

臺灣桃園地方法院民事判決

105 年度重訴字第 404 號

原告 太璞不動產經紀有限公司

法定代理人 鄭美玲

訴訟代理人 魏雯祈律師

陳永來律師

上一人

複代理人 吳佳真律師

被告 聯上開發股份有限公司

法定代理人 蘇永義

訴訟代理人 張睿文律師

上列當事人間請求償還費用等事件，本院於民國 109 年 5 月 29 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。

理 由

壹、程序事項：

按訴狀送達後，原告不得將原訴變更或追加他訴。但請求之
基礎事實同一、擴張或縮減應受判決事項之聲明者，仍得為
之，民事訴訟法第 255 條第 1 項第 2 款、第 3 款定有明文，此依
家事事件法第 51 條於家事訴訟事件亦準用之。本件原告起訴
時依委任之規定請求被告償還或代其清償新臺幣（下同）10
6,214,158 元；另於民國 106 年 1 月 19 日當追加依不當得利
、無因管理等請求權基礎，請求被告給付前開金額，可認係
基於同一基礎事實為訴之追加及變更，揆諸前揭規定，應予
准許。

貳、實體事項

一、原告主張：兩造於 102 年 9 月間協議委任伊代銷被告所有座
落於桃園市○○區○○○○○○段 000000000000000000 地
號、同段 1693-17 至 0000-00 號土地（下稱系爭土地）地主
合建之建案，系爭土地以中央大道兩旁各對稱規劃為 A、B

01 二大區塊，每區塊各規劃5小區（分別為A1-A5、B1-B5）
02 以面積大小平均區分為三區塊（A1+B1）、（A2A3+B2B3）
03 ）、（A4A5+B4B5），依序開發並整體命名為「聯上大江」
04 ；其中A4A5、B4B5優先公開推案，引進伊及訴外人美學生活
05 廣告股份有限公司（下稱美學公司）分別以「聯上MIT」、「
06 「聯上時代」為名協助預售屋建案代銷業務企劃事宜；伊信
07 任被告為公開發行股票之上市公司，因而未與被告簽訂書面
08 契約，僅憑雙方口頭約定委任事項，即加以處理；被告至10
09 3年1月間竟與地主協議終止合建契約，變更建案內容，並
10 指示伊將「聯上MIT」建案移至A1區塊繼續進行相關業務，
11 伊因此利用所承租之桃園市○○區○○段○○○號土地建造
12 接待中心，先後繼續以「聯上MIT」、「聯上CEO」、「聯
13 上發現園區」為代銷構想，期間支付3年間之接待中心租金
14 、變更廣告售屋銷售企劃、再為評估銷售方案、重製建案模
15 型及樣品屋、變更廣告行銷、生財設備等必要之費用，均由
16 伊代為支出，累積代墊費用為106,214,158元，經伊以存證
17 信函請求被告限期取得建築執照、於105年8月15日以前給
18 付代墊之必要費用後，被告竟否認兩造間委任關係之存在，
19 拒絕給付，伊遂提起本訴。若兩造間不具委任契約關係，本
20 無義務受被告指示處理建案銷售準備事務、定期每週例會向
21 被告報告及展示經指示修正後之成果，伊係為被告之利益始
22 受其指示而處理事務，並代墊必要費用，被告本需支付伊此
23 管理行為所之支出費用。況且伊於被告取得建照前，先行為
24 被告備妥銷售準備事宜之財產價值利益，使伊受有損害。爰
25 依民法第546條、第176條、第179條，請求被告給付代墊
26 款項。並主張：(一)被告應給付原告新臺幣1億621萬4,158
27 元及自105年8月16日起至清償日止，按週年利率5%計算
28 之利息。(二)願供擔保，請准宣告假執行。

29 二、被告則以：

30 (一)上市公司華隆股份有限公司倒閉後，其廠區經法拍，由新地
31 主取得所有權，新地主將廠區重新規劃，朝桃園高鐵站特區

01 方向興建20米寬中央大道，將廠區剖分為二區，並規劃中央
02 大道底興建橋樑，跨越新街溪，使廠區能經由中央大道及橋
03 樑直通桃園高鐵站特區（俗稱青埔特區），大幅提升廠區土
04 地價值。新地主在中央大道二旁各對稱規劃為A、B二大區
05 塊，每區塊各規劃5個小區塊（分為A1-A5、B1-B5）。原
06 告之實際負責人即總經理楊智維與陳瑩等人共同居間，仲介
07 伊向新地主洽購華隆大園廠全區土地，隨後見新地主有意將
08 全區交給伊開發，乃趁機向伊爭取全區代銷業務。伊與地主
09 接洽後原議定廠區全部土地均交由伊開發興建，經伊與建築
10 師討論後，確認將A、B二區各分3塊基地開發，A區部分
11 為A1小區（A1基地）、A2A3小區（A2基地）、A4A5小區（A3
12 基地），B區部分為B1小區（B1基地）、B2B3小區（B2基地
13 ）、B4B5小區（B3基地）；公開推案順序以二端優先，即A1
14 小區、A4A5小區、B1小區、B4○○○區○○○○街溪之橋樑
15 尚未興建完成，A1小區、B1小區無法與青埔特區連結，不利
16 A1區、B1區公開推案，故決定先以A4A5小區及B4B5小區為第
17 一優先公開推案目標，引進原告協助處理A4A5小區案前企劃
18 事宜，後因A4A5小區與比鄰廠區有爭議，故無法細部規劃，
19 亦未能申請建築執照，原告也未實際協助「聯上MIT」之案
20 前企劃。美學公司係協助企劃B4B5小區之「聯上時代」預售
21 屋建案，102年間工業用地大幅上漲，地主考慮以出售土地
22 方式實現獲利，將B2B3B4及B5小區出售訴外人錦鉉企業股份
23 有限公司，並終止合建關係，B4B5小區之「聯上時代」建案
24 ，即無法繼續進行。而原告與美學公司亦同時爭取A1小區之
25 代銷事宜，伊因過去與美學公司合作愉快，遂決定將A1小區
26 交由美學公司代銷，惟103年第2季時傳出政府有意變更房地
27 地交易稅制，美學公司因此看壞不動產景氣，自行要求伊終
28 止A1小區案前工作。伊因此詢問原告是否有能力、意願代銷
29 A1小區，原告遂分別以「聯上MIT」、「聯上CEO」名稱提
30 出其代銷構想、包銷底價之建議，伊遂於103年5月22日與
31 美學公司簽訂「委託案前工作事項終止協議書」。伊早已於

