



房屋工程建设行业白皮书

和君咨询建筑事业部 | 2023

并购家 免费行业报告网

IPOIPO.CN 每日更新 不用注册会员 无广告 永久免费

卷首语

2022 年是注定要载入史册的一年。这一年，房屋工程建设行业呈现出前所未有的转折和巨变。由于滞后效应的存在，2022 年房屋工程建设行业年总产值增速远高于 GDP 增速，从一定程度上证明了建筑行业的抗压能力与韧性潜力，经济压舱石作用凸显；全国新建商品房销售面积比上年下降 24.3%，为历史首次，空前但未必绝后。从长远的角度看，我国常住人口城镇化率在 2022 年超过 65.22%，进入城镇化减速阶段，部分专家预想中的“大国大城”局面并没有出现。同时，出生率和结婚对数再创新低，预计还将继续下行。需求变化预示房屋工程建设行业大变局已不可阻挡。**房屋工程建设行业何处去？万众瞩目，全行业从业人员都陷入深度思考，翘首以盼终极答案。**

和君咨询建筑事业部作为聚焦建筑业及上下游企业的专业咨询机构，不敢妄称洞悉天机，但也不揣浅陋，试图从近年来的产业数据和事实中发现及揭示产业变迁的趋势、方向、逻辑，不断接近真相、客观及发生中的未来。

本白皮书大量采用了和君咨询原创研究模型方法，如运用产业分析 SMART 模型对房屋工程建设行业的发展进行全面洞察，用行业价值链分析法剖析产业各环节价值创造和盈利的规律，用国际对标法预测未来的产业结构变迁方向，等等。**我们希望凭借一册短小的白皮书，帮助所有房屋工程建设行业企业决策者更客观看待行业发展**，既不盲目乐观，也不过度悲观，通过理性的分析思考找到自己在行业中的位置和未来发展方向，有勇气改变可以改变的事情，有胸怀接受不可改变的事情，有智慧来分辨两者的不同。

本白皮书由和君咨询建筑事业部编写，和君建筑事业部将持续开展相关研究，并将陆续推出相关专题研究成果，欢迎有兴趣的朋友关注我们。

联系人：

熊雪涛 资深合伙人、建筑事业部总经理 13501281637 xiongxuetao@hejun.com

付金科 合伙人、建筑事业部副总经理 18600019633 fujinke@hejun.com

都阳 业务合伙人、建筑事业部副总经理 17521528907 duyang@hejun.com

于明菲 高级咨询师、建筑事业部高级研究员 18743250003 yumingfei@hejun.com



联系我们



和君咨询建筑事业部

目 录

上篇：房建行业发展洞悉

下篇：细分市场全面研判

第一部分 产业规模	02
建筑业产业地位	
行业增长速度	
房建行业地位	
第二部分 产业结构	05
产业链结构	
竞争结构	
区域结构	
第三部分 商业模式	14
盈利情况	
商业模式	
第四部分 资源能力	17
能力评估	
资源评估	
建筑企业的核心资源和能力	
第五部分 竞争规则	22
行业参与者	
行业底层驱动力	
长期驱动力	
竞争策略	
第六部分 产业政策	25
第七部分 技术创新	27
新基建	
智能建造与建筑工业化协同发展	
数字化转型	
“双碳”战略	
第八部分 上篇结束语	31

第一部分 市场吸引力评估概述	33
第二部分 住宅	35
商品住宅	
保障性住房	
城市更新	
第三部分 商业建筑	41
商业营业用房	
办公楼	
TOD 模式	
第四部分 公共建筑	47
科研、教育和医疗用房屋	
文化、体育和娱乐用房屋	
交通建筑	
第五部分 工业建筑	57
高技术制造业	
智能制造	
第六部分 下篇结束语	60
关于我们	61
和君建筑事业部简介	
和君集团简介	

上篇

房建行业发展洞悉

基于和君原创的产业分析 SMART 模型，我们对房屋工程建设行业的发展进行全面洞察。



第一部分 产业规模

建筑业产业地位

2022年,我国建筑业增加值8.3万亿元,同比增长5.9%。自2011年以来,我国建筑业增加值持续保持增长态势,占国内生产总值的比例始终保持在6.75%以上,国民经济支柱产业地位稳固(见图1)。

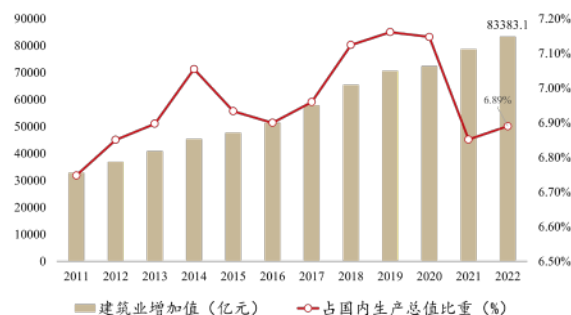


图1：2011-2022 建筑业增加值及其占国内生产总值的比重情况
数据来源：国家统计局、和君分析

行业增长速度

从建筑业总产值来看,进入千禧年之后,我国建筑业迈进年增长20%以上的高速发展阶段,迎来“黄金十年”;2011年以后,增速进入20%以下。2015年开始,进一步进入个位数的增速区间,增长牛市宣告结束。2021年,受房地产调控、新冠疫情、中美贸易战等多重因素影响,行业正式进入转型发展期。2022年,行业总产值31万亿元,同比增长6.45%。在经济承压的背景下,2022年总产值增速远高于GDP增速,这也从一定程度上证明了建筑行业的抗压能力与韧性潜力,经济压舱石作用凸显。

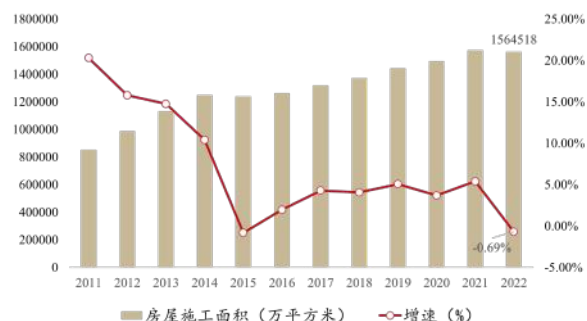


图2：房屋建筑施工面积情况
数据来源：国家统计局、和君分析

2022年,房屋建筑施工面积和竣工面积增速均发生下滑,主要系下游房地产市场低迷所致,拖累施工/竣工面积增速。受房地产融资环境收紧等调控政策影响,2022年,房地产市场持续低迷。从现金流来看,2022年房地产开发企业到位资金为14.9万亿元,同比下降25.9%,直接拖累企业开工、竣工面积表现。同期,房地产企业拿地发生下滑,全国土地购置面积为10052万平方米,同比下降53.4%,体现房地产企业拿地意愿较差,市场恢复景气度仍需较长时间。

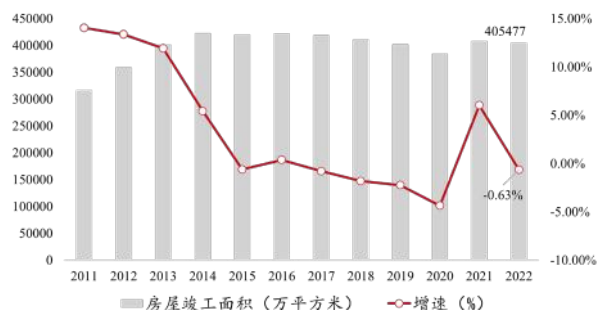


图3：房屋建筑竣工面积情况
数据来源：国家统计局、和君分析

从2022年下半年开始，中央层面不断出台利好房地产政策，同时以“保交房、保交付”为主线，建企仍有发展空间。但也应该意识到，建筑行业已经进入存量竞争时代，从供需关系角度看，未来市场增长空间有限。

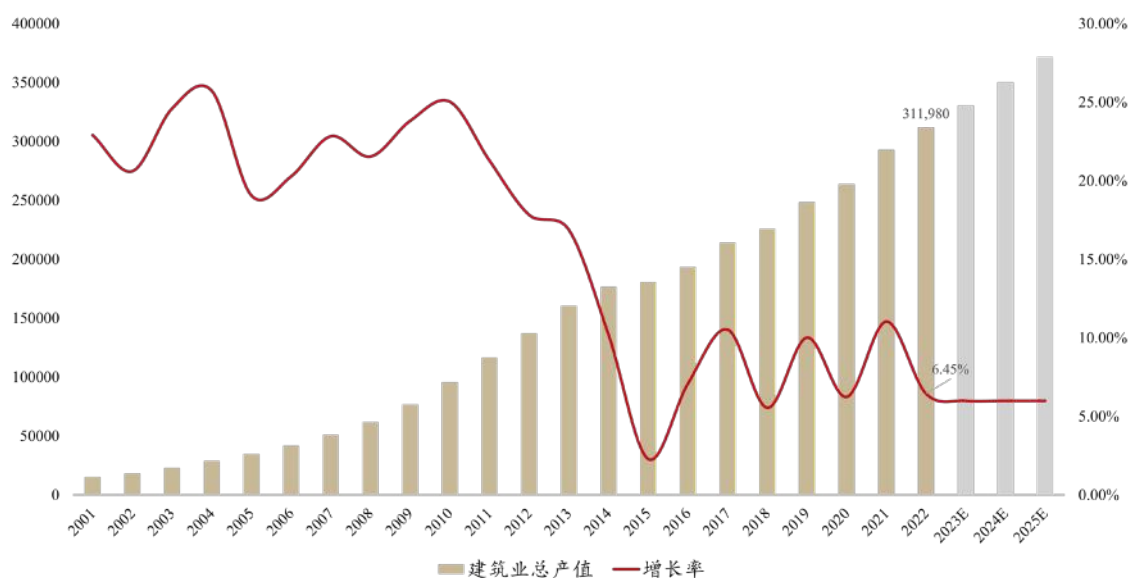


图4：建筑业总产值及增长率变动和预测（单位：亿元）

数据来源：国家统计局、和君分析

房建行业地位

在建筑施工行业，房屋工程建设行业是建筑业的主要子领域之一¹。2021年，房屋建筑业产值规模达到18万亿，近十年来，其总产值占建筑业总产值均在60%以上（见图5）。

在勘察设计行业，建筑设计类的营收比重持续走高，并在近几年所占比重稳定在42%，位于各大细分行业首位（见图6、7）。

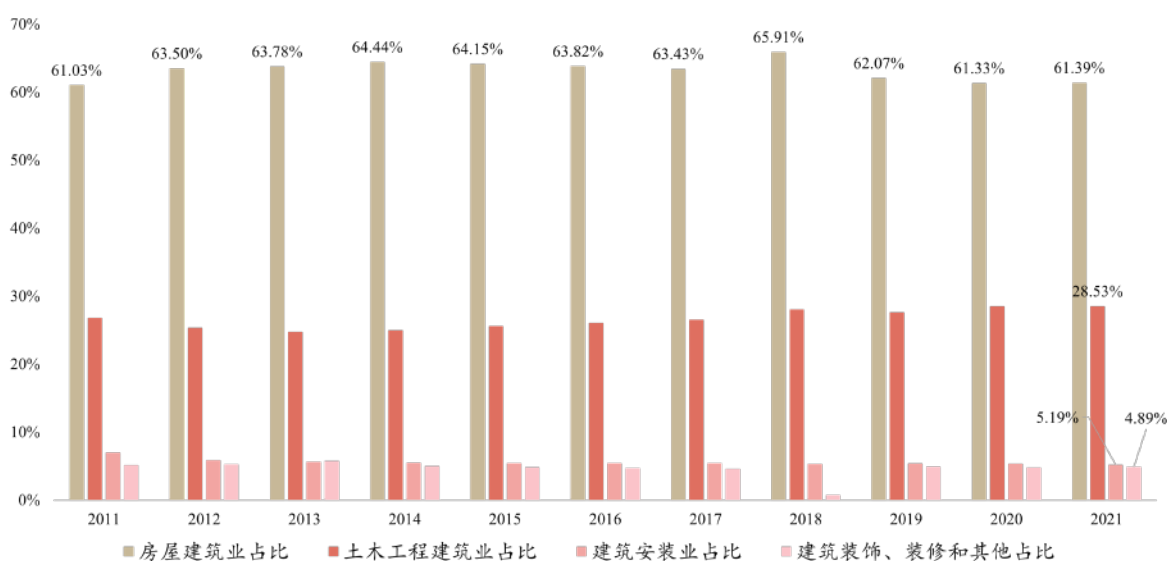


图5：2011-2021年全国建筑业总产值中不同行业完成产值情况（单位：%）

数据来源：国家统计局、和君分析

¹ 按照国家统计局的分类标准，建筑业分为①房屋建筑业、②土木工程建筑业、③建筑安装业、④建筑装饰、装修和其他建筑业，共四个大类。

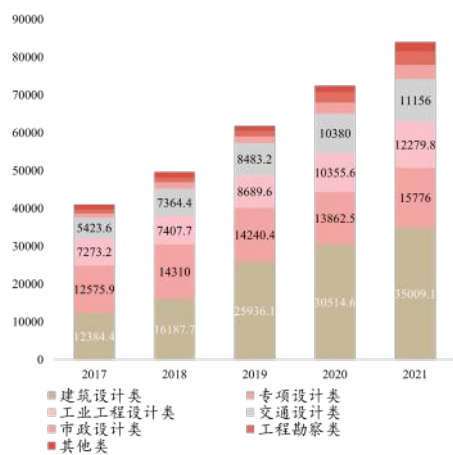


图 6：细分行业营业收入（单位：亿元）
数据来源：工程勘察设计行业年度发展研究报告（2022）



图 7：建筑设计企业营收占比
数据来源：工程勘察设计行业年度发展研究报告（2022）

第二部分 产业结构

产业链结构

工程建设产业链分为投资、设计、采购（建材、设备、专业分包等）、施工、运营等环节。传统房建企业以施工环节为业务主体，产业链上下游拓展有限。施工环节利润率持续低迷，近十年来一直在 3.5% 上下徘徊。

