

▼羅建一指近年政府加快推出土地，對發展商而言是很好的機會，加上本港經濟基調優良，作為人民幣離岸中心也商機處處，因此長遠依然看好樓市。



# 「針織大王」第三代接棒搞地產 羅建一：樓市無懼息魔

加息懸案擾攘兩年，終於塵埃落定，各界觀望對樓市影響，建灝地產（前稱K&K Property）董事羅建一表示本港經濟基調良好，即使零息時代過去，低息仍可維持一段時間，預計明年樓價跌幅10%，豪宅抗跌較強；作為香港製衣業大亨、堡獅龍（Bossini）羅定邦家族後人，另起爐灶專攻地產的羅建一，明年亦將推售啟德區兩大新盤近900伙，期望中長綫與大發展商分庭抗禮。

時間追溯至去年初，建灝地產斥資29.1億元高價，投得啟德新發展區11地段的大型地皮，不單出手闊綽，K&K Property這個陌生名字，能夠在投標場合一舉擊退長實（01113）、新地（00016）及恒地（00012）等大仔沙，更教市場大跌眼

鏡。作出該項投資決定的，正是當時只有27歲、創立公司不到12個月的羅建一。

事實上，其父羅家駒同樣擅長地產投資，經典交易包括夥拍兄長羅家寶覓準2002年樓市低潮，以僅5.2億元收購尖沙咀百樂酒店，10年後

22.5億元售出酒店商場，仍保留地舖及酒店營運權益，已淨賺逾17億元；此外內地昆明、日本小樽及新加坡等地，也落成多間君樂酒店，在港則發展過大埔洋房盤皇御山，近年陸續套現，估計資金回籠逾100億元，成為創立建灝的資本。



提及初試啼聲的投地一役，羅建一印象深刻，「啟德地盤是以每平方呎地價5,600元買到，當時作價逼近業界估值的上限，外間比喻為『爆冷』，之後地價水平迄今一直升，故此今時今日回望，那次買地決定非常正確，因地皮在市區，具有地標性，價格亦屬於合理水平。」

## 明年推售啟德樓盤

該個啟德盤，貼近興建中的沙中綫港鐵站，配合限量條款，提供800至900個單位，使建灝躋身中型屋苑發展商之列。已定明年第三季推售，逾50%戶型比例為兩房，網羅首置上車人士，也設開放式及四房複式，工程料2018年落成，樓花期約24個月。值得一提是，該盤與中國海外(00688)啟德一號不同，並無受「港人港地」政策限制，銷售對象可以是非本地人士，確保客源更廣泛。

美儲局周四(17日)揭盅加息0.25厘，加上差餉物業估價署及中原樓價指數回落，業界較看淡樓市，不過羅建一對前景抱信心，「身為發展商，看到的東西與一般分析師不盡相同，從事起樓要靠長遠目光，我認為未來一至兩年，樓市供求格局沒太大轉變，券商指樓價跌兩至三成，但我相信縱使調整，未來12至18個月樓市波幅，將徘徊在10%或15%以內。」

他指出，樓市利好及利淡因素同時存在，正面的過去一年新增多達4.5萬個新婚家庭，上車置業的剛性需求或許押後，但不會下降，中小型單位租售價可獲支撐；其次，中港整體經濟環境仍穩定，尤其本地失業率低至3.2%，反映社會接近全民就

業，對樓市屬正面因素。

## 料明年仍處低息期

至於負面因素，首要當屬美國加息，但羅建一認為其影響被過分放大，「美息升幅很可能趨慢，香港就算跟隨，利率可見未來仍處低位，買家供樓成本不會太貴，況且市場並非昨日才意識到加息，信息早被買家消化掉。當然，加息以外樓市還有雙辣招，入市後短期轉售的成本好高，人們對樓市自然看得較淡。」

供應方面，他估計在未來數載，年均一手單位供應量，介乎約1.8萬至2萬伙之間，參考近年新盤銷量，屬於供求平衡的狀態。「有人覺得供應好多，未出籠，可能造成供過於求，我們不同意，細心觀察第四季一手市場便知，只要定價合理，新盤普遍銷情理想，即使多個項目在同一區內競爭亦然，反映購買力保持強勁。」

明年面對眾多新盤對手，羅建一指賣樓定價策略，很大程度還視乎明年首季樓市氣氛，以及旗下項目與同類型對手之間孰優孰劣。但他強調，有別於其他發展商，建灝住宅單位沒有去庫存化的心態，由於公司並未上市，毋須向股東交代，公司財務充裕但資產不多，在沒有套現壓力下，較大自由度去選擇適合的發展項目。

