房地产求职宝典

YJBYS致力于提高应届毕业生就业率
以及实现社会人力资源的最优配置

房地产行业求职宝典

前言

房地产业是指从事土地和房地产开发、经营、管理和服务的行业。主要包括国有土地使用权的出让，房地产的开发和再开发，如征用土地、拆迁安置、委托规划设计、组织开发建设、对旧城区土地的再开发等；房地产经营，包括土地使用权的转让、出租、抵押和房屋的买卖租赁、抵押等活动；房地产中介服务，包括房地产咨询、估价和经纪代理、物业管理。房地产的调控和管理，即建立房地产的资金市场、技术市场、劳务市场、信息市场，制定合理的房地产价格，建立和健全房地产法规，以实现国家对房地产市场的宏观调控。

近年来随着我国经济的高速发展，这行业也随之热门，该行业发展前景被普遍看好，缺口较多，急需中高层人才，职业有较大的发展空间，而行业竞争激烈，入行门槛低，提升门槛高，受到大部分求职者的青睐；但是该行业由于销售岗位可能需要经常跑楼盘，较辛苦，收入福利方面刚开始较低，经验越丰富经济收入提升越高。应届毕业生会开始都会比较难适应其中过程，所以也是不少人不踏进这个行业的原因；而作为在房地产行业里想做到高层且高收入都要从基层销售员做起。

为了使大学生朋友们迅速地在竞争对手中脱颖而出，轻松得到房地产行业的工作，应届毕业生求职网（www.yjbys.com）职场专家收集相关方面的资料，总结出一套较完整的房地产行业求职宝典，供大家参考和借鉴。

本宝典本着为想进入房地产业行业的同学服务的目的，帮助大家更好地了解房地产行业。宝典分为六部分，包括行业概况、企业介绍、行业需求、应聘秘籍、职业规划、房地产业行业基本知识。其中前三章介绍了关于房地产行业的基本信息，比较详尽。在这三章中，行业介绍、国内外发展趋势、名企比较、行业人才需求、岗位人才特殊需求等所有大家求职时想要了解的行业相关资料应有尽有，详尽直观。后三章尤为重要，我们以职场的第一信息，站在应届毕业生的角度出发，根本上解决问题疑惑，详解进入房地产行业的每一个关键的步骤和感受。

目录

前言.....1
一、 行业概况.....3
1.1 行业介绍.....3
1.1.1 行业概念.....3
1.1.2 行业特点.....3
1.2 行业发展.....4
1.2.1 国内发展趋势.....4
1.2.2 国际发展趋势.....5
二、 企业介绍.....9
2.1 代表企业.....9
2.2 企业对比.....14
三、 行业需求.....16
3.1 人才需求.....16
3.2 招聘岗位.....16
3.3 行业资格证书.....17
3.3 行业“潜规则”.....23
四、 应聘秘籍.....24
4.1 校园招聘.....24
4.2 网申攻略.....26
4.3 行业笔面试试题.....27
4.3.1 笔试题目.....27
4.3.2 面试题目.....29
4.3 经验分享.....30
五、 职业规划.....35
5.1 员工培训.....35
5.2 职业规划.....37
六、 行业基本知识.....38
6.1 行业基本知识.....38
6.2 行业常用英语.....48

一、行业概况

1.1 行业介绍

1.1.1 行业概念

房地产业是指从事土地和房地产开发、经营、管理和服务的行业。

房地产业主要包括以下一些内容：

1、国有土地使用权的出让，房地产的开发和再开发，如征用土地、拆迁安置、委托规划设计、组织开发建设、对旧城区土地的再开发等；

2、房地产经营，包括土地使用权的转让、出租、抵押和房屋的买卖租赁、抵押等活动；

3、房地产中介服务，包括房地产咨询、估价和经纪代理、物业管理。

4、房地产的调控和管理，即建立房地产的资金市场、技术市场、劳务市场、信息市场，制定合理的房地产价格，建立和健全房地产法规，以实现国家对房地产市场的宏观调控。

1.1.2 行业特点

(1)、房地产行业从事的不是建筑活动，而是经济活动。

房地产行业是一个非常特殊的行业，涵盖了从土地的取得，到项目策划、项目规划设计、到建设实施、销售及后期物业管理的全过程。虽然始终围绕着建筑展开工作，但实际上它却是从事经济活动，因为他的目的不是要建房子，而是赚取巨额的利润。房子如何建、建什么样的房子，都不是关键，最关键是要利益最大化。建筑只是个载体，是达成经济目的的载体。这与建筑单位有着严格的区别，建筑行业虽然也要赚取利润，但他的主要目的是为别人建房子，是通过建房子赚取合理的利润。房地产的经济特征，也决定它经营方法、经营目标也与建筑单位有本质的区别。

(2)、房地产行业需要策划活动来贯彻实施。

房地产行业始终在做着策划活动，从土地的取得，到最后的交房，都离不开策划，甚至策划的好坏，还直接影响到利润的高低。这就使我们的工作，始终需要有策划意识，任何事情、事物都需要多方案、多角度地考虑它，甚至要创造性地考虑它。房地产行业没有做不了的事，只有寻找不到的最佳方案。

(3)、房地产行业是多项目的综合体工程系统。

房地产行业工程系统是多项目的综合体。它牵涉到投资、策划、广告、销售、建筑设计、建筑施工、监理、物业服务、装饰、材料采供、商业等等。

(4)、房地产行业的工作是决策，而不是简单地工作。

房地产行业牵涉范围非常广泛，而房地产开发公司又是总策划者与总管理者。所以每一个行为都是决策，而不是简单的工作。优柔寡断会丧失很多机会。要是等别人给你决策，难免就太阿倒持了。很多人只是觉得是份工作，要被权威部门左右。比如在设计院面前不敢决策，不能勇于要求，完全听设计院摆布。在成本控制上造成很大浪费。在工程进度控制上还会造成时间的拖延。而设计院也在等决定，结果就是只能是踢皮球。

(5)、房地产行业的利润渠道很多。

房地产行业牵涉非常广，这也决定了，房地产行业的利润来源也非常多。很多企业都只是利用了房地产的建设和销售方面功能。这两项利润是房地产利润来源的主要部分。销售利润表现为开源性，目标是利用各种手段达到最高的销售利润、最短的销售时间、最小的销售成本。而建设利润表现为节流性，目标是用最低的建筑费用、最快的工程进度、达到最佳的工程质量。

房地产行业还可以利用规划商业设施，创造持续的经营利润;利用物业管理创造后续利用。这两项利润都有隐形性，暂时没有结果，但持续时间非常长，利润规模量也非常大，还表现为一次投入，长期盈利。当然合理的商业设施、规范的物业管理，也可以从侧面促进项目品质的提升，从而促进销售创造更大的利润。

房地产行业还可以利用新项目的初期性特征，组织建材销售(材料配送)、装饰招商(装饰公司竞标)活动。这两方面利润来源，有着暂时性、短期性。但所需要投入的精力非常少，利润总额也很高。当然利用得当也可以从侧面促进项目影响力的提升、美誉度的提升，从而促进销售创造更大的利润。

当然房地产行业经济规模量大，资金的运用得当也可以创造更大的利润。这是投资和融资的范畴。不是我们考虑的重点。

1.2 行业发展

1.2.1 国内发展趋势

我国房地产行业的发展

第一阶段：理论突破与试点起步阶段(1978 至 1991 年)

1978 年理论界提出了住房商品化、土地产权等观点。1980 年 9 月北京市住房统建办公室率先挂牌，成立了北京市城市开发总公司，拉开了房地产综合开发的序幕。1982 年国务院在四个城市进行售房试点。1984 年广东、重庆开始征收土地使用费。1987 至 1991 年是中国房地产市场的起步阶段。1987 年 11 月 26 日，深圳市政府首次公开招标出让住房用地。

1990 年上海市房改方案出台，开始建立住房公积金制度。1991 年开始，国务院先后批复了 24 个省市

的房改总体方案。

第二阶段：非理性炒作与调整推进阶段(1992 至 1995 年)

1992 年房改全面启动，住房公积金制度全面推行。1993 年“安居工程”开始启动。1992 年后，房地产业急剧快速增长，月投资最高增幅曾高达 146.9%。房地产市场在局部地区一度呈现混乱局面，在个别地区出现较为明显的房地产泡沫。1993 年底宏观经济调控后，房地产业投资增长率普遍大幅回落。房地产市场在经历一段时间的低迷之后开始复苏。

第三阶段：相对稳定协调发展阶段(1995 至 2002 年)

随着住房制度改革不断深化和居民收入水平的提高，住房成为新的消费热点。1998 以后，随着住房实物分配制度的取消和按揭政策的实施，房地产投资进入平稳快速发展时期，房地产业成为经济的支柱产业之一。

第四阶段：价格持续上扬，多项调控措施出台的新阶段(2003 年以来)

2003 年以来，房屋价格持续上扬，大部分城市房屋销售价格上涨明显。随之而来出台了多项针对房地产行业的调控政策。

1.2.2 国际发展趋势

国外房地产行业发展启示

日本挤压房地产泡沫的措施和启示

日本是亚洲先进入发达国家行列的国度，经过二次世界大战结束至今的半个多世纪的潮起潮落，房地产企业的发展和房地产市场的培育已日趋理性和规范。目前在被人称为亚洲金融中心的东京市中心，相当于上海的静安寺的中心区域内，买一套新建的 40 层高的公寓单元，实用面积 90 平方米，两间朝南，带停车位的房子，价格不过 4000 多万日元，要算建筑面积达 120 平方米，合人民币 360 万元，按建筑面积算每平方米 3 万元人民币，与此同时日本白领收入相当于上海的五倍，可想而知上海静安寺的房价相比较就显得偏高。日本提供出售的住宅都是全装修的，包括卫生间和厨房，还有中央空调和地板暖气，所有材料都是无毒标准，浴室带空调和液晶电视，厨房也是带全自动洗碗和烘干机，基本家用电器和家具一应俱全。

然而，日本房地产市场发展到今天这样的情况也是经过几轮发展和调整后逐渐形成的。

日本最大一次房地产泡沫来自于 20 世纪 80 年代，当时日本的房地产上涨速度飞快，短时期内涨价幅度巨大，很多投机者利用迅速上扬的股票的账面利润投资房地产，导致房价飙升。在日本当年的房地产热中，最大投机者是财力雄厚的企业，它们在大量资金投入促使商业房地产价格快速抬高的同时，也拉抬了住宅房产的价格。最终，由于日本中央银行升息力度的不断加大，在股市崩溃的同时，楼市的泡沫也同时被挤破。随着投资者大量抛售股票以填补土地市场的损失，或者抛售房产以弥补股市损失，促使日本的股市和楼市价格在短期内直线下降，跌至低谷。直到二十一世纪日本的股市和房市才得以恢复，进入新一轮的增长周期。

日本房地产泡沫的破灭给世人很多的警世，其一是市场经济环境下政府如何做好对房地产市场的风险预测和调控，其二是房地产更多的是用于解决人们的居住和生活的产品，而不应过分看重它的投资回报，其三是避免受高涨的房地产市场的诱惑和吸引，动用高利和高额贷款来购买或投资房地产。

日本政府在吸取教训和重塑房地产业的过程中，推出了三大符合市场发展规律的改革措施：一是通过增加国债来投入建设代价昂贵的公共配套项目恢复房地产及其他经济部门的活力和提高房地产的附加价值，二是放宽限制，为了刺激经济，日本开始放松对金融行业的诸多限制，它帮助投资者建立了房产投资信托，主要用于设立商业地产投资的互助基金。三是政府还调整了建筑标准以便于开发商的房地产项目开发，比如高度限制，并缩短了建筑方案的审批时间，并鼓励节能建材的大量使用。实践证明：这些改革措施的实施为日本的房地产市场注入了资金，增强了活力，减少了再开发的难度，降低了市民进入房地产的门槛，使日本的房地产业迈入了新一轮的可持续发展周期。

美国房地产市场发展的现状和警示

美国的房地产业二十世纪 80 年代以后一直是世界上理性和规范发展的成熟市场典范，然而在进入二十一世纪后也开始了一个不太理性的高速增长期，随着美国经过近年来的稳步增长，美国的住宅价格更是让人不可理解地快速上涨，目前已有越来越多的美国经济界人士认为：美国的房地产泡沫已经出现，政府必须采取果断的措施来应对和抑制日益攀升的房地产价格。美国新上任的美联储主席本·伯南克在防止和解决美国经济过热和房地产升温的主要方法是对美元再行加息，进行金融创新和进一步放宽限制，希望以此来确保美国经济的快速、持续发展和美国房地产业的理性、健康发展。

美国作为世界最发达的国家，是世界上二十世纪最先解决居民住宅的国家，美国绝大部分居民是居住在 2 至 3 层的别墅和单套面积达 200 平方米以上的住房里。美国的统计资料都是以单元住宅来计算房屋的价格，而不是按平方米来计算住房。目前美国平均房价折算成每平方米价格约在一万元人民币，同我国目前一线城市市区高档住房价格相当。美国人当今崇尚的居住品位和我国的住宅观念大相径庭。不但单位住宅没有公共面积一项的干扰，而且住宅内很多区域是不算入建筑面积的。因为其计算的原则是完工面积必须是经过建筑材料如地板，地毯之类铺设后的地面和楼面。因此一般室内的走廊，地下室，阁楼和院子都不在销售总价范围之内。同时，按照美国建筑行业的指导，室内层高低与五英尺的部分不作计算，如果一个房间 7 英尺以上的空间不到 50%，则整个面积不计房价。

虽然美国是最先进入居住现代化的国家，但进入二十一世纪后随着人民的生活水平的不断提高和人口的自然增长，改善住房环境和投资商品住房的行为近年来较为普遍，这就进一步促使了美国房地产价格的一路走高。面对房地产业的财富效应，一些原先选择租房居住的家庭也开始改变观念选择购房居住，从而进一步加强了人们对房地产的需求。与此同时，伴随着美国大都市房地产价格的快速上升，使得这些地区的一些精明的居民开始出售他们手中的升值和高价房屋，一些工薪阶层更是将快速增值的自住商品房出售后搬迁至低价房价的二三线城市生活。

美国 2005 年房地产价格平均上涨幅度接近 15%，这是该国自二十世纪 80 年代以来房价涨幅最大的一年，目前仍没有迹象表明房价已经升到顶点。与房价快速上涨不同的是非住房产品和消费类产品指数仅仅上涨 3%。从地区上看，美国太平洋地区增长速度最快，西南中部地区则增长速度较慢。二十世纪 80 年代，在西好莱坞市，一套面积 1000 平方英尺的住房售价 30 万美元，现在的售价则高达 180 万美元，而且价格还在上涨。美国加州的房价近三年平均升幅达到 40%，美国联邦房屋企业监督办公室认为：美国房价持续上涨受多种因素影响，其中按揭利率低，投机性投资和人们对房价上涨的预期是主要原因。虽然无论从上涨幅度和地域广度看，房价的增长都很惊人，但考虑到通胀率，收入增长和其他因素，这种增长能否持续下去成了人们关注的焦点。美国经济学家在 2003 年就开始发出了房地产过热的警告，2006 年更

提出了美国房地产出现泡沫的忠告，目前美国政府正打算通过提高利率，增长税收和调节市场来稳定房价和平抑市场，避免美国房价的大起大落，以促使美国房地产业的发展和美国经济的发展以及人们收入增长的水平同步。

