臺灣新北地方法院民事判決

109年度訴字第2638號

原　　告　賴雅雯
訴訟代理人　賈世民律師
被　　告　綠堡房屋廣告股份有限公司
法定代理人　蔡季妁
訴訟代理人　林勝陽
　　陳明宗律師
複 代理 人　蔡爵陽律師

上列當事人間請求給付承攬報酬事件，本院於中華民國110年8月11日言詞辯論終結，判決如下：

主　　文

原告之訴及假執行之聲請均駁回。

訴訟費用由原告負擔。

事實及理由

一、原告主張：

㈠被告為銷售合新建設股份有限公司（下稱合新公司）之新北市三重區大河公園建案（下稱系爭建案），於民國107年7月間與伊簽訂承攬業務合約書（下稱系爭契約），約定由伊向被告承攬系爭建案之協助銷售業務工作，承攬銷售期限自107年7月20日起至全案完銷或被告協議之日止。兩造約定就原告得受領之報酬部分，被告除自107年7月20日起至108年6月30日止，應先給付新臺幣（下同）40萬元做為薪資結算，自108年7月1日起以每月39,000元計算至全案完銷或被告協議之，被告應以伊實際銷售成交總金額0.5%計算個人獎金予伊，且被告於全案完全銷售完畢亦或被告與合新公司終止代理銷售契約時，應再以伊實際銷售成交總金額計算加發0.5%獎金予伊，惟加發之0.5%須扣除乙方全案已領之薪資總額後給付，且加發之0.5%獎金如被告提前終止合約，必須於終止合約後三個月內發放。被告於108年7月23日例會中宣布有關與合新公司系爭建案之委託銷售契約將於108年7月31日到期後不再續約，嗣被告於108年7月30日該次例會中表明合約書應

加記終止日期，並約定108年8月1日與合新公司合約用印及點交，且於108年8月2日實際完成點交，伊並受告知兩造間之系爭合約於108年7月31日終止。伊自107年7月20日起至108年7月31日止系爭契約有效期間內，就系爭建案陸續完成A1-7F、A2-19F、A2-20F、A2-3F、A2-14F、A2-12F、A1-4F、A1-12F、A1-19F、A2-16F、A1-20F、A1- 14F、A1-21F、A2-21F、A2-15F、A2-2F、B4-1F、A1-3F等18戶之銷售業務，銷售總金額共計56,239,000元，扣除裝潢費用後，銷售房屋及車位總金額為548,150,000元，依1%計算獎金本為5,481,500元，經伊同意扣除部分獎金後，得領取之承攬報酬共計5,142,100元，惟被告迄今除給付伊2,338,950元（包括薪資439,000元及獎金1,899,950元）外，尚有2,803,150元未給付（5,142,100－2,338,950＝2,803,150），經伊多次與被告協商付款，被告均以各種理由拖延，伊於109年5月22日委請律師代為發函，請被告於函到三日內將2,803,150元給付伊。豈料被告於109年5月25日收受該函，迄今仍未將積欠之承攬報酬給付伊。

㈡爰依系爭契約第陸條第二項約定，聲明求為判決：1.被告應給付原告2,803,150元，及自109年5月29日起至清償日止，按年息百分之五計算之利息。2.原告願供擔保，請准予宣告假執行。

二、被告則以：

㈠合新公司於103年5月14日委託伊系爭建案之預售房地廣告企劃銷售，系爭建案於104年11月13日核發使用執照，因逢不動產市場景氣反轉，多年銷售狀況不佳，原告於107年7月間與伊洽談包櫃承攬銷售系爭建案，即銷售現場由原告統籌規劃自行負責（即伊不給付任何薪資，由原告自行安排及規劃銷售，原告依銷售狀態計算獎金），為能順利銷售及降低銷售成本，伊允諾之，原告遂於107年7月20日起包櫃承攬銷售系爭建案，但原告未善盡包櫃承攬銷售業務，銷售已一年期間，銷售狀況不盡理想，合新公司未撥付廣告銷售費用予伊

