臺灣臺北地方法院民事判決

107年度勞簡上字第67號

上　訴　人　翰達建設股份有限公司
法定代理人　劉明琦
訴訟代理人　尹景宣律師
　　楊明瑜律師
被　上訴人　虎巧蓮
　　林季庭

上列當事人間請求給付獎金事件，上訴人對於中華民國107年9月7日本院臺北簡易庭107 年度北勞簡字第8號第一審判決提起上訴，本院於民國108年10月22日言詞辯論終結，判決如下：

主　　文

上訴駁回。

第二審訴訟費用由上訴人負擔。

事實及理由

壹、程序部分

被上訴人虎巧蓮經合法通知未於言詞辯論期日到場，核無民事訴訟法第386 條各款所列情形，爰依上訴人之聲請，由其一造辯論而為判決。

貳、實體部分

一、被上訴人主張：被上訴人受上訴人委託代理銷售坐落於新北市○○區○○段○○○○○號之仁愛柏麗建案（下稱系爭建案），並分別於105年5月6日、同年4月25日與上訴人簽訂房屋銷售委託合約書（下稱系爭合約），原約定被上訴人虎巧蓮之銷售期限自105 年5月6日起至同年8月5日止、被上訴人林季庭之銷售期限自105 年4月13日起至同年7月12日止。嗣虎巧蓮於銷售期限屆滿後，經上訴人慰留至同年8月6日、林季庭於銷售期限屆滿後，經上訴人慰留至同年8 月15日。被上訴人於上開銷售期間內與上訴人成立僱傭關係，受上訴人監督管理，上訴人並按月分別給付薪資新臺幣（下同）3 萬6000元予被上訴人，另依系爭合約第3條第1項之約定，上訴人另須給付以每戶千分之三計算之銷售佣金予被上訴人。虎巧蓮

於上開銷售期間，銷售系爭建案E棟2 樓總價為1350萬元及J棟15樓總價2080萬元之房屋各1 戶、林季庭於上開銷售期間則銷售系爭建案房屋A棟20樓總價2058萬元之房屋1戶，是上訴人自應依約給付虎巧蓮銷售佣金10萬2900元【計算式：（1350萬＋2080萬）x 0.003＝ 10萬2900元】、給付林季庭銷售佣金6萬1740元【計算式：2058萬元x 0.003＝ 6萬1740元】，該等銷售佣金屬計件之工作報酬，為工資之一部，上訴人不得以銷售狀況不佳為由拒絕發放。至系爭合約第3條第4項所載「視況發放」係指發放銷售佣金之時間點得由被上訴人選擇於系爭建案結案時或系爭合約期滿時，並非上訴人得視銷售狀況決定是否給付之意。又視況發放倘係視銷售狀況決定是否給付之意，則該契約條款之約定亦顯失公平而屬無效。再者，影響建案銷售狀況之因素眾多，非僅為銷售人員之責，遑論系爭建案銷售期間逾1年僅售出5戶，被上訴人共售出3 戶，顯無銷售表現不佳之情形，上訴人亦無由據此拒絕給付被上訴人銷售佣金。然上訴人迄未依約給付上開銷售佣金，爰依法訴請上訴人分別給付虎巧蓮10萬2900元、林季庭6 萬1740元，及分別自支付命令送達翌日起至清償日止之法定遲延利息等語。

二、上訴人則以：上訴人經營房地產代銷業，受大佳國際開發股份有限公司（下稱大佳公司）委託銷售系爭建案，上訴人聘請被上訴人進行銷售，並與被上訴人簽立系爭合約，約定以每戶千分之三計算銷售佣金，然於系爭合約第3條第4項約定：「銷售佣金於本案結案或合約期滿視況發放」，是被上訴人實際所得領取之銷售佣金仍須視銷售人員忠誠情形、工作績效、成交價格之金額及整體工作表現等為考核標準，並非必能領取以每戶千分之三計算之銷售佣金，亦非指銷售獎金發放時點，且該銷售佣金亦不具經常性給付性質，自非工資之一部。又被上訴人工作態度不佳，未戮力接待客戶，銷售表現不佳，虎巧蓮於代理銷售期間僅售出2 戶，林季庭僅售出1 戶，遠低於上訴人往常建案之銷售業績，致系爭建案滯

