



一句話，鄭欽天延攬創業伙伴  
一世情，鄭順化成就終身志業

● 本會總幹事 林佩樺專訪

民國82年興富發廣告部在報紙頭版的幾個聳動大字“努力做別人做不到的事”，吸引了當時在直銷業如日中天的鄭順化，熟悉直銷式激勵口號的他，深感提出這句話企業主的過人氣魄，在好奇心的促使下前往應徵，沒想到短短的約談，他瞭解解決不能放棄進入這個與自己理念契合的公司，他知道，冥冥之中他已找到了可以終身效命的企業。15年後證實了當初衝動的直覺是正確的，在鄭董事長“永不服輸，追根究底”的座右銘引導下，鄭順化從廣告部的基層轉進建設部門，而至總攬企業發展命脈的總經理，興富發建設經營規模日益擴大，成為據點遍布全台，羽翼伸及大陸，每年推案量超過百億的股票上市建設公司。

鄭順化在純樸南部成長，進入興富發之前，代銷業、建築業對他是完全陌生的行業。鄭順化謙虛的表示：「公司對人力資源訓練及專業知識的培訓與各項業內土地資訊、開發計畫，建築法令的教育訓練，讓每一個進入公司的員工都能擁有在建築市場衝鋒陷陣的競爭能力，也因為董事長大方無私的福利制度，讓公司成員毫無後顧之憂，全力衝刺公司業績成長及經營效率，更能以最高服務水準來面對廣大消費大眾」。但由陌生而熟稔至專業，在成長的過程裡，鄭順化進入興富發時，正逢公司草創之初，一路走來，開疆拓土，汗馬功勞，何其辛勞。

興富發建設及興富發廣告於民國80年

成立，89年入主“宏巨建設”，91年更名興富發建設，創業以來，秉持高品質的服務精神，滿足社會住的需求，追求合理利潤，以達穩健成長之營業目標。興富發建設不斷追求以「創新、品質、服務」為圭臬之企業理念，從規劃設計、營建工程管理、注重市場需求、考量結構安全，並透過各項新工法的改革，在產業結構改變的競爭環境站穩，領先了地位，為分散風險並確實掌握工程品質，有效控制工程進度，有計劃的整合上、中、下游產業，藉由多角化的經營策略，以期降低營運成本，確保獲利能力，將擰節的建築成本，回饋對興富發擁戴支持的廣大消費群眾，並可提供購屋者擁有更全面的服務品質。

興富發產品遍布全台各地，跨縣市的經營人力、物力投入，供輸體系之困難度倍於單一縣市之經營，鄭順化15年來足跡

遍布整個台灣島內，從每個個案選地、購地、規劃設計、建材挑選、施工品質之管控，樹立了凡屬興富發建設的建築產品必是品質保證，且為投資獲利之方向，鄭順化表示，多年來凝聚了許多高品牌忠誠度之投資人，以不斷投資興富發公司產品轉手獲利的必勝投資策略，跟著公司的各處推案，賺進大把鈔票，這也意味了公司推案地點更加審慎及營建品質精益求精，才不枉這些忠實客戶的多年擁護。

在這波駭人的金融風暴中，鄭總經理指出“景氣不好學功夫”是董事長領導企業逆境中成長的絕活，況且這波不景氣比起89、90年的那個波段好太多了，尤其現在的購屋利率不到那時候的一半。至於高雄房地產更是目前島內最無需顧慮的地區，由於南部建商向來保守的低利潤銷售及建築公會有效約制會員管控案量，高雄市





在前幾年的房地產價格幾乎沒有水漲船高的泡沫價格，市場上絲毫無餘屋壓力，所以根本沒有中、北部壓縮房地產價格的陰影存在。所以，高雄市現在已成為全國投資不動產最有保障的避風港，也是最能保障投資獲利的城市。

興富發建設為建立品質保證的口碑，落實永久售後服務的精神，設立“全省售後服務中心”讓每個興富發的客戶都能買的放心、住的安心。畢竟，購屋居住是一輩子的事，賣房子當然要對客戶永續的服務，興富發售出的產品，絕對履行售屋之初對客戶的保固承諾。鄭董事長15年前那句話，也是15年來鄭順化追隨學習的一句話“努力做別人做不到的事情”。