俄罗斯房地产市场的变化和原因

俄罗斯在进入二十一世纪后，随着其国内私有化和市场化步伐的不断加快，计划经济体制下形成的住房制度和土地制度与俄罗斯社会经济发展的现实越来越不相适应。由于缺乏相关的法律约束和完善的市场次序，使房地产企业和房地产市场的发育一度较为混乱。为了规范俄罗斯的房地产市场，加强对现房销售和房屋预售的管理，俄罗斯国家杜马 2005 年通过了该国新的《房地产法》。这项法律规定，从当年 4 月 1 日起俄罗斯所有房地产项目都必须在获得房屋销售许可后才可以上市销售，开发商只有在获得土地所有权和建筑许可权，并持有经批准的房屋建设方案后，才可与消费者鉴定房屋销售合同。另外，开发商必须承担房屋建设期间的风险。这项法律还对开发商的认证资格进行了严格规定：开发商如逾期不交房，单方修改或违反合同将被处以重罚：一旦今后建成的房子与合同不符，消费者有权退房并要求赔偿。

俄罗斯新实施的房地产法虽然得到了各方肯定，但在推出后的短时期内也加剧了俄罗斯房地产市场的供需矛盾，加快了房价上涨的速度。调查表明：在该项法律出台之前，俄罗斯 20%的商品房在建造之初并没有任何许可证，往往是提前出售和申请审批手续同步进行的。但是新法律出台后，这种未获国家批准即自行预售房屋的行为就成为违法行为了。因此，新法律的实施使得那些实力雄厚的大开发商才有能力进行房地产开发，房地产企业纷纷面临开发资金短缺的危机。这就促使许多在建商品房项目推迟上市，而计划建设的房地产项目又被暂时搁置。统计表明：俄罗斯房地产业与该项新法律出台前相比，目前新房供应量下降了近 30%，房市供求矛盾进一步加剧。当然，随着时间的延长该新法律出台后的正效益会逐步显现出来。

目前，全俄罗斯已经基本取消了由单位向职工无偿提供住房的做法。除国家机关外，只有一些效益好的大型能源公司还在为职工提供住房或住房补贴。据统计，俄罗斯 2005 年 500 万国家公务员等准备购买政府提供的公房，另有 4000 万国民需要改善住房条件。虽然俄罗斯的人均住房面积二十世纪 70 年代就进入小康水平并且一直缓慢增长，但至今也仅为人均 22 平方米。国民经济的发展和人们可支配收入的增加，促使俄罗斯人对住宅的要求量不断增加，而供需矛盾突出则导致了房价以非理性上升。

俄罗斯房地产价格的涨幅近年来始终大大高于居民收入提高的水平。并且大大高于周边的欧亚国家。近三年该国房价的平均涨幅达到 30%，一线城市房价涨幅尤其惊人，莫斯科平均房价折合人民币已达每平方米 1.7 万元，中心城区已达到每平方米 2.5 万元。莫斯科郊区和莫斯科州的房价近年来也水涨船高，个别新建设的地区的房价涨幅甚至已超过了市区，除了改善居住环境外人们还将购买住宅作为是个人投资或财产保值的手段，这种现象的蔓延也加剧了住房供求的紧张局面。

进入二十一世纪的俄罗斯房地产价格的不断上涨已引起政府的高度重视和警觉，因房地产价格的快速增长造成了吸引外资的减少和银行贷款集中使得风险加大，国外投资者因俄罗斯的投资成本增高而转投其他欧，亚国家。莫斯科目前的房价已高于许多欧洲发达国家，已经达到消费者所能承受的极限，因此俄罗斯联邦将在近期推出一系列新政，以求解决房价过高和规范房地产市场，政府日前已向全国人民承诺继续扩大房屋建设的规模，控制房价上涨的势头，切实解决百姓的安居乐业。

新加坡房地产市场的有序与和谐发展

新加坡是一个地少人多的城市国家。新加坡城市很小，又是岛国，对外发展的空间很小，几乎没有任

何资源，但是人口在不断增长，人们在收入增长的同时对改善住宅的要求也不断增长，国家经济发展对资源的要求也不断增长，有限的资源与持续发展之间的平衡是最大的挑战。新加坡政府经过多年科学的决策，理性的规划和有序地发展很好地解决了这一问题，使得该国在经济高速发展的同时，房地产业得以有序和同步的发展。新加坡的中央政府在公共管理事务中起着主导的作用，国家发展部主管形态发展和规划，具体的职能部门是城市重建局，地区政府不具有规划职能。规划法授权国家发展部门部长行使与规划有关的各种职责，包括制定规划法的实施条例和细则以及任命规划机构的主管官员，审批总体规划等。城市重建局除了各个职能部门外还设置了两个委员会，分别是总体规划委员会和开发控制委员会。总体规划委员会包括主要公共建设部门的代表，其作用是协调各项公共建设计划的用地要求，使之尽快得以落实。开发控制委员会的成员包括有关专业组织和公用事业局、环境部等政府部门的代表，专门负责非公共部门的重大开发项目。

作为举世闻名的世界花园城市，新加坡的城市规划分为概念规划蓝图和总规划蓝图两个层面。概念规划蓝图主要制定土地和交通的规划蓝图，这个蓝图让人们可以幻想未来 30 至 50 年后城市的样子。以此为总纲，再制定总体规划蓝图和控制性详规的法定文件。在这个蓝图当中，人口密集与非密集区域相关公共配套设施，交通网络，产业布局都有明晰的标记和详细的预算，蓝图垂直性考虑每一区域每年会发展到什么程度，在每个细分的小块，连容积率都有详细的规定。这个规划每五年会进行一次修改，届时将进行公示，专家和市民都可以提出自己的修改意见。在规划中，人口增长是必须考虑的，同时，新加坡政府部门特别关注一个小区域内，人口密集与非密集地块之间布局和平衡。

新加坡的土地资源非常有限，该国的一项基层措施就是推行合理的土地供应机制来维护土地的可持续发展。新加坡 88%的土地都属国有，对土地使用的控制相当严格，全国的所有土地划分为近千个小区，每一小区内都有详细土地规划。按照功能划分，土地使用分为 5 类：第一类是工业用地，工业用地通常以招标的形式供应;第二类是空白用地，空白用地主要指区域内居民的休闲活动空间;第三类是居住用地，居住用地通过规划将居民集中到不同区域后在区域内建立完整的配套措施，同时推行微型居住区计划，以尽量减少单一居住区规模，以控制区域内建筑的类型和密度;第四类是交通用地，交通用地以城市地下铁路系统用地为优先考虑;第五类是中心商业区用地，中心商业区用地以优先发展金融和商业为主，鼓励建筑高楼以促进土地资源的高度利用。目前新加坡工业用地的价格控制主要是通过调节土地的供应时间和供应量，最关键的是新加坡政府拥有土地的定价权。

新加坡高昂的土地成长必然带来高额的房价，而政府们重点将注意力放在了合理解决普通收入者的居住问题上。在新加坡，由建屋发展商负责住房供应。这个部门隶属于国家发展部，它的职能之一就是根据不同居民的收入水平设计不同的住宅，以解决各个层次居民的住房。供给普通收入者的经济适用房以高层住宅为主，居民可以通过公积金购买住房。该国对低收入者政府会提供更多的补贴。一般而言，一对无房的新婚夫妇第一次购房，如为二手房，政府会给予折合人民币 15 万元的经济一次性补贴;如购新房，政府会以低于市场价的折扣价格出售。这些住宅五年内不得转让，如果需要五年内出售的，必须通过政府机构，不能直接在市场上出售。对于新加坡高收入的居民，国家不包其住房，购置住宅完全实行商品化，虽然新加坡的房价较高，但由于新加坡人均年收入为 2 万美元，所以有钱一族对高额的房价也完全可以接受。

新加坡在城市建设中一向很重视基础设施建设，这些基础设施建设的资金来源主要是二个方面，一是财政拨款，二是通过招标由投资者出资。例如，在开发工业园区时，园区内的基础设施就由项目开发商投资建设，公共设施建成后移交给有关的政府机构去管理。另外，在各国房地产开发过程中，动拆迁成本的不断上升助推了房价的上升，而新加坡在动拆迁方面有很多可供接见的对策和措施。具体而言，新加坡政府搞好动拆迁有两方面成功的因素：其一是人们搬到新的地方，必须要比他们以前居住的地方好;其二是动拆迁的同时在老地方保留人们的一些记忆在那里，不完全毁坏它。当市民看到自己生活的环境在不断变好，而已有的往日记忆没有消失的时候，即使伤感也会支持政府因为规划而导致的动拆迁行动，从而确保了新

加坡房地产的健康和有续发展。

二、企业介绍

2.1 代表企业

房地产企业主要可以分三大类：

房地产开发商

房地产开发商的主要业务集中在地产开发，商业经营和与地产有关的服务项目。地产开发主要集中在商品房，写字楼的开发;商业经营集中在商业街以及商业地产的开发;与地产有关的服务项目包括建筑设计和物业管理等。

建筑设计院

建筑设计院的主要业务有规划与咨询，设计，交通咨询，大型建设项目管理，专项服务。

房地产服务商

房地产服务商的主要业务有环球企业服务、研究及顾问、物业管理、酒店管理和顾问服务、设施管理、估价及顾问、物业投资、写字楼代理、商铺顾问及代理服务、工业房地产投资服务、住宅服务、建筑顾问等。目前较大房地产服务商有“五行”即第一太平戴维斯、仲量联行、戴德联行、世邦魏理仕和凯德商用，中国国内比较成功的房地产服务商有世联地产。

房地产开发商

万科集团

万科企业股份有限公司成立于 1984 年 5 月，是目前中国最大的专业住宅开发企业。2010 年公司完成新开工面积 1248 万平方米，实现销售面积 897.7 万平方米，销售金额 1081.6 亿元。营业收入 507.1 亿元，净利润 72.8 亿元。

万科认为，坚守价值底线、拒绝利益诱惑，坚持以专业能力从市场获取公平回报，是万科获得成功的基石。公司致力于通过规范、透明的企业文化和稳健、专注的发展模式，成为最受客户、最受投资者、最受员工、最受合作伙伴欢迎，最受社会尊重的企业。凭借公司治理和道德准则上的表现，公司连续八次获得“中国最受尊敬企业”称号。

万科 1988 年进入房地产行业，1993 年将大众住宅开发确定为公司核心业务。至 2010 年末，业务覆盖到以珠三角、长三角、环渤海三大城市经济圈为重点的 46 个城市。

万科 1991 年成为深圳证券交易所第二家上市公司，持续增长的业绩以及规范透明的公司治理结构，使公司赢得了投资者的广泛认可。公司在发展过程中先后入选《福布斯》“全球 200 家最佳中小企业”、“亚洲最佳小企业 200 强”、“亚洲最优 50 大上市公司”排行榜;多次获得《投资者关系》等国际权威媒体评出的最佳公司治理、最佳投资者关系等奖项。

经过多年努力，万科逐渐确立了在住宅行业的竞争优势：“万科”成为行业第一个中国驰名商标，旗

下“四季花城”、“城市花园”、“金色家园”等品牌得到各地消费者的接受和喜爱;公司研发的“情景花园洋房”是中国住宅行业第一个专利产品和第一项发明专利;公司物业服务通过全国首批 ISO9002 质量体系认证;公司创立的万客会是住宅行业的第一个客户关系组织。同时也是国内第一家聘请第三方机构，每年进行全方位客户满意度调查的住宅企业。

恒大地产

恒大集团(3333.HK)是在香港联交所主板上市，集房地产规划设计、开发建设、物业管理于一体的现代化国际企业集团，逾百家国际知名投资银行、财团、基金股东遍布全球。

目前恒大在中国拥有员工 25000 余名，92%以上工程技术及管理人员为大学本科以上学历，拥有中国一级资质的房地产开发公司、中国甲级资质的建筑设计院、中国特级资质的建筑工程公司、中国甲级资质的工程监理公司、中国一级资质的物业管理公司。

恒大集团已在广州、上海、深圳、天津、重庆、沈阳、成都、长沙、太原、武汉、济南、郑州、石家庄、合肥、南京、长春、南昌、贵阳、西安、海口、昆明、兰州、呼和浩特、启东、银川、南宁、哈尔滨、乌鲁木齐等 3 个直辖市及 24 个省会城市设立分公司(地区公司)，在全国 62 个主要城市拥有大型房地产项目 112 个，覆盖中端、中高端、高端及旅游地产等多个产品系列，是中国在建工程面积最大、进入省会城市最多的房地产企业。2010 年，恒大销售金额突破 500 亿大关，稳居中国房企第一军团;全球发债 27.5 亿美元，海外融资规模最高，并以超过 80 亿元的品牌价值位列全国房企第一。今年前 5 个月，恒大实现销售面积 486 万平方米，位居全国第一;销售金额达 337 亿元，位居全国第二;向各级政府缴纳税收 53.06 亿元。

作为中国领先的房地产企业、中国标准化运营的精品地产领导者，恒大开发的楼盘采用低碳与环保技术设计建造，在中国十大房地产企业里价格最低、品质较好，性价比高，被中国很多老百姓誉为“民生地产”。十多年来，恒大还为中国慈善、公益和环保事业捐赠约 16 亿元，连续三年获得民政部颁发的“中华慈善奖”。恒大坚持全球化视野，全面实施国际化精品产业战略，全力打造二十一世纪规模一流、品牌一流、团队一流的全球化地产航母。

保利地产

保利房地产(集团)股份有限公司是中国保利集团控股的大型国有房地产上市公司，也是中国保利集团房地产业务的主要运作平台，国家一级房地产开发资质企业，国有房地产企业综合实力榜首，并连续五年蝉联央企房地产第一名。2006 年 7 月，保利地产股票在上海证券交易所上市，并入选“2008 年度中国上市公司优秀管理团队”，2009 年，公司获评房地产上市公司综合价值第一名，截止 2010 年底，公司总资产达 1514.61 亿元，实现销售认购过 661.68 亿元。

公司成立于 1992 年，2002 年完成股份制改造后，开始实施全国化战略，加强专业化运作，连续实现跨越式发展。目前公司已完成以广州、北京、上海为中心，覆盖 35 个城市的全国化战略布局，拥有 119 家控股子公司，业务拓展到包括房地产开发、建筑设计、工程施工、物业管理、销售代理以及商业会展、酒店经营等相关行业。

保利地产坚持以商品住宅开发为主，适度发展持有经营性物业。在住宅开发方面，逐渐形成了"康居"、"珍品"、"山水"、"尊享"的产品序列，涵盖中高端洋房、公寓、别墅多种物业形态;商用物业包括城市地标性写字楼、体验式购物中心、国际级标准展馆、超五星酒店、高端休闲产业及旅游地产项目等，具备多品类物业综合开发的实力。

公司奉行“和者筑善”的企业价值观，将“和谐”提升至企业品牌战略的高度，致力于创造自然、建筑、人文交融的和谐人居生活。将“和谐”理念始终贯穿于企业的规划设计，开发建设和客户服务全程，研创节能环保、自然舒适的产品，提升产品品质，通过亲情和院式服务营造，赢得了消费者的广泛喜爱。

中海地产

中国海外发展有限公司(00688.HK，以下简称“公司”)1979 年成立于香港，公司于 1992 年在香港联交所上市，首开中资企业以香港本地业务资产直接上市之先河。2007 年，公司入选香港恒生指数成份股，是首家入选恒指的中资地产股。2010 年底，公司实现销售额 671 亿港元，营业额 443 亿港元，净利润 123.7 亿港元。2010 年末，公司总资产达 1622 亿港元，净资产达 547 亿港元。截至 2010 年底，拥有土地储备面积超过 3800 万平方米。2010 年，公司获选首次设立的“恒生可持续发展企业指数”，并荣登英国《金融时报》全球 500 强”。

