

- 2007年有很多郑州本地的房地产企业在思考未来的发展方向
- “上山”还是“下乡”，是个问题
- 极度竞争，郑州市场处于红海阶段

寻找中原地产蓝海

□ 晚报记者 马晓鹏

世界著名战略管理专家迈克尔·波特的专著《竞争战略》和《竞争优势》问世后，“竞争”一词无不时时被企业领导人或者职业经理人挂在嘴边，房地产企业也不例外。

而事实上也是如此。在2007年的郑州房地产市场，来自对手的强力争夺使企业努力创造差异化面对着市场的残酷竞争，以获取一定的市场份额。蓝海战略日益逼近郑州房地产行业，何去何从，需要抉择。

是红是蓝 问郑州房地产行业何去何从

建业的省域化发展，鑫苑全力向外，居易国际郊区大盘和北京的异域拓展，招式各异，但无非是“红”“蓝”之争而已。

“形势所逼，2007年有很多郑州本地的房地产企业在思考未来的发展方向问题，但只有为数不多的企业呈现出清晰的模式”，香港中原地产（河南）有限公司副总经理冯建军认为，“2004年是个分水岭，郑东新区的开发让郑州本地企业真正和外地房地产公司短兵相接”。

当年，上海绿地、天津顺驰、浙江绿城等一批异域知名企业加入到中原房地产市场，改变了中原地产的市场格局。这些公司携先进的营销开发理念和雄厚的资金实力，快速运作，给中原地产人上了生动的“一课”。

“上山”还是“下乡”，是个问题。

是盘踞在郑州激烈争夺，还是向外拓展新的空间，三种模式出现在面前，那就是建业的省域化的“下乡”模式，鑫苑的外省发展“上山”模式和新世纪的“上山下乡”并举。

“这三种模式实际上都是企业发展的战略问题，也就是红海模式和蓝海模式的选择问题”，郑州瑞富联行

地产咨询有限公司执行总监杨争表示。

什么是红海什么是蓝海？

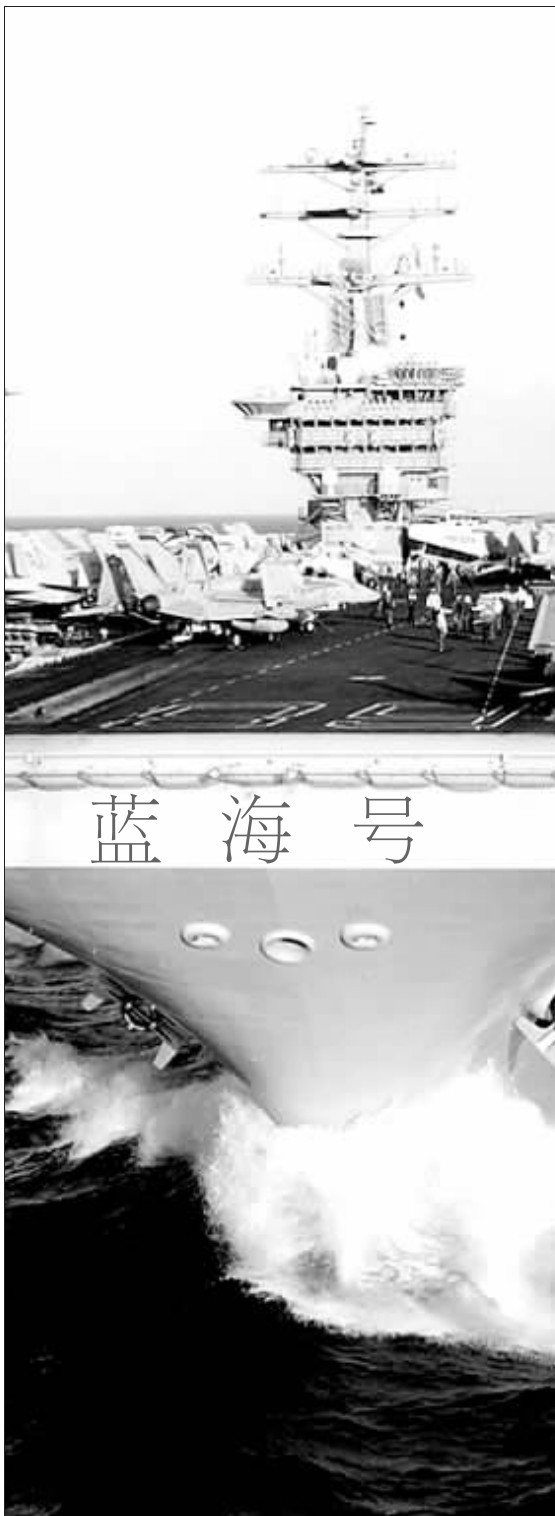
红海战略在已有的市场空间中竞争，而蓝海战略是开创无人争抢的市场空间。

何谓“蓝海”？它是相对于“红海”——已知的市场空间而创建的新的市场空间。

没有永恒朝阳的产业，也没有永恒卓越的企业，企业保持卓越有多久？取决于它的创新能力，取决于它不断开创蓝海。因为在红海，随着时间的推移和社会的变迁，竞争会日益激烈，企业发展空间必定越来越小。所以，“摆脱红海，跳入蓝海”，这是企业的卓越发展之路。

