

房产策划师：从分文不挣到月入数万 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/229/2021_2022__E6_88_BF_E4_BA_A7_E7_AD_96_E5_c108_229143.htm 经朋友介绍，我约见了在SOHO现代城一间高级写字楼做房地产策划的陈青小姐，入道四五年，她已参与了数十个楼盘开发的策划，经历了这一行太多的奥妙，见识了其中的种种稀奇。“没有失败的楼盘，只有失败的策划”，陈小姐开口就抛给记者一句精炼的开场白。陈小姐在北京闯荡几年来，既有过失业半年、一分不挣的时候，也有过一次提取几十万佣金的经历。“这就是房产策划师的生活”，陈小姐道。转贴于 学生大求职站 <http://job.studa.com> 谈到最成功的一次楼盘策划时，陈小姐说：“我想不管是北京还是哪里，人们都有一定的住房心理需求，所以我们讲要建立以人为本、人性化的社区。我主张回归自然，赋予小区以文化，人们不要相互不往来，所以我把创意焦点集中在小区公共交流的一个会所上，主张小区要有情绪，从产品功能、生活方式和价值符号等每一个环节都提炼出“人文关怀”的概念。结果这个策划一炮打响，后来出现了很多的模仿者。”“房地产策划师为开发商做的策划方案，最高价值50万元！”谈起自己所从事的职业，陈小姐一脸的自豪。她说，房地产策划师就是“让好房子说话”的一群人。现在市场上出现“千楼一面”的模仿现象，一些房地产项目往往只是诉求“美好、尊贵生活、豪宅”之类的陈辞滥调，打动不了购房者。“好的策划师是导演商品向市场最后‘惊险一跳’的人。房地产营销策划工作80%的部分是‘常规动作’，而只有20%的部分是‘自选动作’，前者

要保障项目的安全性和稳定性，后者则往往决定项目是否能在市场中‘脱颖而出’，也就是‘我拿什么来感动你’，这才是策划人真正的价值所在。”陈小姐说，房地产策划师是通才型人才，要求从业人员精通建筑学、美学，甚至历史学等多方面知识，尤其对房地产这一行业要充分熟悉，需反应敏捷，头脑灵活，并且充满激情，主动性强。据她介绍，目前在房地产企业当中，策划师人数并不多，尽管房地产策划师的收入高、低差别很大，但底薪一般都能达到两三千。加上大学里没有对应专业，开发商基本上招不到急需的项目策划人员，所以，干这一行还是挺“吃香”的。陈小姐在谈到自己的职业前景时，十分自信地说，随着各地房地产的大规模开发，对策划人员的需求量必然加大。房产行业竞争日趋激烈，一个好的房地产策划师也就是“幕后诸葛亮”，对房产的开发起着举足轻重的作用。因而，在房地产经营系统中，房地产策划师的重要性毫不逊于销售经理、推广经理等。如果干好这一行，前途可谓不可限量。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