房地产开发是公司的核心业务，公司持续打造“中海地产”品牌。经历 32 年的实践与品牌积累，“中海地产”已发展成为中国房地产行业领导品牌，国家工商行政管理总局认定“中海地产”为“中国驰名商标”。“诚信卓越精品永恒”的品牌主张融汇于企业运营的各个环节，创造出一个个匠心独运、品质优异的物业精品，为城市建设、社会可持续发展，建立和谐社会做出切实行动。公司连续七次荣获中国房地产行业领导品牌，连续七年蝉联中国蓝筹地产榜首企业，多次获得中国房地产百强企业综合实力第一名，并荣获“中国最受尊敬企业”、“中国最受尊敬企业·十年成就奖”、“影响中国生活方式十大品牌”等荣誉。

公司形成了以港澳地区、长三角、珠三角、环渤海、东北、西部为重点区域的全国性均衡布局，先后在香港、澳门、深圳、广州、北京、上海、苏州、长春、沈阳、成都、西安、济南等 30 余个经济活跃城市展开房地产开发。至 2010 年底，公司已完成及计划投入的房地产投资额超 1500 亿元，已完成及计划开发项目超过 180 个。公司秉承“精品生活创造”的品牌定位，为社会提供了数十万套精品物业，为逾百万客户提供了优越的居住选择。代表作品有富豪海湾(香港)、寰宇天下(澳门)、香蜜湖一号(深圳)、观园国际(广州)、紫御公馆(北京)、瀛台(上海)、城南一号(成都)、南湖一号(长春)、中海城(沈阳)、凤凰熙岸(南京)、胥江府(苏州)、钱塘山水(杭州)、万锦豪园(佛山)、以及位于不同城市的系列中海国际社区(成都、西安、重庆、沈阳、苏州、长春、济南、银川)等。

建筑设计院

华森设计

深圳华森建筑与工程设计顾问有限公司，成立于 1980 年，是由建设部建筑设计院(现中国建筑设计研究院)和香港森洋国际有限公司，在香港和深圳两地联合创办的中国第一家中外合资设计企业。

目前，华森在香港、广州、南京、杭州、成都、重庆、苏州设立了分支机构，形成以深圳为中心，延伸全国的跨地区、一体化经营格局。公司业务范围涵盖建筑与工程设计的全部内容，包括建筑与小区规划、结构、给排水、空调通风、建筑智能化、电力电讯、民用动力、环境景观和建筑消防、人防工程的设计、咨询，以及施工图审查，是技术实力雄厚、专业配套齐全、拥有现代化设计和管理手段的甲级(综合)设计公司。

基于多年打造的品牌优势、服务各类顾客的丰富经验、业内首屈一指的人才团队、日益完善的经营和服务体系，华森致力于成为国内乃至国际一流的设计服务公司，为顾客提供最专业和最优质的服务。

阿特金斯

阿特金斯是国际化的多专业工程和建设顾问公司，为各类开发建设项目提供一流专业服务，从摩天大楼的设计到城市规划和铁路网络的改造，到防洪模型的编制和某个业务流程的优化，我们提供规划、设计、实施的全程解决方案。

规划：为客户的项目提供全方位的规划，在涉及技术、物流、法律、环境和金融等各方面的专业领域进行研究;

设计：对系统、工艺、建筑和土木结构进行设计，开发最新的解决方案，并将其与成熟技术相结合，以取得最优化的结果。

实施：解决复杂项目，一次性项目交付，管理项目执行流程，努力缩短工程时间、降低成本和损耗，使我们的客户能专注于他们的核心业务。

阿特金斯总部设在英国，有 200 个区域办公室遍布英国本土;拥有 70 个分布在欧洲、中东、亚洲、美洲的海外分公司和办公室;并拥有 18000 多名专业门类齐全、实践经验丰富的专业技术人员。

房地产服务商

戴德梁行(DTZ)

DTZ 戴德梁行 1993 年成立上海分公司，是最早进入中国大陆市场的国际物业顾问公司。其全球总部位于伦敦，公司拥有一支逾 10,000 名物业专业人才的综合团队，在 43 个国家 148 个城市为客户提供服务，旗下房地产专才超过 10,000 人。在大中华区，DTZ 戴德梁行是最大、历史最悠久的房地产顾问公司、是第一家，也是唯一的一家获得“国家 A 级估价执业资格证”(资格证号：C-000630)的公司、业务网路覆盖超过 120 个城市，大中华地区业

务网络覆盖 18 个城市，包括北京、成都、重庆、大连、广州、杭州、南京、青岛、上海、沈阳、天津、武汉、厦门、西安，长沙以及香港和台北。成为大中华地区最具规模的国际房地产顾问公司。

仲量联行(JLL)

仲量联行(纽约证交所交易代码：JLL)是唯一入选财富杂志 100 家最适于就职企业和福布斯白金 400 强企业的房地产投资管理及服务公司，拥有大约 160 个办事处，业务遍及全球 50 个国家逾 450 个城市。

仲量联行总部大楼仲量联行从本地、区域以至全球的层面，为业主、租户及投资者提供全面、专业化的房地产及投资管理服务，2006 年业务收入约 20 亿美元。仲量联行亦是物业管理及企业设施管理业的翘楚，管理的物业遍布世界各地，总面积逾 10 亿平方英尺。2006 年，经仲量联行促成的资本市场买卖、债务融资、股本配受交易、资产及投资组合业务的总价值达 709 亿美元。

仲量联行旗下投资管理业务分支“拉塞尔投资管理公司(La Salle Investment Management)”为全球最具规模及最多元化的房地产投资管理公司之一，管理资产总值约 443 亿美元。

仲量联行深圳分公司仲量联行在亚太地区开展业务超过 45 年。公司目前在亚太地区的 13 个国家设立了超过 60 个办事处，员工总数超过 12,500 人，公司的专业人员致力于帮助客户作出明智的房地产决策。仲量联行在中国 17 个城市目前拥有超过 450 名专业人员及逾 3,000 名驻厦员工，所提供的专业房地产顾问及服务领域包括：商铺、住宅、写字楼、工业、物业管理服务、企业设施管理、投资、战略顾问、项目与开发服务以及市场研究等。主要客户包括不同的政府机构、跨国公司和开发商，以及高档住宅和商业物业的业主。

世邦魏理仕

世邦魏理仕(纽约证券交易所代号：CBG)总部位于美国加利福尼亚州洛杉矶，是“财富 500 强”和“标准普尔 500 强”企业，为全球最大的商业房地产服务公司(按 2010 年的营业额计算)。公司拥有员工约 31,000 名，在全球范围内通过 300 多家办事处(不含联营公司)为地产业主、投资者及承租者提供综合的地产服务，具体包括：物业租售的策略顾问及实施、企业服务、物业/设施及项目管理、按揭融资、评估与估值、开发服务、投资管理、研究与策略顾问等。

世邦魏理仕是拥有 200 多年历史的全球房地产行业的领导者，客户可通过世邦魏理仕获得多种不同的可行方案，尽享一站式策略顾问服务。我们着眼于了解客户业务、研究市场动态，这是我们在瞬息万变的市场上应变自如、与客户建立了长久关系的准则。凭借我们遍及全球和亚太区、覆盖本地的市场网络，世邦魏理仕为客户提供最广泛、全面的服务，满足其各种不同的需求。

1978 年，世邦魏理仕在香港设立办事处，在中国大陆的业务始于 1988 年，当时是为北京国贸中心一期提供独家租赁顾问服务。1990 年，世邦魏理仕在台湾开始业务运营。

经过多年来的发展，世邦魏理仕已经成为中国房地产市场的领导者。目前，世邦魏理仕在本地区已经设有北京、上海、广州、成都、重庆、天津、杭州、深圳、大连、青岛、沈阳及武汉 12 家核心办事处，建立了 10 家项目办事处，业务遍及中国的 100 多个城市。世邦魏理仕结合了当地市场智慧和全球及地区网络的综合优势，提供最全面广泛的房地产顾问服务，包括研究分析、策略顾问、物业估值、买卖与租赁、投资、物业与资产管理等。

世联地产

世联地产成立于 1993 年，是国内最早从事房地产专业咨询的服务机构。2007 年，世联地产整体改制，成立深圳世联地产顾问股份有限公司。2009 年 8 月 28 日，世联地产在深圳证券交易所成功挂牌上市，成为首家登陆 A 股的房地产综合服务提供商。

经过 18 年的发展，世联地产现已成为全国性的房地产服务提供商。至今，世联地产拥有 34 家分支机构，已为全国 200 多个城市的客户、超过 3000 个房地产项目提供了高品质 的综合服务。

世联地产以深圳为总部，分别在珠三角、长三角、环渤海等区域建立起华南、华东、华北、山东四大业务中心，形成“咨询+实施”独特的业务模式，提供从区域开发、旧城改造、土地出让到项目开发、销售以及二手房租售的综合服务，并凭借本地智慧和全国共享的知识平台，为客户跨地域和细分市场下的多样化、精细化发展提供强有力的支持。

世联地产以“为客户挖掘物业价值，降低交易成本，解决房地产问题”作为经营之本，不断强化持续推动中国房地产市场发展的服务力量，致力于成为中国房地产市场服务的第一 选择。

2.2 企业对比

房地产开发商对比（2010 年数据 来自互联网）

房地产公司	销售金额（亿元）	业务覆盖城市数目	公司总部
万科集团	1081.6	46	深圳
恒大地产	600	62	广州
保利地产	661.68	35	上海
中海地产	571	30	香港

房地产开发商比较

房地产公司	成立时间	核心业务	行业地位	企业文化
万科集团	1984-05	房地产开发、物业管理、其他业务	中国房地产业的龙头老大	客户是我们永远的伙伴，人才是万科的资本，持续的增长和领跑。
恒大地产	1997-01	房地产开发、物业管理、其他业务	2011年综合实力位于所有房地产公司第二名，发展极为迅速	质量树品牌、诚信立伟业
保利地产	1992-03	综合业务、物业管理	在保利集团的带领下，地产业绩发展稳定	奋发向上、团结协作、乐于奉献、规范诚信、纪律严明
中海地产	1979-03	地产发展、物业投资、宇地产有关的业务居中国前五名	中国地产业的老牌企业，发展极为稳定，业绩稳	诚诚信、创新、务实、求精，把个人追求融入到企业的长远发展之中

建筑设计院比较

建筑设计院	成立时间	核心业务	公司总部	行业地位	企业文化

华森设计	1980-01	建筑设计与咨询	深圳	中国建筑设计的领头羊	努力创新、艰苦付出、挑战自我、不断超越
阿特金斯（中国）	1994-01	规划与咨询，设计，交通咨询，大型建设项目管理，专项服务	英国	全世界著名人文交流、的建筑设计职业操守、公司投入多元化	

房地产服务商比较

房地产公司	成立时间	公司总部	核心业务	行业地位	企业文化
戴德梁行	1993-01	伯明翰	物业管理、酒店管理和顾问服务、设施管理、估价及顾问、物业投资、商铺顾问及代理服务、住宅服务、建筑顾问	大中华地区最具规模的国际房地产顾问公司	Bringing you the Power of One™
仲量联行	1966-01	纽约研究部门和物业管理		唯一入选福布斯白金 400强企业	服务客户、支持员工、
				的房地产投资管理及服务公司	立志领先
世邦魏理仕	1978-01	洛杉矶	BRE策略顾问，CBRE酒店，CBRE项目管理，CBRE研究，CBRE住宅	全球首屈一指的商业房地产服务公司	尊重、正直、服务、卓越
世联地产	1993-01	深圳	战略顾问、代理销售、经纪业务	中国房地产服务商的佼佼者	努力成为中国房地产市场服务的第一选择

三、行业需求

3.1 人才需求

房地产公司是一个综合性的公司，需要各方面的人才，就现实来讲，需要跑外与政府各部门打交道的人，需要对施工过程进行质量、工期和成本控制的专业性人才，需要对政策、法规、规范了解和掌握的专业性人才，当然还有财会、销售方面的人才。

房地产开发公司业务比较广泛，每年的人才需求规模比较大，人才需求的范围也比较广泛，从建筑设计、营销策划到财务管理;房地产服务商的人才需求主要集中在房地产顾问、估价师、策划师以及物业管理经理;建筑设计院的人才需求主要集中在建筑设计专业的对口人才。

3.2 招聘岗位

房地产开发比较常见的招聘岗位有：

招聘岗位	招聘要求
综合管理类	含信息计划岗、计划运营岗、法律岗等；
工程管理类	含采购管理岗、成本管理岗、安装造价师、成本造价师、土建工程师、造价工程师等；
财务金融管理类	含会计管理岗、财务管理岗、财务核算岗、资金管理岗、投融资管理、收款管理岗、运营管理岗等；
市场营销管理类含市场营销、市场研究、营销策划等岗位；	
人力资源类	含人力资源岗等；
商业管理类含商业管理岗、酒店管理岗等；	

建筑设计院比较常见的招聘岗位有：

招聘岗位	招聘要求
建筑工程师	申请一般需要简历（内附照片）、作品、成绩单。学历要求本科以上。
结构工程师本科以上学历，研究生和博士优先；具有良好的沟通能力和团队精神。	
电气工程师	本科以上学历，研究生和博士优先；具有良好的沟通能力和团队精神。

房地产服务商比较常见的招聘岗位有：

招聘岗位	职位要求	招聘要求

咨询顾问类	住宅及商业地产项目的前期定位、发展战略及物业发展建议的制定；	建筑学、城市规划、经济学、房地产经营与管理相关专业；硕士及以上。
基础管理类	人事、行政、财务等职能基础管理工作；	管理学相关专业；本科及以上学历。
营销策划类	营销战略、策略的研究；项目营销计划的制定；营销方案的执行及推进；	建筑学、城市规划、经济学、房地产经营与管理以及中文等相关专业；本科及以上学历。（硕士及以上不限专业）
业务拓展类	通过与目标客户的沟通及对目标客户的深度研究，挖掘合作机会，促成签约；	专业不限；本科及以上学历。
销售类	在销售现场提供接待、咨询与顾问服务；	专业不限；本科及以上学历。

3.3 行业资格证书

房地产行业的资格证书比较多，包括房地产策划师、房地产经纪人、房地产估价师、咨询工程师、建筑师、监理工程师、土木工程师、电气工程师、结构工程师、造价工程师等。

下面对比较常见的证书进行说明。

房地产经纪人证书

证书基本介绍

参加国家规定考试取得的证件。用于规范房地产事业的从业人员，以最大限度地保护当事人和国家的利益。报考是需要一定条件。

考取条件

申请取得《北京市房地产经纪资格考试合格证》(房地产经纪人协理资格)的人员应具备以下条件：

有完全民事行为能力;

在本市有固定住所;

具有高中或中专(含)以上学历;

具有房地产或相关专业技术职称及相应的专业技能(相关职称是指建筑类、财经类及法律类相应的专业技术职称。);

