



专访：华鸿嘉信瑞安城市公司总经理吴志坚

# 剑指千亿，先行者华鸿的进击之道

彭丽明/文 王鹏洲/图

在一个城市，没有两到三年的时间，你都无法真正的了解它。2015年，也就是华鸿嘉信集团瑞安城市公司总经理吴志坚到任瑞安的第一年，他已将深耕作为华鸿在瑞安的制胜法宝。屈指算来，到现在刚好过了三年，三年缔造10个住宅楼盘，总销售额近150亿元，华鸿与瑞城擦出了太多绚烂的火花。

在2017这个调控之年，华鸿更是凭借前瞻性的布局，全年攫取349亿元业绩，揽得全国房企64强的地位，并将公司总部落子杭州。

快人一步、灵活多变，华鸿从不掩饰自己的目标与行动力。面向未来，这家近年来异军突起的温州本地房企，还要勾勒出更广袤、更富有层次的斑斓之图。



## 规模版图

### 349亿元业绩，全国房企64强

2013年，华鸿嘉信的销售还只有15亿元，2016年，它的销售额变成了209亿元，是2013年的14倍。2017年，华鸿又交出了一份349亿元的答卷，再次创下历史新高，连续两年成为温州房地产市场总销冠军，并跻身全国房企64强。

如此惊人的迅猛扩张背后得益于高品质的产品与好口碑的服务。

华鸿嘉信的企业使命是“信建万众嘉年华”，就是以诚信构筑大众的美好生活，所以只有以产品赢得客户信赖，才能实现深耕一个城市。近年来，华鸿以月均2-3块地的速度拿地或合作开发，在浙江省内、省外拓展出近60个项目，版图包含福建、安徽、江苏、山东、湖北等地，货值超300亿元。没有规模就没有江湖地位，没有利润就没有可持续发展，没有产品力就没有溢价能力和生命力，三者缺一不可。吴志坚表示，目前，华鸿嘉信将浙江市场分成7个区域，每个区域设一个城市公司，在瑞安、

浙江等市场，华鸿都做到了第一。其中，2016年和2017年在瑞安市场合计揽下近150亿元，占据了瑞安楼市的半壁江山。

品质是生存发展之本。吴志坚认为，快速发展的背后，同样也得益于标准化体系的建立。在华鸿旗下，形成了“顶级墅系、城市公馆系、中央公园系”与“城市幸福系”四大系列住宅产品体系。这四大体系，通过华鸿的连年扩张，源源不断地向全省乃至全国各地输出。

从2016年开始，华鸿嘉信的项目只要条件允许都会做塑胶跑道，最长的有800米，最短的也有400米。华鸿的社区绿化，不但追求好看，还追求好玩、好闻。每个季节，华鸿的社区里都会有一种花在散发香气，比如玉兰花。

对于品质，华鸿一向不吝成本地去投入打造。现在，华鸿的项目都会定期组织客户进工地现场品鉴，敢让客户去看，这就是他们对品质的信心。

## 精准研判

### 发展城市优质资产，产品服务加持

规模发展必行，产品服务加持是2018年华鸿提出的最新使命。在此基础上，无论是在当前或是未来的工作中，华鸿都始终保持“占据中心、升级城市、影响时代”的投资布局策略，不断为客户缔造舒适产品，为区域缔造升级价值，为城市缔造优质资产。

2017年初出让的瑞祥新区下沙塘村旧村改造地块，当时5家房企参与竞拍，拿地耗时近5小时，最终由华鸿时代联合体以28.95亿元竞得，折合楼面价为14219元/平方米，溢价率38.33%。

城市中心区拿地、新房高溢价、高楼面价、二手房涨得快，便是华鸿产品的三大特点。聚焦城市优质区域板块，不惜大手笔拿地，以深耕为中心的城市开发策略，促使华鸿嘉信不断助力

更新城市价值。吴志坚表示。

今年1月7日，瑞安“华鸿会”的成立，为华鸿产品注入更多新的活力。作为华鸿嘉信客户俱乐部，华鸿会本着“挖掘人文情怀，打造高净值人群社区”的初衷，致力建立、加强集团旗下房地产项目业主和其他社会成功人士的沟通联系，为客户提供各种尊享服务，创建精彩、广阔的生活空间。

凡是华鸿的业主都可以加入“华鸿会”，我们已经与多个商家达成战略合作，业主在合作商家里消费都能享受到一定的优惠和便利。吴志坚说，未来随着交付项目的日益增多，会针对业主开展不同维度、不同阶段、不同年龄受众以及不同区域的服务内容与活动，真正为业主的嘉年华生活做落地。

