

# 建筑企业在粤港澳大湾区背景下的发展环境与策略

王传宝 教授

(可根据客户需求调整课纲)

课纲：

## 一、建筑行业/企业为什么要紧盯都市圈和城市群建设

1、按照世界城市化发展的“S型”规律曲线，城镇化率显示我国的城市化进程仍处于中期，未来还存在继续提高的空间。

2、城市群和都市圈建设将带来更多的人口流入城市，从而带来更多的投资和消费，提供经济增长持续潜在动力。

3、现代化都市圈既有利于优化人口和经济的空间结构，又有利于激活有效投资和潜在消费需求，增强内生发展动力。

——进入都市圈范围的区域，将享受更多的发展红利。

4、“十四五”规划关于城市群、都市圈表述及其对我国建筑行业/企业的影响

(1) 推动城市群一体化发展

(2) 建设现代化都市圈

5、建筑企业为什么要紧盯粤港澳大湾区建设

——人口

——资金

——基建

——房地产

## 二、粤港澳大湾区都市圈建设解读

1、粤港澳大湾区的发展现状

2、粤港澳大湾区发展要素

——区位优势明显

——交运网络发达

——创新要素集聚

——产业多元互补

——国际化水平领先

3、粤港澳大湾区的战略定位

4、粤港澳大湾区的空间重构

——南北纵向主次发展轴

5、粤港澳大湾区的产业布局

6、粤港澳大湾区的区域内分工与合作

——各个城市的一体化与协同效应

7、大湾区 9+2 城梯队划分

### 三、粤港澳大湾区建设给建筑企业带来的机遇与挑战

1、粤港澳大湾区建设给建筑行业带来的机会

——随着粤港澳大湾区的推进，人流、物流、资金流、创新流不断汇聚，人产城大融合，区域经济前景广阔，基建、住房需求大大增加

——粤港澳大湾区发展必然带来人口集聚、城镇化发展、基础设施建设加速

——交通等基础设施一体化是粤港澳大湾区发展的应有之义

——海、陆、空全面发力构建国际大通道，完善基础设施网络支撑

2、粤港澳大湾区建设等区域一体化加速，刺激基建和房地产市场需求

——城镇化没有完成，粤港澳大湾区建设等区域一体化加速，基建和房地产市场的需求大量存在，基建投资和房地产投资将继续发挥作用

——粤港澳大湾区未来经济持续增长支撑基建和房地产需求

——粤港澳大湾区建设必然带来人口集聚、城镇化发展、基础设施建设加速

3、产业投资与房地产市场的区域分化意味着粤港澳大湾区投资潜力更好

——环境资源禀赋、政策禀赋

——政府能力、营商环境

- 土地、资金、人口、人才、技术、产业
- 我国主要区域经济潜力：中部、东部、东北、西北、西南、华南
- 城市赋能产业：区域经济潜力取决于人才和资金的流向，硬环境+软环境
- 房地产市场区域分化、建筑/房地产企业分化是必然趋势

#### 4、粤港澳大湾区都市圈建设给建筑行业带来的挑战

- 建筑企业竞相跟进粤港澳大湾区，深广地区市场竞争激烈
- 粤港澳大湾区发展必然给深广地区建筑企业和房地产企业在技术水平、服务水平等方面带来更高的要求

#### 5、2022 年最新房地产松绑政策意味着深广地区房地产市场将逐渐回暖

- 预付金管理放松
- LPR 利率下调
- 四大行同步下调广州地区房贷利率
- 首付比例下调
- 人才、户口大战
- 房地产并购债升温

#### 6、逐渐积累的促进房地产发展的有利因素意味着建筑企业商机更多

- 工业化、城市化加速需要房地产市场配合
- 人口的城市化（粤港澳大湾区人口流入总量大、速度快）
- 城市更新
- 公租房、人才房等

7、《广东省建筑业“十四五”发展规划》对广东建筑行业如何推进碳达峰、碳中和工作提出了具体要求和任务

### 四、粤港澳大湾区房地产市场特点与房地产业未来发展趋势

#### 1、粤港澳大湾区房地产市场特点

#### 2、粤港澳大湾区未来房产需求空间大

- 粤港澳大湾区市场经济活力强，民营经济高度发达，带动了大量就业

和人口的增长。人口流动从个人流动转向举家流动，家庭流动人口对品质居住的要求更高。

——粤港澳大湾区 11 城中有 8 城住房自有率低于 60%，其中深圳仅为 23.7%。香港、深圳、广州三个核心城市的人均居住面积距离全国平均水平还存在一定差距。