同年月24日向桃園市政府申請建築執照，因桃園市政府認為預售屋規劃用途為「研究發展中心」，有變相供作工業住宅之嫌，擬縮減容積率，伊不得不變更規劃用途為「廠辦（廠房兼辦公室）」，並於104年6月16日向桃園市政府重新申請建築執照。原告為爭取代銷，改以「聯上發現園區」提出代銷構想及包銷底價建議，但該建照並未通過申請。原告於105年5月16日針對A1小區之「聯上發現園區」提出代銷構想及銷售底價之建議，然兩造對於銷售底價始終未能達成共識，是兩造就代銷契約之條件未能達成合致，兩造亦未簽訂委託（任）企劃契約，充其量為委託（任）代銷契約之案前工作階段，而案前工作階段依不動產慣例，不一定會簽訂契約，且通常為無償，故原告在案前工作階段，並無報酬請求權。伊為A1區土地支出眾多成本，費用已達202,483,030元，伊並無因原告之行為受有利益，故亦不符合不當得利。原告既於先位主張委任關係存在，縱其於備位主張無因管理，亦不符合無因管理未受委任並無義務、管理他人事務之條件；其次，管理開始時管理人應即通知本人，且在無急迫情事下，尚須待本人指示方得管理；原告並無事先就其管理項目通知伊，且未徵得伊之指示、也無就各管理事項逐一通知伊或向伊報告，縱認符合無因管理，原告非以「利於本人，並不違反本人明示或可得推知之意思」之方式為之，伊僅需就所得之利益負責，然因本件實際並無銷售出任何一戶，根本無獲利，故原告請求無因管理之費用，洵屬無據。

(二)伊委託被告代銷「聯上世紀」預售建案，原告於103年8月成立接待中心開始銷售，於預售及興建期間，僅銷售3戶房屋及3個停車位（建案共有40戶房屋及46各停車位），最終37戶房屋及43個停車位未能出售，有高達573,640,000元之款項，無法在106年7月6日房屋保存登記完成之時，向買受房屋之消費者收款，此係可歸責於原告之事由，致伊遲延收回本金之利息損失，該損失自106年7月7日至實際完銷交屋日（108年7月12日）為止，已達57,834,880元，伊就

01 此不完全給付主張於原告聲明範圍內抵銷。並聲明：如主文
02 。

03 三、原告主張，兩造並無簽定書面契約一情，為兩造所不爭執；
04 又被告於102年9月5日於公開資訊觀測站公告與非關係人
05 就桃園縣○○鄉○○○段○○○段0000000地號等20筆土地
06 簽訂合建契約；而於103年1月15日又再公告，考量市場因
07 素及地主希望提前收回資金，故雙方合意原102年9月5日
08 所簽訂之買賣契約書及合建契約書自新約簽定日終止，有網
09 路列印1份在卷可證（見本院卷一第30頁、卷十二第56頁、
10 第63頁），應堪信為真實。

11 四、本院之判斷：

12 (一)兩造間是否有口頭成立委託銷售契約、案前準備工作協議？

13 1.按承攬者，謂當事人約定，一方為他方完成一定工作，他方
14 俟工作完成，給付報酬之契約，此民法第490條定有明文。
15 而委任者，謂當事人約定一方委託他方處理事務，他方允為
16 處理之契約，民法第528條亦定有明文。茲比較兩者性質差
17 異性，主要在於承攬著重於完成一定工作為契約目的，而委
18 任著重委託他方處理事務，再按關於勞務給付之契約，不屬
19 於法律所定其他契約之種類，適用關於委任之關係，民法第
20 529條亦定有明文。準此，委任具有綜括法律所定其他契約
21 類型（如僱傭、承攬、出版等）以外之其餘勞務契約之地位
22 ，亦即，凡是提供勞務，為他方處理事務契約，倘若無法該
23 當僱傭契約、承攬契約要件等法律所定契約類型之勞務契約
24 ，均屬委任。故締約雙方應就處理及允為處理事務之意思表
25 示一致，委任契約始成立。又按，請求履行債務之訴，除被
26 告自認原告所主張債權發生原因之事實外，應先由原告就其
27 主張此項事實，負舉證之責任，必須證明其為真實後，被告
28 於其抗辯事實，始應負證明之責任，此為舉證責任分擔之原
29 則（最高法院43年台上字第377號判例參照）。按當事人互
30 相表示意思一致者，無論其為明示或默示，契約即為成立。
31 當事人對於必要之點，意思一致，而對於非必要之點，未經

表示意思者，推定其契約為成立，關於該非必要之點，當事人意思不一致時，法院應依其事件之性質定之，民法第153條規定明確。經查，原告主張兩造間存在委任契約，依約請求被上訴人給付委任報酬、必要費用，被告否認雙方存在契約關係，自當由上訴人就兩方間委任契約關係存在，即雙方就上開必要之點意思表示合致事實存在等節，舉證以實其說。而本件兩造分別為代銷、建築公司，所生爭議係被告是否有請原告代為銷售「聯上MIT」建案，則代銷建案銷售標的（地號）、建案性質、每坪金額、車位每位金額、代銷銷售期間、服務費金額均涉及將來兩造依約履可能與獲利機率，屬雙方意思表示合致之契約必要之點，是原告需舉證兩造已於102年7月間、9月間即以就該等必要之點達成共識。

2. 經查，原告並未提出委任之書面契約為據，其雖主張兩造就代銷契約是原告之楊智雄與證人即被告之董事長蘇永義於102年7月間及同年9月口頭為約定，然為被告所否認。觀諸證人即原告員工吳舜情曾於下列時間點寄送電子郵件與被告公司員工蔡孟言：①102年7月10日，隨電子郵件附上代銷合約範本，該「銷售承攬合約書」上已填妥兩造為契約之當事人、委託銷售期間自102年8月1日起計算2年；第四條本案房地銷售售價訂定原則之住家、店面、車位金額欄均為空白；第八條銷售服務費計算方式為總成交金額5%計算等情，有該「銷售承攬合約書」影本1份在卷可證（見本院卷五第73頁至第80頁）、②同年月3日，隨電子郵件所附「聯上建築－大江案環境分析」簡報檔，其內容「本案」為系爭土地AB二大區塊，銷售計畫亦就系爭土地AB二區作整體規劃一情（見本院卷五第38頁至第40頁、第68頁）、③同年月15日，電子郵件內容為：本案房價由22萬每坪起賣，銷售達三成調為22.5萬，銷售七成調為23萬，綁約1年半，每坪退1萬，綁約至交屋，每坪退2萬，B1大車位90萬，標準80萬，B2大車位80萬，標準70萬等情，有電子郵件列印1份在卷可證（見本院卷五第153頁）、④同年月25日，電子郵件內容

