# 房地产行业的五力模型分析

来源：网络 作者：紫芸轻舞 更新时间：2024-01-11

*内容 摘要：房地产业是我国国民 经济 的主导产业，在 现代 社会 经济生活中具有重要的地位。近年来，围绕房地产业 发展 是否过热等 问题 的争论从未停止过，本文利用波特五力模型 理论 对房地产行业进行 分析 ，试图揭示房地产行业各种现象背后...*

内容 摘要：房地产业是我国国民 经济 的主导产业，在 现代 社会 经济生活中具有重要的地位。近年来，围绕房地产业 发展 是否过热等 问题 的争论从未停止过，本文利用波特五力模型 理论 对房地产行业进行 分析 ，试图揭示房地产行业各种现象背后的原因。

关键词：房地产行业 五力模型

据国家有关部门分析，我国房地产业的发展将出现四个变化：房地产业将从沿海向内地推进；在城镇体系中将由中心城市向其卫星城和小城市推进；中介服务、物业管理将快速发展；房地产业从数量增长型向数量、质量效益并重转化。随着WTO各项有关条款的兑现和落实，包括房地产业在内的我国经济各方面都将发生新的变化。国民经济的持续增长和居民消费结构的提升，为房地产业提供了高速发展的机会，也使房地产业面对着更加激烈的竞争。

波特五力模型理论

一个行业除了受到总体环境的 影响 外，还受自己特殊的行业环境影响。哈佛商学院的迈克尔·波特教授对竞争环境结构作了 研究 ，提出了竞争的五种力量模型，即五力模型。波特认为五种竞争力量决定某一行业的吸引力。这五种力量是：进入者的威胁；替代产品的威胁；买方的讨价还价能力；供应商的讨价还价能力；现有竞争者的竞争能力。

五力模型是用来确定某一行业的竞争程度，其理论假设是行业获利能力不是由产品属性或产品的技术含量决定的，而是由行业的市场结构决定的。从战略形成的角度看，五种竞争力量共同决定行业的竞争强度和获利能力。但不同的行业或某一行业的不同时期，各种力量的作用是不同的，常常是某一种力量或两种力量起支配性作用，其它竞争力量处于较次要的地位。

房地产业五力模型分析

就房地产行业而言，该行业环境包括这样一组因素；新进入者的威胁、供应商讨价还价的能力、买方讨价还价的能力、替代品的威胁（在现有的条件下几乎不存在这种威胁，本文暂不予分析）及当前竞争对手之间竞争的激烈程度。它们直接影响到房地产行业和它的竞争行为。总的来说，这五个因素之间的互动关系决定了这个行业的利润能力。

（一）新进入者的威胁

1.进入障碍。加入WTO导致外资、外商进入我国房地产业的壁垒降低，从而对我国房地产发展商构成极大威胁。由于对所有外来 企业 实行国民待遇，国外房地产企业及其相关联的建筑安装、中介服务企业以及 金融 、保险机构将大举进军 中国 ，市场竞争机制的全面引进，将给国内企业带来前所未有的压力。对大多数企业来说，由于缺乏市场竞争力和规模扩张力，势必被迫退出房地产市场，而更大的市场分额可能被外资、外商所拥有。这对多数发展商来说，不只是一种挑战，而是面临十分严重的生存危机。

2.产品差异化。随着时间的推移，顾客会渐渐相信一个企业的产品是独特的。这种认知会给企业带来进一步服务的机会，使广告变得有效，企业也将可以领先其他公司向顾客提供产品和服务。通常新进入者要分配很多资源用于消除顾客对原先产品的忠诚，它们经常采用更低的价格相抗衡，随之企业利润相应减少。我国房地产业中的各个企业，不管是新加入者还是在位竞争者，采用差异化都尤为重要，而要实现差异化战略，企业需要付出相当的努力。房地产企业要想在竞争中脱颖而出，强化特色经营是必由之路，同样的商品，附加不同的服务其特色就不一样，对顾客的吸引程度也就不一样。特色的商品再加上特色的服务，比较优势就转化为竞争优势，或进一步转化为企业的核心竞争力。

3.资本要求。在新的行业竞争，要求企业有足够的资源投入。即使新的行业很有吸引力，企业也可能没有足够的资本成功进入市场，寻求合适的市场机会。而房地产业就是这样的企业，它要求企业有足够、大量的资源投入，否则要进入房地产业也是很困难的。

