

最新万科偿债能力分析案例 万科城收楼的心得体会(优质9篇)

人的记忆力会随着岁月的流逝而衰退，写作可以弥补记忆的不足，将曾经的人生经历和感悟记录下来，也便于保存一份美好的回忆。那么我们该如何写一篇较为完美的范文呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

万科偿债能力分析案例篇一

第一段：引言（100字）

万科城，是一座以优美环境、丰富配套为特色的住宅小区。作为业主之一，近日我有幸参与了万科城的收楼过程，并深切地感受到了这个过程中的点点滴滴。在此，我将分享我在万科城收楼中的心得体会，希望对其他业主们有所帮助，更好地享受这个居住的家园。

第二段：配套设施齐备（300字）

万科城是以生态、舒适为设计理念的住宅小区，因此在收楼时，我最先注意到的是这里的配套设施齐备。小区内有各种设备完善的健身房、游泳池和篮球场，满足了不同人们的休闲需求。此外，小区的公园绿地也是一个赏心悦目的景观，我们可以在这里悠闲地散步、休息，感受大自然的美妙。这些设施的完善不仅丰富了业主的生活，也提升了整个小区的居住品质。

第三段：质量保障可靠（300字）

万科作为知名开发商，一直以来都以“品质第一”为宗旨。在收楼过程中，我深切感受到了他们对于质量的高度关注。

无论是楼道的装修、电梯的运行还是水电设施的完善，都体现了他们对于细节的精益求精。同时，万科城严格执行了收楼验房制度，确保了每一户业主收到的都是一个优质完好的家。这种对质量的坚守，让我们收楼的心态更加放心和满意。

第四段：服务周到贴心（300字）

在收楼过程中，我也感受到了万科对于业主服务的周到与贴心。他们提供了详细的收楼指南，使我们更加了解收楼的流程和事项；同时，他们成立了业主委员会，让我们有机会参与到对小区的管理和决策过程中，从而实现良好的社区互动。值得一提的是，万科城还推出了24小时在线客服，在我们遇到问题时能够及时解答及帮助，保障了我们的权益。这样的服务贴心让我们倍感温暖，也增加了我们对小区的认同感。

第五段：共建美好家园（200字）

万科城的收楼过程，让我深刻体会到了一个家园的诞生并非一蹴而就，而是需要每一位业主的共同努力。在与业主会面的过程中，我发现我们拥有着相似的居住理想，都希望能够在小区内构建一个和谐、友善的生活社区。各个家庭共同维护公共区域的整洁、相互照顾的行为都体现出了我们对这个小区的热爱和参与的态度。我相信，在每一位业主的共同努力下，我们定能打造一个更美好的家园。

总结（100字）

万科城收楼的心得体会，不仅让我更加了解了这个小区的优势和特点，也给予了我对于家的归属和认同。我相信，在万科的支持和业主的共同努力下，我们定能共建一个更美好的家园。