，原告也未能領取任何薪資或獎金，經兩造商議後，於108年6月30日簽訂系爭契約，約定自108年7月1日起由被告接續銷售，伊則續留現場案協助銷售系爭建案業務，另伊考量原告過去一年均未領取任何薪資及獎金，還先行結算原告於107年7月20日起至108年6月30日止之薪資40萬元予原告。原告於108年6月30日簽立系爭契約後，卻突於二週後，約108年7月中旬表示不再協助伊系爭建案銷售，終止（解除）系爭契約，且合新公司隨即於108年7月23日通知被告於108年7月31日終止系爭建案之廣告企劃銷售，伊迫於無奈僅得於108年8月2日點交系爭建案之接待會館及相關事務。伊嗣後發現原告於108年8月起卻仍於現場銷售不動產，經伊查訪才知，原告與伊簽立系爭契約後，即與合新公司及其他代理不動產銷售之廣告公司洽談商議，續由原告以任職於其不動產銷售之廣告公司為由，使用伊出資搭建之接待中心及銷售現場之廣告物，負責系爭建案銷售。因合新公司提前與伊終止委託銷售契約，伊無從查核系爭建案之出售及交屋等相關資料，否認原證5原告實際銷售戶別及獎金結算明細之形式上真正。

㈡因原告突於108年7月中旬表示不再協助伊系爭建案銷售，終止（解除）系爭契約，伊依系爭契約第捌條後段，有權不給付原告可得領取之全數獎金，且伊依系爭契約第拾條第四項，有權不予發放加發獎金0.5%。依系爭契約第陸條第一項約定：「於銷售完成後，建設公司核撥銷售戶之廣告服務費予甲方後，甲方始計算乙方之工作完成獎金」，然系爭契約提前於108年7月31日終止，原告並未於伊公司任職或承攬工作至銷售完成，且合新公司迄今也未核撥銷售戶之廣告服務費予伊，伊無從計算原告之工作完成獎金，原告請求伊給付承攬報酬，已無理由。伊為鼓勵原告繼續為伊承攬系爭建案至銷售完畢，同意加發獎金0.5%，且為免伊以提前終止予合新公司之廣告企劃契約為由，未給付加發獎金0.5%，始於系爭契約第陸條第二項約定：「若乙方服務至全案銷售完畢，亦或甲方與合新建設終止代理銷售契約（2者取其1），則另加

發予乙方於本案已銷額之0.5%」，並非約定倘於合新公司片面終止與伊之廣告企劃契約時，伊仍應給付加發獎金0.5%，系爭契約提前於108年7月31日終止，原告並未於伊公司任職或承攬工作至系爭建案銷售完畢，且伊並無與合新公司終止代理銷契約，而是合新公司片面終止伊代理銷售契約，是原告請求給付加發獎金0.5%，亦屬無理。復依系爭契約第柒條約定：「獎金請款以甲方收取建設公司之銷售服務費撥款戶別為準，每三個月發放一次，每次簽約完成請領50%；交屋完成請領50%」，然系爭契約提前於108年7月31日終止，原告並未於伊公司任職完成交屋，且伊也未收取合新公司給付銷售戶之廣告服務費，原告請求伊給付承攬報酬，仍屬無理，且經證人林勝陽證述：「（問：聲證1承攬合約，如原告未於任職期間完成交屋工作，可否向被告公司請領報酬或獎金？）不行。要交屋被告才能向合新公司請領服務費」等語，廣告公司請款與建設公司撥款乃屬二事，建設公司須待廣告公司依各月銷售狀況請款後，始計算撥款金額，且建設公司實際撥款金額並非必定如廣告公司請款金額，此觀系爭契約第柒條約定即明；且合新公司109年11月13日函附表四，欄位超請金額僅為合新公司就伊是否超請之計算，非謂伊已超領之金額，是該函說明三稱：「…綠堡房屋廣告股份有限公司尚超請伍萬柒千肆佰參拾伍元整應返還予本公司」等語，應指伊請款有超請57,435元之情形；再參證人林勝陽證述：「（問：被告公司就大河公園銷售案，有無向合新公司請款？合新公司有無撥付獎金予被告公司？）有請款。沒有撥獎金給被告公司」，足證合新公司並未撥款服務費予伊。倘依原告所言：「至於上開條文僅載明甲方與合新建設終止代理銷售契約，至於終止代理銷售契約之原因究係任何一方片面終止契約或雙方合意終止契約均非所問」云云，將使伊因無可控制之因素，即在合新公司表示終止委託銷售契約之情況，亦須依系爭契約第陸條第二項第2款加發0.5%獎金，有悖系爭契約第拾條第四項為避免任意終止承攬合約之目的，

