

探析建筑项目工程开发前期策划的问题及其策略

占丰镜

天津天一建设集团有限公司

DOI:10.18686/bd.v2i6.1419

[摘要] 建筑项目工程开发的前期策划是从全局战略的角度出发,通过收集信息和多方的调查研究,确定项目目标,对项目进行准确的市场定位,并通过对项目进行详细经济论证,从而制定出正确的决策等一系列工作。为了充分发挥建筑项目工程开发前期策划的作用,本文阐述了建筑项目工程开发的主要特征以及建筑项目工程开发前期策划的重要性,对建筑项目工程开发前期策划存在的主要问题及其策略进行了探讨分析。

[关键词] 建筑项目工程开发;特征;前期策划;重要性;问题;策略

建筑项目工程前期策划工作不仅影响到项目的具体实施和管理工作,而且直接关系到建筑项目工程的经济效益,从而影响到房地产业公司的竞争力。一个建筑项目工程的成功与否,具有决定意义的是在营销策划之前,包括市场研究、市场定位、产品定位、投资分析等一系列工作在内的前期策划。以下就建筑项目工程开发前期策划进行了探讨分析。

1 建筑项目工程开发的主要特征分析

结合笔者工作经验,认为建筑项目工程开发的特征主要表现为:

1.1 建筑项目工程开发比较复杂。建筑项目工程开发具有多个组成部分,工作需要跨越多个组织,运用多个学科知识来解决所出现的问题。建筑项目工程开发工作可以借鉴的经验较少,执行过程中存在未知因素较多,未知因素又常具有不确定性。并且需要将不同经历、不同组织的工作人员合理地组织在一个具有临时性的组织当中,在成本、科学技术、进度等相对严格条件下实现开发项目的目标等。这些复杂多变的因素都体现了建筑项目工程开发是一项复杂的工作,并且其复杂性与其他的生产管理存在很大的不同。

1.2 建筑项目工程开发有其寿命周期。房地产项目管理的本质是对一次性的房地产工作的计划和控制,保证预定目标在规定期限内完成。一旦工程的目标得到满足,项目本身就失去了存在的价值而最终解体。因此建筑项目工程开发具有一种人们可以预知的寿命周期。

1.3 建筑项目工程开发有明确的阶段顺序。建筑项目工程开发具有较明确的阶段,这些阶段一般可以通过其任务的类型来划分,或者由关键的决策划分。根据每个阶段项目的内容不同,阶段的定义以及划分也产生了区别。一般认为建筑项目工程开发项目的每个具体阶段应结合管理上的不同特点,及时提出要需完成的多种任务。

2 建筑项目工程开发前期策划的重要性

建筑项目工程开发前期策划的重要性主要体现在:

2.1 建筑项目工程开发前期策划是结合建筑项目工程开发项目的具体目标,以客观的市场调研和市场定位为基

础,综合运用各种辅助手段,按一定的程序对未来的建筑项目工程开发项目进行创造性且可操作性的规划活动。建筑项目工程开发是否成功,能否获得预期的收益,是由建筑项目工程的前期阶段的策划方案、规划设想、项目定位、操作模式等决定的,而能否实现开发的最初设想,在项目前期进行策划至关重要。建筑项目工程开发前期策划的重要性主要表现在:前瞻性、创新性、增值性、文化性、人性化、决策性、整合性、系统性。

2.2 建筑项目工程开发前期策划是从前期对市场、功能、产品、开发策略等的研究与制定,到执行阶段结合市场变化、环境变化及营销过程的把握。因此在取得土地之前,策划就应该介入做形势策划和投资策划。在项目前期阶段的策划中,根据市场趋势、项目区位进行产品的功能规划,解决项目产品定位的问题,这样可以预先有目的地利用产品的差异性,策划建筑项目工程的营销特点。

3 建筑项目工程开发前期策划存在的主要问题分析

建筑项目工程开发前期策划存在的问题主要表现为:

3.1 市场问题。基于我国房地产业近十几年的快速发展,使得建筑项目工程开发企业日益增多,出现了很多不合理的开发主体结构,使前期策划失去了其应起的作用。由于房地产企业过多,必然会引起恶性竞争,粗制滥造,哄抬地价、乱上项目、破坏规划。前期策划作为房地产建设的基本程序,在实际工作中成为一种形式。

3.2 开发商问题。基于开发商只追逐利益的前提下,使得开发商不重视深入、系统地市场调查,使前期策划缺乏现实、科学的市场导向。开发商对前期策划仅仅立足于主观臆断或片面的市场信息,必然导致决策失误,盲目投资,开发项目的区位、类型、档次和配套设施等脱离市场需求,产品结构严重不合理。开发商缺乏应有的规划和环境意识,往往造成前期策划的实施过程失控。由于片面追求投资回报,开发商常常在项目进行过程中,动用其可能的社会关系资源,一味提高项目规划设计中容积率、建筑密度、建筑高度等指标,其结果使相关城市基础设施符合过大或失衡,导致项目的整体环境素质下降。

