

在岁月里澎湃 在燃烧中成就

大隐于市——城市中心平层豪宅缔造者的逐梦之路 专访益力集团董事长刘吉芬



安得广厦千万间，大庇天下寒士俱欢颜，风雨不动安如山！——杜甫
俗话说：“民以食为天，家以居为先”，有房可居，是人类基本的生活需求。时至今日，房屋的基本功能仍是居住，这是首先要达到的，也是现在楼盘基本都能达到的。其次，我们才要求居住的舒适、舒服，这也是目前居民选房最看重的。

而说起在合肥均价两万多精装豪宅，合肥人第一时间想到的绝对是益力檀宫。项目自开盘以来，总是吸引着大众的眼球，跌跌撞撞的销售到现如今103套精装房的即将交付，益力置业董事长刘吉芬感到欣慰而沉重。“欣慰的是经过不懈的努力、克服建设、装修、融资、限购等一系列困难，益力檀宫终于以成品、完美形态展现在消费者面前。沉重的还是余量房的精装和销售。”刘吉芬表示：“但我相信形势会越来越好，最终结果让市场来说话。”

■ 记者 王珊珊

“他”特写——找到机会 在竞争激烈的环境中脱颖而出

“亲切”是我初次见到刘总的第一印象，这位精神矍铄的董事长第一次见面就给了我一个热情的微笑，不难判断这是一个生活上热情，工作上态度严谨的人。作为具有传奇色彩的合肥本土企业家，刘总带领益力从做酒水到做房产，如此大魄力的跨界，用刘总自己的话来说：我选择这样富有挑战的人生，虽苦尤甜。

1995年，在朋友的帮助下，刘总成立合肥益力商贸有限公司，只身来到沿海城市——深圳，进了两火车皮的“益力”牌矿泉水拉到合肥销售，由于对矿泉水缺乏了解导致其在合肥滞销。就这样，进入商贸这个行业的第一个挑战来了，刘总说道：我也是万般无奈，销售不出去怎么办？只有把产品直接送到终端，不仅减少中间环节，也能很快得到消费者认识和接受。

简单的想法却开辟了安徽直销的先河，就这样刘总用矿泉水打开了市场。

机会总是留给有准备的人，如何成为一位优秀的商人。刘总说：善于抓住机遇，把握机会。

1995年，龙津啤酒厂在合肥招经销商。因为缺乏品牌知名度，龙津啤酒面临无人代理的尴尬局面。刘总主动找到厂家毛遂自荐。对此刘总笑言：当时益力商贸开业仅两个月，一个是无人找，一个是无人代，两家一拍即合，皆大欢喜。

就这样，刘总成为龙津啤酒在合肥的总代理。凭借良好的口碑和诚信经营，短短两年，龙津啤酒成为了合肥第一啤酒品牌，接着刘总注资龙津，益力商贸的事业在其带领下进入一个全新阶段。

而如今，进军全然陌生的房地产业，刘总表示：从酒水到房地产跨界中，确实面临一些难关。

酒水行业主要是提供进货，配送服务，而房地产则不同。从团队建设、楼盘品质打造，再到项目的融资上，每一项都是繁杂的过程，而刘总总是事无巨细，“由于益力檀宫是以现房展现在消费者面前，所以对精装修品质的把握上及对资金的需求量都是一个庞大的‘工程’。”

据了解，目前，益力檀宫103套精装房已全部完工并通过政府相关职能部门的竣工验收，以纯现房全面展现给广大消费者。



项目特写——解析城中平层豪宅益力檀宫

谈到项目，刘总很自信的对记者说：之所以能做到现在的热销，是我们从设计到选材都是力求精品。

解析一：园林景观超越 全冠移植 尽享风情家居园林

在众多购房者的眼里，景区绿地规划可能是最会被房产商忽悠的地方，大多数购房者在入住后，才知道什么是沙盘和现实的差距。但是真正来实地考察益力檀宫的，都会被项目园林规划所打动。刘总介绍，益力檀宫的园林现在都是实景看得到的，整个项目的园林都是全冠移植过来，不需要你花几年的时间等到绿植完成成熟，就可以达到入则宁静的效果。

据刘总介绍，由香港贝尔高林设计的园区绿化系统和流动的水系统，点缀有各种姿态的汉白玉塑像。园区采用立体平均式景观，利用不同植物花期和生长的时间差调节景观在四季中的不同的视觉结构，不同的季节能够看到不同的园林层次结构。在选苗上，所有园林树木都采用全冠移植，全部是成树，对树种的直径、冠径和树高等都有要求。

