

鸿坤地产集团总裁袁春：

四大板块协同发展构建产业生态圈



企业家语录

房子是用来住的，不是用来炒的。地产行业发展到现在，很多企业都面临多元化、转型升级问题。房企的核心是投资，就是把钱用到最能发挥功效的地方。

——袁春

本报记者 楚贵峰

“你做的一个项目很优秀，是本事；如果你做100个项目都优秀，那是大本事。”履新不久的鸿坤地产集团总裁袁春如是说。

党的十九大报告提出，我国社会主要矛盾已转化为人民日益增长的美好生活需要和不平衡不充分的发展之间的矛盾。在袁春看来，“在这个矛盾里，大家都有机会做一些事情，看看能不能通过我们的努力，把这个不平衡的问题解决，或在某些方面解决。”

在位于北京大兴西红门的鸿坤集团总部，袁春坦陈自己的目标是，通过产业协同，把公司的地产和产业板块，分别做到千亿规模。

瞄准“两个千亿”目标

在同事的眼里，袁春履新后“每天从上午9点到晚上12点，基本上脚不沾地，连中午吃饭都在谈事。”

“我花了14天时间，把公司在全国的项目跑了一遍，比如华东、华南市场。”43岁的袁春坦言，鸿

坤肯定要做全国化布局。“如果进驻哪个城市，就先把团队组建起来。”

公开数据显示，鸿坤地产2016年销售额为169亿元。2017年上半年，业绩整体完成率超过计划的30%。对于“两个千亿”的目标，自称是老虎和孔雀个性兼而有之的袁春笑称：“我恨不得2018年就实现，但活要慢慢干。”

根据一种职业风格测试，老虎、孔雀、考拉、猫头鹰、变色龙5种动物分别代表一个人天赋中擅长的做事风格。其中，老虎型善于掌控全局，孔雀型则善于沟通。

对于地产企业的经营，袁春心中的方向非常清晰。“房企的核心是投资，就是把钱用到最能发挥功效的地方。”

“新房市场，周转一定要快。但如果拿地面积较大，就会造成周转率偏低。”据他介绍，2017年下半年，鸿坤未在公开市场拍地，因此现金方面没有太大压力，下一步就是加快周转率，比如做一些利润率较高的短平快项目。

鸿坤集团成立于2002年8月，旗下拥有投资、产业、文旅、地产四大业务板块。随着袁春的到

来，四大板块的协同发展已付诸实施。

“房子是用来住的，不是用来炒的。地产行业发展到现在，很多企业都面临多元化、转型升级问题。”据袁春介绍，之前鸿坤的四大板块齐头并进，而现在要做的则是资源整合、协同发展，从而发现新的机会，产生复合效应。

产业升级的机遇

袁春有一个习惯，每天早晨收看中央二台的经济报道节目。他说，那段时间关于京津冀协同发展的报道很多，决策层很重视。“假以时日，京津冀区域的发展会超出我们的预期。”

京津冀区域，正是鸿坤布局的重点所在。而位于北京大兴的西红门，鸿坤已深耕15年。其目标是把西红门打造成一个都市圈运营样本。其投资范围涉及商业综合体、社区商街、商务产品、产业园区等领域。

“北京南城的发展较晚一些，但随着首都第二机场的开工、雄安新区的建设，也将面临产业升级，这正是鸿坤的机遇所在。”袁春表示，鸿坤产业板块的发展脉

络很清楚，即在京津冀协同发展的大背景下，盘点自身的资源、能力，并与之相匹配。

2017年，鸿坤提出“都市圈+生态圈”的双圈战略。目前，已成立上海、天津、海南等城市公司，并布局宜昌、郑州等中部城市。同时，鸿坤的产业协同将形成其特有的生态圈。

据袁春介绍，生态圈就像企业集群一样，把产业和商业、住宅、办公等，在一个区域内进行资源整合。“大兴有很强的产业引擎，所以我们的金融、产业、文旅、地产板块可协同发展。同样，在其他一线城市或核心二线城市周边，只要有产业的区域，也可复制这种模式。”

时下，中国经济正处于优化结构、转换增长动力的攻关期。对于地产行业而言，如何提升产品和服务品质，已成为一个重要的研究课题。鸿坤的产业协同发展思路，无疑是一个有益的探索。

对于袁春来说，从百亿房企到千亿目标，他肩上的担子很重。而袁春的回应则是：“方向确定之后，当务之急是抓紧时间分解目标，之后一个节点一个节点去完成。”

