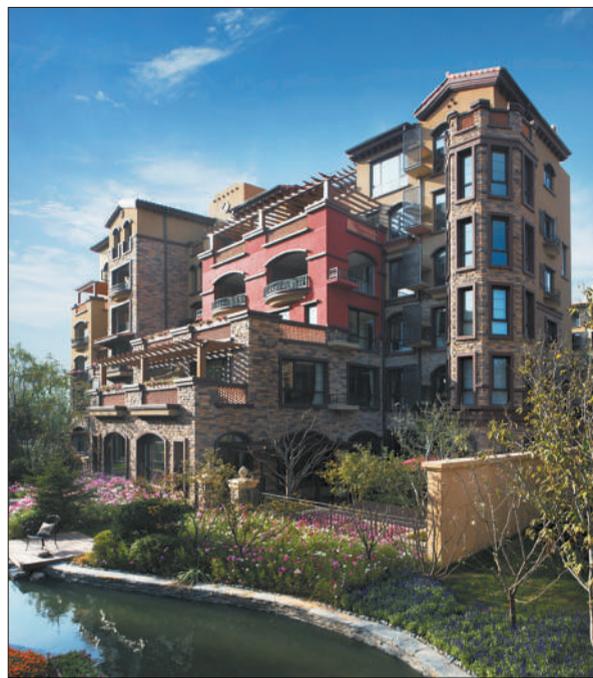




鸿坤·理想城是一季度北京销售排名第五名、区域第一名。



鸿坤·花语墅代表的是鸿坤的城市中心豪宅系列。



鸿坤·罗纳河谷代表的是鸿坤郊区低密度度假类的产品。

鸿坤地产：进京十年交“答卷”

十年深耕大兴西红门，改变区域面貌；力争5年内年销售额突破百亿并实现上市

2002年7月，北京鸿坤伟业一举夺下众多房地产名企纷争的开发规模高达200万平米的北京大兴西红门地块，这在当时被业内视为“冒险之举”；10年后，鸿坤已成功开发了西红门区域两百万平米的物业规模，理想城系列不断创下热销记录，公司也凭借一二级联动、大盘开发经验成为南城首屈一指的城市运营商。鸿坤地产独特的发展模式或可为中小房企突围提供借鉴。

善见未来： 深耕西红门十年

“这十年，公司发展迅速，项目遍布北京、天津、承德、海南等地，其规律可以用刚梳理完成的全新品牌理念‘善建价值，善见未来’来概括，指的是我们对所选区域前瞻性的眼光、深挖价值的专业能力。”8月31日，鸿坤地产集团副总经理常世芳如是说。

据常世芳介绍，上述理念在鸿坤进京的首个项目——大兴西红门地块上尤为突出。2002年拿地后，鸿坤就进驻大兴，从拆迁、修路、市政、水电等基础环节做起了城市运营。“当时西红门还是整片的麦子地，鸿坤进来第一件事是修路，十年来完成了包括保障房、商品房以及市政设施与商业配套的全方位建设。”常世芳表示，“公司看的是未来十年的南城发展，以及其在北京市规划中承担的角色，事实验证了鸿坤的前瞻眼光。”

据业内人士介绍，2002年招标的西红门项目是北京市第二块公开出让的土地，也是首个将商品房、保障房、商场等公建捆绑出售的地块，其两百万平米的土地规模创下了当时之最，使得当时仍以关系协议拿地为主的北京本土房企纷纷放弃该地块。

大胆拿地曾被视为鸿坤的“冒险之举”，但十年深耕后，鸿坤在为居民改善居住环境的同时，也彻底改变了西红门的区域面貌，使西红门成为南城核心之一，而前期的巨大投入如今也使该项目成为鸿坤的最大“金矿”。

鸿坤在此陆续开发了理想城、礼域府、曦望山系列产品，总建筑面积已达两百万平米；并连续四年为集团贡献超20亿元的年销售收入，今年3月以来，鸿坤·礼域府、鸿坤·曦望山多次开盘，以高性价比热销，更成为平淡市场下的亮点。

善建价值： 立足城市运营，布局“大北京”