万科偿债能力分析案例篇二

1、万科的命名：万科城、金域蓝湾、万科东海岸；17英里，第五园；松山湖壹

号

东莞：松山湖壹号neverbefore,neveragain日本虹溪诺雅境界所

在，人杰出

万科城市高尔夫花园绽放成熟之美

金域蓝湾前所未有的海居体验

金域华府惟中心所有

运河东1号追忆似水年华万科全面家居升级方案大宅，大隐莞

城中央城市便利生活

万科城家族原墅

万科翡丽山：

武汉：

万科城显赫门庭前城后景

金域华府世界新意，凝韵东方

万科圆方名士换装升级开启

高尔夫不极致，不登场

金色家园城核珍藏版高端居住区一寓千金汉口仰止

魅力之城光谷之心，时尚之旅

西半岛

润园：关系出名门，定义城市终极府邸

城市花园：大城优越，理想共筑

香港路8号

四季花城永远的花城，永远的生活

广州万科

中粮万科金域蓝湾重估江景价值在新年之前提前倒数

万科兰乔圣菲

万科柏悦湾

万科城城市里的院子，最后的珍藏向东，山在那里金色城品
自由畅想家

万科云山花园收官力作，完美绽放

万科新里程

金色康苑金色荔苑金色家园云山花园蓝山花园

深圳万科

万科棠樾谈古论今说国宅在东方生活当以境界甄别万科城登场，即成典藏万科在造一座城

东方尊峪360度原生山谷领地

金域东郡成就东部新城人居梦想

17英里我能与世界保持的距离

天琴湾尊贵生活体验

万科兰乔圣菲新中心区家族别墅

万科·金域华府：后cbd城市king生活

第五园骨子里的中国

东海岸山海之上真义人生

清林径偷得浮生半日闲

万科偿债能力分析案例篇三

，白玉兰宾馆1118房间，周先生。

早起满学校找打印简历的地方，结果几个文印社都没开门，最后在赤峰路建筑书店旁边找

头回寝室换黑的。看看时间有点紧，就只能打车去了，不爽。
:(

阔论，旁若无人，我就只好到外面走走。差不多还有十分钟的时候。碰到一个电信学院的

同学，伊说是今天凌晨接到的电话，激动了一晚上，从衬衣到领带西装全套都是借的同学

的。^_^。9:55，，说明来意，

(同时也好让hr有所准备)，坐电

梯到11楼，顺着指示牌照到r1118面试就开始了。

万科的整个面试流程还是很规范的，基本上按照申请表上所填的内容来，手里拿

道了要闻写什么。

说他一边记，差不多2，3分钟。然后就从教育背景，社团活动，实习经历几个方面问。着

r的。然后问我愿不愿意到北京和广东去，问我如果一个人去北京找工作，要从那几个方面

我提问。

一共差不多15分钟，是我所经历过的面试里最速战速决的。临走，还送我到门口

，很kind整个过程就是酱紫，希望对还没面的同学有所帮助。

万科偿债能力分析案例篇四

万科城作为一个高端住宅小区，吸引了众多购房者的目光，如今终于迎来了收楼的时刻。作为一名购房者，我深感收楼是一次意义非凡的经历，不仅仅是迈入新家的开始，更是对购房者的考验和对开发商的满意度验证。在收楼的过程中，我收获了很多体会和感悟，下面我将从质量验收、配套设施、物业服务、社区氛围和居住体验这五个方面来分享我的心得体会。

第二段：质量验收

作为购房者，在收楼之前最担心的就是质量问题。然而，万科城收楼验房的体验却远远超出了我的预期。开发商在交付之前已经对房屋进行了多次严格的质量验收，确保了房屋的安全和品质。而且，开发商还允许购房者提前进入房屋进行验收，这让我感到非常的放心。在验收过程中，我发现房屋的装修精细、墙面平整、门窗严密，各项设施齐全。这让我对开发商的专业程度和品质把控能力有了更高的评价。

第三段：配套设施

一个完善的配套设施是一个小区吸引购房者的重要因素之一。在万科城收楼的过程中，我对小区的配套设施给予了特别的关注。小区内配套设施齐全，有超市、幼儿园、健身房等，满足了购房者的日常生活需求。特别值得一提的是小区内的公园和步行街，环境优美，让居民可以感受到大自然的气息。我对开发商在配套设施方面的用心和投入感到非常满意。

第四段：物业服务

一个好的物业管理服务是小区居住体验的重要组成部分。在万科城收楼的过程中，我对小区的物业服务给予了充分的肯定。物业公司提供了全天候的安保巡逻，保障了居民的安全。同时，物业公司还组织了多次社区活动，增进了居民之间的交流和互动。在物业服务方面，万科城做得非常到位，让我感觉到了家一样的温暖。

第五段：社区氛围和居住体验

一个良好的社区氛围和居住体验是购房者最希望看到的结果。在万科城收楼的过程中，我发现居民之间形成了比较和谐的相处模式，邻里之间互相帮助，形成了一个大家庭的氛围。而且，小区内的环境非常优美，绿化率高，给人一种宜居的感觉。在居住体验方面，万科城确实做到了专业、贴心和满意。

结尾段：总结

万科城收楼的心得体会让我深感满意和开心。开发商在质量验收、配套设施、物业服务、社区氛围和居住体验这五个方面都表现出了出色的能力和用心程度。作为购房者，我对万科城的选择感到骄傲，并希望未来能够继续保持良好的居住环境和服务态度。对于其他购房者而言，我也希望能够参考我的经验和感受，从而做出更明智的购房决策。

万科偿债能力分析案例篇五

作为一名企业管理者，不断学习提升自己的素质是必不可少的事情。最近，我有幸参加了一次由万科集团举办的管理培训课程，其中涵盖了万科公司历经数次重要股东之间的股权纷争的案例。在课程学习结束之后，我深刻地体会到，一个企业的经营管理，不仅在于管理技能的熟练，更需要注重管理者的职业道德、责任担当和人际关系的处理。以下是我对这次万科案例培训课的心得体会。

一、管理者的职业道德建设至关重要

万科案例课程中涉及到的重要一点是，管理者的职业道德建设。作为一名管理者，优越的管理技能固然重要，但是如何处理企业在发展中遇到的各种挑战，承担起自己的职业道德责任也是不可忽视的。在万科公司历经股权纷争之时，万科的管理者们表现出来的职业道德、责任担当、公私分明的态度，为万科赢得了良好的形象和声誉，也引领了万科公司走向了持续发展之路。

