

□ 沈晔 万健健

“一趟法院没跑，五年没讨到的钱已经打到了公司账户，这诉讼体验太赞啦！”电话那头，原告某置业公司代理人周女士和我分享着喜悦。

我在为 24 件案件圆满解决感到开心的同时，也在笔记本上记录下了经历本案后所收获的办案心得：一次查清事实、力求实质解纷、程序便民利民。

厘清争议焦点，24套房屋成交了吗？

那天开完庭，我发现办案系统里新分配了 24 个委托合同纠纷案件，这 24 件案件是同一原、被告。原告是某置业公司，五年前，他们为被告某信息公司提供商品房推荐服务，成交了 24 套房屋，可被告却一直没结算服务费。

案情相对简单，但是五年来双方的争议均未解决，想必另有隐情，我准备先找当事人摸摸情况，看能不能找到矛盾的症结点。

“我们公司业务人员辛辛苦苦跑前跑后帮忙带看，现在房子都成交了，90 多万元的服务费却没有结算，你们要主持公道！他们再不付钱，我们业务员就去他们公司门口守着，他们也别上班了！”电话接通后，原告代理人周女士如竹筒倒豆子一样发泄着不满。

我仔细查看了卷宗，几年来原告中介人员已经多次采取久坐、堵门等不理性的方式追讨服务费，来法院诉讼可能是他们最后的维权方式了，不妥善处理恐怕容易矛盾激化。

挂完原告电话，我又着手联系被告，没想到被告代理人黄先生却有另外一番说辞：“这个楼盘当时有多家中介公司带看，时间过去这么久，我们公司经办人员已经离职了，没办法核实，我们公司不认可这些房屋已经成交。”

原来，五年前开发商委托被告某信息公司作为新楼盘的一级分销商对外销售新房，被告又整合了多家房产经纪公司作为二级分销商进行销售，某置业公司就是其中之一，而如今开发商资金链断裂，资金已进入到政府监管账户。“我也不知道公司有没有从开发商那里拿到钱，根据约定，开发商给我们服务费后我们才能给原告结算。”黄先生无奈地说。

24 套房屋是否已由原告推荐成交？服务费支付条件是否成就？至此，双方的争议焦点已经明确，可原告方却拿不出证据。“法官，房子肯定成交了，虽然我们没有证据，但是过了这么久，开发商服务费应该结算给被告了，不信你们去查！”虽然是两家公司打官司，但我明白这背后却关乎着十几名中介人员的劳动报酬，是一起实实在在的涉民生案件。

从关联案入手，破解证明困境

结合在案证据，目前确实无法判断这些房屋的成交情况和服务费

24起案件一次 “打包”解决 5年没讨到的 钱有着落了



结算情况。按照以往的办案经验，证据原件一般都由一级分销商和开发商保管，但是被告声称经办人员离职，无法核查，案件似乎陷入了僵局。

按照正常流程，这 24 件案件分别开庭处理，追加开发商作为第三人参与诉讼，经过一至两次开庭，如果事实还是难以核实，到时候按照证明责任来处理，半年左右出 24 个判决也能结案。可是如果简单机械处理这批案件，耗时久、增加当事人诉累，也浪费了司法资源，被告不履行支付义务的情况下，还会衍生 24 件执行案件，这肯定不是案件的“最优解”。

“法律框架内有没有其他查明案件事实的方法？”我看着卷宗陷入了沉思，“既然被告和开发商服务费结算存在争议，那会不会有关联案件？”我在法院案件系统中进行了检索，发现两年前被告就服务费结算事宜起诉了开发商，那么这批案件涉及的 24 套房屋成交确认材料在卷宗内应该有所体现。

