

房地产策划师首期培训即将举行 全程策划师职业前景被看好
PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/615/2021_2022__E6_88_BF_E5_9C_B0_E4_BA_A7_E7_c57_615081.htm 近日，建设部中国房地产业协会与劳动和社会保障部中国就业培训技术指导中心联合推出了“房地产策划师”职业培训及资质认证，首期培训将于9月17日到20日在北京举行。这是目前国内房地产业最具权威性、层次最高、水平最高的，由政府机构和行业协会共同颁发的职业资质认证，填补了我国房地产营销策划类高端职业认证的空白。据华润置地经纪公司总经理助理蒋智生介绍，房地产策划行业的发展与顾客逐渐走向成熟息息相关。随着消费者更加理性，购房更加挑剔，要求房地产开发商对房子的设计、定位、包装从项目筹划伊始就要有全盘的战略。项目前期策划的成功与否，直接决定了其后期销售的好坏。房地产的策划水平就成了房地产项目开发是否成功的关键所在，在这种背景下，房地产策划行业逐渐兴起。高素质策划师稀缺 据中国房地产培训项目办公室副主任刘富强介绍，一个合格的策划人员，他的角色决定了他必须具有良好的建筑、规划等基础专业知识，同时又具备现代管理知识、强烈的市场意识以及实践经验的人才。房地产由于是“资金密集型”和“人才密集型”相结合的产业，高投入高风险高技术要求房地产策划应该是小组的集体讨论的结晶，而作为这种小组的领导人，他的素质要求会更高。但过去学历培养体系中没有系统地培养房地产业人才的专业，再加上传统教育重理论轻实践的不足，优秀人才寥寥无几。目前国内的房地产策划师大多是由媒体从业人员和营销人员转化而来，

他们具备的多是销售经验，而对建筑学、规划学等专业知识知之甚少，因此影响到策划水准。全程策划师最被看好对于目前房地产业人才的现状和用人要求方面，蒋智生认为，由于长期没有把房地产策划当做一个科学体系和工作流程看待，只是认为策划就是就特定的问题提出一个点子，导致目前的策划人才大多只是从单个的环节考虑问题，没有当做逻辑思维发挥，从理解整个环境、政策的角度看问题。随着房地产业竞争的加剧，富有实战经验和深入的操作能力，从整体策划开始并深入到每一个细节的确定，才能在理性的房地产市场中获得胜利。目前各大房地产开发商也在致力培养或网罗这种人才，可以预见，将来的房地产策划业将是能够进行全程策划的人才的天下。

从业者说 房地产策划必须靠自己学习 北京中原房地产经纪有限公司策划经理王征 房地产策划是最近几年兴起的，和其他比较成熟的行业相比，房地产策划还没有形成非常完整的理论知识框架。因此，对于刚入行的新人而言，不会有系统化的参考资料可以供自己学习，也不会有前辈手把手教导你，要想在这个行业立足，必须靠自己摸索。而房地产策划涵盖了经济、营销、建筑、法律等多方面的知识，学习起来可以说是相当磨练人的。我刚入行时从助理做起，为了能够尽快了解房地产行业，在跟进一个项目时，从到现场研究项目的特点，分析项目所处的环境这些细枝末节处着手，参考过去的成功方案结合自己观察到的特点仔细推敲。夏天很热，我连续三个月都是白天在工地上考察，然后挑灯夜战到次日凌晨一两点。策划案写了改，改了写，有点像电影或者漫画里面的工作狂形象，家里人都笑我：“总理都还有休息的时间，你倒好，一个小小的策划师