二、管理者的责任担当至关紧要

万科案例教材中另一突出的就是管理者的责任担当。企业管理者首先要承担起自己的责任，不可以将自己的责任退缩到他人身上，也不能逃避、推诿。当万科公司面对股权纷争时，

管理层的领导者们都承担了自己应该承担的责任，并且勇于面对困难，努力寻求解决方案，让整个公司在这场风波中站稳了脚跟，保障了公司股东和员工的利益。

三、管理者的人际关系建设至关重要

任何一个企业，不论大小，它的发展都是离不开一个稳定的团队和良好的人际关系的。万科也不例外。这门课程中，我们学习到万科管理层之间相互合作的故事，荣誉、权利的博弈，管理层之间的融洽、互助，在关键时刻相互扶持，令人动容。在这个中，我们发现管理者通过优秀的群体合作形成了良好的人际关系，这是企业长期稳定发展的关键之一。

四、视野决定战略，战略决定胜负

在万科案例教材中，我们可以看到万科集团在公司领导层以及整个企业发展中对于企业战略的重视程度。企业战略的制定，只有基于对未来市场的深度洞察和分析，才能有效提高企业的发展速度和活力。万科集团在过去的股权纷争中，坚持以未来发展为基础，拒绝退缩，勇夺“中国中小企业发展成长企业”的殊荣，这归功于万科对于未来市场发展的判断和对于企业长期战略的明确规划。

五、关注企业文化建设和文化传承

一个优秀的企业不仅要有清晰的战略规划和强大的管理者团队，还需要有自己独特的企业文化。企业文化是保持一个企业长久发展的核心，是管理者需要孜孜不倦地追求和传承的。万科将“品质、服务”作为企业文化的核心，延续了30年的文化代代相承，这为万科长期稳健发展提供了有力的保障。

总而言之，这门万科公司案例课程让我受益匪浅，从这一起重人文管理的企业，我学会了职业道德与责任意识、管理者人际关系建设的重要性、关注企业文化建设与传承、确立企

业战略方向等。我相信这些经历和体会都将对我的职业发展和企业管理上具有深刻的启迪和指导。

万科偿债能力分析案例篇六

最近，我参加了一场关于万科案例的培训，为期两天。在课程中，教练通过深入分析万科公司的成功经验和管理模式，让我们感受到了什么是真正的创新精神和和管理方法。这里，我想分享几点心得，来记录我的感触和体会。

第二段：案例背景

首先，我们对万科的商业模式有了更加深层次的理解。万科作为中国房地产行业的龙头企业，凭借着卓越的管理能力和前瞻性的市场当地，取得了巨大的成功。我们了解到，万科以紧跟市场需求变化为主导，提高物业方案品质、改善居住环境并提升服务质量、用确保客户满意度为策略。在万科模式中，创新和品质是企业永远的主题，也是企业生存的本质。

第三段：管理创新

其次，我们学习了万科公司创新管理的方法和效果。万科一直秉持着开放包容、协同创新、跨越突破和提高效率的管理理念，不断推出符合用户需求和社会期望的新产品和服务，确立了新的管理范式和新的规划理念。我们深刻认识到，最成功的管理经验是创新思维的结果，同时也展示了万科公司作为公司如何推动创新的方式和战略。

第四段：团队合作

还有一点，万科公司的成功离不开良好的团队合作，这也是我们应当学习的。在课程中，我们了解到，建立团队和谐氛围，强化团队文化意识是万科公司成功的重要保障。万科通过实践出真知，发挥每个员工的影响和作用，争取更多地共

赢，不断推动企业成长和发展。对于我们，也是一个很好的启示，希望我们未来工作中也能够不断提升自己的团队合作能力。

第五段：总结

总的来说，万科案例培训课让我认识到了许多新的思想，启发了我思考如何自己也能够将这些思想融入到生活和工作中，尤其是至关重要的团队合作、创新思维和求质量以及强化自身管理能力，这将有助于我更好地自律和实现自己的目标。追求创新，追求品质，追求自我完善是每个人生命中最大的精神快乐。万科公司的成功给我们最好的启示。