3.3 建筑从业人员问题。随着房地产行业分工日益细化,使建筑从业人员视角日渐狭隘,缺乏前期策划所需的通才意识和广博见识。在实际工作中盲从发展商,逐步丧失建筑学在人居环境建设中主导专业的作用。

3.4 目标客户群不明确或目标市场需求判断错误。由于市场调查方法、调查范围掌握资料不全面,对地块条件和区域环境分析不透,对房地产市场细分化认识不够,对开发能力和市场影响力估计过高,对房地产市场的“同质化”产品可能带来的影响度估计不足,对目标客户群动态变化的程度无法把握,同时对在一定经济条件下社会的消费趋势和消费能力的分析预测发生偏差,从而导致在市场定位时的目标客户群的筛选发生错位,不能形成有效客户群和有效供给。

4 加强建筑项目工程开发前期策划的策略

4.1 加强建筑项目工程开发的可行性分析。建筑项目工程开发可行性通常由房地产公司委托,经过审定的有关工程设计和咨询类单位来完成建筑项目工程开发的可行性研究。经过经济、技术等方面的分析拟建项目以及比较多种拟建方案,进一步提出客观科学的评价意见,经咨询单位与房地产双方确认可行后,最终进行建筑项目工程开发可行性研究报告的撰写工作。可行性研究的报告经批准后,可以作为投资项目的确定以及设计文件的编制的主要依据。可行性研究报告是一项具有科学性质的研究工作,绝不可跳过这一阶段,盲目地决定房地产项目的启动工作。

4.2 充分熟悉了解房地产政策法规。参与建筑项目工程开发前期策划的相关人员必须熟悉有关政策法规,如果出差错就会直接影响到开发项目的正常运行,造成不必要的浪费。这方面主要了解土地使用、规划设计、拆迁安置、开发管理、建筑施工、销售、税收、物业管理、新的政策策略、工作部署等,近期出台的关于住房制度改革。要掌握上述有关政策及政府调整政策的信息,及时调整建筑项目工程开发和销售策略,有助于项目的成功。

4.3 强化对经济形势以及房地产市场形势进行分析。参与建筑项目工程开发前期策划的相关人员必须对本地区和本省、周边城市以至全国建筑项目工程开发建设的总体情况进行了解,才能克服投资的盲目性,有助于市场定位准确,这方面需要了解的内容包括近几年来各类建筑项目工程开发项目的完成投资额、竣工面积、施工面积、新开工面积、销

售面积、销售价格、空置面积、市场变化情况,以至今后几年对各类物业潜在需求与有效需求的分析。

4.4 调查分析项目周边居民及周边同类楼盘。参与建筑项目工程开发前期策划的相关人员必须了解居民尤其是项目周围居民的住房现状、人员构成、文化程度、收入情况、购房能力、住房需求、购房动机,还有对未来住房的期望,可接受的价格以及对付款方式、套型面积、装修标准、军民环境和设施配套的要求,进行深入了解,然后根据这些资料确定未来所开发项目的市场定位。对周边同类楼盘的调查研究,有利于在制定项目营销策略时作到扬长避短,使自己处于有利地位。

4.5 严格建筑项目工程的营销策划。当前经常会看到建筑项目工程还没有建成,其售楼部就已经建设好,样板间装修的富丽豪华,或者某房地产公司在进入新地区时,为某地区人员赠送玫瑰,其目的就是为在消费者心中留下深刻的印象,为消费者日后购买其房屋做好铺垫。作为建筑项目工程开发而言,先期大投入建设样板间,建设轴心大道、丘陵式绿化,恐怕是房地产商需要考虑的事情。

5 结束语

建筑项目工程开发的前期策划在整个项目中占据着重要地位,其可以有效地整合建筑项目工程中的资源,减少项目运行中出现的偏差。随着市场经济的逐渐完善,使得房产市场竞争日益激烈,而项目前期策划的好坏在某种程度上就决定了整个建筑项目工程开发的成败。因此为了促进房地产业的健康发展,加强对建筑项目工程开发前期策划的分析具有重要意义。

参考文献:

- [1]潘春雨.房地产开发项目全过程质量管理研究[D].对外经济贸易大学,2017.
- [2]张俊岩.建设工程项目前期管理要点分析[J].科技尚品,2016(03):103
- [3]徐铮.关于房地产开发前期策划与规划设计的结合[J].中国房地产业,2015(10):36
- [4]岳宝俊等.浅析房地产项目前期策划与管理[J].人力资源管理,2014(09):334
- [5]吴小兵.住宅房地产项目开发前期策划及决策分析研究[D].西南交通大学,2016.