# 中小房地产开发企业的竞争战略探讨

来源：网络 作者：玄霄绝艳 更新时间：2023-12-31

*集群组织战略我国产业分工的不断深化也使中小房地产开发 企业 不再受制于规模 经济 ，使其可以透过“地区规模经济”取代企业内部的规模经济，所以中小房地产开发公司可以通过内部分工外部化，大量的聚集在某一地区，在某一开发项目的整个链条上进行分工...*

集群组织战略

我国产业分工的不断深化也使中小房地产开发 企业 不再受制于规模 经济 ，使其可以透过“地区规模经济”取代企业内部的规模经济，所以中小房地产开发公司可以通过内部分工外部化，大量的聚集在某一地区，在某一开发项目的整个链条上进行分工，形成企业集群组织。另外也可以与大型房地产集团公司建立分工协作的经济 网络 关系。在此也希望大型房地产开发公司突出主业，在把精力主要放在参与国际或区域间产品竞争的同时，积极帮助和培植与自己协作配套的中小房地产公司，并鼓励中型房地产开发公司间建立跨地区的经济技术合作关系，打破地区界线，在更大的地区范围内实现资源的有效合理配置，形成中小公司与大公司之间的互补、互利关系。这种形势非常有利于中小房地产开发企业形成集群合作关系，由外部规模经济来代替大企业的内部规模经济，使中小房地产开发企业充分享有大公司的信息等资源，提升自身实力，增强市场竞争力。

质量改进战略

中小房地产开发企业可以借鉴著名的“木桶原理”：木桶能够盛多少水，是由最短的一块木板决定的，只要有一块木板很短，其它的再长也不可能多装水。对房地产产品而言，也可以借用“木桶原理”加以阐释。房地产产品本身包含很多 内容 ，产品的设计、质量、价格、服务等等，任何方面被消费者不认可都会 影响 到产品转化为商品的过程，会影响产品的销售、赢利，甚至未来的命运。所以，中小房地产开发企业要更加注重所开发产品的质量，遵循PDCA循环，增加房地产产品构成中“最短的那块木板”，致力于增强满足购房者质量要求的能力，以赢得更多的业主的信任和青睐。

比较优势战略

比较优势 理论 是指在两国生产两种商品的情形下，其中一国在两种商品生产上均占有绝对优势，另一国在两种商品上均处于绝对劣势，则优势国可以专门生产优势较大的那种商品，劣势国可以专门生产劣势较小的那种商品，通过专业化分工和国际交换，双方仍能从中获益。比较优势理论也适用于企业，对于中小房地产开发企业，如果选择大而全的市场战略，必定顾此失彼，而如果选择某一细分目标市场，集中精力，从选址、设计、施工、销售最后到管理，全过程创造出独特的竞争优势，从而专门开发劣势相对较小的房地产产品，其市场占有率将有所提高。推行比较优势战略是中小房地产企业生存与 发展 的行之有效的竞争战略。

我国很多房地产开发企业在经营中普遍存在贪大求全的思想，企业对自身的现实优势把握不清，市场目标不准，战略定位和市场定位也不明确，因而导致开发企业都要建立全方位的竞争战略，忽略了具有挖掘潜力的特殊战略选择，盲目跟进开发，最终造成亏损。因此，每一个房地产开发公司都应在正确市场定位的基础上确定适合自身的发展战略。上述竞争战略是当前形势下大多数中小房地产开发企业的明智选择，但不是笼而统之，一刀切。对于优势明显、实力较强的中小房地产开发企业，应该在逐渐宽松的市场竞争环境中脱颖而出，创造出地区甚至区域的品牌产品。

参考 文献 ： 2.王汝志.中小企业竞争战略与竞争优势.改革与战略，202\_，4

3.朱海波. 现代 企业竞争战略选择.江苏经济，202\_，11

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！