：這，這個，這個。江：…那我也不知道。店長：嗯…。楊：…650萬，她底價650萬…個人信守問題。所以說今天她不同意這個東西，…650萬…我想想我後悔了。後悔，我不是不讓你賣，而是我，這個底價我後悔了。店長：嗯。楊：她不是不讓你們賣。店長：嗯嗯。楊：喔我不讓你們賣，喔這個底價我後悔了。後悔了…688萬。店長：嗯。楊：喔，然後重點，她沒有這個，沒想要跟你們撤銷這個那個，她要是跟你們撤銷，你們的買賣…的時候，她就可能要賠，她就一定要賠你們這個這個違約違約的數字。但是現在，今天後悔了，我剛剛650萬，我不要賣了，我所以她沒有跟你沒有跟你收這個這個斡旋金跟訂金…有一個，有一個那個那個…。店長：…。楊：…

吼，所以說，如果你們真的要一定要650萬把它賣出去，她不可能的話。店長：嗯。楊：而你們要以這樣子的，關係跟她打，打這個違約，4%，20幾萬…斡旋金…我沒給你拿。江：嘿呀，我…沒給你拿。楊：對不對，46、24啦，45、20啦。26萬啦。店長：嗯。楊：對不對，這26萬…法官…。江：說1、20萬啊。楊：因為我都沒有給你收，沒有給你那個的時候，我並沒有給你撤銷…。我就是後悔我這個650萬啦。店長：嗯。楊：我就是要688萬。店長：嗯。楊：所以說這個這個這個違約金，也不算…。店長：…這個斡旋金…。楊：我…你的公司……。店長：嘿嘿對。楊：但是所以說，如果。店長：嗯。楊：你們繼續賣啦。賣688萬。店長：嗯。楊：對不對，賣掉的時候，OK。店長：嗯。楊：我們在座要賣，再重來，你要給我百分之幾？店長：嗯。楊：我用688萬把你賣掉，你要給我百分之幾？…。店長：嗯。楊：啊現在…還沒賣出去，啊再來，再來，說這個4%，她違約，其實沒違約。我沒給你撤銷你的那個。我只是，她只是，她的信守問題。我、我…650萬。是不是這樣。她沒給你撤銷，你…。店長：…，啊妳這份合約書，要照走。因為妳不可以說，像我們合約書上面都不算了。楊：有啊，算啊，算啊…688萬啊。店長：你…價格調高。楊：嘿呀。江：因為我，因為我。楊：她不她不同意而已啦。江：嘿呀，因為我有去591行情看呀。店長：嗯。江：行情現在都5、6萬耶。啊你現在要我…。店長：姐，妳說行情也有自己加的…。江：對呀…我就不要了楊：她就不要了。江：我就不要了，你不用說了。店長：…價格嘛，對不對，啊你這邊是住…。江：…。楊：…現在…650萬就對就是說，啊太低了，後悔賣…啊她還沒有還沒有收取訂金跟斡旋金…她有後悔的空間，這是她的信守問題，但是她現在既然這樣來的時候，她沒說我要撤銷你的那個，我要叫別人賣，這樣你就這個，直接有辦法跟她收取這個違約金啦。店長：這是兩回事啦。這是

