

宏大國際總銷逾 70 億 商業仲介黑馬昂首業界

文 / 流通快訊編輯部

宏大國際資產股份有限公司由估價起家，自1994年至今成立已逾30年，擁有全國最高素質的估價菁英，知名品牌客戶遍及各產業及上市櫃公司，包括冠德建設、太子建設、晶華酒店、台北喜來登大飯店、台北富邦銀行、中國信託銀行、中華郵政、國泰人壽、新光人壽、長榮航空等，涵蓋金融、壽險、證券、電子、傳產、旅館、營建業、政府部門以及各大律師、會計師事務所等。

宏大不動產事業集團董事長卓輝華有地政碩、博士背景，也是英國皇家特許測量師學會資深會員，中華民國消費者文教基金會房屋委員會委員，在其領軍下，以專業公正、掌握市場脈動的精準規劃，讓公司獲得多個跨國機構的肯定，並獲得專業認證及多個不動產機構的簽約合作。

宏大國際資產陳益盛總經理出身信義房屋超業，單月破千萬最高業績紀錄保持人長達三年，二度榮獲信義集團全公司TOP1，兼任台灣不動產訓練發展協會、金融研訓院等多家機構講師。陳益盛總經理表示，宏大國際資產以估價起家延伸到商業仲介市場，服務範疇包括仲介代理、顧問諮詢、不動產估價、資產評估。仲介事業在十年前發展初期以專業量身代尋為主，公司理念是「協助企業成長的好夥伴」，並透過北、中、南商業不動產授課的機緣，培養更多子弟兵一起找物件，合作配對，是陳益盛總經理在經營上的最大特色。陳益盛總經理談到一個成交案，蘇澳成交的一家很大的餐飲



▲宏大國際資產陳益盛總經理

集團，漁獲都是花蓮、蘇澳上岸，把生鮮食品從工業區移到海山西路，提高能見度也較無汙染，長期以來也一直持續合作。

陳益盛總經理略述宏大國際資產歷程中3個值得一提的突破點，第一個里程碑，是取得上市公司冠德建設位於敦化北路的企業總部地上權建案獨家銷售權，總銷金額達百億元，地上權招商規劃兩棟商辦大樓。第二個突破點，幫市值1000億台灣港務公司買下南京東路貝斯美語



▲宏大國際積極進入高端市場

大樓部分樓層，這也是港務公司首次購入的北部不動產。當時同仁主動聯繫高雄港務公司，對方看完文宣發現是新建案，很快的安排履勘，經多次複勘及洽談後，準備了二十多件文件後以投標方式完成交易。

第三個突破點，成交逾10億標的中和工業



地，因陳總有一次去遠雄建設分享商用不動產趨勢，提到工業廠辦需求升溫，建議積極獵地，剛好與遠雄的看法一致，於是積極代尋及媒合，終於如願媒合到一筆近1500坪工業地，目前規劃廠辦建案「遠雄擎光」業已順利完銷。

陳益盛總經理表示，目前業務經營以工業、商辦投入占比約8成，獵地約2成。平常耕耘台北市以商辦為主，廠辦以雙北、桃園為主，其他地區以代尋同業合作模式。公司5年目標，每年總銷突破50億，每年成交2棟大型整棟標的。

世界瞬息萬變，企業必須具備國際觀，未來ESG趨勢，如何因應？

陳益盛總經理認為可從減碳、綠建築、綠辦公化、無紙化、輕碳、電子化做起。成堆成疊的文件，改以掃描QRCode取得電子檔案來代替，降低森林破壞保育國土資源。綠交通問題，可以補助員工騎Ubike、搭捷運、電動車，也讓這種型態變成生活習慣，對我們所居住的地球善盡一份心意。