# 万科公司隐疾（推荐五篇）

来源：网络 作者：花开彼岸 更新时间：2024-07-27

*第一篇：万科公司隐疾万科公司隐疾万科隐疾徐洪舸与肖楠以及十来位老部下的出走，透露出王石与郁亮在经营理念上的分化，也隐隐折射出新旧管理人员的融合问题。选择创业“新的公司名称已经定下，叫深圳里城地产顾问公司，办公地点在深圳。”目前正在紧锣密鼓...*

**第一篇：万科公司隐疾**

万科公司隐疾

万科隐疾徐洪舸与肖楠以及十来位老部下的出走，透露出王石与郁亮在经营理念上的分化，也隐隐折射出新旧管理人员的融合问题。

选择创业

“新的公司名称已经定下，叫深圳里城地产顾问公司，办公地点在深圳。”目前正在紧锣密鼓地进行正式创业前的筹备工作。与徐一起创业的，还有肖楠，以及一些与徐、肖二人共过事的老部下，但徐洪舸不肯透露人员姓名，只表示“从万科带了部分人出来”。关于原因，“如果不是出来创业，我不会离开万科。”言辞间透露出不舍。而徐洪舸却爽快地回答：“人各有志。”实际上，半年前，徐洪舸就已提出辞职，万科用了近半年的时间仍未能挽留住。“他们凭借自己的卓越才华和不懈努力，在万科的历史上留下了不可磨灭的印迹，堪称万科职业经理人的杰出楷模。”万科在内部邮件中以这样的措辞表述，并公开二人离职是因共同创业。“万科有两万多名同事，担任管理职务的有800多人。总体来说，万科管理人员的主动离职率很低，但万科尊重每位同事的自由选择。”坊间普遍认为，徐洪舸是居王石、郁亮、丁福源之后的万科第4号人物，甚至有说法称，他是王石力推的第三代接班人。而今年45岁的肖楠位居第16，而肖楠从设计院转到万科后，与徐形成了默契的搭配。此二人均属王石时代提拔起来的人。

业绩压力

作为万科的第4号人物，徐洪舸1994年加入万科，堪称万科老将，17年兢兢业业，但却在万科攀爬上千亿高峰后选择离职创业，颇令人费解。虽然徐、肖二人包括万科的其他相关人士均不愿多谈，但业界普遍认为二人率众离开万科的原因是：万科过度追求规模扩张，致使中高管理层压力过大。“王石说，万科今年的销售额不允许超过1400亿元，可在我看来，万科维持在1000亿元的规模都有很大困难，万科高管的日子并不轻松，压力和负担之大可想而知。”

地产专家韩世同认为。有分析人士表示，万科虽然在1月份达到了200亿元的销售规模，但持续的房地产调控和各地频出的限购政策，让万科未来的业绩具有很大的不确定性。万科近几年的业绩虽是跨越式增长，但并不稳定。

实际上，万科在2024年销售过千亿元，有企业战略布局得当、策略运用合理、员工积极努力等原因，但房价飙升其实也是万科得以实现销售额过千亿元的原因之一。韩世同认为，市场的不确定性和万科仍然倚重的“规模速度型”导向，给常年奋战在市场一线精通经营管理的徐洪舸带来了巨大的销售压力和困惑。而寄望不断攀登新高峰的万科，给高管下达的是“只许成功不许失败”的通牒。经营理念分化

虽然万科提出要由“规模速度型”增长转向“质量效益型”，但显然，在王石逐渐淡出，郁亮开始全面掌控万科之际，或许也只有不断攀升的数字能够彰显这种新老交替的顺畅与新任执掌者的价值。

实际上，万科正陷入到企业经营价值观的混沌时期。细心观察便会发现，万科的核心管理者对万科后千亿时代的发展经营目标开始发出了不同的声音。王石表示，万科要匀速保持20%的增长速度，并提出万科2024年的销售额不能超过1400亿元；郁亮表示，要向制造业企业学习，强调规模；万科董秘谭华杰表示，未来将依靠经营效率的提升实现收益和业绩的持续增长。

万科的核心管理者对于后千亿时代万科的发展有着略显相同却又略显不同的见地，或让一些高管难以适从。“不同的领导者必定对企业管理与经营有不同的目标与要求，这会给执行管理层相当的压力。”万科早期的一些优势正在逐步丧失，不断扩张，对数量、速度的疯狂追求，不可避免地出现了一些粗制滥造的产品，这使得近年来万科的产品已没有太多的人文关怀可言，这让万科早期管理人员对现实状态充满着一种无奈与失望。“郁亮时代开始了。”

深圳资深地产界人士尹香武说。2024年，万科的发展开始出现鲜明的时代与不同个性的特征。

人才管理危机

回顾万科的历史，每每到了关键节点，必然出现大规模的人才引进计划。自2024年实行“007海盗计划”仅3年后，万科早在2024年7月就加快了寻找新一批人才的步伐，号称业内最大规模招聘的“千里马”计划已被万科付诸行动。