為：依今日會議李總轉達蘇董指示，希望B2區均價23.5萬B3區均價22.5萬，調整後，因B2區與B3區同質性產品若產生價差，將會有矛盾之處，故價差僅能在受福地影響之棟別做調整，調整後約有4萬之價差，結果供您參考，此價差過大，本公司不建議如此調整，故本公司建議同質性棟別可維持此單價面福地之棟別，請貴公司再做斟酌一情，有電子郵件列印1份在卷可證（見本院卷五第155頁）、⑤同年9月1日，隨電子郵件所附同年8月29日「聯上MIT」案前會議記錄三、本公司待回覆事項：各戶底價確定？表價定價策略一情，有電子郵件列印1份在卷可證（見本院卷五第157頁、第158頁）、⑥同年9月8日，隨電子郵件所附同年9月5日「聯上MIT」案前會議記錄三、本公司待回覆事項：各戶底價確定？表價定價策略一情，有電子郵件列印1份在卷可證（見本院卷五第162頁、第163頁）、⑦同年9月17日，電子郵件內容為：蔡兄，不知公司是否在建照未取得前，可先簽備忘錄，等資料齊全後再簽署代銷合約或可直接簽立代銷合約；隨電子郵件附上「銷售承攬備忘錄」，其上已載明立書人為兩造，銷售標的為桃園縣○○鄉○○○段○○○段000000地號等10筆地號，代銷方式為包銷，銷售期間自同年10月1日至全案銷售完畢，服務費係總銷金額5%計算（含稅），廣告預算總銷金額2%計算（不含人員薪獎），B2住宅區平均單價每坪23.5萬元、車位每位100萬元等情，有銷售承攬備忘錄影本1份在卷可證（見本院卷五第168頁至第170頁）、⑧同年9月23日，隨電子郵件所附同年9月18日「聯上MIT」案前會議記錄三、本公司待回覆事項：各戶底價確定？表價定價策略一情，有電子郵件列印1份在卷可證（見本院卷五第171頁、第172頁）、⑨同年9月25日，隨電子郵件附上「銷售承攬備忘錄」，其上已載明立書人為兩造，銷售標的為桃園縣○○鄉○○○段○○○段000000地號等4筆地號，代銷方式為包銷，銷售期間自同年10月1日起算1年，期間屆滿若有延續之必要，虛驚雙方協議另訂書面契約後實

01 施（銷售期前乙方可先行潛銷收訂），服務費係總銷金額5
02 %計算（含稅），廣告預算總銷金額2%計算（不含人員薪
03 獎），B2住宅區平均單價每坪23.2萬元、車位每位100萬元
04 、1樓臨路單位均價每坪46萬元、2樓臨路單位每坪30萬元
05 等情，有銷售承攬備忘錄影本1份在卷可證（見本院卷五第
06 174頁至第176頁）、⑩同年10月6日，隨電子郵件所附同
07 年月4日「聯上MIT」案前會議記錄三、本公司待回覆事項
08 ：各戶底價確定？表價定價策略一情，有電子郵件列印1份
09 在卷可證（見本院卷五第215頁、第216頁）、⑪同年月18
10 日，隨電子郵件所附之「聯上MIT」大都計圖，其係標示於
11 系爭土地AB整個區塊一情，有電子郵件列印、大計圖影本各
12 1份在卷可證（見本院卷五第255頁、第256頁）。基此，
13 可知代銷建案銷售標的（地號），從上開電子郵件編號①之
14 空白記載，至編號②⑪之系爭土地AB整區記載，又演進至編
15 號⑦「桃園縣○○鄉○○○段○○○段000000地號等10筆地
16 號」，復有編號⑨之「桃園縣○○鄉○○○段○○○段0000
17 00地號等4筆地號」，銷售標的並無合致；復覆核上開電子
18 郵件編號①②⑦⑨所記載之地號對應AB區位置，可知兩造所
19 討論之銷售標的亦非原告主張之系爭土地B4B5，有「物件位
20 置圖」、「現況實測圖套繪計畫圖」影本各1份在卷可證（
21 見本院卷一第28頁、第29頁）。而建案每坪金額從上開電子
22 郵件編號①空白記載，至上開電子郵件編號③④在討論每坪
23 金額，而上開電子郵件編號⑦⑨之銷售承攬備忘錄記載之金
24 額亦不同，上開電子郵件編號⑩之會議記錄就房屋每坪底價
25 仍停留在與上開電子郵件編號⑥⑧相同之問號即尚無確定價
26 格。復觀諸車位每位金額亦從上開電子郵件編號①空白記載
27 ，至上開電子郵件編號③B1大車位90萬元，標準80萬元，B2
28 大車位80萬元，標準70萬元、上開電子郵件編號⑦⑨未區分
29 B1B2均100萬元，上開電子郵件編號⑩之會議記錄就車位仍
30 未記載已合意。又代銷銷售期間從上開電子郵件編號①102
31 年8月1日起算2年、上開電子郵件編號⑦自102年10月1