，忙得把家当成了旅馆。”一个个项目就这样做了出来，如今经验是越积累越多，但是因为顾客要求多种多样，策划师还是需要自己不断摸索。我觉得房地产策划师最大的乐趣应该是来自于操纵上亿资本的快感。很多投资房地产行业的人都是手里有资金，希望通过房地产这个高利润的行业使资本增值。但他们本身并没有太多的房地产行业运作知识，于是委托专业的策划师为他们服务。房地产策划师从房产的定位、适合选择什么样的设计风格、制定什么样的施工方案到最后的营销方式，全程参与到一个项目的开发中来。每一个项目几乎都是上亿的资金。每当自己的策划被采纳，看着万丈高楼平地起，心里便有一种说不出的快感。职业要求需要具有很高的综合素质 房地产策划师在工作中要整合建筑、营销、设计等多方面因素，运用自己的综合职业能力为项目规划出合理的建设取向在设计、建设、营销、服务、管理等方面提出比竞争者更能满足顾客需求的实施细则，因此房地产策划师在职业要求上需要具备很高的综合素质。掌握全局的能力 房地产属于资金和人才密集型产业，某一个环节出现失误可能导致整个楼盘血本无归。因此作为一个好的策划师要能够整合包括设计、建筑、融资等在内的各种可以利用的资源。同时要协调好这些资源发挥其特定的价值。因此，要有掌握全局的能力，这种能力不仅仅是长期积累下来的工作能力，更是一种魄力的体现。充分的实战经验 由于房地产业的特殊性，任何成功的经验都很难照搬应用在新项目上，而且前一个项目的成功也不能保证未来项目一定成功。在充分的实践经验基础上锻炼出来的吸收各种策划元素，进而去粗取精，优化组合的能力是策划成功的关键所在。出色的创新

能力随着竞争加剧，如何创新以吸引顾客的眼球成为房地产商吸引顾客掏腰包的杀手锏。因此差异化虽然不是房地产企业惟一的生存战略，却是获取竞争优势的重要手段。房地产策划、咨询机构没有创新意识，或创新能力不足，就抓不住差异化的机会，而没有差异的同质项目，必然导致价格的恶性竞争。

敏锐的洞察力 所谓洞察力，是指房地产策划师要对市场有效需求变化的敏感程度与预见能力。房地产项目投资大、建设周期长，受政策、社会环境、经济环境、管理水平、资金来源等因素制约，制约因素稍有变化，就会导致市场有效需求发生变化，预先的项目定位就有可能发生变化甚至落空。房地产策划师对市场可能的变化必须有敏锐的洞察力，及时修正与市场有效需求相悖的定位，否则，项目前期的准确定位，一样会导致项目建成后面对将是没有需求或需求有限的市场。

较强的合作能力 策划师要能够使其项目的“理念设计”、“市场目标定位”、“项目规划”、“建筑设计”、“营销执行”、“经营运作”、“品牌建设”等方面能与项目操作同步进行。这不是单个阅历丰富、才华横溢的策划人所能肩负的重任，需要众多的专业人士通力合作。

职业区别 策划师与规划师在很多人眼中，策划与规划都是在项目启动之前进行前瞻性统筹工作，其实，策划师和规划师的工作特点截然不同。据刘富强介绍，给规划师和策划师同一块土地，以土地的界线为红线，规划师只在红线范围内画图；红线外他根本不关心或所知甚少；而策划师是直面市场，他们的视野则常常越出红线以外，有时红线以外的东西比红线以内更重要。所谓红线以外需要考虑的因素是指景观、环境，其他楼盘甚至竞争对手的优缺点等。这一切都在策划师

考虑之列，一切要有所吸收，有所摒弃。策划师更多的是考虑产品在市场内的定位，如何吸引顾客购买，所以从某种意义上说，策划师眼中没有红线。

薪酬调查 优秀者年薪可达百万元 据外企太和顾问吴希介绍，一个房地产项目销售的好坏与否，很大程度上也依赖于市场人员做出的策划方案，因此策划人才整体收入较高。在房地产业收入最高的十个职位中，策划人才占据了三个席位，他们的年薪中位值可以达到12万元以上。这是因为北京是政治、经济、文化中心，在房地产开发方面，文化和政策共同影响房地产开发的特性，影响开发企业的人才重心。从去年开始，北京地区的房地产行业重视策划师的趋势更加明显。据记者调查，目前北京市房地产策划师的收入方式由基本工资加房产提成两方面构成。基本工资可能并不高，低的只有3000元，但是如果能够策划出好的楼盘项目，推动楼盘热卖，那策划师的提成将相当丰厚，优秀的策划师年薪几十万元，甚至可以过百万元。

