

新形势下建筑与房地产经济发展策略分析

武 雷

清丰县财政局 河南 濮阳 457300

摘 要：本文围绕新形势下建筑与房地产经济展开研究，剖析其面临市场需求变化、供给结构失衡、政策频繁变动及技术创新不足等挑战，同时挖掘城市化推进、基建投资增加、海外市场拓展和消费升级带来的机遇。基于此，针对性提出优化供给结构、加强政策应对、深化技术创新、拓展多元市场、强化风险防控与生态协同等发展策略，旨在为行业在复杂环境下实现可持续发展提供参考。

关键词：新形势；建筑与房地产经济；发展策略

1 新形势下建筑与房地产经济面临的挑战

1.1 市场需求变化

在新形势下，建筑与房地产市场需求发生了深刻变化。一方面，随着人口结构的改变，住房需求呈现出明显的分化趋势。我国人口老龄化程度不断加深，老年群体对住房的需求更倾向于低楼层、配套医疗设施完善的养老型住宅；而年轻一代尤其是“Z世代”，更注重居住的个性化、社交化与智能化，对小户型、精装修且具备共享空间的公寓产品兴趣浓厚。另一方面，经济环境的不确定性使得消费者购房更加谨慎。在经济增速放缓、就业压力增大的背景下，居民收入预期下降，购房决策周期延长，投资性购房需求大幅缩减，刚需购房也更加理性。以2023年为例，全国商品住宅销售面积同比下降11.3%，销售金额同比下降13.3%，市场观望情绪浓厚。另外，线上办公、远程教学等新模式的兴起，也使得办公用房、商业地产的需求结构发生变化，传统写字楼空置率攀升，对新型灵活办公空间的需求开始显现。

1.2 供给结构调整压力

当前建筑与房地产行业供给结构与市场需求存在明显错配，调整压力巨大。从住房供给来看，部分城市存在高端住宅供给过剩，而中低端保障性住房、租赁住房供给不足的问题。在一些三四线城市，由于前期过度开发，新建商品住宅库存大，去化周期长达数年；同时保障性住房建设进度缓慢，难以满足中低收入群体的住房需求。在商业地产领域，传统购物中心、百货商场数量饱和，同质化严重，而体验式商业、社区商业等新型商业形态供给不足^[1]。建筑行业的供给端还面临着产能过剩的困境，部分中小建筑企业技术水平落后，依赖低价竞争，导致行业整体盈利能力下降。据统计，我国建筑行业企业数量众多，但平均利润率不足3%，供给结构调整迫在眉睫。

1.3 政策环境变动

政策环境的频繁变动是建筑与房地产经济面临的重要挑战。近年来，为促进房地产市场平稳健康发展，国家出台了一系列调控政策。在需求端，限购、限贷、限售等政策不断收紧，抑制投机炒房行为；在供给端，土地出让制度改革、保障性住房建设任务的加重，都对房地产企业的开发模式和资金链产生了重大影响。环保政策的日益严格也给建筑行业带来了巨大压力。“双碳”目标下，建筑行业作为能耗大户，被要求采用绿色建筑技术、降低碳排放。建筑企业需要在设计、施工、运营等环节加大环保投入，这无疑增加了企业的生产成本。此外，金融监管政策的加强，使得房地产企业融资难度加大，融资成本上升，部分企业面临资金链断裂的风险。

1.4 技术创新要求

随着科技的快速发展，建筑与房地产行业对技术创新的要求越来越高。在建筑施工领域，传统的施工方式存在效率低、成本高、安全隐患大等问题，而装配式建筑、智能建造等新技术的应用，可以有效提高施工效率、保证工程质量。但目前我国装配式建筑在建筑总量中的占比仍相对较低，仅约25%，技术创新与应用仍面临诸多障碍，如技术标准不完善、产业链协同不足等。在房地产领域，智能化技术的应用可以提升居住体验和物业管理水平，但多数企业在智能家居系统集成、社区智慧化运营等方面仍处于探索阶段。大数据、人工智能等技术在市场分析、精准营销等环节的应用也不够深入，无法充分满足行业发展的需求。技术创新能力不足，已成为制约建筑与房地产经济高质量发展的关键因素。

2 新形势下建筑与房地产经济的发展机遇

2.1 城市化进程的持续推进

我国城市化进程仍在持续推进，为建筑与房地产经济带来了广阔的发展空间。目前，我国常住人口城镇化

率已超过65%，但与发达国家80%以上的城镇化率相比，仍有较大的提升空间。随着乡村振兴战略的实施和新型城镇化的推进，大量农村人口将向城镇转移，这将持续释放住房、基础设施等方面的刚性需求。同时城市更新也成为新的增长点。老旧小区改造、城市棚户区改造等项目不断推进，不仅改善了居民的居住条件，也带动了建筑、装修、物业管理等相关产业的发展。以北京为例，近年来实施的老旧小区改造项目，不仅提升了城市品质，还创造了大量的市场需求，促进了区域经济的发展。

