



金楼市创刊10周年
纪念特刊



现代快报记者 胡海强

某种程度上,南京房企的人才争夺战比营销战更为激烈。在地产界“朋友圈”中,近期有新进南京的外地房企给南京某代理公司部分员工群发“挖墙角”的短信,也有全国性房企通过一定渠道获取其他房企优秀员工名单,指派猎头公司定向“游说”。

猎聘网的一位营销人员告诉记者,其实现如今房企的“用工荒”很普遍。

房企新面孔正经历“用工荒”

南京房企“新面孔”强势挖人

南京某知名代理公司的一位拓展经理爆料:“近期公司有60%以上的员工都收到了同一家开发商的招聘短信,明摆了挖人。”记者了解到,这是一家最近刚在南京接手一幅地块的外来房企。南京安卓短信公司一位销售人员坦承,类似的房企要求群发“挖人”短信之前也发生过,但效果甚微,“也许是求才心切,才把这个渠道拿出来用了。”

无独有偶,一直想进入南京的某知名地产公司在南京终于落实拿地愿望后,第一件事就是“挖人”,而他们选择使用猎头公司。记者了解到,他们通过同行的渠道,获取一些房企优秀员工的信息,经筛选后,交予猎头公司进行定向“游说”。据了解,一位南京地产界自身营销

人才已经强势加入该地产公司。

有房企用的招数更轻巧,南京六合一家房企负责人表示他们“挖人”有自己的心得:“比如对方不愿意跳槽的,我们会请他提供一些有跳槽倾向的同行资料,由于同行之间的信任,这种情况的成功率极高。”

“正荣、升龙、中天城投等外来房企的项目恰好都在今年亮相,而最近刚进来的龙湖、泰禾估计也是倍感压力,因此,这些企业对专业型和综合型的人才要求更为迫切。”资深分析师高峰认为。

“看上去人才济济”

现如今找工作难,其实找人才同样难。“不管是本土地产企业还是外来地产商,不惜重金,伸出最高年薪百万元的‘橄榄枝’,四处招贤纳士。特别是开发商

在拼抢中、基层方面的人才,其激烈程度丝毫不逊色于对优质地块和营销客户群的抢夺。”世联行策划经理张先生表示。

记者在调查中还获知,最近南京有一家地产公司瞄向资本市场,意图通过借壳上市或者在资本市场融资等渠道迅速壮大公司规模,需要很多有上市经验的专业财务管理人才以及有丰富融资、信托经验的专业金融人才,可惜这类人才并不多。“看上去人才济济,适合的却寥寥无几。”这家公司一位负责人无奈地表示。

世联行研究总监吴志辉认为,随着地产企业的战略布局的扩大,跨区域人才的紧缺迫在眉睫:“所以,真正负责任的开发商,必然将人才战当成‘持久战’来长期准备,构建人才梯队,增强忠诚度。”



现代快报记者 周彤

年终奖五百万,年销售额几十亿,此前,置业顾问的高收入不时见诸报端。可是,在这个收入与销售量紧密挂钩的行业,“市场好的时候,稍微好点的置业顾问年收入40万是比较正常的,可是一旦房地产市场遇冷,收入就急转直下,甚至有置业顾问的薪水仅比底薪略高一点,一年只有几万元。”在代理公司从事房地产销售工作4年的赵先生(化名)告诉记者,今年楼市不容乐观,这点看置业顾问的收入就知道了,“我们公司在南京代理的楼盘很多,据我了解,大多数楼盘置业顾问的薪水大不如前。”

置业顾问收入提前“过冬”

江北某盘:奖金缩水七八成

“今年的市场和去年没法比,”江北某楼盘销售经理说,“就连刚工作一年的置业顾问都明显感觉到市场的冷意。”她表示,今年连不少新置业顾问都一再反映客户上门量减少,成交量下降。

“最明显的表现就是置业顾问的收入。”该人士举例说,她所在的楼盘去年半年销售额就达到10亿元,几乎每次开盘都一抢而空,回款速度也快。这样算下来,平均一个置业顾问的月销售提点是1万元。