为了配合持续发展的需要，万科还启动了旨在从其他房地产企业大规模挖人的“行业精英计划”。

据了解，万科如今有40%～50%的管理层为从外部招聘过来直接担任分公司一把手。其中万科北京公司总经理毛大庆和营销总监肖劲是万科挖人计划实施后的典型人物。但是，“行业精英计划”也招致原管理人员的不满。这些所引进的人才正在逐步替代王石时代的各级管理层，而原有的管理人员正在进行不同的岗位抽调。

**第二篇：隐疾随笔杂文**

也许痔疮可以叫做隐疾吧？反正我有痔疮。人都说十人九痔，其实也没人去认真统计过，大概就是很多人都会得的。

那句话怎么说的，别一便秘，就怪地球没引力。可是当你真的经历过在厕所里蹲到脚麻，却什么都没有释放出来的时候，还真有怪地球没引力的这份心。称体重的时候吧，就特希望地球能放过你，让你的体重在称上显得更轻一点儿。到了厕所，好吧，还是希望地球引力能更给力一点，不要让自己在这一方天地里有一种“英雄末路”的感觉。

曾经经历过亲人的死亡，也正在有至亲随时都面临着死亡。所以曾一度思考过关于死的问题。想了很久，还是得出一个结论：我很怕死。怕自己死，也怕亲人朋友死。老实说，活着真的很不容易，死不难，但是死很可怕。死了，就连这副平时不是很完美的皮囊，也是要化为灰烬了。死了，再感觉不到你的爱人，你的朋友，再也感觉不到爱或者不爱。死了，你喜欢的猫咪也感受不到它的温度和软糯的肚皮了。死了，你喜欢吃的东西再也不能为你提供高兴了。死了，你想去爬的山，再也没有机会去爬了。你想学会的某支古筝曲，都再也没有机会学会了吹给你爱的人和动物听了。死了……嗯，还有很多。反正就越想越怕。

但直到我因为痔疮犯了，逼不得已只能进手术室之后，我就发现，原来我不止怕死，我特么还超级怕痛。

医生和护士都说割痔疮就是一个小手术，说得好像跟平时治个感冒一样。我就相信了。当医生检查完后，据他描述，是里里外外都长满了肉痔。我自己是看不见的，也不想看见。所以脑补了一下，大概就是多肉植物换成肉色吧。朋友问到我怎么了需要住院的时候，我就给我朋友说，我割多肉去了。

麻药退去。第一天白天晚上都痛得死去活来。

第二天，痛得死去活来。

第三天，晚上忽然一下子就不怎么痛了，简直觉得自己快好了。

然而第四天，我觉得死去活来都不够形容了。反正就是意识还是清醒，但已经失去了理智。感觉很奇特，就像眼睁睁看着自己疯了。住院的日子，我就像一头野兽一样，疯狂地，没日没夜地在病床上，打滚，嚎叫。因为疼痛也没日没夜地缠着我。

后来也不记得是第几天了，反正至少都是一个星期的样子了，每天就这么疼着。最厉害的那天，疼得真是撕心裂肺，肝肠寸断。站也痛，坐着痛，躺着也痛，趴着也痛。我的痛苦的狼嚎，大概已经吵醒了整栋大楼的人吧。反正除了所有的医生护士都认得我之外，连病人以及家属都一副“原来昨晚是你在叫”的表情。

那个小护士看到我都怕，说她晚上一值班，我就疼得哇哇大哭大叫的，吓得她都不敢值班了。看着我痛苦，她也痛苦。

我也不是存心的吵吵。但是是真的痛，止痛针都已经对我无效。我只有大叫和大哭了。

我大概是那个小医院里，因为痔疮而住院时间最长的病人了。医生和护士都说，别人生娃都没有你叫得大声。一个这样的小手术你就痛成这样，你以后生娃怎么办哦。

一个朋友曾说她小时候因为生病太痛了，还乞求她爸爸把她从楼下扔下去，一死了之。我承认我也曾经不想活了，但是在这种疼得失去一切理智的情况下，我唯一的念头就是：能不能让我不那么疼？反正从头到尾我都没想过要去死的。那么痛都痛了，不好好再活一下，多活一下，岂不是白白疼了那么多？

也许是受到了我爸的影响吧。他也几度在死亡边缘游走，在医院照顾他的日日夜夜，他也像疯了一样。但他每天的追求仍然是，什么时候吃饭？然后吃饭的时候吃得比没生病的人都多。还想着偷偷抽烟。当然他现在出院了在家疗养也仍然抽烟。反正极尽他所能地，去享受这病魔没有夺走的残生。他的身体里像是有一种原始的野性，再大的打击，他都是向着生的方向去爬的。他从未对我说过他想去死的话，一辈子，都从没有过。