自非伊擬定系爭契約時之本意。(依鈞院109年10月28日函說明㈢「綠堡房屋廣告股份有限公司就如附表所示18戶，是否曾向貴公司請款？貴公司是否已核撥廣告服務費予綠堡公司？如有，具體情事為何？」，惟就合新公司109年11月13日函說明四回覆「鈞院來函附表所示之18戶，綠堡房屋廣告股份有限公司已向本公司請款」，僅說明伊已向合新公司請款，但合新公司仍未說明是否已核撥廣告服務費予伊，亦未說明具體情事為何，不能僅以上行有超請金額應予返還等字樣，即逕認定合新公司已經核撥廣告服務費予伊。縱認原告有於任職伊公司期間完成交屋（僅假設性），然系爭契約係經原告通知於108年7月31日提前終止，原告於原證五（伊否認原證五之形式真正）第14至18欄亦自認戶別A2-21F、A2-15F、A2-2F、B4-1F及A1-3F等5戶係於108年9月5日起始分別交屋，該5戶並未於伊公司任職期間完成交屋，是原告請求伊給付此部分承攬報酬或加發獎金716,100元，仍屬無理。系爭契約第拾條第四項為第陸條第二項第2款之補充，已如前述，參系爭契約第拾條第四項約定伊所必須發放之獎金，係指原告已完成工作得請領而尚未請領之剩餘獎金，尚不及於原告未完成之工作，如原告尚未完成工作，自無從請領獎金，此亦與民法第490條承攬人須完成工作始得請求報酬之原則相符，如承攬人未完成工作，當無承攬報酬請求權可言，是原告依系爭承攬合約第陸條及第拾條第四項請求伊給付承攬報酬或銷售獎金，亦屬無理。

㈢復參證人林勝陽證述：「（問：被告有無與原告終止契約？）沒有終止契約」、「（問：被告公司與合新公司間大河公園銷售合約應銷售至何時？於何時終止？為何終止？）應銷售到全部銷售完畢然後交屋完成，無特定期限。實際上是108年7月31日臨時被通知終止，原因不知道」，及原證：2伊之108年7月23日會議紀錄：「大河公園1.委售合約到108.7.31到期後，不續約」、伊108年7月30日會議紀錄：「大河公園1.委售合約需帶至業主公司，加上合約終止日期」，前開