国外状况 从业者多从商学院毕业 据中国房地产培训项目办公室副主任刘富强介绍，策划是中文里的一个专有名词，国外把我们称谓的策划定义为SP（strategy plan，战略规划），从事者往往是从比较宏观的层面上，运用微积分、函数等统计学相关的知识进行分析，且从业者多是从商学院毕业。相比之下，国内的策划师更注重细节，且运用更多的是谋略。

相关培训 认证以采写策划方案的形式进行 培训项目 据中国房地产培训项目办公室副主任刘富强介绍，劳动和社会保障部与中国房地产业协会根据具体情况，将举办三种类型的培训班，具体为：远程房地产策划师职业资质认证班培训由劳动和社会保障部与中国房地产业协会联合主办。以网络远程教

育方式培训，同时辅以同期全国培训活动课件，达到课程资源共享。学制两个月（200学时）。结业颁发劳动和社会保障部与中国房地产业协会联合认证的“远程房地产策划师职业资质证书”。适合人群：进入房地产及相关行业时间较短，希望提高自身素质及有意向进入房地产行业发展的女士。房地产策划师职业资质培训认证班 培训由劳动和社会保障部与中国房地产业协会联合主办。基础课程采用远程教育结合地面辅导方式完成，进行网络远程教育培训中同时组织国内房地产行业顶尖专家与著名房地产企业总裁进行精品课程讲座和总裁论坛。结业颁发劳动和社会保障部与中国房地产业协会联合认证的“房地产策划师职业资质证书”。适合人群：已有房地产及相关行业从业经验并希望提高自身策划水平的女士。房地产策划师EMBA高级研修培训班 培训由劳动和社会保障部、中国房地产业协会、著名高校联合主办。课程主要为劳动和社会保障部、中国房地产业协会的著名专家和教授的专题讲座与总裁论坛。同时组织房地产策划师俱乐部，开展联谊会等活动。结业颁发劳动和社会保障部与中国房地产业协会联合认证的“高级房地产策划师职业资质证书”，同时颁发著名高校“EMBA高级研修班结业证书”。适合人群：房地产及相关行业的资深企业总裁、董事、高级经理、专业人士。培训主要内容与方式 培训内容涵盖当前房地产市场17种主流产品的全程策划及实施方案。教学内容是根据包括现代城、苹果社区、奥林匹克花园等17个全程策划和实施方案开发出来，涵盖每一类经典产品的市场研发、建筑风格、主题选择、营销方案、物业服务、客户管理等方面。授课教师由各方案的设计者和执行者担任，比如SOHO公寓就是

由SOHO中国董事局主席潘石屹主讲，左岸公社由万柳新兴房地产开发有限公司董事长林润主讲。考核认证据刘富强介绍，认证会以采写策划方案的形式进行。具体方式为给出一块地皮以及周边环境和开发目标等，由考生根据题设进行策划。由于目前该认证项目还处于试点阶段，因此首次认证会参考学员过去的策划来决定成绩。学员学习期满并经考评合格后由中国就业培训技术指导中心和中国房地产业协会联合颁发《房地产策划师》职业资质证书，同时将学员档案资料编入中国就业培训技术指导中心和中国房地产业协会的人才档案库。学员结业后将被邀请参加由中国房地产业协会和中国就业培训技术指导中心房地产培训项目办公室定期举行的“房地产总裁论坛”、“房地产策划师俱乐部”等。1

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