



風尚風光 現況拍攝<100/1交屋>

往往最難折服的 是自己

在大里深耕二十年，從為人作嫁，到成立自我品牌；歸緣於樸實的人情味，讓廣結好緣的我們，得以得到購屋客戶的信任；進而合作成為股東；早期每年推出3~4個案子；案案相連，都是以看新成屋賣預售，客戶們無償將新裝潢好的房子；借我們當實品屋；帶新客戶了解，即將蓋的格局及建材，所以，通常預售就能cleaning了；如此美好的主客關係成就了風尚建築的品牌親和力。

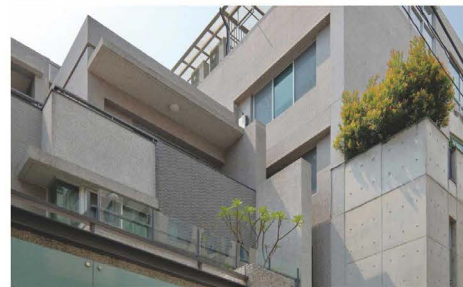
被信任的責任與動力，讓我們必須竭盡所能地創造社區的整體價值；一、從規劃面，須顧慮住戶的長住久安；所以居住空間一定要充裕；這也是很自豪的，從早期的案子，到現在，公司房子的轉賣率低到，很多仲介都不得其門而入；二、從產品面而言；每一個新建案的風格，從鄉村、都鐸、現代、古典...，都是當時對建築外觀的一種心理轉折，希望創造有特色的建築，讓它永久成為地標；也讓住戶在風尚的社區出入，成為一個優越的品味認知。

三、從安全上而言，在921前公司施作的案子，皆都以筏式基礎為結構安排，且出土的第一段立柱的鋼筋銜接點，也一定在2F出的位置；所以，以4、5F的透天結構安全，早已走出制震的標準了；所以光是結構體的施作，我們的成本約比正常的多10~15%的成本；因此，一直以來鼓勵客戶買預售屋；讓其可看到施工品質；讓住，得以安心。

為了整體長久的價值；每一位風尚的住戶，經由懇談後，藉由彼此對家、對社區的想望一致，才能成為我們社區的一員；因為我們相信，什麼樣的人買什麼樣的房子；因此，有一個接一個的知音，信任、支持我們，我們才得以有一個接一個的精彩案子，陸續完成...所有的理想的背後，必須是一群人默默支持，才得以完成的；如果我們跟著市場潮流走，則沒有如此精彩的「風尚建築」的業績表；這些肯定與期許，鞭策我們繼續走一條難

行能行的品牌之路；因為往往最難折服的是自己！

風尚建築成立已逾12個年頭了；當初對建築的理想一直沒變，就是能當一個受人尊敬的建築人，而非生意人；而對建築無止境的追求，是最甜美的負擔；一路以來，無怨無悔，不管在經濟的高點或低點，恆持基本盤自住客的信念；讓我們的作品，不是投資商品而是資產；所以不會有太多的波動來干擾我們；因為我們的作法，已超越市場之上了，也因如此，才能甘於創造案子的特性；我們的想法很單純，複雜的事情簡單做，簡單的事情認真做，如此而已！



軟硬兼備

建築的硬體完成了，
其實不意謂著收工結束：
空間更重要的軟體：植栽，
是活的、舒放的、隨四季有不同表情，
最重要的綠化工程 才要開始，
那怕一片落葉 都述說著生命力。