所以我大概在这一点上受了爸的影响。他也怕痛，超级怕。大概我们父女俩的痛觉神经都比常人要敏感。但他仍然希望自己活下去。

身体上遭受任何摧残的时候，我是像爸爸的，想活下去。只是在精神或者心理上遭受伤害时，如果也能像他一样有原始的求生欲就好了。

起码现在学到了一半。心理上的隐疾，这么多年，我也已经慢慢学会不去想着死了。

毕竟，死亡，比隐疾可怕多了，不是吗？

**第三篇：万科公司基本面分析**

万科公司基本面分析

万科企业股份有限公司是中国大陆首批公开上市的企业之一。公司主要从事兴办实业(具体项目另行申报)；国内商业；物资供销业(不含专营、专控、专卖商品)；进出口业务(按深经发审证字第113号外贸企业审定证书规定办理)；房地产开发等业务。截止2024年末，公司累计已进入了46个城市市场，并确定了以珠江三角洲、长江三角洲和环渤海湾区域为中心的三大区域城市群带发展以及其它区域中心城市的发展策略。2024年，万科荣登“2024最受赞赏的中国公司全明星榜”，在“房地产开发”行业榜中位列第1位；在中国证券报评选的“上市公司金牛百强奖”中，万科位列百强榜第4位，房地产公司第一位，并且获得“我心目中的金牛上市公司前十强”第一名；在证券时报社主办的“中国主板上市公司价值百强”评选中，公司获得“中国上市公司价值百强”、“中国主板上市公司十佳管理团队”、“中国最具社会责任上市公司”。

万科企业股份有限公司(“本公司”)原系经深圳市人民政府深府办(1988)1509号文批准，于1988年11月1日在深圳现代企业有限公司基础上改组设立的股份有限公司，原名为“深圳万科企业股份有限公司”。

1991年1月29日，本公司发行之A股在深圳证券交易所上市。

1993年5月28日，本公司发行之B股在深圳证券交易所上市。

1993年12月28日经深圳市工商行政管理局批准更名为“万科企业股份有限公司”。

万科企业股份有限公司成立于1984年5月，以房地产为核心业务

是中国大陆首批公开上市的企业之一。至2024年12月31日止，公司总资产219.9亿元，净资产83.7 亿元。1988年12月，公司公开向社会发行股票2,800万股，集资人民币2,800万元，资产及经营规模迅速扩大。1991年1月29日本公司之A股在深圳证券交易所挂牌交易。1991年6月，公司通过配售和定向发行新股2,836万股，集资人民币1.27亿元，公司开始跨地域房地产业务的发展。1992年底，上海万科城市花园项目正式启动，大众住宅项目的开发被确定

为万科的核心业务，万科开始进行业务调整。万科企业股份有限公司被巴菲特杂志、世界企业竞争力实验室、世界经济学人周刊联合评为2024年（第七届）中国上市公司100强，排名第53位。

市场地位：

万科企业股份有限公司成立于1984年5月，是目前中国最大的专业住宅开发企业。2024年公司完成新开工面积560.9万平方米，竣工面积536.4万平方米，实现销售金额634.2亿元，营业收入488.8亿元，净利润53.3亿元。

万科认为，坚守价值底线、拒绝利益诱惑，坚持以专业能力从市场获取公平回报，是万科获得成功的基石。公司致力于通过规范、透明的企业文化和稳健、专注的发展模式，成为最受客户、最受投资者、最受员工、最受合作伙伴欢迎，最受社会尊重的企业。凭借公司治理和道德准则上的表现，公司连续七次获得“中国最受尊敬企业”称号。同行业间的竞争：

由于地产行业的超额利润，许多企业蜂拥而至，行业内企业竞争激烈，就目前而言，与万科形成激烈竞争的房地产公司主要有：上海绿地(集团)有限公司、顺驰中国控股有限公司、碧桂园集团、中海地产股份有限公司.但是万科凭借其核心竞争力即:拥有优秀的管理团队以及在其领导下，充分利用市场资源、发挥技术优势，通过专业化经营塑造了房地产业第一品牌。潜在进入者的威胁：

我国房地产新进入者的威胁比较大，主要原因是：（1）进入门槛比较低：由于我国的房地产开发公司数量多而且大部分规模小，而房地产产品又具有比较明显的不可移性，使得房地产行业的进入门槛不高。（2）高额利润的诱惑:由于我国的房地产业正处于高速发展阶段，目前是一个赢利能力较强的行业。因此许多有资金实力的集团公司涉足房地产开发房地产行业。但从另一方面来讲:投资地产需要大量资金作为支持,因此投资风险是比较大的.从这点来看由于万科经营多年对国内房产行情了解甚多再加上其雄厚的资金力量,万科占据不容忽视的优势地位!买方的谈判能力：

由于消费者购买房地产产品大多是零散购买，购买者分散而弱小，议价能力几乎没有。另外房地产开发过程复杂，生产周期长，消费者的房地产信息成本较高，因此目前来说消费者力量相对较弱，但随着我国房地产行业的高速发展，房地产市场逐渐由卖方市场向买方市场转变，买方的谈判力量有逐渐增强之势。

万科公司的谈判地位：

由于土地的出让由地方政府垄断，政府是开发商的唯一土地供应商，处于垄断地位，议价能力极强。并且土地供给缺乏价格弹性(价格的上涨幅度会远大于由价格引起的土地供给量的增加幅度)，因此房地产开发公司在土地使用权的获得方面谈判能力不强，但在其他方面，比如原材料的采购，工程项目的招标方面，公司的谈判地位相对较高。

替代品：

租房和二手房.但由于国人保守思想,渴望拥有自己的房子,因此威胁不大!未来发展前景:

