



房地产从业人员收入调查——

大部分岗位薪资只涨不跌

地产评论员 罗捷 王嘉辰



市场不好,企业人员就会流动,也会进行薪资调整。有数据显示,一般情况下,如果房价或销售额下降 15%—20%,员工相应的薪酬收入将下降 30%—40%左右。

毫无疑问,现在或许是房地产产生死攸关的转型时刻。无论是房地产商,还是身处其中的房企从业人员,都逃不开一个“钱”字。

调控不断深入,开发商资金链紧张了,希望缩短开支;而企业想要留住人才,势必要在“薪资”上满足他们。这似乎看上去是一个悖论,于是,有人坚守,有人逃离。

通过对一组上海地产生人的寻访,从项目总经理一直到一线的售楼员,我们大体了解到房地产行业几个典型岗位的收入现状。虽然房企间不同的规模、实力、经营情况都会影响员工的收入水平,但一般而言总是会围绕一条行业平均线浮动。

我们发现,“降薪、欠薪”并没有外界所揣测的那么普遍,收入大幅缩水集中在一线销售人员群体,而大部分中高层岗位受影响并不大,部分专业人才在这波行业人事动荡中,反而受益身价上涨。

房企动荡,人员流动,有内因,也有外因。尤其到了今年这个特殊的“环境下”,我们一一列举,不为对比,只为客观呈现出房地产从业人员的一个生存状态。但是,“薪资”是各行各业都会面临的问题,大浪淘沙,能够经得起考验,捱得住的职场人或许真能守得云开见月明!

案例一

“完成了任务,薪资不是问题!”

姓名:陈先生(化名) 项目:嘉定某高档公寓
现任职位:总经理 工作年限:20 余年
从业经历:住宅项目 收入:年薪 80 万—200 万

从北京某著名高校毕业的陈先生,于上世纪 90 年代初留学海外,积累了大量的关于房地产的宝贵经验。

在他看来,“我们的销售业绩还是不错的,但因为企业背景不一样,而且做到高管级别了,年薪基本上与企业自身有很大关系。比如外企,国企和民营企业的高管,薪资都是不一样的。”尤其他也坦承,做到了这个位置的人,其实已经历过楼市的大风大浪,对薪资的关注度也不那么“斤斤计较”了。

新政的威力持续到现在,必然对房地产是种挑战。过去卖房子总是有规律可循,如今楼市震荡,身处其中的房企人员或许可以另辟蹊径,寻找新的方法。从 2007 年进入嘉定以来,陈先生声称:“看着楼盘一点点的盖起,那种满足感是钱无法达到的。尤其是房子去年也卖的很成功,年度任务也完成的情况下,企业为了留住人才,也会在薪资上有所递增。”以此来看,有时候危机也是转机!

案例二

“现在是实现理想的时候!”

姓名:鲁先生(化名) 项目:五角场品质商业项目
现任职位:副总、工程部总监 工作年限:13、14 年
从业经历:国有企业、开发商 收入:年薪 20—30 万左右

十几年的房地产从事经验,鲁先生称得上是“老前辈”。从以前的国有企业,再到今天的商业地产品牌开发商,鲁先生坦言他一直在等待一个让他完成梦想的项目,因此他等来了这个位于五角场的大型商业项目。他认为,以他们团队所具备的资历,出去任何一家房企,肯定都会拥有更多的薪酬,但他相信,公司会看到他们的用心,未来会给他们相应的“回报”。

“不同于一般的销售和策划,我们每天面对的是钢筋水泥,是规划图和设计稿,这就促使我们要更加精准和细腻,在房地产行业里,工程部是重中之重,一个项目产品的好坏,很大程度上源于工程部的监督与用料。”如鲁先生所言的,“只要我们深挖内功,把自己的产品做好,那么无论是逆境还是顺境,都会有我们的立足之地。”十几年的房地产经验,让他看惯了楼市的起伏跌宕,也学会了用一颗平常心面对今天项目可能会遭遇的一些难题。

案例三

“薪资基本上与行业持平!”