銷，造成被告嚴重虧損，大佳公司亦因系爭建案恐無法繼續建蓋為由，拒絕給付上訴人全部業務銷售費用，上訴人依約自無須給付銷售佣金予被上訴人。況上訴人於被上訴人代理銷售期間已分別給付被上訴人每月各約3 萬6000元之車馬費，已給付其二人銷售表現之相當對價，自無顯失公平之情，被上訴人自不得再向上訴人請求給付銷售佣金。縱認視況發放係約定合約期滿或系爭建案結案時發放銷售佣金，大佳公司與上訴人迄未完成系爭建案結案事宜，上訴人亦無須給付銷售佣金。嗣於等語，資為抗辯。

三、原審就被上訴人之請求，判決被上訴人全部勝訴，上訴人不服，提起上訴，上訴聲明為：㈠原判決廢棄。㈡被上訴人於第一審之訴駁回。被上訴人則答辯聲明：上訴駁回。

四、不爭執事項：

㈠被上訴人係受上訴人委託代理銷售系爭建案，兩造間並簽訂系爭合約，被上訴人虎巧蓮實際代理銷售之期間係自105年5月6日起至105年8月6日止、林季庭實際代理銷售之期間係自105年4月13日起至105年8月15日止。虎巧蓮於代理銷售期間共計售出系爭建案房屋2戶，分別為E棟2樓總價1350萬元、J棟15樓總價2080萬元之房屋、林季庭於代理銷售期間則售出系爭建案房屋1戶，即A棟20樓總價2058萬元之房屋。

㈡系爭合約第3條關於銷售佣金之約定如下：「1.於上述期間內乙方（即被上訴人）『個人售出計佣金額』以每戶千分之三計。2.激勵佣金另計。3.所謂『售出』應以合約期間內完成簽約付款手續為準。4.銷售佣金於本案結案或合約期滿視況發放」。

五、本院之判斷：

被上訴人虎巧蓮主張其已於系爭合約之銷售期間內，代理銷售系爭建案E棟2 樓總價為1350萬元及J棟15樓總價2080萬元之房屋各1 戶、林季庭於上開銷售期間則代理銷售系爭建案房屋A棟20樓總價2058萬元之房屋1戶，兩造系爭合約期間屆滿，是上訴人應依約分別給付虎巧蓮銷售佣金10萬2900元及

法定遲延利息、給付林季庭銷售佣金6萬1740元及法定遲延利息，然為上訴人所否認，並以前揭情詞置辯。本院審酌如下：

㈠系爭合約第3條關於銷售佣金之約定如下：「1.於上述期間內乙方（即被上訴人）『個人售出計佣金額』以每戶千分之三計。2.激勵佣金另計。3.所謂『售出』應以合約期間內完成簽約付款手續為準。4.銷售佣金於本案結案或合約期滿視況發放。」，此為兩造所不爭執，已如前述。是依前揭條款第1、3項所示，兩造對於銷售佣金所約定之計算方式為合約期間內完成簽約付款金額，每戶以千分之三計算，此觀前揭約定自明。是被上訴人於系爭合約銷售期間，虎巧蓮代理銷售系爭建案E棟2樓總價為1350萬元及J棟15樓總價2080萬元之房屋各1戶，依前揭約定，上訴人所應給付之銷售佣金為10萬2900元【計算式：（1350萬元＋2080萬元）x 0.003 ＝10萬2900元】、林季庭代理銷售系爭建案房屋A棟20樓總價2058萬元之房屋1戶，上訴人所應給付之銷售佣金為6萬1740元（計算式：2,058萬元x 0.003 ＝6萬1740元）等情，首堪認定。再觀諸上開條款第4項之約定「銷售佣金於本案結案或合約期滿視況發放」用語，其字面文義為銷售佣金於本案結案或合約期滿發放，「視況」二字置於兩者之間，解釋上係指該發放銷售佣金時點視「本案結案」或「合約期滿」發放之。再由系爭合約第3條各項約定之排列順序為第1、2項約定發放金額之種類、第3項為銷售佣金之計算方式、第4項則為發放之時間點亦即銷售佣金請求權之請求時點，此並未違背或超出系爭條款之文義解釋，當無模糊之空間。上訴人逕以其是否發放銷售佣金，仍應視銷售人員之忠誠情形、工作績效、成交價格及整體工作表現等前揭條款未明文約定之情事以為解釋「視況」二字，已超出解釋該條款字面文義之範圍，顯為上訴人之片面解釋，難認有據，更非被上訴人所能知悉，自難逕以其片面解釋拘束渠等。