申请房地产经纪资格之前连续三年没有犯罪和经济违法行为。

报名条件

凡中华人民共和国公民，遵守国家法律、法规，已取得房地产经纪人协理资格并具备下列条件之一者，可以申请参加房地产经纪人执业资格考试：

(一)取得大专学历，工作满 6 年，其中从事房地产经纪业务工作满 3 年。

(二)取得大学本科学历，工作满 4 年，其中从事房地产经纪业务工作满 2 年。

(三)取得双学士学位或研究生班毕业，工作满 3 年，其中从事房地产经纪业务工作满

1 年。

(四)取得硕士学位，工作满 2 年，从事房地产经纪业务工作满 1 年。

(五)取得博士学位，从事房地产经纪业务工作满 1 年。

(六)凡已经取得房地产估价师执业资格者，报名参加房地产经纪人执业资格考试可免试《房地产基本制度与政策》科目。

上述报名条件中有关学历或学位的要求是指经国家教育行政主管部门承认的正规学历或学位 ;从事房地产经纪业务工作年限是指取得规定学历前后从事该项工作时间的总和，其截止日期为 2009 年年底。

考试科目

房地产经纪人执业资格全国统一考试共有四科：《房地产基本制度与政策》、《房地产经纪概论》、《房地产经纪实务》和《房地产经纪相关知识》。

报名办法

本次考试采用网上报名、网上缴费的办法，请报考人员使用招商银行、中国工商银行或中国建设银行的网上支付卡进行网上支付。网上报名按照“非首次报考人员”和“首次报考人员”两类人员管理。台湾居民按照“首次报考人员”管理。

(一)非首次报考人员，须于 2011 年 7 月 5 日至 20 日登录北京市人事考试网(网址：www.bjpta.gov.cn，下同)，按照网上的要求直接办理网上报名和网上缴费手续。

(二)首次报考人员操作程序如下：

1、报考人员须于 2011 年 7 月 5 日至 13 日登录北京市人事考试网，填写提交《房地产经纪人执业

资格考试资格审核表》(以下简称《资格审核表》);

2、提交完成后，使用 A4 纸打印《资格审核表》，按规定粘贴本人同一底版近期二寸(34mm×45mm)免冠证件照 2 张，经本人所在单位人事(干部)部门审核并盖章;

3、持《资格审核表》、本人身份证明(身份证、机动车驾驶证、军官证、护照，台湾居民还须提交《台湾居民来往大陆通行证》，下同)、学历证书、学位证书，符合免试条件的报考人员还须提供房地产估价师执业资格证书(上述证件均为原件)，于 2011 年 7 月 11 日至 13 日到北京市朝阳区人事考试中心指定的下属资格审核点进行现场资格审核。

审核点名称：北京市房地产职工大学

审核点地址：朝阳区劲松南路华威北里 18 号楼

4、通过资格审核的报考人员务必于 2011 年 7 月 20 日之前登录北京市人事考试网，在网上缴纳报考费用，确认报考费用缴纳成功后，方完成全部报名手续。

(三)凡已成功办理报名和缴费手续的报考人员须于 2011 年 10 月 11 日至 14 日登录北京市人事考试网下载打印准考证，凭此准考证和本人身份证明原件在规定时间、地点参加考试。

每年考试时间

2011 年房地产经纪人考试时间在 2011 年 10 月 15、16 日举行。

5.3.2 房地产策划师

证书基本介绍

房地产策划师是指从事房地产行业的市场调研、方案策划、投融管理、产品营销、项目运营和物业管理等工作的策划人员。从事的主要工作内容包括：房地产项目的市场调研和咨询策划;整合设计、建设、营销、广告、服务等资源，制定策划方案;房地产项目的产品营销工作;房地产项目的运营工作。

职业等级

本职业共设四个等级，分别为：房地产策划员(国家职业资格四级)、助理房地产策划师(国家职业资格三级)、房地产策划师(国家职业资格二级)、高级房地产策划师(国家职业资格一级)。

报考条件

(一)房地产策划员(具备以下条件之一者)

1、连续从事本职业工作 1 年以上。

2、具有中等职业学校本专业(职业)或相关专业毕业证书。

3、经本职业房地产策划员正规培训达规定标准学时数，并取得结业证书。

(二)助理房地产策划师(具备以下条件之一者)

1、连续从事本职业工作 6 年以上。

2、具有以高级技能为培养目标的技工学校、技师学院和职业技术学院本专业或相关专业毕业证书。

3、取得本职业房地产策划员职业资格证书后，连续从事本职业工作 4 年以上。

4、取得本职业房地产策划员职业资格证书后，连续从事本职业工作 3 年以上，经本职业助理房地产策划师正规培训达规定学时数，并取得结业证书。

5、具有本专业或相关专业大学专科及以上学历证书。

6、具有其他专业大学专科及以上学历证书，连续从事本职业工作 1 年以上。

7、具有其他专业大学专科及以上学历证书，经本职业助理房地产策划师正规培训达规定标准学时数，并取得结业证书。

(三)房地产策划师(具备以下条件之一者)

1、连续从事本职业工作 13 年以上。

2、取得本职业助理房地产策划师职业资格证书后，连续从事本职业工作 5 年以上。

3、取得本职业助理房地产策划师职业资格证书后，连续从事本职业工作 4 年以上，经本职业房地产策划师正规培训达规定学时数，并取得结业证书。

4、取得本专业或相关专业大学本科学历证书后，连续从事本职业工作 5 年以上。

5、具有本专业或相关专业大学本科学历证书，取得本职业助理房地产策划师职业资格证书后，连续从事本职业工作 4 年以上。

6、具有本专业或相关专业大学本科学历，取得本职业助理房地产策划师职业资格证书后，连续从事本职业工作 3 年以上，经本职业房地产策划师正规培训达规定标准学时数，并取得结业证书。

7、取得硕士研究生及以上学历证书后，连续从事本职业工作 2 年以上。

(四)高级房地产策划师(具有以下条件之一者)

1、连续从事本职业工作 19 年以上。

2、取得本职业房地产策划师职业资格证书后，连续从事本职业工作 4 年以上。

3、取得本职业房地产策划师职业资格证书后，连续从事本职业工作 3 年以上，经本职业高级房地产策划师正规培训达规定标准学时数，并取得结业证书。

4、取得本专业或相关专业大学本科学历证书后，连续从事本职业或相关职业工作 13 年以上。

5、具有硕士、博士研究生学历证书，连续从事本职业或相关职业工作 10 年以上。

考试科目

职业	等级	鉴定内容	题型	题量	答题方式	原始成绩	配分比例
房地产策划师	4-2级	理论知识	选择题	100	纸笔作答	100	100%
		技能操作	计算题、案例分析题		纸笔作答	100	100%
		2级综合评审	专题论文		纸笔作答	100	100%

房地产估价师

证书基本介绍

房地产估价师是指经全国统一考试，取得房地产估价师《执业资格证书》，并注册登记后从事房地产估价活动的人员。国家实行房地产估价人员执业资格认证和注册制度。凡从事房地产评估业务的单位，必须配备有一定数量的房地产估价师。房地产估价师必须在一个经县级以上人民政府房地产行政主管部门审核评定、取得房地产价格评估资质的机构(以下简称房地产价格评估机构)内执行业务。房地产价格评估机构的资质等级及其业务范围，由国务院建设行政主管部门另行制定。房地产估价师执行业务，由房地产价格评估机构统一接受委托并统一收费。在房地产价格评估过程中，因违法违纪或者严重失误给当事人造成的经济损失，由房地产价格评估机构承担赔偿责任，房地产价格评估机构有权向签字的房地产估价师追偿。

报考条件

凡中华人民共和国公民，遵纪守法并具备下列条件之一的，可申请参加房地产估价师执业资格考试：

(一)取得房地产估价相关学科(包括经济、建筑、规划和管理等，下同)中等专业学历，具有 8 年以上相关专业工作经历，其中从事房地产估价实务满 5 年。

(二)取得房地产估价相关学科大专学历，具有 6 年以上相关专业工作经历，其中从事房地产估价实务满 4 年。

(三)取得房地产估价相关学科学士学位，具有 4 年以上相关专业工作经历，其中从事房地产估价实务满 3 年。

(四)取得房地产估价相关学科硕士学位或第二学位、研究生班毕业，从事房地产估价实务满 2 年。

(五)取得房地产估价相关学科博士学位的。

(六)不具备上述规定学历，但通过国家统一组织的经济专业初级资格或审计、会计、统计专业助理级

资格考试并取得相应资格，具有 10 年以上相关专业工作经历，其中从事房地产估价实务满 6 年，成绩特别突出的。

上述报名条件中有关学历或学位的要求是指经国家教育行政主管部门承认的正规学历或学位。从事房地产估价实务工作年限是指取得规定学历前后从事该项工作时间的总和，其截止日期一般为考试报名年度当年年底(具体要求以当地规定为准)。

按照原人事部《关于做好香港、澳门居民参加内地统一举行的专业技术人员资格考试有关问题的通知》(国人部发[2005]9 号)和原人事部、国务院台湾事务办公室《关于向台湾居民开放部分专业技术人员资格考试有关问题的通知》(国人部发[2007]78 号)、《关于台湾居民参加全国房地产估价师资格考试报名条件有关问题的通知》国人厅发[2007]116 号)有关要求，符合报名条件的香港、澳门和台湾居民参加房地产估价师执业资格考试，在报名时须

提交居民身份证明，国务院教育行政部门认可的相应专业学历或学位证书和从事相关工作年限证明等材料。其中，台湾院校的不动产估价、不动产经营、土地管理、建筑、都市计划(或区域及都市计划)和不动产管理与开发学科的专业学历证书，可视同为报名条件中相关学科的专业学历。台湾居民在报名时还须提交《台湾居民来往大陆通行证》。

报考时间

考试报名工作一般在考试当年 6 月至 7 月。

考试科目

科目名称	考试时间	题型题量	满 分
房地产基本制度与政策	2.5小时	单选：40道 多选：30道 判断：40道 综合：小题15道	100分
房地产开发经营与管理	2.5小时	单选：35道 多选：15道 判断：15道 计算：2道	100分
房地产估价理论与方法	2.5小时	单选：35道 多选：15道 判断：15道 计算：2道	100分
房地产估价案例与分析	2.5小时	问答：3道 单选：10道 找错：13处 改错：1道	100分

每年考试时间

2011年度房地产估价师执业资格考试于10月15日至16日举行。具体考试时间如下：

考试日期	考试时间	考试科目
10月15日	9：00－11：30	房地产基本制度与政策
	14：00-16：30	房地产开发经营与管理
10月16日	9：00-11：30	房地产估价理论与方法
	14：00-16：30	房地产估价案例与分析

3.3 行业“潜规则”

每个行业都有一套默认的“潜规则”，对于应届毕业来说，在进入房地产行业之前，非常有必要了解这些“潜规则”。这里主要关于房地产行业招聘的“潜规则”。

关于招聘招聘的公开条件：

现在各个单位招人，基本的程序都是先在官网发校园招聘公告、收简历、筛简历、笔试、面试、签约。通常，用人单位都会在招聘公告当中写明具体的要求，总结起来无外乎以下几个条件：

1）专业。一般来说，房地产可以接受的专业都是建筑类与营销类居多，在销售招聘方面，要求并不是很严格，但对于交际与口才会很被看重。如果你觉得你足够优秀，你也可以投一份简历，自信很重要，或许就能得到一次机会。

2）学历。在一些比较高职位的要求当中，这是个硬性标准，非常严格，如果写明招研究生硕士等，那本科以下的基本就建议不用考虑了。这些标准，通常在筛选简历的时候还是比较严格的。但是有极个别同学虽然毕业学校不符合条件，但是个人综合素质非常优秀，也有可能得到一次笔试机会。

3）英语四、六级。这个标准还是相对较放松的，可能会比较注重一些口语交流或专业英语能懂些有点基础就不会有什么大问题。

4）其他标准。通常招人单位还会加上一些附加条件。比如思维能力强、善于沟通、团队配合意识好等等，这些条件基本上很难通过简历来判断，所以只要在简历上写上具备这些条件基本就能过关。

房地产行业筛选简历的标准

对于简历，同学们一定要重视，一定要简洁大方，没有错别字，其实单位看简历还是很仔细的，如果你的简历上有错误，基本上都会被淘汰掉。想一想也是这个道理，大学都毕业了，写自己的简历还写得乱七八糟，哪个单位愿意把工作交给这么一个不靠谱的人来做？

关于房地产筛选简历的标准。通常应聘者认为，现在用人单位都很强势，招个人都是百里挑一，甚至千里挑一，想拒谁就拒谁。其实，用人单位也非常痛苦：面对成千上万份简历，却挑不出来几个合适的，好不容易看上一个，人家却不愿意来，最后只好招几个差不多的，马马虎虎地用着。

各个单位筛简历的标准和程序不尽相同，还是有一些共同特征的。

1）先看硬性条件是否符合。如果不符合，直接淘汰，除非在某方面特别优秀。

2）看照片。看到这个标准，有的同学就开始骂：就知道以貌取人，纯粹的歧视。没错，就是以貌取人，但不是歧视。首先，尤其销售客服类的岗位，员工要和客户打交道，所以选人，不是单单看相貌，而是看形象和气质。

人力资源部的工作人员筛简历的时候，好看的一般会留下，长相一般，但是气质不错的，留下，看着形容猥琐、面目狰狞、冷冰冰的、好像谁都欠他（她）钱的、看着木讷的，淘汰。

3）实习经历。和所有的用人单位一样，房地产行业 HR 也看重应届生的实习经历，如果你有在房地产中介或者销售实习的经历的话，只要其他条件不是特别的差，通常都会给一个笔试面试的机会。

4）个人特长。对于人力资源部门的人来说，整天看简历，会产生审美疲劳。如果你的简历上有一些比较突出的特点，就可能能给人留下比较深的印象，这也会增加简历过关的可能性。当然，这些特长一定是积极的、健康的，不是单纯的标新立异、哗众取宠、靠搞怪取胜。通常在文体、写作、外语、组织能力等方面的特长会比较受欢迎。

在这里，必须要提醒各位同学，其实筛选简历是主观性比较高，应聘者能否通过，很大程度上取决于人力资源部工作人员的个人判断和选择，而这些人判断的大致的标准就是应聘者的个人条件和用人单位的要求的是否匹配。所以，你要尽量想清楚，用人单位需要的是什么样的人，然后尽量让自己的简历的内容符合这些要求。

四、应聘秘籍

4.1 校园招聘

房地产开发商校园招聘流程对比:

公司名称		万科集团	恒大地产	保利地产	中海地产
网申截止时间		各站点简历提交截止时间为宣讲会第二天上午12:00	现场投递《应聘简历登记表》	待定	待定
招聘流程		网申、笔试、一面、二面及聘用	网申、专业笔试、一面、二面、广州终面	在线申请、人才测评、小组面试、笔试、第二轮面试	资格申请、宣讲会搜集简历、简历评估、演讲评估、建筑快题设计（建筑岗位特有）、评估中心和人力资源面试
笔试	类型	选择题、问答题	简答题	选择、简答、论述、案例分析	暂无
	语言	中英文	中英文	中英文	暂无
	内容	言语理解、言语推理、逻辑推理、图表分析、战略题	房地产专业知识	专业知识 80%，综合知识 20%	暂无
	时间	50分钟	1个小时	2小时	暂无
面试	时间	一个小时	两个小时	两小时	两个小时
	语言	中英文	中英文	中英文	中英文

	内容	一面为无领导小组讨论、二面为典型结构化面试	一面为群面、二面为结构化面试、三面为广州总裁面试	一面为群面或者小组讨论、二面为总经理面试	一面为个人演讲、二面为小组讨论、三面为 HR面试、四面为领导面试
着装要求		正装	正装	正装	正装

