

# 安信建經30而立

## 朝不動產管理顧問服務第一品牌邁進

一棟房子往往是人的一生中最大投資，隨著大都更時代來臨、房價高漲資產增值，房子價值與日俱增，不動產交易安全至關重要。明年即將邁入第30年的安信建經，靠著口碑積累，為不動產業導入新的觀念與管理制度，以「促進不動產交易市場之安全、效率」為使命，成為國內最具規模的建經公司，更是諸多國人的首選品牌。



安信建經以「全案管理」重建個案，奪得「最佳危老重建獎」，更是當年度全台灣唯一獲獎之建經公司。



安信建經總經理張峰榮

至今總共承作逾60萬件，幫助120萬位買賣雙方客戶完成家業夢想，總管理金額也突破了7兆新台幣。

另外「全案管理」業務，協助地主改建之個案累計超過100億元；而「代辦建築融資」業務承作金額更突破240億元。「裝修價金履約保證」榮獲台灣企業永續獎之「創新成長獎」，簽約合作廠商突破200家。

### 第一階段：首創、引領國內成屋履保風氣

安信建經總經理張峰榮回憶，安信起源於成屋「履約保證價金信託」，為保障成屋買賣雙方之交易安全，在民國80年初即著手引進

「美國ESCROW（付款中間人）的制度」，透過舉辦座談會、教育市場觀念，於85年推出房屋交易市場首創的「成屋履約保證」產品，進而達到交易低風險，有效減少買賣糾紛，為社會做出重大貢獻。

除了首創，安信目前也是業界唯一由玉山銀行提供保證書給買賣雙方，並且交易價金完全透過銀行信託管理與監督的雙重保障服務。張峰榮說：「感到成就的是，引領國內履保風氣，現今60%的成屋買賣都透過履保方式進行交易。」這是第一個10年、第一階段的任務。

### 第二階段：推動預售屋履約保證促使政府立法

第二個10年、第二階段，安信

建經憑藉著豐富的建築管理專業與經驗，並有感於預售市場的交易安全之重要性，非常需要公正第三方加以把關，因此安信自民國88年便成立推動「預售屋履約保證」的單位，希望在預售屋買賣建立交易安全觀念。

張峰榮指出，不動產開發過程中牽涉層面廣泛，包括建設公司、合建地主、融資銀行、施工的營造廠、購屋的消費者，應由專業的公

正的第三者來負責監督管理，才能順利完工交屋，消費者也才能如期取得產權與新屋。

過程中值得欣慰的是，安信的推廣終於引起政府單位的重視，在努力12年後，政府於民國100年5月1號正式公布「預售屋履約保證制度」，至今安信以信託管理的架構，與金融機構的信託單位配合，監督管理的建築個案超過500件，總管理資產也突破了250億元。



安信建經「全案管理」在台北市中正區信義路二段的危老重建個案。



安信建經不動產管理個案-板橋信義嘉和案。

### 第三階段：危老重建的首選品牌

面對第三個十年，安信看準老屋重建需求，率先提供地主一站到位式的「全案管理」服務。經過10年的努力，安信接受地主委任，全程協助改建已經累積八個建築個案，總銷金額達到100億元，並在112年《財訊》舉辦的「第五屆危老都更博覽會」中獲得「最佳危老重建團隊獎」，並期許成為「危老重建的首選品牌」。

反觀市場上近期因原物料、人工成本大漲，許多送建照的都更危老個案紛紛撤案，甚至出現爛尾樓。張峰榮提醒，都更和危老時程動輒4到6年，過程中有任何一個地主，無論是在意願或是心態上有所動搖，都會讓重建案功虧一簣，他建議，若是風險承擔低的地主，可以直接選擇風評好的建商進行合建；風險承擔高的地主，便可選擇「全案管理」委託興建方式進行改建，好處是掌握興建過程的主導權，能為地主量身訂作，滿足不一樣的需求；另外，也因為省下了原本須給付建設公司的合建利潤，可讓地主資產極大化，獲利增加。

至於「全案管理」團隊的

挑選？他則建議選擇經驗多、能力好、品牌佳的全案管理公司，比方說，在能力部分，要細看團隊人力的配置，是否能有效地專業分工及資源整合，就像安信就有自己的建築師、工地經理、機電經理、專案管理負責人以及財務人員，執行品質就能有效掌控。

### 立足雙北放眼全台當不動產業的百貨公司

明年是安信的第30年，「30而立、幸福永續」是安信的精神標語，張峰榮表示，安信的願景是當不動產業的百貨公司，全方位造就地主的不動產。從房屋代建、代籌資金、建案管理、金流管理，多元的專業顧問服務，全面提升居住品質及安全。

未來5年，安信針對三大業務也已經訂出明確的目標：「履約保證服務方面」服務升級300全面數位化、房屋買賣交易管理案件超過80萬件、總管理金額突破10兆新台幣。「不動產顧問服務方面」代辦建築融資及信託建經管理業務要雙雙突破3,000億元。「全案管理改建服務方面」，承作個案30件，總承攬金額300億元。安信希冀成為「全台灣不動產管理顧問服務的第一品牌」，更要立足雙北、放眼全台。