

臺灣新竹地方法院民事判決

107年度訴字第417號

原告 翰程地產事業股份有限公司即翰成地產王股份有限公司

法定代理人 陳麗鳳

訴訟代理人 李延華

王美滿

被告 竹風建設股份有限公司

法定代理人 徐榮聰

訴訟代理人 黃國益律師

林頌律師

鍾志宏

康鴻欽

上列當事人間給付報酬事件，本院於民國108年4月16日辯論終結，判決如下：

主 文

被告應給付原告新臺幣壹佰叁拾叁萬伍仟壹佰貳拾元，及自民國一百零七年五月二十四日起至清償日止，按年息百分之五計算之利息。

訴訟費用由被告負擔。

本判決於原告以新臺幣肆拾肆萬伍仟壹佰元為被告供擔保後，得為假執行；但被告如以新臺幣壹佰叁拾叁萬伍仟壹佰貳拾元為原告預供擔保，得免為假執行。

事實及理由

甲、程序方面

按原告於判決確定前，得撤回訴之全部或一部。但被告已為本案之言詞辯論者，應得其同意；訴之撤回應以書狀為之。但於期日，得以言詞向法院或受命法官為之；訴之撤回，被告於期日到場，未為同意與否之表示者，自該期日起，10日內未提出異議者，視為同意撤回，同法第262條第1、2項、第4項前段分別著有明文。查本件原告起訴時，原係以翰昌動力行銷股份有限公司、翰程地產事業股份有限公司（原

名：翰成地產王股份有限公司）為原告；嗣於民國107年11月6日言詞辯論期日當庭撤回翰昌動力行銷股份有限公司部分之訴訟。而被告就原告之撤回行為，於期間到場未為同意與否之表示，復未於10日內提出異議，揆諸前揭法條規定，視為同意撤回，合先敘明。

乙、實體方面

壹、原告主張：

一、原告為負責銷售房地廣告企劃及代理銷售之公司，被告為建設公司，兩造於103年3月31日就被告所有坐落新竹縣○○市○○段○○○○○○○○號土地上之建案（下稱最美建案）簽訂「委託銷售合約書」（下稱系爭合約），並於合約第7條第1款約定：「服務費以銷售底價之6%計算請領。」、第8條第3款約定：「客戶簽約繳款達成交金額10%以上，始得請領應計服務費90%，其餘10%待客戶完成交屋程序後始得請款計價。」。

二、而原告就最美建案已銷售完畢，共售出戶別為B-05F、C-10F、F-06F、G-06F、C-05F、G-11F、C-07F、C-09F、C-04F、C-06F、C-11F、C-08F、G-07F、G-05F、E-04F、E-09F、C-12F、C-14F、D-07F、E-05F等20戶，被告應於完成交屋程序後給付予原告之代銷報酬保留金合計為新臺幣（下同）1,335,120元。又原告已於105年4月11日就代銷報酬開立號碼為BM00000000號、金額1,335,120元之統一發票予被告，且經被告公司之職員林翊筑簽收無訛，詎被告至今非但未給付上開銷售報酬，反函覆表示與原告間無銷售合約及簽收發票之事，顯係惡意拒付，意圖脫免給付義務甚明。

三、兩造所簽訂之系爭合約，並未約定銷售戶數，原告無需為被告負擔餘屋成本。且原告所代銷之20戶，均依系爭合約第4條第5項約定：「銷售期間，甲方（即被告）視市場狀況，如需調整價格，須經甲乙（即原告）雙方協調同意後始得成立。」，經被告同意後始銷售，而被告亦未曾就銷售價格為

01 爭執，尚依約給付90%之服務費，並無被告所述之銷售金額
02 低於底價問題。

03 四、綜上，爰依契約之法律關係提起本訴，請求被告給付報酬。
04 並聲明：（一）被告應給付原告1,335,120元，及自起訴狀
05 繕本送達翌日起至清償之日止，按年息百分之5計算之利息
06 ；（二）訴訟費用由被告負擔；（三）願供擔保，請准宣告
07 假執行。

08 貳、被告則以：

09 一、兩造固於103年3月31日簽訂系爭合約，由被告委任原告銷
10 售最美建案之93戶不動產，惟因原告於銷售過程中，未於廣
11 告、媒體及報章雜誌之宣傳上投入資源，致銷售成績不佳，
12 自103年5月開始銷售起至原告104年12月25日片面終止系
13 爭合約止，長達1年半期間僅銷售20戶，未達被告所定之銷
14 售標準，銷售期間不斷延宕，故被告只好回收回自賣。熟料
15 ，原告卻另案請求被告給付全部售出戶數之報酬，經本院10
16 5年度重訴字第187號民事判決駁回原告之訴，現經臺灣高
17 等法院以107年度重上字第476號民事事件審理中。

