



春节将至,杭州地产人拿到年终奖了吗

不少房企取消了年终奖,有人收入砍半,有人兼职卖茶叶贴补家用

本报记者 任思思 印梦怡 王佳骏 孙晨

临近年关,很多人都在期待年终奖,为自己一年的辛苦画上圆满的句号。房地产作为曾经的高薪行业,在行情好的时候有不少从业人员都能拿到巨额年终奖。但如今市场下行,行业规模明显收缩。中指研究院数据显示,2022年销售额超千亿房企共有20家,比2021年减少21家;超百亿房企130家,较上年同期减少28家。行业形势的巨大转变,落到一个个从业者的身上,在杭州,太多房企员工面临的是年终奖缩水、年收入大幅下降甚至失业,只有少数优质公司能让员工拿到相对稳定的收入,过个好年。一部分地产人为了创收做起了副业,也有人干脆转行。



18天长假引人羡慕 滨江又成“别人家公司”

本土房企滨江集团向来是令人羡慕的“别人家的雇主”。就在前几天,滨江集团发布了2023年春节放假安排,从1月19日开始放假,2月6日上班,一共18天春节假期,比去年多了两天。

2022年滨江集团保持了强劲的气势,销售额排名全国13,创造了历史最佳成绩,所以一线销售人员的薪资水平变化不大,“这两年可能其他公司变化挺大,但我们公司挺平稳的,没有什么波动。”一位滨江员工说。

由于一直保持精简的人员配置,即便行业大环境下滑,滨江依然能够做到不裁员,并正常发放年终奖。相比其他房企,滨江员工无疑是幸运的。

更令部分员工开心的是,滨江集团的股票在2022年逆市涨了100%。不少员工手上都有几十万元的滨江股票,这也意味着在过去的一年,股票上就赚了数十万元,相当于一个大大的年终奖。

有房企员工收入缩水1/3 餐补福利全都取消

不少其他房企员工的日子,就没那么好过。钱报记者采访了几家排名靠前的全国性房企,无论是从事销售还是平台营销工作,整体年薪都大幅缩水。

“我们往年春节都会有业主线上抢红包的活动,今年估计连红包都发不出。员工的收入也直线下滑。”某全国性房企在杭州的销售业绩还不错,但利润下滑,该公司区域品牌负责人告诉记者,由于公司的考核系统主要以利润为导向,综合算下来,这两年收入和往年相比大幅下降。

另一家房企在杭州已久无项

目,仅靠省内几个尾盘苦苦支撑。“这两年包括餐补、住宿这样的福利都取消了,像我们区域平台,年收入至少缩水1/3,而一些领导岗位,也没有前两年的提成,降幅比我们还大。”该房企一位普通员工表示,一线销售人员的流动性更高,一年下来30%~40%的人会被淘汰。

有的房企则正面临资金困境。一房企员工小Q告诉记者,虽然还没有到发年终奖的时间,但今年她压根没有奢望。“公司从2021年开始就遇到资金问题了,2021年的年终奖就没有发,2022年行情和环境更差,我们都心知肚明,对年终奖完全不指望。”她说,“往年的薪资架构,年终奖占比差不多是2/5,如果年终奖拿不到,意味着大幅降薪。”

这两年公司不少人选择了离职,但小Q不敢轻易离职。“也许前几年这个行业赚钱的性价比太高了,多少有点落差,但离职了未必能找到好工作。起码我们月工资还是照发,不能被裁员就满意了。再熬几年,等公司过了这轮难关,我们这些忠实员工或许有更多的晋升机会。”小Q自我安慰道。

房产策划兼职卖茶叶 有房企整个部门离职

薪资大幅缩水之后,一些房企员工也开始想其他办法创收。

某楼盘策划小A,从2022年初就为自己找了副业:在微信卖茶叶。促使她迈出这一步的,是2021年“惨不忍睹”的年终奖。她说,这是她入职以来拿到过的最少的年终奖,几乎就是安慰奖。

“房地产的黄金年代就此终结了,要为自己找好后路。”一年下来,靠亲戚的直销供货,小A自己估计大概赚了七八万元。

小A前几年买了房,每个月房

贷1万多,现在靠副业解决了一半的压力。她说,看今年行情,如果楼市没有起色,卖茶叶若有进一步的突破,会考虑彻底转行。“房地产行业太辛苦,要是没有高薪作为支撑,性价比太低。”

在地产行业干了12年的陈先生则在2022年转行了。他说:“因为薪水一降再降,去年初干脆离职了。其实我已经是整个部门最后一个走的,鼎盛时,我们部门有15个人,从前年开始就因为降薪陆续续各奔东西。”

“在我离职后,相当于整个部门没了。”陈先生所在的是负责拿地的投资部门,他作为部门经理,曾经年薪超过40万,然而降薪后几乎腰斩。“公司从前年开始就遭遇资金周转困境,所以也没钱再拿地,绩效基本没了,只能拿底薪,继续待下去意义不大。”他无奈道,“这不是个别现象,这两年开发商忙于‘活下去’,而非‘扩张’,也就是说都不再拿地了,投资岗位逐渐‘名存实亡’,即便想跳槽也无处可去,身边有太多同行失业、转行。”

离职后,陈先生给自己放了一个悠长假期,足足休息了5个多月。他笑道:“那阵子,常常约上同样失业的小伙伴们一起去徒步、爬山、打球,现在想想那段时间真的舒服。如果不是还有6岁的儿子要养,还有每月一万多的房贷要还,这个假期肯定还要更长。”

去年下半年,经过了一番比较,陈先生选择了保险行业,他说:“都属于投资领域,保险行业的成长性还是相对高的。再看房地产,依然没有起色,甚至听说又开始新一轮降薪、人员结构优化,换个赛道反而是最现实的一条路。”

记者手记

房地产行业 薪酬均值回归

过去,房地产行业是个令人艳羡的行业,收入远远高于平均水平。尽管这个行业的从业人员比较忙碌,加班习以为常,但是就像他们自己所说的,再忙,但赚的钱足够多,所以性价比照样很高。

不过,房地产行业的高薪与高科技互联网公司的高薪不同,其高薪源于这是一个资金密集型行业。高峰期,房地产行业的销售规模甚至高达18万亿元。正因此,即便过去房地产行业粗放式发展,甚至很多从业人员并不专业,只需花钱购买众多乙方的服务,但依旧可以大把挣钱。

如今,房地产的发展已经进入新阶段,高杠杆的发展模式已成过去。去年房企又要去杠杆,销售规模又迅速下滑,利润也随之锐减,利润率也逐渐向制造业的利润率靠拢。今后房企的利润,要从高质量的经营管理中来,这就需要房企降本增效,裁员、缩减薪资成为大多数房企的现实选择。房地产行业的薪酬均值回归也成为必然。

本报记者 任思思