會議紀錄僅客觀記載到期後不續約一事，並非記載係伊決定不與合新公司續約，且合新公司109年11月13日函說明三稱：「…因綠堡房屋廣告股份有限公司代理本公司銷售之總銷售金額較前開契約第三條所訂底價計算之總金額降低百分之十以上，故依前開契約第四條第一項第三款第二點，全案應以4.5%作為計算佣金之比例」，可見合新公司應係因系爭建案之銷售狀況未如理想，因而於委託銷售契約期間屆滿時，依委託銷售契約書第2條約定，通知伊不再延長銷售期間，並要求伊交接退場。由上可知，伊並無主動向原告提前終止系爭契約，亦無主動向合新公司表示終止委託銷售契約，實際上係伊被通知終止與合新公司間之委託銷售契約，並於108年8月2日自接待會館交接退場。系爭契約既於108年7月31日因不可歸責於伊之原因而終止，原告並未於伊公司任職或承攬工作至系爭建案銷售完畢，且伊亦無主動終止與合新公司間之代理銷售契約，故原告依系爭契約第陸條、第柒條、第拾條第四項請求伊給付承攬報酬或銷售獎金，並無理由。㈣證人李志翔證述：「（問：被告公司與合新公司108年7月終止銷售合約後，原告是否仍可依照聲證1繼續在該案場銷售房屋？）不行」，及證人林勝陽證述：「（問：是否知悉原告離開被告公司後，於何處任職？）8月1日大河公園銷售中心」，可證原告在系爭契約終止後，已無法依系爭契約繼續於系爭建案案場任職，但原告仍於系爭契約終止之翌日起仍繼續在系爭建案案場任職，顯見系爭契約終止後，原告已非依系爭契約繼續於系爭建案銷售案場任職，故原告稱：「原告仍協助完成後續交屋手續」，確非依系爭契約為履行；又依合新公司109年11月13日函附件四，序號1、20、33、39及40號均記載被告之「已請金額」為0元，伊並無「一方面保有原告承攬銷售之利益，又拒絕給付承攬報酬或銷售獎金予原告」之情形。原告既非係依系爭契約完成上開5戶房屋之交屋手續，原告自應向其後續成立之契約之相對人請求報酬，而非伊。

㈤交屋涉及事項眾多，舉凡所有權狀交付、鑰匙交付、房屋現場檢視、買賣價金及費用計算與找補、房屋現場點交及設施說明、社區公共設施之說明、停車位之交付及社區規約之遵守等必要事宜，而原告並未舉證已完成交屋，業如前述；縱認原告有完成交屋（此為假設性），如上開所述交屋涉及事項繁多，倘未承攬或任職於其他銷售或廣告公司，並配合建設公司協助，原告絕無能完成交屋事宜，原告與伊公司終止承攬契約後，立即任職於其他公司繼續承攬系爭銷售案場銷售事宜，且承攬完成交屋（此為如原告主張，並非肯認完成交屋），則原告應向所任職其他公司或其他承攬系爭銷售案場之定作人請求給付報酬或獎金，而非向伊請求。從系爭契約第陸條第二項可知，伊給付原告高額比例之銷售獎金，從第柒條可知銷售獎金分別於簽約完成及交屋完成請領，從上開約定可知，伊同意給付原告高額承攬報酬或銷售獎金，是以原告任職於伊，並於系爭案場銷售，持續完成交屋，始得請領，而非任職於其他公司或向他人承攬系爭案場銷售後，向伊公司請請服務報酬，此乃依誠信原則，從系爭契約之主要目的及經濟價值作全盤之觀察，探求當事人立約當時之真意之必要且當然解釋；而原告既已離職，也沒有為伊承攬系爭建案案場銷售，則依誠信原則，原告不得再向伊請求承攬報酬或銷售獎金。按系爭契約第玖條：「乙方之獎金須持本人身份證、印章領取並依法扣納稅金」。原告所計算伊已給付原告之薪資2,338,950元，但並未計入108年10月5日伊給付之19,000元，加計10%稅金後為21,111元。縱認原告得向伊請求給付承攬報酬或銷售獎金（僅假設性），應再扣除上開21,111元等語，資為抗辯。併為答辯聲明：1.原告之訴及假執行之聲請均駁回。2.如受不利之判決，願供擔保請准宣告免為假執行。

