



应对行业调整期

房企“暗战”人才市场

为了应对行业调整期市场的下行趋势，房企的人才策略也在转变，急需更高素质的人才。因此，“换帅”和人才的挖角竞争也将愈演愈烈。

□地产评论员 蔡琦雯 孟子琼

挖角掀热潮

有消息称，继今年4月《人物》周刊副总编林天宏离职加盟万达后，近日，万达又挖了两名媒体“大佬”。该消息在地产圈吸引了颇高的关注度。

事实上，与其他行业不同，房地产行业的特殊性也决定了其较高的跳槽率。地产项目多采取项目公司的运作模式，一个项目结束，如果公司在当地没有新的项目，该项目公司将就地解散，这导致了房企员工尤其是一线营销人员的流动性很大。

然而与往年不同的是，今年上半年房企的职位变动主要集中在管理层，中高层人才流动频繁，“挖角”事件不断。据笔者不完全统计，今年上半年，50强房企中有近百名高管职位发生变动。而仅仅在二季度，就有龙湖、新城、金科等公司副总裁相继离职。

最近的当属从金科地产跳槽到新鸿腾任职副总裁的李战洪，而他也向媒体透露，除他以外还有多家重庆本土乃至全国知名房企的高管跳槽至新鸿腾。

另外，中海是上半年变动较大的企业之一，从助理总裁到城市总经理再到CFO都有职位变动。笔者翻阅中海的招聘信息后发现，

系，正在迎头赶上。

张女士透露，自己最近的一个案例，是一位有着丰富“人脉资源”的行业外人士跳槽至某房企，年薪达到了180万元。

“这比一般土地勘测岗位30万元的工资翻了5倍以上，这在以往是很少见的。”张女士表示，今年房企拿地越加谨慎，因此对于前期土地勘测方面的人才要求颇高，除了要有经验，其综合优势也是被考量的关键。

对此，马先生也认为，虽然今年房企招揽的员工薪资提升幅度普遍都超过了往年的3成左右，但房企“挖角”的要求也越来越高。

“每个案例在执行之前，我们都会做一个信息匹配筛选。”马先生说，“但是今年却发现匹配的难度越来越大，房企的很多要求都较以往提高了许多，例如营销和土地勘测等中层职位，工作经验普遍从以往的1年提高到3-5年。而高层人员更是在经验方面提出更高要求，例如是否运营过大体量或是多类型的项目。”

某央企开发商表示，房企现在不仅需要传统型人才，更需要探索型人才。因为这样才能挖掘引领客户的新需求，从而给项目的前期定位和后期宣传带来更好的效果。

应对市场“下行”

对于今年上半年频频出现的“挖角”现象，有业内人士表示，这是房企应对市场“下行”的策略，今年下半年，行业内的“挖角”现象或将愈演愈烈。

“行业下行，步入调整，不少房企高管都

承受着巨大压力，压力与压力导致的运营理念分歧，都会导致‘换帅’。”锦和投资集团品牌总监沙立松表示。

“挖角”是房企战略性的调整，而其背后更透露了企业发展思路的变化。

在近日举行的CRIC研究中心《2014年二季度地产金融形势发布会》上，易居中国控股有限公司执行总裁丁祖昱指出，房地产行业正面临调整期，房企发展路径也要随之生变——由粗放式的规模化向专业化和多元化转变。

“房企的‘挖角’正是为了打造多元化，进行平台化转型。”上海中原研究咨询部高级研究经理龚敏指出。正如今年4月初从创鸿集团跳槽至金地的前万达副总裁王寿庆，正是其在商业地产方面的能力吸引了金地集团；而红星美凯龙在进入地产板块后，也一直从各方吸纳地产人才；去年在全国市场频频扩张的正荣，也在今年急需更了解当地市场的人才，因此正荣在今年3月推出了“事业家”计划，通过多种热门渠道，招揽人才。

