

# 建灝羅建一

## 綠化元素增添叫座力

香港地產市場發展成熟，除了老牌發展商外，近年都有「新貴」加入，其中於13年成立的建灝地產集團(K&K PROPERTY)，於短短2年間，成功投得屯門及啟德項目。集團董事羅建一認為，從事房地產不單是商業買賣，更是一個民生產品，因此在設計物業時，務必從用家角度設入。



► 建灝羅建一指，集團未來將力推屯門及啟德兩盤。

### 金句

**從事房地產工作，我們所推出的不只是商品，更是民生產品，因此一切從用家角度出發。**

建灝地產集團董事羅建一表示，集團所推售的不單止是一個商品，而是民生產品，「買家在你興建的項目內建立家庭，孩子們在裏面長大，並在項目的周邊環境，例如公園內結識朋友，每當想到這些情景，我就很享受現時的工作。」

成立短短時間，公司積極參與投地，並於過去2年均成功投入，於2013年以5,320萬元投得屯門虎地第52區富盛街地皮，去年大舉出擊，以約29.1億元投得啟德第一區1號地盤。

### 構思設計從用家出發

羅建一表示，集團未來將主力推售該2個項目，屯門項目主打大單位，而啟德項目則以中小型單位為主。他認為，發展一個項

目，必需要親身視察地盤環境，了解周圍現時有甚麼物業發展，甚至需要想像當項目將來落成時，對周邊環境及社區會產生甚麼影響，付出心思構思及設計物業，因應用家的需要。

羅氏續指，作為一家新發展商，最希望為豪宅市場注入新元素，集團特別重視環保概念，以屯門項目為例，該盤將建9座低密度住宅，提供18個大宅。「項目中庭設有綠化園林及泳池，務求每戶均可望園林及池景，增加整個項目綠色元素。」

啟德項目則以大眾市場主導，羅氏指，該盤特別着重會所設計，希望用家感覺實用。另外，該公司與一家專門設計園林景致的公司合作，務求令該盤達至最大的綠化空間；他更表示，自己中學時代於九龍城讀書，加上當年有時到啟德機場送機，對啟德特別有

感情。「看着這區不斷地改變，舊區加入新元素，更有風味。」

對於心目中的豪宅定義，他認為豪宅最重要是地段，其次為室內空間，有足夠空間，容許特色、具創意的布置。此外，他認為豪宅需要有良好的硬件配備，諸如建築用料選擇，廚房及廚具等都會選用頂級的牌子。

### 豪宅要有好硬件配備

羅建一補充說，現時市場發展中項目，主要以中小型單位為主，相信未來供應仍朝着這一方面，預計豪宅價格未來上落約一成，表現相對地平穩，更由於豪宅供應罕有，預計未來成交量會有半成至一成的升幅。