18 二、已售出之房屋雖已完成交屋，惟尚有諸多餘屋未售出。當初
19 約定10%尾款之本意，係原告在約定期間內按約定底價以上
20 金額銷售完畢，始會給付該筆保留款，作為獎勵性質，然原
21 告未於期限內銷售完畢，且未照底價銷售，即未履行代銷義
22 務，被告始未支付該筆費用。又被告於106年1月9日取得
23 最美建案之使用執照後，因原告銷售不力，致需就尚未售出
24 之不動產部分負擔水電、瓦斯、地價稅、房屋稅等餘屋成本
25 ，合計18,553,913元；加計原告銷售最美建案之每戶銷售金
26 額，幾乎低於系爭合約所定之最低銷售底價，致被告受有銷
27 售金額短少406萬元之損害，是被告需額外負擔之總金額為
28 22,613,913元，應予扣除抵銷。

29 三、綜上，原告提起本訴為無理由，應予駁回。並聲明：（一）
30 原告之訴及假執行之聲請均駁回；（二）訴訟費用由原告負
31 擔；（三）如受不利益判決，願供擔保請准宣告免為假執行

01 。

02 參、得心證之理由：

03 一、原告主張兩造於103年3月31日簽訂系爭合約，約定由原告
04 代為銷售最美建案，被告則應給付服務費予原告，詎被告遲
05 未給付原告所銷售20戶之保留款等情，業據原告提出系爭合
06 約書、請款總表、統一發票、支票等件為證；而被告固不否
07 認兩造確有簽訂系爭合約之事實，惟仍以前詞置辯。是本件
08 所應審究者為：原告依據系爭合約請求被告支付保留款1,33
09 5,120元，有無理由？被告所為之抵銷抗辯，是否有據？茲
10 論述如下。

11 二、按解釋意思表示，應探求當事人之真意，不得拘泥於所用之
12 辭句，民法第98條定有明文。又解釋契約，固須探求當事人
13 立約時之真意，不能拘泥於契約之文字，但契約文字業已表
14 示當事人真意，無須別事探求者，即不得反捨契約文字而更
15 為曲解。又解釋當事人之契約，應以當事人立約當時之真意
16 為準，而真意何在，又應以過去事實及其他一切證據資料為
17 斷定之標準，不能拘泥文字致失真意（最高法院17年上字第
18 1118號、39年台上字第1053號判例可資參照）。經查：

19 （一）觀之兩造就原告為被告銷售最美建案所簽訂之系爭合約書
20 ，其中關於原告可得請求之「銷售服務費及溢折價」部分
21 ，係於契約第7條約定：「一、服務費以銷售底價之6%計
22 算請領。二、溢價銷售時按總成交售價高於總成交底價計
23 算，以甲方（即被告）分得70%，乙方（即原告）分得30
24 %，折價時乙方亦須負擔30%，歸屬乙方之溢折價為服務
25 費之加減項，於結案時一併結清。三、售價高於底價時，
26 以底價請計服務費，售價低於底價時，則應經甲方同意後
27 ，始得出售，該戶則按成交金額作為服務費計算基準。四
28 、銷售率係以（本案已售房地及停車位總底價）/（全部
29 可售總底價）為計算基準。五、廣告企劃費用由乙方負擔
30 。六、當乙方所支出廣告企劃費用超出廣告預算時，不足
31 部份得由超價提列支出。」；第8條則就「銷售服務費之

請款方式」，約明：「一、乙方於每月10日前向甲方遞送請款明細表，並附廣告企劃執行之單據明細表予甲方核對，經甲方審核無誤後，甲方以50%即期匯款、50%30天電匯方式支付予乙方。二、客戶簽訂買賣契約書且收足簽約訂金並兌現後始得請領。三、客戶簽約繳款達成交金額10%以上，始得請領應計服務費90%，其餘10%待客戶完成交屋程序後始得請款計價。四、上述請款金額含營業稅。」（見卷第15頁）。

（二）由上可知，兩造係約定當原告於委託有效期間內售出本案標的時，得向被告請領按6%計算之服務費，並於客戶簽訂買賣契約書及繳足成交金額10%以上金額時，得於每月10日前，遞送請款明細表及廣告企劃執行之單據明細表，先向被告請領其中之90%服務費，待客戶完成交屋程序後，再請領剩餘之10%保留款。而由上開條約文義觀之，不論係就服務費計算方式、請款方式、請款時程或其比例等項，均屬清楚明瞭，可由契約文字一望即知訂約意旨，無使人誤解而為不同解讀之可能，揆諸前揭說明，即毋須反捨契約文字更為曲解之必要。況且，被告並未就其提出之抗辯內容即兩造約定10%尾款之本意，係獎勵性質，須原告在期間內按約定底價以上金額完成銷售始會給付云云，提出任何證明，徒空言抗辯，自難信實。故而，被告於與客戶完成交屋程序後，有依約給付保留款予原告之義務，堪予認定。