万科偿债能力分析案例篇七

精信广告——“珍视生活本质”系列

一、路灯篇

最温馨的灯光一定在你回家的路上

如果人居的现代化只能换来淡漠和冰冷那么它将一文不值

我们深信家的本质是内心的归宿

而真诚的关怀和亲近则是最好的人际原则

多年来我们努力营造充满人情味的服务气质和社区氛围

赢得有口皆碑的赞誉

正如你之所见

二、名树篇

再名贵的树也不及你记忆中的那一棵

越是现代生命的原本美好越值得珍惜

我们深信

虽然不断粉饰翻新的名贵和

虚华

更容易成为时尚的标签

但令我们恒久眷恋和无限回味的

一定是心中最初的那一遍风景

多年来万科珍视和努力保留一片土地上既有的人文财富

以纯粹的审美趣味

引领时代潮流

正如你之所见

三、鹅卵石篇

潮流来来去去生活本质永恒

时至今日朴实无华的自然情趣也没有半点贬值的迹象

我们深信那是让人内心

宁静的永恒之美

而怎样的喧嚣浮华与荣耀

都终将归于平常

多年来万科珍视自然给予的每一份馈赠

努力营造充满本质美好的社区环境和

人文氛围

正如你之所见

1、万科企业形象篇广告（文案）

精信广告——“珍视生活本质”系列

一、路灯篇

最温馨的灯光一定在你回家的路上

如果人居的现代化只能换来淡漠和冰冷

那么它将一文不值

我们深信家的本质是内心的归宿

而真诚的关怀和亲近则是最好的人际原则

多年来

我们努力营造充满人情味的服务气质和社区氛围

赢得有口皆碑的赞誉

正如你之所见

二、名树篇

再名贵的树也不及你记忆中的那一棵

越是现代

生命的原本美好越值得珍惜

我们深信

虽然不断粉饰翻新的名贵和

虚华

更容易成为时尚的标签

但令我们恒久眷恋和无限回味的

一定是心中最初的那一遍风景

多年来

万科珍视和努力保留一片土地上既有的人文财富

以纯粹的审美趣味

引领时代潮流

正如你之所见

三、鹅卵石篇

潮流来来去去生活本质永恒

时至今日

朴实无华的自然情趣也没有半点贬值的迹象

我们深信那是让人内心
宁静的'永恒之美
而怎样的喧嚣浮华与荣耀
都终将归于平常

多年来
万科珍视自然给予的每一份馈赠
努力营造充满本质美好的社区环境和
人文氛围

桃源居（深圳）——七岁可上清华！

前博思堂戴仲华之作，一聪明活泼的女孩儿，一剂真正的usp□
通杀天下可怜父母。博思堂鼎盛时期的作品，令同案作品显
得矫揉造作，相去千里；也再次证明了小戴的创意能力要高
于马一丁、罗大佐之流，仅此可见一斑。

原文引用：

七岁可上清华！

七岁的孩子上清华这似乎有些不可思议，但在宝安桃源居这
确实是事实。9月29日深圳清华实验学校入驻桃源居举行签约
仪式，明年九月开学，学区总占地16万平方米，规划有清华
幼儿园、小学、初中、高中。所有学校均按国家标准设置，
师资力量一流，针对桃源居业主采用优先、优价、优惠入学
政策。

社区内，不仅为孩子准备了教育一体化的配套设施，还附设

子女家政培训中心。在这里无论您的年龄大小都能找到人生中每一个阶段的在校学习机会，让您体会到真正大社区给您带来的方便与优越。

草山先生住所（台湾）——“草山生活”系列六款。

台湾高手詹伟雄之作，恬静平和、洗尽沿华的心情片断，借朴实、冲淡的构图执行娓娓道出，可谓淋漓尽致。之后詹的离去，是中国广告的损失。

原文引用：

“多久没听过有人唤我‘林桑’了，直到有天下午，在草山??”

董事长下了班，最痛苦的身份就是董事长。即使散步在仁爱路口，打拳在国父纪念馆，休闲服里总得备上一叠厚厚的名片，应付斜地里闪出来的客户，长官与陌生朋友，应付一个嘈杂的社会尽要名片，让人既注意你，但又忽视你；享受真正宁静的生活，却仅要一个微笑的颌首，最检约的礼数，譬如草山的邻人。宁静的山，沈默的树，不会喧哗着身份、地位、成就；山雾、叶落、溪涧、飞鸟、自然的作息、薰陶了草山先生们字根表的人生视野，即使是朴实的店家，在浅浅的一声“林桑”间，你也会觉得她是一位生活的智者。

选择宁静的住所与环境，应该在草山。

“独角兽！金刚！坦克！孙子们要玩具；我说：来，阿公给你们弹珠——那是秋天在苗圃里捡的柏树种子??”

“文明，使存折里的财富愈来愈多，却使人与人的游戏场所愈来愈少！”这是梭罗《湖滨散记》里的感叹，而台北许多人抱怨：则是连选择一座湖滨感叹的权力都没有了。种子、草蔓、树枝、竹签、粘土、卵石，曾是多少台湾孩童的玩具，

它们取之不竭，无所竞夺，而且拉近了孩童的心灵。这些孩童，陆续长成为台湾的企业家、决策者，成为父亲、也成为祖父，拥有着大理石般厚实的智慧，他们唯一无法回答的答案，是孙子们伸出的双手——“独角兽”，“金刚”，“坦克”。让孩子们与阿公一齐喜乐的游戏场，台北少了一座湖滨，却还有座阳明山。一万四千公顷国家公园的田野教室，无数的种子弹珠，九十三种鸟类与一百五十三种蝴蝶、台湾国宝级的树蛙与水韭，让阿公的智慧、自然的启蒙，共鸣进入台湾下一代的心中。

“住上草山的那一天，儿子问我想作什么？我说：去呷碗地瓜汤吧??”

