

羅建一對目前公司的發展進度感到滿意。



**建灝地產**

由過往在新加坡發展酒店業務的建灝地產 (K&K Property)，毅然回歸本港地產市場，短短三年便斥資逾五十八億元奪得三幅官地，完成最初目標的五成，建灝地產行政總裁羅建一笑言，對此成績感到滿意。雖然目前樓市正在調整，但長遠而言都是向好，故會繼續投資本港，以投地方式增加土儲，並會朝多元化發展，以分散風險。

# 地產界生力軍



集團成立了義工團隊，會定期作出一些探訪活動。



集團首個推出的應是屯門虎地項目，料在第二季推出。

**建** 灝地產 (K&K Property) 三年前毅然由新加坡回歸本港地產市場，在這段時間期間，其光芒漸漸露出，至今已斥資共逾五十八億元，分別在港九新界購入地皮，最矚目的當然便是以逾二十八億元投得赤柱黃麻角豪宅發展項目。建灝地產行政總裁羅建一強調，黃麻角道地皮造價合理，只因地皮平整成本高，故地價才有折讓。

集團計畫會投資不少於六十億元，興建六十至七十間洋房，每座大約三至四層，面積約三千至七千平方呎，每座均有獨立車位，料於二〇二一年落成，以現樓形式推售。

由於近年南區很少有大型項目發展，且此地皮的位置優越，背山面海，十分獨特，故定價會參考山頂及南區等一線洋房價，包括山頂新盤 MOUNT NICHOLSON 等。

### 已完成一半短期目標

除赤柱項目外，集團其餘兩個項目相信可在年內推出。首先登場的應是屯門虎地項目，羅氏稱，希望在短期內取得預售樓花同意書，並在數月內推出。此項目共有十八伙，主打三房戶型，故目標客群均為換樓客，或是中港商人，皆因該區有很大的換樓需求。

另一個則是啟德發展區的項目，涉及伙數達八百二十二伙，以一至兩房為主，目前正在申請預售樓花同意書，目標在今年第三、四季推售，在二〇一八年第四季落成。羅建一表示，公司四至五年的目標是在住宅市場提供一千五百至二千

伙，如今三幅官地的單位數目合共約有九百伙，即完成目標約百分之五十，對進度感到滿意。

### 續以投地增土儲

隨着近年樓市有下調之勢，大型發展商投地似乎沒有以往般進取，造就中小型發展商乘勢冒起。對此，羅建一卻不敢苟同，他表示，其實回看一些投地紀錄，都可看到大型發展商仍有參與投地，每間公司都會有其風險評估的方程式，發展商之間亦不清楚相互的出價，故難以判斷大型發展商的投地取態，但當梁振英政府上台後，土地供應確是增加不少，招標方法亦有利中小型發展商投地，土地規模亦相對迷你一點，這些都會增加中小型發展商成功投地的機會。

他續指，對於公司而言，亦會傾向以投地方式增加土儲，因為透過舊樓併購的發展，時間上很難控制，因有很多業權都分散，動輒都要花上三幾年去收購，以致推盤時間亦難以控制，所以某程度上收購舊樓對中小型發展商的難度高好多。反而，投地只需計及風險成本便可。

在住宅項目上，集團會比較傾向交通方便一點的項目，特別是鐵路沿線的項目，會看高一點；若是商業項目的話，則特別看好九龍東區。雖說東九的商廈愈來愈多，但商業區有一個特性，有凝聚力才會形成一個商業地帶，好似是金鐘及中環般，商廈都會聚在一起，所以供應多未必是一件壞事，長遠發展都是一件好事。

### 鍾情發展住宅項目

言談間，羅氏表現對未來樓市走勢充滿信心。

心，認為此調整週期維持一年左右，便會回復平穩，故在投地的取態上仍是積極，並會對每個項目作出研究。以現時公司發展來說，物業種類尚算多元化，除有中、小型單位外，亦有豪宅，朝多線發展亦是公司的策略，有助減低風險。

不過，在眾多物業中，羅建一稱個人較喜歡發展住宅多一點，因為這不單只是一項建築項目，而是可為一個家庭建立一個安樂窩，這種滿足感是較一般商業地產都大，難怪一打開建灝地產的網頁，就見到「建築物的精髓，不在於鋼鐵、磚瓦，而是居住其中的人們」這句口號，由此可看到羅氏對發展住宅的熱衷。

### 將CSR融入集團DNA中

畢竟建灝在地產界中仍屬新人，除專注發展地產業務外，羅建一亦十分重視公司的可持續發展理念。他表示，集團建立了一個慈善基金，協助一些非牟利團體舉辦活動，如早前便與香港青年協會青年違法防治中心合作，攜手舉辦「青少年拳擊訓練計畫二〇一六」。此外，集團亦成立了義工團隊，會定期作出一些探訪活動，對象多是弱勢社群，好似在今年一月底便曾到東華三院的長者服務中心探望老人家。

羅氏續指，目前正與理工大學合作舉辦「Smart-e-City」計畫書設計比賽，鼓勵不同學系的學生交流合作，提出如何將九龍東發展成為一個智慧城市意見。這些項目都能讓集團履行到社會責任，同時將此文化慢慢融入，成為集團發展的DNA當中，能回饋社會之餘，亦可藉此提升公司的知名度。