

金楼市

金楼市

以下内容详见“现代快报精品周刊”

“刚需房荒”真相调查

>>B28

空置房怎会欠下供暖费

>>B32

ios&Android下载方法

在App store 或 安卓市场下载“现代快报精品周刊”，即可阅读！

房企招聘仍可千里挑一

独家连线三大知名房企人力资源总监

土地市场与校园招聘是房地产发展的两面镜子。一方面，国内部分城市的土地市场近期迎来井喷；另一方面，房企校园招聘也陆续启动。今年的地产职场有无新的变化？记者独家连线三大知名房企人力资源总监，揭秘地产职场的真实现状。



漫画 俞晓翔

期权、房、车均是员工奖励

- 招聘房企:苏宁置业
- 岗位数/应聘数:1:150
- 招聘亮点:
“学长案例”深入人心
- 薪酬水平:行业中上等
- 发展空间:行业中上等

据苏宁置业人力资源总监介绍，在今年的校园招聘中，苏宁置业主要引进工程类、经济类专业的学生。“经过这么多年的校园招聘，我们在院校、专业的选择上基本上定向，我们希望引进一些技术型的管理干部，人品好、敬业、有团队精神是我们选拔人才的根本。经过这么几年的校园招聘，尤其是往年的大学生在公司不断得到锻炼、重用，对在校学生的影响还是比较大的。我们到一些大学招聘，和学生沟通的时候，学生直接表示，‘因为我们学长在你们公司做得很好，所以我们也想加入’。”

对于不少应届毕业生关心的职业发展问题，该人力资源总监也做出介绍，对于刚刚入职的年轻大学生，在苏宁置业一般会让他们先去项目一线锻炼，经历2-3个项目的锻炼后，从中选拔有潜力的员工给予重用。

薪酬问题，该总监也做了介绍，目前苏宁置业的薪酬福利包括福利、工资、短期激励和长期激励四大组成，短期激励有旅游、年度评优、项目激励等，长期激励涵盖到期权、住房、汽车奖励等。而对于很多公司担心的人才流动问题，苏宁置业人力资源总监表示并无此担忧，公司中高层一直都较为稳定，现在很多猎头公司也都会知难而退。

29岁任重点区域公司副总

- 招聘房企:万科
- 岗位数/应聘数:1:1000
- 招聘亮点:
量身定制的“回家计划”
- 薪酬水平:行业中等
- 发展空间:行业中上等

本周一，南京万科在东南大学召开校园宣讲会，与以往只有300人的规模不同，这次万科将宣讲会放在了可以容纳1300人的大礼堂。

据说南京万科人力资源总监透露，与其他很多行业出现明显下滑相比，不少知名房企的招聘规模可以说非常稳定的，万科的新动力招聘计划与去年相比，是持平的，万科扩大宣讲会规模主要是考虑

销冠奖金高达4个月30万

- 招聘房企:碧桂园
- 岗位数/应聘数:1:700
- 招聘亮点:
快速成长的“黄埔军校”
- 薪酬水平:行业中上等
- 发展空间:行业中上等

碧桂园华东区域人力资源相关负责人告诉记者，跟许多高校应届毕业生就业服务办公室的负责人了解下来，整体就业形势其实不如去年，但就地产行业而言，房企的人才需要量并没有减少。以碧桂园为例，此次校园招聘，南京区域7个板块共有42个职位空缺，在没有宣讲会之前，就已经收到了上千份网申简历。

今年4月和9月，碧桂园都曾通过南京各大媒体高调发布“百万年薪”的社会招聘广告，“以9月的那次社招为例，只是一份普通的工程师岗位，我们就收到了700多份求职简历。”该人力资源总监介绍说。

碧桂园销售团队的高收入早已为业内所熟知，今年6月，碧桂

园·凤凰城二期开盘时，接连爆出一批80后的“日薪十万哥”“日薪十万妹”，记者向碧桂园南京区域营销负责人了解到，今年以来，碧桂园南京区域的销售团队全部由公司组建，其销售提成则高达6%~1%。以碧桂园·凤凰城6月份首次开盘为例，当时日销600多套，每位销售顾问平均销售量达到20套，如果以单套房源60万元的总价计算，每个销售员的平均销售业绩就已达1200万；按照碧桂园千分之六的提成计算，30多位销售员的平均提成预计为7.2万元。

该营销负责人还告诉记者，粗略计算一下，自6月份二期首次开盘以来，碧桂园·凤凰城销冠的总销售金额大致在5000万左右，即使以6%的提成计算，其销售提成就已高达30万。“有这样一位业主，从项目一期开盘至今，共在碧桂园凤凰城买了16套房子，一买就是一层，接待这位业主的销售员的收入就十分可观了。”

