

房地产：技术人才年薪超营销策划人才 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/228/2021\\_2022\\_\\_E6\\_88\\_BF\\_E5\\_9C\\_B0\\_E4\\_BA\\_A7\\_EF\\_c108\\_228509.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/228/2021_2022__E6_88_BF_E5_9C_B0_E4_BA_A7_EF_c108_228509.htm) 热点：专业技术人才最吃香 正在进行的房地产应聘狂潮让我们看到了一片欣欣向荣的房地产人才市场，但在这欣欣向荣的背后，却是房地产企业无奈的叹息：人才匮乏。而其结果正好可以套用时下最风靡的一句对白：“21世纪什么最贵？人才！”这里的贵特指薪酬，什么人才缺，什么人的身价就贵，这符合市场经济规律，也从另一侧面透露出今年房地产市场的人才需求。转贴于 学生大求职站 <http://job.studa.com> 据上海房地产业人才交流开发中心负责人王连和介绍，上海房地产由于开拓市场领域广阔，因而全国各地的一级城市、二级城市都有上海房地产商的影子。再说上海向外输出的房地产人才也很多，所以人才需求较大。复地、大华等大品牌公司由于业务量的扩展，以及外地业务的动工，都需要大批人才，且大多是经验丰富的专业人才。从今年的众多房地产企业招聘信息里，我们得到的信号是专业技术人才的年薪远远超过营销策划人才。如结构总工程师、建筑设计师、规划设计师、景观设计师、造价工程师等职位，年薪均超过10万元，甚至有些企业给高级建筑师的开价已经涨到30万元。而过去较为“吃香”的经营管理中心总经理助理、项目销售经理、营销策划经理这些管理类职位的年薪普遍在8-15万元之间。门槛：经验、职称一个不能少 采访中，记者从几家房地产公司的招聘条件中发现，房地产企业越来越注重人才的实际工作能力和专业经验，企业对既懂专业又懂管理的复合型人才尤其看好。如总

经理一职，应该能够独当一面并且熟悉整个房地产流程，从日常管理到财务知识、房地产开发的知识以及组织管理能力等各方面能力都必须具备。除了这些“软性”条件外，绝大多数岗位还设置了“硬性”条件，如年龄、学历、职称、证书、工作经历等，即使是普通的文案人员也不例外。复地集团对高级人才的工作经验要求更为严格，营销策划经理、工程管理、总工程师、高级估算师等职位，学历至少本科以上，工作经验5年以上。而一些园林、土建、电气、暖通等专业工程师，还要求年龄在30岁至45岁，有中级以上职称。当然，这也不是绝对的，“只要是我们需要的人才，又能够胜任岗位，条件可以适当放宽。”复地集团人力资源经理顾敏解释说，工作经验、年龄、性别、籍贯不是公司选拔人才的必要条件，责任心强、专业知识丰富却是复地用人的前提。

预测：四类人才需求旺

- 1、房地产金融人才由于银行政策的继续调整，资金短缺问题成为大多开发企业心中永远的痛，要想摆脱资金瓶颈，就需要融资和资本运作高手加盟企业，尤其是那些熟悉信托、基金、银行、证券、不动产金融等理财模式，又能够帮助企业进行投、融资计划的专业人才。再加上存量市场活跃，个人买家和投资客需要更为专业的投资理财服务，因此金融类高级人才是各房地产企业2005年更加关注的焦点。
- 2、房地产评估人才随着资金因素和地产利润的越来越薄，房地产公司将比以往更注重成本控制。由于房地产估价业务与房地产市场发展关联度较大，房地产主体业务的稳步发展，为房地产估价企业提供了良好的发展空间，同时也为这个领域的专业人才提供了更多的就业机会，因此成本估价师将会成为市场上的“香饽饽”。在未来几年内，房地

产评估业的人才聚集效应将持续走高，从业人员队伍也将有序递增。3、技术类人才随着市场的逐步成熟和理性，房地产进入“精细产品时代”，客户对产品细节更加关注和专业，粗放型的产品策略已经不适应市场环境变化。因此2005年，为了能够使项目在产品上做的更加到位，高端技术型人才必将受到青睐。4、房地产经纪人才转贴于学生大求职站 <http://job.studa.com> 服务咨询业已成为房地产业中的一大重点，随着住房供应体系的不断配套完善，新建住房和存量住房的交易稳步增加，房地产经纪从业人员数量将有一定增长，入行门槛也会有进一步提高，掌握经济、法律、信息等知识的中高级经纪人才将在今后几年内有较大需求。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 [www.100test.com](http://www.100test.com)