

# 地产专版



6月6日在郑州建业艾美酒店召开“共发展 同建业——建业集团新蓝海战略发布会”。发布会上，建业集团董事长胡葆森先生作了主题为《共发展 同建业——以分享之道 获共赢之果》的主题演讲。

胡葆森指出，建业未来将更多地与多方分享自己的品牌，努力打造建业产业联盟、商家联盟、投资联盟、合作平台，意在发挥企业战略优势、品牌优势和资源叠加优势，以分享为指导思想，以轻资产为主要模式，用三到五年，实现企业从房地产开发商到新生活方式服务商的整体转型。

作为一个稳健的房地产开发商，建业此次的战略转型背后，到底隐藏着怎样的商业逻辑？赵娟

## 时代风口上的“建业+” ——解读建业集团新蓝海战略下的商业逻辑

### 商业逻辑一： 没有传统的行业 只有传统的思维

移动互联网大潮下，随着小米等一批互联网公司传奇崛起，互联网行业似乎成了时代的宠儿。然而，互联网时代流传最为广泛的名言是：没有传统的行业，只有传统的思维。互联网最大的商业精神贡献，不在于提供了超越过去的技术服务，而在于输出了崭新的商业逻辑和思维。

通过对“建业+”的深入挖掘和洞察，我们可以发现，建业此次的新蓝海战略转型升级，绝非简单地为了追赶时髦和潮流，而是基于建业丰富而完整的产业架构，借势互联网的思维，在传统的行业，进行深耕和变革。建业要做的，只是在对的时间，做正确的事，潜心做好自己，坚守内心的初衷和精神圭臬。

### 商业逻辑二： 久耕之后，再谈“情怀”

放眼中原的房地产商，情怀用在建业身上再恰当不过。从1992年建业蹒跚起步，到建业深耕河南，从未离开过故土一步。这么多年风风雨雨，建业正如老胡所言：只做了一件事——让河南人民住上好房子。纵观建业的自身定位、核心价值观和精神口号，均是对这种情怀的深入诠释：根植中原造福百姓，中原城市化进程的推动者。住建业最幸福。

坚持初心，本心不移。面对时代的诱惑和市场的起伏，建业在实践中选择并坚守了省域化发展战略，一批批建业人深入到河南的四面八方，将先进的开发、规划、建造理念及新的生活方式引入了河南的城镇建设，整体上使河南的房地产开发水准达到了国内一线城市的水平。

关于建业的河南情怀，最具代表性的则数建业足球。建业足球历经跌宕起伏，有过鲜花和掌声，有过泪水与失落，但建业足球21年从未易帜，总投资逾50亿元，如今的建业足球，已经成为河南人的一面精神旗帜。

### 商业逻辑三：欲造“大浪”，先造“巨塔”

深入研究建业的历史，我们不难发现，建业此次的新蓝海战略转型，早在10多年前就开始了资源的铺垫和厚积。从1994年，建业扛起河南足球大旗，建业足球自此成为河南人精神的象征；到2013年，以社区人文教育为使命的本源社区书院在郑州建业森林半岛社区开馆……

与此同时，建业更是通过商业综合体、酒店、文化旅游、生态农业等事业板块的

打造，以极为庞杂丰富的资源力量，为建业今年的转型之战，积累了充沛的信心和底气。

在梳理建业商业规模的同时，我们会不经意地发现，建业已渗透或正在逐步地渗透到人们生活的方方面面，建业所涉及的人群，已覆盖河南将近2000万人：300万的球迷、40万的业主、15万学生及家长、年100万人次的游客、年1500万人次的商业客流。

### 商业逻辑四：极致产品 实景家

移动互联网时代，用户需要的是极致的产品和体验，因此，企业转型升级不仅要做到满足用户需求，更应提供超出用户预期的产品和服务。

在住宅产品领域，建业一直以提升楼盘品质、打造精品住宅为己任，在河南省赢得市场的高度好评。建业投资的艾佳家居首度提出“毛坯房+硬装+软装”的一站式解决

方案，免除了用户在入住之前要面临的烦心、累心、痛心之处，购房者拿到房子即可真正实现拎包入住。建业将在河南省近60个楼盘中推行这种全新的家居模式。

像买手机一样买房子，通过这种一步到位、极度便捷的置家新模式，建业地产将彻底改变现有的房产经营模式，也将重新书写用户对“房子”和“家”的定义。

### 商业逻辑五：智慧时代的“大建业”生态云

“互联网+”不是一次简单的营销革命，而是一次生态革命。如何完成企业整个生态的转换，如何完成从产品到客户、从客户到用户、从资源输出价值到提供独特价值的转型，这些简单的逻辑背后，需要的是企业清晰的战略智慧。

这也是“建业+”的核心价值点和出发点。未来，建业将继续陪伴河南，并联动线上线下所有资源，为1000万河南人精心提供服务，并完成从房地产开发商到新型生活方

式服务商的角色转换。

基于此，建业顺势而为，积极推出共发展、同建业的“建业+”战略蓝图，建业未来将主要构建建业产业联盟、商家联盟、投资联盟、合作平台，以智慧科技，为河南人打造体验感十足的生活形态。建业将打造平台化企业，借助最前沿的管理思想，向客户开放产品制造流程，打造个性化产品；向公司内外开放服务平台，打造“大建业”商业生态圈，让优质服务快速连接客户。



### 商业逻辑六：河南人的“+U站”

作为建业服务个性化的主角，建业“+U站”承担着“建业+”建业新蓝海战略转型极为重要的一环。

建业“+U站”的核心思想为：以用户需求为中心，整合建业内外部优质资源，为用户提供会员、管家、订制式服务的互联网服务平台，其内容主要由U+社区（建业云端社区APP）、U+足球（河南建业足球APP）、U+线下

体验“E+家”社区服务站、U+生活服务、U+支付、U+理财……几大互联网矩阵组成，如今，建业“+U站”已经有两款产品在5月22日建业成立23周年之际上线了，分别是基于物业的“云端互动社区”和基于足球的“河南建业”。

建业“+U站”，将通过三个阶段的落地执行，最终覆盖千万级河南人。

### 商业逻辑七：云端社区未来畅想

目前，建业“+U站”中的U+社区已经正式上线，作为建业试水互联网变革的重头兵，建业的云端社区，将带来基础物业服务，手机端直接解决；线上订货，上门配送；社区社交线上化等不同的体验。

未来，随着建业云端社区的逐步完善，以及互联网产品的全面应用，建业“+U站”为业主提供的，将是一种全面智慧化的生活模式。家庭管家将根据每个家庭的生活习惯，自动安排钟点工上门打扫卫生，

打理日常生活琐事；通过物业APP可随时查看老师发来的照片，随时关心孩子的现状；想外出度假了，将自己的需求告诉“+U站”，一份私人订制的旅游推荐路线将生成，随后“+U站”将完成后续的订票、订酒店、餐厅推荐等一系列服务……

面对互联网时代的历史机遇，恒守中原的建业集团，此次的战略转型，将给一亿河南人带来怎样深刻的改变，相信每一位河南人都拭目以待。