01 日起至全案銷售完畢、上開電子郵件編號⑨自102年10月1
02 日起算1年。至服務費金額則前後均為總成交金額5%。綜
03 上，兩造自102年7月至9月乃至10月均未就建案銷售標的
04 、銷售期間、銷售建案每坪價格、車位每位價達成意思表示
05 合致；細譯上開電子郵件及會議記錄，亦無記載兩造已合致
06 代銷建案意思之紀錄文字；惟兩造是否已確實達成合致要由
07 原告代銷被告建案，對兩造均應為重大事項，證人吳舜情寄
08 給蔡孟言之會議紀錄卻未見該等記載，益徵原告主張不可採
09 。復參酌證人蘇永義證稱，伊於102年9月5日會議無討論
10 包銷方式辦理代銷、服務費比例、廣告預算比例，當時還在
11 評估階段；當時還無明確之條件、價位、代銷期間、廣告預
12 算，伊無權利直接交給原告做；原告提出之銷售承攬備忘錄
13 是給業務部的，業務部有告知伊，當時不能簽署之原因是原
14 告一直在修正價位，從一開始23萬5,000元，又變成22萬元
15 ，之後又到15萬元、16萬元、17萬元，原告要求階段跳，伊
16 有請業務部跟揚智公司說如果一開始公司就要賠這麼多錢，
17 公司不可能會推；伊沒有同意原告設置接待中心及其內裝飾
18 品之購置、代墊費用，因為兩造是談包銷之銷售方式，包銷
19 之銷售方式廣告費不是由公司負擔；建案之價位、坪數、產
20 品定案是靠兩造討論，最後決定權在建設公司，但是廣告公
21 司也可以決定不要做這個建案，建設公司及廣告公司都可以
22 拒絕等語（見本院卷十二第87頁、第90頁）；足見兩造間確
23 實並無成立口頭委託銷售契約。雖證人吳舜情證稱，證人蘇
24 永義已於102年9月5日開會時對楊智維口頭表示委託意思
25 表，雙方已意思表示合致云云（見本院卷十二第45頁）；惟
26 該次會議記錄出席人員並無記載楊智維有出席（見本院卷五
27 第163頁），且證人蘇永義亦證稱，該次會議楊智維並無到
28 場開會等語（見本院卷十二第85頁）；故證人吳舜情之證稱
29 ，實難認定為真實；況且，證人吳舜情雖又證稱：兩造於10
30 2年9月5日開會當時就採取包銷、包櫃之銷售方式均無討
31 論，被告只說等建照下來再說，被告是委託原告做個案銷售

01 工具如接待中心、樣品屋、模型及圖面、電子表板之製作，
02 這些都是為了銷售這個案件云云（見本院卷十二第41頁），
03 然覆核證人吳舜情與被告員工之電子郵件，前開電子郵件編
04 號①即102年7月10日，隨電子郵件附上代銷合約範本，該
05 「銷售承攬合約書」上已填妥兩造為契約之當事人、第六條
06 ：「本案採純包銷方式亦即人事及其薪資與獎金、銷售場地
07 設備、媒體企劃及廣告等費用均由乙方（即原告）負責」等
08 語（見本院卷五第73頁至第80頁）；上開上開電子郵件編號
09 ⑦、⑨之電子郵件所附銷售承攬備忘錄上亦係記載兩造銷售
10 方式為包銷，依該等電子郵件紀錄，原告與被告於102年7
11 月、9月間均洽談銷售方式為包銷，非全然無討論過，是證
12 人吳舜情上開證言，應不足採信。再者，被告亦無提出其他
13 足以證明兩造就代銷建案確實已就契約必要之點達成合致之
14 證據，自難認定兩造於102年7月、9月已口頭就代銷契約
15 達成協議。

- 16 3. 原告雖主張，被告有委任伊代為處理系爭土地房屋銷售前置
17 準備作業，且兩造於102年7月、9月一開始是約定處理系
18 爭土地B4B5區房屋銷售前置準備作業云云；然為被告所否認
19 。按建築業者與代銷公司依法應於建築執照取得後始能銷售
20 房屋，於建築執照核發前，所做之前置準備工作達成合意時
21 ，即要求就銷售金額、產品定位、坪數具合意，現實上確實
22 具有困難，然此前置準備工作仍屬一種民事契約，其成立仍
23 至少應對準備銷售標的、準備事項此等必要之點達成合致。
24 經查，本件上開電子郵件編號①之空白記載，至編號②⑪之
25 系爭土地AB整區記載，又演進至編號⑦「桃園縣○○鄉○○
26 ○段○○○段000000地號等10筆地號」，復有編號⑨之「桃
27 園縣○○鄉○○○段○○○段000000地號等4筆地號」，銷
28 售標的並無合致；復覆核上開電子郵件編號①②⑦⑨所記載
29 之地號對應AB區位置，可知兩造所討論之銷售標的亦非原告
30 主張之系爭土地B4B5，有「物件位置圖」、「現況實測圖套
31 繪計畫圖」影本各1份在卷可證（見本院卷一第28頁、第29

頁），足證兩造並無於102年7月甚或9月成立代為處理房屋銷售前置準備作業之合約。況且，參酌蔡孟言於103年3月20日、同年3月31日寄給證人吳舜情之電子郵件內容分別為，「附件為聯上時代加聯上MIT之總底價表，是經過參考兩家代銷公司的提案所綜合出的想法，與長官討論後同時提供給你們雙方，若有什麼想法煩請於明日下午會議上提出，如果沒有特別意見的話，未來將會依照該底價表進行銷售」、「經討論以後，將兩區位的戶別水平價差調為一致，請參考，有任何想法，請於明天會議提出」，並附有聯上世紀、聯上MIT之底價表影本1份（見本院卷七第87頁至第88頁、第109頁、第110頁）可知兩造於103年3月20日仍尚在討論底價，而且蔡孟言於上開電子郵件中易表示「參考兩家代銷公司的提案所綜合出的想法」，顯示原告至103年3月24日均尚未取得代銷、代為處理被告房屋銷售前置準備作業之協議合致，僅能屬原告爭取該二種合約前之行為。

4. 原告主張，103年1月間，系爭土地1693、1693-2至1693-4、1693-17至1693-20地號地主因見景氣下滑欲速抽身，遂拒絕與被告合建，分別將系爭土地1693、1693-2至1693-4地號（A2-A5）土地售予訴外人富邦媒體科技股份有限公司，將系爭土地1693-17至1693-20地號（B2-B5）土地售予錦鉞企業股份有限公司，美學公司亦於同年5月終止與被告之委託案前工作事項，故被告委託其將已進行之「聯上MIT」建案企劃移至系爭土地A1區塊繼續進行相關業務等語；被告固不否認A1小區原由美學公司代為規劃，後因美學公司看壞景氣，於103年5月22日與其終止委託案前工作事項協議，惟辯稱，兩造無就A1小區由原告代銷達成意思表示合致，且原告於103年6月1日前亦曾短暫爭取B1區之案前工作，但被告非B1區之開發權利人等語。經查，被告於102年8月1日委託美學公司於尚未簽訂廣告製作及銷售業務合約前，先行執行系爭土地1693-10、1693-5號及其他非系爭土地之土地共11筆所簽訂之案前工作事項，該委託契約於103年5月

