



吳順明營造平價住宅

小市民購屋不是夢——

• 本會總幹事 林佩樺專訪

賣別人不敢賣的房子，蓋別人不敢蓋的房子，德旺建設吳順明董事長以此超乎常人的膽識，近年來在大高雄四處引爆驚人的震撼彈，以「平價風」導引換屋族、首購族房屋買賣之指標，以低總價的透天住宅提供高質感、高機能坪數適中的精緻居處空間，配合政府住者有其屋的政策，對內不斷提升施工管理效率，以致力成本合理化，回饋廣大消費族群，吳順明認為一個理想的住家，不著重於豪華的裝潢，而重視生活機能性的提升，在同一供需



圈裡，避開第一線的主要戰區，往往在土地取得上有很大的差異，加諸在建築上使用最好的建材，對客戶成本最精簡的控管，所以德旺建設能以最平價的房屋供應市場。吳順明指出平價透天住宅有相當的增值空間，以德旺建設在自由路的透天住宅案為例，每棟650萬到700萬的室內車庫透天厝，現在已增值到850~900萬間，鳳山文化路的建案，也從3年多前的600多萬漲到800多萬，可見平價透天住宅，不僅滿足住的需求，也符合投資增值的要件。

吳順明生長於台北淡水世家，經歷建國中學、東吳大學畢業後，進入北市聯陽廣告，因公司專案出差高雄，很快的就愛上了這個熱情的城市。民國70年以後即定居高雄，迄今已超過27年，所以吳順明總自稱自己是高雄人，因為在人生的歲月裡，高雄的生涯已佔盡最長久且最美好的黃

金歲月。

民國70年吳順明在高雄以房屋代銷賺進人生的第一桶金，卻因轉業而在三年內債務纏身，74年回到廣告業，一年內連續7個Clean的強銷個案，讓他還清了債務，並確定了他投身建築業的宿命。畢竟，他還是在此一行業中才得以恣意揮灑，獲利致富。77年轉入建築業，以自地自建的個案開始了德旺建設的歷史。民國80年德旺建設正式成立，民國96年德旺建築系列



的年推案量已達 500多戶，年營業額達30億。

27年來，高雄這片樂土滋養吳順明企業的成長，也促成家庭的組成與壯大，他熱愛這個城市及屬於這片土地的善良人民，他眼見這群辛苦勞動的市民，往往終年辛勞卻永遠買不起高價房子，像無殼蝸牛般過著隨房東喜樂搬遷的悲慘歲月，他眼看土地飆漲、建材節節高升，為反映成本，房價不得不調漲，勞工朋友對購屋夢想漸行漸遠，吳順明以「薄利多銷」為出發點，動員德旺建設團隊優秀的土地開發團隊，在兼顧生活便利性的前提下，找尋令人稱羨的低價土地，經過加工製造，以合理的價位，推出蝸牛族期盼中優質建築產品，符合他們購屋條件的好房子，更是以前夢想中才能擁有的透天住宅，只要額度

不高的自備款，每月幾乎不到原有房租的房貸，德旺建設讓他們圓了購屋夢。

無緣進入美術系就讀，一直是吳順明最大的遺憾，深具繪畫天分的他，無師自通的畫了一手好油畫，而這種優秀基因無疑遺傳給了膝下的一男兩一女，就讀道明中學資優班的大女兒，在升學主義的浪潮下，理應承受多年課業壓力及多次升學考試的煎熬，卻在開明的父親允許下，得以就讀台南家專，在校期間以國劇臉譜為創作主題，並以國劇臉譜融入商品行銷，展現繪畫及創作過人天分，並在學校教授推薦赴美繼續攻讀美術最新應用領域，目前已於紐約大學（NYU）藝術治療研究所畢業，立刻被紐約市的企業延攬，不僅為女兒依其興趣天分找到了人生方向，也為吳順明了卻未進入美術系就讀的遺憾。