房地产服务商校园招聘流程对比

公司名称		戴德梁行	仲量联行	世邦魏理仕	世联地产
网申截止时间		2010-11-25	待定	2010年 12月	待定
招聘流程		简历投递、简历筛选、笔试、初试、复试、录用	网申、初次面试、简历筛选、笔试、二次面试、复试、实习、录用	网申、笔试、组面试、单面、录用	笔试、测评、面试、录用
笔试	类型	问答题	阅读理解	作文	行测题型
	语言	中英文	英文	中英文	中文
	内容	综合知识	短文理解和数字推理	开放式问题	语言逻辑和数字推理
	时间	1个小时	1个小时	1.5个小时	1个小时
面试	时间	一个小时	两个小时	一小时	两个小时
	语言	中英文	中英文	中英文	中英文

	内容	一面为无领导小组讨论、二面为典型结构化面试	一面为小组讨论、二面为案例问答、三面为老总面谈、四面为主题演讲	一面为群面、二面为领导结构化单面	一面为辩论、二面为结构化英文单面
着装要求		正装	正装	正装	正装

建筑设计院校园招聘流程对比:

公司名称		华森设计	阿特金斯
网申截止时间		暂无	待定
招聘流程		简历投递、简历筛选、面试、录用	在线申请/邮箱投递、初试、复试、录用
面试	时间	一个小时	一个小时
	语言	中英文	英文
	内容	简历删选环节比较严格，面试注重专业水平	一面为电话英文面试、二面为经理结构化单面
着装要求		正装	正装

4.2 网申攻略

关于网申的 9 条建议

1、由于一般公司的服务器相对于网站的服务器而言并不是特别强劲，则当很多人在线申请的时候时常容易出现死机或联不上服务器的情况，所以建议大家挑选人员相对不密集的时间上网，如午饭、凌晨等;此外记得填写完一页就及时保存所填写的内容，免得做无用功。

2、另一方面，配置不太好或上网环境不稳定的机器常常会长时间联线后出现死机断网的情况，所以最好去网速快的地方上网，还有在填写比较大篇幅问题的时候，尽量在 WORD 环境下填写，然后再粘贴到网页上去。不过用 WORD 保存还有一点好处，那就是它可以显示一些错误，提醒你改正，尤其是一些不太容易察觉的比如拼写之类的小错误。

3、很多公司的“网申”提供在线修改的服务，不必等到所有的问题都答完才保存。只要在结束期限之前，都可以上去更新你的简历和思考更好的答案。

4、很多公司网申的 Open Question(开放性问题)都大同小异，因此记得搜集每次“网申”的题目和自己写的答案，以方便今后答题。

5、多上论坛和就业网翻看各大公司网申的秘笈以及招聘流程，做到心中有数。网络**的一大好处就

是资源共享，千万不要浪费别人的经验和体会。

6、千万别犯低级错误，注意拼写、语法等细节问题。一般大公司都较注重专业精神，如果连“家庭作业”都要出现拼写语法等错误，不是你不够重视就是你英语不过关。在“复制——粘贴”的时候，注意格式的变化，有些特殊字符在文本框中不能正常的显示，需要替换为*号和#号等分类符。我是应届生

7、网申前一定要通过公司网站对应聘公司做透彻了解，千万别怕麻烦。“磨刀不误砍柴工”，对于企业文化、核心业务、中国分公司发展等情况的了解，有助于答题能更好地契合企业要求。另外，网站的风格、用词、对职位的描述等能提供你一些线索，如关于应聘职位要求的基本素质、对方惯用的专业语言等。

8、有一些公司的网上申请表格是交给专门的公司负责的，最好尽量在你的资料中覆盖这些重要的关键字。当然你不可能知道这些关键字具体是哪些，因此最好的办法是尽可能填的完善。其次对于那些开放性的问题，尽量利用所给的字数限制，既不要超出也不要大大的节省。一般来说，注明需要用 300 字来回答的问题，你只写了一百个字恐怕是很难符合要求的。

9、公司自己的网站有专门的申请地址。如果说上一类申请表格是通过格式的话，那么这一类的针对性就更强了。每个公司的申请表格都是经过精心设计的，符合他们所需要寻找的未来员工的重要的指标。需要的注意的问题有：首先，申请职位的填写要特别慎重，虽然很多公司的职位选择都是可以复选的，但是当心，这很有可能成为面试的话题。当你同时选择了比如人力资源和高分子材料工程师两个职位时，除非你有充分的理由让 HR 相信你同时具备这两个职位所要求的能力，否则只会给人“乱投医”的感觉。其次，注意你的申请资料的填写和你所申请职位的匹配。需要特别强调的实习经历和专业技能，要着重地强调，和前一种一样，尽可能的覆盖那些重要的关键字。

对付网申三大“埋伏”

网申的个人信息达不到企业预设标准，你就得提前对名企说拜拜，连进入笔试的机会都没有，因此可以说网申就类似于“海选”，是最为残酷的一关。几位通过网申，晋级“决赛”而成功进入恒大、万科的过来人谈谈网申中的“埋伏”及解决的技巧。

社会职务

很多用人单位都发现过一个班级同时出现四五个班长或[被过滤]的情况，所以一定要坚持诚信原则。

英语能力

一般申请表的英语能力一项都会包含两项内容，一为英语考试成绩，二为英语使用能力自我评价。

开放式问题

网申中一些没有正确答案的开放式问题是企业筛选求职者的重要依据，也是学生们回答时感到摸不着边际的部分。以下是被访者总结的网络申请比较常见的开放式问题：请描述自己最突出的非学业成就;描述你参与发起和实施的一个新活动。请着重说明你在其中所担任的角色;请描述你参加的包括组织工作在内的其他主要活动。

网申过程中易犯的错误

错误一：为了及时提交申请，打开网页直接申请

在申请前，应该做好充分准备。比如，看看公司的企业文化，这样在回答开放题时就会投其所好，不致白忙一场。

错误二：细节并不重要，只要差不多就可以了

错误三：感觉网申太麻烦，填了一半就放弃了

网申过程一般情况下需要很长时间，有的甚至三四个小时，所以千万不要放弃，不认真填写网申的唯一结果就是被刷下来。在现在的求职过程中，淘汰率最高的当属网申了!

错误四：随心所欲，想怎么填就怎么填

一般都是填写中英文两份简历，但是在填写过程中务必将中英文对应起来。

4.3 行业笔面试试题

4.3.1 笔试题目

房地产开发商笔试真题

房地产开发商招聘的笔试一般有两种，一种为行测题型，一种为专业笔试。

行测题型

第一部分：语文测试，题目类型主要有词语搭配，找病句，找最通顺的句子，总结大意之类的，基本上是高中常见的语文题，10 分钟做完 15 题，四选一。

第二部分：词语类比题目，比较常见的笔试类型，3 分钟作完 14 题，五选一。

第三部分：数学题目，9 分钟 26 题，五选一，前十个为数列找规律那种，有时候相邻的两个题目规律一样;后面是 16 道，有算数的，有计算角度的很多很杂，都不难，关键是要做的快，做的准确，如果有可能还能节约出时间给其他部分。

第四部分：逻辑能力测试，13 分钟 14 题，五选一，相对难一些，时间也不够，前七个题目独立的，按照正常的逻辑即可推出，要谨慎。剩下七个题目的阅读材料是一致的：三个大人，五个小孩做船的问题，后七个问题都非常耽误时间。大多数同学连看都没有来得及看，

随便涂了一下卡就到交卷时间了。

第五部分：图形测试，10 分钟 14 题，八选一。找出空缺部分应该添入的图形，相对简单，但由于是最后一部分，致使有些同学没有来得及认真做。

专业题型

1、名词解释;

例如“物业税”、“CPI”、“市场定位”、“HINI”。

2、专业单项选择题;

大多是专业知识，不过也大都是营销的基本理论什么的，也有一个两个的数学运算和常识题什么的，不过都是很简单的那种。

3、多项选择

完完全全是专业知识呀，虽然都不很基本的，但是由于是多项选择，所以还是很难确定要选几个什么的，有一定的难度。

4、简答

一个好像是市场营销组合，另外一个是对房地产理念“和谐生活，自然舒适”和品牌愿景“中国地产长城”用两段简洁优美的语言来加以阐述。

5、案例分析

第一个案例的问题好像有，保利地产校园招聘广告语，还有广告的文案，及宣传策略，还有对一次保利校园宣讲会的策划。

第二个案例是关于"保利中宇广场"的，问题好像有宣传策略及方法，还有写一个相关宣传策划，要求有广告语，核心诉求，媒体组合，及活动宣传策略等。

房地产服务商笔试真题

房地产服务商大多数为外国跨国公司，在招聘笔试中会考察应聘者的英文实力。例如短文理解、英文数字推理等。除了英文考察，其他的一般均为综合知识的考察，例如：

1、列举中国的世界前 500 强公司;

2、中国地标性建筑物，如果有，举例;

3、联合国新任秘书长是谁?什么时候上任?

4、国家银行全称?

5、人民币上的中国人民银行字体?

6、你认为中国房价最贵的地方是哪里?理由?

7、你追求什么样的职业?

8、人大和政协的权力比较?

9、省长和书记的任期?

10、老板派你和一位有矛盾的同事出差，你会怎么办?

11、检到 100 元，你的第一反应?

12、浙大的前校长，有多少个校区，举例!

13、工作有无贵贱之分?

14、怎样保持对你的顾客微笑服务?

15、代表公司去拜访一位重要顾客，要跟他商谈项目，事先需要向他发信预约下时间以及商谈项目，请用中英文各写一封商业信函!

4.3.2 面试题目

房地产开发商面试真题

房地产开发商招聘面试形式包括小组面试、小组讨论、个人演讲和结构化面试。

小组面试

群面形式，先是自我介绍，然后考官会逐个提问，例如“刚才自我介绍对谁的印象比较深刻?”，“感觉自己的自我介绍和比人相比优缺点在哪里?”等。

小组讨论

针对一个案例进行分析，考察应聘者的分析能力，团队配合能力，语言表达能力等。

个人演讲

选择题目进行即兴演讲，题目范围广泛，例如金融危机，房价政策等，一般三分钟左右，考察应聘者的反应能力，人际交往能力，语言表达能力等。

结构化面试

对公司的理解?

为什么选择公司?

最大挑战的例子?

最讨厌的人?

对不起人和人对不起你的例子?

大学生活重来一遍怎么过?

大学的一个规划，有没有什么明确的目标?

有没有投过其他公司，分别是什么?

你倾向于哪里工作?

你的毕业论文方向是什么?

家是哪里?

你的优点优势是什么?

你的缺点是什么?

你对房地产营销怎么看?

你读书读到现在，最大的收获是什么?

你是哪里人?

房地产服务商面试真题

房地产服务商的面试形式与房地产开发商基本相同，但是房地产服务商大多为外企，注重应聘者经历的深层次挖掘，另外还注重英语的面试，例如仲量联行、戴德梁行的面试基本是全英文的。

建筑设计院面试真题

建筑设计院的面试业特别重视英语能力，面试基本为英文面试，例如 why do you chooseour company? why transport planning, why civil engineering, what is your weak point, whichsubject do you find difficult?等等。另外建筑设计院对专业知识的要求相对于开发商比较高。

4.3 经验分享

求职经验一

万科地产求职经验

11.2 号是笔试，地点在华工的五山校区。上午有两场笔试，机考，每场大概 150-200 人左右。当时看到我那一批笔试的里面，绝大多是是华工的，而且都是研究生那种。还看到不少想霸面的人，估计最后万科的人最后也没有让他们进去。考试分了 5 部分还是 6 部分，每个部分单独计时，都是行测的内容。考完了觉得没什么底，因为好像有两个部分最后一题我都还没来得及点答案就跳过去了。本来以为没戏，晚上 10 点前就接到第二天面试的电话。

11.3 号是一面，之前还不知道是群面，到那里的时候刚好看见前面一组的人出来，里面有一个认识的人。我们组当时是 7 个人，有的组 6 个人，今天有大概 5 批，也就是 130 个人左右。我们组有 4 个研究生。我们三个本科巨汗，毕竟这才是一面啊，恐怕之后大浪淘沙就把我们淘走了。

面试的时候小组的题目跟解决纠纷有关，我们组讨论的气氛很愉快。整个过程里面我也没怎么发言吧，可以这样说。一开始我们每个人都说了一下自己的思路和要点，然后我们把要解决的问题分成 3 各部分，逐一去解决。我们组里面有人抢着当及时的，也有人抢着总结，我不过是插了一下嘴说了一点不同意见，和对我们组的初步结论的一点疑问。旁边的两个 HR 边看看我们，边看看手上的资料。我们组到时没有什么最后的正式总结和陈述，完全就是一个讨论。毕竟我之前没有群面的经验，心想这次菜了，才说了那么几句。

当天面完之后，我准备走。然后当时在观察我们组的一个 HR 跟出来了，跟我聊了一下。因为当时我报志愿时填了愿意服从分配的，他问我有没有意向到他们公司去。我说会考虑考虑的，然后当晚 10 点前又接到了第二天二面的电话。

11.4 号二面，这回人少了不少，我去的时候培训中心的大堂都比较空。觉得大概就 30 个左右吧。前一天晚上查资料的时候说的是压力面试，可是前一天 HR 明明跟我说是有一两个已经在万科工作的同事过来跟我聊天，问问对于之后工作的看法。这差别怎就这么大，我就有点紧张，毕竟没怎么准备。之前连夜看了看之前自己找实习的时候准备的什么自己最大的优势啊，最大的挫折啊，然后洗洗睡了。面试的时候昨天原本做群面的大房间被分成了 6 小块，每块两个小沙发。我进去的时候 HR 已经坐在里面了，向我招手。

坐下来，HR 就跟我说他跟一面之后跟我聊天的那个 HR 是一个公司的，然后就继续问我有没有意向去他们公司。他手里面有一张纸，上面有一些问题，还有一个预留打分的地方。他问一个写一个分，也不担心被我看到。整个过程都非常放松，我准备的内容倒是一点也没用上，完全是按照自己当时的想法说了，也没怎么注意组织语言。面完之后倒是有点后悔了，因为觉得自己的逻辑性似乎不够强。

面我的过程中，有两个其他 HR 过来也跟我聊。她们都是不同公司的，有个过来直接把我简历拿走了。整个面试的过程中我心里面一直在考虑要不要改变自己的志愿城市，到面我的 HR 那边工作。毕竟这样进入万科的可能性也许会大一点。

面完，又是通知晚上 10 点之前给电话，没有电话就不用等了。下午我准备去逛一下街，谁知在街上接到了二面的时候那个 HR 的电话。他说他们公司的三面直接在下午进行，我考虑好了之后就过去。我想了想，还是拒绝了那个城市，一来我考虑到自己当时选志愿城市的时候是经过深思熟虑的，现在头脑比较混乱，不应该就此该变初衷;另外我也觉得，我已经接受了不是自己志愿职位的安排，如果连城市都不是志愿的，那么这份工作也未必就是当初我向往的万科新动力了。唉，我当时就知道我一旦拒绝，很可能就没机会了。

结果晚上等到 10 点，没有消息。当晚我就很悲哀地发了篇日志在自己的博客上。

11.5 号早上十一点半左右，我正在学校，没想到接到了一个熟悉的电话号码打来的电话：万科。就是昨天我面试的时候“路过”的两个 HR 之一，她说昨晚通知我却没有打通电话，叫我现在赶过去面试。当时我一点准备都没有，连正装都没穿。心想：就尽己所能吧。然后打车过去培训中心，正好是 12 点。

