

# 立志“百年老店” 问鼎中国A股

## ——专访蓝鼎集团董事局主席仰智慧

2011年的中国楼市,可谓“波澜起伏”。

“一艘远行的航船,必定有一个英明的舵手。而一个杰出的企业,必定有一位杰出的企业家。”作为蓝鼎投资集团的“掌舵人”,在短短五年时间里,仰智慧带领着他的团队“勇闯地产蓝海”,创造了多项第一。2011年蓝鼎集团以25亿的销售总额问鼎合肥,为深处“寒冬”的楼市,带来了暖人心田的阳光。

1月12日,一向低调的仰智慧欣然接受了本报记者的专访,他表示,蓝鼎是家企业,不是一个投机家。“十二五”前期,立志做百年企业的蓝鼎将在中国A股上占据一席。



蓝鼎集团董事局主席仰智慧

### 顺势而为 勇开降价补差先河

去年年底,一条微博引发合肥楼市地震。更让合肥市民在楼市寒冬中看到希望的曙光。

据了解,2011年12月18日,“蓝鼎集团5周年感恩回馈暨蓝鼎·星河府开盘盛典”精彩“上演”。当天,售楼部堪比“春运车站”,售楼部外挤满了前来购房的人群,开盘当天便销售近8亿元。

资料显示,作为蓝鼎投资集团旗下在售的高端品质楼盘之一,蓝鼎·星河府项目位于合肥铜陵路与巢湖路交会处。该项目总占地面积约147万平方米,总建筑面积约55万平方米,整体囊括11栋高层住宅、6栋超高层住宅、4栋独立商业、2栋精装公寓写字楼和约4万方的农家超等多种业态。周边新都会、万达广场、乐购、家乐福、恒茂RBD、绿地赢海等国际化商务地标云集。地铁一号线、南北高架桥、铜陵路高架桥、裕溪路高架桥等交通网络四通八达,占尽省会城市地利。

“对于蓝鼎来说,这8亿元确实是个不小的‘红包’。”仰智慧认为,“蓝鼎·星河府首推‘降价补差价’政策,不是为了跟风吸引眼球,

而是出于对自身产品品质和价格底线的自信,更是顺势而为。由于购房者踊跃,蓝鼎将在合理价格内,继续加推,满足消费者需求。”

仰智慧告诉记者,“一直以来,蓝鼎就秉承‘和谐、忠诚、高效、昂然’的企业理念,提倡‘诚信为本、责任为大’。”

“蓝鼎集团现在被舆论推向合肥房地产行业的风口浪尖,各种谣言不断。我们会坚持蓝鼎自己的风格,不畏人言评论,走好自己的路,做好自己的事。”

“去年,蓝鼎业绩在政策严控环境下仍然可喜可贺,同时也缴纳了35亿元的税,在全市房地产企业排名第一。而早先的四年时间里,蓝鼎一共缴税147亿元,为合肥市大建设、民生工程作了一份颇有分量的贡献。”

“过去的五年里,蓝鼎经受了市场考验,逆市前行,没有出现大起大落。”仰智慧认为,“我并不需要蓝鼎下属的某个楼盘非要天卖出去100套房子,更希望市场能平稳,刚性需求能持续旺盛,这样企业才能有竞争力和发展的持续性。”



集团大楼

### 稳步拓疆 誓做“百年老店”

“对于蓝鼎来说,2012年将是‘品质年’,包括产品品质、人才素质和管理品质。”仰智慧告诉记者,“作为一家地产企业,产品品质是企业的生命线。以房屋设计为例,一平方米的房子需要50公斤的钢筋。有的人可能会想,少用一点,企业成本不就节约了吗。但对于蓝鼎来说,房屋建设标准就是一条‘红线’,所有的指标必须达标。”

仰智慧向记者透露,2012年

蓝鼎将全面调整战略,优化策略,进一步适应长期调控的形势,精于内功,积于拓疆。按照蓝鼎集团“十二五”规划,在“十二五”前期,争取在中国A股“亮相”。未来,蓝鼎集团依然将以房地产为主业,在省内外完成布局后,计划于2014年赴省外扩张,展示新生代安徽地产企业的风采,用心去铸就一个“百年老店”。

### 披荆斩棘 五年缔造“地产传奇”

作为中国地产行业的一匹“黑马”,蓝鼎诞生于滨湖,植根于合肥,强盛于安徽,着眼于全国。在短短五年时间里,“掌舵人”仰智慧凭借敏锐的商业嗅觉、创新的商业模式,打造了一个“商业地产帝国”。

“70后”企业家仰智慧,具有丰富的房地产开发经验。祖籍安庆的仰总,当时“人在省外,心系安徽”,在其努力下,为滨湖新区引进了世纪金源集团、沈阳

百金翰投资公司两大全国知名企业,分别开发了滨湖世纪城项目、蓝鼎·9号温泉公馆项目。

“蓝鼎投资集团注册成立至今,入院5年,可谓‘南征北战’。”仰智慧告诉记者,从滨湖新区蓝鼎·观湖苑、蓝鼎·滨湖假日、蓝鼎·棠溪人家、蓝鼎·国际酒店&国际商务中心的星星之火,到合肥包河区蓝鼎·星河府、高新区蓝鼎·海棠湾、

经开区蓝鼎·新世纪中心的百花齐放,再到潜山蓝鼎·中央城、无为蓝鼎·中央城,渐成“燎原之势”。现已成为以房地产开发为主业,业务涵盖证券投资、高新产业、广告传媒、五星级酒店和物业管理等多种领域的集团型企业。目前,集团房地产项目总开发量已达800多万平方米,其中在建项目近400万平方米。蓝鼎以五年的发展速度缔造了令人惊叹的“地产传奇”。

### 正直办企 坚守“阳光”准则

2011年,在国家宏观调控政策影响下,中国楼市进入了“寒冬”。国内众多一线房地产企业,业绩大幅下滑。不过,与之相反,蓝鼎集团则以25亿元的销售总额问鼎合肥,考取“头名”。

“2011年是不平凡的一年,中国房地产行业经历了风风雨雨。其实,各个地产企业就如一艘艘在大海中行驶的帆船,而帆船能否平稳地行驶,关键是看舵手是否把握好方向。”仰智慧表示,“2011年是蓝鼎集团的‘人才年’,正是因为雄厚的人才实力,

让蓝鼎这艘大船在逆市中成绩飘红。我们要正直地办企业,做一家阳光企业,蓝鼎不是一个投机者。”

问及为何“青睐”滨湖并在此扎根,仰智慧笑称,“我对这个区域充满了信心,它是一块‘处女地’。对比合肥的其他城区,无论是政府政策支持,还是轨道、高架等重大交通设施跟进以及教育等配套资金的聚集,滨湖新区都是非常具有优势的。经过几年的耕耘,现在大家可以看到,滨湖新区已绽放出其‘容颜’,这正证明了我当初

的判断是正确的。”

蓝鼎与滨湖共成长,作为滨湖新区的拓荒者,蓝鼎集团五年来坚守“阳光”规则,所有土地全部是通过市场竞拍而来,在“阳光”政府的运行规则下规范管理、规范运行。

“蓝鼎千名员工已经准备好,迎接史上最强的楼市调控,明年将要创造更好的业绩!”在今年1月12日晚上“蓝鼎集团2011年度表彰颁奖典礼”上,1000多位蓝鼎精英齐聚一堂,仰智慧的开场高声演讲引来长久的掌声。



观湖苑



滨湖假日



棠溪人家



星河府开盘