三、兩造不爭執之事實（堪信為真）：

㈠合新公司與被告簽立委託銷售契約書，委由被告銷售系爭建案，委託銷售期間自103年5月15日起至108年7月31日止。此

有委託銷售契約書（節本）附卷可稽（見本院卷第229-233頁）。

㈡原告於107年7月間與被告洽談包櫃承攬銷售系爭建案，即銷售現場由原告統籌規劃自行負責（即被告不給付任何薪資，由原告自行安排及規劃銷售，原告依銷售狀態計算獎金），被告允諾之，原告遂於107年7月20日起包櫃承攬銷售系爭建案，但因銷售一年期間，銷售狀況不理想。經兩造商議後，於108年7月簽訂系爭契約，約定自108年7月1日起由被告接續銷售，原告則續留現場案協助銷售系爭建案業務工作，銷售承攬期限自107年7月20日起至全案完銷或被告協議之日止；自107年7月20日起至108年6月30日止，被告應先給付原告40萬元做為薪資結算，自108年7月1日起，原告薪資以每月39,000元計算至全案完銷或被告協議之。個獎：以原告個人實際銷售成交總金額之0.5%計算（系爭契約第陸條第二項第1款）；若原告服務至全案完全銷售完畢，亦或被告與合新公司終止代理銷售契約（2者取其1），則另加發予原告於本案已銷售額之0.5%，惟加發之0.5%須扣除原告全案已領之薪資總額後給付（系爭契約第陸條第二項第2款）；上述加發之0.5%至全案完銷（含店面）請領之金額須配合至完銷始得請領，如原告提前終止合約或違反系爭契約第拾條第一至三項規定，則被告有權不發放，原告不得提出異議，相反，如被告提前終止合約，則必須於終止合約後三個月內發放未請領之剩餘獎金（系爭契約第拾條第四項）。又原告自107年11月1日起至108年7月28日止陸續完成系爭建案A1-7樓等18戶之銷售工作，實際銷售總金額為548,150,000元。被告陸續於108年3月5日給付原告1,242,600元、同年6月5日給付215,200元、同年7月10日給付400,000元、同年8月5日給付39,000元、同年9月5日給付442,150元，合計2,338,950元予原告。兩造間之系爭契約於108年7月31日終止。此業據證人李志翔結證在卷（見本院卷第300頁），並有民事支付命令狀、系爭契約、系爭建案成屋拆款表及土地房屋訂購預約單、銷

售服務費請款表、原告存摺明細、合新公司109年11月13日函（含附件一至四）、被告之民事爭點整理狀附卷可稽（見本院109年度司促字第20696號卷第7頁、第17-20頁、本院卷第91-213、313頁）。

四、兩造爭執要點為：㈠原告是否待合新公司核撥銷售戶服務費予被告，始得依系爭契約第陸條第二項請求被告給付個人獎金及加發獎金？被告是否已收受合新公司核撥之銷售戶服務費？㈡原告依系爭契約第陸條第二項約定，請求被告給付承攬報酬2,803,150元，是否有據？茲就兩造爭點及本院得心證之理由分述如下：

㈠原告是否待合新公司核撥銷售戶服務費予被告，始得依系爭契約第陸條第二項請求被告給付個人獎金及加發獎金？被告是否已收受合新公司核撥之銷售戶服務費？

1.系爭契約第陸條第二項第1款約定：「・・・個獎：以原告個人實際銷售成交總金額之0.5%計算。」、同項第2款約定：「若原告服務至全案完全銷售完畢，亦或被告與合新公司終止代理銷售契約（2者取其1），則另加發予原告於本案已銷售額之0.5%，惟加發之0.5%須扣除原告全案已領之薪資總額後給付。」（見本院109年度司促字第20696號卷第17頁）及系爭契約第柒條約定：「獎金發放：獎金請款以甲方（即被告）收取建設公司（即合新公司）之銷售服務費撥款戶別為準，每三個月發放一次，每次簽約完成請領50%；交屋完成請領50 %。唯第一次請領須配合甲方向建設公司實際請領服務費及放款兌現時間。」，足見不論係個人獎金或加發獎金，其獎金請款均應以被告收取合新公司之銷售服務費撥款戶別為準，亦即原告應待合新公司核撥銷售戶服務費予被告之後，始得依系爭契約第陸條第二項請求被告給付個人獎金及加發獎金。

2.查原告自107年11月1日起至108年7月28日止陸續完成系爭建案A1-7樓等18戶之銷售工作，實際銷售總金額為548,150,000元等情，已如前述。又本院依原告之聲請，向合新公司函