22日合意終止一情，有案前工作事項委託書及委託案前工作事項終止協議書影本各1份在卷可證（見本院卷十二第198頁至第199頁），應堪認定。復觀諸被告與美學公司簽約之委託標的「系爭土地1693-10、1693-5號」應係系爭土地A1區，有「現況實測圖套繪計畫圖」影本1份在卷可證（見本院卷一第29頁）；復觀諸證人吳舜情於103年1月13日、同年月16日寄給蔡孟言之電子郵件所附「聯上大江案A1區合作方式」、聯上大江A1B1配置修改圖影本（見本院卷四第164頁、卷七第37頁至第39頁）指依序銷售A1、B1、C1及配置圖包含A1、B1；及原告所套繪之之計畫圖（見本院卷三第59頁至第62頁、第67頁至第73頁）為A1、B1；原告於103年2月18日製作之各層配置圖、套繪計畫圖（見本院卷三第57頁至第62頁）規劃A1、B1；證人吳舜情於103年月26日寄給蔡孟言之電子郵件所附套繪計畫圖影本（見本院卷七第80頁至第82頁）；而證人吳舜情於103年2月27日寄給蔡孟言之電子郵件所附土地現況實測圖（見本院卷七第82頁）為A1、B1、證人吳舜情於103年12月9日、10日、104年3月3日寄給蔡孟言之電子郵件所附土地現況實測圖（見本院卷三第104頁至第108頁、第130頁、第131頁、卷七第173頁）為A1，訴外人即員工王嘉瑜於104年5月21日寄送之電子郵件內容，附件為地籍圖、CEO基地，主地號為1693-5號等語，並附上地籍圖影本1份（見本院卷七第242頁、第243頁），被告與原告討論之區塊為A1；王嘉瑜104年6月10日所寄之電子郵件所附土地現況實測圖（見本院卷三第174頁）為A1，足證原告於美學公司103年5月22日終止與被告之合約前，確有爭取B1區一併規劃銷售，而美學公司與被告終止契約後約五個月（即103年12月9日）兩造往來電子郵件始出現單獨以A1為規劃之圖面，是兩造於103年1月1日至同年5月22日就代銷之標的並未達成共識之事實，應堪認定。則兩造於該段期間自無可能口頭已成立代銷合約及案前準備銷售協議之事實，應屬可採。又觀諸王嘉瑜於104年5月21日寄

01 送之電子郵件內容，附件為地籍圖、CEO 基地，主地號為 16
02 93-5 號等語，並附上地籍圖影本 1 份（見本院卷七第 242 頁
03 、第 243 頁），被告與原告討論之區塊為 A1；王嘉瑜 104 年
04 6 月 10 日所寄之電子郵件所附土地現況實測圖（見本院卷三
05 第 174 頁）為 A1，且兩造亦不爭執就 A1 做討論，可知本件自
06 103 年 12 月 9 日後兩造所討論之標的應為 A1。原告主張，建
07 案名稱由「聯上 MIT」變更為「聯上 CEO」，之後又變更為
08 「聯上發現園區」一情，為被告所不否認；且觀諸證人吳舜
09 情於 104 年 1 月 9 日寄給蔡孟言之電子郵件所附「聯上 CEO
10 」LOGO 圖（見本院卷七第 178 頁、第 179 頁）顯示建案型態
11 為大樓、透天、廠辦；蔡孟言於 104 年 2 月 25 日寄給證人吳
12 舜情之電子郵件附上聯上 CEO 最新圖面及透視圖檔案（見本
13 院卷七第 184 頁至第 202 頁）；蔡孟言於 104 年 4 月 13 日寄
14 給證人吳舜情之電子郵件內容，附件為公司所訂之聯上 CEO
15 銷售均底價，並附上聯上 CEO 銷售底價影本（見本院卷七第
16 222 頁至第 223 頁）；而兩造之會議記錄於 104 年 2 月 13 日
17 首次出現「聯上 CEO」之名稱（見本院卷一第 43 頁）；而兩
18 造於 104 年 6 月 16 日之會議記錄始出現「聯上發現園區」字
19 樣（見本院卷一第 44 頁）；足證原告此部分主張，應堪認定
20 。又參酌兩造於 105 年 4 月 26 日之會議記錄譯文：「楊智維
21 ：本案應該也會下修到 17 萬 / 坪以下。李志明：17 萬 / 坪賣
22 得掉嗎，因為那個時候建照取得之前也沒有開很貴，那時候
23 是開 18 萬 / 坪，稍微成交應該也 16-17 萬 / 坪。楊智維：那
24 時候是開 18.8 萬 / 坪，先預約有優惠 1 萬 / 坪，大概都守在
25 這個點上，沒有往下鬆動」、「李志明：發現園區現在是變
26 成我們不敢做，不敢做的前提是我們內部有試算過之前那個
27 產品，依楊董剛剛說的價格簡直是不夠成本，之前算出來成
28 本接近 17 萬 / 坪，後來有給你們比較低樓層的，雖然變低了
29 ，但成本也沒差很多，大概差 0000-00000 / 坪，另外是你們
30 來的人現在都變零」等語（見本院卷一第 73 頁、第 74 頁），
31 顯示兩造就建案之底價仍未具共識。且覆核原告所提供之卷