姓名:刘先生(化名) 项目:北上海知名综合体项目
现任职位:营销总监 工作年限:7 年
从业经历:代理行、开发商 收入:基本年薪 20 万左右

入行至今已经 7、8 年,经历过代理行、开发商;从住宅项目做到商业地产项目,正如许多房企人员所走过的“仕途”一样,刘先生的经历其实相当丰富。但是有一点,他总说自己是在逆境中成长起来的。

2009 年至今,投身商业地产项目的刘先生,却从不后悔。一方面是由于对自己未来职业生涯规划考虑,住宅项目相对来说较单一,而综合体项目比较复杂,卖办公楼时面对的是老板、企业家,而卖 SOHO 产品既要与投资客“周旋”,也要与刚需客打交道,这样自己的人脉也会更广。另一方面,他也直言不讳地表示,综合体项目周期短,资金回笼快,对自己的薪资是个利好。“做到了我这个位置,基本薪资基本上都差不多,差别就在项目的销售额不同,以及有没有完成任务。即便是去年楼市整体行情不好,我们项目也卖得还可以,基本上薪资只涨不跌。”

案例四

“逃离不是逃避,选择适合自己的!”

姓名:李先生(化名) 项目:嘉定某综合体
现任职位:策划总监 工作年限:5 年
从业经历:媒体、开发商 收入:基本年薪 10 万左右

李先生 2007 年初入上海便选择了媒体行业,至此与房地产结下了不解之缘。在那个房地产飞速发展的时代,月入万元是件非常容易的事情。然而因为公司整体架构的调整,使之转战到了曾经自己所服务的开发商,从一个小小策划,每个月只有几千块钱,做到了后来的策划经理。

据李先生称,因为做的是策划,薪资永远都是固定的。直到 2009 年,从宝山的商业项目过度到后来的综合体项目,工资上略有上涨,但随之而来的是前所谓有的忙碌与压力。

一直到去年年底,项目基本上已经进入尾声,因此是坚守还是跳脱,李先生面临一个选择。“基本上在原来的公司,没什么长远发展了。因此,在去年底我毅然决定离开,准备跟到一个朋友的公司去帮忙”,李先生坦言:“这不是一种逃离,毕竟不会离开房地产行业,更准确的说是在合适的时间找到了自己想要的东西,薪资上也更满意,心里更踏实了。”

案例五

“豪宅难卖,工资缩水三分之二”

姓名:李懿 职位:某知名私营房企售楼员
工作年限:三年 收入:月薪 4000 元左右

2009 年入职的李懿一直在其公司旗下闵行区某项目中担任售楼人员。“公司给售楼人员的分成在 0.18%,那时的工资几乎月在万元以上。”这对于一个仅大专毕业的菜鸟来说实属不易。

由于项目的体量大,卖房周期长,这样月薪过万的“盛景”持续了一年多。2011 年年初,调控来临,此时,项目正主打二期公寓和洋房房源,由于大部分房源是针对刚需以及初级改善型客户的,李懿的业绩虽然稍有影响,但依然可以维持每月七八千的水平。

随着调控的深入,李懿所属项目正推三期房源,产品定位于中高端,销售也遇到了滑铁卢。“现在一个月整个团队最多卖掉三、四套”,李懿告诉笔者,“现在两、三个月在我手上成交一套房子已经不错了,平均下来每个月也就 4000 多元。”此时,李懿身边跳槽的员工也多了起来。面对缩水接近 2/3 的工资,李懿选择坚守岗位,等待市场回暖。

案例六

人才紧缺,工资可能上涨 15%

姓名:刘少应 职位:小区物业副经理
工作年限:11 年 收入:年薪约 10 万

2001 年,刘少应初入社会,即在绿城集团旗下某项目物业部门就职。刚入行时,刘少应初就明显感觉到了物业行业超高的流动率,身边的同事一年调换几十个是常有的事,但其中大部分仍留在本行业,而且薪水大多水涨船高。

从基层的秩序维护员做起,刘少应潜心钻研技术,一做就是十一年。现在已成为小区物业副经理。

2011 年始,上海楼市陷入调控时期,房企资金链也普遍趋紧,但由于房企物业部门的职工,刘少应和其旗下的职工薪水并没有受到影响。“由于我们公司在上海的项目越来越多,物业人才也是公司长期需要的,但这一块的专业人才比较缺失,这使得我们的薪水可能会稳中有涨,今年可能就会提升 15%。”

2011 年,刘少应旗下的 200 号员工中有大约 15%的人另谋高就。现在,刘少应仍在积极招兵买马填补员工跳槽留下的空缺。