与此同时，世茂集团副总裁、营销公司总经理蔡雪梅也表示，房企发展思路需要改变。未来将更加考验房企创造、改变、挖掘、引领新的客户需求的能力。而这一切，都要求房企在人才的储备上要再“加一把劲”。



跳槽故事 2014

■吴先生

今年32岁，上海本地人。现在某龙头房企担任市场拓展职务，年薪40万元左右，此前在某大型中介公司任研究总监，年薪25万元左右。

技术过硬 开“天价”仍然被挖

吴先生在上海本地做市场研究已经5年多了，主要负责研究市场的趋势，业内称其“吴老师”。

今年初，某品牌房企找到吴先生，有意邀请其加入市场研究团队。当时他并没有考虑太多，于是开了个“天价”，这个薪酬的涨幅高于5成，没想到对方居然一口答应了。

据悉，该房企主要是看中了 he 独创的“上海算法”，将其研究方法运用在本土的项目上，能落地，可执行。与吴先生之前所在的中介公司不同，目前 he 主要负责项目方面的市场拓展，而不只是关注市场面。另外，他发现，大型房企对于研究人员和策划人员都有具体细分，而对于研究人

员的要求一定是有经验、有方法并且能够在具体项目上运行的方法。确定研究人员后，实行一对一的策略进行项目拓展，一对一即一位研究人员负责一个具体项目或是一个区域，因此对于该研究人员的要求一定是熟悉本土市场的项目如何运营，并且要熟悉整个区域的地价、均价、产品及其运营方式。

“当初这家房企找到我的时候也是看中了我对本土市场的了解，多年的研究经历让我积累了圈内的大量人脉，无论是房企圈或是媒体圈，都有自己的人际网络。”吴先生感叹道：“在地产圈，一定要积累圈层人脉，并且要技术过硬。”

中介销售能手 跳槽薪金翻番

■方先生

今年25岁，江苏人。现在某小型房企担任销售经理职位，年薪20万元左右，之前职位是某中介公司的房产中介，年薪10万元左右。

2010年，年仅21岁的小方只身来到上海，干起了房产中介的工作，一做便是4年。4年里，小方先是做房屋租赁的业务，而后开始学习二手房业务并兼顾新房出售。

从事中介的几年里，小方从不出名的小中介公司跳到了大中介，从浦东的这个小区做到另一个小区，按他的话说，他已经绕浦东有几十圈了。

今年3月，有家小型房企希望邀请小方担任其项目的销售经理，并组建一个销售团队。一直以来，小方都想从中介圈跳到房企圈，在他看来只有去了房企，才有可能接触到更多的“生意圈”，从而让自己的事业踏上新的台阶。

据悉，该房企刚到上海，项目的体量也不大，急需一批熟悉本土市场并且能够做出业绩的销售精英，而小方正是他们所需要的人才。从事中介4年多，小方拥有了一批长期的客户群体，并且有中介资源，这是普通房企的销售人员无法比拟的。

“通俗点讲，就是觉得我能‘圈人’，把客户圈来了，才能有业绩。”小方说，目前，他手头上已经有30个有意愿去买该楼盘的客户，而这其中大多是通过中介方得到的信息。他介绍，房企目前的客源主要是通过“广撒网”的方式招揽而来，其中有效资源占比较低，然而通过中介方筛选后，有效客户的比例可以得到明显提升。

经验老道“跨界”游刃有余

■李先生

今年33岁，现任某国有房企融资总监，年薪80万元左右，此前就职于光大银行，任某分行大客户总监。

今年1月，老李在朋友圈晒了一张照片，内容是他所就职的分行年初接手的贷款需求及评估表格，表格上的前五名，都是房地产项目公司。“总是这几家，一点新意都没有。”老李当时评论到。

然而才过了不到3个月，老李就跳槽到了这个他口中“没有新意”的行业里。而令人备感好奇的是，究竟是什么使老李放弃了大型国有银行稳定的待遇和“甲方”的身份，毅然投身到房地产这个今年以来持续低迷的行业？

