

房产人才争夺激烈 中高级营销人才供不应求 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_E4_BA_A7_E4_BA_BA_E6_c108_228781.htm “李主任，我们急需房地产营销副总、营销总监，请尽快帮我们物色，待遇好商量”。近段时间，中国房地产人才网百乐房地产建筑猎头中心的李小平主任经常接到这样的告急电话。记者了解到，在房地产市场处于买方与卖方势均力敌的拉锯大战的关键时刻，有一些开发商已经提早启动了中高级营销人才的争夺大战，优秀房地产营销人才的“薪情”因此逆势上扬。转贴于学生大求职站 <http://job.studa.com> 房地产市场从卖方市场向买方市场的转变是造成这种情况的主要原因。据中国房地产人才网的高级猎头顾问介绍，在国家出台一系列稳定房价的举措之前，全国大部分地区的房地产市场基本上都属于卖方市场，一方面降低了营销工作的难度，不少“南郭先生”顺势拿着高薪；同时不利于真正优秀的营销人才施展才华。房产营销人员在整个房地产价值链中成为不太惹眼的配角，作用比较有限。但一系列的房地产新政迅速扭转了这种局面。似乎是在一夜之间，开发商突然感觉到房子没有以前好卖了，甚至是不好卖了。部分开发商认为房地产市场从“卖方市场”向“买方市场”转变是市场发展的必然趋势，市场最终是要走向成熟的。目前房地产行业初级人才严重供大于求，中高级人才严重供不应求。房地产界资深人才顾问认为，由于大部分企业目前出现了销售不畅的情况，现实存在的压力使企业对营销人才的需求明显增强。同时，房地产企业为了增强自己的竞争实力，对人才，特别是中高级人才的需求会更

加迫切。另外，为了面对未来更加激烈的市场竞争，房地产企业对营销人才的需求从销售环节扩展到前期调研、项目定位、产品定位甚至客户售后服务等“泛营销”环节。真正的策划高手、销售能人、设计专家、工程专家必将成为企业和猎头公司争相猎取的对象。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