但是今年1-5月,上市量仅有去年半年的一半,销售速度也明显放缓,银行下款更慢,到目前为止回款才1亿元。这导致每个置业顾问的销售提点才两三千元,缩水七八成。

江宁刚需盘:月均提点几千元

在江宁某楼盘当销售经理的赵先生告诉记者:“置业顾问提前‘过冬’了。现在购房者的观望情绪比较严重,只有90平方米以内的刚需房会好卖一点。再加上银行的信贷政策又不好,下款速度非常慢。”他说,不管是代理公司还是开发企业,置业顾问的提点都是要等到回款后才发的,“市场不好,银行又没额度,收入也比去年要下降不少吧。”

“像我们楼盘,去年底开盘到现在,每个置业顾问大约能卖6000万-7000万元的业绩,但是由于回款太慢,所以每个人也就一个月只能发几套房子的佣金,提点只有几千元,比起去年的收入,确实大大缩水了。”赵先生还表示,收入减少了,可是置业顾问的工作量反而加

大了,没有客户上门就要利用各种渠道拓展客户,好不容易找到客户更是要费力气留住。”

河西改善盘:收入变化不大

不少置业顾问的收入大大缩水,但也有置业顾问表示,今年和去年的收入相差不多。“去年我们这里的置业顾问一年平均卖了不到2亿,好的置业顾问拿了30万-40万的佣金。今年到目前为止,不少置业顾问的销售金额也达到了9000万元,佣金应该可以与去年持平。不过因为回款的关系,月收入还是会相对减少,减少幅度不大。主要还是因为楼盘和银行合作较好,下款速度尚可。”河西某改善盘的销售经理王先生表示,他的业绩受市场影响不大。

10家纯新盘抢在7月前上市 期待“诚意价”

如今新盘若想像去年一样捅破板块“天花板价”并非易事。

据悉,即将上市的新盘中,已有3家爆出“低价”。河西的南京汇金中心打出“让河西房价重回2万/平米以下”的重磅消息,推出精装公寓均价18900元/平米,甲级办公均价16900元/平米。而目前河西在售的精装公寓价格普遍在3万元/平米。

位于城南铁心桥的莱蒙水榭阳光,在首开前则推出“闪电”送首付的活动,购房者有机会可抽取最高30万的优惠。除此之外南京莱蒙营销策划部经理洪钟表示“开盘均价或在17000元/平米”,

这一价格比项目周边的二手房价格低近1000元/平米。

另一家号称“亏本卖”的是城南的长发都市·诸公。接下来,本月底之前还有富力尚悦居、中天铭廷、绿地之窗、明发新城中心、紫晶唐、金盛田锦上等纯新楼盘将陆续推出公寓、写字楼房源。

据记者了解,欲上市的其他新盘虽然价格未定,但是不少开发商表示出会以“诚意价”开盘。中天铭廷的销售人员表示,该项目是中天城投在南京打造的首个项目,“首开价会比较有诚意”。被称为“闪电盘”的中南世纪雅苑销售负责人也表示,中南最小户型69平米的房

源总价或不到100万。

值得一提的是,这两家楼盘都是区域内的高地价楼盘。中天铭廷位于仙林大学城,楼面地价为10259元/平米,曾为仙林单价地王。麒麟科创园板块内的中南世纪雅苑,楼面地价则达7103元/平米。

“这就是去年诞生的那波地王上市时最尴尬的地方。”某资深人士表示。

“新盘相比老盘,在定价上相对自由。而在目前的市场行情下,让价才能撬动市场。后期不排除一些楼盘会放出‘亏本卖’的价格。”合众联合机构总经理程鹏表示。



现代快报记者 杨晔

在6月剩余的半个月里,纯新盘的亮相或将成为南京楼市一大看点。据记者粗略统计,计划6月底前入市的新盘预计有10家,其中不少为去年“出世”的地王盘。有业内人士表示,在楼市观望期,想打响头炮的纯新盘,尤其是顶着“高地价”帽子的纯新盘,难免会遭遇定价尴尬。