



# 离职潮再起 房企职业经理人未来在哪

处于市场下行周期，地产行业高管的人事变动正在创下高峰。据不完全统计，今年以来，离职的房企高管人数高达上百位，各房企核心高管离职也不在少数。其中有企业战略调整、个人平台选择的主动“换岗”，也有销售业绩不佳、融资环境承压的被迫离职。在业内人士看来，无论是主动还是被迫，在市场不景气的节点，房地产行业人员变动频繁属常态。

## 换岗常态化

作为资金密集型行业，房地产对政策的反应最为敏感，处于楼市下行周期，地产行业高管的人事变动正在创下高峰。据不完全统计，今年以来，离职的房企高管人数高达上百位，各房企核心高管离职也不在少数。

12月17日一大早，华润置地发布公告称，由即日起，唐勇因其他工作安排辞任为华润置地董事会主席、执行董事、提名委员会主席、执行委员会主席，企业社会责任委员会主席及企业管治委员会成员。由2019年新加入华润集团的王祥明接任华润置地董事会主席、非执行董事及提名委员会主席。

从履历上看，唐勇可谓是华润置地的“老人”，1993年同济大学毕业以后就加入华润集团，2001年正式加入华润置地，在2019年2月华润置地“灵魂人物”吴向东加盟华夏幸福后，正式接任其成为华润置地新的“掌舵人”。然而距离接任吴向东还不足一年时间，唐勇也宣告“转岗”，入职华润电力。

与唐勇的“内部调剂”不同，迟峰选择了投入蓝光发展的“怀抱”。12月20日晚间，蓝光发展发布公告称，公司董事会近日收到公司总裁张巧龙提交的书面辞职报告，张巧龙因公司整体工作安排原因申请辞去公司总裁（法定代表人）职务。张巧龙辞任后，“补位”的正是华润置地原高级副总裁迟峰。

迟峰也属于华润置地的“老队员”之一，曾长期在华润置地的华东区域任职。公开资料显示，迟峰于1999年加入华润集团，历任华润上海副总经理、华润新鸿基房地产无锡总经理，2011-2013年任华润置地副总裁兼江苏大区总经理，2013年起任华润置地高级副总裁，先后兼任江苏大区总经理、华东大区总经理、物业总公司董事长。

迟峰的“补位”，被业内解读为蓝光发展业务重心将进一步“东移”。今年9月，蓝光发展入驻上海总部，上海+成都”的双总部格局已然形成。在华润置地华东市场深耕多年的迟峰，其丰富的人脉和资源，对蓝光发展的“东进”有很大助益。

除上述两位高管外，据媒体报道，华润置地副总裁、华北大区总经理蒋智生也已离职，在中国融通担任房地产业务总经理；华润置地董事局副主席、华北大区董事长张大为已经提离职了，目前还在离职程序上。

华润置地的高管频繁变动并非个例。今年以来，包括碧桂园集团副总裁刘森峰、泰禾战略投资副总裁可峰、正荣集团行政总裁王本龙、鸿坤集团总裁袁春、泰禾集团助理总裁王峰、中南置地副总裁罗俊……一系列的人事变动，似乎也意味着房企人事调整动作进入高峰期。

## 主动“换岗”的平台选择

财经评论员严跃进指出，在市场不景气的时候，房地产行业人员变动频繁属于常态。目前房地产市场已从传统的增量时代进入到存量时代，而这对于房企高管以及各大房企来说都在面临一个选择，选择适合自己的平台以及选择适合自己的“得力干将”，以期达到互相成就的目的。

公开资料显示，王本龙于2014年加入正荣地产，曾先后在天津、苏州、北京、郑州等多地担任房地产业务的负责人。2017年9月起，王本龙担任正荣地产副总裁，分管日常业务运营、人力资源、客户关系及整体行政事务。