在场的 HR 叫我各花 5 分钟填一份心理测试，以及一份估计是营销类的关于品牌的测试题。这个 HR 就是我一面的时候我们组的另外一个 HR。当时我看到大堂里面最多不过 8 个人，还有一个刚从房间里面出来。我们小组面试时候的一个师姐刚想过来跟我打招呼， HR 叫她不要打扰我做题，弄得我立马觉得有点紧张。可是做题的时候由于刚赶过来心跳还是很快，身上也一直冒汗，感觉没做好。

面试还是在我昨天那个位置，不过换了一个年纪稍微大一点的女 HR。她好专业，只能用这两个字形容。回答问题的过程中，面对着她我有点忐忑，她虽然句句话都用“您”作为称呼，可我还是能感觉到她那种逼人的气势和本身的强硬工作风格。整个面试下来，我完全做回了自己，事实上我也没有其他选择：虽然我知道真实的自己未必就是能让 HR 非常满意的，何况我的竞争对手们都是研究生。也正是因为这点吧，我一点负担都没有。问题的内容大致跟二面的一样，不过涉及了一些万科分公司具体的问题，比方说新开发的项目，战略等等。庆幸本人平时对房地产企业很感兴趣，不至于显得太被动和太无知。

本来觉得自己应该没什么希望的，穿得那么随便，首先就会让那么严格的 HR 产生不好的印象。再想想她之前面得都是研究生，我却相对这么稚嫩，也没有进行充足的准备。我是很有诚意的，但是事与愿违，这多少有点遗憾。

晚上，意外地又接到了电话。说我通过了考察，准备等待最终的资格审查，最快下周会有安排。

总结一点自己觉得应该注意的地方吧。

1、女孩子们和男孩子们，一定要把形象弄好。平时很少打扮的也尽量把皮肤弄干净，脸上和嘴唇上涂点东西不要显得那么干燥，发型弄弄整洁，穿正装。三面的时候，我看到基本都是形象不错的女孩。无论如何，形象良好总会加分的，尤其是在实力相当的时候。

2、做你自己。有时候我觉得适当地表现一下是有必要的，但是经过这次面试，我真的有种感觉“是你的就是你的，不是你的怎么强求也没有用”。发自内心的自信，绝对是认为“最真实的自己同样能受到认可”。

3、不要太早失去希望和放弃继续做准备。我的经历就是明证，这个世界上很多意外。

求职经验二

五小时决战仲量联行

仲量联行是国际知名的房地产服务及投资管理公司。按理说，这样的公司招聘怎么也得有“一笔二面”，再加上 presentation(情境陈述)和 casestudy(案例分析)，用重重关卡来考验学生们的耐心。出乎意料的是，这几道关口仲量联行竟安排在一个下午内全部完成，面试人数近百人，历时 5 小时之久，第二天一早便发放 offer。真可算得上“速战速决”，省却了应聘者往返路上的时间和一次次等待通知的痛苦。可是，时间的浓缩也就意味着难度的加倍，

这 5 小时的决战，绝对是对脑力、体力、耐力、意志力的严酷考验。

虽然应聘时长只有 5 个小时，但应聘环节并没有简化，笔试、小组讨论、主题演讲、老总面试一个也不能少。

一、笔试：40 分钟

笔试题目接近 GRE 和 GMAT 的题目类型，主要考语言和逻辑，没有短文写作。在留学语言考试方面做过准备的学子，在这一关上占尽了优势，据说还有人得了满分。即使没有出国打算，事先找些 GRE 的试题训练一下自己，也可算应付笔试的一条捷径。

二、面试：总共 4 小时，分为 4 大板

笔试后，大部分候选人都能进入面试。4 小时的面试过程中，只允许出现一种语言———英语。面试时，15 个人组成一个团队，分批进入。人事经理会事先申明，面试结束后，15 人中只会留下 1 到 2 人，这句话一下子就制造出了极其紧张的气氛。孙逊提醒应聘者，听了这番话千万不要打退堂鼓，要保持镇定、充满信心，乱了阵脚只会不战自败。

1、小组讨论：40 分钟

15 人组成的临时团队需围绕给出的案例进行小组讨论，然后得出统一的结论。案例一般不太复杂，和商业、企业管理等内容相关，比如企业应该如何选人、用人，如何给不同类型的人才分配工作等。这类问题看似不难，但对不熟悉企业管理的学生来说也颇为棘手。其实，是否得出正确的答案并不重要，这一轮关键要考察应聘者的分析能力、逻辑思维能力和推理能力。因此应主动摆出观点，做出有力的陈述，话不在多，但要说到点子上。此外，要用英语表达观点，对口语的要求非常高。

首轮面试的表现非常重要，若这一轮能给面试官留下深刻的印象，今后的几场战斗就有了较大的把握。

2、案例问答：30 分钟

这轮其实是穿插在面试中的一轮笔试。面试官给每人发下一份长达十几页纸的商业案例报告，让应聘者在 30 分钟内读完，并且写下建议和看法。孙逊记得他所接触到的案例是某公司华北区的业务发展战略报告。

这种英语笔试难度很高。一般来说，在 30 分钟内看完十几页的英语案例已经非常困难，何况还要写下建议，基本上没人能做到尽善尽美。孙逊认为，这一轮招聘方考察的是候选人的心理素质，即在遇到重大困难时，是否能保持气定神闲、头脑清晰。因此，答案依旧不重要，字迹是否工整、陈述是否有条不紊，却可能是衡量考生表现的决定性因素。

3、老总面谈：15 分钟

接下来，个人将和总经理做面对面的交谈，其实也就是天马行空的聊天。老总是个很温和的美国人，他会问一些常规性的问题，比如“你的一天是怎么过的”等等。和老总聊天，看似随意，事实上你的每一句回答、每一个动作都在他的观察之中。首先，看你的语言能力是否过关，这是今后能和他共事的基础。

其次，凭借阅人无数的经验，从你说话的口气、语调、眼神，包括握手的动作中，对一系列问题做出判断：你是否是一个乐意和同事分享经验的人?是否是一个容易沟通的人?是否有充足的信心?对自己的未来是否有完善的计划等等。总之，要看你的性格、气质是否和公司的文化吻合。

4、主题演讲：40 分钟

经过了和总经理的对话，马上进入面试的最后一关：主题演讲。公司首先给出一个主题———“北京申奥成功对北京、上海及中国各地区房产市场的影响”。公司会给每人发一支彩笔和一张有 8 张 A4 纸大小的巨大白纸，供应聘者任意写、画演讲的提纲和图表。孙逊认为，公司这一步考察的是应聘者的逻辑思维能力和表达能力。一个好的演讲者，不仅要英语流利、表述到位，还要善于借助一些事半功倍的表达方式。在用语言向招聘者传达观点的同时，最好能在白纸上写上阐述观点的标题，并且可以用箭头、三角等图形来帮助理解，就像是一个生动的 powerpoint(幻灯片)。“不用多说，一个图表就解决问题”，是这轮面试最好的效果。

孙逊的个人“面经”

孙逊“六中取四”的成功决非偶然，他从中总结出两点经验：

一、做好准备工作

同一个班级的毕业生，智力水平、知识结构的差距并不大，成功的第一要素是事先是否做了充分的准备。一些同学只知道随着人流投简历，然后换上一身体面的职业装去面试，这样求职成功率当然不高。孙逊在跨入大四后就开始看报纸、书籍上的各种“面经”，以及成功前辈的心得体会、外企面试指导等，或找师兄师姐询问面试情况，和同学交流面试体会，不断跟踪 BBS 上的公司动态。仲量联行类属房地产服务公司，有与房产相关的面试题目是在意料之中的，如果进行了积极准备，就能有效缓解压力，应对自如。

二、面试中展现成熟职业人的气质

仲量联行作为专业的咨询类公司，员工打交道的对象都是经理、CEO 级的人物，自身处事的成熟度代表着公司的形象和利益，要知道，客户绝不会因为你是新进员工而给予宽容。公司希望，即使是应届毕业生，也应该显得老成稳重，做事富有逻辑，少些过于“独特”的创新，因此仲量联行一般会对“青春型”、“另类型”的应聘者说“不”。

求职经验三

Atkins 求职经验

Atkins 的盛名和其强势的交通规划使其成为树的主攻目标之一，尽管薪水实在有点低。但是，我爱 Atkins!快收我吧!

它的申请步骤十分繁琐，分为四步：网上申请，网上测试，电话面试，assessment centre。

网上申请：因为填得较早，所以感觉自己答题水平一般。所以正准备要申请公司的朋友们最好先找几家不喜欢的练练手，把理想留到最后。多用 pullet point，干净有力、言简意赅。

网上测试：Atkins 今年增加了网上测试题的环节，在发送完申请表后系统隔天就会自动邀请你做网上测试，分两部分：verbal reasoning 和 numerical reasoning。建议：先上 SHL 的网站联系一下(SHL 是一家专门制作网络测试题的公司，Atkins 的题是跟他们买的);然后注

册不同的 ID 瞎填一下 Atkins 网上申请，去做之后的测试题。大体上做几遍就会了。Atkins 的测试题允许用中文做，个人经验是 verbal reasoning 用中文做以减少阅读理解时间，但是一旦选择了中文，就改不了了，而且 numerical 也得用中文做。其实 numerical 用英文做更好，因为其用词会更准确熟悉，除非你对中文的经济术语十分了解。好在 Atkins 要求不高，

据说只有最少分的 10%会被拒绝。

电话面试：通过了网上测试，就进入到电话面试了。最好选择一个宽松一点的时间，舒适的地点，把资料放在面前，用耳机接电话。我曾试图搜索我的面试官的资料，无果而终，猜测了解面试官会有帮助。面试进行了 25 分钟，大概问了：why atkins, why transport planning,why civil engineering, what is your weak point, which subject you find difficult 之类的。没有问我关于经历和能力的问题，估计是要留到正式面试的时候。反正有准备地、自信地回答都没问题。不过丫承诺我 10 之内答复，却让我等了两个多礼拜，让我直追到他们的负责人，才确认邀请我去 assessment centre。信里面说具体细节近期会再通知我，结果又没下文了，相信

又中了缓兵之计。只好明天再去催。

从两家公司的反应来看，其实进入 Costain 的机会本应该更大，因为他们 AC 这么早而通知我又通知得十分紧迫，说明：1.缺人;2.设计较不系统。而 Atkin 虽号称今年要招 370 人，可是反应迟缓，我猜测就业形势可能有变，或者申请人太多或太少以致尚无法确定 AC 时间。

五、职业规划

5.1 员工培训

员工培训

房地产公司	员工培训	职业发展
万科集团	万科每年都会对员工进行培训，尤其是准则的培训和进员工的培训，每年在培训中投入大量的人力物力。	永怀理想与激情，坚守高尚的职业道德和情操

恒大集团	以人为本，文化立司，精耕员工成长沃土，构建和谐劳动关系。投资上千万元专门成立了培训中心，通过不间断的在职培训来提高员工的业务技能和管理水平，通过系统、科学的专业培训，提高了员工的综合素质。形成了专职培训和部门培训，日常培训和定期学习两大层次的系统培训体系。	引导式入职培训，导师制见习培养，双通道职业规划，针对性岗位培训，专业化证书培训，福利式学历培训，体验式轮岗培训，人性化调配机制，开放式竞聘选拔，唯贤论晋升机制。
保利集团	提供新入职员工培训、各种工作技能、专业知识、管理能力等方面的培训，同时对于那些有志于获取更高学历的员工也提供相应的支持和帮助。	多种职业发展方向：横向，纵向，跨部门调动，跨公司调动。
中海地产	公司专门为新入职毕业生设计了一套完整的培训计划——“海之子启航计划”。进入公司后首先会聚深圳，在中国海外集团培训中心参加海之子启航班。内容包括企业文化、职业发展、拓展训练、精品项目参观、知识和管理技能提升等。	中海被誉为房地产业内的“黄埔军校”。中海为中国房地产行业培养了大量高端人才，包括万科在内，国内众多知名房地产公司中相当一部分地区公司总经理、工程总监都是出自中海。
戴德梁行	度身定做的个人职业发展计划，系统的管理培训课程。	提供多个核心部门的流转工作机会，海内外各分公司的实习、考察机会。
仲量联行	新入职员工将经历为期两年的学习和发展过程，包括企业文化、工作职能等方面的培训。	根据员工的喜好实行轮岗制，尽量满足员工需求，员工的发展就是企业的发展。
世邦魏理仕	新人培训，岗前培训；不同业务线之间的岗位轮换；结构化的培训和发展；师徒制培训。	注重员工的职业发展，拥有先进的晋升机制和个人发展通道
世联地产	新入职培训、岗位专业培训、管理人员培训	业务的高速扩展和市场的不断变化对世联提出了更高的
		要求，发现和培养更多优秀人才，塑造有竞争力、卓越的团队是世联一如继往的追求。

华森设计	华森建筑设计视人才为企业发展之本，永远给人才以展翅翱翔的蓝天，华森建筑设计的大门对所有的人才敞开。	华森建筑设计用人强调团队协作、集体智慧、拼搏精神、精品意识、服务意识、互助意识，且更注重每个成员的个性发展，并给予自由表现与拓展的空间。
阿特金斯	应届毕业生加入阿特金斯后很快就机会参与顶级的项目，受到在我们看来是市场上最好、最严谨的训练，不久就会有机会被委以重要的工作，短时间内专业上会有长足的进步。	作为跨国公司的一部分，我们提供给员工的不仅仅是丰厚的薪酬，同时还有参与国际项目的独特机会。

5.2 职业规划

房地产行业职业规划前景

随着近年来房地产行业的高速发展，房地产开发企业进行着大规模的跨地域扩张，房地产企业的优胜劣汰进程加快，企业之间的分化重组加剧，行业集中度快速提升，公司的管理幅度迅速加大，企业业务间关联的复杂性急速增加，房地产企业出现了集团化管理的发展趋势，企业管理者的关注焦点也正在发生着变化，未来房地产企业的竞争和行业稀缺资源(特别是土地资源)的获得将更多地遵循“资本为王、实力取胜”的游戏规则;尤其 2008 的市场环境急剧变化，如何通过企业进行全面管控、协同运营，来降低和控制项目成本，管控企业运营风险，提升竞争力，将成为房地产企业运营管理中的重点和难点。

从近年房地产企业的盛衰起伏中，我们可以看到行业发展的几个重要的趋势性特征：

行业资源日益集中，经营规模化正成为趋势;

多项目运营、集团化管控成为发展重点;

粗放经营向精细化经营方式转化;

异地扩张与全国性企业品牌显现;

民营企业力量崛起和壮大;

客户的维权意识明显提高。

在此背景下，房地产企业的管控手段也在发生深刻的变化：

规模扩张，集团一体化运作，需要企业提升协同效益;

以项目、客户为中心的开发项目和客户营销的业务过程一体化;

从资本经营逐步向管理出效益的商业模式转化;

职业经理人的人才队伍，配合现代化的 IT 管理手段，提升企业的核心竞争力。

什么是房地产企业的核心竞争力?王石说是人才，潘石屹认为是创新，任志强提出是资本，也有人说是管理、是资源整合能力，是土地、是资金，是关系。我们认为无论是从行业利润空间变化引发的需求，还是从行业快速发展的需求，规范化的集团管控与成本控制管理始终是大型地产集团必然的选择和核心竞争力，是需要急切解决的核心问题。

六、行业基本知识

6.1 行业基本知识

常用术语

与土地有关的概念

1.三通一平”：即路通、水通、电通、场地平整。三通”是把开发区红线以外的道路、给水排水管道、供电线引入施工现场，“一平”是把施工现场的土地进行平整。

2.“七通一平”：道路通、上水通、雨污水通、电通、通讯通、煤气通、热力通，场地平整。

3.国有土地使用权证：指经土地使用者申请，由城市各级人民政府颁发的国有土地使用权的法律凭证。该证主要载明土地使用者名称，土地坐落、用途、土地使用面积、使用年限和四至范围。

4.地籍：指土地的自然状况、社会经济状况和法律状况的调查与登记，包括了土地产权的登记和土地分类面积等内容。具体来讲，是对在房地产调查登记过程产生的各种图表、证件等登记资料，经过整理、加工、分类而形成的图、档、卡、册等资料的总称。

5.宗地：是地籍的最小单元，是指以权属界线组成的封闭地块。

6.宗地图：是土地使用合同书附图及房地产登记卡附图。它反映一宗地的基本情况。包括：宗地权属界线、界址点位置、宗地内建筑位置与性质、与相邻宗地的关系等。

与土地所有权相关的概念

1.土地使用权：是指土地使用者根据国家法律和与土地所有人签订的有关规定，对国家或集体所有的土地享有占用、使用、收益和处分的权利.