一碗热腾腾的平等里地瓜汤，一种朴实的六〇年代台北生活揉和着红地瓜的甜味和土味，在九十年代的台北，已经消失了三十年。

耿直的农夫，实在的小店，安静的邻居，从不大声说话的草山先生们，老实地活出生活的脾气，脚踏丰饶的火山岩，定时收割水稻，地瓜与海芋；买卖口说为凭，相信诚实信用与道义，即使住所的短墙，总是任长春藤活泼攀爬。

飞弹让股市大跌的隔天清晨，我来到这里，水的温度告诉我——留在台湾

人生有很多抉择，等待着决定，“但千万别在城市里下决定。”松下幸之助有次对着一万三千位松下同仁说：“应该到自然中去！”京都桂离宫的枯山水，那片雪白的白石水纹，多次给予了幸之助智慧的企业经营灵感。使松下渡过了大战后的阴霾；而另一个让他感激的自然导师，则是温泉。他的许多发明——电器开关，安全插座??都是在滚烫的泉水中成型的。“休息，就是让身体休养，让心学习”，几乎已成了他的成长名言。阳明山是台北人常来休息的地方，但如果将家选择在草山，每天的人生都有休养，都能学习，譬如仰德大

道那位老而弥坚的作家林语堂。

温泉，古道，松林，荒径??自然生态的节奏与韵律，从容启迪草山先生的智慧，比任何一本“危机处理”企管教科书，都要来得果敢明快！

“生活愉快吗？一位立委朋友来电问：我说：草山的树和人，都那么挺直腰杆地生活着??”，生活在台北最委曲的，人也是。树的叶子上，满布着汽车排放的油灰，根部纠结的是大小工程的砂石污泥，而人呢？总畏缩地生活在玻璃窗后，在夏天的冷气房里，以秋天的毛衣御寒。

环境的污染使人的身体无法健康，也使得人心很难康健。要在台北挺直腰杆的生活，与要求公园里一棵树的纯然翠漾，同样困难。

所以，台北公园路灯管理处有苗的苗圃，选择在草山，一棵大安公园里强韧的巨树，必先要草山度过山风雨露滋润的童年，才有够强的生命力。

人，应该也是，四季分明的天候，新鲜洁净的空气，调节各种温度的变化，给予心灵身体自然开放的舒展机会，交错的古道步径，带领着双脚勇于去探险，让四肢活络，使腰杆挺直。

“你知道吗，直到三十九年后的今天，我才真正读完一套福尔摩斯全集??”

匆忙的城市，总是递给居住者一张不由自的时间表，赛车、会议、应酬、出差，接送七四七载来的异国客户??看，那秘书打就的冷峻行事历，完全拒绝着人心的一些真正愿望，好比，安静地读完一套福尔摩斯全集。在台北要求事业成就的城市逻辑网络里，如何寻得一方空间，可以安静地实现愿望，让生活丰富起来！

唯一的答案是阳明山。

宛如东京的箱根，纽约的长岛，透过适当的距离，草山及时地将人拉出城市刻板的时间表，予人实现各种愿望的机会。到巴拉卡公路上就着晨光阅读，在大屯山芒草房写生，与湖山村的种兰老农博一盘围棋，或者只是什么也不做地散步，体验真正的丰富人生。