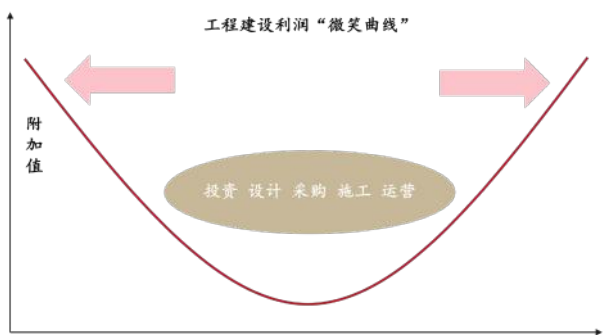


图 8：建筑业微笑利润线
资料来源：和君分析

据调研了解，许多建筑央企和大型建筑国企的施工板块净利润率仅在 1%-2% 之间，中小民营企业更是捉襟见肘。因此，业内领军者纷纷在城市建设市场进军高附加值领域，产业链延伸、一体化服务已成为行业的制胜趋势。



图 9：建筑业全产业链
资料来源：和君分析

我们对业内领军企业产业链布局现状进行梳理分析：

● 中国建筑

中国建筑的投资运营业务围绕房地产开发运营、基础设施投资运营和新城镇建设业务三大主业展开。

房地产开发运营：中国建筑旗下拥有中海地产和中建地产两大房地产品牌。中海地产起家于香港，1992 年在香港联交所上市，定位是国际化不动产开发运营集团。中建地产于 2008 年在北京组建，是各局院地产业务所使用的品牌。（见图 10）

基础设施投资运营：“十三五”期间，中国建筑投资建设了大量基础设施项目，将在“十四五”期间形成规模庞大的运营资产。“十四五”期间，中建将重点关注国家重点战略区域内运营条件良好的公路、轨道交通等领域的 PPP 项目以及智慧停车等新业态领域，鼓励子企业结合自身特点设立专业运营公司。

新城镇建设业务：聚焦片区开发、大体量城市更新、站城融合、城市运营等领域。鼓励各子企业总结现有项目开发经验，学习借鉴业内成功企业商业模式。运用政府采购、PPP、投资建造运营一体化和轻资产运营等方式，深度参与产业策划、城市规划等顶层设计，强化产业导入能力。

金融业务：中国建筑的金融业务在现阶段以服务内部企业为主。（见图 11）

● 中国交建

投资运营板块：实施主体包括集团直接控股的数个专业投资平台以及具有投资属性的区域总部。与中铁的组织模式相比，中交在集团层面的业务整合能力更强，具备“专业+区域”的业务矩阵协同能力，由投资平台发挥主导作用，如中交城投专注于城市综合开发业务，中交投资专注于基建投资业务。反观中铁，由于铁路建设具有区域属性，区域经营和生产的管

金融业务板块：2021 年 9 月，中交集团整合成立中交资本控股有限公司，作为中交集团金融控股和资本服务平台。

● 中国中铁

中国中铁提出成为“国内一流的城市综合开发运营商”、“国内一流的基础设施投资运营商”，依托主业优势向交通线上地产商转变，向文旅、康养、TOD、会展等领域拓展。投资运营类业务主要依托区域总部以及集团直接控股的地产类企业实施。金融物贸业务定位为服务保障板块，主要服务内部。（见图 12）

成立初期，中交资本旗下主要有 4 家子公司：中交租赁、中交基金、中交保理、中交鼎信。中交租赁位于上海，主要职责是为中国交通建设集团及各类企业提供融资租赁等综合投融资服务。以基金业务为主责的中交基金成立于 2014 年，连年保持在全国百亿管理规模以上私募股权基金管理人行列，在央企基础设施产业基金领域处于行业领先地位；中交保理是中交集团唯一的商业保理及供应链金融平台公司；中交鼎信成立于 2012 年，是中交资本开展并购混改、新产业投资、地产业务的股权投资运营平台。

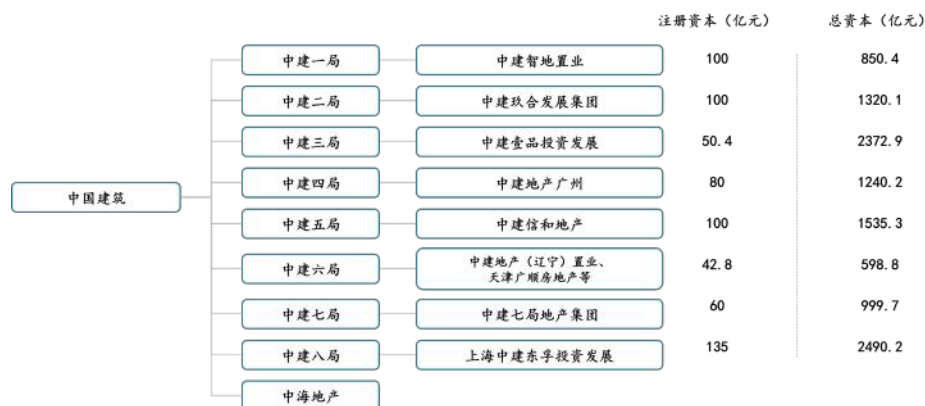


图 10：中国建筑房地产业务布局
资料来源：乐居财经

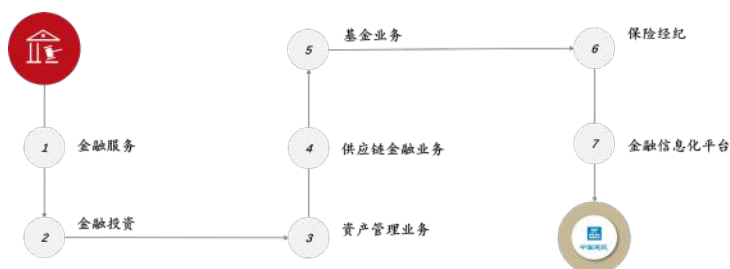


图 11：中国建筑金融业务布局
资料来源：和君分析



图 12：中国中铁投资运营 / 金融业务布局
资料来源：中国中铁官网、和君分析

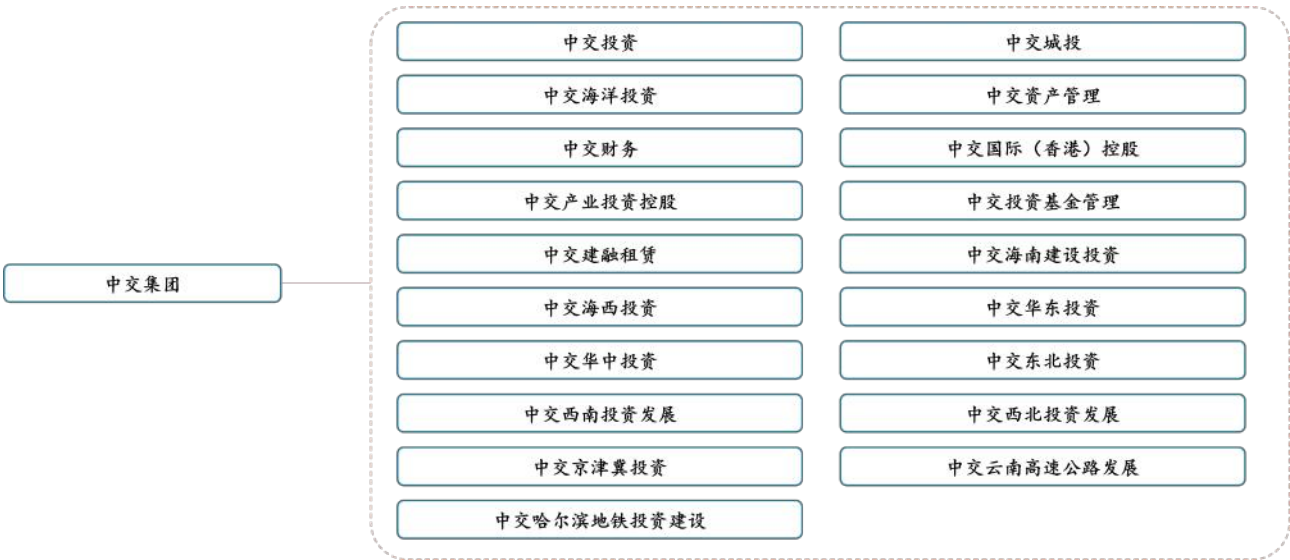


图 13：中交集团投资运营 / 金融业务布局
资料来源：中交集团官网、和君分析

● 陕西建工

为解决资金使用效率低、融资成本高、经营成本管控难等问题，陕建组建金融平台，承担商业保理、融资担保、融资租赁、私募基金四项职能。2020 年，陕建金融板块已实现利润 6 亿元。陕建自主搭建“陕建筑信”供应链金融平台，截止目前，陕建筑信开单量已接近 60 亿元，注册供应商累计超过 4000 家，银行对接超过 10 家。



图 14：陕西建工供应链金融业务布局
资料来源：公开资料、和君分析

● 小结

综上，我们对各大头部建筑企业房地产业务收入情况进行横向比较发现，中国交建和中国化学暂未涉及房地产开发与投资业务；中国电建于2022年一季度和二季度分步实现房地产业务去化，不再从事房地产开发业务；中国建筑的房地产开发业务收入在整体业务结构中占比最高。

随房地产政策回暖，建筑央企的房地产业务逐渐恢复，但部分企业的房地产业务发展仍低迷，2022年，中建房地产开发与投资业务同比下降14.8%，业务好转仍需时间。

表 1：2022 年建筑央企房地产开发与投资营业收入和占比
资料来源：东兴证券

公司	房地产开发与投资营业收入（亿元）	营收占比	营收同比
中国中铁	534.60	4.6%	6.4%
中国铁建	622.54	5.7%	22.9%
中国电建	412.59	7.3%	-
中国建筑	2820.45	13.7%	-14.8%
中国能建	200.68	5.5%	29.1%
中国中冶	227.30	3.8%	6.12%

2020 年 4 月证监会、发改委联合发布《关于推进基础设施领域不动产投资信托基金（REITs）试点相关工作的通知》，开启基础设施领域公募 REITs 试点工作，助力基建增速发展，给建筑类央企的资产盘活提供了新模式，特许经营权资产有了更多更方便的退出新路径，中国交建特许经营债券资产在各央企中规模最大，占比高，盘活融资规模较大，更有利于资本结构的优化。2023 年 10 月，嘉实中国电建清洁能源封闭式基础设施证券投资基金已正式获得中国证监会及上海证券交易所受理，将有望成为国内首单水电公募 REITs