2.土地使用权出让：是指国家以土地所有者身份，按指定地块的使用年限、用途和城市规划等条件，将城市土地使用权在一定年限内出让给土地使用者，并向土地使用者收取土地使用权出让金的行为。出让交易双方是国家和用地单位或个人。土地使用权出让有成“批租”，属于房地产一级市场。

3.土地所有权：是指国家或集体经济组织对国家土地和集体土地依法享有的占有、使用、收益和处分的权能。土地所有权是不能出让或转让的。

在房地产开发中，房地产开发企业取得的只是土地的使用权，而不是土地的所有权，同样，消费者购买商品房后，对该房屋所占用的土地，不享有所有权，只拥有使用权。

4.土地使用权出让的方式：协议、招标、拍卖。

A)协议出让：是指土地的出让方和受让方通过协商方式有偿出让土地使用权的方式。一般多用于工业及政府为调整经济结构而给予优惠政策的项目。

B)招标出让：是指在规定的期限内，由符合条件的单位或者个人，以书面招标形式，竞投某块土地的使用权，由招标人根据一定的要求，择优确定土地使用者的出让方式，适用于开发性用地或者较高技术性要求的建设用地。

C)拍卖出让：又称竞拍，是指土地所有者的代表在指定的时间、地点，组织符合条件的土地使用权有意受让人到场，就所出让使用权的土地公开叫价竞投，按照“价高者得”的原则确定土地使用权受让人的一种出让方式。主要适用于投资环境好，赢利大，竞争性很强的金融业、旅游业、商业和娱乐用地。

5.取得建设用地的方式：行政划拨或有偿转让土地使用权的转让：是指土地使用者通过出售、交换、赠与和继承的方式将土地使用权再转移的行为。

土地使用权的划拨：是指政府无偿将土地拔发给使用者使用，一般没有使用期限的限制。以无偿划拨取得的土地使用权，须经政府及土地管理部门同意，并按规定补交出让金后方可进行转让、出租和抵押。

与面积有关的概念

1.建设用地面积：指城市规划行政主管部门确定的建设用地位置和界线所围合的用地之水平投影面积。

2.建筑基底面积：是指建筑物首层的建筑面积。

3.建筑面积：建筑物各层面积总和，每层建筑面积按建筑物勒角以上截面计算，包括使用、辅助面积和结构面积。

4.商品房销售面积=套内建筑面积+分摊的公用面积。

5.套内建筑面积=套内使用面积+套内墙体面积+阳台建筑面积。

6.套内墙体面积：公用墙为水平投影面积一半计入，非公用墙为水平投影面积计入。

7.套内使用面积：室内各居室面积、壁橱等，以及不包含在结构面积中的烟囱、通风道、管道井。

8.辅助面积：建筑物各层平面楼梯、走道所占净面积的总和。

9.结构面积：建筑物各层中，外墙、内墙、垃圾道、通风道、烟囱(均为投影面积)等所占面积的总和。

10.使用面积：建筑物各层平面中直接为生产活动使用的净面积的总和。使用面积大于等于地毯面积。

11.公摊面积：

(1)公共门厅、过道、电梯井、楼梯间、垃圾道、变电室、设备房等为整座楼服务的公共用房和管理用房的建筑面积;

(2)各单元与楼宇公共建筑空间之间的分隔以及外墙墙体水平投影面积的 50%;

12.分摊的公用建筑面积=套内建筑面积×公用建筑面积分摊系数。

13.使用面积系数：用百分率表示。等于总套内面积之和除于总建筑面积。

14.建筑系数："建筑占地系数"的简称。指一定建筑用地范围内所有的建筑物占地面积与用地总面积之比以百分率计。用以说明建筑物分布的疏密程度、卫生条件及土地利用率。合理的建筑系数应在节约用地的原则下，尽可能满足建筑物的通风、采光和防火、防爆等方面的空间要求，并保证足够的道路、绿化和户外活动场地。

15.使用率：使用面积与建筑面积之比，用百分数表示。

16.实用率：套内建筑面积与住宅面积之比，用百分数表示。

17.容积率：指项目、规划建设用地范围内全部建筑面积与规划建设用地面积之比。

18.绿化率：指规划建设用地范围内绿地面积与规划建设用地面积之比。而绿地率是指规划建设用地范围内的绿荫面积(包括绿地面积)与规划用地面积之比。

19.建筑密度：即建筑覆盖率，指项目、规划用地范围内所有基底面积之和与规划建设用地之比。

20.建筑覆盖率：又称建筑密度，是指建筑物基底面积与规划用地之比。

21.人均总占地面积(平方米/人)=建筑红线内总用地÷本小区规划居住总人数。

22.人均住宅用地面积(平方米/人)=小区内总住宅用地÷本小区规划居住总人数。

23.人口毛密度=小区内总居住人数÷小区内占地面积

24.1 平方米=10.765 平方英尺

25.公用建筑面积=整栋楼的建筑面积-套内建筑面积-不应分摊的建筑面积

26.公用建筑面积分摊系数=公共分摊面积÷套内建筑面积总和与住宅有关的概念

公寓式住宅：公寓式住宅是相当于独院独户的西式别墅住宅而言的。公寓式住宅一般建在大城市，大多数是高层大楼，标准较高，每层内有若干单独使用的套房，包括卧室，起居室，客厅，浴室，厕所，厨房，阳台等，还有一部分附设于旅馆酒店之内，供一些常常往来的中外客商及其家眷中短期租用。

花园式住宅：也叫西式洋房或小洋楼，即花园别墅，一般都是带有花园草坡和车库的独院平房或二、三层小楼，建筑密度很低，内部居住功能完备，装修豪华，并富有变化，住宅水、电、暖供给一应俱全，户外道路、通讯、购物、绿化也有较高的的标准，一般为高收者购买。

商品房：是指房地产开发经营企业开发的，建成后用于市场出售的房屋，包括住宅、商业用房以及其他建筑物。有合法产权，购买后，能领取《国有土地使用证》及《房屋所有权证》或《房地产证》的住宅，业主有自由依法买卖转让、租赁权利。按销售对象分为：

内销商品房：指房地产开发企业通过实行土地使用权出让形式，经过政府计划主管部门审批，建成后用于在境内范围(目前不包括港、澳、台)出售的住宅、商业用房以及其他建筑物。

外销商品房：指房地产开发企业按政府外资工作主管部门的规定，通过实行土地批租形式，报政府计划主管部门列入正式项目计划，建成后用于向境内、外出租的住宅、商业用房及其他建筑物。

商住住房：商住住房是 SOHO(居家办公)住宅观念的一种延伸。它属于住宅，但同时又融入写字楼的诸多硬件设施，尤其是网络功能的发达，使居住者在居住的同时又能从事商业活动的住宅形式。商住住宅适合小型公司、创业集体以及依赖网络进行社会活动的人群。

SHOPPINGMALL：直译为“步行街购物广场”，是目前国际上最流行、经营效果最佳的零售百货模式，它具有四大特征：开放性的公共休闲广场，强烈吸引人气;开放性的对外交通设计，广纳周边人气;相对闭合的内部通道回路，充分利用有效人流;购物与休闲良性互动，形成惊人的商业效应。

经济适用房：是指具有社会保障性质的商品住宅，是国家为解决中低收入家庭住房问题而修建的普通住房，具有经济适用性的特点。经济性是指住宅价格相对市场价格而言，比较低，能够适应中低收入家庭的承受力，适用性指在住宅设计及其建筑标准上强调住房的效果，而不是减低建筑标准。这类住宅因减免了市政配套等费用，(其中包括免去土地出让金，削减了市政配套等费用的 50%，并且优先享受银行信贷，其成本低于普通商品房，并且规定了较低的固定利润率 3%)，故又称经济适用房。

公房：公房也称公有住房，国有住宅。它是指由国家以及国有企业、事业单位投资兴建、销售的住宅，在住宅未出售之前，住宅的产权(拥有权、占有权、处分权、收益权)归国家所有。目前居民租用的公有住房，按房改政策分为两大类：一类是可售公有住房，一类是不可售公有住房。上述两类房均为使用权房。

廉租房：廉租房是在新出台的国家房改政策中首次提出的一种概念。我国的廉租房只租不售，出租给城镇居民中最低收入者。廉租房的来源主要是腾退的旧公房等。

安居房：指实施国家“安居工程”而建设的住房(属于经济适用房的一类)。是党和国家安排贷款和地方自筹资金建设的面向广大中低收入家庭，特别是对 4 平方米以下的特困户提供的销售价格低于成本，由政府补贴的非赢利性住房。

集资房：集资房是改变住房建设由国家和单位包揽的制度，实行政府、单位、个人三方面共同承担，通过筹集资金，政府及相关部门用地、信贷、建材供应、税费等方面给予部分减免。集资所建住房的权属，

按出资比例确定。个人按房价全额出资的。拥有全部产权，个人部分出资的，拥有部分产权。

TOWNHOUSE：也称联排别墅，其中包括双拼别墅、叠拼别墅等。是处于独立别墅和低层住宅之间的产品。

多层住宅：指四层至六层楼房住宅称为多层住宅。

小高层住宅：指七层至十层的楼房住宅称为小高层住宅。

高层住宅：指十层以上的楼房住宅称为高层住宅。

会所：以所在物业业主为主要服务对象的综合性康体娱乐服务设施。

跃层：跃层是近年来推广的一种新颖住宅建筑形式，是一套住宅占有上、下两个楼层，上下层不通过公共楼梯而采用户内独有的内部楼梯联系上下层，一般首层安排起居室、厨房、餐厅、卫生间，最好有一间卧室，二层安排卧室、书房、卫生间等。跃层式住宅的优点是每户都有二层或二层合一的采光面，即使朝向不好，也可通过增大采光面积弥补，通风好，户内居住面积和辅助面积较大，布局紧凑，功能明确，相互干扰小。

复式：复式是受跃层式住宅的启发而创造设计的一种经济型住宅。在建造上仍每户占有上下两层，实际是在层高较高的一层楼中增建一个 1.2 米的夹层，两层合计的层高要大大低于跃层式住宅(复式为 3.3 米，而一般跃层为 5.6 米)上层供休息\和储藏用其目的是在有限的空间里增加使用面积，提高住宅的利用率。

错层：户内楼面高度不一致，错开之处有楼梯联系。但没有完全分成两层。(适合大面积住宅，小户型会显得局促)。

跃复式住宅：是在复式住宅设计功能上的一种创新，其特点是其中一层层高在 2.2 米内，通常设置在洗手间、厨房、餐厅、书房、工人房、储藏室等非主要活动区域；一般情况下该种住宅的总层高在 3.8-4.9 米之间，客厅为共享式。

退台式住宅：又称为“台阶式”住宅，其外形类似于台阶，特点是住宅的建筑面积由底层向上逐渐减少，下层减少的建筑面积成为上层的一个大平台，可作花园使用。目前，国内建造的退台式住宅都通常属于中高档住宅。

“毛坯型”住宅：是指住宅在交房时未经装修，也不附过多的起居设施，仅是完成土建、水电等基本工程，地面为粗糙的混凝土土面，房顶仅抹灰层，预留卫生间、浴缸、水、气管道。

现楼：已经交付使用的商品房客户交付部分或全部房款后即可入住，称之为现楼。

准现楼：已经平顶，正在搞装修，即将交付使用的楼。

楼花(期楼)：处于施工阶段，离交楼期甚远的楼。

CBD：城市中央商务区。

CLD：中央生活区。

群楼：从地面一直到标准层或平台花园的建筑层，一般由首层至四层或以上不等，多用作商场、会所或其他配套设施。

架空层：指由地面至标准层或群楼顶至标准层间，以柱梁承托标准层建筑物的空间，一般用作绿化或会所用途。

情景洋房：情景洋房”是万科的“专利产品”，正式名字为“户户带花园或露台的住宅”，也就是说，尽管是多层住宅，每户都能拥有一个宽大露天的私有室外空间。从外表上看，它很像联排别墅，高四层。设计为一梯两户，第一、二层为平层，三、四层是复式单位。“情景洋房”与一般多层住宅的最大区别在于采用了“退台式”设计，即每上一层都有一个退缩位，在牺牲面积的前提下，使其楼下的单位都能有一个露台或是花园。无论是外观还是内部布局都让人感到相当新颖。加上配合着一梯两户的设计，使“情景洋房”能南北对流通风，也相当符合目前消费者注重的健康概念。

板楼与塔楼：板楼从建筑物本身来说，反映的是一个建筑物的长、宽、高之比。”业内专家指出，“从板楼的建筑特征来看，板楼就是东西长，南北短的建筑。板板楼的户型应该是南向面宽大，而进深短，南北通透的格局。在南北开窗的情况下，可以通过自然通风形成对流。而目前市场上有许多所谓板楼的户型却达不到南北通透，甚至有的板楼还有纯北向户型。这与塔楼其实没有太大区别。有的户型虽然做到了南北通透，但进深却达到了 17 米，甚至更大，使室内出现了暗厅。这样板楼通风采光效果都大打折扣。

板楼以其通风透气、日照采光，特别是高得房率的优势，受到市场的认可。板楼的进深受限制一般不会超过 15 米，而塔楼则是边长十几米甚至是几十米的围合建筑，所以同一长度的楼体，由于厚度的不同，塔楼所出的面积要比板楼大得多，同时受楼间距和控规的影响，随意加大覆盖率也不现实。项目需要增加面积，增大容积率，塔楼是很好的选择。此外，塔楼的方正使户型设计的难度降低，更容易设计出优秀的户型。建安成本的降低是开发商选择塔楼的又一个主要原因。就塔楼而言，开发商获得了更多的建筑面积，却留给住户过多的分摊面积和更低的使用率，购房者的需求和开发商利益最大化之间的矛盾很难调和，而价格是调和这一矛盾的最有效、最直接方式。比板楼低得多的价格是塔楼最基本的生存之道。

与产权有关的概念

房屋产权：泛指所有者对财产的占有、使用、收益和处分，并排除他人干涉的权能，是物权的一种。房屋产权指房产所有者，按国家法律规定所享有的权利。

房屋权属登记：指房地产行政主管部门代表政府对房屋所有权以及由上述权利产生的抵押权、典权等房屋他项权利进行登记，并依法确认房屋产权归属关系的行为。

房屋产权登记：房屋所有权登记通常称为“产权登记”(包括房屋所有权登记个房屋他项权利登记)城镇房屋所有权登记是人民政府为了健全法制，加强城镇房屋的管理，依法确认房屋所有权的法定手续。