gelss建于果岭上的上层建筑（北京）

gelss建于果岭上的上层建筑（北京）——“母体。宫殿”、“意识决定形态”等。

万科偿债能力分析案例篇八

山外无山海拔148米俯瞰城市的高度

山谷露天吧梦幻开放

居梧桐山外无山体悟山的境界

万科蓝山

出众源于不同

万科原创，蓝山别墅

住别墅，品味蓝山

提前十年住南湖

原创才是世界的独一无二

在广州，下班后回蓝山的家

把财富留给孩子，不如把孩子变成财富

生活，自有一番天地

西山庭院

人文大宅·院落友居生活

所谓气质，大体上是和出身背景由关系的

在这里，每个人的观点竟是那样的不同

空虚的理由各不相同，不空虚的理由却大体是一致的

万科十六年的沉淀，提纯一种西山生活

拥有庭院中随处散发的宁静气息

传承西山沉稳建筑中简朴之美

万科兰乔圣菲

没有ceo□只有邻居

看不见浮华，正是价值所在

没有一定高度，不适合如此低调

铺惯了红地毯，会梦见石板路

服务·纯粹生活，于细节处惯想荣宠

万科东海岸

让深圳因海洋而生动

山海在前面世界在身后

读懂深圳读懂海

东部万科的蓝色版图

当深圳面向大海生活走向何处

50亿，可能跟你的脚有关

30亿，可能跟你的眼睛有关

深圳，向东看~30亿旅游工程，50亿交通工程，东海岸展翅高飞

大梅沙只可逗留不可久留？那已经是上个世纪的事情了。
（万科东海岸，真正的海岸生活）有了东海岸，大梅沙的生活味十足。

有人觉得东海岸很远，有人觉得东海岸不够远。

深圳人，有了财富之后，你还需要什么？

出海

另一种别墅级生活

万科东海岸2期半山洋房，正在绝版的别墅级生活境界

把生活的版图归入海滨，是世界不变的潮流。

东海岸·上层别墅完全兑现城市与海脚步，与万象城十八公里的生活安排

别墅，从海开始

你相信吗？仅约0.1%的深圳人能拥有这样的海岸生活
拥有纯粹的心境，就是此刻的珍藏

隐逸山海，动静进退自若（山海之上，真实人生）

到东部去，那里有真正的海。

上次经过这条路的时候是在迈阿密

30年后，又一次把鞋丢了

万科·四季花城

一城山水一生珍藏

湖山之上，新奢想生活

为山水而居

寻找超乎想象的湖山洋房

湖山美筑，生活于湖山上，品鉴风景。

都市水岸，情景生活

都市田园别墅，稀缺自然奢侈梦

偷得浮生半日闲

万科·清林径一览森林湖山

到清林径走走，多晒晒太阳，呼吸新鲜空气

万科“v-nature”自然珍藏计划不只是风景，而是可参与的有机

生活方式

万科·棠樾

在东方，生活当以境界甄别

居山水如画，藏丰饶于心

湖山闲庭，享时光

万科·金域蓝湾（广州）

大宅江景，东南赏阅周日盛大登场

来金域蓝湾共享试听盛宴

空中大宅，江景无限（在金域蓝湾，邂逅福建老房子）

中粮万科·金域蓝湾

第1岸

全新江景组团

因为懂得江的灵动特质

故而有了东向望江的灵动建筑

一线江景与地铁在此完美交汇

传世江岸演绎精致都市生活

江岸边的优尚生活

国际a+居博洛尼系列，演绎细节的精致

中粮万科·金域蓝湾一群大师为您打造的精品

越都市，越精致

国际都市家具理念初体验

万科金域蓝湾(深圳)

万科·金域蓝湾傲瞰深圳城市海景

360公顷红树林海城市海岸的顶级展望视线直击香港天水园

无边游泳池，水元素的泰式时尚

33层尚·club□给奢华另一种震撼

城市之上，领略天际的华彩盛景

珍惜资源催生深港国际高尚生活圈

360公顷红树林海景·24万平米美学社区·奢想空中会所

深圳地标性城市中央滨海豪宅

万科人居新高

城市中央傲世之尊

万科·金域蓝湾（珠海）

邀您共鉴真实的海居生活

真实，远比想象迷人

万科·金域华庭（佛山）

大沥首席庭院大宅

城市中央美墅大宅

艺墅天成唯墅不多

万科·金色家园（深圳）

我是他的唯一，金色是我们的唯一

到城市上空，体验金色生活

谁说入伙搞装修，非得懂专业？

万科·金色家园（成熟）

第32天

第25个小时

第61秒

6月19日全城公开

在城市中央，点亮金色

优质教育与品质生活，多数人向往，少数人拥有

成熟

都市生活“完美加”

万科·金色康苑（广州）

心怀感恩期待

园林，让都市生活更优越

万科城（广州）

向东，因为山在那里

瞰生活半山别墅登高而来

您触手可及的半山别墅生活

山上天下

您有多久没试过深呼吸了？来万科城，与百年老树一起深呼吸！

万科城（深圳）

万科在造一座城

万科城三期全新品牌风情登陆

城新城意全新现代西班牙风格连院别墅限量发售

生活亦赛场，关注永不落幕的精彩

对家人的爱愈显不凡对别墅的要求自会另上层次

不止提供居所更提供生活的“盛宴”

四年沉淀打造生活之城

隽永的生活只选择隽永的别墅

种树，也种墅

难得万科城

别墅，找回传统的新年

深圳中轴，别墅地标

能有几座万科城

让建筑赞美生命

城市花园（武汉）

生活，最讲究什么？品味，拿什么保障？服务，更在乎什么？

城市花园（成都）

朋友说要买180平米的房子，我请他先来看我在万科108平米的家

有细节的地方才有美放心思的地方才叫家

那个用花香种满笑声的花园，就是我的家，独有的入户花园设计，真正的自然居家环境，家人比我还满意。

幸福的1%通过首饰传达，99%通过40000平米的园林社区体现

我的新书房也是女儿的启蒙课堂，令人满意的功能设计，体现不同阶段的人生需求，孩子和我各取所需。

回家的路，总是让我放慢脚步

在窗前，习惯了用心去欣赏窗外的风景

我的新家成了朋友们的“俱乐部”

茶香夹着水汽，音乐的龙门阵飘来，书中的字便成了画。

万科第五园(深圳)