「老實講，我也不覺得新盤市場正淪為發展商的散貨『大笪地』，畢竟建築費依然好貴，如果土地來源成本不是特別便宜，發展商能夠實質減價的幅度不會很大。」

樓價折扣以外，由九建(00034)旺角麥花臣匯掀起，到近月的元朗世

宙和西營盤明德山，發展商均提供高成數一按計劃，部分達樓價九成，藉此把實力稍遜的準買家一網打盡，羅建一指未來亦會遵循，「優惠蔚然成風，接下來到我們賣樓，也考慮給予買家特別按揭方案，協助他們承擔首期。」

## 建立品牌以質素取勝

加息之下，他預測豪宅物業明年抗跌能力較高，「現時市場上，幾乎每家發展商都推中小型樓，搶攻Mass market，供應明顯偏多，相反豪宅盤源仍窄，跌幅可限制在半成之內。」建灝旗下屯門虎地第52區洋房，正準備明年初推出及申請預售樓花同意書(Pre-sale consent)，建築容積率僅0.4倍，屬超低密度發展，由九幢兩層高別墅組成，合共18伙，三房間隔為主。

羅建一對該盤寄望甚殷，「屯門項目是我們首個住宅樓盤，開則時的意念，是每伙都有獨立室外空間，包括地下花園或頂層天台，並望到泳池美景。公司定位是精品住宅開發商，如何定義？首先是避免公式化『倒模生產』單位，從設計到施工，需了解地盤的獨特性和市場需求，期望展現較奢華(Modern Luxury)建築風格，例如面積狹窄的蚊型樓盤，就不是我們杯茶。」

雖然建灝漸成為投地常客，但今年並無收穫，自啟德和屯門項目後未添發展，羅建一承認國內、海外資金來港必然產生競爭，惟有計拮條數入標，不會過於顧慮對手，而且併購舊樓、農地等其他土地來源風險更大，未來仍要爭取政府出售地皮，才可以



取得合理回報。

他透露其發展藍圖，「2013年成立公司後，首五年計劃，是興建1,500至2,000個住宅單位，明年我們有近900伙推出市場，接近目標一半。因此未來仍有胃口吸納更多土儲，首選是鐵路沿綫項目，相信2016年是頗多投資機遇的一年。長遠公司希望在香港地產市場站穩陣腳，佔有若干market share，但暫無上市時間表。」

父親以酒店投資見長，羅建一亦對商業地產興趣濃厚，尤其看好九龍東，他指政府打造第二商業核心區(CBD2)正從紙面概念變為現實，吸引大型企業進駐，若未來興建寫字樓既可長遠收租，又可豐富資產組合，而酒店項目則買少見少，現時投資機會相對較低。

羅建一早年畢業後，曾在新加坡瑞銀(UBS)企業融資部任職，負責

為東南亞企業上市集資，對當地市況知之甚詳，故2013年離開瑞銀，協忙父親高價沽出當地Park Hotel Clark Quay及Grand Park Orchard兩家酒店，套現85億元，較10年前買入價升2.5倍，隨即回港「父子檔」成立建灝地產。

「參與過酒店運作，令我更明白

customer needs，現在發展住宅，顧客不會再24小時敲門提醒你他們需要甚麼，變成我要更主動發拓市場脈搏，例如單位面積多大、甚麼建築材料受歡迎等。而公司名字K&K，代表我和父親(Kui & Kino)，近日再正式加上中文名建灝，就比喻建立廣大的物業藍圖。」



▲建灝明年推售的啟德住宅項目，涉及800至900個單位，鄰近未來沙中綫港鐵站出口。羅建一認為沙中綫、港珠澳大橋及港深廣高鐵等基建，將有助中港經濟融合。

## 心繫香港 發展地產回饋社會

身為製衣世家後人，羅建一祖父羅定邦被稱為「針織大王」，在1950年代來港經營紡織廠生意，因成衣配額漸成業界巨頭，旗下服裝堡獅龍(Bossini)業務遍布香港。自八十年代起，與麗新林百欣、萬泰田元灝及



肇豐方肇周齊名，並稱為製衣業「四大家族」。羅氏家族2007年分家後，各房各有發展，羅建一可謂其中最快冒起的接棒人之一。

由製衣家門轉為發展商，羅建一談及這兩年間最大感受，「在香港，房地產發展是一個極之成熟的市場，已經好多大發展商屹立多年，所以我們以初生之犢的姿態，去進入這個市場，可想而知具備相當的困難度。」

「但同一時間，我會告訴自己，發展地產是一個好長遠計劃，只要按部就班便可達成目標，毋須心急。而

且我在香港土生土長，對這片土地的人和事，感情連繫很深，因此在香港當發展商為市民建造棲身之所，算是回饋社會，如果你問我感覺如何，可以說是非常好的體驗。」

今年4月，羅家發生綁架事件，羅建一姐姐羅君兒於西貢大宅遭綁架，匪徒向羅家勒索2,800萬元贖金，匪徒收取贖款後，羅君兒安全獲釋。重提案件羅建一表現泰然，但刻意保持低調，只是禮貌地回覆「多謝關心，但工作以外的事情，不太方便回答」。