万科成立于1984年，是中国大陆首批公开上市的企业之一。作为中国目前最大的房地产公司，万科的发展在过去的几年中经历了很多波折。

面对市场的不确定性，万科在策略上做出了多次调整，近二十年来，中国的房地产业几经潮起潮落、大浪淘沙，但万科依然保持着持续增长的势头，行业领跑者的地位不可动摇。目前，万科与上海建工集团已进行了紧密合作，后者为推进万科产业化进程专门成立了“万科事业部”，负责墙面的组装。接下来，中建总公司和中铁建设总公司也将成为万科的合作伙伴，共同推进产业化实践。万科今后将寻求与更多国有背景的大建筑公司合作，而小的建筑队在这一领域将逐渐失去生存机会.根据机构预测均值计算，2024净利润比上年增长28.99% 截至2024-04-23，共有90家机构对万科A2012业绩作出预测，平均预测净利润为124.15亿元，平均预测每股收益为1.12元（最高 1.21元，最低1.00元）。

**第四篇：万科公司制度及企业文化**

公司制度

它的所有的权力都集中在总部，总公司与子公司、总公司职能部门与子公司职能部门之间也并不完全是指挥与被指挥、领导与被领导的关系，而是根据发展的需要和职能的种类，有些部门总部集权的程度极高，比如财务管理部门、资金管理部门、规划设计部门等；而其他职能部门，包括营销企划部门、工程管理部。同时，万科内部形成了万科“忠实于制度”、“忠实于流程”的价值观和企业文化，这些制度和规范得以自觉和充分落实。

万科在制度和流程管理上有不少创新，把很多具体事务性的工作上升到了制度和流程层面，这些标志着企业系统的健全和成熟。譬如，企业如何对待媒体采访，如何对待媒体的负面报道，就各有一款专门的制度来指引、来规范，制度内容中涉及了负面报道的定义、适用范围和接待负面报道的流程等条款，还有“要避免沟通内容成为采访内容”的字句。在国内很多企业还不太会接待媒体采访时，万科已经把应对媒体不同种类的问题都制度化了。万科制度之规范、条款之专业、逻辑之严密见于字里行间。

有了这套系统，使得万科在顺境时表现为企业肌体的健康、运转的正常和发展的稳健；而当市场大势低迷甚至险恶时，这套系统又能保障万科能将风险减小到最低限度，缩短渡过难关的时间。

企业文化

万科看企业品牌文化

10月29日以后，万科在各大城市的报媒及户外广告一夜之间换上新的红色品牌新标识。由四个红色V组合而成的新标替代了19年的vanke标志。中国房地产协会会长宋春华表示，这意味着万科走入了一个新时代，从市场导入期转入品牌塑造期。

新LOGO像一个隐象的中式窗花，体现浓郁的中国特色，代表万科对生活的理想和探索，体现万科一种贯有的社会责任感，表现了万科对中国传统生活精髓与现代人生活习惯相结合所做的创新探索。

万科品牌的新标志强烈宣示了万科长期专注于住宅开发领域，以一种与自然和社会和谐的方式，努力发现和满足消费者居住空间需要的品牌理念。

正如由四个红色V组合而成的新标说寓意的，万科作为住宅行业坚定的实践者，以“感恩”的心关怀生而不同的人，并致力于实现“让建筑赞美生命”的理想。

让建筑赞美生命万科新标的A面

万科原标志曾经伴随企业走过19个年头，新标四个“V”朝向不同角度，寓意万科理解生而不同的人期盼无限可能的生活空间，积极响应客户的各种需要，创造性地为人们提供差异化的理想居（查看地图）住空间。

伴随着新标出现的，还有万科新的宣传广告主题语--“让建筑赞美生命”。从“建筑无限生活”到“让建筑赞美生命”，万科作为国内地产行业领头羊迈出的这一步，影响的可能不仅是万科，甚至是整个房地产行业和企业界。经过漫长的孕育与成长后，一批优秀企业为代表的中国企业群体，正逐步告别青涩浮躁的粗放年代，日益注重品牌的精细化经营。万科集团董事长王石称，万科新标所传达出的“感恩”意识，既包含对客户的感恩之情，也有对社会的感恩之意，其实质在于强调企业与客户、社会的和谐共生，唯有如此，企业才可能具备持久的生命力，他满怀激情地表示，希望新标志伴随万科成长为百年老店，并籍此走向世界。

聚焦在“人”企业内涵的四维解读

值得关注的是万科这次换标还包括了对企业内涵另一维度的延伸解读：让建筑赞美生命。

终于有了客户的体验与尺度！“建筑无限生活”中，开发商是作为“主语”存在，显得主体意识过于强大，客户、业主的需求和生活体验似显薄弱。“让建筑赞美生命”，虽然“主语”意识仍存，但“建筑”与“生命”（客户）之间却开始有了实质性的互动，而且是“赞美”这么高的级别，把客户和业主的地位提升了一个很高的层次，这就不难理解王石所说的“感恩”了。