表 2：2021 年上半年建筑央企特许经营权资产规模和占比
资料来源：东兴证券

公司	特许经营权资产规模（亿元）	资产占比
中国交建	2332.62	16.21%
中国中铁	732.09	5.64%
中国铁建	620.04	4.64%
中国电建	2068.74	21.07%
中国建筑	201.63	0.86%
中国中冶	99.70	1.79%

（ 竞争结构

● 建筑施工企业竞争格局

随着建筑业市场结构调整的不断深入，市场竞争格局也将不断变化。一方面，国有及国有控股企业竞争优势愈发明显。2021 年，该类企业完成产值 11 万亿元，占建筑业总产值的 37.7%（见图 15）；新签合同额 16.6 万亿元，占全国建筑业企业新签合同额的 46.9%（见图 16）。与此同时，中央企业的市场集中度进一步提高。2022 年，九大建筑央企新签合同额 15.56 万亿元，占国有及国有控股企业新签合同额的 80%，占全行业新签合同额的比重从 2014 年的 25.6% 提升至 2022 年的 40% 以上，行业集中度不断提升。

另一方面，市场对企业的综合能力要求越来越高。随着供给侧结构性改革的深化，建筑市场对企业的投融资能力、风险管控能力、资源整合能力都提出了全新的要求。

工程总承包模式在行业内推广加快，业主对设计施工一体化服务能力及大项目运作能力的要求也快速提升，此趋势对大型国有建筑业企业更加有利，中小型及民营企业发展面临一定的挑战。

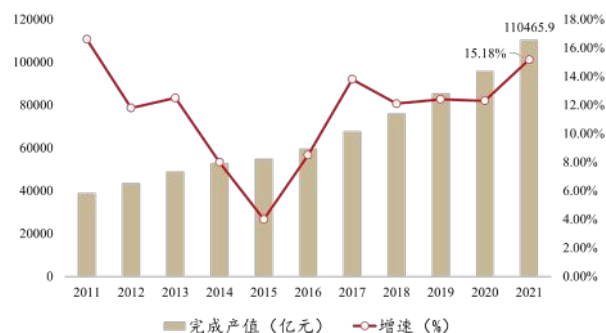


图 15: 国有及国有控股企业完成产值情况
数据来源: 中国施工企业管理协会、和君分析

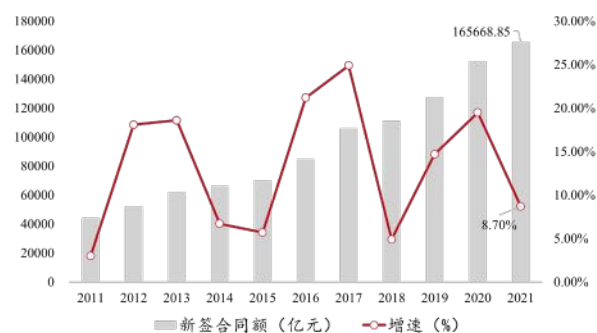


图 16: 国有及国有控股企业新签合同额情况
数据来源: 中国施工企业管理协会、和君分析

根据中国施工企业管理协会统计的《2021 年度完成产值 100 亿元工程建设企业名单》，2021 年，共有 316 家工程建设企业完成产值超过 100 亿元²，其中，共有 56 家民营企业上榜（见表 3）。这些企业多是发迹于江苏、福建、山东、浙江等建筑大省，从单一承包土木工程发展成为以建筑工程施工总承包为主、专业承包为辅并兼营本行业配套产业的综合性企业。少数几家企业隶属于大型房地产集团，与集团住宅产业化、房地产开发等业务联合构成了上下游产业链。

2019 年，在国家层面，中共中央办公厅、国务院办公厅印发《关于促进中小企业健康发展的指导意见》（中办发[2019]24 号），《意见》规定持续完善中小企业融资政策、积极拓宽融资渠道、减轻企业融资负担；在行业层面，住建部印发《关于支持民营建筑企业发展的通知》（建办市[2019]8 号），在促进企业公平竞争、优化招投标竞争环境等方面出台具体举措。从政策环境看，中小型及民营企业发展环境正在持续优化，存在向上突破的空间，但仍面临大型央企、国企的激烈竞争。

表 3: 2021 年度完成产值 100 亿元民营工程建设企业名单
资料来源: 中国施工企业管理协会

排名	企业名称	产值	排名	企业名称	产值	排名	企业名称	产值
25	南通四建集团有限公司	8409534	140	浙江宝业建设集团有限公司	2131453	221	福建九鼎建设集团有限公司	1300517
26	江苏南通二建集团有限公司	8093036	149	山东华邦建设集团有限公司	1954790.21	229	南通华荣建设集团有限公司	1251558
34	江苏省苏中建设集团股份有限公司	7501912	155	江苏省江建集团有限公司	1860000	235	山东福建集团有限公司	1225088
37	天元建设集团有限公司	6933923.48	156	方远建设集团股份有限公司	1850440	236	福建省流溪建设集团有限公司	1225084.1
43	江苏中南建筑产业集团有限责任公司	6093205	164	兴润建设集团有限公司	1702016	237	山东天齐置业集团股份有限公司	1222489
88	中亿丰建设集团股份有限公司	3683586.2	167	大元建业集团股份有限公司	1681457	241	福建省惠东建筑工程有限公司	1201321
90	江苏江都建设集团有限公司	3661246.5	175	海天建设集团有限公司	1622254	242	广东吴川建安装饰工程有限公司	1201006.8
97	龙信建设集团有限公司	3172434	179	龙海建设集团有限公司	1584151	244	山东寿光第一建筑工程有限公司	1195264
99	江苏江中集团有限公司	3057049	184	潍坊昌大建设集团有限公司	1553750	245	江苏新兴建设集团有限公司	1188617
104	新七建设集团有限公司	3008488	191	江苏启安建设集团有限公司	1509200	247	江苏信拓建设(集团)股份有限公司	1180746
108	新十建设集团有限公司	2960128.83	193	歌山建设集团有限公司	1489120	253	江苏省金陵建工集团有限公司	1160011
110	苏州金螳螂企业(集团)有限公司	2730374	195	长业建设集团有限公司	1480776	255	湖北长安建设集团股份有限公司	1158495
121	江苏邦建集团有限公司	2463772.8	197	中恒建设集团有限公司	1460968	270	振中建设集团有限公司	1104129
124	华新建工集团有限公司	2381593	199	浙江勤业建工集团有限公司	1436878	279	广东电白二建集团有限公司	1075555
125	浙江中成建工集团有限公司	2375060.7	208	国基建设集团有限公司	1390735.8	287	福建省闽南建筑工程有限公司	1071334
126	启东建筑集团有限公司	2349202.1	209	南通市达欣工程股份有限公司	1369305	297	安徽金煌建设集团有限公司	1028804
128	烟建集团有限公司	2275796	211	兴泰建设集团有限公司	1351549.38	300	冠鲁建设股份有限公司	1023035
133	南通五建控股集团有限公司	2171584	218	江苏天目建设集团有限公司	1326024	303	浙江大东吴集团建设有限公司	1017034
136	龙元建设集团股份有限公司	2155006	220	威海建设集团股份有限公司	1315237			

² 注: 存在集团、二级、三级企业重复统计的情况

● 建筑设计企业竞争格局

在建筑设计领域，四种力量构成行业竞争格局，国有设计院对高端项目的垄断尚在高位。

但建筑设计人才市场竞争已趋于白热化，由人才驱动的竞争力变革将逐步打破现有竞争格局。

01	02	03	04
战略方向	竞争优势	业务特点	机会与挑战
部级院 - 布局新兴技术产业 - 寻求产业链升级 - 承担国家战略使命	- 国有资本、资源充足 - 技术实力雄厚 - 集团化运营规范	- 国家重点项目、高端项目 - 技术要求高 - 价值链长，顶端规划开始	- 国家使命和战略 - 输出技术标准 - 引领时代变革
省级及优秀的市级院 - 成为全面化、一体化企业 - 培养综合实力，进行全国化布局	- 地缘经营优势明显 - 区域品牌影响力大 - 具有一定的成本优势	- 中高端项目 - 全国范围内+少量海外 - 类型多，EPC模式多	- 行业下滑，与部级院直接竞争 - 模式升级，价值链纵深增加 - 市场化加快区域优势的衰减
优秀的民营企业 - 获得超额利润 - 打造特色化产品 - 铸造专业性领域	- 市场敏感度高 - 内部市场化程度高 - 内部管理水平高	- 市场定位精准、细分到产品 - 全国范围 - 商业模式简单	- 政府资源匮乏 - 顶端人才短缺 - 中高端业务竞争激烈
其他设计院 - 扩大市场规模 - 建立区域市场优势 - 精耕细分业务	- 服务效率高 - 具有特色化产品 - 具有一定的成本优势	- 中小型项目多 - 优质的客户服务 - 区域范围	- 竞争加剧引起的业务量骤减 - 管理水平造成的成本压力大 - 市场化加快区域优势的衰减

图 17：建筑设计企业竞争格局
资料来源：公开资料、和君分析

● 建筑行业竞争格局的成因：“规模不经济”

建筑行业内有 10 万余家企业共同瓜分着每年 30 万亿的市场份额，大中小型施工和勘察设计企业百花齐放，与其他行业相比，行业集中度明显较低。从长期看，规模经济带来的资源集聚和学习效应有助于驱动产业的集中，而建筑行业恰恰是一个“规模不经济”的行业。既然规模效应不明显，产业聚集的动力就较弱，集中度也就偏低。

建筑企业往往会出现以下吊诡现象：在企业二、三十亿规模的时候，人均产值三百多万；七、八十亿的时候，人均产值还是三百多万；一百五六十亿的时候，人均产值反而会下降到二百多万了。规模增加，效率却不一定提升，这个现象是反经济学的。

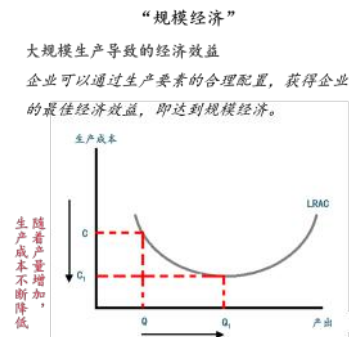
造成建筑企业“规模不经济”主要有三个原因：

第一，建筑行业的产品是高度定制化、项目制的，管理标准化程度不高，产品可复制的程度不高，因此规模效应不明显。

第二，跟其他行业相比，建筑业管理较为粗犷，跑冒滴漏现象严重，资源配置效率不高，资本运作水平、信息化水平还较为初级，精细化管理缺乏有效抓手。

第三，相较于其他行业，建筑行业的区域市场并非全国统一市场，各地区产品需求、投标规则、定额水平与技术标准不尽相同，对建筑企业的规模复制带来阻力。

总结来说，建筑行业产品的标准化水平不高、管理的标准化水平也不高、区域市场割裂，造成了行业规模效应不明显。不过，这种现象也在发生松动，随着行业高质量发展进程加快，九大建筑央企 2022 年的新签合同额占比超过 40%，中小民营企业的生存空间正在逐步被挤压。



要了解“规模不经济”，我们要先了解什么是规模经济。其他行业，比如说传统的制造业，也包括金融、互联网这些新兴行业，通常是随着产量的增加，各种边际成本、平均成本，是下降的；也就是随着产量的提升，随着企业规模的提升，企业整体的效率是增加的。

图 18：规模经济解释
资料来源：和君分析

● 未来竞争格局

市场经过激烈的淘汰，建筑企业的梯队结构将发生变化。未来的建筑业市场将由三类企业构成：个位数的超级大平台、两三位数的龙头企业，以及数以万计、数以几十万计的小微企业。

顶级的平台类公司拥有资金、技术、管理等多方面优势，业务布局广泛深入，产业结构多元合理，能够为客户提供全面的一体化综合性解决方案。我们认为，超级大平台可能会在以下三类企业中出现，第一类是中建、中铁、中交等央企的股份层面，在世界范围内行使国家各类战略职能；第二类是险资资本，如平安建投、中信建投、泰康资本等，凭借其资金优势及数据优势对建筑行业进行整合与重构；第三类是阿里巴巴、百度、高德等高科技企业，随着智慧城市、智慧交通的落地，高科技企业很有可能会对建筑行业进行降维冲击。