2.2 基础设施建设投资的增加

国家对基础设施建设的持续投入，为建筑行业提供了重要的发展机遇。在国家发展战略规划中，新型基础设施建设被列为重点发展领域，5G基站、数据中心、充电桩等新基建项目不断落地。这些项目技术含量高、投资规模大，对建筑企业的技术能力和管理水平提出更高要求，也为具备实力的企业带来新的业务增长点^[2]。传统基础设施建设仍在不断完善，交通、水利、能源等领域的重大项目持续推进。例如，“八纵八横”高铁网的建设、大型水利枢纽工程的实施，都需要大量的建筑施工和工程服务，为建筑企业提供稳定的市场需求。基础设施建设投资的增加，将有效拉动建筑行业的增长，促进产业升级。

2.3 海外市场的拓展机遇

随着倡议的深入推进，我国建筑与房地产企业在海外市场迎来了广阔的发展机遇。沿线国家基础设施建设需求旺盛，但部分国家存在技术、资金和管理经验不足的问题，这为我国企业提供了发挥优势的空间。我国建筑企业凭借在工程建设领域的技术实力和成本优势，在交通、能源、住房等项目上取得显著成绩。例如，我国交建在马来西亚承建的东海岸铁路项目，不仅改善当地的交通条件，也为企业带来可观的经济效益。在房地产领域，一些企业也开始尝试在海外进行房地产开发，通过输出中国的开发模式和建筑技术，开拓国际市场。海外市场的拓展，有助于企业分散经营风险，提升国际竞争力，实现多元化发展。

2.4 消费者需求升级带来的市场机会

随着居民生活水平的提高，消费者对建筑与房地产产品的需求不断升级，为行业带来了新的市场机会。在住房领域，消费者不再满足于基本的居住功能，对居住环境、建筑品质、物业服务等方面提出了更高要求。绿色建筑、健康住宅、智慧社区等概念受到越来越多消费者的青睐，相关产品市场需求旺盛。在商业地产领域，消费者对体验式消费的需求增加，促使商业地产向多元

化、个性化方向发展。主题购物中心、文化创意街区等新型商业形态不断涌现，为房地产企业提供了新的开发方向。消费者对办公空间的需求也在升级，对灵活办公、共享办公等新模式的接受度不断提高，为办公地产的创新发展带来了机遇。

3 新形势下建筑与房地产经济的发展策略

3.1 优化供给结构，提升产品品质

针对市场需求变化和供给结构错配问题，建筑与房地产企业需以动态视角重塑供给体系，从精准定位、产品创新和产业协同三方面发力。在住房供给领域，企业应依据城市能级差异制定差异化策略：一线城市聚焦核心地段高端改善型住宅，引入适老化设计、智能安防等元素提升产品附加值；二三线城市则重点布局租赁住房和共有产权房，满足新市民与年轻群体的过渡性居住需求。例如，万科推出的泊寓长租公寓，通过标准化设计与精细化运营，在全国布局超15万间房源，出租率常年保持90%以上。在商业地产方面，企业需打破同质化困局，以体验经济为核心，将文化IP、艺术策展与消费场景深度融合。上海前滩太古里通过打造“双层开放空间+屋顶花园”的立体商业形态，开业首年客流量突破2000万人次，印证了差异化商业的强大生命力。建筑企业应加速淘汰高耗能、低效率的传统产能，与预制构件生产商、智能设备供应商建立战略联盟，推动装配式建筑占比从当前25%向更高目标迈进，实现全产业链提质增效。

3.2 加强政策研究与应对能力

面对复杂多变的政策环境，建筑与房地产企业需构建“监测-研判-响应”的全链条政策管理体系。企业应组建由行业专家、法律顾问和数据分析师构成的专业团队，运用大数据技术实时追踪政策动态，重点关注土地出让新规、金融监管细则和绿色建筑标准等核心领域。例如，当“三道红线”政策出台后，碧桂园通过提前优化债务结构、缩短回款周期，成功将净负债率从2020年的55.6%降至2023年的40.6%，有效规避了融资风险^[3]。在环保政策趋严背景下，中建集团投入超50亿元建设绿色建筑技术研发中心，研发出装配式超低能耗建筑体系，既满足政策要求，又抢占了绿色建筑市场先机。企业还应主动参与政策制定过程，通过行业协会提交建设性提案，争取专项补贴、税收优惠等政策支持。例如，龙湖集团积极推动智慧社区标准制定，其项目获多地政府专项资金扶持，实现政策红利与企业发展的良性互动。