新标四个“V”朝向不同角度，四个“V”旋转围合成中国传统民宅中常见的窗花纹样，体现了万科专注于中国住宅产业的业务战略。四个“V”形状规整有序，象征万科推进更加工业化的全新建筑模式，从而提高住宅质量水准，减少环境污染和材料浪费。四个“V”相互呼应循环往复，代表万科积极承担社会责

任，坚持可持续发展经营理念。四个“V”鲜艳活泼，寓意万科人健康丰盛、充满激情的性格特征。

近日，深圳万科以“和未来生活的对话”为主题的“城市＆未来人居公益巡展”用万科对于未来生活的理性思考和成果向人的尊严致敬。[1]

**第五篇：万科公司房地产实习报告**

精选范文:万科公司房地产实习报告(共2篇)为期两个月的暑假大戏终于要降下帷幕了。我知道，这个时候很多人，一如既往的在抱怨，在悔恨，在拍胸口，自己为什么又在暑期毫无收获，自己为什么没能实现暑期前信誓旦旦制订的计划---似乎每个假期的主旋律都是惊人的相似。然而我的暑期是没有过够的。犹如白驹过隙，我的暑假在飞奔，每一天的日子都是那么的充实。故在此我愿意和友人分享我暑期的收获，以供借鉴。stage one: 10th, july to 10th aug destination: vanke real estate ltd position: associate of product development department & sales and marketing department internship achievement: 首先，我要说清楚vanke是什么。万科房地产开发公司是中国地产板快的领头羊。当年深圳搞股票，万科是和深发展一起最早加入深圳交易所的几支股票之一。万科的知名度还要归功于他的董事长王石。这个高大利落的老爷子经常登上各大煤体的版面---此人爱好登山，屡次征服全球的雪山，最近一次恐怕就是几乎让他丢掉性命的世界最高峰珠峰了。。说回房地产。随着住房改革的深入，中国的房地产发展突飞猛进。中国的开发商有几千家，但是从建设面积的比例来看，绝大多数的地产仅仅被几百家房地产企业所拥有。但即便是总资产和土地储备最多的万科集团。总量上也占不到3%。在这个群雄割据的时代，我有幸参与与见证了这个与民生关系最大的行业的运作。广州万科是万科集团期下的全资子公司，负责广州地区的业务发展。万科进入广州仅仅是在xx年，所以目前在广州普通百姓的知名度并不高，远远比不上富力，恒大等开发商。但万科发展的势头相当猛烈，已卖的四季花园，城市花园和在卖的万科蓝山楼盘均得到了市场的极高认可。而我所在的项目发展部就是负责房地产投资的核心部门。我们的工作流程就是 获得出让土地信息---现场看地---周边环境分析---立项报告---汇报领导---初期和土地方接洽---可行性分析---和营销部合作定价---和土地方谈判---带领导看地---谈判拍板---手续结清 在确定了土地的获得之后，这个项目就会移交到工程部和营销部等部分进行后续的工作，项目发展部就继续进行下一个项目的搜寻和分析。简单说来，如果没有项目部的努力工作，其他部门就没有活干了~所以我们要不断的提供项目，不断的谈判,不断的加班。。在这次实习过程中，我收获良多。其中，我独立完成了天府路一块7000多占地面积，将近3万建设面积，价值超过7000万元的土地立项报告，随后还参与了和土地方紧张而刺激的谈判。平时出去跑外勤看地，探听周边楼盘的租赁价格，和中介玩无间道。平时还要搜寻土地信息，做成电子简报给同事看。当然，免不了要做一些秘书的打印复印工作~ 在这个过程中，我word和photoshop的本领都得到了长足的进步--\_\_--！还发现了photo stitch这个神奇的软件。后来我又去了营销部交流，帮忙打电话和制作表格为制订价格作参考，还专门跑了两天四季花城做市场调研。调研过程中，我终于当了一次小领导，手下有20个兼职的学生，指挥他们完成调研和数据汇总的任务。总的来说，在万科的锻炼是相当全面的。对投资的理解我也有了实质性的感悟。万科是个企业文化独特的地方，你时时能感受到公司的热情，对员工的关注，同事之间的和谐相处，但是万科的文化的精髓我实在无法用语言三言两语能表达出来。最后总结一下福利，呵。实习生的工资+补贴和外企比不是太多，但也不错。3餐+一顿下午茶免费。定期发电影票。偶尔有领导请去唱k~!stage two: 13th, aug to 19th aug destination: hong kong sincere group program: international finance training achievement: 香港讯汇集团在1992年建立，现在有讯汇证券有限公司，香港外汇投资有限公司，讯汇金业有限公司3家子公司。集团主要提供外汇，证券，黄金的经纪服务，同时也做一些金融的融资和咨询。集团总部的办公地点位于香港长江集团中心（李嘉诚物业）22整层，同大楼还有morgan stanley, 德意志银行等国际知名公司。可以说，这个位置绝对是中环的核心，长江集团中心的旁边就是有名的中银大厦。在香港星光大道的幻彩咏香江的表演中，长江中心是表演的主要演员~主要就是它的颜色在不停的变换。大家以后去看表演可以留意一下~ 好了，现在要感谢中港实习生协会了。此次金融见习项目就是由协会帮忙牵头组织面试的。协会xx年年初才刚成立，主席是清华的胡子超。我在人大和商务会馆一共经历了2次面试，1面竞争非常大，2面之前其实人选已经基本确定下来了。1面我发现我是仅有的大二学生（后来我那期还有一个中财的），压力可想而知。和我同组面试5人中的有2个研究生，其余的都是北大清华人大的大三大四的同学。面试过程就不说了，就是了解一下每个人的基本状况。但是有一点就是，无论对手有多强，一定要相信自己，相信外经贸的实力，要有战略上鄙视一切对手的气势，拿出自信~ 好，说回在香港的活动。我这期一共35人，包括来自天南地北的各地重点高校的同学，外经贸有3人，其余两人是英语学院的大三温柔的师姐宋婷和商学院的大三acca可爱的强人孙静习。首先我是非常肯定我在这次项目中的收获。我们平时学金融，都是拿本课本不停的背，读到研究生也对真正的金融市场一窍不通。到底市场是怎么运作的，如何在金融市场中获利，背熟再多的概念和模型也没有用！在讯汇的第一天，由于我会粤语，我就被吴先生（讯汇执行董事）委派当了翻译，令大家都认识了我（我的名字也很好记，呵）。培训主要就是教我们香港的外汇，黄金市场如何运作；香港和世界经济政治之间联动作用对市场波动的影响；k线图的技术分析，包括揸和沽的分析，支持位阻力位的划分；参观香港证券联交所，黄金交易市场等；模拟演练投资黄金外汇等。因为带我们的都是broker，他们是最了解如何在市场中炒作的人，所以我们可以直接一起讨论和分析。和同学的相处也非常融洽，我也认识了很多非常优秀出色的人才~ 这个项目时间是两个星期，第2周主要就是参观和实战演练。可惜由于我的签注过期了，我只能非常遗憾的提前离开了公司。签注的问题我不想多说，一个不为人民的便利而工作，而只为自己管理方便而工作的机构是没有前途的。现在我在家也在炒练黄金和外汇，用公司开的账号和50000元的虚拟资金，在真实的国际市场上锻炼着自己的神经。目前出手5次，赚了3次，亏了2次，可惜利润还是负的。其实金融投机市场玩的不是学历，更不是分析，它考验的是你的资金和eq。在香港的吃喝玩乐就不说了，和主题相去太远了~但是我的结论是，有钱香港是天堂，没钱香港是吸钞机。准备去的同僚要做好心理准备。就写这么多吧，希望大家看后要留言~ 另外协会还会继续组织讯汇和其他项目的报名和面试，有兴趣的同学可以来找我。我和协会负责人已经很熟了，需要咨询相关事项我定会尽绵薄之力。[万科公司房地产实习报告(共2篇)]篇一：万科公司房地产实习报告