从几十亿元到百亿元再到349亿元，近三年，华鸿的业绩几乎每隔一年就要翻一番。连攀高峰之后，华鸿憧憬着下一座山头的无限风光，但并不盲目追求规模扩张，而坚持一贯的稳健发展。

2017年7月，华鸿嘉信将总部迁至杭州，为深耕浙江，立足华东，面向全国的战略布局奠定基础。我们2018年伊始就已陆续在福建、安徽、山东拿地，2018年计划销售额保500亿冲600亿。吴志坚将2015-2017年比喻为“高速疾行”，而2018-2020年则是“中高速行驶”，华鸿计划在2020年完成业绩跨越千亿元的目标，

谈及华鸿在瑞安这3年的表现，我们不得不从一个楼盘开始，那就是华鸿安阳城。

2015年华鸿在瑞安主城区以23.9亿元拿下安阳C区A-2、B-1地块。重金拿地后，安阳城在2016年陆续开盘均以热销收官，从此奠定了华鸿在瑞安的楼市地位。当年，安阳城项目共成交近2200套，成交金额超50亿元，在登顶瑞安成交金额榜单之外，还顺带进了当年全国楼市单盘销冠前三。谈及此，作为瑞安城市公司总经理的吴志坚颇为自豪。

销冠印证了安阳城那一年的成功，而事实上，它只是华鸿在瑞安表现的缩影。继安阳城后，华鸿迅速将目标瞄准瑞安最炙手可热的板块——瑞祥新区，先后缔造了瑞安府、瑞安华府、中央原墅、中央公园等一系列深受广大购房者热捧的住宅产品。

进入2018年，相较于业内谓之的“异军突起”，吴志坚更喜欢用“瓜熟蒂落”来形容，在他看来，华鸿在瑞安的成功并非一夕之功，而是一步一个脚印得来的。今年的成功还是取决于前两年的铺垫，要归功于我们坚定不移地执行了集团深耕城市的大战略。

对于房地产竞争日益激烈的瑞安市场，2018年华鸿在瑞安还将继续深耕下

## 未来蓝图

### 剑指千亿，打好“深耕”这张牌

进入中国房地产前30强。

我们在杭州也有土地，但杭州总部更多的是打造一个服务型平台，更好地做好项目，站在全国的高度做好产品与服务。作为一家百强房企，规模要发展势必走出去。吴志坚表示，将总部迁往杭州，一是华鸿在温州市场已经可以说做到天花板了，外面的市场更大；二是为了解决人才瓶颈；三是为了引入更好的管理体系，在制度上提高公司的整体活力。

深耕一直被认为是华鸿的优点，在吴志坚心里，没有项目的深耕就没有华鸿现在的业绩。

深耕可以造就企业品牌，产生品牌溢价，同时还能加深房企对城市的理解，产生能力溢价。吴志坚解释说，就如华鸿这几年在瑞安市场的深耕，积累了客户和口碑，对后续项目的销售均起着积极作用。

因为对当地足够了解，每一块地怎么规划在拿地之前就是想好了，客户在哪里，销售价格该怎么定、周期多长也是清清楚楚。因为项目多，还可以控制部分市场，所以项目的周转、销售可以更快，也就填平了一部分资金成本。相比其它新进入瑞安市场的国内大鳄房企，华鸿在品牌营销方面显然略胜一筹。

## 华鸿在瑞安的“深耕”历程

去，位于安阳核心的华鸿香缇学府展厅已经开放，目前已经启动存2万抵5万活动，计划在上半年面市，而华鸿与时代联合拿下的近百亩下沙塘旧村改造地块目前也是备受关注。2018年瑞祥新区还将

是华鸿的工作重心，此外，吴志坚透露，一些优质板块如东山、飞云动车站、仙降等都将纳入华鸿拿地的范围内。

新征程，新战略，先行者华鸿正在书写新的篇章！

## 华鸿在瑞安的楼盘一览

项目名称	位置	开盘时间	最新动态
新鸿中心大公馆	塘下	2015年11月	售罄
华鸿安阳城	安阳	2016年1月	售罄
华鸿瑞安府	瑞祥新区	2016年8月	少量排屋待售
华鸿瑞安华府	瑞祥新区	2016年10月	售罄
华鸿幸福里	莘塍	2017年1月	少量房源在售
华鸿中央原墅	瑞祥新区	2017年7月	华鸿和时代联合开发，少量房源在售
时代华鸿中央公园	瑞祥新区	2017年8月	
时代金悦府	瑞祥新区	2017年10月	
华鸿香缇学府	东山	待定	存2万抵5万进行中
下沙塘村旧村改造地块	瑞祥新区	待定	项目案名未定

# HUAHONG