市场结构的中间层是各类龙头企业，一类凭借专业优势在细分业务形成领先地位，比如装饰领域的金螳螂；一类深耕区域局部市场，与当地社会发展形成利益共同体，比如建筑央企的优秀工程局、省级建工集团等。

市场更多的参与者是小微企业，业务相对单一，综合实力较弱，为行业顶级平台公司、龙头企业提供专业配套服务。

超级大平台的使命是引领行业的发展，行业大龙头的生存方式是构建协作网络，小微企业的竞争策略是在超级大平台和行业大龙头编织的生态圈里，找到自己的生态位。

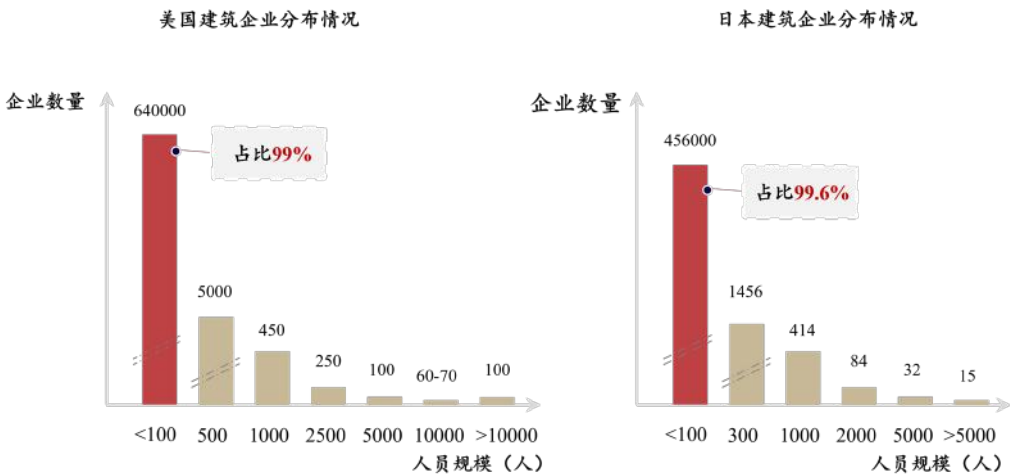


图 19：发达国家建筑行业业态
资料来源：公开资料、和君分析

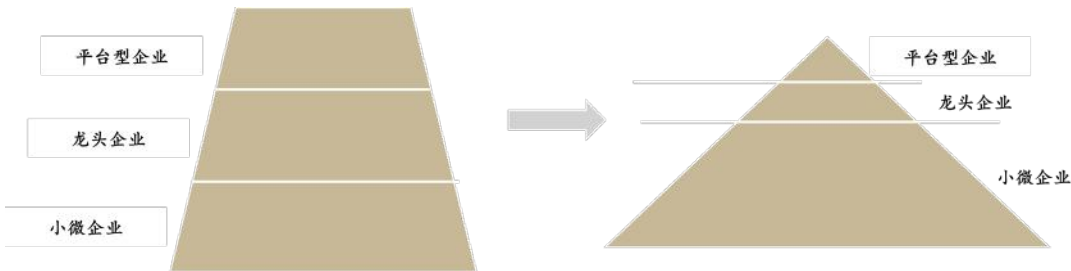


图 20：建筑行业的市场结构由倒梯形向金字塔形变化
资料来源：公开资料、和君分析

区域结构

区域发展的不平衡是建筑业的一大显著特点。

从常规分类的七大区域来看，华东区域发展始终一骑绝尘，华中区域常年位居第二，西南地区近年平均增速最快，华南、华北、西北区域占比较稳定，东北地区发展后劲明显不足。（见图 21）

我们根据《2021 年工程建设行业发展概况》中的统计数据，梳理各地区建筑业主要指标，包括建筑业增加值、营业收入、建筑业总产值、新签合同额、资产总额、利润总额。

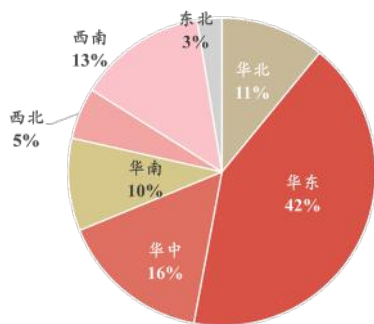


图 21：2021 年七大区域建筑业增加值占比
数据来源：《2021 年工程建设行业发展概况》

对于建筑行业来说，各区域市场，包括各省级、各地市、各区县，市场环境不一而同，即“区域市场割裂”是建筑行业的一大特点。从量化的角度来看区域壁垒，我们统计了各地区外地建筑施工企业中标数量的比例。

确定各地区每一项指标占全国的比重，再将 6 项指标的比重求和得到比重总分，进行排序。（见表 4）

江苏省以绝对优势位列第一；北京市建筑央企总部及二级单位林立，在资产和利润总额两项指标上占比较高；广东、浙江、湖北、山东、四川、河南等排名靠前省份均是传统建筑强省；而海南、青海、宁夏、西藏受制于市场规模、经济水平等因素，排名靠后。

排名	地区	排名	地区	排名	地区
1	江苏	12	陕西	23	新疆
2	广东	13	上海	24	吉林
3	北京	14	重庆	25	甘肃
4	浙江	15	云南	26	内蒙古
5	湖北	16	江西	27	黑龙江
6	山东	17	河北	28	西藏
7	四川	18	山西	29	宁夏
8	河南	19	贵州	30	青海
9	福建	20	广西	31	海南
10	湖南	21	天津		
11	安徽	22	辽宁		

表 4：2021 年各地区建筑业综合实力排名
资料来源：《2021 年工程建设行业发展概况》

根据下图所示，除西藏、内蒙古、北京、重庆、青海以外，其他地区外地企业中标占比不足 1/4，本地企业占有绝对优势。（见图 22）

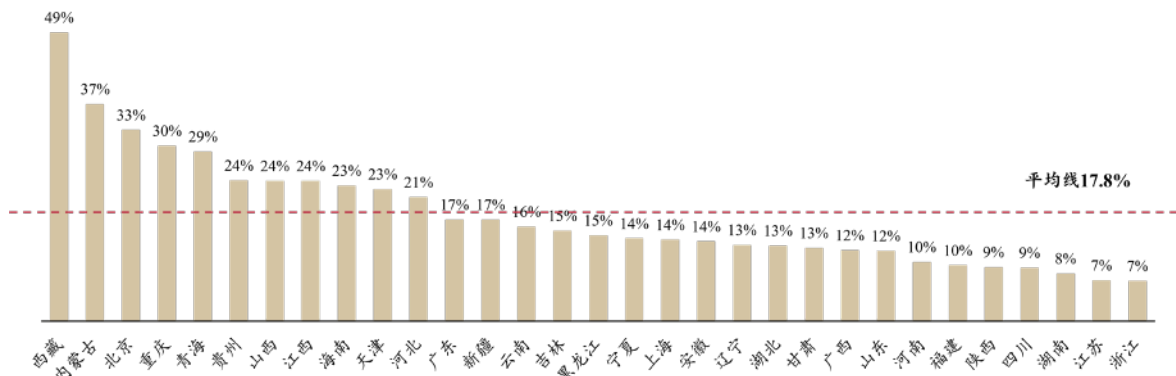


图 22：外地建筑施工企业中标数量占全部中标数量的比例
数据来源：公开资料、和君分析

究其原因，需求端和供给端共同造成了建筑行业区域市场割裂的现象。

需求端：由于各地域的发展阶段不同、市场需求不同，造成了产品种类的不同，产品种类的不同决定了对企业能力要求的不同。比如中西部的欠发达地区，核心诉求是修路造桥等基础设施建设，同时地方政府的支付能力较差，需要引进创新商业模式，对企业的投资策划、可行性研究以及资本运作能力的要求较高；再比如广东、湖北等建筑大省，EPC 发包模式较为常见，需要企业具备无图报价能力、产业链延伸能力以及资源整合能力。在中国最发达的区域，比如说北京、上海，未来的发展方向是智慧城市、智慧交通，这种立体空间范围内的多层次布局，需要企业具备城市的综合开发、运营能力以及与高科技企业深度对接的能力。

供给端：造成区域市场割裂的最主要原因是供给方的原因，各区域的资源供给不同、开放程度不同，地方保护主义之风依然尚存。即使是建筑大省广东省，本土建筑企业在省内完成产值高达 80%，大部分本土企业在省外没有竞争力，走出去的空间受限。与此同时，随着《政府投资条例（2018）》、《国务院关于开展营商环境创新试点工作的意见（2021）》等政策的出台，“全国统一大市场”建设的持续推进，擅自（变相）设立审批/备案事项、不合理准出条件等地方保护主义现象或有所缓解，但建筑行业“区域市场割裂”这一顽症仍需要漫长时间方可根治。

当前，区域发展的基本逻辑已经改变，新型城镇化以城市群为主空间载体，将构建大中小城市和小城镇协调发展的城镇格局。从城市到城市群、都市圈，中国城市发展潜力差异巨大，城市研究、选择的价值更加重要。



图 23：城市进化路径
资料来源：公开资料、和君分析

第三部分

商业模式

盈利情况

2011-2022 年，我国建筑企业利润总额呈现逐年上升趋势。2022 年，全国建筑业企业利润总额达 8639 亿元，是 2011 年的 2.07 倍，同比增长 1.99%，增速连续五年下降后回升，但尚未修复至疫情前水平。（见图 24）

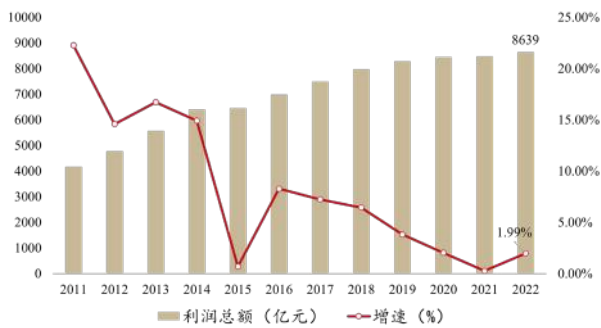


图 24：2011-2022 年建筑业利润总额情况

数据来源：国家统计局、和君分析

2011-2022 年，我国建筑业企业产值利润率呈波动缓慢递减状态。2022 年产值利润率为 2.68%，比上年减少了 0.21 个百分点，再次延续下降趋势。距离 2014 年高点已经下降近一个百分点，标志着行业微利时代正式来临。（见图 25）



图 25：2011-2022 年建筑业产值利润率情况

数据来源：国家统计局、和君分析

商业模式

建筑企业最基础的商业模式是通过自身施工管理和项目运作获取利润，利润空间稀薄，资金周转快慢部分取决于公司结算能力及客户的信用程度。

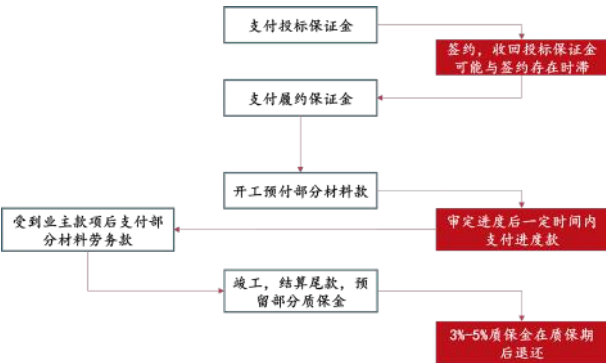


图 26：建筑纯服务模式下的收付款流程示意图

资料来源：华泰证券

近年来，工程建设组织模式进一步完善和优化。2019年3月，国家发展改革委、住建部联合印发《关于推进全过程工程咨询服务发展的指导意见》，在房建和市政领域推进全过程工程咨询服务的发展。2019年12月，住建部、国家发改委联合印发《房屋建筑和市政基础设施项目工程总承包管理办法》，为工程总承包多个重要领域的发展指明了方向。

融合设计、采购和施工的工程总承包模式不单是一种工程建设组织模式，更是一种通过产品思维重构企业的商业模式。

工程总承包模式的优越性日益彰显，但是，大多数建筑企业并没有发挥出搭接渐进的优势，依旧是貌合神离、信息割裂。**从C到EPC是建设行业的必然发展趋势，虽然转型过程中在法律环境、甲方、建筑企业都存在诸多不完善、不适应，但施工企业必须迎难而上。**

