



建築心聲

全台最年輕理事長領軍 活力與能力爆發

專訪 本會理事長 陸焯廷

擁有1,700多位會員的高雄市不動產開發公會，在2022年3月18日第十五屆理事長陸焯廷接任後，將進入一個不同於以往的新時代，這位不動產開發業界全台灣最年輕的理事長，將帶領年輕團隊，迎接高雄市蛻變後的新世代。

陸理事長組織的新團隊，其中高達九成為年輕的新二代，全員33位理事及11位監事，平均年齡在40歲上下，這些新二代大多從國外學成歸隊，學有專精，回台貢獻所學，合力架構不動產開發的新思維，接續第一代傳承的使命，從促進聯合開發、建築產品規劃到數位行銷模式等等，打造更符合時代趨勢的新型態經營模式。

市場進入新領域、人才年輕化國際化，二者可謂是無縫接軌，銜接的恰到好處，這是最難能可貴、倍受珍惜之處。

陸理事長說，高雄市房地產市場在近兩年一舉爆發，全台有目共睹，高雄房市長期被忽視，相較於竹科及南科的快速發展，高雄房市相對顯得沉默而低調；不過，沉澱多年來積攢了許多能量，當台積電議題發酵，帶動了北高雄科技廊帶聚落之後，高雄房市就像睡醒的雄獅，爆發力驚人。

不過這只是個開始，未來台積電就業人數上看6.5萬人，而高雄市平均每年新成屋的供給量，僅約8,000—10,000戶，意味在未來5年，市場需求不虞匱乏，甚至會帶動區域外溢效應，購屋需求從市區往市郊擴大，長期失衡的問題得以平衡，這些架構上的調整，都是未來5年內房地產市場的方向。未來高雄市郊區域的會員，也能共享建築業成長的成果。



「連橫合作」是陸理事長的新理念！過去高雄市的建築業者，大多是各自為政，推案規劃較無默契，相互競爭不在話下；理事長上任後，積極地想要將「競爭」轉為「競合」，結合更多的資源，一起分享共榮。

舉例來說，捷運O10站衛武營地區的捷運聯開案，開發規模初估就有180億，其中規劃不乏商業區及住宅區，理事長表示，他將極力促成高雄業者一同投入開發，扮演政府與業者之間的橋樑，一方面協助政策推動及招商，另一方面也將集結會員同業共同參與，提升開發效益。

他表示，父執輩的第一代，其實很辛苦，全部心力都放在創業及打基礎，戰戰兢兢地買地、規劃、推案、銷售，因此在風格上都較為保守，很少跨區推案，也少

見公司上市櫃擴大經營範圍等；但是現在時代不同了，在父執輩打下的穩固基礎上，新二代得以在這良好基礎上有所發揮，再加上二代彼此相識熟捻，觀念及訊息多所交流，共同成長，向心力十足，一加一的力量絕對大於二。

對於政府近期的打壓政策不斷，尤其是在融資取得上的限制，對中小型業者影響尤大。陸理事長表示，中央政令現在都下得又急又快，業者根本來不及因應、措手不及，這樣的做法看來也並非一時興起，應該會變成長期與常態，擠壓業者的利潤空間及融資取得，業者應該要有心理準備。

光有心理準備也還是不夠的，想要永續經營，對於這些突如其來的變化，就應該要有相應的對策。理事長說，這個環境



下，真的是“求人不如求己”，與其抱怨或埋怨，不如自我好好檢視一下公司的財務結構，盡量降低財務槓桿比例，提升自有資金比例，降低對融資的依賴度，長久來看，就不用擔心政府政策多變。

政策上的金融緊箍咒，只會愈來愈緊不會放鬆，舉例來說，從購地起18個月內若沒動工，恐怕就要面臨銀行抽銀根的壓力；但實際上從購地簽約到報開工，要經過政府單位的層層審查，往往耗時8-10個月。這等於說，政府給業者的作業時間，最多也只有10個月，時間壓力之大可想而知，因此，若能提升自有資金比例，抽銀根的壓力自然減輕，這才是最根本的法則。

其實要控制供給與房價，政府有很多

好牌在手上。高雄市每年的住宅大約是8,000戶至10,000戶，政府若是每年興建2,000戶的公宅或社宅，以相對廉價的價格釋出，等於是囊括四分之一的供給量，對市場勢必會產生平衡的作用，根本不需要大動干戈地修法，或是發布新的行政命令等等，市場機制便會自行調整價量。

目前土地成本昂貴，地主往往依據政府土地標售價格再加價，購地成本增加許多，再加上缺工問題未見改善，進口建材價格又持續飆漲，這些都是造成房價上漲的因素，房價上升並非全部源於投機炒作；更何況，現在高雄房價根本是六都中之末，衡量政府投入的公共建設及家戶所得，現在的高雄房價，只能算是一個新的起漲點罷了。這些業者的心聲，也都會透



過管道傳達給中央及地方政府，為會員同業爭取更好、更合理的經營環境。

陸理事長最後表示，高雄房市正在起飛，政府諸多條件限制下，其實投資炒作的業者早已被淘汰，換個角度來看，透過這些政策約束及業者自身財務結構的調整，對於健全高雄市不動產開發業者的質與量，也未必不是件好事。

未來三年，高雄房市勢必進入大轉型期，理事長任重道遠，在會員同業高度的向心力下，高雄不動產開發公會必定會有一番新氣象，起一個示範的作用，帶動全台各縣市不動產開發公會走向年輕化，展現不同的活力與能力，為台灣的不動產業開出新格局。