万科公司房地产实习报告

为期两个月的暑假大戏终于要降下帷幕了。我知道，这个时候很多人，一如既往的在抱怨，在悔恨，在拍胸口，自己为什么又在暑期毫无收获，自己为什么没能实现暑期前信誓旦旦制订的计划---似乎每个假期的主旋律都是惊人的相似。然而我的暑期是没有过够的。犹如白驹过隙，我的暑假在飞奔，每一天的日子都是那么的充实。故在此我愿意和友人分享我暑期的收获，以供借鉴。stage one: 10th, july to 10th aug destination: vanke real estate ltd position: associate of product development department & sales and marketing department internship achievement: 首先，我要说清楚vanke是什么。万科房地产开发公司是中国地产板快的领头羊。当年深圳搞股票，万科是和深发展一起最早加入深圳交易所的几支股票之一。万科的知名度还要归功于他的董事长王石。这个高大利落的老爷子经常登上各大煤体的版面---此人爱好登山，屡次征服全球的雪山，最近一次恐怕就是几乎让他丢掉性命的世界最高峰珠峰了。。说回房地产。随着住房改革的深入，中国的房地产发展突飞猛进。中国的开发商有几千家，但是从建设面积的比例来看，绝大多数的地产仅仅被几百家房地产企业所拥有。但即便是总资产和土地储备最多的万科集团。总量上也占不到3%。在这个群雄割据的时代，我有幸参与与见证了这个与民生关系最大的行业的运作。

广州万科是万科集团期下的全资子公司，负责广州地区的业务发展。万科进入广州仅仅是在xx年，所以目前在广州普通百姓的知名度并不高，远远比不上富力，恒大等开发商。但万科发展的势头相当猛烈，已卖的四季花园，城市花园和在卖的万科蓝山楼盘均得到了市场的极高认可。而我所在的项目发展部就是负责房地产投资的核心部门。我们的工作流程就是 获得出让土地信息---现场看地---周边环境分析---立项报告---汇报领导---初期和土地方接洽---可行性分析---和营销部合作定价---和土地方谈判---带领导看地---谈判拍板-

--手续结清 在确定了土地的获得之后，这个项目就会移交到工程部和营销部等部分进行后续的工作，项目发展部就继续进行下一个项目的搜寻和分析。简单说来，如果没有项目部的努力工作，其他部门就没有活干了~所以我们要不断的提供项目，不断的谈判,不断的加班。。