有实力的企业通过PPP、BOT等模式共同参与到项目的管理、运营中，为政府管理“补短板”，推动整个产业的发展与演化。

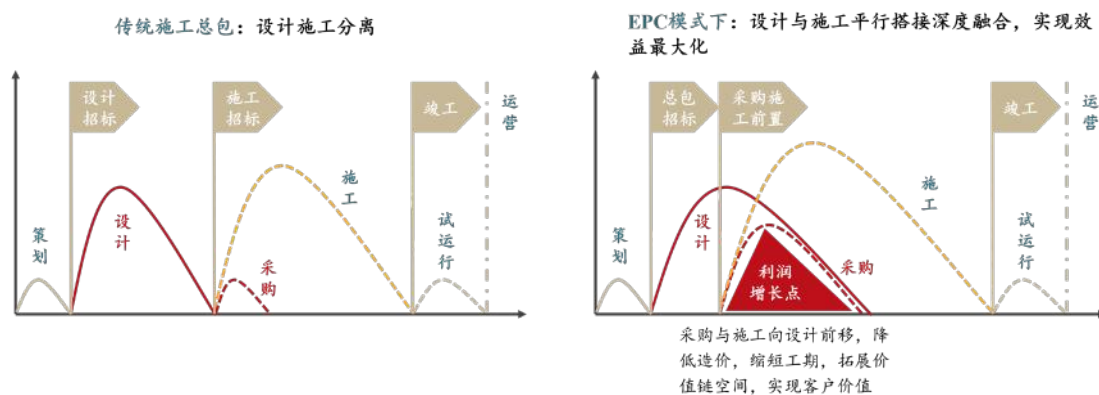


图 27：传统施工总包模式与 EPC 模式的对比

资料来源：公开资料、和君分析

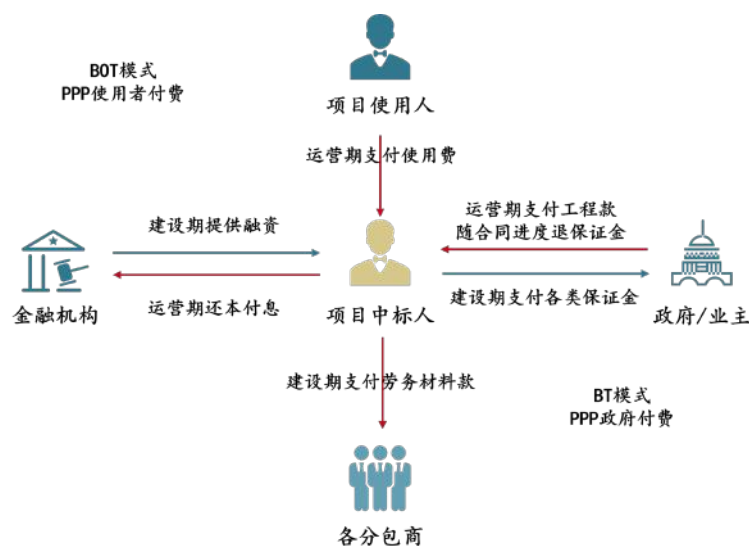


图 28：投资类业务资金流向示意

资料来源：华泰证券

建筑行业对新商业模式的探索从未停止，项目主导单位通过对区域市场的深耕细作，努力寻找企业发展需求与业主方诉求的交集，甚至为项目量身打造商业模式，与业主方达成共赢的项目合作方案。如在传统公开招标类项目中，采用 EPC+ 履约保证金、EPC+ 延期支付模式、EPC+O、EPC+F 等模式；在片区开发类项目中，采用传统公招+PPP、产业新城 PPP、ABO、EOD、产业联合开发、代建管理等模式。

随着建筑市场和政策的变化，过往的成功案例或许不再适用当下的监管要求，但越来越多的建筑企业开始重视商业模式创新设计工作。

2000 年，中国建筑发布“十二五”战略规划。遵循建筑业特点和建筑企业商业逻辑，中建首次提出“五化”的发展策略，即专业化、区域化、标准化、信息化、国际化，无一不具有前瞻的战略眼光和犀利的商业洞察。

十余年后，大型建筑企业正普遍从粗犷式的单一建造商角色向多业务模式转变，逐步实现向集“投融资-设计-建造-运营-维护”为一体的综合服务商的转变。建筑企业或是通过“专业化、区域化、国际化”占据了独特的生态位，或是通过“标准化、信息化”压降成本，实现了精益建造，向着更高等级的建筑企业形态不断进化。



图 29：建筑企业的五次商业模式演进
资料来源：和君分析

第四部分 资源能力

能力评估

根据和君建筑事业部研究，建筑企业的管理能力可分为战略能力、业务能力和支撑保障能力三大方面。

各项能力的维度、释义如下表所示，建筑企业可通过此表自查和改进。

表 5：战略能力评估
资料来源：和君分析

一级能力	二级能力	三级能力	评分（1-5）
1-战略引领能力	1.1-战略规划能力		
	1.2-核心支撑能力	1.2.1-试错匹配能力 （释义：有能力针对经营和项目管理存在的问题以及当前的机遇和挑战拟定多种匹配方案并制定准确的改革方案）	
		1.2.2-知识运用能力 （释义：有能力将吸收的新理念、新技术、新工艺以及项目经验有效应用于企业和项目运营流程中）	
		1.2.3-感知判断能力 （释义：有能力感知到发展环境中所出现的机遇和挑战并作出迅速决策）	
		1.2.4-路径依赖特性 （释义：有能力在企业管理行为中不受到其发展历史和过往经验的影响并做出改变）	
		1.2.5-学习吸收能力 （释义：有能力获取外部知识并进行知识的转移、内化）	
	1.3-战略执行能力		
2-新业务孵化能力	2.1-新业务规划能力		
	2.2-体系支撑协同能力 （释义：内部资源、品牌、组织等对新业务能够完美支撑）		
	2.3-人才资源支撑能力		
3-生态联盟打造能力			

表 6：业务能力评估
资料来源：和君分析

一级能力	二级能力	三级能力	评分（1-5）
4-市场营销能力	4.1-客户体系打造能力 (释义：拥有完整的客户管理体系，能对客户进行有效的分级分类管理)		
	4.2-品牌建设能力		
	4.3-市场渠道拓展能力		
	4.4-项目获取能力		
	4.5-业务协同能力 (释义：能够通过多元化产业之间的协同发展，实现企业整体转型和价值提升，如投资、规划设计带动下游工程施工业务)		
5-一体化项目交付能力	5.1-提供一站式服务的能力 (释义：能够为客户提供贯穿整个项目价值链的服务，能够把握产业链中高价值获取环节。)		
	5.2-投资带动能力		
	5.3-整体策划与设计能力		
	5.4-资源采购配置能力	5.4.1-传统资源分包采购能力 5.4.2-供应链平台打造能力	
	5.5-建设环节项目管理能力		
	5.6-运营能力		
	5.7-盈利性管理能力 (释义：项目决策中设定严格的收益率要求；对采购成本、项目成本有效控制)		
	5.8-客户维护及服务改进能力		
6-技术创新能力			

表 7：支撑保障能力评估
资料来源：和君分析

一级能力	二级能力	三级能力	评分（1-5）
7-党建文化能力			
8-财务分析与管控能力			
9-人才供应链打造能力			
10-组织管理能力	10.1-矩阵组织协同能力 (释义：总部职能、各产品线事业部、专业公司和区域分公司组织协同体系健全、职能划分清晰、定位准确)		
	10.2-中后台支撑能力 (释义：中后台能够对前台提供强有力的支撑服务，形成前后台联动、职责清晰的全过程管理机制)		
	10.3-组织变革和自我调节能力 (释义：组织具有与外部动态竞争条件相适应的自我调整的能力，对企业的经营环境有较强的应变能力)		
11-风险控制能力	11.1-风险体系打造能力		
	11.2-风险化解能力		
12-信息化/数字化能力			

表 8：能力评分标准
资料来源：和君分析

评分	能力程度	具体定义
1	不具备相应能力	✓ 暂无该能力
2	具备较低能力	✓ 存在与该能力相关活动或概念 ✓ 暂无相应的制度及流程对其进行规范
3	具备基础能力	✓ 对该能力有初步定义 ✓ 有相应的制度和流程，但未达到系统化和完整性
4	具备较高水平	✓ 该能力有完善的定义且被积极贯彻 ✓ 具备相应的考核指标 ✓ 有完善的制度和流程，且具有系统化、标准化、完整性和科学性
5	具备先进能力	✓ 有完善的制度和标准化流程对该能力进行支撑 ✓ 固化于系统之中，或有连续3年数据基础 ✓ 该能力对应的考核指标连续3年处于平稳状态或持续上升

资源评估

建筑企业资源可分为品牌资源、合作关系资源、人才资源、技术创新资源、财务资源五大方面。

其中，前四项资源较难通过量化的方式衡量，我们通过对资源进行多维度的分析，尽可能从定性的角度提供评估方法，供企业自查、改进。

表 9：内部资源评估

打分标准：1= 远低于行业平均水平；2= 低于行业平均水平；3= 行业平均水平；
4= 高于行业平均水平；5= 行业领先水平

资源	维度	评估维度	打分 (1-5)
品牌资源	A-知名度	A1-宣传渠道 (广告、自媒体、论坛等)	
		A2-投标邀请次数	
		A3-公众认知度	
	B-忠诚度	B1-业主满意度	
		B2-后续项目中标情况	
	C-美誉度	C1-行业领导地位	
		C2-社会责任履行情况 (对社会环境、经济产生积极的影响，如扶贫、救灾、推广绿色建筑等)	
		C3-社会舆论 (正面或负面的媒体报道)	

资源	维度	评估维度	打分 (1-5)
合作关系资源	A-企业与客户的关系	A1-主营业务市场占有率	
		A2-企业对客户需求的了解情况	
		A3-客户对企业产品、服务的满意度情况	
		A4-企业与大客户长期信任关系的建立情况	
	B-企业与分供方的关系	B1-企业与主要分供方信任关系的保持情况	
		B2-与分供方合作对企业发展产生的正面影响的情况	
		B3-企业与分供方资源共享情况	
		B4-企业与分供方沟通效率高低情况	
	C-企业与其他利益相关者的关系	C1-企业与大学及科研机构有效合作情况	
		C2-企业与政府部门有效合作情况	
		C3-企业与银行、媒体、行业专家等外部利益相关方有效合作情况	
		C4-企业与咨询单位、勘察单位、设计单位、监理单位等有效合作情况	
		C5-企业与其他建筑企业有效合作情况	

表 9：内部资源评估（续）

打分标准：1= 远低于行业平均水平；2= 低于行业平均水平；3= 行业平均水平；
4= 高于行业平均水平；5= 行业领先水平

资源	维度	评估维度	打分 (1-5)
人才资源	A-员工整体素质状况	A1-硕士及以上学历员工比重	
		A2-在企业工作超过三年的员工数量	
	B-企业对人力资本的投资状况	B1-员工平均年收入	
		B2-近三年来，每年每位员工的平均培训次数	
		B3-企业员工潜力发挥情况	
	C-员工流动状况	C1-近三年，平均每年辞职人数占总员工比重	
		C2-近三年，平均每年新招人数占员工比重	
	D-工作态度与工作能力状况	D1-员工主动确保产品（服务）质量情况	
		D2-员工主动满足客户需求情况	
		D3-面对问题员工积极主动寻求解决情况	
		D4-中层管理者对下属员工安排和资源 配置效率	
		D5-中层管理者帮助员工发挥潜力情况	
		D6-高层主管实现企业目标的能力情况	
		D7-高层主管领导企业变革情况	
		D8-员工积极主动建言献策情况	
		D9-员工团队协作情况	

资源	维度	评估维度	打分 (1-5)
技术创新资源	A-技术资源	A1-施工技术水平	
		A2-施工质量水平	
		A3-科技成果数量、质量	
	B-创新资源	B1-公司鼓励创新的力度	
		B2-企业引进技术成功率大小	
		B3-企业创新产品（服务） 投产率	
		B4-企业能按照市场需求快速开发 新产品（服务）	
		B5-企业专利、行业标准 制定情况	
	C-资质资源	C1-企业资质情况	