內證據，包含電子郵件及會議記錄，並無證據證明兩造已就契約之必要之點建案性質、每坪金額、車位每位金額、代銷銷售期間、服務費金額達成合致，故兩造並無就系爭土地A1成立代銷契約。雖原告提出另案中被告於104年9月30日回覆本院之函文，「一、有關貴院函詢聯上MIT建案，係緣於102年9月間本公司委請太樸不動產經紀有限公司（即本件原告）就本案進行預售之廣告企劃製作及銷售執行等業務，並於桃園市○○區○○○路○段與清生路交叉口租地興建接待中心，後因相關法令遵循及市場景氣等因素，本案暫停執行，經本公司變更設計，並改預售案名為聯上發現園區，現仍由太樸公司（及本件原告）提供服務。二、太樸公司係本案廣告公司，該公司均依本公司要求定期開會，並提出市場資訊及廣告企劃等意見，本公司與太樸公司雖迄今尚未簽定書面契約，惟彼此均誠信執行相關業務。」（見本院卷一第31頁）認兩造間成立代銷契約，然被告另提出該案之函文，該函文被告已否認兩造間具代銷關係一情，有被告105年12月6日函影本1份在卷可證（見本院卷十二第27頁至第28頁），且被告於104年9月30日之函文仍未能證明兩造就契約必要之點業已達成合致，是難認定兩造間具代為銷售契約之關係。至原告另提出被告之員工曾金卿於另案證稱，我們有請代銷公司（即本件原告）幫忙協助企劃、設計及銷售，也有蓋接待中心等語（見本院卷十二第8頁）；核閱兩造提供之往來電子郵件、會議記錄，證人曾金卿並非兩造聯絡、討論之人員，其是否確實知悉兩造之情形，實屬疑義；再者，「幫忙我們企劃、設計及銷售方面的協助」並非即等於代為銷售合約，準此，亦難憑證人曾金卿於另案之證述即認定兩造業已成立代為銷售合約之事實。

5. 原告主張，被告於與美學公司終止契約前後即詢問其意願，因其同意，故兩造延續之前「聯上MIT」之合意，由被告委任其代為處理系爭土地A1之房屋銷售前置準備工作等語，雖為被告所否認；然觀諸原告所提供之會議記錄、電子郵件均

01 係兩造在討論建案之性質、圖面、宣傳文件、建案 LOGO、接
02 待中心及來客量等事項（見本院卷一第 32 頁至第 72 頁、卷七
03 第 146 頁至第 270 頁、卷八、卷九），應已屬於該建案之市
04 場調查、產品規劃建議、廣告、策略擬定、價格及銷售進度
05 擬定之案前準備工作，且被告員工蔡孟言、李志明於該等對
06 話過程中均有具體指示及關切進度，應認被告應已有委任原
07 告為系爭土地 A1 之案前準備工作之意思表示，準此，兩造於
08 103 年 5 月 22 日後就系爭土地 A1 之案前準備工作應已意思表
09 示合致，而成立委任契約。

10 (二)兩造於 103 年 5 月 22 日後就系爭土地 A1 之案前準備工作應已意
11 思表示合致，被告是否應該支付費用？

12 按委任人因處理委任事務，支出之必要費用，委任人應償還
13 之，並付自支出時起之利息。民法第 546 條第 1 項定有明文。
14 按解釋契約，應於文義上及論理上詳為推求，以探求當事人
15 立約時之真意，並通觀契約全文，斟酌訂立契約當時及過去
16 之事實、交易上之習慣等其他一切證據資料，本於經驗法則
17 及誠信原則，從該意思表示所根基之原因事實、主要目的、
18 經濟價值、社會客觀認知及當事人所欲表示之法律效果，作
19 全盤之觀察，以為判斷之基礎，不能徒拘泥字面或截取書據
20 中一二語，任意推解致失其真意；解釋意思表示，固須探求
21 當事人之真意，不得拘泥於所用之辭句，但所用之辭句業已
22 表示當事人真意，無須別事探求者，即不得反捨所用之辭句
23 而更為曲解（最高法院 98 年度台上字第 1925 號判決、86 年度
24 台上字第 3042 號判決意旨參照）。本件原告主張，兩造間成
25 立委任契約，被告即需償還原告委任期間內代墊之費用或代
26 為償還該等費用；然此為被告所否認，並辯稱：兩造間縱使
27 具案前準備工作之意思表示合致，然按照業界慣例，此部分
28 通常為無償，本件兩造既然也無約定計價，原告應無報酬請
29 求權等語。經查，原告並無書面足證兩造間就報酬、必要費
30 用之支付等事項業已約定被告需支付所有費用，翻閱原告所
31 提供之電子郵件、會議記錄亦無就必要費用之支付、委任事

01 項之必要費用如何分擔而有合致意思表示之記載，是本件兩
02 造就必要費用、報酬如何約定，欲解釋當事人之真意，僅能
03 從兩造之對話中加以探求，依此觀諸兩造於105年4月26日之
04 會議記錄譯文：「楊智維：這個案子接待中心、模型討論過
05 很多次也都做了，從MIT到發現園區，一直以來公司都說一
06 定要先準備好，到了發現園區公司也說就算不賣也要將產品
07 蓋好，所以那個時候模型連同企劃公司都換了一組。李志明
08 ：那個時候是沒有想到景氣整個又一直下一直下。楊智維：
09 年前又丟出一套圖，就是原透天區改成6樓的廠，然後18樓
10 改成11樓，這樣我們的人員到底出去要賣什麼產品，來人當
11 然是會零，因為產品沒有確定。蔡孟言：那個只是一個方向
12 ，就像我們是賣牛肉麵現在想研發一個小火鍋，我們是要賣
13 牛肉麵還是小火鍋。楊智維：我們現在這麼說，我一個接待
14 中心蓋在那，然後你現在跟我不要蓋，然後現在跟我檢討我
15 來人零，18樓這個產品我模型都弄好了、DM也印好了、人員
16 也都進場了，連企劃公司也都應你們要求換家了，今年8月
17 接待中心基地地租就滿3年了，這些東西咧。李志明：我們
18 回歸本質啦，這個案子有沒有預售的機會。楊智維：這個案
19 子有別於住宅，他不是要找人來住的案子，我們做了這麼久
20 ，這麼久之後被通知要改產品我們要停，所以我們先不談來
21 人是多少或是零的問題，這個案子我們一直在等，整個接待
22 中心蓋在那，到現在我們在幹嘛，我也不知道，變得我也無
23 所適從，也不知道怎麼辦，這樣對嗎？李志明：換另外的角
24 度，好那給你們幾個月的時間，看你們能有什麼成績，因為
25 一個邏輯很簡單，這個案子如果硬要執行，我們公司可能會
26 倒。」、「李志明：如果要投入，那你們就編定廣告預算，
27 約定時間有多少成績我們就執行，如果沒有成績，就不要執
28 行，因為我覺得執行下去有可能影響貴公司也影響我們公司
29 。」（見本院卷一第74頁），可知證人李志明對於是否執行
30 銷售態度趨於保留，而楊智維則表示接待中心、DM、模型、
31 企劃人員均已準備很久，這些東西該如何處理；倘若兩造係