風尚城室內園藝 現況拍攝 <97/10交屋>

框景

可以為視野框出很多風景如畫，
空間氛圍富含層次不顯單調，
而讓俯仰，
都能容納每個日夜晨昏。

風尚·禮域 現況拍攝 <102/9交屋>



角落的細節，生活的重點，
在不經意中透著亮點～
是驚喜，亦是窩心處處。

不只是角落



豐富生活的，除了窗內的溫馨互動外，門外中庭的綠景、天地，



更是張媽、李嫂、公公婆婆們串連感情的基地台。



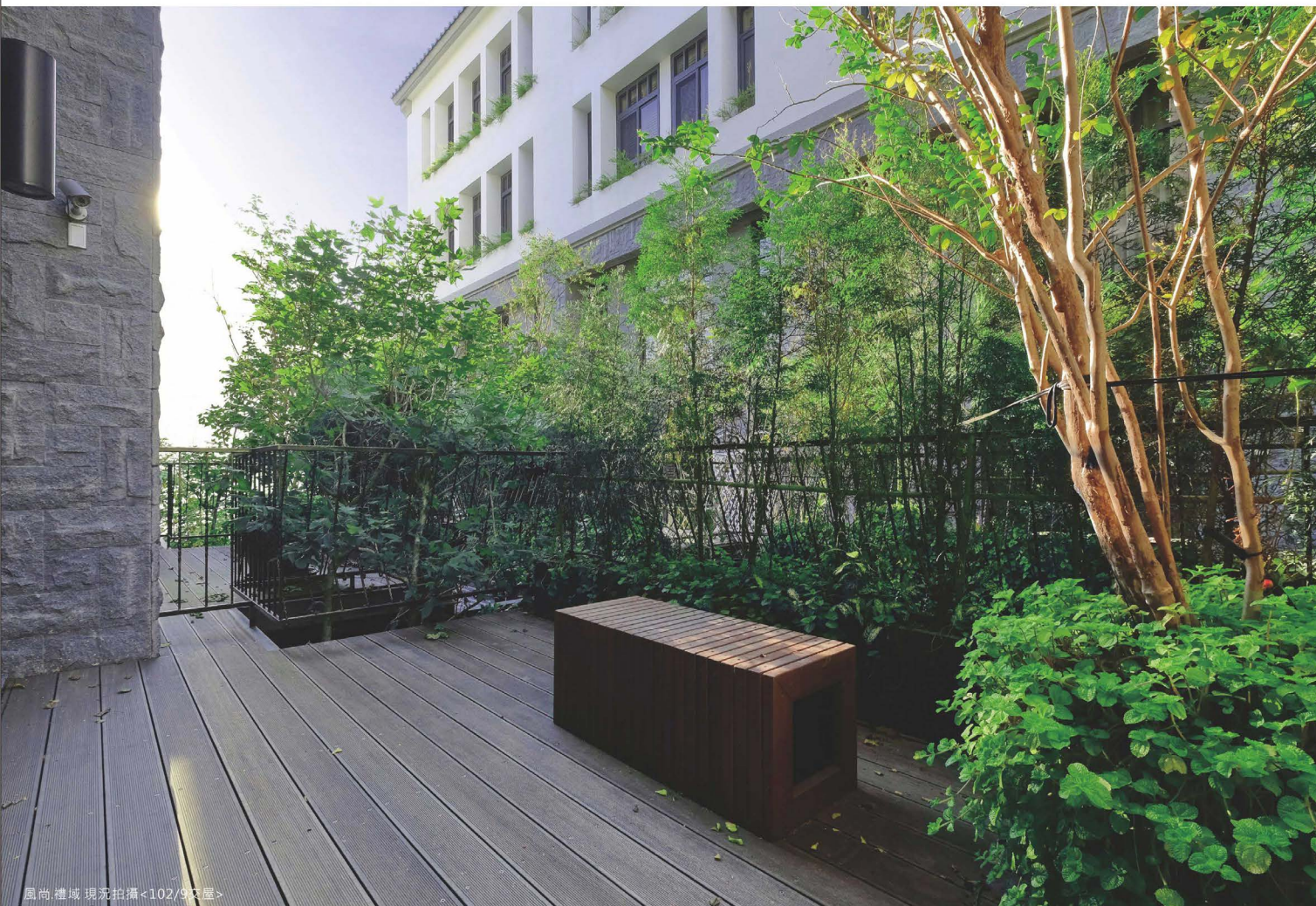


「還真」社區主角－欖仁

座落在中庭前景，細葉欖仁英挺的姿態，
柔軟的枝椏自然分層輪生在主幹四周，
濃密茂盛的小葉，枇杷形短絨毛樣子，
為社區帶來滿滿的綠蔭活氣，
冬季落葉後枝椏雖然光禿但也顯現了柔細獨特的風格；
春季時分萌芽活脫的新葉，迎著微風飄逸著，
優雅的姿態，為中庭增添了一股自然律動的綠意美學。

樹下涼風處，是每週六、日，
下午4：30固定的聚會所；張董泡茶、陳董拿花生、太太切水果；
團團圍坐2大圈，聊著一週的社會雜事，家裡、小孩...七嘴八舌，
比兄弟姊妹還親的互動；八年來一直如此，過好生活...





獨有綠台；開闊空間大中庭，
你綠中有我；我綠中有你：
無法穿透的是彼此的私密；
「禮域」獨有的私人露台花園，
以綠籬構築每家人的愛。



風尚禮域 現況拍攝<102/9空屋>



以綠的態勢 過濾掉喧囂吵雜
包覆家人與我的快樂
自宅度假 當下即是



對綠執著

不要問我，為何對自然情有獨鍾？
當您，清晨總被清脆的鳥聲喚醒；
告訴您美好的一天已到來……
你了解了生命的延續，
不只我們；還有門口那棵
流蘇的春、夏、秋、冬！



蓋得再好的建築；
再棒的建築素材；
堆疊起再堅固的城堡，
如果沒了綠意的襯托粧點；
如同，沒人文養成的俊男美女；
一開口即被看穿，一投足就破功；
有智慧的氣質與聰明的美麗是不相等的；
要經得起歲月的考驗，才是智慧建築啊！
我們相信“什麼人蓋什麼建築，什麼人買什麼房子！”





風尚巨擘 現況拍攝 <101/09交屋>

到底要留在屋內?! 還是戶外?!