（三）而查，原告於委託銷售期間，共銷售20戶之不動產，已陸續請領90%服務費，合計12,016,080元之事實，有原告提出之服務費請款明細一覽表、歷次請款總表、統一發票、支票等件為證（見卷第23-42頁），且經被告對其已支付90%服務費乙節表示無意見（見卷第151頁），應堪認真實。又原告所銷售之上開20戶不動產，業已完成交屋程序乙節，亦經原告提出總銷表、實價登錄交易明細等件為憑（見卷第142-147頁），復為被告所不爭執（見卷第183頁）

，則依兩造簽訂之上開合約內容，被告自有給付剩餘保留款1,335,120元予原告之義務。

(四) 至原告另案對被告向本院提起之105年度重訴字第187號請求損害賠償事件，係針對築美建案、真美建案、艾美建案權益為請求，與本件最美建案無關，是原告雖於該案受第一審敗訴判決，亦不影響本案訴訟結果，併此敘明。

三、承上，被告雖辯稱其係因原告銷售成績未達標準、未於期限內銷售完畢、未照底價銷售，始未支付保留款；且被告尚因原告銷售不力行為，致需額外負擔餘屋成本18,553,913元，加計原告以低於底價銷售，致銷售金額短少406萬元，共計損失22,613,913元，應予扣除抵銷云云，然為原告所否認。而查：

(一) 綜觀整份合約書內容，兩造僅分別於契約第1、2、4條約定銷售標的範圍、銷售有效期限及銷售底價等項，未見兩造有就「銷售目標」作有任何協議，是被告以原告銷售成績未達標準、未於期限內銷售完畢等為由，而拒絕給付保留款，並非有據。

(二) 且查，系爭合約第4條記載：「雙方同意本案訂定各底價如下：一、2樓以上房屋平均底價為…。甲方容許乙方於本案有超價情況下，低於底價之差額，需自其他已售房屋、停車位之超價扣除之。二、成交價若低於底價，則需經甲方同意始可銷售。三、乙方應於公開銷售十五日前，訂定各戶別之底價及表價，經雙方檢討同意後確認之。乙方可依市場反映，經甲方同意提高或降低表價，以配合銷售契機。惟經調整之各戶表價不得低於底價，且需提供甲方留存備查。四、乙方倘有違反前述造成甲方損失時，則乙方需負損害賠償責任，甲方得逕自乙方服務費中扣除以為賠償；如有不足得向乙方追償，乙方不得異議。五、銷售期間，甲方視市場狀況，如需調整價格，須經甲乙雙方協調同意後始得成立。」等語（見卷第13-14頁），足悉兩造係有約定銷售底價，而在成交價低於底價或有調整價格

必要之情況，於經被告同意後即可銷售。準此，審酌原告所銷售之20戶不動產，均經被告與客戶簽約完畢並完成交屋手續，則被告對成交金額應知之甚詳；且被告於接獲原告之歷次請款時，非但未就服務費之計算基準為任何爭執，反按時支付；參以售價之高低攸關服務費之多寡，衡情原告應無未經被告同意而故意壓低售價之理等情，足認原告所出售之20戶不動產，其售價應係經被告同意甚明。故而，被告以原告係以低於底價之價格出售不動產，作為拒絕支付保留款之理由，亦非有理，不足採認。

(三) 另按，二人互負債務，而其給付種類相同，並均屆清償期者，各得以其債務，與他方之債務，互為抵銷。但依債之性質不能抵銷或依當事人之特約不得抵銷者，不在此限，民法第334條第1項定有明文。職是，依據該條主張抵銷者，以主張抵銷之當事人就其主張抵銷之債權存在為前提。然而，兩造並未就原告所應達成之銷售成績作有任何協議，已如前述，且觀兩造簽訂之系爭合約內容，亦未約定原告應就未售出之不動產負擔水電、瓦斯、地價稅、房屋稅等費用，難認被告對原告有餘屋成本債權18,553,913元存在。另原告所出售之20戶不動產，其售價係經被告同意乙節，亦經本院審認如前，則被告既已同意按其與客戶簽訂之合約售價出售不動產予客戶，即無所謂原告未按系爭合約所定底價出售，致其受有銷售金額短少406萬元損害可言。是以，被告執以主張抵銷之債權既不存在，則其所為之抵銷抗辯，於法即屬無據，無從准許。

四、綜上所述，原告依據兩造間之契約關係，請求被告給付1,335,120元，及自起訴狀繕本送達翌日（即107年5月24日）起至清償之日止，按年息5%計算之利息，為有理由，應予准許。

五、兩造陳明願供擔保，聲請宣告假執行或免為假執行，經核並無不合，爰分別酌定相當之擔保金額宣告之。

六、本件事證已臻明確，兩造其餘攻擊防禦方法經審酌後，認於

判決結果均不生影響，爰不一一論述。
肆、據上論結，本件原告之訴為有理由，依民事訴訟法第78條、
第390條第2項、第392條第2項，判決如主文。

中華民國 108 年 5 月 10 日
民事第二庭 法官 林南薰

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 108 年 5 月 10 日
書記官 陳麗麗