在这次实习过程中，我收获良多。其中，我独立完成了天府路一块7000多占地面积，将近3万建设面积，价值超过7000万元的土地立项报告，随后还参与了和土地方紧张而刺激的谈判。平时出去跑外勤看地，探听周边楼盘的租赁价格，和中介玩无间道。平时还要搜寻土地信息，做成电子简报给同事看。当然，免不了要做一些秘书的打印复印工作~ 在这个过程中，我word和

photoshop的本领都得到了长足的进步--\_\_--！还发现了photo stitch这个神奇的软件。后来我又去了营销部交流，帮忙打电话和制作表格为制订价格作参考，还专门跑了两天四季花城做市场调研。调研过程中，我终于当了一次小领导，手下有20个兼职的学生，指挥他们完成调研和数据汇总的任务。总的来说，在万科的锻炼是相当全面的。对投资的理解我也有了实质性的感悟。万科是个企业文化独特的地方，你时时能感受到公司的热情，对员工的关注，同事之间的和谐相处，但是万科的文化的精髓我实在无法用语言三言两语能表达出来。

最后总结一下福利，呵。实习生的工资+补贴和外企比不是太多，但也不错。3餐+一顿下午茶免费。定期发电影票。偶尔有领导请去唱k~!stage two: 13th, aug to 19th aug destination: hong kong sincere group program: international finance training achievement: 香港讯汇集团在1992年建立，现在有讯汇证券有限公司，香港外汇投资有限公司，讯汇金业有限公司3家子公司。集团主要提供外汇，证券，黄金的经纪服务，同时也做一些金融的融资和咨询。集团总部的办公地点位于香港长江集团中心（李嘉诚物业）22整层，同大楼还有morgan stanley, 德意志银行等国际知名公司。可以说，这个位置绝对是中环的核心，长江集团中心的旁边就是有名的中银大厦。在香港星光大道的幻彩咏香江的表演中，长江中心是表

[万科公司房地产实习报告(共2篇)] 演的主要演员~主要就是它的颜色在不停的变换。大家以后去看表演可以留意一下~

好了，现在要感谢中港实习生协会了。此次金融见习项目就是由协会帮忙牵头组织面试的。协会xx年年初才刚成立，主席是清华的胡子超。我在人大和商务会馆一共经历了2次面试，1面竞争非常大，2面之前其实人选已经基本确定下来了。1面我发现我是仅有的大二学生（后来我那期还有一个中财

的），压力可想而知。和我同组面试5人中的有2个研究生，其余的都是北大清华人大的大三大四的同学。面试过程就不说了，就是了解一下每个人的基本状况。但是有一点就是，无论对手有多强，一定要相信自己，相信外经贸的实力，要有战略上鄙视一切对手的气势，拿出自信~

好，说回在香港的活动。我这期一共35人，包括来自天南地北的各地重点高校的同学，外经贸有3人，其余两人是英语学院的大三温柔的师姐宋婷和商学院的大三acca可爱的强人孙静习。首先我是非常肯定我在这次项目中的收获。我们平时学金融，都是拿本课本不停的背，读到研究生也对真正的金融市场一窍不通。到底市场是怎么运作的，如何在金融市场中获利，背熟再多的概念和模型也没有用！在讯汇的

金，在真实的国际市场上锻炼着自己的神经。目前出手5次，赚了3次，亏了2次，可惜利润还是负的。其实金融投机市场玩的不是学历，更不是分析，它考验的是你的资金和eq。

在香港的吃喝玩乐就不说了，和主题相去太远了~但是我的结论是，有钱香港是天堂，没钱香港是吸钞机。准备去的同僚要做好心理准备。

就写这么多吧，希望大家看后要留言~

另外协会还会继续组织讯汇和其他项目的报名和面试，有兴趣的同学可以来找我。我和协会负责人已经很熟了，需要咨询相关事项我定会尽绵薄之力。

篇二：万科公司房地产实习报告

万科公司房地产实习报告

为期两个月的暑假大戏终于要降下帷幕了。我知道，这个时候很多人，一如既往的在抱怨，在悔恨，在拍胸口，自己为什么又在暑期毫无收获，自己为什么没能实现暑期前信誓旦旦制订的计划---似乎每个假期的主旋律都是惊人的相似。然而我的暑期是没有过够的。犹如白驹过隙，我的暑假在飞奔，每一天的日子都是那么的充实。故在此我愿意和友人分享我暑期的收获，以供借鉴。stage one: 10th, july to 10th aug destination: vanke real estate ltd position: associate of product development department & sales and marketing department internship achievement: 首先，我要说清楚vanke是什么。万科房地产开发公司是中国地产板快的领头羊。当年深圳搞股票，万科是和深发展一起最早加入深圳交易所的几支股票之一。万科的知名度还要归功于他的董事长王石。这个高大利落的老爷子经常登上各大煤体的版面---此人爱好登山，屡次征服全球的雪山，最近一次恐怕就是几乎让他丢掉性命的世界最高峰珠峰了。。