（一）建筑企业的核心资源和能力

以上是对于建筑企业整体能力和资源的评价方法，而对于稀缺性资源的占有和掌控才是优秀建筑企业的成功密钥。根据和君建筑事业部的调研分析，建筑企业的核心资源和能力可以分为以下九类：

（1）背靠大客户或母集团资源：如绿地大基建的成员企业，能够依托绿地集团的多元产业优势、全国化布局，主动或被动地走上发展的快车道，业绩增长的压力倒逼各企业走出省内舒适区，到省外拓展市场。贵州建工、西安建工、天津建工、江苏省建等成员企业在混改后，营收普遍实现超过 20% 的复合增长，利润普遍实现超过 30% 的复合增长。（见图 30）

（2）具备和区域政府长期绑定发展的能力：如中建集团在 2012 年以原中建七局三公司、厦门东北设计院为主体，整合组建成立中建海峡，深耕福建省，已成为中建集团区域化发展的典范，成为地方政府推动经济社会发展的央企代表，对其他竞争对手进入福建市场构建有效壁垒。

（3）具备控制上游产品价格的能力：如上海建工在上海市的优势地位，一定程度上仰仗于其对于上海地区混凝土供应链的把控能力。

（4）成本控制能力强：在房建领域，尤其是房地产企业发包的普通住宅类项目，项目本身盈利空间稀薄，企业对于成本的把控至关重要。如苏中建设房建业务利润率能够达到 8-10%，与苏中建设成本管理的五道关卡密不可分——即合同签订、成本策划、过程管控、结算管理、人力资源管理；中建三局在 2018 年发布了住宅和公建的《精益建造实施指南》，指出精益建造的核心理念是拒绝浪费，减少没有价值和不能带来增值的活动，从实施层面固化了成本控制的标准动作。

（5）具备核心技术资源：如中建三局在超高层建筑领域拥有的智能化施工装备集成平台、回转式多吊机集成运行平台等多个核心技术优势。

(6) **具备优先的政策倾斜优势**：如在浙江、山东、福建、广东等地，EPC 利好政策频出，且 EPC 模式发包项目较多，当地建筑企业培育工程总承包能力具有先发优势。

(7) **具备良好的现金流、较低的融资成本**：如大型建筑央企具有天然的融资成本优势，地方性国有企业通过参股地方商业银行取得优质信贷渠道等。

(8) **具备优质的劳务队伍资源**：如有些建筑企业在向产业链下游并购劳务公司，打造自己的产业工人团队。

(9) **具备独特的前瞻性战略眼光**：如中建五局在 2003 年整合二级单位地产资源，成立信和地产，在当时建筑企业多为单一施工承包商的行业背景下，房地产业务成为五局新的经济增长点。

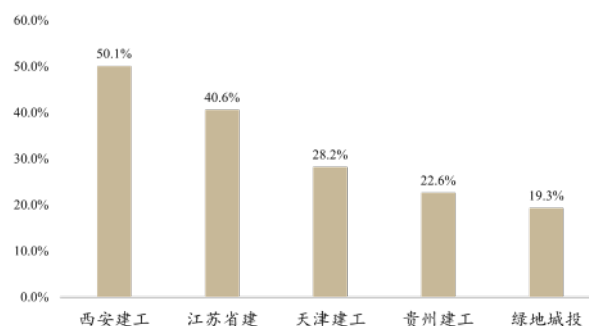


图 30：绿地大基建各成员企业近 5 年 / 混改后营收年均复合增速
数据来源：公开资料、和君分析

第五部分 竞争规则

（一）行业参与者

房屋工程建设行业的产业链上游包括钢铁、混凝土、水泥、玻璃等建筑原材料行业，建筑所需设备又涉及到工程机械行业，建筑业的运行需要金融机构的支持，投资方通常为政府投资平台、房地产企业与制造业企业（见图 31）。由此可见，**建筑行业所涉及产业众多，产业链较为复杂，并且极易受到上下游牵制。**

整体而言，建筑企业在整个产业链的议价能力是较弱的，同时，上下游相关方的战略转型和需求变化，也会直接影响建筑企业核心竞争力的打造思路与相对议价能力的高低。比如城投公司的市场化转型，导致了大量建筑企业被整合并购；一体化的发包模式倒逼企业进行商业模式转型；各类建材价格的飞涨催生着建筑企业进行供应链管理能力的升级等等。

（二）行业底层驱动力

建筑业最主要的底层驱动力是固定资产投资，根据联讯证券研究院的研究，建筑行业景气度与固定资产投资高度相关，全社会固定资产投资增长对于建筑业总产值的拉动乘数达 30% 以上（见图 32）。

对于房建行业来说，最主要的驱动力来自房地产投资。从房地产开发投资额看，尽管地产开发增速存在比较明显的“三年周期”，但自 2010 年以来房地产开发整体增速已大幅放缓。受人口数量、城镇化率、人均住宅面积等因素的综合影响，未来房地产开发行业空间很难再有较大的突破。

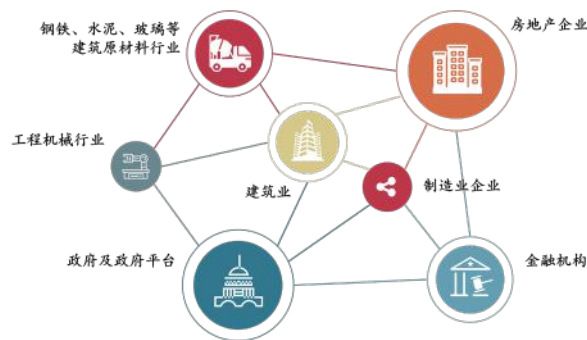


图 31：建筑业产业链上下游参与方
资料来源：和君分析

当前行业规模正处于由峰值缓慢下滑的成熟阶段，行业空间不会进一步扩大，尤其在强力调控、修复乏力的背景下，房地产市场在较长周期内难以恢复昔日荣光，但公共建筑领域或迎来发展机遇。

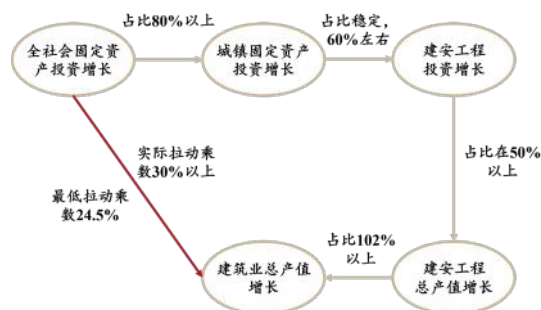


图 32：固定资产投资对于建筑总产值的拉动效应显著
数据来源：Wind、联讯证券

长期驱动力

房建行业发展的长期驱动力来自技术、客户需求、消费偏好、城镇化、企业功能五个方面的演变。

(1) 技术的革命：技术将改变生活场景，催生新建设需求，详见第七部分——技术创新。

(2) 客户需求的升级：客户群体从传统的房地产商为主逐步向政府及政府平台、电商物流、高科技企业等客户群体延展，客户类型更加丰富，客户需求也由单纯的施工服务向投融资、规划、设计、运维等一体化、多样化、高端化服务需求升级，这些既为企业发展拓宽了新思路、新路径，也对企业的综合服务能力、产品升级能力提出了新的挑战。

(3) 消费偏好的变迁：随着经济社会及行业变革深入演变，人民对居住环境的要求向安全、健康、舒适、便捷等方向升级。过去建造房屋是为了实现居住功能，而现在除了基础功能的实现，更要满足环保要求且兼有人文情怀，建筑的功能将更加立体、多元和完善。用户对建筑产品的体验与意见，必将成为建筑企业必须回应的重要诉求。

竞争策略

平台型企业：生态、协作、共赢将成为建设行业发展的主旋律，优秀建筑企业正在着力构建生态发展共同体，并积极进入金融服务、运营服务、信息科技等新兴领域，形成新的建设行业发展生态。建设行业与金融行业协作融合的趋势逐渐明晰，金融和建设二者结合将带来资金优势、成本优势、效率优势和创新优势。工程建设企业从建造的角度理解运营，从运营的角度去理解建造，二者协作融合将带来盈利优势、价值优势和门槛优势。

大型企业：大型建筑企业的战略日益趋同，采取转型升级战略已成为共同选择，传统房建企业与传统基建企业纷纷向对方领域拓展、渗透。在资质改革助推下，以资质、技术等筑起的竞争壁垒逐步被打破，大型建筑企业的业务边界越来越模糊。在同质化竞争加剧的新形势下，快速打造差异化的竞争优势，将是决定企业能否赢得竞争的关键所在。

(4) 城镇化的持续推进：随着新型城镇化的推进，城市基础设施、公共服务设施和住宅建设仍将保持巨大投资需求。智慧城市是建设新型城镇化的重要手段之一，将为建筑智能化等相关业务带来新的增长点。

(5) 企业功能的转变：大规模的工程建设已接近尾声，大型央企掌握着大量的运营资产，维修、维护、保养、运营、升级换代等后期工作可能会成为未来建筑业转型的方向，即从建造商向服务商的转变。建造商的核心是产品——企业的组织结构、管理体系、员工能力、资源配置，围绕企业的产品进行配置。服务商的核心是用户场景，根据用户需求场景重新设计企业的组织结构、管理体系、资源配置等。从建造商到服务商，并不是简单的业务模式升级，而是企业内外部全部生产关系的重构。由此可见，未来工程企业的组织模式将更佳敏捷，客户中心型事业部将不断取代传统的产品中心型事业部，企业总部的平台功能将更为凸显，对企业的管理思路与管理能力将带来全新挑战。

中小型企业：对于中小型建筑企业而言，通常有以下四种战略思路——极限聚焦、垂直多元、向上包围、加入共同体。

(1) 极限聚焦策略：绝大多数规模在20亿以下的建筑企业适合采用此策略，或聚焦于区域、或聚焦于细分行业、或聚焦于有限业主。因为业务的高度聚焦，企业管理的离散度极小，易建立标准化的管理体系，但需要防范单一性风险。

(2) 垂直多元策略：垂直多元策略是极限聚焦策略的升级版，力图在聚焦的基础上，不断抢占细分赛道的生态位，最终做到细分领域的全能冠军，如建筑装饰领域的金螳螂。

(3) 向上包围策略：从“包工队”进化为总包服务商，向上包围策略本质上是一种产业链延伸战略，从产业链下游，不断向上游进军，最后成为“建筑综合服务商”。如江苏环亚集团，围绕医院服务全产业链，先后成立医疗系统设计研究院、成立医建咨询公司、医疗人工智能公司等一系列公司，全面成为医院整体方案解决商。金螳螂选择在装饰领域“做宽”，成为了全能冠军；而环亚选择在装饰领域的一条非常狭窄的赛道不断“做长”，成为了单项王者。

(4) 加入共同体策略：2020 年挂牌成立的绿地大基建集团，由广西建工、贵州建工等 8 家核心骨干企业组成，这些骨干企业混改了一批业务互补的专业企业，如具备公路施工特级资质的华川集团、掌握玄武岩纤维材料核心技术的绿材谷科技、研发制造了世界一流筑路重型机械设备的中大机械，他们都是在各自领域拥有稀缺性资源的“宝藏企业”，加入绿地集团后，更加能够发挥出多元化的产业优势。

建筑设计企业：面对外部变化，建筑设计企业通常采取以下五种应对策略。

(1) 后端延伸：开展全过程工程咨询业务和工程总承包业务。

(2) 前端延伸：向前端的投融资延伸，直接参与 PPP 项目或通过投资带动勘察设计业务发展，采用此种应对方式的通常为上市企业。

(3) 方案理念：强化方案能力，形成特有的设计理念品牌。

(4) 产业化：通过洞察客户需求，通过产业化尝试，寻找技术与产业的结合点。如华阳国际在 2014 年设立“建筑产业化公司”，是国家首批“装配式建筑产业基地”，已在全国 15 个城市完成近百个装配式建筑设计项目。