㈡再參證人郭朝侃即系爭建案現場專案經理於原審證稱：伊曾

受僱於被告（即上訴人）任職業務，被告並指派伊至系爭建案擔任專案經理，負責現場的廣告執行及人員管理，原告（即被上訴人）虎巧蓮係被告找來銷售系爭建案，原告（即被上訴人）林季庭則係透過伊詢問意願後，經被告同意而來銷售系爭建案，原告銷售系爭建案期間係受僱於被告，被告也有請伊拿合約給原告簽，當時原告的報酬就是月薪3萬6,000元加上獎金，一般坊間銷售建案也是這樣算報酬，所謂的獎金係依銷售業績千分之三的比例計算，還有一些特別激勵獎金，系爭合約第三條第4項約定所謂「視況發放」係針對發放佣金之時間而言，最晚一定是結案後就會給，只會提前給，不會延後給，一般業界也是一樣等語綦詳（原審卷第121頁反面至第122頁），足徵兩造除約定上訴人應給付被上訴人3萬6000元外，尚應給付銷售業績獎金亦即本件之銷售佣金於被上訴人，否則為何於系爭合約另以條款約定說明銷售佣金之定義及計算方式？該等約定並未違反吾人之日常生活經驗，且為證人之前揭證詞確認在卷，足徵系爭合約第3條第4項所約定之「視況發放」係針對銷售佣金發放時點所為之約定無訛。則被上訴人即得於「系爭建案結案」或「系爭合約期滿」時請求上訴人給付該銷售佣金一節，足堪認定。至於銷售佣金為系爭合約所約定，且被上訴人有依約售出系爭建案之房屋時，上訴人始應依約給付，自非經常性給付，被上訴人逕主張該金額為「工資」，與法未合，自不足採，併予敘明。

㈢另按表意人無欲為其意思表示所拘束之意，而為意思表示，其意思表示，不因之無效。但其情形為相對人所明知者，不在此限，民法第86條定有明文。上訴人固以證人鄭宇玲即上訴人員工於原審之證詞，亦即其曾聽聞上訴人法定代理人劉明琦告知「視況發放」係指應視被上訴人之整體績效再行核算，如整體績效不佳的話，就有可能不發放等語（原審卷第123、124頁）及證人王文熙即時任上訴人業務部經理於本院之證詞以為視況發放之解釋。然查，縱認劉明琦曾向鄭宇玲