说回房地产。随着住房改革的深入，中国的房地产发展突飞猛进。中国的开发商有几千家，但是从建设面积的比例来看，绝大多数的地产仅仅被几百家房地产企业所拥有。但即便是总资产和土地储备最多的万科集团。总量上也占不到3%。在这个群雄割据的时代，我有幸参与与见证了这个与民生关系最大的行业的运作。

广州万科是万科集团期下的全资子公司，负责广州地区的业务发展。万科进入广州仅仅是在xx年，所以目前在广州普通百姓的知名度并不高，远远比不上富力，恒大等开发商。但万科发展的势头相当猛烈，已卖的四季花园，城市花园和在卖的万科蓝山楼盘均得到了市场的极高认可。而我所在的项目发展部就是负责房地产投资的核心部门。我们的工作流程就是 获得出让土地信息---现场看地---周边环境分析---立项报告---汇报领导---初期和土地方接洽---可行性分析---和营销部合作定价---和土地方谈判---带领导看地---谈判拍板---手续结清 在确定了土地的获得之后，这个项目就会移交到工程部和营销部等部分进行后续的工作，项目发展部就继续进行下一个项目的搜寻和分析。简单说来，如果没有项目部的努力工作，其他部门就没有活干了~所以我们要不断的提供项目，不断的谈判,不断的加班。。

在这次实习过程中，我收获良多。其中，我独立完成了天府路一块7000多占地面积，将近3万建设面积，价值超过7000万元的土地立项报告，随后还参与了和土地方紧张而刺激的谈判。平时出去跑外勤看地，探听周边楼盘的租赁价格，和中介玩无间道。平时还要搜寻土地信息，做成电子简报给同事看。当然，免不了要做一些秘书的打印复印工作~ 在这个过程中，我word和photoshop的本领都得到了长足的进步--\_\_--！还发现了photo stitch这个神奇的软件。后来我又去了营销部交流，帮忙打电话和制作表格为制订价格作参考，还专门跑了两天四季花城做市场调研。调研过程中，我终于当了一次小领导，手下有20个兼职的学生，指挥他们完成调研和数据汇总的任务。总的来说，在万科的锻炼是相当全面的。对投资的理解我也有了实质性的感悟。万科是个企业文化独特的地方，你时时能感受到公司的热情，对员工的关注，同事之间的和谐相处，但是万科的文化的精髓我实在无法用语言三言两语能表达出来。

最后总结一下福利，呵。实习生的工资+补贴和外企比不是太多，但也不错。3餐+一顿下午茶免费。定期发电影票。偶尔有领导请去唱k~!

stage two: 13th, aug to 19th aug destination: hong kong sincere group program: international finance training achievement: 香港讯汇集团在1992年建立，现在有讯汇证券有限公司，香港外汇投资有限公司，讯汇金业有限公司3家子公司。集团主要提供外汇，证券，黄金的经纪服务，同时也做一些金融的融资和咨询。集团总部的办公地点位于香港长江集团中心（李嘉诚物业）22整层，同大楼还有morgan stanley, 德意志银行等国际知名公司。可以说，这个位置绝对是中环的核心，长江集团中心的旁边就是有名的中银大厦。在香港星光大道的幻彩咏香江的表演中，长江中心是表演的主要演员~主要就是它的颜色在不停的变换。大家以后去看表演可以留意一下~

好了，现在要感谢中港实习生协会了。此次金融见习项目就是由协会帮忙牵头组织面试的。协会xx年年初才刚成立，主席是清华的胡子超。我在人大和商务会馆一共经历了2次面试，1面竞争非常大，2面之前其实人选已经基本确定下来了。1面我发现我是仅有的大二学生（后来我那期还有一个中财的），压力可想而知。和我同组面试5人中的有2个研究[万科公司房地产实习报告(共2篇)]生，其余的都是北大清华人

大的大三大四的同学。面试过程就不说了，就是了解一下每个人的基本状况。但是有一点就是，无论对手有多强，一定要相信自己，相信外经贸的实力，要有战略上鄙视一切对手的气势，拿出自信~

好，说回在香港的活动。我这期一共35人，包括来自天南地北的各地重点高校的同学，外经贸有3人，其余两人是英语学院的大三温柔的师姐宋婷和商学院的大三acca可爱的强人孙静习。首先我是非常肯定我在这次项目中的收获。我们平时学金融，都是拿本课本不停的背，读到研究生也对真正的金融市场一窍不通。到底市场是怎么运作的，如何在金融市场中获利，背熟再多的概念和模型也没有用！在讯汇的

真实的国际市场上锻炼着自己的神经。目前出手5次，赚了3次，亏了2次，可惜利润还是负的。其实金融投机市场玩的不是学历，更不是分析，它考验的是你的资金和eq。

在香港的吃喝玩乐就不说了，和主题相去太远了~但是我的结论是，有钱香港是天堂，没钱香港是吸钞机。准备去的同僚要做好心理准备。

就写这么多吧，希望大家看后要留言~

另外协会还会继续组织讯汇和其他项目的报名和面试，有兴趣的同学可

以来找我。我和协会负责人已经很熟了，需要咨询相关事项我定会尽绵薄之力。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找