兩個事情喔。…她給我們的價格是650萬。楊：650萬…。江：（持手機畫面予店長觀看）…啊這啊，這是行情表啊。店長：對啊，這是行情…。江：啊這誰看的懂，啊這10天而已，這沒有近三個月。店長：10天而已。江：嘿啊，你自己看日期啊。這誰看得懂，哈，這行情表誰看得懂。店長：亡…。江：啊，這10天而已，5月21到月底。店長：我拿…給妳看。江：啊，不用啦，不用啦。店長：那是三個月，那是三個月的喔。江：這這樣，看得懂喔。啊。店長：我拍給妳。江：這行情表。店長：我拍給妳，是表示妳有簽名的。江：嗯?店長：妳說…。江：…我簽名嘛。店長：對呀，妳自己說沒簽名嘛，不過我真的有給妳簽了。江：啊你有寄三個月行情表給我嗎?店長：這個是三個月以內的。江：這有嗎？這日期你自己看。店長：妳要看。江：你看看。店長：我拿給妳看嘛…。店長：這是三個月以內的。江：這樣我跟你說啦，本月底也沒給我，近三個月行情表也沒給我，然後專任約和一般約，你也沒跟我說明。王：現在不是說江姐說我們沒做就沒做，她說她都…。江：對啊，這鬼誰看得懂，這鬼看得懂，啊。王：…上面她都有簽名，我都有…。楊：…東西有簽名沒有錯，這個650萬很像她…江：…對他有利的嘛。楊：她講的，她…講的。江：…。楊：她可以有後悔的空間。江：對呀你的…。楊：我不要賣了，我不要賣了。江：對呀你的…。店長：妳不賣，我給妳，但是你買方…她的價格，還沒漲，說不要賣可以。楊：但是我沒跟你收到錢耶。店長：沒有。楊：…，收錢而已，我沒跟你收到錢耶。店長：這上面有寫（翻閱相關文件查看），她…收訂金。江：…沒有啊，這也是…。店長：只要對方他的價格出的這裡面…。江：這也不是我的意思。店長：屬意我們公司跟人家收訂金喔。江：對呀，這也不是我的意思，這誰勾的。這也不是我勾的，這不是我勾的啊。店長：妳不可以妳不可以說有簽名…。江：這你勾的。店長：妳都說…。江：這

我勾的嗎？店長：這不是妳的意思。江：啊？王：大哥，我們都是成年人…江：…啊。王：契約…。楊：這算小問題啦吼。王：對啦。楊：吼，簽下去，我們說一個比較難聽的，所以說簽下去，你們算的價格，這價格反悔…688萬啦。江：對啊。楊：…688萬，她若反悔，你們就直接就…。江：我也有跟他說…。楊：那個有的沒的不要給我，我會…。王：大哥，現在喔…。楊：但是這個…。王：了解你的意思喔，我我就說，買方出到650萬，她恭喜我達成她的目標，這樣後來她說不要，這樣是不是反悔。【播放時間：00：20：55畫面時間：14：15：56】楊：有反悔對。王：對嘛。楊：…她是她是，她的信守問題，她只有要賣這個而已（手指向文件）。王：她的信守問題喔，所以說我們契約上面都有寫，她要是反悔，這是你說的信守問題，對不對，啊這就是反悔，反悔就是說要照契約來…。楊：我並不是沒有要賣，我是要賣這個（手指向文件）。江：我是要賣688啊。楊：嘿呀。江：因為那時候…楊：…我是要賣這個，但是我是反悔這個…。江：…。王：大哥大哥。楊：沒有啦…。江：…說…。王：我現在是說，我怕她，不要不要隨便說啦。若是說今天…價格688，啊妳現在又說我要賣720，那這邊不是說…。楊：…這陣子，這陣子就是這種東西（指向桌面文件）有準啦。王：啊江姐可以隨便說，啊我們這邊買方要怎麼辦，對不對。江：啊那時候問你，你說我可以租人家，啊我要是租別人呢？王：我沒說，租人那我沒有管，那是妳和別人…。江：對啊，…租人家。楊：…大家都出外，出外在…。店長：沒關係啊，…姐說她沒簽名，我們也都有簽名，也都給姐看過了，我們，我們只是說，可以圓滿解決…。楊：對啦店長：…圓滿的解決…。楊：今天一個女人家…我今天會出面就是說我…工作很趕…我今天會出面就是說，因為我辛苦一輩子，做工做了一輩子，我很珍惜。她給我賣688萬，我就不不同意。店長：嗯。楊：但是…688萬…，