(5) 数字化转型：通过搭建数字化平台，探索向科技型企业转型。

第六部分 产业政策

和君建筑事业部将 2022 年至今（2023 年 6 月）的建筑业重要政策梳理如下：

表 10：建筑业近期重要政策

时间	内容	关键词
2022.2	住建部发布《“十四五”建筑业发展规划》，《规划》要求，到2035年，建筑业发展质量和效益大幅提升，建筑工业化全面实现，建筑品质显著提升，产业整体优势明显增强，迈入智能建造世界强国行列。《规划》中提出了七大主要任务，覆盖建筑行业各个方面。其中装配式建筑和BIM技术是“十四五”期间建筑行业的重点发展方向，建筑工程总承包模式和全过程工程咨询服务模式也是建筑工程的重点发展模式。	“十四五”建筑业规划发布
2022.2	国新办举行推动住房和城乡建设高质量发展发布会。2022年住建部将从以下几个方面推动好工作:一是保持房地产市场平稳运行;二是推进住房供给侧结构性改革;三是推进城镇老旧小区改造;四是推进燃气等城市管道老化更新改造重大工程;五是大力推进“新城建”。	“新城建”
2022.3	中共中央、国务院关于做好2022年全面推进乡村振兴重点工作的意见指出，扎实稳妥推进乡村建设，开展重点领域农村基础设施建设，推进公路建设、危桥改造、供水工程建设、电网巩固工程。	乡村振兴
2022.4	住建部下发通知强调，各地要落实国务院安全生产委员会《关于进一步强化安全生产责任落实坚决防范遏制重特大事故的若干措施》，进一步做好住房和城乡建设领域安全生产工作。	安全生产
2022.4	中国人民银行、国家外汇管理局印发《关于做好疫情防控和经济社会发展金融服务的通知》，提出加大对优质房地产项目的支持力度，满足建筑企业合理融资需求。	加大融资支持力度
2022.4	中共中央办公厅、国务院办公厅印发《关于推进以县城为重要载体的城镇化建设的意见》，《意见》提出“到2025年，以县城为重要载体的城镇化建设取得重要进展”。	城镇化
2022.5	银保监会发布《关于银行业保险业支持城市建设和治理的指导意见》，鼓励银行保险机构在业务范围内积极参与城市新型基础设施建设。引导银行保险机构依法依规支持城市更新项目，鼓励试点先行；鼓励银行保险机构为城镇老旧小区改造等民生工程以及市政设施等提供金融支持。	加大融资支持力度
2022.6	住房和城乡建设部发布公告，批准《房屋建筑统一编码与基本属性数据标准》为行业标准，编号为JGJ/T496-2022，自2022年7月1日起实施。	行业标准
2022.6	发改委下达产业转型升级示范区和重点园区建设 2022 年中央预算内投资 4 亿元，重点支持受国务院表扬激励的 10 个城市和相关重点园区建设，预计将带动近 40 亿元总投资。	产业园区
2022.6	城市建设司公布，2022 年 1—5 月全国新开工改造城镇老旧小区 2.74 万个，年度计划开工已过半。反映稳增长导向下各项任务措施落地进度显著加快。	老旧小区改造
2022.6	住建部、发改委印发《城乡建设领域碳达峰实施方案》。《方案》要求，2030 年前，城乡建设领域碳排放达到峰值；力争到 2060 年前，城乡建设方式全面实现绿色低碳转型。主要措施包括优化城市结构和布局、开展绿色低碳社区建设、全面提高绿色低碳建筑水平、建设绿色低碳住宅、提高基础设施运行效率、优化城市建设用能结构、推进绿色低碳建造。	绿色建筑
2022.7	住建部等部门发布《“十四五”全国城市基础设施建设规划》。《规划》要求，“十四五”时期，城市基础设施建设应围绕体系化、品质化、绿色化、低碳化、智慧化发展，适度超前布局有利于引领产业发展和维护国家安全的基础设施。其中明确要推动城市绿色低碳发展；加快新型城市基础设施建设，推进城市智慧化转型发展。	“十四五”全国城市基础设施建设规划

表 10：建筑业近期重要政策（续表）

时间	内容	关键词
2022.9	住建部发布《关于做好基础设施领域不动产投资信托基金（REITs）试点项目申报工作的通知》，优先支持基础设施补短板项目，鼓励新型基础设施项目开展试点。	基础设施领域REITs
2022.9	国务院印发《关于进一步优化营商环境降低市场主体制度性交易成本的意见》。意见指出，要推动工程建设领域招标、投标、开标等业务全流程在线办理和招标投标领域数字证书跨地区、跨平台互认，着力破除所有制歧视、地方保护等不合理限制。	营商环境优化
2022.11	中央经济工作会议明确，2023年主要工作任务包括：第一，要着力扩大国内需求，通过政府投资和政策激励有效带动全社会投资，加快实施“十四五”重大工程；政策性金融要加大对符合国家发展规划重大项目的融资支持。鼓励和吸引更多民间资本参与国家重大工程和补短板项目建设。第二，要有效防范化解重大经济金融风险。要确保房地产市场平稳发展，满足行业合理融资需求，推动行业重组并购，有效防范化解优质头部房企风险，改善资产负债状况；支持刚性和改善性住房需求，探索长租房市场建设。	政策支持重大工程建设、房地产市场平稳发展
2022.11	住建部公布智能建造试点城市名单，具体选取北京、天津、重庆等24个城市开展智能建造试点，积极探索建筑业转型发展的新路径，试点时间为期3年。	智能建造
2023.4	中共中央政治局召开会议指出，在超大特大城市积极稳步推进城中村改造和“平急两用”公共基础设施建设。规划建设保障性住房。要加强地方政府债务管理，严控新增隐性债务。	城市更新
2023.6	加快完善住房保障体系是满足人民群众基本住房需求的重要措施。进入“十四五”时期，我国以发展保障性租赁住房为重点，进一步完善住房保障体系，增加保障性住房供给，努力实现全体人民住有所居。	保障房建设
2023.7	7月21日，《关于在超大特大城市积极稳步推进城中村改造的指导意见》在国务院常务会议上审议通过。会议指出，在超大特大城市积极稳步实施城中村改造是改善民生、扩大内需、推动城市高质量发展的一项重要举措。	城市更新
2023.8	8月24日，国家发展改革委、生态环境部、住房城乡建设部等部门印发《环境基础设施建设水平提升行动（2023—2025年）》（以下简称《行动方案》），部署推动补齐环境基础设施短板弱项，全面提升环境基础设施建设水平。	生态环境治理
2023.8	8月22日，国家发展改革委等部门联合印发《绿色低碳先进技术示范工程实施方案》（以下简称《实施方案》），提出将布局一批技术水平领先、减排效果突出、减污降碳协同、示范效应明显的项目，并明确了绿色低碳先进技术示范工程重点方向、保障措施、组织实施方式等。2023年首批示范项目申报工作将同步启动。	绿色低碳

通过梳理相关政策，结合头部建企主要行动策略，2022 年建筑业主要包括以下几大发展趋势：

第一，基建成为稳增长的主抓手。“稳增长”成为2022 年经济工作的主要方向，基础设施建设成为投资发力的重要抓手。在各类基建项目中，能源类基建项目迎来井喷。尤其是在新能源政策的加持下，水利水电、风电、光伏、氢能新建需求大幅增长，零碳建筑、绿色建筑等一系列概念性产品蓬勃发展。

第二，房地产市场爬坡艰难，建企布局房建市场开始谨慎。2022 上半年，相关调控政策的陆续出台、疫情带来的负面影响不断给房地产企业带来冲击。2022 年 11 月，房地产行业政策出现实质性拐点，“三支箭”地产政策组合拳密集出台，兼顾保交楼、稳项目、稳主体，无疑给发展承压的建筑业打了一剂强心针。近年来建筑企业主动调整房建业务经营策略，持续优化订单结构。以中建为例，2022 年住宅类新签订单金额及占比均呈下滑趋势，公建及工业建筑类比例提升。

第三，“绿色低碳”成为必答题。实施双碳目标是一项长期、复杂而艰巨的任务，建筑行业的减碳、管碳，只考虑技术层面是不够的。由于碳排放贯穿建筑全生命周期的特别属性，全产业链的协同发展也将在双碳目标的推动下更早到来，催生建筑企业向城市整体绿色低碳服务商转型，赋予建筑企业新的使命。

第四，“新型城镇化”与“城乡融合发展”成为未来建设规划的核心遵循。2022 年，新型城镇化规划（2021-2035）和实施方案的陆续出台，为新型城镇化发展指明了更加明确的方向。随着城市群分类发展、工业化全国布局，居民流动性将提升，将进一步拉动新增住房需求。老旧小区改造将提升燃气管网更新改造、地下管廊建设需求，城市群一体化交通网络建设将提升防水需求。同时，乡村振兴战略将带来大量的乡村基础设施改造升级业务需求。

第五，主管部门大力改善营商环境，政策落地仍需时间。过去一年，各类政策频出，政府和主管部门不遗余力地引导行业高质量发展，未来行业的竞争，将从信息差的竞争，逐步演化成品牌效益的竞争、商业模式的竞争、生产效率的竞争与供应链资源的竞争。但政策落地仍需时间，如设计行业的资质改革，自 2014 年开始收集意见，仍未真正落地具体方案。

第六，国企与民企加剧分化，行业整合趋势更加明显。8 月份，2023 年上半年年报发布，大型建筑央（国）企继续稳健发展，营收同比增速基本在 5%-10% 之间。地方国企整体表现虽不及央企，但区域龙头优势地位持续强化，综合实力仍然较强。曾经的民营房建上市企业独苗浙江龙元建设，控股股东已变更为杭州交投集团，国资背景将有助于龙元通过战略、产业协同提升公司在长三角区域业务市占率。

第七部分 技术创新

技术是拓展生产可能性边界，改进产业生产模式的重要力量。长久以来，建筑行业技术渗透率较低，但技术的重要性日趋明显。

在宏观层面，2020 年 7 月，国家发改委等 13 个部门联合印发《关于支持新业态新模式健康发展激活消费市场带动扩大就业的意见》，为打造数字经济新优势进行了全面部署。

● 新基建

新基建是指 5G 基建、特高压、城际高速铁路和城际轨道交通、充电桩、大数据中心、人工智能、工业互联网七大板块，发力于“科技端”的基础设施建设（见图 33）。在这七大板块中，各领域已经探索出非常成熟的商业模式，且不缺各类入局者。“新基建”并不新，更多是将传统概念的升级和体系化。

《中国制造 2025》规划提出制造强国建设三个十年的“三步走”战略与九大任务，在九大任务的需求下，智能制造应运而生，将引领新一轮制造业转型。

在行业层面，建筑业的技术变革将会有以下四个主要方向：

从国家的角度来说，此时提出新基建主要有三个意义：第一，突出科技创新的国家战略地位，引领企业攻破基础领域的关键技术环节，为新经济领域补短板；第二，加速新的主体与投资方式的创新，进一步放开市场准入，引导市场力量参与，规范并推动 PPP，引进公募基金、私人资本等多元化投资，政府投资主要起引导角色；第三，引导企业战略布局。

	5G基建	特高压	城际高铁、城市轨道交通	新能源 汽车充电桩	大数据中心	人工智能	工业互联网
产业定义	通信领域重大变革、产业链广，含零件、主设备、运营商和下游应用等环节	+/-800千伏及以上的直流电和1000千伏及以上交流电压等级，能大幅提升我国电网输送能力	城际高速铁路和轨道交通产业链非常长，包括原材料、机械、电气设备、公用事业和运输服务等	新能源汽车的基础设施，产业链涉及充电桩及充电站建设及运营设备生产商、充电运营商、整体解决方案商	海量信息时代的诺亚方舟，产业链涉及基础设施及硬件设备商、运营服务及已决方案提供商及数据流量用户	模拟、延伸和扩展人智能的技术科学，产业链包括三层：基础层、技术层和应用层	智能制造发展的基础，可以提供共性的基础设施和能力，上游为智能设备，中游为工业互联网平台及下游应用工业
年投资规模预测 (亿元)	~3000	~600	~4500	~61	~244	~153	~813
主要参与企业及 产品	华为/中兴：基站、主设备 中国移动/联通：运营商	中国西电：直流特高压/交流特高压	中铁/中铁建：高铁建设 中交/中建/中铁/中铁建：轨道交通	奥特迅：充电桩设备 国家电网：充电桩运营 东方电子：整体解决方案	华为：IT基础设施及硬件 阿里巴巴/腾讯：运营服务	阿里巴巴/百度/腾讯：综合技术开发	汇川技术/望远谷：智能设备 中国联通/东土科技：网络 用友：互联网平台