据 he 介绍，就目前来看，房企的融资部门要比银行的放贷部门轻松不少，业绩压力也小了很多。

“在银行，业绩指标是‘死’任务，完不成的话很难交代，”老李说，“但是房企就不一样了，我现在的公司资金状况很健康，一两个项目的融资受阻不会给整个公司带来太大的压力。”而凭借多年来积累的人脉，几个电话谈妥一笔小额融资对老李来说并非难事。

除此之外，在银行经历多年锤炼的融资分析能力和风险评估能力，也是老李“跳槽”成功的重要砝码。

“以前每一笔钱放出去都要经过复杂的评估和流程，经验和能力都是逼出来的。”老李说，“夸张点说，这就像上完了大学再回头去做小学的试题。”

资讯

尚汇豪庭 打造徐家汇罕有花园观邸

徐家汇作为沪上最宜居的板块之一，既拥有百年人文底蕴，又坐享现代商业繁华，这里是当代海派都会生活的缩影，更是众多买家心仪的居住地。徐家汇新房供应量十分有限，而尚汇豪庭的出现，让区域市场为之一振。项目约40万平方米的超大社区规模，轨交1号线、3号线、4号线、9号线四条线路汇聚，配套完善的便利生活，以及精心打造的品质奢装，迅速吸引了市场关注。未来，随着徐家汇中心规划变成现实，徐家汇商业中心现有面积将翻倍，届时梅西百货、赖声川星剧场、港汇升级版等高端配套林立，上海中心级商业即将出现。

(孟子琼)

绿城兰园 举办海豚计划启动仪式

上周末，绿城兰园2014海豚计划启幕。“海豚计划”免费游泳培训公益活动自2009年以来，已连续成功举办五届，帮助了数以万计的儿童掌握游泳技能。近两年来，伴随着大余山高端人居板块和松江生态国际EBD的蓬勃发展，绿城兰园的价值空间也愈发明显。项目位于松江新城板块，多重出行路线给项目业主提供了便捷的交通条件。同时，松江国际EBD也是日新月异，继在上海率先启动有轨电车建设之后，松江首个万达广场也于日前开业。

(蔡琦雯)

河畔艺墅 实景售楼处公开

7月12日，位于嘉定外冈的河畔艺墅实景售楼处开放，即将推出约85平方米全能户型。

河畔艺墅占据水秀地灵的嘉定西北部外冈，当前，外冈正以“江南水乡”为特色，“乡村里的都市”为特征，着力营造“田园牧歌、江南水乡、宜居家园”的生态环境，打造新型特色小镇。项目毗邻14平方公里嘉北郊野公园，该公园拥有原汁原味的“休闲嘉定，花田林海”生态风貌。此外，项目北面练祁河、西面小横沥河，一横一纵、一线双河环绕，社区内3个主要景观轴、2个主题景观中心，宅前绿地、景观小品交相辉映，为业主营造了一个高端私密的居住氛围。

河畔艺墅户型均采用全明设计理念，弹性分割，提高采光面积，得房率高，厅和卧室朝南布置，生活阳台、壁橱等辅助空间一应俱全，满足了六大功能空间的独立性和生活功能序列。此外，项目后续还将推出90平方米小别墅，享约130平方米尺度空间，地下一层阳光地下室，通透采光。

(孟子琼)

国家会展中心商业广场 首批商家签约

7月11日，国家会展中心商业广场招商大会暨客户签约仪式在虹桥商务区举行。活动现场，统一集团、百胜集团、比高影院、中国电信等二十家商户进行了现场签约。国家会展中心总建筑面积147万平方米，是世界上最大的建筑单体和会展综合体，预计每年将有一百多个参展国家、3万多个参展企业、数百万观展人群聚集。相对于传统商业中心，国家会展中心超大体量的展会，可为商业广场提供充沛的人气保障。

(孟子琼)

资料来源：上海中原地产数据研究中心