她拿688萬，但是另外還有一個100多萬的貸款你們要繳啊…。王：大哥…。楊：這樣…。王：大哥…。楊：…對不對…。王：大哥…。楊：…我貸款你負責，可以這樣嗎？可以這樣子我們現在簽一簽。王：大哥，你知道嗎?一樣的事情，江姐跟你說的，跟她跟我們說的都不一樣。店長：江姐一開始沒有這樣跟我們說，說688萬賣人之後，貸款100多萬都要叫我們負責，我們的價格就不是開這個價格。王：對呀。店長：我們也不會…這間房子了。因為不可能嘛。你怎麼可能賣一間房子之後，它的貸款還對方要繳，這不可能嘛。楊：…就是說。江：啊你們…688…。楊：所謂的…所謂的…。江：…688我就是要實價啊…。楊：…688實價…。江：…。楊：688實價加…7、800萬。江：嘿啊。楊：800多萬…。店長：…。楊：但是現在…。江：…降價啦，啊。楊：現在650萬，650萬實價…。江：對啦提高，你為什麼還降價。楊：650萬沒…那個，650萬那個繳掉銀行貸款，還剩多少，剩400萬。江：對呀。楊：她再買房子也買不起，是不是，所以這樣來的時候，我說這樣哪對呀，這樣應該繳一輩子，繳的要死。江：…。楊：…我這間房子沒跟妳分…我給妳，什麼都給你，我…。店長：照理來說，一開始江姐，她的想法是688萬是實價，就不可能，就不可能有650萬這個數字出來了。楊：沒有…。店長：因為江姐一定是，還要加上去嘛。楊：我想說你們不用說了，契約停止、契約停止，OK，好那契約停止的時候，我們688萬…650萬，…688萬…賣這個價格，喔如果你們認為這樣不行，這樣算違約，這樣我們就我們說一句難聽一點的…。店長：嗯嗯。楊：你也不是律師，我也不是法官，你也不是法官，我也不是律師。店長：對對對。楊：…對不對…只好等看怎樣…這樣而已。店長：可以。楊：看是要賠這個4%或賠2%…2%給你…啊這個事情就…，現在就是這樣而已，不然在那氣氣氣氣氣到後來。店長：嗯。楊：你要是生氣…。店長：不會啦…。楊

：…叫人打來打去…我就…店長：不會啦…。楊：真的。店長：不會啦…。楊：我住很久了。在基隆…對嗎…。店長：那個不是真的啦，那個不是真的啦。楊：大家現在在那邊氣，氣到後來就火大了。店長：嗯。楊：啊所以說，既然沒辦法達成這個，就要不然看怎樣，…法院…。你要4%，4$她繳不起，一個女生繳不起，她繳不起，2%，給她2%…這樣處理啊，不然怎麼辦。店長：嗯。楊：嘿呀…。江：我也不懂啊，我也不了解，他也沒跟我說清楚啊。店長：她賣這間房子不是第一次賣了楊：我知道…。江：去年啊。嘿呀。店長：…。楊：很多…。店長：…。楊：我有…方法可以擋，但這次我就不知道了，因為我就離婚，我就不知道了。江：我也有說，說我是最後一次了。楊：她賣幾次我知道幾次，但是我就都…。江：對呀，我說我最後一次，不知道怎麼變這樣啊。楊：…都有把她擋掉…都擋掉，你要信，妳要賣嗎，我就再給妳擋掉，但這次我不知道，不然這次她也是沒人跟她那個啊…。店長：嗯嗯。楊：她…跟人簽約簽三年…再把它賣掉。我總是有方法給妳…。店長：嗯嗯。楊：啊所以我自己，現在我既然離婚又這樣…看司法那個啦，要不然也沒方法了。店長：嗯嗯。楊：看是賠你2%。江：對呀…。楊：賠你2%3%4%，看要怎麼判。江：請教一下法官啊。楊：是不是這樣。店長：嗯。楊：請教一下說沒關係，現在就是這樣而已嘛，妳跟人家說…說到後來就是這樣嘛，妳厲害嘛，妳，我屋子我在繳，妳…我在賣房子，妳要賣，我會跟妳說說我不讓妳賣？已經離婚了，我房子給妳了，對不對。妳有有來問我…為什麼賣不出去，妳當作我傻子。江：啊就沒有買主啊。楊：為什麼沒有買主。很多買主咧，沒買主，我們那間房子…78坪多…回去了啦（楊將契約文件置於江面前之桌上，江將契約文件收回隨身包包內），等人家告妳啦。（楊站起身，走向大門）楊：不好意思啦。店長：…不要這麼說。（楊走出大門後，江隨後起身）江：我的雨傘呢

