



## 有量才有福

# 仰德董事長李天從信奉的經營哲學

本會秘書長 林佩樺專訪

**投**入房地產市場10多年的仰德建設公司董事長李天從，在土地開發上，堅持選擇精華地段，施工講究精緻，從買地到完工銷售，神經總是緊繃的，但是，為人處事極為低調的李天從，也有柔軟不為人知的一面，那就是李天從信奉的經營哲學、與為人處事的信念－「有量才有福」，而且，福人也會有福報。

「有量才有福」的經營哲學，讓李天從感受相當深刻，信手拈來，案例比比皆是，其中之一是，曾經有一家代銷公司（

乙方），負責銷售仰德建案將近3個月，一戶也沒有成交，換作其他脾氣欠佳的建商業主（甲方），可能早就拍桌翻臉了，不過，李天從選擇不同的處理模式。

他說，「我約了代銷公司老闆」，表達關心，李天從直接詢問代銷老闆已經花費多少成本？當對方說了一個數字之後，他立即回說，「我幫你出三分之二」，甲乙雙方不僅沒有劍拔弩張，最後，還變成好朋友。

更重要的是，對方還引導、介紹李天

從，購買一塊土地，李天從說，這塊地，最後讓他賺進1億多元，雖然不算因禍得福，但是，李天從不計較的度量，為他獲得更高的回報，卻是不爭的事實。

李天從認為，無論是官場、或是商場，永遠都會出現「有量才有福」的情節，例如他認識的一位政府官員，對於升官並無野心，可是，後來升官了，原因卻是有人看上他的位置，就把他推上更高的一層樓，與世無爭，內心的韌性才是最不可摧的。

因此，李天從堅持，只要對人好，事情就會有好結果，例如，5、6年前，他在鳳山一個熱鬧區域，收購店面，進行都更，準備興建16棟透天店面住宅，經過長久時間的努力，最後只剩下一戶，偏偏該戶位居核心住居，如果未能完成收購，格局將被切成難以想像的凌亂與失序，喪失房地產的價值。

雙方溝通時，對方第一次開口要求5千萬元，「我立刻答應」，對方卻馬上反悔，第二次協調時，對方反而要求以一戶換2戶透天店住，再加上現金500萬元，李天從說，「我也毫不猶豫，立刻答應」，並成交。

李天從指出，在都更、興建過程中，建築師規劃了面寬5公尺的店面，對方特別指定棟數的2戶，因為空間的關係，原本面寬只有4.5公尺，緊臨對方2戶、屬於仰德的另一間透天店住則有4.8公尺，後來，他主動要求建築師，把這3戶都變成

一樣的4.6公尺，不要讓原屋主吃虧。

沒想到，對方還是認為，仰德佔了對方的便宜，「為什麼換來的房子，面寬就比仰德的面寬小？」便找來多位民意代表、里長和鄰長的地方士紳，「準備要討公道」，經過了解之後，這些地方士紳公親，反而站在仰德這一邊，成了李天從的好朋友。

更令人意外的發展更是跌破李天從的眼鏡，因為，原屋主也認同他無私、有量的作為，最後，決定更換2間5公尺面寬的店面，還額外拿出1,500萬元，補貼換屋差價。

李天從認為，在高雄進行都市更新，是一條艱困的道路，不僅收購舊有店面或土地，曠日費時，心力交瘁，資金的積壓，也是一種成本，因此，在體會都更的辛酸之後，只要完成一個區塊的收購，李天從一定全力打造新基地，成為亮眼的建案，「因為得來不易，當然要更加珍惜」，位於高雄市和平路與五福路、高雄文化中心生活圈的豪宅建案「仰德」。

李天從表示，「好地段，蓋好宅」是投資興建「仰德」建案的最重要理念，否則，以該地的投資效益而言，「真的沒有辦法跟該公司其他的建案相比較」。

李天從指出，這個案子的推動過程，讓他產生兩個重要理念，一是，此後不再碰都更案，「因為光是要完整收購這400多坪的基地，就耗費5年多的時間，二是，既然要做了，就蓋一個指標建案，因此，



他特別多次北上拜會建築大師李天鐸，力邀李天鐸操刀，經過多次的親訪、與溝通，更用誠心，表達決心，因此，「仰德」才有機會成為李天鐸南下高雄的第一個代表作。

也因為這樣，「仰德」建案更不惜砸下重金，包括優質建材的使用在內，「仰德光是建築成本，就達13多萬元，比其他相同的建物，多出5萬元左右」，李天從說，就是為了能夠在高雄文化中心生活圈

，蓋出一棟具有指標性的建案，而且，他完全尊重李天鐸建築大師的設計，沒有因為成本考量，而做任何增刪，「仰德案，絕對是李天鐸大師的原汁原味」。

「我也住在這裡」，李天從說，「我用實際行動表達一切」，更有責任確保購買「仰德」的住戶，包括醫師族群、以及外商高階主管，擁有品質與價值相當的優質好宅，不會因為房地產景氣的起伏而有絲毫變動。