說明前揭視況發放應視被上訴人之整體績效核算一節，然該等核算標準並未明文約定於系爭合約中，已非被上訴人所能知悉，已如前述；況未見上訴人舉證證明兩造於簽訂系爭合約時有告知被上訴人其是否核發銷售佣金應視其等之整體績效等情為決定標準一節，依前揭說明，上訴人對於該條款縱有保留不予發放之內心真意，既非被上訴人所明知，則該條款為有效，自不得逕由上訴人以內心不予核發之意思表示拘束被上訴人。至於王文熙到庭則證稱：法官：（提示原審卷第54頁、55頁）系爭委託合約書第3條第4款之約定所謂「視況發放」一詞，你如何解釋？又為何如此解釋？證人：系爭建案委託人是大佳國際開發股份有限公司，上訴人公司有買賣房屋的登記業務，這一件是大佳國際委託我們代銷仁愛柏麗的房屋。我是上訴人公司的業務部門經理，但系爭建案的細節不是我的職掌，應該是仁愛柏麗的專案郭經理職掌範圍。法官：你所謂上開合約書視況發放，到底是如何發放？證人：所謂視況有幾個考量，包含以下幾個範圍：一、銷售人員忠誠情形，二、銷售人員工作績效，三、成交價格之金額，四、整理工作表現。法官：上開四個考量依據，有無SOP？證人：基本上上開視況的解釋就是主管對銷售人員的考核所發放之獎金。法官：對於本件被上訴人，你的考核金額到底是多少？證人：她們考核的金額不是我的權限，是由郭經理陳報上來等語（本院卷第136、137頁）。觀諸王文熙之證詞，除未能證明上訴人所解釋之視況考量標準已明確告知被上訴人外，更可由其證詞得知其對於被上訴人發放佣金之金額，並無權限，而係端視系爭建案現場專案經理郭朝侃之陳報核算之，益徵郭朝侃證言之可信度。準此，上訴人對於系爭合約之系爭銷售佣金給付條款所為之片面解釋不足採信，且縱其內心真意對於該銷售佣金有保留不予發放之情，均不影響系爭條款之效力。又系爭合約「視況發放」之約定既經認定為給付銷售佣金之時點，已如前述，則上訴人另以該公司之營運狀況、被上訴人之銷售業績不佳為拒絕給付系爭銷

售佣金等陳述，本院自無斟酌之必要，一併敘明。

㈣小結：系爭合約第3條第4項之約定為上訴人發放銷售佣金之時點，且為有效。是被上訴人依該合約第3 條第1、4項之約定，於系爭合約期滿終止後請求上訴人給付虎巧蓮10萬2900元、林季庭6 萬1740元之銷售佣金，依法有據，應予照准。上訴人另以系爭建案尚未結案，拒絕給付被上訴人系爭銷售佣金云云，即非有據，不足採信。

㈤末按給付無確定期限者，債務人於債權人得請求給付時，經其催告而未為給付，自受催告時起，負遲延責任，其經債權人起訴而送達訴狀，或依督促程序送達支付命令，或為其他相類之行為者，與催告有同一之效力；遲延之債務，以支付金錢為標的者，債權人得請求依法定利率計算之遲延利息，但約定利率較高者，仍從其約定利率；應付利息之債務，其利率未經約定，亦無法律可據者，週年利率為百分之五，民法第229條第2項、第233條第1項、第203 條分別定有明文。本件被上訴人對上訴人之銷售佣金債權，核屬無確定期限之給付，既經被上訴人依督促程序送達支付命令，上訴人迄未給付，當應負遲延責任。是被上訴人請求上訴人給付自支付命令送達上訴人翌日即106年11月29日（見本院106年度司促字第15162號卷第32頁）起至清償日止，按週年利率5%計算之法定遲延利息，洵屬有據。

六、綜上所述，系爭合約第3條第4項所為「視況發放」之約定為上訴人發放系爭銷售佣金之時點，被上訴人依該條之約定請求上訴人於其等系爭合約期滿終止後，分別給付虎巧蓮10萬2900元、林季庭6萬1740元，及均自106年11月29日起至清償日止，按週年利率5%計算之法定遲延利息，依法有據，應予准許。原審為上訴人敗訴之判決，並無不合，上訴人仍指摘原判決不當，求予廢棄改判，為無理由，應駁回其上訴。

七、本件為判決之基礎已臻明確，兩造其餘之攻擊或防禦方法及證據，經本院斟酌後，認為均不足以影響本判決之結果，自無逐一詳予論駁之必要，併此敘明。

八、據上論結，本件上訴為無理由，依民事訴訟法第436條之1第3項、第449條第1項、第78條，判決如主文。

中　　華　　民　　國　　108　　年　　11　　月　　19　　日

勞工法庭　審判長法　官　洪純莉

法　官　劉台安

法　官　方祥鴻

以上正本係照原本作成。

本判決不得上訴。

中　　華　　民　　國　　108　　年　　11　　月　　19　　日

書記官　范國豪