于是，我依职权调取了该法院关联案件卷宗材料，经过与法官助理仔细比对，从卷宗材料中逐一

“对账”，终于从一百多套房屋中筛选核对出了本案 24 套房屋的成交确认材料。

我将这些成交明细和材料用电邮送达被告后，被告代理人终于松口确认 24 套房屋已经成交。“这 24 套房屋虽然成交了，但开发商钱还没付给我们呢，我们还是不能给原告钱。”被告的这番话又把我“愁”得无话可说，我明白被告是想将“拖字诀”进行到底，不在“铁证”面前是不会改变的。

那么，开发商的钱款究竟支付了吗？我又进一步调查了关联案件执行进展，联系到了开发商工作人员，“万法官，这是他们之间的糊涂账，我们可不想掺和，让他们自己处理吧。”开发商一副事不关己高高挂起的姿态，我只能耐下心来向他们释明，开发商与案件的处理存在利害关系，有义务配合法院调查，如果不配合，法院可以追加开发商作为第三人来开庭。

几番劝说之下，开发商经过核实后向法院出具书面函件，确认已经通过以房抵债的形式将服务费结算给被告。至此，证明困境得以破解。

“我们公司经营状况不好，你们

该判就判吧。”终于有了“铁证”，可被告冷漠的态度给我浇了一盆冷水，根据已经查明的事实，判决并不难，可是原告拿不到钱，便隐藏着程序空转和衍生案件的“病灶”。

20多通调解电话，“打包”化解争议

案件的处理似乎又回到了老路，难道真的要作出 24 个判决吗？我明白，在法律框架内促成当事人达成调解，并且帮胜诉当事人将“纸上权益”兑换成“真金白银”才是案件处理的“最优解”，“既然已经‘多’做了这么多，那就再努力一点，再往前走一步。”我对自己说。

“我们可以通过判决结案，但这个审理过程会比较长，纠纷已经持续了五年，你们也要承担高昂的逾期利息。”我以查清的事实为基础，明确向被告告知案件审理走向、诉讼风险，“我理解你们有难处，可对方这些年已经多次通过不理性方式维权，如果这次通过诉讼途径再拿不到钱，可能会影响你们的正常经营和信誉。”

另一方面，我也向原告阐明不理性维权的法律风险和社会危害，并且希望他们从长期合作角度，给被告支付钱款一定的宽限。

在历经 20 多通电话调解后，最终，被告同意支付 24 套房屋的服务费，而原告也同意放弃对服务费的利息主张，愿意在支付时间上给予被告一定的宽限。

因被告多次表示资金周转存在问题，原告表示了担心执行困难的顾虑，为避免衍生多起执行案件，在征得原、被告同意的情况下，我决定将 24 个案件在一案中调解结案。

在敲定调解协议签署时间时，被告代理人黄先生又给我出了新的难题：“万法官，我们办公地点在北京，去上海开庭不方便。要么晚点吧，下个月我去上海签调解协议。”

当事人调解讲究一个趁热打铁，拖到下个月怕是又会变卦，“要不我们线上签协议吧，我这边安排一次线上开庭，不用你们专门跑一趟了！”我建议。

在线调解协议签订后，被告代理人坦白：“这个案子我们公司其实想拖一拖时间的，但是你们法院做了这么多工作，这个钱我们付得心服口服！”

我长舒了一口气，这 24 个案件最终通过一次线上调查、一次在线调解、立案后七日内即实质化解了双方当事人争议，不仅中介人员的服务费有了着落，两家公司也冰释前嫌。

利民之事，丝发必兴；如我在诉，念兹在兹。我审结的是 24 件案件，但在当事人看来这原本是一件事，就应该一次性解决，当事人到法院打官司是为了解决问题，绝不是来走程序的。我们办理案件时换位思考勤一点，办案思路宽一点，释法说理足一点，便民措施多一点，就能让程序“不反复”、让群众“少折腾”，有效避免“衍生案”，就能用最少程序、最短用时、最快效果来解决“当事人一件事”，书写出让人民满意的司法答卷。

（主审法官：万健健，上海市静安区人民法院民事审判庭法官）