原创现代中式

骨子里的中国

礼献中国居住文化

淡尽浮华第五园

万科第五园：珍藏一生的丰盛

万科青青（北京）

青青4周岁小镇嘉年华

小镇的柔软时光

生活被小镇和我们打动

万科城市高尔夫（东莞）

明天你将住在哪里？

什么样的房子，才能成为专利？

进一步庭院深深，退一步天地情怀

总有一群人爱这种感觉

总有一个地方感动中这群人

明天？下午？2点？峰景高尔夫会所？

有多久，居住理想被忽略了？

万科云山

山在园中家在山中

愈珍贵愈稀少

寻找广州至美丽的95m²

深呼吸，都市“氧”生之道

万科·让建筑赞美生命

万科城高尔夫花园

多盘联动，幸福花样绽放

居住改变城市

万科偿债能力分析案例篇九

万科即万科企业股份有限公司。

万科企业股份有限公司，简称万科或万科集团，证券简称：万科a，证券代码：000002，证券曾用简称：深万科a，g万科a，公司总股本1099521.02万股(2季度)，总部位于中国深圳市福田区梅林路63号万科建筑研究中心，现任董事长为王石，总经理为郁亮。

01月17日，已加入万科十年的重庆公司总经理邢鹏正式离职，成为继徐洪舸、肖楠、刘爱明、袁伯银之后又一位出走的“老将”。万科集团在地产中国网举办的红榜评选活动中，连续三次上榜。7月4日，万科a复牌。208月，万科企业股份

有限公司在“中国企业500强”中排名第86位。

企业概述

万科成立于1984年5月，现任董事长为王石，是目前中国最大的专业住宅开发企业。万科现有员工16000余人。实现销售金额523.6亿元，结算收入351.8亿元，净利润48.4亿元，纳税53.2亿元。以理念奠基、视道德伦理重于商业利益，是万科的最大特色。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，公司连续五年入选“中国最受尊敬企业”，连续第四年获得“中国最佳企业公民”称号。

万科1988年进入住宅行业，1993年将大众住宅开发确定为公司核心业务。至20末，万科全国市场占有率为2.1%，业务覆盖到以珠三角、长三角、环渤海三大城市经济圈为重点的二十九个城市。当年共销售住宅4.8万套，销售套数位居世界前茅，跻身全球最大的住宅企业行列。经过多年努力，万科逐渐确立了在住宅行业的竞争优势：“万科”成为行业第一个全国驰名商标，旗下“四季花城”、“城市花园”、“金色家园”等品牌得到各地消费者的接受和喜爱；公司研发的“情景花园洋房”是中国住宅行业第一个专利产品和第一项发明专利；公司物业服务通过全国首批iso9002质量体系认证；公司创立的万客会是住宅行业的第一个客户关系组织。年，万科工厂化技术的研发和应用取得重要进展，位于东莞的住宅产业化基地正式投入运作，并被建设部授牌为“国家住宅产业化基地”，上海新里程项目20号、21号两栋工厂化住宅楼已向市场推出。同年，万科新开工住房中装修房的比例达到53.4%，这是公司倡导节能环保、践行社会责任的重要体现。

12月6日万科a公告称，钜盛华及其一致行动人前海人寿保险

合计持有公司a股股票2,211,038,918股，占公司现在总股本的20.008%，为公司第一大股东。自从1995年华润成为万科第一大股东之后，时隔，万科大股东第一次易主。

发展历程.

万科集团1988年进入房地产行业，1993年把大众住宅开发确定为公司核心业务，业务覆盖到以珠三角、长三角、环渤海三大城市经济圈为重点的31个城市。，万科集团正式进入商业地产，多地成立商业管理公司，公司完成新开工面积1248万平方米，实现销售面积897.7万平方米，销售金额1081.6亿元，营业收入507.1亿元，净利润72.8亿元。

，宣布三大产品线，以住宅开发为主，同时活跃于商业地产领域;2月，与铁狮门房地产公司宣布成立合资公司，万科持合资公司70%股权，铁狮门持30%股权。截止初，万科已经形成万科广场、万科红、万科大厦、万科2049四大商业产品线，在全国有在建、规划18个购物中心项目，商业面积达150万平方米。

意味着，万科率先成为全国第一个年销售额超千亿的房地产公司。这个数字是一个让同行眼红、让外行震惊的数字，相当于美国四大住宅公司高峰时的总和。

在企业领导人王石的带领下，万科通过专注于住宅开发行业，建立起内部完善的制度体系，组建专业化团队，树立专业品牌，以所谓“万科化”的企业文化(一、简单不复杂;二、规范不权谋;三、透明不黑箱;四、责任不放任)享誉业内。

万科企业股份有限公司成立于1984年5月，是中国最大的专业住宅开发企业。

20公司完成新开工面积523.3万平方米，竣工面积529.4万平方米，实现销售金额478.7亿元，结算收入404.9亿元，净利

润40.3亿元。

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，公司连续六次获得“中国最受尊敬企业”称号，年入选《华尔街日报》（亚洲版）“中国十大最受尊敬企业”。