01 約定案前準備工作之費用均由被告支出，則建案性質變更、
02 DM及模型是否重做，此等變更並未使原告產生經濟上之不利
03 益，則兩造有約定接待中心、DM、模型、企劃人員等案前準
04 備工作之費用均由被告支出之事實，誠屬可疑。復遍查原告
05 所提供兩造之會議記錄、電子郵件，並無原告向被告請款、
06 被告同意由原告先行代墊之紀錄。況且，查被告於102年10
07 月15日簽准由原告代為銷售「聯上青平403、404案」、「
08 聯上青昇410-1案」，該案原告有提供被告承銷方式、總服
09 務費用、廣告預算、銷售價格（住家、車位）、接待中心、
10 企劃發想以供被告將之與其他代銷公司評選等情，有簽呈影
11 本1份在卷可證（見本院卷十二第155頁），而兩造亦不否
12 認原告代銷「聯上世紀」建案此事，是原告於102年間即曾
13 因欲代銷被告之「聯上世紀」建案而依被告公司流程提供相
14 關資料與其他代銷公司共同接受評選之事實，應堪認定；另
15 參酌原告從103年至105年8月間發存證信函（見本院卷一
16 第11頁至第19頁）予被告時點，期間歷經長達近2年半、橫
17 跨不止一個會計年度，且時間長達至少2年，原告無任何向
18 被告請款抑或確認由原告本身代為墊款支付紀錄，核與一般
19 請款流程有異，且原告係正與被告合作「聯上世紀」銷售業
20 務即熟知被告公司委託代銷流程且因確實有合作其他建案，
21 亦必具有可資對話之聯絡管道之地位不符，是難認原告主張
22 被告請其代為墊付費用之事實為真實。雖證人吳舜情證稱，
23 被告於會議中請原告代為墊付費用云云（見本院卷十二第42
24 頁背面），然其亦未能指出被告之何人代表被告於何等狀況
25 下承諾此事，且亦無相關會議記錄加以佐證，自難僅憑證人
26 吳舜情之證述即為認定。原告雖曾於103年6月16日寄送聯
27 上MIT廣告預算費用支出明細及相關契約影本與蔡孟言（見
28 本院七卷第126頁至第145頁），此僅能證明原告曾將花費
29 讓被告知道之事實，未能以此即推論兩造約定該等費用係被
30 告同意由原告先行代墊之事實。雖兩造此案前準備工作契約
31 性質為委任契約，委任契約依民法第546條原則應給付必要

費用，然兩造就本件此案前準備工作協議既無約定費用、報酬，該協議所涉及利益又非僅此案前準備工作協議單純之利益，協助處理建案案前準備工作之代銷公司通常係藉由此階段之合作以確保未來得以代銷建築公司之機會，代銷公司得以獲利之可能亦在未來代為銷售所能獲得之利益，此特殊性質之委任契約就此案前準備階段費用之分擔應參酌其業界之慣例，

本件參酌其他建案或公司所簽訂之案前準備工作：①被告與美學公司所簽訂之案前工作委託書第三條成本支出規範1、因甲方（被告）委託乙方（美學公司）處理案前工作事宜所發生之成本均由乙方先行支付，待正式簽訂廣告製作及銷售業務合約生效時，所有支出均自動列為該個案廣告製作費用之一部分。2、若因可歸責於甲、乙任一方之因素，導致本案無法於約定期間內正式簽訂廣告製作及業務銷售合約並公告開銷售時，可歸責方應負擔乙方因為委託而產生之所有廣告成本及相關費用；若雙方均可歸責時，依歸責比例負擔乙方因本委託而產生之所有廣告成本及相關費用。3、若非可歸責於甲、乙任一方之因素，導致本案無法於約定期間內正式簽訂廣告製作及業務銷售合約並公開銷售時，由雙方另行協議（見本院卷十二第198頁）。被告與美學公司於103年5月22日簽訂委託案前工作事項終止協議書約定一、甲乙雙方同意自103年5月22日起乙方停止本案支出，現有人員解編、停止本案所有委託工作。乙方在委託期間內因辦理本案委託工作所產生之所有費用均由乙方自行負擔。二、甲方同意乙方為本案所製作之接待中心、擺設、企劃及其他製作物均歸乙方所有，由乙方自行處置。（見本院卷十二第199頁）。②金磚動力行銷股份有限公司所提聯上開發桃園青埔案合約建議，其廣告預算依可售總底價金額3%編列，其中亦約定甲方負責外接待租金、接待中心、樣品屋、多媒體軟硬體費用，此部分概括估約1.3%-1.5%。乙方負責其他企劃、模型、透視、人員薪獎、戶外據點、海報印刷、業務雜支、

水、電、電話費、媒體費等，此部分編列1.5 %（見本卷十二第194頁至第195頁）。本院認以「若因可歸責於甲、乙任一方之因素，導致本案無法於約定期間內正式簽訂廣告製作及業務銷售合約並公開銷售時，可歸責方應負擔乙方因為委託而產生之所有廣告成本及相關費用；若雙方均可歸責時，依歸責比例負擔乙方因本委託而產生之所有廣告成本及相關費用。3、若非可歸責於甲、乙任一方之因素，導致本案無法於約定期間內正式簽訂廣告製作及業務銷售合約並公開銷售時，由雙方另行協議」，此方式決定原告支出之費用由何人負擔為可採。查，本件係原告105年8月間發存證信函（見本院卷一第11頁至第19頁）予被告終止委任契約，原告雖主張係被告一再遲延取得建築執照以致準備長達3年，此已遠超過一般代為銷售準備契約，故其欲終止契約云云，惟原告並無提出證據證明被告故意遲延取得建築執照之事實，縱使本件案前準備工作期間建案之性質、名稱確實歷經變動，然案前準備工作此階段本有市場調查、建案性質決定之特點，亦難僅憑此認定被告有遲延取得、故意不取得建築執照之事實。況且，本件亦無證據足認兩造就建案案前準備工作有約定多久之期間及何時取得建築執照。準此，本件難認係可歸責於被告導致未能簽訂廣告製作及業務銷售合約並公開銷售，是就建案案前準備工作之費用應由被告支付，應無理由。另102年7月、9月至103年5月22日之部分因兩造並無成立代為銷售及案前準備工作協議，因此原告主張依委任關係請求給付費用，應無理由。