解析二：精装修超越 精益求精 市民终身置业的选择

益力檀宫是益力集团在合肥的首个楼盘。作为开发商重点打造的标杆项目，无论是对楼盘、会所、园林的设计与建设要求都精益求精，品质自是不言而喻。

谈到项目的品质，刘总说：益力檀宫是当做公司的一个高端系列来做的，以品质树品牌，以客户口碑打市场口碑。以客户为本，注重服务，立在给市场提供一个高品质高性价比的楼盘。

要说到楼盘品质的细节部分，刘总很细致地谈道：益力檀宫每平方精装修规格比起目前合肥市场上最顶级的精装还高出2~3倍。中央空调与地暖双供。入门后玄关，有效保障户内隐私，鞋柜，客用衣帽柜以及整个房屋的智能化管理也都配置齐全；厅及过道采用的是深层次石材，水道拼花技术，打磨完整，并形成不同的地毯式图案，房间地板采用名贵的黑檀木，凸显尊贵；厨房的配套也是经过精心筛选的，配有双门大冰箱、抽油烟机、煤气灶、微波炉和洗碗机等全套德国进口的高档厨具，产品融入了德国严谨设计理念和人性化设计理念，集实用、耐用、易用等优点于一身。

而外立面装饰同样超越，刘总告诉记者，益力檀宫的外立面采用耐磨耐酸的花岗岩干挂，在石材的分色、线条和质量上完全超过许多大品牌开发商。

听完刘总一番介绍，记者觉得如此高品质、高性价比的房子在合肥绝对是消费者终身置业的选择，买到就是您赚了！

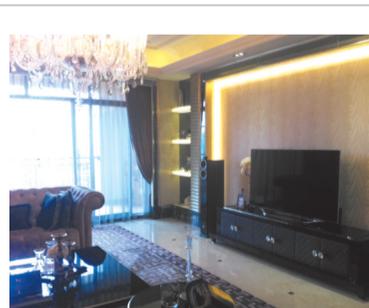
解析三：物业管理超越 专业物管人才 做业主的“后勤管家”

随着购房者的入住，小区物业服务也将成为评定这个小区是否高品质的重要标准之一。刘总表示：益力檀宫组建了一支训练有素的物业管理团队，提供细致入微的物业服务，这也是大多数房地产公司所难具备的。

另外，益力檀宫之所以这么受到购房者的关注，其实还少不了对区位优势的重看。刘总坦言：

益力檀宫由于产品稀缺性，又地处中一环，比邻二号线地铁及高铁南站，随着周边环境的改变，往后的发展潜力可想而知，未来升值空间不可估量。

与刘总交谈的这半个多小时里，记者从各方面能体会到，益力檀宫未来必将引领城市美好生活！希望益力檀宫在这片热土之上，再次创造热销传奇！



销售特写——销售虽有压力 相信好品质总会口口相传

据了解，目前益力檀宫销售总量已经达到一半以上，但仍存在一定的压力，刘总直言不讳的表示：户型较大、总价较高、限购等一系列因素确实影响到益力檀宫的销售，但我相信随着103套精装房的交付使用，业主们亲身感受到什么是好品质，一定会觉得物有所值。

“品质楼盘不仅是建筑材料用的好，像建筑质量、景观、户型、物业服务等这些都是品质的构成因素。”刘总表示，“品质不仅是造出来的，更是感受出来的，业主感受到这是好品质的房子肯定会介绍给自己的亲友。”

建房为了居住，居住又是为了生活。楼盘品质与生活品质是相辅相成、不可分割的一个整体。“我们建房，不能只是因房子而房子，而是要因房子而生活，在房子里舒适的生活才是建房的目的。”刘总表示。

生活品质的高低更是靠业主感觉出来的，它是内在的、精神的，没有办法具体的进行衡量。“就像我们在地摊上买东西和在大商场买东西，两种体验绝对是不同的，花费肯定也不一样，但有时候你宁愿花更多的钱得到了美好的消费体验。楼盘品质、生活品质也是同样的道理。”

刘总表示，“从目前业主验房情况来看，对我们楼盘的品质基本上是百分之百满意。”

他还举例说，比如业主们到楼盘参观，我通常都会在这里与业主们面对面交流，这种情况相信在合肥任何一个楼盘都是很难看到的，另外我也住在益力檀宫，业主们都很开心也很意外我在这里，这当然也是让业主相信你楼盘的重要一方面。

至于市场上的一些负面传闻，刘总告诉记者：事实是去破负面传闻的有力武器，销量的上升会让一切负面传闻不攻自破，销声匿迹。