# 论房地产企业联盟过程中应注意的问题

来源：网络 作者：雪海孤独 更新时间：2024-01-25

*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。 房地产企业之间的横向资源型联盟。房地产企业为了降低市场风险，弥补自身在某方面的不足，可以为了取得特定的资源进行行业内部的合作联盟，如联合采购、联合融资拿地、合作开发、整合营销等诸多方面。通过行业内企业之间的联盟，房地产企业可以实现优势互补，整合企业之间的资源，以提高企业的市场竞争力。

房地产企业之间的纵向一体化联盟。房地产行业是产业链十分长的行业，涉及 金融 、建材、建筑、销售等诸多领域。因此，房地产企业可以通过与上下游企业结成联盟，在市场风险和政策风险巨大的房地产市场取得良好的抗风险能力和持续的竞争力。

2、房地产企业以股权为基础进行战略型联盟。北京万通房地产与天津泰达房地产开发公司的以股权为基础的战略型联盟，深圳万科巨资购买杭州南都房地产公司的部分股权等行为在房地产行业产生了巨大的 影响 。战略型联盟在合作层次上要高于战术型联盟。房地产企业战略联盟指房地产企业通过债务、股权、人事及关联交易等方式建立一定 网络 ，从而，在产权结构及治理结构等深层次方面改变房地产企业的行为约束，将联盟组成一个密不可分的联合体。当然，这些网络以股权为基础界定了各个企业在联盟中的地位及相关的行为约束，也把联盟各方连成了一个利益共同体。从 目前 的情况来看， 中国 房地产企业的战略联盟主要的推动力来源于房地产在资源及具有比较优势的专业性能力的差异性，也就是房地产企业在区域市场或者特定价值链上的核心竞争力的差异性。房地产企业 发展 到一定程度，为了突破自身在持续发展中的瓶颈，通过与其他房地产企业在核心竞争力上的整合，以谋求更长远的发展。

三、房地产企业联盟中应该注意的若干 问题

1、房地产企业联盟内部的合作与竞争关系。房地产企业联盟内部成员的关系本质上是一种竞合关系，各成员在局部职能或者局部领域通过合作取得共同的市场利益。但是另一方面，各成员之间不可避免的在面对特定市场时存在竞争关系。例如，房地产企业在特定区域上实行市场的联合推广，但是也要面对在销售上的激烈竞争。如何处理好竞争和合作的关系呢？关键是在联盟合作的范围内通过有关协议严格规范联盟成员的行为，并且建立独立的组织来完成合作的任务，避免相互干涉，影响联盟的工作效率。

2、房地产企业联盟内部的文化融合与冲突。企业联盟必然要求成员企业在人员、管理以及组织等各方面产生交流。这里必然涉及到企业文化的融合和冲突。企业文化的融合程度必然影响企业联盟的合作效率。如果联盟内部不同的企业文化产生强烈的冲突，不仅影响联盟的合作效率，也可能导致联盟产生不可调解的矛盾，最后导致联盟的破裂。因此，在联盟的过程中，房地产企业应该考虑企业文化的融合问题。

3、房地产企业联盟内部的组织设置问题。房地产企业联盟的 内容 十分丰富。同样，房地产企业合作的组织形式也是丰富的。但是不同的组织形式也关系到联盟的合作效率。因此，企业应该结合联盟成员的资源状况和企业文化等特征，采取有效的组织形式去负责联盟内部的合作事务。

房地产企业联盟的合作内容是全方位的，在合作的过程之中联盟也是以一定的层次不断发展的。当然，多层次的联盟形式也是促进房地产市场不断发展的重要推动力。随着中国房地产市场的不断发展，市场竞争也日益激烈，房地产行业也将不断涌现出波澜壮阔的合纵连横之势。一批优秀的房地产企业将通过企业联盟的方式在激烈的市场竞争中不断发展壮大。

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！