(三)無因管理之部分：

按未受委任，並無義務，而為他人管理事務者，其管理應依本人明示或可得推知之意思，以有利於本人之方法為之；管理人開始管理時，以能通知為限，應即通知本人。如無急迫之情事，應俟本人之指示。民法第172條、第173條第1項定有明文。原告主張，其無基於法定或約定之法律關係，為被告之利益，並受被告之指示，代墊必要費用為建築執照發

01 照前之銷售準備工作，將使被告於建築執照取得後即可推出
02 預售，節省銷售準備時間云云，然為被告所否認，並辯稱，
03 本件客觀事實上管理開始時，原告並未即時將管理事項通知
04 被告，且未徵得被告之指示，即自行處理自己的事務，況且
05 原告此處之管理行為非已有利於被告之方式為之，被告亦未
06 因此受有利益等語。經查，兩造於102年9月至103年5月
07 22日此段期間就「聯上MIT」之建案及改規劃系爭土地A1二
08 者無論銷售時間、標的、建案底價均無達成合致，未成立代
09 為銷售契約及案前準備工作協議，此時原告所為係為爭取將
10 來得以與簽約，其係管理自己之事務，並非為而管理，故原
11 告依此主張，應無理由。至103年5月22日至原告終止契約
12 此段期間，經查，兩造此段期間應有成立案前準備工作之委
13 任契約，業經認定如前，則原告依此主張，即屬無據。

14 (四)不當得利之部分：

15 按無法律上之原因而受利益，致他人受損害者，應返還其利
16 益。民法第179條前段定有明文。是根據民法第179條之規
17 定，不當得利返還請求權之成立，須當事人間有財產之損益
18 變動，即一方受財產之利益，致他方受財產上之損害，且無
19 法律上之原因。即不當得利返還請求權之成立，以返還義務
20 人無法律上之原因而受利益為前提要件。又按當事人主張有
21 利於己之事實者，就其事實有舉證之責任，民事訴訟法第
22 277條前段有明文規定，故民事訴訟如係由原告主張權利者
23 ，應先由原告負舉證之責，若原告先不能舉證，以證實自己
24 主張之事實為真實，則被告就其抗辯事實即令不能舉證，或
25 其所舉證據尚有疵累，亦應駁回原告之請求。主張不當得利
26 請求權存在之當事人，對於不當得利請求權之成立要件應負
27 舉證責任，即應證明他方係無法律上之原因而受利益，致其
28 受有損害。本件原告主張，被告無法律上原因受有系爭土地
29 A1、B4、B5建築執照核發前，由原告為被告備妥銷售準備事
30 宜之財產價值利益，致原告受有損害云云，為被告所否認，
31 並辯稱，其亦投入許多準備成本，並無因此獲有利益等語。

經查，兩造於102年9月至103年5月22日，依前所述，於102年9月至103年1月間兩造就銷售之標的並未特定，而B4B5之後也無銷售，且原告亦無提供證據證明獲得何等案前準備工作之利益，自難認原告之主張有理由。雖原告提出另案中被告於104年9月30日回覆本院之函文，「一、有關貴院函詢聯上MIT建案，係緣於102年9月間本公司委請太樸不動產經紀有限公司（即本件原告）就本案進行預售之廣告企劃製作及銷售執行等業務，並於桃園市○○區○○路○段與清生路交叉口租地興建接待中心，後因相關法令遵循及市場景氣等因素，本案暫停執行，經本公司變更設計，並改預售案名為聯上發現園區，現仍由太樸公司（及本件原告）提供服務。二、太樸公司係本案廣告公司，該公司均依本公司要求定期開會，並提出市場資訊及廣告企劃等意見，本公司與太樸公司雖迄今尚未簽定書面契約，惟彼此均誠信執行相關業務。」（見本院卷一第31頁）及公證書（見本院卷四第54頁至第85頁），認原告為被告就建案所蓋設之銷售中心、為被告所就建案所為之廣告、銷售準備事宜已經被告所受領並享受利益云云，然觀諸被告另提出該案之函文，該函文被告已否認兩造間具代銷關係一情，有被告105年12月6日函影本1份在卷可證（見本院卷十二第27頁至第28頁），且兩造間不具代為銷售契約關係，業已認定如前，復參酌本件於起訴時建築執照尚未取得，也尚未正式銷售，原告所指之銷售準備利益究竟為何？尚屬未明，是無以認原告之主張有理由。而103年1月至103年5月22日間，依前所述，該段期間兩造就銷售之標的並未特定，且原告亦無提供證據證明該段期間被告獲得何等案前準備工作之利益，自難認原告之主張有理由。至103年5月22日至原告終止契約之部分，兩造該段期間有成立案前準備工作協議，兩造間具委任關係，與不當得利無法律上原因之要件未符，原告此主張，應無理由。

(五) 抵銷抗辯之部分：

01 按二人互負債務，而其給付種類相同，並均屆清償期者，各
02 得以其債務，與他方之債務，互為抵銷。但依債之性質不能
03 抵銷或依當事人之特約不得抵銷者，不在此限，此為民法第
04 334 條第 1 項所明定。被告雖主張對原告有 57,834,880 元之
05 債權云云。經查，原告主張被告應給付 106,214,158 元為無
06 理由，業經認定如前，是被告主張抵銷，應無理由。

07 五、綜上所述，原告依委任、無因管理與不當得利等關係，請求
08 被告應給付原告 106,214,158 元及自 105 年 8 月 15 日起至清
09 償日止，按週年利率百分之 5 計算之利息，為無理由，應予
10 駁回。又原告之訴既經駁回，其假執行之聲請亦失所附麗，
11 應併予駁回。

12 六、本案事證已臻明確，兩造其餘攻擊防禦方法及所提證據，經
13 本院斟酌後，核與判決結果不生影響，爰不一一論述酌，併
14 此敘明。

15 七、訴訟費用負擔之依據：民事訴訟法第 78 條。

16 中 華 民 國 109 年 7 月 6 日
17 民事第一庭 法 官 謝伊婷

18 以上正本係照原本作成。

19 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。

20 如委任律師提起上訴者，應一併繳納上訴審裁判費。

21 中 華 民 國 109 年 7 月 6 日
22 書記官 李韋樺