

免责声明：上海矿山破碎机网：<http://www.jawcrusher.biz>本着自由、分享的原则整理以下内容于互联网，若有侵权请联系我们删除！

上海矿山破碎机网提供沙石厂粉碎设备、石料生产线、矿石破碎线、制砂生产线、磨粉生产线、建筑垃圾回收等多项破碎筛分一条龙服务。

联系我们：您可以通过在线咨询与我们取得联系！周一至周日全天竭诚为您服务。



更多相关设备问题，生产线配置，设备报价，设备参数等问题

可以[免费咨询](#)在线客服帮您解答 | 24小时免费客服在线

一分钟解决您的疑惑

[点击咨询](#)



## 长跑红线

)thiswidth='align='center'hspace=vspace=alt='旭辉林峰谈“长跑”计划：设%财务红线主动勒紧扩张缰绳'>时代周报记者姜燕发自上海月日，旭辉控股集团(00884HK，下称“旭辉”)以6721亿元落子天津西青，一举斩获羊年来第五幅土地。截至目前，在全国个核心一二线城市，旭辉已拥有超过个项目，形成了长三角环渤海中西部三大核心销售区域。在日接受时代周报记者专访时，林峰置之一笑，他说，旭辉已过了高速增长阶段，要关注增速负债盈利之间的平衡。三年实现产品全精装去年以来，旭辉已在负债与盈利的平衡方面作出了尝试，并取得了不错的成绩一年，旭辉销售和核心净利润均创下历史新高，其中合同销售金额上升至人民币亿元，较年增长近四成，核心净利润亿元，同比增长近%。据了解，旭辉在拿地后一般会要求个月内开盘，首次开盘去化率达到%，个月实现资金快速回笼周转，内部称之为“6”战略。“去年到现在，旭辉新增了幅土地，平均地价在元/平方米，”林峰坦承，新增项目主要集中在上海苏州北京合肥南京等一二线城市，很容易拉高土地成本，如一线城市的平均土地成本都在一万元以上。

“去年，旭辉约%销售业绩来源于一二线城市，”林峰说，也基于此，旭辉正大幅度调整公司内部产能结构。“在核心城市重点布局并深耕，使单个城市产生更大贡献，这是旭辉在未来发展过程中一个重要策略，”旭辉董事长林中对此进行了详细解读，他对时代周报记者说，对于年销售亿左右的房企来说，以布局个城市来看，

平均一个城市只有亿产能，难以形成核心竞争力，对当地的人才土地资金以及供应商的吸引力都会很小。

据林中透露，今年旭辉可售货值约为亿元，其中%的销售将来自一线城市，另外%由二线城市贡献，三线城市所占的比例则只有%。他并未透露具体投资计划，但对新增投资，林峰会保持谨慎甚至警惕的态度—为避免资金沉淀，新增项目要经过战略财务产品三个漏斗的重重筛选，具体选择标准是：布局一二线城市，财务上要实现快周转，产品要长跑红线适用于刚需及改善人群。

“去年我们提出‘争取在三年消灭毛坯房’的计划，为增强在改善性需求市场中的竞争力，今年我们会扩大装修房的数量，并在产品研发线上加大精装修房的尝试，”林峰透露。“高周转是基本能力而不是竞争力”，林中认为，真正的高周转是基于土地储备产品结构及系统能力三方面的综合结果。在谈及企业发展时，“销售增长负债较低持续盈利，”林中认为这是资本市场考察企业的三大标准，“一个企业最关键的就是把基本面做好，而旭辉的基本面就是实现持续稳定有质量的快速增长。按照林峰的设想，接下来，旭辉不再追求%以上更高的增长率，而是会把时间精力放在均衡发展上，保持更低负债率的同时获得更好的盈利能力。“今年是一线城市授权大幅上升的一年，”林峰说，公司对城市公司考核的指标发生了变化，将不再单纯追求规模而是将利润提到了更高的地位。“仅有销售额不够，手里有多少现金更实际，较高的回款率对于企业财务安全有非常重要的意义，”丁祖昱对时代周报记者分析说，很多开发商销售额很好，但回款率长跑红线还达不到%，这很让人担心。

旭辉对风险把控可谓做足了功课，其年净负债率已降至%，较年下降了个百分点。”数据显示，年，旭辉境内信托及其他非银行贷款比重同比下降个百分点至%，而境外无抵押债务比重同比增加个百分点至%。

所以，女人在结婚前很有必要让他明白，你一直都非常支持他的事业，而且从来不会因为他工作的忙碌和懈怠而找他闹别扭，让他从心底里觉的你完全能够给他一个独立的事业空间，有需要的话，你一定能做好他的贤内助。其一笔带过，有一种爱情长跑男是品质上有极大问题的，他想得到的只是女人身体和同居，而并不是责任和婚姻，对于这样的男人最好的对策就是趁早离开。

总之，爱情长跑男在我看来都是比较优秀的男人(少数渣滓除外)，作为一个女人，如果你爱他，并且想真正从他那里得到婚姻的话，那么你一定要有足够的耐心爱心和宽容心，否则他是不会轻易给你婚姻的，其中利弊应该事先早早在心中作好权衡。(婚介网)时代周报记者姜燕发自上海月2日，旭辉控股集团(HK，下称“旭辉”)以6.72亿元落子天津(楼盘)西青，一举斩获羊年来第五幅地盘。

三年实现产品全精装客岁以来，旭辉已在负债与盈利的均衡方面作出了测验测验，并取得了不错的成就一年，旭辉发卖和核心净利润均创下汗青新高，个中合同发卖金额上升至人平易近币亿元，较年增长近四成，核心净

利润亿元，同比增长近%。据懂得，旭辉在拿地后一般会请求个月内开盘，初次开盘去化率达到%，个月实现资金快速回笼周转，内部称之为“6”计谋。“客岁到如今，旭辉新增了幅地盘，平均削价在元/平方米，”林峰坦承，新增项目重要集中在上海（楼盘）姑苏（楼盘）北京（楼盘）合肥（楼盘）南京（楼盘）等一二线城市，很轻易拉高地盘成本，如一线城市的平均地盘成本都在一万元以上。“客岁，旭辉约%发卖事迹来源竽睽冠一二线城市，”林峰说，也基于此，旭辉正大年夜幅度调剂公司内部产能构造。“在核心城市重点构造并深耕，使单个城市产生更大年夜供献，这是旭辉在将来成长过程一一个重要策略，”旭辉董事长投资筹划，但对新增投资，林峰会保持谨慎甚至当心的立场—为避免资金沉淀，新增项目要经由计谋财务产品三个漏斗的重重筛选，具体选择标准是：构造一二线城市，财务上要实现快周转，产品要实用装修房的数量，并在产品研发线上加大年夜精装修房的测验测验，”林峰泄漏。

原文地址：<http://jawcrusher.biz/ptsb/T80xChangPaodG6Wl.html>