红海战略在价格或生产中竞争，他们是生产力之争。蓝海战略关键就是开创新的需求，开创新的市场空间，通过价值创新来获得新的空间。

“河南一线的房地产企业都在郑州，经过多年的发展，已经具备了资本和人才上的优势，向下发展相对比较容易”，杨争分析众多郑州房地产公司为什么近年来向下发展的原因，“真正能出省发展的，目前屈指可数，这种情况是正常的。”



极度竞争 郑州市场处于红海阶段

郑州房地产行业最艰苦的阶段已经来临。在过度的市场竞争中，经济无论是好转还是衰退，要想让品牌脱颖而出都已经变得异常困难。

“只重创新，不重价值，则容易使创新被技术突破所驱动，或只注重市场先行，或一味追求新奇怪诞，结果是常常超过购房者的心理接受能力和购买力。因此，在价值创新的过程中，很重要的一点是要把价值创新和技术创新以及市场先行区分开”，河南怡丰置业有限公司总经理郭占军表示。

在房地产传统的市场竞争中，企业战略以寻找适合自己产品的目标市场来实现“目标聚集”，以竞争对手的优势作为参照物来进行“差异化”塑造，希望通过比竞争对手给客户多一点来获取

认同，以争夺市场份额。

而蓝海战略在开拓“价值创新”时，既能实现低成本，又能实现差异化，并可以摆脱竞争对手。

因此，蓝海战略对于“价值”和“创新”同样重视。只重价值，不重创新，就容易使企业把精力放在小步递增的“价值创造”上，这种做法，虽然能改善价值，却不足以使企业在市场中出类拔萃。

杨争认为，郑州的房地产市场已经处于巨大的红海竞争当中，所以，不少地产职业经理人谈论的品牌企业和非品牌企业的两极分化在2007年已经出现，并在今后愈演愈烈的趋势也就可以想象了。从这个角度看，在过度的市场竞争中，经济无论是好转还是衰退，要想让品牌脱颖而出都会变得异常困难。

开创蓝海 郑州房地产行业面临痛苦抉择

2007年，郑州房地产行业进入了战略选择的关键时期。

河南怡丰置业有限公司总经理郭占军认为，“郑州市内五区新增建设用地主要原则上不再用于商品住宅开发项目，5月24日发布的这个消息对郑州房地产企业来说绝对是重大利空，会逼迫房地产行业更惨烈的竞争。”

郭占军表示，他们的公司内部也讨论过蓝海发展战略问题，蓝海战略本质上就是创新，一个市场的开创。不故步自封、遵循常识，大胆创新，“市场细分是在现有的市场之内进行细分，并不创造新的市场，但是蓝海战略是通过打破现有市场和相近市场的界

限创造新的市场需求。”

蓝海战略要求企业突破传统的血腥竞争所形成的“红海”，拓展新的非竞争性市场空间，与已有的、通常呈收缩趋势的竞争市场需求不同，蓝海战略考虑的是如何创造需求，突破竞争，不仅仅对企业思维进行挑战，而且告诉它们怎样达到目标。

“在当前已知市场空间的红海竞争之外，构筑系统性、可操作的蓝海战略，并加以执行，企业才能以明智和负责的方式拓展蓝海领域，同时实现机会的最大化和风险的最小化。”河南怡丰置业有限公司总经理郭占军认为，“2007年，郑州房地产行业进入了战略选择的关键时期”。

易居郑东
YIJI ZHENG DONG

★本广告最终解释权归开发商所有

易居郑东超高性价比入市

2200元/m²起 轻松入住郑东

郑东新区 / 双河畔 / 板式小高层 / 紧临龙子湖高校园区

即日起正式接受认购

TEL + 0371 + 60507272

◎项目地址 / 东风东路与熊耳河路交叉口向北1000米

◎开发商 / 郑州市金水区祭城镇陈岗村易居郑东项目部

◎销售中心 / 东风东路与熊耳河路交叉口向北100米