2018年初，刚刚在港交所挂牌上市的正荣地产对外宣布，正式任命一老一新两位联席行政总裁，而一新指的正是王本龙，晋升原因为“因认可公司现任副总裁王本龙对集团业务作出的重大贡献，将其晋升为联席行政总裁”。从区域走向全国，王本龙可以说是正荣跻身千亿房企的功臣之一，目前其已确认履新三翼集团。

王本龙选择与三翼集团牵手，或是期许完成下一个千亿房企的目标。就在去年，三翼集团曾立下千亿豪言，要在当年达成百亿目标，甚至要冲刺120亿元规模，2019年实现销售收入300亿元，并在五年内实现千亿目标。

发迹于南京的弘阳地产，也同样有着“千亿房企”的野心。今年10月31日，鸿阳地产宣布任命鸿坤地产原总裁袁春为集团联席总裁。在加入鸿坤地产之前，袁春在

中海待了14年，在龙湖待了8年，可以说是地产“老兵”，拥有丰富的地产管理经验。袁春赴任弘阳地产，也意味着其正式接棒“2020千亿战略”。

与正在朝着“千亿房企”目标前行的房企不同，中梁地产此前已正式跻身千亿房企阵营，旭辉原CFO游思嘉、碧桂园总裁助理吴渊于今年4月加盟中梁地产任副总裁。一次性引入两员财务大将，也被市场解读为助力中梁地产冲刺IPO。

据悉，入职中梁地产后，游思嘉主外，负责中梁地产的上市工作，未来或将负责企业上市后的境外发债工作；而吴渊则主内，主要工作是梳理中梁的财务体系，统筹资金运营、财务中心等。在完成“千亿房企”目标后，中梁地产正在朝着上市敲钟而努力。

## 被迫离职的销售融资承压

“除抱着互相成就的目的外，房企高管人员的变动，

也与市场环境有莫大的关系。”在严跃进看来，处于市场下行周期，房企在追逐规模的同时，相应的各种压力也会传导到人事身上，这对各房企的营销、财务岗位都提出了更为严峻的考验，一旦考核不及格，被迫离职也在所难免。

克而瑞地产研究中心数据显示，截至今年11月末，在年内设定了业绩目标的企业中，近七成房企的目标完成率已达到90%以上。其中，包括世茂、龙湖、阳光城、金科、中梁、禹洲、宝龙在内的9家房企已提前达成了全年目标。但同时，也有超两成的房企目标完成率尚在80%-90%，另有少数房企目标完成率仍不足80%。在调控持续、行业增速放缓、整体项目去化率不及预期的背景下，部分房企完成全年业绩目标仍有较大压力。

“其实今年各房企所制定的销售业绩目标普遍较为谨慎，从这点也可以看出市场下行的压力。”严跃进称，与头部房企相比，中小房企的人事变动要更大，因为它

们的日子要更难熬。

除业绩承压外，房企的整体融资难度和融资成本也都在上涨。克而瑞地产研究中心近期发布的研报显示，今年前10月房企新增债券类融资成本7.03%，较2018年上升0.52个百分点。克而瑞研究中心分析师房玲指出，随着中小房企不断爆雷、兑付问题频发，金融机构更愿意把钱贷给承压性更强的规模房企，融资向头部房企集中的趋势越发明显。

据人民法院公告网显示，截至11月底，房地产企业破产数量已经超过450家，超过2018年全年的破产数量。而破产房企中，主要以三四线城市的中小型房企为主。

严跃进表示，无论是主动还是被迫，对企业高管而言，市场下行的压力固然关键，但更为关键的是如何在扩大规模的同时加快资金回流速度、如何融到更便宜的资金。

北京商报记者 董亮 王寅浩

## 用文化引领时代之美 ——记杭州银行北京文化金融事业部成立两周年

2019年12月26日，杭州银行北京文化金融事业部挂牌成立两周年。这两年里，杭州银行在政府的关注、社会各界的支持下，坚持以初心致敬创新，为大大小小文化企业插上翅膀，助力一个个梦想起飞。