泰禾集团董事长黄其森：

深度挖掘文化潜能打造新中式建筑

本报记者 楚贵峰

党的十九大报告提出，激发和保护企业家精神，鼓励更多社会主体投身创新创业。对此，泰禾集团董事长黄其森表示，作为一个怀揣“创业者”心态的企业家，责任心和创造性是企业家精神的重要内核。

近年来，泰禾秉持“扎根福建本土，深耕一线城市”的布局战略，以地产为纽带，涉足金融、文化、健康等领域，取得了可圈可点的成绩。

“泰禾的发展，受益于改革开放，受益于国家的发展，我对此深怀感恩。”黄其森说。

“创新”二字分量很重

泰禾创建于1996年。当时，黄其森辞去了银行工作，选择下海。他带领泰禾团队以房地产业作为突破口，经过10多年打拼，逐渐在业内崭露头角。

2003年，泰禾把公司总部从福州迁至北京，谋求更大的发展；2009年，泰禾在北京的第一个项目“运河岸上的院子”入市，确立

了其在北京市场的高端定位；2010年，泰禾在深交所挂牌上市。

截至目前，泰禾“院子系”产品已在北京、上海、深圳、杭州、厦门、福州等17个城市落地。2017年，泰禾的销售额有望突破1000亿元。

在土地拓展方面，随着地价的高企，泰禾近几年逐渐加大了并购合作力度。

据黄其森介绍，自2016年开始，泰禾对于土地拍卖已很少参加，而90%的土地则是通过并购获取。“因此，平均来看，泰禾这两年的土地成本只有公开市场的一半左右。”

广发证券的研报显示，2017年1—11月，泰禾仅参加了4次招拍挂，而其他29宗土地均通过收购方式获得。2017年前三季度，泰禾在项目获取上合计投入444.1亿元，新增土地储备683.9万平方米，计容建筑面积938.3万平方米。

在黄其森看来，“创新”二字对于企业家来说，分量很重。对比日本、韩国的经济崛起，与一批世界级企业的崛起是分不开的。而这些世界级企业成功的共同原

因则是持续不断地创新。

“我个人非常欣赏经济学家熊彼特的观点，企业家的职责就是创新。”黄其森表示，企业对生产要素的重新组合是经济增长的基本动力，创新是增长的灵魂。“一个企业的成功，一个企业家的成就，甚至一个国家的崛起，都离不开创新。”

据黄其森介绍，在10多年前的中国房地产界，充斥着“欧风美雨”式建筑。“睡在罗马小镇，如何能做出中国梦？”黄其森认为，房子除了建筑属性，还要有文化属性。一栋建筑，其生命短则数十年，长则数百年，影响的不只是一代人。

因此，选择什么样的建筑风格，则意味着不同的文化传统。“泰禾坚持产品创新，做新中式建筑，这才有了之后的‘院子系’产品。”他说。

多元化的协同效应

在黄其森看来，党的十九大报告为中国企业指明了未来发展方向——我国社会主要矛盾已转化为人民日益增长的美好生活需

要和不平衡不充分的发展之间的矛盾。

对此，黄其森的理解是，随着经济的高速发展，许多人的置业标准已从“有得住”向“住得好”逐渐转变。同时，人们不再满足于衣、食、住、行这些基本需求，对于文化娱乐、高端教育、高端医疗、保险保障等方面的需求与日俱增。

黄其森表示，除了产品创新之外，服务创新、板块创新也同样重要。基于此，“泰禾+”服务战略以及公司在金融、文化、健康等领域的多元化发展应运而生。

“泰禾+”是指公司基于当前城市生活发展的趋势以及自身的多元化产业布局，在北京所有项目中落地泰禾教育、医疗、商业等配套，以全部“泰禾自持”的方式提供一站式服务。

“泰禾不是为了多元化而多元化，而是要形成合力，具备良好的协同效应。”黄其森解释，正是看准了行业变化，因此公司一直走“品牌+差异化”的高端路线。同时，契合“京津冀协同发展”、“一带一路”、“自贸区”等国家重大战略进行布局，以期在行业发展中拥有更大的竞争力。



企业家语录

房子除了建筑属性，还要有文化属性。一栋建筑，其生命短则数十年，长则数百年，影响的不只是一代人。泰禾坚持产品创新，做新中式建筑，这才有了之后的“院子系”产品。

——黄其森