



傅园慧：洪荒之力用完

中国游泳女子 100 米仰创历史摘铜牌

北京时间8月9日上午,2016年里约奥运会结束了女子100米仰泳决赛争夺,中国选手傅园慧表现出色,她以58秒76的成绩获得并列第三名,中国在该项目奥运赛事中第一次进入前三名!匈牙利选手霍斯祖以58秒45获得冠军。

傅园慧:喜欢我的人会不会太重口味

比赛结束之后,她与刚刚获得金牌的孙杨热情拥抱。而在混采区和新闻发布厅里,傅园慧继续搞笑。

傅园慧一夜成名,粉丝量已经突破两百万,“我不是故意的,真的是无意的,我没有想当网红,我觉得我原来那样挺好的,做自己嘛!但是我也没有想到有那么多人喜欢我,这让我的压力会很大,我以为一般人都不会喜欢我这种类型的,会不会太重口味了一点?”

即便是新闻发布会之后,傅园慧也成为媒体追逐的焦点,一些记者甚至拿出手机不停地希望与她进行合影,而她也是一一的满足,直到教练让她去进行尿检,她才依依不舍地离开,“我其实不是经常大大咧咧的人,我也是有九窍玲珑心的人,我是个很细心体贴的girl。”傅园慧说,自己平时也会用表情夸张的方法排解压力,“我并不故意这样的,我从小其实就这样。昨天我自己看自己的那个视频,真的有点难以置信。”

傅园慧:洪荒之力用完

8日,傅园慧一句洪荒之力爆红,9日她则笑言“我把洪荒之力用完了。”傅园慧说自己昨天没有力气了,对于只比亚军慢0.01秒,傅园慧笑言可能是自己手太短了。

记者发现傅园慧的手臂有抓痕,傅园慧说这又是自己干的,因为自己比较累,怕不好调动,所以提醒下自己。傅园慧随后又说:“这么多年经历很多种伤病,虽然没有拿到奖牌……”此处记者立即提醒,你是并列铜牌啊!(此时你能想象出傅园慧是什么心情吗?)

听说自己拿到了铜牌,傅园慧马上改变接受采访的方式:“啊?第三啊!我不知道啊!那还是不错的,这样的话我还是对绝望边缘挣扎的自己说,你以前的坚持和努力都没有白费,虽然并不是冠军但已经超越了自己一次又一次。腿都快抽筋了,还是挺好的。”说完傅园慧扶着腿很痛苦的走开。



前7个月劲销1848亿 恒大上调目标至3000亿



中國恒大集團(「本公司」,連同其附屬公司統稱「本集團」)董事局(「董事局」)欣然宣佈,鑒於本集團物業累計合約銷售金額截至上月末已達人民幣1,847.9億元,完成原2016年合約銷售目標2,000億元人民幣的92.4%。本集團將2016年度合約銷售目標上調至人民幣3,000億元,較原定目標上升50.0%,較2015年的實際合約銷售額增長49.0%。

受益於產品質量的進一步提升,精装修交樓、園林及社區配套設施服務完善,高性價比產品廣受購房者認可,加之「無理由退房」政策持續開展,本集團物業銷售屢創新高,合約銷售金額歷年保持穩健增長並超額完成銷售目標。

本集團對完成調整後的2016年度合約銷售目標充滿信心,並將繼續貫徹快速開發、快速銷售、快速回籠資金的策略,繼續保持中國標準化運營的競品地產領導者地位,繼續保持規模化的持續穩健增長,為股東創造價值。

承董事局命
中國恒大集團
主席
許家印

继恒大在2016年7月实现销售430.1亿,创行业单月销售历史最高纪录后,8月9日,恒大(HK.3333)发布公告,将2016年销售目标上调至3000亿人民币,较原目标2000亿大增50%,较2015年2013.4亿实际销售额大幅提升49%。

数据显示,恒大连年超额完成销售目标。2009年至2015年,目标完成率分别为101%、126%、115%、100.4%、120%、111.9%。而各核心指标也保持连年健康快速增长:总资产从631亿增至7570亿,净利润从11.2亿增至173.4亿,营业额从57亿增至1331.3亿。

邹传科

今年目标升至3000亿

数据显示,恒大在2016年前七月实现销售1847.9亿,同比增82.6%,已完成年初制定2000亿目标的92.4%。在经济下行压力较大、市场分化加剧的市场环境中,恒大反而实现销售额7年增10倍,年销售保持30%以上的增长:09年销售303亿、10年504亿、11年804亿、12年923亿、13年1004亿、14年1315亿、15年2013亿。2016年若全年实现销售3000亿,销售额则是09年的10倍。

今年前七个月,恒大各地项目持续热销,屡创当地楼市销售纪录:多个项目入市,在全国掀起销售热潮,一举创下了单月销售430亿的行业历史最高纪录。其中30日、31日多盘齐开,首日即销售超80亿,包括海上威尼斯开盘当天销售额达28.3亿,北京滨河左岸开盘销售23亿,兰州恒大翡翠华庭、许昌恒大翡翠华庭、长春恒大净月公馆三项目开盘当天共销售18亿等。在哈尔滨恒大盛和世纪、西安恒大翡翠华庭、衡水恒大绿洲、天津恒大帝景等开盘项目中更是创造了开盘即售罄的楼市记录。

信心来源产品品质和优势

分析认为,恒大能逆势而上,究其原因则是因为恒大以过硬的产品品质、强大的成本控制、准确的产品定位、大规模快速开发等竞争优势,保持了业绩持续增长。并且恒大作为全国唯一一家全精装修交楼、唯一一家向老百姓承诺无理由退房的企业,恒大实施精品战略提升打造品质的能力,并通过标准化管理严控成本,保证了产品的高品质、高性价比,是其完成3000亿目标的信心所在。

据了解,恒大是全国唯一全部精装修交楼的企业,所有装修单位均为中国行业龙头企业,所用材料均为国内外知名品牌产品。恒大与国内15家知名品牌家居企业建立合作联盟,业主购房即获最高20万的“品牌家居券”,享受最优质、最优惠、最快捷的知名家居产品。在工程上,恒大通过制定苛刻的6000条工艺标准,保证了过硬的工程质量。恒大与国内外700多家品牌企业建立战略联盟,打造“环节精品”。同时,恒大产品定位于满足首次置业者和自住的普通老百姓的刚性需求,产品结构合理:中端至中高端产品占85%,高

端及旅游度假产品占15%,这一产品结构与老百姓需求的物业类型比例吻合,满足了不同地区、不同层次的市场需求。

年销售超3000亿房企或诞生

近日,国内权威研究机构克而瑞发布最新市场研究简报,恒大在2016年1—7月的权益销售排行榜中,以1755.5亿元位列全国第一。权益销售额是房企按项目持股比例应占的销售额。行业普遍认为,权益销售额是销售业绩最真实的反映,更客观显示房企真正的实力,恒大权益销售额排名第一,揭示了行业新格局。

业内指出,恒大目前已进入《财富》2016世界500强,位列中国500强43位,3000亿的新销售目标完成将推动其营收继续创新高,大量优质项目也将陆续入市,2015年,恒大并购新世界、华人置业等港资巨头收购15个超大型项目,总建面超1700万㎡;海花岛继去年开盘创造三大世界之最,今年持续热销;深圳拥有20个项目潜力巨大,总建面1179.2万㎡。预计恒大完成上调后3000亿目标应无悬念,将实现49%的年增长,意味着中国将出现年销售超3000亿的房企。