共有产权：指一家房地产有两个或两个以上的权利主体，即共有人，在实践中又有按份共有和共同共有之分。前者是指共有人分别按自己所拥有的份额大小，对共有房地产享有一定的利益，并承担相应的义务;后者是指两个以上权利人对全部共有的房地产享有同等的权利，并承担同等的义务。

房屋抵押：产权所有人以房契作为抵押，取得借款，按期付息。房屋产权仍由产权所有者自行管理，

债权人只能按期取息，而无使用管理房屋的权利，待借款还清，产权人收回房契，抵押即告终结。

押金：承租人根据租赁合同，为担保承租人义务的履行向出租人预付一定数量的现金或实物抵押。押金有时亦被称为押租和按金。

过户：即更换房屋承租人姓名。

契税：指房屋所有权发生转移时，就当事人所订契约，按房价一定比例向新的房屋产权人征收的一次性税收。它是针对房地产产权变动的一个专门税种，也是购房过程中购房者所承付税额最大的一次税费。

与规划有关的概念

1、开间：住宅的宽度，指一间房屋内一面墙皮到另一面墙皮之间的实际距离。

2、进深：一间房屋从前墙皮到后墙皮之间的实际长度，进深大的住宅可以有效的节约用地，但为保证住宅有良好的自然采光和通风条件，不宜过大。进深一般限定在 5 米左右)

3、层高：房屋一层的高度。对楼房建筑来讲，指下层地板面至楼板面的距离，层高减去楼板层的厚度为房间的净高。

4、户型：根据家庭人口组成情况和国家规定的居住面积定额所确定的每户居室的数量和大小。

5、居住区：是指城市中由城市主要道路或自然分界线所围合，设有与其居住人口规模相应的、较完善的、能满足该区居民基本的物质与文化生活所需的公共服务设施的居住生活聚居地区。

6、居住小区：一般称为小区，是指被城市中居住区级道路或自然分界线所围合，以居民基本生活活动不穿越城市主要交通线为原则，并设有与其居住人口规模相应的、满足该区居民基本的物质与文化生活所需的公共服务设施的居住生活聚居地区。

7、居住用地内容：

住宅用地：包括住宅建筑的基底占地及其四周合理间距内的用地(含宅帝旁绿地、宅间小路、家务院等)

公建用地：是与居住人口规模相对应配建的各类设施的用地，包括建筑基底占地及其所属的专用场院、绿地和配建停车场、回车场等。

道路用地：指宅间小路和公建专用道路以外的各级车行道路、广场、停车场、回车场等。

公共绿地：指满足规定的日照要求，适应安排游憩活动场地的居民共享的绿地，包括居住区公园、居住小区的小游园、组团绿地以及其他具有一定规模的块状、带状公共绿地。

配建设施：与住宅规模或与人口规模相对应配套建设的公共服务设施、道路和公共绿地的总称。

8、户室比：各种户型在总户数中所占的比例。户室比=某种户型套数/(1 幢、住宅群)住宅总套数*100%

9、建筑系数：建筑占地系数”的简称。指一定建筑用地范围内的所有建筑物占地面积与用地总面积之比以百分率计。用以说明建筑物分布的疏密程度、卫生条件及土地利用率。合理的建筑系数应在节约用地的原则下，尽可能满足建筑物的通风、采光和防火、防爆等方面的空间要求，并保证足够的道路、绿化和户外活动场地。

10、房屋层数：是指房屋的自然层数。一般按室外地坪以上计算。采光窗在室外地坪以上的半地下室，室内屋高在 2.2 米以上的计算层数，在 2.2 米(含 2.2 米)以下的不计算层。地下室(包括层高在 2.2 米以下的半地下室)、附层(夹层)、阁楼(暗楼)、装饰性塔楼、以及突出层面的楼梯间、水箱间不计层数。层数按照一栋房屋的最高层数填写。按照划分栋号的原则，一栋房屋可以由同一结构，不同的层次组成，但在认定房屋层数时，一栋房屋只按层高一层确定层数。

11、封顶：指项目已完成最顶层的结构工程。

与房地产销售有关的概念

房地产市场

房地产一级市场：又称土地一级市场，是土地使用权出让的市场，即国家通过其指定的政府部门将城镇国有土地或农村集体土地征用为国有土地后出让给使用者的时常。出让的土地，可以是生地，也可以是经过开发达到“三通一平”或“七通一平”的熟地。

房地产一级市场是由国家垄断的市场。

房地产二级市场：是土地使用者经过开发建设，将建成的房地产进行出售或出租的市场，一般是指商品房首次进入流通领域进行交易而形成的市场。

房地产二级市场也包括土地二级市场，即土地使用者将符合规定可以转让的土地进入流通领域进行交易的市场，如土地使用权的转让等。

房地产三级市场：是指已获得房地产产权的单位和个人，再次将房地产转卖或交换，转租的市场。

房地产三级市场通常是住房消费者之间的交易，属于消费市场的重新配置，常见有房屋买卖、交换、租赁、抵押、典当、拍卖等流通形式。

商品房预售

1.房地产销售经营：是房地产企业经营的一种重要方式，根据销售房地产时房屋是否建成，房地产销售经营分为房地产开发项目转让和商品房销售两种形式。

房地产开发项目转让：是指房地产企业依法取得土地使用权以后，经过一定的投入和开发建设活动，达到房地产转让条件但尚未按照土地出让合同的要求完成全部建筑任务时，将开发项目转让给他人继续开发建设的行为。

商品房销售：是指房地产开发企业将其开发建设的房屋，包括房基地、院落土地和其他附属用地，作为商品运用不同的途径，通过市场销售给单位和个人，满足生产和生活的需要，实现房地产商品的使用价

值和价值，获取最佳经济和社会效益的经营活动。

2.商品房预售：是房地产开发企业为了加速资金周转，将正在建设中的房屋预先出售给承购人，由承购人支付定金或房价款的行为。

3.商品房预售条件：

已交付全部土地使用权出让金，取得土地使用权证书。

持有建设工程规划许可证和施工许可证。

按提供预售的商品房计算，投入开发建设的资金达到工程建设总投资的 25%以上，已经确定施工进度和竣工交付日期。

4.《商品房预售许可证》：商品房预售实行许可制度，开发企业进行商品房预售，应当向房地产管理部门申请预售许可，取得《商品房预售许可证》。未取得该证的，不得进行商品房预售。

5.预售合同：商品房预售，开发企业应当与承购人签订商品房预售合同。开发企业应当自签约之日起 30 日内，向房地产管理部门和市、县人民政府土地管理部门办理商品房预售合同登记备案手续。

6.权属登记：预售的商品房交付使用之日起 90 日内，承购人应当依法到房地产管理部门和市、县人民政府土地管理部门办理权属登记手续。开发企业应当予以协助，并提供必要的证明文件。

由于开发企业的原因，承购人未能在房屋交付使用之日起 90 日内取得房屋权属证件的，除开发企业和承购人有特殊约定外，开发企业应当承担违约责任。

5.预售商品房的转让：2005 年 4 月 30 日，为了抑制房价，国家七部委联合出台了《关于做好稳定住房价格工作的意见》。该意见明确指出，禁止商品房预购人将购买的未竣工的

预售商品房再行转让。也就是说，以前常见的“炒楼花”行被全面禁止了。

根据规定，在预售商品房竣工交付、预购人取得房屋所有权证之前，房地产主管部门不得为其办理转让等手续;房屋所有权申请人与登记备案的预售合同载明了预购人不一致的，房屋权属登记机关不得为其办理房屋权属登记手续;商品房销售实行实名制购房，推行商品房预销合同网上即时备案，防范私下交易行为。

商品房现售

商品房现售：是指房地产开发企业将竣工验收合格的商品房出售给买受人，并由买受人支付房价款的行为。

商品房现售条件：

(1)现售商品房的房地产开发企业应当具有企业法人营业执照和房地产开发企业资质证书。

(2)取得土地使用权证书或者使用土地的批准文件。

(3)持有建设工程规划许可证和施工许可证。

(4)已通过竣工验收。

(5)拆迁安置已经落实。

(6)供水、供电、供热、燃气、通讯等配套基础设施具备交付使用条件，其他配套基础设施和公共设施具备交付使用条件或者已确定施工进度和交付日期。

(7)物业管理方案已经落实。

商品房买卖合同

商品房销售时，房地产开发企业和买受人应当订立书面商品房买卖合同。商品房买卖合同应当明确以下主要内容：

(1)当事人名称或者姓名和住所。

(2)商品房基本状况。

(3)商品房销售方式。

(4)商品房房价款的确定方式及总价款、付款方式、付款时间。

(5)交付使用条件及日期。

(6)装饰、设备标准承诺。

(7)供水、供电、供热、燃气、通讯、道路、绿化等配套基础设施和公共设施的交付

承诺和有关权益、责任。

(8)公共配套建筑的产权归属。

(9)面积差异的处理方式。

(10)办理产权登记有关事宜。

(11)解决争议的方法。

(12)违约责任。

(13)双方约定的其他事项。

五证

《国有土地使用证》：是证明土地使用者向国家支付使用权出让金，获得了在一定年限内某块国有土地使用权的法律凭证。

《建设用地规划许可证》：是建设单位在向土地管理部门申请征用，划拨土地前，经城市规划行政主管部门确认建设项目位置和范围符合城市规划的法律凭证。

《建设工程规划许可证》：是有关建设工程符合城市规划要求的法律凭证。

《建设工程施工许可证》开工证)：是建设单位进行工程施工的法律凭证，也是房屋权属登记的主要依据之一。没有开工证的建设项目均属违章建筑，不受法律保护。

《商品房销售(预售)许可证》：是市、县人民政府房地产管理部门允许房地产开发企业销售商品房的批准性证件。

“五证”中最重要的是《国有土地使用证》和《商品房销售(预售)许可证》，两者表明所购房屋属合法交易范畴。《商品房销售(预售)许可证》的预售范围为本项目可销售楼盘。

两书

“两书”是指《住宅质量保证书》和《住宅使用说明书》。

“两书”可以作为商品房买卖合同的补充约定，并且是房地产开发企业在商品房交付使用时，向购房人提供的以商品住宅承担质量责任的法律文件和保证文件。

内部认购

内部认购是地产开发商在未获得《商品房预售许可证》等有关证件之前，在小范围内以“内部认购”可以为开发商尽快回笼资金，并且由于内部认购的商品房价格较低，通常会吸引众多购房人士。

然而，由于内部认购的商品房是在开发商未取得《商品房预售许可证》的情况下销售的，是不受法律保护的，购房者的权益也无法受到法律保障。因此，购房者在进行内部认购时应慎重的考察该房地产项目是否除了《商品房预售许可证》外其他证件都齐备，以免使自己的合法权益受到损害。

目前，由于商品房内部认购吸引不少的法律纠纷，国家也采取了相关的政策对内部认购的销售形式进行限制与管理。

格式条款

格式条款是当事人为了重复使用而预先拟定，并在订立合同时未与对方协商的条款。格式条款使当事人订立合同的过程得以简化，提高交易效率。但是，格式条款一方当事人往往会利用其优势地位，在条款中列入一些不公平的条款，而对方当事人由于其自身地位的原因，只能被动接受，因此这样的合同往往会违背公平原则，所以法律规定提供格式合理的方式提请对方注意免除或者限制其责任的条款，按照对方的要求，对该条款予以说明。

6.2 行业常用英语

按揭购房 to buy a house on mortgage; to mortgage a house

房屋空置率 housing vacancy rate

安居工程 Comfortable Housing Project

板楼，板式楼 slab-type apartment building

搬迁户 a relocated unit or household

财产税 property tax; estate(or capital) duty

拆迁补偿费 compensation for demolition

拆迁费用 removal expense

城镇住房公积金 urban housing provident fund

低价住房 low-cost housing

二手房 second-hand house

房产估价师 real estate assessor

房产证 property ownership certificate

房屋置换 buy or exchange houses

炒房者 real estate speculator

房改 housing system reform

房管 real estate management

房权证 property right certificate

房产市场 real estate market

房屋空置率 housing vacancy rate

福利分房 welfare-oriented public housing allocation system

个人购房贷款 inspanidual housing loan

公房商品化 commercialization of public housing

集资房 houses built with funds collected by the buyers

居民住房建设 residential construction

人均住房 per-capital housing

现房 complete department (or flat)

期房 forward delivery housing

商品房 commercial residential building

商品房空置 the vacancy in commercial housing

政策性住房 policy-related house, policy-based house

住房补贴 rental allowance; housing allowance

住房分配货币化进程 capitalization process of housing distribution/allocation

property 物业，资产

interest 产权

subsidiary 附属机构，子公司

valuation 评估

open market value 公开市场价值

leaseback 售后回租(即租回已出售的财产)

on a residual basis 剩余法

capital value 资本价值

cost of development 开发费(指拆迁费，七通一平费等)

professional fee 专业人员费(指勘察设计费等)

finance costs 融资成本(指利息等)

sale proceeds 销售收益

on the basis of capitalisation 资本还原法

floor area 建筑面积

title document 契约文书

plaza 购物中心

land use certificate 土地使用证

commercial/residential complex 商住综合楼

land use fee 土地使用费(获得土地使用权后，每年支付国家的使用土地费用)

Grant Contract of Land Use Right 土地使用权出让合同

plot ratio 容积率

site coverage 建筑密度

land use term 土地使用期

project approval 项目许可

planning approval 规划许可

commission 佣金

permit 许可证

business license 营业执照

strata-title 分层所有权

public utilities 公共设施

urban planning 城市规划

state-owned land 国有土地

fiscal allotment 财政拨款

grant or transfer 出让或转让

the Municipal Land Administration Bureau 市土地管理局

infrastructure 基础设施

financial budget 财政预算

public bidding 公开招标

auction 拍卖

negotiation /agreement 协议

land efficiency 土地效益

location classification 地段等级

projecting parameter 规划参数

government assignment 政府划拨

administrative institution 行政事业单位

key zones for development 重点开发区

tract 大片土地

biding document 标书

prerequisitioned land 预征土地

competent authorities 主管部门

construction project 建设项目

planning permit of construction engineering 建设工程规划许可证

go through the formalities 办手续

comprehensive sub-areas 综合分区

reconstruction of old area 旧区改造

purchasing power 购买力

property trust 物业信托

equity 权益

cash flows 现金流量

appreciation 增值

disposition 处置

hedge 保值措施

income tax shelter 收入税的庇护

downturn (经济)衰退

wealth maximisation 最大限度的增加财产(同其他投资相比)

forecast 预测

rules-of-thumb techniques 经验法

mortgage lender 抵押放贷者

vacancy 空房

discounted cash flow models 折现值现金流量模型

expectation 期望值

letting 出租

equity reversion 权益回收

bad debts 坏帐

depreciation allowances 折旧费

supplies 日常用品

utilities 公共事业设备

allowances for repairs and maintenance 维修费

unpaid mortgage balance 抵押贷款欠额

stamp duty 印花税

recession 衰退

overproduction 生产过剩

glut 供过于求

high-technology 高科技

investment strategy 投资策略

circulation 发行量

entrepreneur 倡导者，企业家

coliseum 大体育场，大剧院

chambers (商业资本家联合组织的)会所

arena 室内运动场

socioeconomic status 社会经济地位

amenities 便利设施

condominium 个人占有公寓房，一套公寓房的个人所有权

income bracket 收入档次

tenement 分租合住的经济公寓

area code (电话)地区代码

community 社区

assessment 估价

downzone 降低区划规模

housing residences 住宅