詢（見本院卷第69-70、219-221頁），經合新公司109年11月13日函覆，其說明欄二、「鈞院來函附表所示之18戶，係由本公司委託綠堡房屋廣告股份有限公司（即被告）代理銷售，並由賴雅雯（即原告）君完成銷售，實際簽約日及金額詳如附件一。」；三、「本公司與綠堡房屋廣告股份有限公司間之代理銷售契約係經雙方合意，委託銷售期間至108年7月31日終止（附件二）。又契約終止後綠堡房屋廣告股份有限公司遲未與本公司結算，而經本公司結算，因・・・（附件三），而綠堡房屋廣告股份有限公司尚超請伍萬柒仟肆佰參拾伍元整應返還予本公司（附件四）」；四、「鈞院來函附表所示之18戶，綠堡房屋廣告股份有限公司已向本公司請款(附件四）。」（見本院卷第225-237頁），可知合新公司與被告之委託銷售契約係經雙方合意，委託銷售期間至108年7月31日終止。原告已完成銷售上列18戶，被告已就原告銷售之18戶向合新公司請款，且被告超請伍萬柒仟肆佰參拾伍元。惟就「合新公司是否已核撥廣告服務費（即銷售戶服務費）予被告」一節，則未明確答覆。復據證人即被告之管理部協理林勝陽結證稱：「（法官：被告公司就大河公園銷售案，有無向合新公司請款？合新公司有無撥付獎金予被告公司？）有請款。沒有撥獎金給被告公司」等語（見本院卷第299頁）。此外，原告復未提出其他積極證據供本院審酌。是被告辯稱合新公司109年11月13日函僅說明被告已向合新公司請款，但合新公司仍未說明是否已核撥廣告服務費予被告，亦未說明具體情事為何，不能僅以上行有超請金額應予返還等字樣，即逕認定合新公司已經核撥廣告服務費予被告等語，即屬有據。本件尚難認被告確已收受合新公司核撥之銷售戶服務費。

㈡原告依系爭契約第陸條第二項約定，請求被告給付承攬報酬2,803,150元，是否有據？

1.查被告陸續於108年3月5日給付原告1,242,600元、同年6月5日給付215,200元、同年7月10日給付400,000元、同年8月5

日給付39,000元、同年9月5日給付442,150元，合計2,338,950元予原告。兩造間之系爭契約於108年7月31日終止等情，已如前述，且被告於108年8月5日給付原告之35,085元是原告108年7月份的薪資，為被告原應按月給付原告之薪資39,000元扣稅後之金額等情，亦據證人李志翔結證在卷（見本院卷第298頁），足見被告已給付系爭契約終止前之最後一個月即108年7月的薪資，被告並無積欠原告任何薪資。

2.又本件依原告之上列主張，原告請求之承攬報酬2,803,150元係包括個人獎金及加發獎金，並無薪資在內。承上，原告既應待合新公司核撥銷售戶服務費予被告之後，始得依系爭契約第陸條第二項請求被告給付個人獎金及加發獎金，且本件尚難認被告確已收受合新公司核撥之銷售戶服務費，則原告自不得依系爭契約第陸條第二項請求被告給付個人獎金及加發獎金。是原告依系爭契約第陸條第二項約定，請求被告給付承攬報酬（即個人獎金及加發獎金）2,803,150元，即屬無據。

五、從而，原告依系爭契約第陸條第二項約定，請求被告給付如訴之聲明所示，為無理由，應予駁回。原告之訴既經駁回，其假執行之聲請即失所附麗，應併予駁回。

六、本件事證已臻明確，兩造其餘攻擊、防禦方法及舉證，經本院審酌後，認對於判決結果均無影響，爰不一一論述，併此指明。

七、據上論結，本件原告之訴為無理由，爰判決如主文。

中　　華　　民　　國　　110　　年　　9　　月　　30　　日

民事第七庭　　法　官　楊千儀

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（需按他造人數附繕本，勿逕送上級法院）。如委任律師提起上訴者，應一併繳納上訴審裁判費，否則本院得無庸命補正，逕為裁定駁回上訴。

中　　華　　民　　國　　110　　年　　9　　月　　30　　日

書記官　李育真