万科1988年进入房地产行业，1993年把大众住宅开发确定为公司核心业务。

至2008年末，业务覆盖到以珠三角、长三角、环渤海三大城市经济圈为重点的31个城市。当年共销售住宅42500套，在全国商品住宅市场的占有率从2.07%提升到2.34%，其中市场占有率在深圳、上海、天津、佛山、厦门、沈阳、武汉、镇江、鞍山9个城市排名首位。

万科1991年成为深圳证券交易所第二家上市公司，持续增长的业绩以及规范透明的公司治理结构，使公司赢得了投资者的广泛认可。过去多年，万科营业收入复合增长率为31.4%，净利润复合增长率为36.2%；公司在发展过程中先后入选《福布斯》“全球200家最佳中小企业”、“亚洲最佳小企业200强”、“亚洲最优50大上市公司”排行榜；多次获得《投资者关系》等国际权威媒体评出的最佳公司治理、最佳投资者关系等奖项。

经过多年努力，万科逐渐确立了在住宅行业的竞争优势：“万科”成为行业第一个全国驰名商标，旗下“四季花城”、“城市花园”、“金色家园”等品牌得到各地消费者的接受和喜爱；公司研发的“情景花园洋房”是中国住宅行业

第一个专利产品和第一项发明专利;公司物业服务通过全国首批iso9002质量体系认证;公司创立的万客会是住宅行业的第一个客户关系组织。同时也是国内第一家聘请第三方机构,每年进行全方位客户满意度调查的住宅企业。

自创建以来,万科一贯主张“健康丰盛人生”,重视工作与生活的平衡;为员工提供可持续发展的空间和机会,鼓励员工和公司共同成长;倡导简单人际关系,致力于营造能充分发挥员工才干的工作氛围。

起,万科每年委托第三方顾问公司对全体职员进行员工满意度调查。

公司致力于不断提升产品品质,至2008年,万科共有15个项目获得“詹天佑大奖优秀住宅小区金奖”,其中天津公司水晶城、广州公司四季花城、中山公司城市风景项目先后获得“中国土木工程詹天佑大奖”。

2008年,万科集团上海公司获由中国质量协会颁布的“2008年全国质量奖”,成为房地产行业首家获该大奖的企业。

公司努力实践企业公民行为,万科从2007年开始每年发布社会责任报告。由公司出资建设的广州“万汇楼”项目被广东省建设厅列为“广东省企业投资面向低收入群体租赁住房试点项目”,并于2008年年中正式实现入住。

2008年12月31日,由公司全额捐建的四川绵竹遵道镇学校主教学楼及卫生院综合楼交付仪式在四川遵道正式举行,成为震后首批企业捐建的永久性公共建筑。

在由中国民政部主办的中华慈善大会颁奖典礼上,万科获“中华慈善奖最具爱心内资企业”称号。

万科20正式进入商业地产,多地成立商业管理公司。

2010年正式宣布三大产品线，万科虽然一直强调以住宅开发为主，但其在商业地产领域却是动作频频。

万科已经形成万科广场、万科红、万科大厦、万科2049四大商业产品线，在全国在建、规划18个购物中心项目，商业面积达150万平方米。

万科2010年在美国市场的举动主要是：在2月与铁狮门房地产公司(tishmanspeyerproperties)宣布成立合资公司，万科持合资公司70%的股权，铁狮门持股30%。

11月23日，万科宣布安邦保险成万科重要股东，安邦持股增至7.01%。

2015年12月29日，万科在深港两地披露了重大资产重组停牌进展。公司称，停牌期间，本次重大资产重组事项的相关工作进一步正常推进，取得了一定进展。公司已于2015年12月25日就有关可能交易与一名潜在交易对手签署了一份合作意向书。

2016年6月12日，深圳地铁与万科签署合作备忘录，双方拟在地铁四期轨网建设和沿线土地开发中创新合作模式，遵照市场规则以“轨道+物业”模式参与深圳轨道交通及上盖物业项目的建设。

2016年9月，万科集团以1.15亿英镑收购了位于英国伦敦市中心的写字楼rydercourt，首次进入英国写字楼市场。

11月12日，华润股份和中润贸易以协议转让的方式将其合计持有的15.31%万科股份转让给深圳地铁集团，转让完成后，华润股份和中润贸易将不再持有万科公司股份。根据协议，华润股份和中润贸易拟将所持有的1689599817股万科a股股份以协议转让的方式转让给深圳地铁，约占万科总股本的15.31%，转让价格为人民币37171195974元，对应的每股交易价格为22.00元。此次股份转让后，深圳地铁将取代华润成为万科

的第二大股东。

[万科是不是国企?]