3.3 深化技术创新与应用

技术创新已成为建筑与房地产行业突破发展瓶颈的核心驱动力，企业需从技术研发、场景应用和标准建设

三方面系统推进。在建筑施工领域,中建三局自主研发的“空中造楼机”实现核心筒施工速度提升至3天/层,在深圳春笋大厦项目中缩短工期180天,降低成本超2亿元。这种智能建造技术的应用,正推动行业向数字化、工业化转型。在房地产开发环节,万科与华为合作打造的“智慧社区大脑”,整合安防、能源、物业等12个系统,使社区运营效率提升40%,用户满意度提高至95分。行业亟需建立统一的技术标准体系,解决不同品牌智能设备兼容性问题。目前,住房和城乡建设部牵头制定的《智能建筑工程质量验收规范》已进入试点阶段,将加速物联网、BIM等技术在全行业的标准化应用,助力企业实现从“技术跟随”到“标准引领”的跨越。

3.4 拓展国内外市场,实现多元化发展

在国内市场,建筑与房地产企业应敏锐捕捉新型城镇化与城市更新带来的战略机遇,构建多层次、立体化的市场布局。一方面,聚焦城市核心区,围绕高端商务、商业综合体、精品住宅等项目,打造城市地标,提升企业品牌影响力;另一方面,积极下沉县域市场,结合当地产业特色与人口需求,开发适配的住房、商业及公共服务设施。同时融创积极参与百强县棚户区改造项目,通过改善县域居住环境,实现了市场份额的快速增长。这种一二线与县域市场的协同发展策略,有效扩大企业的市场覆盖面,提升抗风险能力。在国际市场,企业需强化本土化运营,深入了解当地政策法规、文化习俗、市场需求,制定针对性的市场策略。以我国交建承建的肯尼亚蒙内铁路项目为例,在采用我国标准保障工程质量的同时,雇佣当地员工占比达85%,既解决当地就业问题,又有效降低了文化冲突风险,实现了项目的顺利推进与良好社会效应。通过国内外市场的资源联动与互补,企业能够构建风险分散、利润多元的发展格局。

3.5 强化风险防控与生态协同

鉴于建筑与房地产行业投资规模大、建设周期长、受市场波动影响显著等特点,企业必须构建完善的“预防-监控-处置”全周期风险管理体系。在投资决策阶段,借助先进的数据分析工具与模型,对项目进行全面评

估。以保利发展为例,其运用蒙特卡洛模拟模型,通过对项目收益、成本和风险的动态评估,有效提升决策准确率,降低投资失误风险。在项目实施过程中,恒大集团因盲目扩张导致流动性危机的案例警示企业,需建立严格的资金池预警机制,加强现金流管理,确保资金链安全。同时建立风险预警指标体系,对市场风险、政策风险、信用风险等进行实时监控,一旦触发预警,及时采取应对措施^[4]。在生态协同方面,企业应积极响应国家“双碳”目标,将绿色发展理念贯穿于项目全生命周期。金茂地产开发的“绿金科技住宅”,通过应用地源热泵、光伏一体化、高效保温材料等技术,使建筑能耗降低65%,碳排放减少70%,实现了节能减排与居住品质提升的双赢。另外,企业应深化产业链协同,加强与上下游企业的合作,共同应对市场风险。碧桂园与多家金融机构合作设立供应链金融平台,为供应商、承包商等提供融资支持,缓解其资金压力,形成风险共担、利益共享的产业生态。

结束语

综上所述,新形势下建筑与房地产经济虽挑战重重,但也蕴含诸多机遇。企业唯有积极应对挑战,充分把握机遇,切实落实优化供给、创新技术、拓展市场等发展策略,才能在激烈的市场竞争中站稳脚跟。未来,随着行业不断变革与发展,需持续探索创新,以适应动态变化的市场环境,推动建筑与房地产经济迈向高质量发展的新台阶。

参考文献

- [1]徐衍杰.新形势下建筑与房地产经济发展策略分析[J].中国科技投资,2024,(13):53-55.
- [2]卢玉慧.新形势下建筑与房地产经济的发展策略分析[J].上海商业,2023,(08):57-59.
- [3]王美英.房地产经济与建筑经济发展的关系与具体策略分析[J].住宅与房地产,2023,(Z2):83-85.
- [4]马登坦.新形势下建筑与房地产经济的发展策略分析[J].房地产世界,2022,(23):39-41.