“十年来一直在西红门承担城市运营角色。但当时，鸿坤在西红门可谓孤军奋战。”常世芳表示，鸿坤在北京稳扎稳打，尤其在2008年—2012年房地产调控政策持续带来行业整体动荡之际，鸿坤得以外拓至大北京区域和资源型城市海南，保持稳健发展。

据业内人士介绍，对很多房企来说，“进京赶考”是其向一线品牌迈进的必经之路，以龙湖、绿城为代表的南派开发商都是通过成功进入北京市场，完成了由区域型房企向全国性品牌房企的转型。

对于鸿坤地产而言，经过十年发展，在北京已有包括以鸿坤·理想城为代表的城市中高端大盘系列、以鸿坤·花语墅为代表的城市中心豪宅系列，以鸿坤·罗纳河谷为代表的郊区低密度休闲产品系列，以鸿坤·理想海岸为代表的主题休闲度假类产品系列，以及与正大集团联手打造的“鸿坤·理想海”城市商业综合体几大产品线。

同时，鸿坤还进军天津和承德，在京津新城推出鸿坤京津温泉度假小镇特色产品，在承德推出又一区域中心主流大盘鸿坤·理想城。

“鸿坤从不沉迷数字的繁荣，也不盲信模式复制的力量，而专注于创造真正的价值。”常世芳表示，鸿坤将形成以地产开发为核心，以金融投资业务为先导的综合型控股公司，在专注做好住宅地产开发的同时，将发展商业地产和产业地产。今年将实现十盘同开，力争5年内年销售额突破百亿，并实现上市的战略目标。

■ 对话

鸿坤地产集团副总经理常世芳

拿地不“挑肥”，而是看潜藏价值



新京报：北京土地稀缺，像西红门地块般优质的土地不可多得，鸿坤地产的拿地策略是否有调整？

常世芳：如果在一块价值地块上盖房子，难以显示出一个企业的本事。在一块并不看好的地块上，用‘善建价值’的能力和‘善见未来’的眼光，让它真正成为一块价值，这就是一个企业的力量。然而，价值是一闪而过的，需要你发现价值的眼光。这也意味着我们在拿地时不会挑肥、拣肥。除了能看到潜藏的价值外，鸿坤还有能力胼手胝足地用心去打造产品，将价值创建出来。深耕西红门的十年，使我们成为城市运营商，现在去北京周边拿地，心里就有了底，比如天津宝坻的项目。我们敢拿地，但会慎重考虑是否符合自身情况，一旦决定拿下后也会做得更轻松，更有技巧。又如在承德，为打造城市中高端大盘产品，我们借鉴鸿坤·理想城的运营模式，改善人居环境，满足主流人群需求，前期也会优先推出别墅产品，提升整个区域的档次水平。

新京报：目前公司的布局和产品线如何？

常世芳：在城市布局上，鸿坤以大北京区域为主要依托，同时发展环渤海区域，目前在海南、天津、承德、香河等地已有土地储备。我们之所以

把大北京作为重要战略区域，是因为在日本、美国等发达国家，以大城市为核心的城市群经济量在一国经济中占据很大比重。北京在全国GDP占比与发达国家相比，未来发展潜力很大。

新京报：十年来鸿坤地产一直较低调，其核心竞争力、未来发展方向是什么？

常世芳：鸿坤不沉迷数字的繁荣。2002—2005年时，北京很多本土开发商能凭借关系偶然拿到一块好地轻松赚“快钱”，但鸿坤认为，我们的机会更多的是拿地的眼光和创造价值的能力。

我们觉得高速发展、盲目扩张都不是一个科学的发展。鸿坤敢于创新，但走得稳健。站在新十年起点上，鸿坤地产集团正从一二级联动的房地产开发商向以地产综合开发经营为主业，辅以金融投资业务的综合型控股公司转型。

未来鸿坤将立足地产开发，深度整合金融投资优势，开拓金融沃土；做好产业结合，催化金融业与房地产业间的化学效应，比如投资一家专注于财富资产管理的投资管理公司；鸿坤集团还与世界500强企业正大集团强强联手，打造城市商业新地标鸿坤·理想海。而在西红门，鸿坤打造的传媒、金融、设计的产业地产也已提上议程。

本版采写/新京报记者 自曾晖