# 浅析中国房地产行业的企业联盟战略

来源：网络 作者：轻吟低唱 更新时间：2024-01-17

*【摘要】文章详细 分析 了房地产 企业 在 发展 过程中出现的企业联盟现象，分析了房地产企业联盟产生的原因及联盟形式，重点阐述了联盟中企业的合作 内容 ，同时也指出了在房地产企业联盟过程中应该注意的 问题 ，对于房地产企业适应形势的变化，加...*

【摘要】文章详细 分析 了房地产 企业 在 发展 过程中出现的企业联盟现象，分析了房地产企业联盟产生的原因及联盟形式，重点阐述了联盟中企业的合作 内容 ，同时也指出了在房地产企业联盟过程中应该注意的 问题 ，对于房地产企业适应形势的变化，加强彼此间的合作具有重要的 参考 价值。

【关键词】房地产 企业联盟 竞合

房地产企业联盟是两个或者两个以上的房地产企业之间出于对共同市场的预期和企业总体经营目标、经营风险的考虑，为了达到共同拥有市场、交换互补性资源，各自达到特定的战略目标和最后获得长期的市场竞争优势等目的，通过各种协议而结合的优势特长，风险共担的利益联合体。企业联盟的核心是联盟中的各个企业从事自身具有比较优势的领域，通过合作取得比单个企业更高的市场竞争效率。换而言之，参与企业联盟的重要原因是在合作之中取得分工利益。房地产企业走联盟之路也是房地产市场竞争不断加剧的必然产物。

一、房地产企业联盟的必然性

企业联盟已经成为企业之间图谋发展壮大的重要组织方式。随着中国房地产市场不断向纵深领域发展，房地产企业也将不得不走企业联盟之路。

1、房地产市场环境的不确定性及复杂性是促进房地产企业联盟的外在因素。中国房地产市场存在许多不确定性因素。房地产企业为了降低市场环境不确定性对企业的冲击，分散发展过程中的系统风险，不得不走联盟之路。此外，房地产市场的区域性也是企业寻求联盟的重要因素区域性是房地产行业的主要特征之一。一般而言，本土企业在公共关系及市场理解等方面具有明显的比较优势，从而给房地产企业的跨区域扩张设置了较高的竞争门槛。这样，不少房地产企业在跨区域发展过程之中选择了与本土企业合作联盟，以降低企业的市场风险。

2、房地产企业自身的经营因素要求企业在发展壮大过程之中必须走联盟之路。首先，从降低企业经营风险的角度而言，房地产市场区域性的特征决定了房地产企业的经营风险相当集中，受制于区域市场的发展。房地产企业必须通过与其他企业不同形式的联盟，避免将鸡蛋放在一个篮子里。另外，房地产企业存在优势互补的合作要求，许多房地产企业在市场竞争中形成了自身的独特竞争优势，如有的企业土地储备丰富，有的企业 现代 化的管理水平高等。这样也为房地产企业的联盟创造了合作空间。

二、房地产联盟的内容

企业联盟在某种程度上而言创造了一个框架，在此框架内联盟的成员可以针对一定领域采取协议或股权等方式进行合作，如为促进销售以及获取市场资源等进行合作。企业联盟存在的一个重要前提是合作各方具有其他合作方不具备的比较优势或能够形成多赢的利益格局。对于房地产行业而言，企业之间联盟采取的形式是多样的，合作的内容也是十分广泛的，包括融资、销售、开发等领域。从合作的形式来看，房地产企业联盟分为战术型联盟与战略型联盟两种不同形式。

1、房地产企业在局部领域合作的战术型联盟。房地产战术型联盟包括行业商会、联合采购、联合融资拿地、合作开发及合作推广销售等。在此类联盟中，联盟成员提供的是各自的资源优势,通常包括品牌、土地、资金、人力等。此类联盟主要是合作各方在局部职能或部分企业资源上的整合，它从事实上并未在很大程度上改变联盟各方的直接关系及自身的股权结构。联盟的合作各方仍然保持较大的自主权,在合作框架以外不受有关协议及合作方的约束。房地产是资源性十分强的行业，资金、土地以及建材等对于房地产开发商而言都是极其重要的市场资源。在当前政府对房地产市场加强宏观调控的背景下，房地产企业通过不同形式的资源性联盟解决企业在资源上的危机。

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！