——大湾区未来市场规模和潜力还有很大空间，且这部分需求主要集中在核心城市。因此大湾区住房问题的核心就是大城市的住房问题。

### 3、粤港澳大湾区核心城市住房供应结构待完善

——粤港澳大湾区核心城市的住房问题主要是外来流动人口与年轻人口的住房困难，主要表现在住房的不可支付、居住品质差两方面。

### 4、粤港澳大湾区房地产业未来发展趋势

——政策趋向稳健，市场走向平稳。

——居住服务行业快速崛起，形成一批包括家装、家政等在内的具有专业服务能力的服务阶层。

——房地产的数字化程度进一步提升。

——围绕交易和资管的房地产金融服务将充足发展，住房 ABS、REITs 空间巨大。

——开发企业的价值链条进一步延伸。

## 五、怎么干：建筑企业如何充分挖掘粤港澳大湾区市场机会

### 1、粤港澳大湾区各地区房地产形势

——粤港澳大湾区其他各个区域情况不同

——房价空间传导机制、区域房价相互作用机理（靠近深圳、广州）（外溢）

——人随产业走，人往高处走

### 2、粤港澳大湾区各地区房地产行业机会分析

——香港、澳门

——深圳、广州

——珠海

——东莞、佛山、惠州

——中山、肇庆、阳江

3、粤港澳大湾区都市圈建设给房地产行业和建筑公司带来的机会与挑战

——随着粤港澳大湾区的推进，人流、物流、资金流、创新流不断汇聚，人产城大融合，人随产业走，人往高处走，区域经济前景广阔，基建、住房需求大大增加

——粤港澳大湾区发展必然带来人口集聚、城镇化发展、基础设施建设加速

——交通等基础设施一体化是粤港澳大湾区发展的应有之义

——海、陆、空全面发力构建国际大通道，完善基础设施网络支撑

——建筑企业竞相跟进粤港澳大湾区，市场竞争激烈

——粤港澳大湾区发展必然给建筑企业和房地产企业在技术水平、服务水平等方面带来更高的要求

4、建筑企业要深挖粤港澳大湾区建筑/房地产市场

——深耕珠三角市场的基础上，开拓重要都市圈市场

——研究人往哪里去，这个城市适不适合安家

5、学习与思考

——都市圈建设背景下，建筑企业面临的机遇与挑战

——建筑企业如何应对？

## **六、粤港澳大湾区建设背景下，建筑行业/企业的应对**

1、有效防控疫情，人员管控是关键

2、积极应对经济下行，施工企业降本增效之道

——疫情之下，不确定性已经成为施工企业不得不面临的现状。因此，施工企业必须重新审视粗放式管理引发的问题，增强对施工机械进行精细化管理的意识，将管理方式由线下转变为线上。考虑到机械使用成本一般占项目成本的10%~25%，用好机械、管好机械，可以显著提升项目的社会与经济效益。

3、跟踪政府规划，紧紧围绕产业政策导向

4、充分利用粤港澳大湾区战略给建筑企业和房地产企业带来的机遇，提升自身业务水平和可持续发展能力，打造百年企业

5、建筑企业应紧紧抓住 PPP 的发展机遇，提早介入综合管廊、海绵城市、特色小镇等新兴领域，大力发展装配式建筑，注重 BIM 技术（建筑信息化模型）的应用，全方位提升内部管理水平。

6、高品质是未来广东建筑业发展的着力点

——建筑业的高质量发展既要提升产品品质，在房地产领域就是把打造百年住宅、健康住宅纳入房地产高质量发展体系加快推进，又要找准主攻方向加快进行科技创新，解决行业热点难点问题。

——数字化转型衍生机遇，不断提高建筑产业智慧化水平，推动移动互联网、物联网、云计算、大数据与建筑业的深度融合；同时加快 BIM(建筑信息模型)技术推广应用；在工程项目规划、勘察、设计、施工、监理、造价等各阶段，推广 BIM 技术应用，利用云计算、云存储技术和云服务平台，实现建筑全生命周期各参与方的数据共享和协同合作，为项目方案优化和科学决策提供依据。

——建筑业的发展方式相对粗放，在高质量发展的大背景之下，建筑业发展的基本方向应该是加快从粗放型向精细化的转变。同时，企业要打造自己的技术品牌，以创新提高技术实力。

——从整个行业发展看，建筑行业未来仍有很大的创新发展空间。

7、危机中彰显装配式建筑的优势，大力发展装配式建筑

——对比传统建筑，装配式在施工建设速度和应急能力方面具有无可比拟的优势，能提供安全、优质、绿色、环保的产品，实现建筑的高质量高品质。

——发挥装配式建筑集成设计的优势。集成设计的理念并不能简单地理解为“各专业技术的集成”，而是产品建造全周期、全专业的集成解决方案，从产品的制造端、使用端、运维端逆向指导设计思维。真正从需求出发，拿出最合理的解决方式。

——装配式建筑的发展也将带动产业工人转型。近年来，国家大力推进工程总承包和建筑产业工人队伍的建设。

## 8、加快培育和发展工程总承包、工程建设全过程咨询企业

——2019年，住建部印发《关于推进全过程工程咨询服务发展的指导意见》《房屋建筑和市政基础设施工程总承包管理办法（征求意见稿）》等，加快培育和发展工程总承包、工程建设全过程咨询企业。当前，培育工程总承包、全过程工程咨询企业，发展专业作业企业已成为重要趋势，国家鼓励工程总承包或专业承包企业拥有一定数量的自有技术工人，壮大建筑产业工人队伍，进一步细化行业分工，推动建筑业高质量发展。

