

区域建筑工程市场经营格局分析与拓展策略研究

高海洋

安徽建工三建集团有限公司 安徽 合肥 230031

摘要:在建筑工程行业步入存量时代背景下,本文深入分析了区域建筑工程市场的经营格局。指出市场发展增速放缓、竞争激烈、政策环境影响显著,且市场拓展面临增长压力、技术滞后等挑战。基于此,提出精准定位区域市场、加强技术创新、强化绿色发展、优化人才培养、拓展融资渠道、加强合作联盟等拓展策略,助力企业在区域市场中实现可持续发展。

关键词:区域建筑工程; 市场经营; 格局分析; 拓展策略

引言

近年来,中国建筑工程行业逐步迈向存量时代,市场发展态势发生深刻变化。不同区域市场发展状况差异明显,竞争态势愈发激烈,政策环境对行业发展影响深远。与此同时,企业在市场拓展过程中面临诸多挑战,如市场增长压力增大、技术更新滞后、环保政策收紧等。在此背景下,深入研究区域建筑工程市场经营格局并制定有效的拓展策略,对于企业把握市场机遇、提升竞争力、实现可持续发展具有重要的现实意义。

1 区域建筑工程市场经营格局分析

1.1 区域市场发展现状

近年来,中国建筑工程行业逐渐步入存量时代,市场发展增速放缓。根据相关数据,2024年上半年建筑业实现增加值37771亿元,同比增长4.8%,增速略低于国内生产总值增速。不同地区的市场发展状况存在显著差异,江苏、浙江、广东等沿海地区的建筑业总产值位居前列,而部分中西部地区的建筑业发展相对滞后。例如,2025年江苏建筑业总产值为34303.54亿元,继续领跑全国,而青海、河北、河南等地区建筑业总产值增长幅度较小,甚至出现负增长^[1]。从市场结构来看,建筑工程市场呈现出多元化的发展态势。大型国有企业凭借资金、技术和品牌优势,在高端市场和重大项目中占据主导地位;民营企业则以其灵活性和创新能力,在细分领域和区域市场中寻求差异化发展;外资企业凭借先进的技术和管理经验,为行业带来了新的发展动力。例如,中国建筑、中国中铁、中国铁建、中国交建等大型央企在基建市场中占据重要份额,而太平洋建设集团有限公司、中天控股集团有限公司等民营企业则在市政工程、建筑装饰装修等领域表现出色。

1.2 区域市场竞争态势

建筑工程行业的竞争日益激烈,新签订单数量持续

下降,特别是房地产市场的快速下滑,给工程建设行业带来了巨大冲击。在区域市场中,竞争呈现出明显的区域化特征,不同地区的市场需求、资源禀赋和政策环境存在差异,导致企业在不同区域的市场竞争力有所不同。大型企业在市场竞争中通过兼并重组、战略合作等方式整合资源,提高市场竞争力。例如,八大建筑央企新签订单合计同比增长,市场占比提升。同时,民营企业也在积极寻求发展机会,通过精细化管理和灵活的经营策略获取市场空间。在区域市场中,企业之间的竞争不仅体现在价格上,还体现在技术、质量、服务等多个方面。

1.3 区域市场政策环境

政策环境对区域建筑工程市场的发展具有重要影响。国家出台了一系列支持建筑工程行业发展的政策措施,鼓励企业加大技术改造和设备更新的投入,提高生产效率和产品质量。同时,加强对建筑市场的监管,规范市场秩序,防止恶性竞争和违规行为。在绿色建筑和智能化建筑方面,政策给予了大力扶持,推动行业向绿色、低碳、智能化方向发展。例如,“十四五”规划提出大力发展绿色建筑,减碳排放工程有望迎来高增长。此外,政策还对新型城镇化建设、基础设施升级等方面提出了明确要求,为建筑工程行业提供了新的市场需求。

2 区域建筑工程市场拓展面临的挑战

2.1 市场增长压力

在城镇化率持续攀升的背景下,建筑工程行业无可避免地迈入存量时代,市场增长面临巨大压力。其中,房地产市场下行态势显著,房地产开发投资出现同比下降,住宅新开工面积也接连下滑。这一系列变化直接致使建筑企业订单量锐减,营业收入随之降低。与此同时,钢材、水泥等建筑工程主要材料价格却不断上扬,进一步推高了建筑项目的成本,使得企业的利润空间被大幅压缩,生存与发展面临严峻挑战。

