



專業的堅持

在商業行為裡談建築的理想是磨人的，
考驗的是你可以堅持到何時？
所以，就有一個6戶的案子，
規劃一年，蓋三年，賣兩年；

(很多枝繁葉茂的公司應該在這幾年裡，
已經創造了20~50億的產值了，甚至更多...)

所以，就是這樣，「風尚巨擘」可以成就連續兩年，
成為台中市建築公會公開讓全省建築公會參觀的特色建築，
來自台北、桃園、台南、高雄、屏東、台東、花蓮...之公會會員，
超過10000人次。

同業之間，瞠目結舌這種大膽的規劃 ...

6000~8000萬的總價，還要挑客戶，
「風尚巨擘」挑戰人性的真、善、美，
真能落實嗎？





一直以來，只有一個念頭——如何讓住戶更安全、安心、
能六戶一體快樂的互動，
回歸以前，有人情味的鄰里照護，讓高總價族群們的冷漠，
不要被定調了。