### 深耕文化产业，服务文化企业客户 数年均增长率超100%

两年来，杭州银行北京文化金融事业部抓住首都地区建设文化中心、科创中心的契机，深耕园区、教育及消费转型升级等重点领域，积极打造全产业链、全生命周期的服务体系，形成了与字节跳动、猫眼娱乐、太合音乐等知名企业的合作，扶持了拉卡拉、瑞幸咖啡、金山办公等企业成功登陆资本市场，培育了大量中小企业客户，支持了一批优质影视作品。其中，《长安十二时辰》项目针对信贷流程管理进行了优化创新，突破性地以信用方式给予该项目提供融资，获得监管部门通报表扬。此外，服务支持大运河文化带建设，并参与支持舞剧《遇见大运河》，拉开了杭州银行参与京杭文化联动、产业协同的序幕。

截至2019年12月22日，杭州银行服务北京地区科技文化企业1343户，较年初增长470户；融资余额68.8亿元，较年初增长15.3亿元。文化金融事业部成立两年间，服务北京地区文化类企业386户，年均服务客户数增长率达到104%；融资余额22.3亿元，年均增长率达到64%；整体呈现飞跃式发展。此外，文化金融的单户融资额不到600万元，大部分支持的是中小文化实体企业。

### 体制机制保障， 让专业的人做专业的事

本着“专营、专注、专业、创新”的发展理念，杭州银行北京文化金融事业部经过两年发展，逐步搭建出完善的组织架构，形成“3+2”体系。按照精干、高效原则，在全行选配人员组建专营机构，并将其定位为杭州银行服务北京地区的文化金融服务中心。杭州银行要求其80%以上的资源必须投向文化板块，并重点扶持中小微企业类企业，不介入房地产、传统制造业以及传统商贸流通业等领域。此外，杭州银行为文化金融板块设立“五项单独”管理机制，以引导经营机构集中精力探索文化金融领域，着力解决文化企业的融资难问题。

### 产品迭代创新， “园区一站通”受关注

为满足文化类企业特别是中小初创企业的融资需求，同时实现其自身商业模式的可持续，杭州银行通过对重点文化产业的调研，探索各子行业、各阶段金融服务需求的规律和共性，创立了一系列文化金融专属产品，包括“教育直通车”、“游戏工场”、“影视夹层融资”、“艺术品银行”等。

在北京市建设全国文化中心的背景下，杭州银行北京文化金融事业部摸索并形成“园区一站通”产品，并在第十届中国北京文化创意产业投融资论坛

上对外发布。

针对处于不同生命周期的文化企业，杭州银行根据其所属阶段，推出一套具有针对性的服务体系。2019年，杭州银行基于不同业务逻辑，推出“科易贷”、“科保贷”、“成长贷”及“伯乐融”等产品，都为初创期存在“轻资产”痛点的文化企业和创业者提供了非常强大的业务支持。

两年来，杭州银行根据政府文化科技融合示范的导向，利用创新产品，特别是金融科技的手段，推动科技与文创的深度结合。

### 搭建“1+N”平台，用“投贷联动”服务广大创业型文创企业

杭州银行联合政府、创投、担保公司等主体，搭建“1+N”渠道生态圈，促进信息的对称和氛围的活跃，为文化企业进行金融政策解读，并推动各类资源对接。在政府的关注与推动下，杭州银行亮相北京市文化金融融合工作推进会，正式加入北京市文创金融服务网络平台，并签约成为高精尖基金金融服务伙伴。

值得强调的是，杭州银行致力于打造“创投主理银行”，经过长期的摸索实践，现已逐渐打造出一条完整的“投贷联动”产业链，企业获得快速发展，引进投资、被并购或者IPO的案例比比皆是。

文化很美好，我们更懂你。未来，杭州银行将进一步把文化金融领域的经验和资源投入北京加强全国文化中心建设的工作之中，用金融支撑文化产业，用文化引领时代之美。

广告

开启新金融，成就新未来  
Developing the new finance, lighting a fresh future.



95398 (400-8888-808) www.hzbank.com.cn



杭州银行  
BANK OF HANGZHOU