到品牌宣传的重要。

该人力资源总监介绍，目前，通过网络应聘南京万科的简历数超过了5000份，而根据以往经验，万科实际招聘的岗位数与收到的简历数比例为1:1000，“尤为值得一提的是，万科推出的‘回家计划’反响很好，由于万科近年来进驻的二三线城市越来越多，越来越多的应届毕业生在申请岗位是可以同时申报包括自己家乡所在的城市在内的三个岗位志愿，以往应届毕业生更倾向于北上广这些大城市，而从今年目前收到的简历来看，相当一部分人来自扬州、芜湖、烟台，其第一志愿就希望在家乡的万科公司工作。”

今年4月，杭州万科发生重大

人事变化，浙江万科南都房地产有限公司（即万科杭州公司）总经理周俊庭调任万科集团副总裁，他的继任者是万科集团战略投资管理部总经理刘肖，年仅33岁。这一新闻也引发了关于地产界正在迎来少壮派时代的讨论。

而据该人力资源部负责人透露，在南京万科的助理总经理（相当于副总）年龄也只有29岁。薪酬方面，万科遵循的也是利润共享的原则，包括工资和奖金，任何地方公司员工的奖金主要都由当年的该地方公司整体业绩和个人贡献决定。“一般来说，对于应届本科毕业生来说，第一年的年薪为6万~8万，而应届研究生毕业生为8万~10万。”现代快报记者 葛九明

飘窗不翼而飞 诚信不翼而飞

8月份，刘先生在城南某盘买了一套90多㎡的两房，“全南户型，大飘窗，还买到了4楼这样的黄金楼层，”刘先生满心欢喜。

然而这份欢喜并没有持续多久，9月份，刘先生意外发现自己家的飘窗竟然没了。而除了刘先生以外，其他4楼业主家里的飘窗也都不翼而飞。“样板间、户型图里都清清楚楚，怎么飘窗说没就没了？”众业主表示要向开发商讨个说法。

现代快报记者 杜磊

四楼的飘窗集体失踪

其实，最先发现飘窗失踪的并不是刘先生，而是和他同住在一层楼的邻居，“他带朋友去售楼处看房子，人家也看中了4楼，结果置业顾问好意提醒了一句‘4楼没有飘窗’，”这让刘先生的邻居留了个心。细问之下才发现，该楼盘目前在售5、6号楼的所有4楼的房源其实都没有飘窗。

但当初刘先生和其他邻居买房时，从开盘到付首付甚至是签合同，没有一位置业

顾问告知他们这一点，“看样板间和户型图时都有飘窗，要不是邻居告诉我，我到现在也不会知道，”刘先生和邻居们感觉受骗了。

据悉，该楼盘在售两栋楼一共有24户4楼的房源，目前已销售了10余户，“如买房前就被告知4楼没飘窗，那买房者最起码知道是什么情况。现在只等收房了，却突然告诉你4楼没飘窗，性质完全不一样，这不是欺诈嘛？”有业主说。

开发商的提议难服众

记者随后也采访了刘先生的置业顾问，针对记者关于飘窗失踪的疑问，这位施姓置业顾问以“不了解”和“尚未确定飘窗有没有”来回避问题。并表示自己“很忙”，让记者不要给她打电话。

之后，记者又采访到该楼盘的相关负责人，这位负责人则肯定了4楼房源没有飘窗的事实。但他强调，项目从一开始就是这么设计的，他解释称，这是出于外立面设计的考虑，以4层为分界，建筑上下部的立面材质不同，为此在4

层的外立面设计了分割线，导致4楼的房源都没有办法做出飘窗。

“如果在业主买房前就告知这一信息，估计他们也不会这么生气，”该负责人坦白地说。据他透露，目前开发商方面也在和业主进行沟通，打算免除这部分业主半年的物业费。

记者粗略算了一下，按1.9元/㎡/月的物业费计算，买90㎡左右房源的业主，大概能够免去1000多元的物业费。对此，业主纷纷表示“太少”。

律师出马

卖方虽有过错但未违约

对此，东南大学建筑设计研究院有关专家表示，虽然户型图上和样板间内都有飘窗，但最终现房是否必须有飘窗仍然取决于设计图纸。其他的都属于广告图片。

而记者在业主的购房合同上看到，户型图上的飘窗部分并没有被划进业主的红线范围。

江苏永衡昭辉律师事务所律师王宏律师表示，根据商品房买卖合同的司法解释，广告和楼书内的内容是否能够成为合同约定，取决于在规划范围内，房屋产生的变更有没有对商品房的买卖产生重大影响。从这一点来分析，飘窗对于房屋买卖基本不会产生影响，也

为购房人的维权造成困难。

王宏还指出，即使样板间设有飘窗，如果没有在购房合同里约定房源实际交付是按照样板间标准的话，样板间的效果也类似于广告，不会对开发商产生实际约束。

王宏建议购房人与开发商协商解决飘窗争议。他同时提醒购房人，如果想要全面维护权利，则要在购房前就房屋的基本情况与开发商进行沟通，并且在合同里对此进行明确约定。一旦出现问题，就可以将合同作为依据，追究违约责任。如果开发商不愿意就此进行约定，那么购房人应当形成风险意识，购房更加理性和谨慎。