4.政府政策。国家对房地产业的运行与操作规则给予了相应的规定，作为新进入者要密切关注政府的政策法规，从中权衡轻重，依政策办事。

（二）供应商讨价还价的能力

我国的住宅产业是一个巨大的市场，无论是国外的房地产开发商，还是材料、产品的供应商，都密切关注这一市场。当关税降低之后，外国木材进口量将加大，用于住宅建设，房地产开发过程中使用大量建材（如钢筋）、机电产品（如空调、电梯）和卫生洁具，随着关税的降低和各类进入产品限制条件的放宽，国外产品将大量充斥国内市场，并对国内产品产生巨大冲击，首当其冲的就是导致国产商品的价格下降。单就房地产产业来说，这或许是有利的。

（三）买方讨价还价的能力

企业 作为供给方，总是想方设法提高价格，而买方会尽量压低价格。 目前 我国的房地产市场是需求远远大于供给。再加之在我国收入分配的特点上，我国财富分配贫富悬殊，并且财富集中在少数人手里，开发商看准的是这些人的需求。因此我国房地产市场偏向档次高的客户，普通的低档房盖得很少，即便盖了低档房，也很难卖出，低收入者无能力买。这些原因决定了买方的讨价还价能力相对于开发商来说是较弱的。

（四）当前竞争对手之间竞争的激烈程度

行业内的企业相互制约，一个企业的行为必然会引发竞争反应。因此，企业为了追求战略竞争力和超额利润，必然积极投身竞争。如果某企业受到挑战，或者有一个显著的改善市场地位的机会，本行业内激烈的竞争行为就不可避免。同一行业中的企业很少有完全相同的，他们在资源和能力方面各有不同，并努力使自己与竞争者不同。通常地，企业会在顾客认为有价值的、企业拥有竞争优势的方面，努力使自己的产品与有竞争能力者的不同。价格、质量和创意等都是展开竞争的主要方面，当然不同的行业展开竞争的方面不同。

1.同行企业的数量。有很多公司参与竞争的行业，竞争通常很激烈。但在另一方面，一个行业如果只有几个规模和力量相当的企业，也会有竞争。房地产行业应该就属于后者。一般情况下，某地房地产行业都是由房地产市场上几个巨头垄断着，那么或许能够把成本领先和差异化融合在一起的能力，对于维持企业竞争优势是至关重要的。与单纯依赖某一主导战略的企业相比，能够成功地执行成本领先与差异化战略整合的企业，会处于一种更加有利的位置。

2.行业增长程度。当一个市场正在成长的时候，企业会尽量将资源用在有效地满足不断扩充的顾客群的需要上。在成长的市场中，企业有相对少的压力去竞争对手那里争夺顾客。房地产业市场处于成长之中，在争夺顾客方面的压力相对较小。竞争的压力往往来自于楼盘的位置、环境、设计、物管，当然也有价格。不同收入水平的人对这几个的因素偏好不同，由此来决定自己的选择。

3.高额固定成本。房地产是个特殊的行业，它的“产品”就是固定资产，耗资大，风险大。一般而言，这一点阻止了进入此行业的企业的数量，使得该行业相对其他行业竞争程度小。

4.高的退出成本。房地产业的特殊性决定了，一旦进入这个行业，特别是已经开始进行房地产开发，如果想半途而退，成本是相当大的，人、财、物已经投入，真正的“产成品”还没有出来，这是个两难的境界。如经常看到的“烂尾楼”，就是这种情况，原因是多方面的。要想尽量避免这种事情的发生，就要进行周密的开发前的可行性 分析 与规划。

通过对房地产五种力量的分析，投资主体应该能够对该行业的吸引力做出判断，看是否有机会获得足够的甚至超常的投资回报。一般来说，竞争力量越强，行业中的投资者能够获得的回报就会越低。相反，有吸引力的行业通常具有高的进入障碍，供应商和买方没有什么讨价还价能力，替代品的竞争很弱，竞争对手之间的竞争程度中等。从文中对房地产业的五力模型分析可知，房地产业是一个十分有吸引力的行业，这也是房地产业成为热点原因所在。

参考 文献 ： 2.王世涛.房地产 法律 制度[M].大连：东北财经大学出版社，202\_

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！