2.2 技术更新滞后

在建筑工程行业快速变革的当下,技术更新滞后成为部分企业发展的掣肘。行业正大步迈向数字化、智能化与绿色化,新型建筑材料、智能建造及绿色建筑技术如雨后春笋般不断涌现。但一些企业受资金短缺、技术储备不足、专业人才匮乏等因素制约,难以紧跟技术革新步伐,无法及时引进和应用这些前沿技术^[2]。这使得它们在项目承接、工程质量与效率提升等方面受限,在激烈的市场竞争中逐渐处于劣势,发展前景堪忧。

2.3 环保政策收紧

随着环保意识的增强和碳达峰、碳中和目标的提出,环保政策对建筑行业的要求越来越高。碳排放权交易覆盖建筑业后,企业需额外承担碳成本,这对于小型企业来说压力尤为显著。为了满足环保要求,企业需要投入更多的资金用于技术改造和设备升级,采用环保材料和节能技术,这无疑增加了企业的运营成本。

2.4 劳动力短缺

建筑业农民工平均年龄超45岁,劳动力短缺问题日益严重。一方面,年轻人愿意从事建筑施工工作的人越来越少,导致建筑行业的从业者数量减少;另一方面,建筑企业为了吸引和留住劳动力,不得不提高工资待遇,这进一步增加了企业的人力成本。

3 区域建筑工程市场拓展策略

3.1 精准定位区域市场

精准定位是区域市场拓展的基础。企业需深入研究各区域市场需求特点,涵盖基础设施建设、房地产开发及工业建筑等多方面。东部发达地区,城市发展趋于饱和,城市更新与老旧小区改造成为重点,蕴含大量项目机会。企业可聚焦于此,提供符合城市更新需求的建筑解决方案。中西部地区,传统基建需求仍大,且积极承接产业转移,带动相关建筑需求增长。企业可结合当地产业规划,参与产业园区、交通设施等项目建设。东北地区在振兴战略推动下,基础设施建设和产业升级迎来新机遇,企业可提前布局,参与相关项目。评估自身在不同区域的市场竞争力同样关键。资金实力、技术水平、品牌影响力和人才储备等因素决定企业拓展方向。大型央企资金雄厚、技术先进,可参与国家重大战略项目和高端市场;民营企业灵活性强,可在细分领域和区域市场寻求差异化发展。基于竞争力评估,企业选择有发展潜力和竞争优势的区域重点拓展,集中资源实现突破。制定差异化市场策略是精准定位的延伸。在市场需求旺盛、竞争激烈的区域,企业采取高端定位策略,提供高品质建筑产品和服务,满足客户对品质和品牌的追求^[3]。例如,打

造绿色、智能的高端住宅项目,配备先进设施和优质物业服务。在市场需求较小、竞争较弱的区域,采取成本领先策略,优化成本结构,提供性价比高的产品和服务。如通过标准化设计、规模化采购等方式降低成本,满足当地对基本建筑功能的需求。

3.2 加强技术创新与应用

技术创新是建筑工程企业提升竞争力的核心。推动数字化转型,利用5G、人工智能、物联网等技术,可显著提高生产效率和管理水平。BIM技术实现建筑信息集成与共享,设计阶段可进行三维模拟和碰撞检测,减少设计变更;施工阶段可实时监控进度、质量和安全,及时解决。智慧工地管理系统通过传感器和摄像头,实时采集施工现场数据,管理人员可远程监控,提高管理效率。应用新型建筑材料是技术创新的重要体现。关注新型材料发展动态,积极引进轻质、保温、高强度、节能等特性的材料。这些材料不仅能改善房屋功能,如提高保温性能降低能耗,还能使建筑物更具现代气息,满足审美需求。同时,部分新型材料成本较低,可降低建筑成本,提高项目经济效益。发展智能建造技术是未来趋势。加大研发投入,推动建筑机器人功能拓展与细化。砌墙机器人精确砌砖,速度和质量优于人工;外墙清洁机器人在高楼外墙灵活作业,保障安全高效。智能建造技术应用提高施工标准化和精细化程度,减少人为误差,降低人力成本和劳动强度,提升企业竞争力。