## 9、新形势下建筑企业如何融资

——建筑企业融资方法九大招

——新形势下建筑企业新融资模式

——发行绿色债券

## 七、怎么干：建筑企业在粤港澳大湾区建设和碳达峰、碳中和背景下如何业务创新与转型升级

1、研究思路：现在在哪里？打算去哪里？如何去那里？

——现在在哪里：某建筑公司现有业务分析

——打算去哪里：某建筑公司“十四五”规划有关业务创新与转型升级的内容

——如何去那里：把握新趋势；抓住新机遇；开展新应对

2、落实《广东省建筑业“十四五”发展规划》对广东建筑行业如何推进碳达峰、碳中和工作提出的具体要求和任务，促进建筑公司业务创新与转型升级

——建造方式实现新突破。城镇绿色建筑占新建民用建筑比例达100%

——加强绿色建筑全流程管控

——提高绿色建筑品质

——实施建筑领域碳达峰计划。贯彻落实国家应对气候变化策略，按照国家要求启动建筑行业碳达峰行动，研究制定广东省建筑碳排放达峰行动方案。出台建筑活动碳排放清单编制指南，完善建筑碳排放控制标准、技术及产业支撑体系。推动有条件的城市优先开展城市新区、产业园区、建筑群等整体参与

的电力需求响应试点，培育智慧用能新模式，实现建筑用能端与电网供给端的智慧响应。加强建筑领域节能改造，推广利用屋顶光伏发电、房屋隔热等技术，进一步提高我省新建建筑节能标准。建立健全散装水泥、新型墙材、绿色建材工作管理体制机制，推动佛山开展“政府采购支持绿色建材促进建筑品质提升试点”工作，建立健全绿色建材采信机制。在绿色建筑、装配式建筑等政府投资工程中率先采用绿色建材，提升城镇新建建筑中绿色建材应用比例。加强非道路移动机械污染防治，深入推进建筑领域施工过程的绿色低碳转型。实施重大节能低碳技术产业化示范工程，开展近零能耗建筑等项目示范，逐步实现碳达峰、碳中和。

——推进建筑垃圾减量化

### 3、开展新应对

(1) 有所为，有所不为，有所作为

——案例：建筑业绿色发展的“中建样本”

(2) 要做到：安心、静心、信心

(3) 精准识变、科学应变、主动求变

——案例：中国电建能源电力业务创新与转型升级

——案例：中国能建践行碳达峰、碳中和的对策举措和行动（中国能源建设集团有限公司发布《践行碳达峰、碳中和“30·60”战略目标行动方案(白皮书)》，就“30·60”战略目标背景下，中国能建提出了自己的发展路径。）

——中国建筑、中国电建、三峡集团、雄安集团也开始纷纷召集大兄弟，努力打造未来的第二个新签合同额增长引擎——水务环保领域。

——大力推进绿色建筑：引领潮流的碳中和建筑

——开拓新业务：生态园林、水务环保

(4) 再审视、再谋划、再提升

——案例：中交二公局。中交第二公路工程局有限公司始终坚持多元化发展战略，施工领域不断向铁路、市政、隧道、地铁、机场、旧路改造、旧桥加固、电务安装、房建等新兴业务领域拓展。

——装备制造商在智能制造、装配式建筑、建筑工业化等行业新兴领域均



进行了布局。比如，三一重工已依托成熟的装备物联在线和智能控制技术，进军装配式建筑预制混凝土构件行业。

——房地产开发商利用代建等模式颠覆总承包商业务，打造智慧建筑、智慧城市等产品。比如，龙湖地产已运用大数据、物联网等新科技在 118 个城市开展智慧物业服务，致力于提供住宅、产业园区以及智慧城市等 13 大业态领域的高品质服务。

——此外，垂直类服务商、产品管理专业服务提供商、互联网科技企业等也切入到建筑业产业链的上游或者下游。

——案例：2022 年开始，碧桂园全部用机器人建房子！！

——做好自己的事情：给建筑/安装企业的几点建议

(5) 正确面对风险，处理风险，管理风险

4、积极应对压力，抓好两个效益，担负四个责任

——将 ESG 作为建筑行业落实碳达峰目标的重要抓手

5、加强人才队伍建设，保障双碳目标下企业业务创新和转型升级

6、怎么干：适应碳达峰碳中和，深广地区某建筑公司如何应对新形势、新问题

——案例：对中国水电三局业务创新与转型升级

——结合深广地区建筑市场特点和碳达峰、碳中和目标，提出更多针对性对策建议

7、怎么干：建筑企业应深耕大湾区市场