王：雨傘在後面。（江走出大門，離開畫面）」等語（見本院卷第123～159頁），及參照被告與王光慶之LINE對話內容（見本院卷第217頁），當王光慶告知被告其業已650萬元之價格代被告成功出售系爭房地，被告即回以：「OK」、「我也恭喜你努力的達成的」、「就是讚（表情符號）」、「哈哈哈哈哈（表情符號）」，均徵被告所謂之688萬元才要出售等語，係被告自身事後反悔之詞，是被告以此辯稱其未同意以650萬元之價格出售系爭房地云云，自不足採。被告又辯稱，其於107年8月14日住院，且住了10天，原告再表示107年8月25日要簽約，被告有於議約當日前往指定地點，係因未見到買方與地政士，方致無法簽約云云；惟查，系爭委託銷售契約書第8條第5項約定既已約明，買賣雙方價金與條件一致時，被告應於5日內至原告指定處所與買方（即吳俊宏）簽訂不動產買賣契約書，被告任意違反約定，拒絕前往原告指定處所與買方簽訂系爭房地買賣契約，已難認有據。復依王光慶與被告之LINE對話紀錄及存證信函可知，原告業已多次催告被告儘快履行系爭房地買賣契約之簽訂，而被告所謂其有於107年8月25日至約定地點，但未見到買方與地政士一事，均為被告單方所辯，並未見其提出任何證據以實其說。是認被告前開所辯，並不足採。此外，原告既已依約履行其居間仲介之義務，系爭房地最終無法成功出售，全因被告自身違約所致，原告自無再為被告另尋買方之責，是被告辯稱原告有怠忽專任委託銷售之職務云云，亦不足採。

（五）原告依據前開約定，請求被告給付服務報酬，應屬有據。惟按約定之報酬，較居間人所任勞務之價值，為數過鉅失其公平者，法院得因報酬給付義務人之請求酌減之，民法第572條前段定有明文；本件原告與被告簽署系爭委託銷售契約書時，約定報酬數額為成交總價款百分之4，因一般不動產仲介業者除為賣方覓得買方，並斡旋買賣雙方提出之條件外，尚須在買賣雙方達成合意後，協助處理簽署

買賣契約書及過戶等後續事宜，堪認原告與被告簽署委託銷售契約書時，約定原告提供之服務內容應包含上開事項，而原告依被告委託銷售之條件，覓得買方吳俊宏後，被告不願簽署買賣契約等情，均如前述，是原告已無須為被告處理系爭不動產買賣契約書之簽署及後續過戶等相關事宜，足認原告應已減少部分人力支出及金錢花費，且考量系爭房地出售最終無法成功出售，雖係被告之責，但被告亦因無法成功出售系爭房地，使其無獲取任何利益，則認原告仍請求被告依據委託銷售契約書之條款，支付成交總價款百分之4即26萬元【計算式：650萬元x 4%＝26萬元】之服務報酬，與原告所任勞務之價值相較，顯有過高情形，是本院考量被告曾表示我只願意付百分之2報酬等語，應有請求依據民法第572條前段之規定酌減報酬之意，且屬可採，故本院審酌原告依被告委託銷售之條件，覓得有意承購系爭不動產之買方，固已支出相當人事成本，惟原告亦因被告不願簽署買賣契約書未完成交易，而節省因處理協助簽署買賣契約書等相關後續事宜所需支出之費用等情，認原告得向被告請求之報酬數額，應以成交總價款百分之3即195,000元【計算式：650萬元x 3%＝195,000元】為適當。逾此以外之範圍，則屬無據，應予駁回。

四、綜上，原告依據居間之法律關係及系爭委託銷售契約，請求被告給付服務報酬195,000元，為有理由，應予准許。逾此部分之請求，洵屬無據，應予駁回。

五、本件為判決基礎之事證已臻明確，兩造其餘攻擊防禦方法及所提證據，經本院審酌後，認為均不影響本院前揭審認結論，爰不逐一論駁，併此敘明。

六、本件係標的金額在50萬元以下之財產權訴訟，依民事訴訟法第427 條第1 項規定，適用簡易程序，本院既為被告敗訴之判決，即應依民事訴訟法第389 條第1 項第3 款之規定，就原告勝訴部分，依職權宣告假執行，並依同法第392 條第2 項之規定，依職權宣告被告預供擔保後，得免為假執行。

七、訴訟費用負擔之依據：民事訴訟法第79條。

中　　華　　民　　國　　108　　年　　4　　月　　11　　日

基隆簡易庭法　官　華奕超

以上正本係照原本作成。

對於本件判決如有不服，應於收受送達後20日內向本院提出上訴書狀，上訴於本院合議庭，並按他造當事人之人數附具繕本。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　　108　　年　　4　　月　　11　　日

書記官　耿珮瑄