3.3 强化绿色发展理念

绿色发展是建筑工程行业的重要方向。推广绿色建筑,响应国家政策,在设计和施工注重环保性能、能源利用效率和水资源循环利用。采用太阳能板、雨水收集系统等设施,实现能源自给自足和水资源循环利用,降低对环境影响,提高建筑可持续性。绿色建筑符合市场需求,能提升企业形象和市场竞争能力。开展绿色施工,在施工过程中采取有效环保措施。控制施工扬尘、噪音和废水排放,合理处理建筑垃圾,推广绿色施工技术和工艺。如采用封闭施工、洒水降尘等措施减少扬尘;选用低噪音设备、合理安排施工时间控制噪音;对废水进行沉淀处理后排放;对建筑垃圾进行分类回收利用^[4]。绿色施工降低对周边环境的影响,符合社会环保要求。获得绿色认证是企业绿色发展的重要标志。鼓励申请LEED、三星级认证等绿色建筑认证。获得认证提高企业市场竞争力,满足市场对绿色建筑专业人才需求。绿色认证项目在市场上更受青睐,能为企业带来更多项目机会和经济效益。同时,认证过程促使企业不断提升绿色建筑水平,推动行业绿色发展。

3.4 优化人才培养与引进

人才是企业发展的关键。加强内部人才培养，建立完善培养体系，通过内部培训、导师带徒、项目实践等方式，提升员工职业技能和专业素养，培养复合型人才。内部培训邀请专家授课，分享最新技术和理念；导师带徒让新员工在老员工指导下快速成长；项目实践提供实战机会，积累经验。引进高端人才，积极招聘建筑设计师、结构工程师、项目经理等有丰富经验和专业知识的人才。高端人才带来新技术和管理理念，提升企业核心竞争力。企业可通过提供优厚待遇、良好发展空间和平台吸引高端人才。建立人才激励机制，激发员工积极性和创造性。通过薪酬激励、股权激励、职业发展激励等方式，吸引和留住优秀人才。薪酬激励根据员工贡献给予合理报酬；股权激励让员工分享企业发展成果；职业发展激励提供晋升机会和培训发展通道，让员工看到企业的发展前景。

3.5 拓展多元化融资渠道

资金是企业发展的保障。争取银行贷款，与银行建立良好合作关系，争取低息、长期贷款。优化财务结构，提高信用评级，降低贷款成本。良好的财务状况和信用记录增加银行信任，获得更有利贷款条件。发行债券和股票，符合条件的企业可通过此方式筹集资金。发行债券降低融资成本，债券利息通常低于银行贷款利率，且期限较长，提供稳定资金来源。发行股票增加资本实力，引入更多股东，扩大企业规模和影响力^[5]。引入战略投资者，如产业基金、私募股权基金等。战略投资者不仅带来资金支持，还提供技术、管理、市场等方面资源。与产业基金合作可获得产业资源整合机会，与私募股权基金合作可借助其专业投资经验和管理能力，提升企业综合实力。

3.6 加强合作与联盟

合作与联盟是企业拓展区域市场的重要途径。与上

下游企业合作，加强与建筑材料供应商、施工设备制造商、设计院等合作，建立长期稳定关系。通过合作实现资源共享、优势互补，降低运营成本，提高市场竞争力。如与供应商合作获得优质低价材料，与设计院合作提前参与项目设计。与其他建筑企业联盟，建立战略联盟，通过联合投标、项目合作等方式共同开拓区域市场。战略联盟整合资源和技术优势，提高企业在市场竞争中的话语权。联合投标可提高中标几率，项目合作可分担风险、共享收益。与地方政府合作，积极参与地方基础设施建设和城市更新项目。与地方政府合作带来政策支持和项目机会，企业可及时了解地方市场需求和政策环境，调整发展战略，更好适应市场变化。

结语：

区域建筑工程市场风云变幻，挑战与机遇并存。精准定位区域市场，为企业拓展筑牢根基；强化技术创新，提升核心竞争力；秉持绿色发展理念，顺应行业大势；优化人才策略，提供智力保障；拓展多元融资，满足资金需求；加强合作联盟，实现互利共赢。企业当立足自身，灵活施展这些拓展策略，以无畏之姿迎接挑战，以敏锐之态捕捉机遇，在区域市场斩获佳绩。

参考文献：

- [1]程山.建筑工程产业市场经营开发策略研究[J].工程建设与设计,2025(3):264-266.
- [2]范多花.建筑工程经营预算中成本超支风险的识别与措施[J].建材发展导向,2026,24(1):115-117.
- [3]陈德贵.当前市场经济环境下建筑工程市场开发对策探析[J].市场周刊,2025,38(36):55-58.
- [4]焦成都.建筑工程产业市场经营开发的风险管理与应对策略[J].工程建设与设计,2024(8):206-208.
- [5]王小华.建筑工程市场开发的投标经营措施[J].理财(审计),2020(11):56-58.