图 33：新基建七大板块
资料来源：公开资料、和君分析

在新技术应用层面，新基建对于建筑企业提出传统建

造和新专业化的双重需求。（见图 34）

在产品层面，新基建也对建筑业现有产品带来了进一

步的升级机遇。

例如对传统园区升级改造需求，5G、大数据、人工

智能等产业发展将产生大量 5G 基站、数据中心的建设需

求。大数据、5G、电动智能驾驶技术将促进低碳生活岛、

零碳生态栈道、共享网约无人驾驶车、智能家居等智慧社

区体验的发展。

	5G 基建	特高压	城际高铁、城 市轨道交通	新能源 汽车充电桩	大数据中心	人工智能	工业互联网
传统建造业务能 力要求	桅杆、布线等传 统基站组件安装 能力	高线路负荷、机 械荷载钢管塔建 设能力	高铁及轨交相关 基础设施建设能 力		数据中心建设能 力	人工智能产业园 区建设能力	智能制造工业厂 房建设能力
新型专业化业务 能力要求	勘察选址、空间 布局设计及新型 安装能力		信号相关设备专 业安装能力	公共充电桩站的 设计建造及2C营 销能力	数据机房机电及 防灾设施等专业 安装能力	产业园区规划及 运营能力	物联网相关专业 设备安装能力

图 34：新基建对于建筑企业的需求

资料来源：公开资料、和君分析

● 智能建造与建筑工业化协同发展

2020 年 7 月，住房和城乡建设部、国家发展改革委等

13 部委联合下发《关于推动智能建造与建筑工业化协同发

展的指导意见》。《意见》提出，到 2025 年，我国智能

建造与建筑工业化协同发展的政策体系和产业体系基本建

立，建筑工业化、数字化、智能化水平显著提高；到 2035

年，“中国建造”核心竞争力达到世界领先地位，全面实现

建筑工业化，我国迈入智能建造世界强国行列。

围绕建筑业高质量发展总体目标，以大力发展建筑工

业化为载体，以数字化、智能化升级为动力，形成涵盖科

研、设计、生产加工、施工装配、运营等全产业链融合一

体的智能建造产业体系，提升工程质量安全、效益和品质，

实现建筑业转型升级和持续健康发展，这将是未来建筑市

场发展的必然趋势。

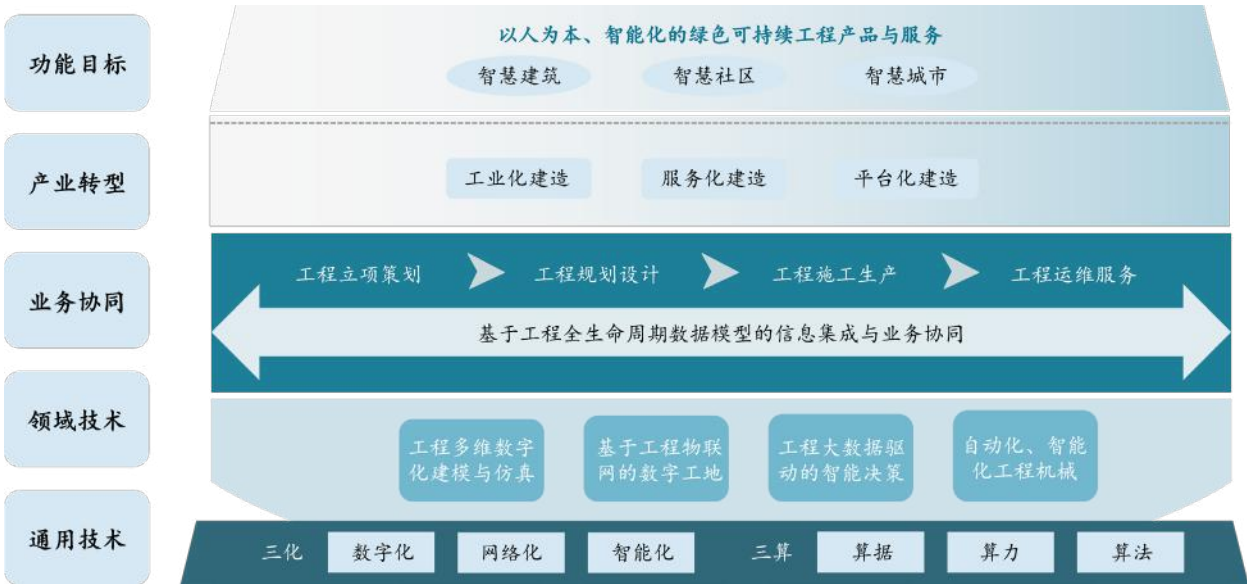


图 35：智慧建造蓝图

资料来源：公开资料、和君分析

原中电建路桥集团董事长汤明在《中央建企未来的超越和生存之道》一文中表示：“中国建筑业的发展，微观方面有六个趋势，第一个就是建筑业工厂化。建筑业的所有过程过去都是在工地现场实现，未来会像制造业一样完成，每一个构件都会像钢铁制品一样在工厂里面制造完毕后再去拼装。装配式建筑在国外早已形成趋势，在国内建筑市场将有很大发展潜力。”

● 数字化转型

数字化不断改变人们的生活方式，传统的建筑行业形态正在被建筑产业数字化新业态所革新，数字化对建筑行业全要素生产率的促进作用逐步显现。**数字化作为建筑产业转型升级的核心引擎，将通过数字建筑产业平台、数字化设计、数字建造、数字运维等手段全面提高建筑业生产力水平。**

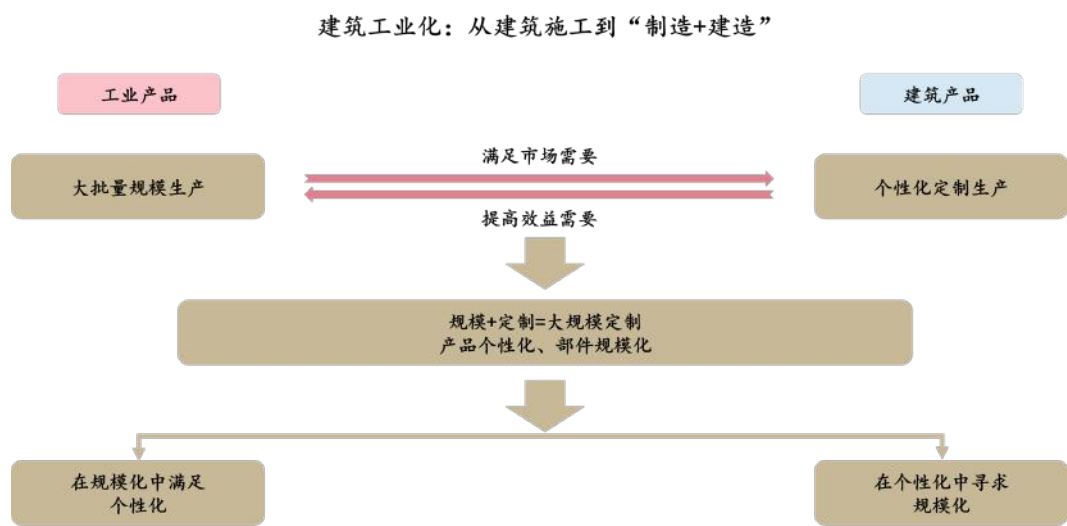


图 36：建筑工业化的诠释
资料来源：公开资料、和君分析

全国人大代表、上海建工集团股份有限公司党委书记、董事长徐征在两会上表示：“**体量巨大、蓬勃发展的中国建筑业，有着庞大和丰富的数字化应用前景，数字化转型大有可为、未来可期。**”徐征强调，**要解决建筑业数字化转型目前存在的问题，需要从以下几方面入手：**

(1) 深入推进建筑产品数字化和建筑产业数字化。积极将新一代信息技术与建筑业深度融合，持续推进 BIM 技术在工程全生命周期的集成应用，打造基于 5G、物联网、人工智能的数字工地，大力建设面向行业基于 BIM 的智慧设计、建造与运维的建筑产业互联网平台。

(2) 努力打造数字化商业生态圈。以“业务驱动、技术支撑、产业协同、政策支持、企业家意志”五个关键因素为支撑，打通产业链、供应链、服务链上下游企业，打造共生的企业数字化转型商业生态圈。

(3) 大力培育建筑服务商文化。数字化转型为提升建筑产品服务能级指明了方向，要积极培育利他之心，提升服务能力、源自内心自觉的建筑服务商文化，主动为社会提供智能化的绿色工程产品和服务体系，促进建筑与自然、建筑与人的和谐。

(4) 加快培养数字化高端跨界人才。充分利用我国建筑业企业平台应用场景丰富的优势，加强与高等院校、科研机构合作，持续引进和培养建筑信息技术、工业软件设计等相关领域高端跨界人才。

同时，建议政府出台智慧设计、建造、运维、更新标准体系，研究制定 BIM 计价政策、规范 BIM 正向设计相关费用，研究制定 BIM 审核验收政策以及兼具实用性和针对性的行业相关标准，大力支持传统行业自主创新研发集成性、系统性和协同性的数字化平台，打通产业发展的“信息孤岛”，着力推进建筑产业互联网平台建设。



图 37：建筑业数字化解决方案举例

资料来源：公开资料、和君分析

“双碳”战略

二十大报告中提出，要积极稳妥推进碳达峰、碳中和，立足我国能源资源禀赋，坚持先立后破，有计划分步骤实施碳达峰行动，深入推进能源革命，加强煤炭清洁高效利用，加快规划建设新型能源体系，积极参与应对气候变化全球治理。我国在“双碳目标”的达成上立场更加坚定、更加自信。

根据中国建筑节能协会建筑能耗与碳排放数据专业委员会的统计数据，在建材生产、建筑施工、建筑运行环节，我国建筑全过程碳排放总量约为全国碳排放比重的一半，建筑业是妥妥的碳排放大户。在建筑碳排放的三个阶段，均可以采用相应的关键减碳技术（见图 38），以绿色建造、智慧建造以及工业化建造为主的新型建造方式，代表着中国建造的未来方向，也是中国建造能够最终实现“双碳目标”的发展路线蓝图。

作为建筑业绿色转型重要实施载体，各大建筑央企积极响应绿色低碳发展，从各自领域促进减碳。

比如，中国交建将低碳发展作为重要发展战略和生态文明建设的重要途径，印发《中国交建能源节约与生态环境保护统计报表》，对 CO₂ 排放量进行统计分析，全力应对气候变化。中国中铁在 2021 年订立了万元营业收入 CO₂ 排放同比下降 3.89% 等目标。中能建聚焦“双碳”，组建了“30-60”研究院、氢能公司等专门机构，加快氢能、储能成套技术研究与产业化进程。中国建筑依托中建生态环境集团，成立战略研究院双碳分院，致力于成为双碳研究引领者，聚焦绿色低碳新兴产业，聚焦“高端引领 + 技术服务 + 产品开发”，构建了一整套中建生态环境模式的城市双碳建设实施一揽子解决方案。

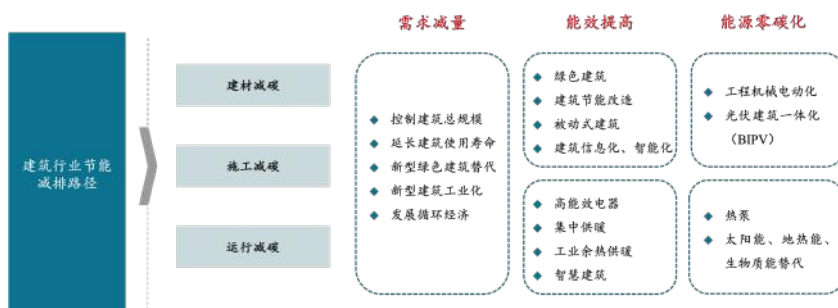


图 38：建筑行业节能减排路径

资料来源：公开资料、和君分析

第八部分

上篇结束语

历史的发展是辩证的过程，永恒不变的却是变化本身。通过以上分析可知，我国建筑行业正迎来深刻变革。变革二字体现在行业的方方面面：行业整体逻辑由增量思维向存量思维变革；建造方式由现场浇筑式向装配式变革；业务模式由传统的建造、移交、总包-分包向工程总承包变革；市场由权利寻租、低价中标向市场化、规范化变革；管理模式由粗犷的经验式向标准化、精细化、信息化变革。

建筑行业已经处于深水区，在激烈的转型过程中，在残酷的产业转型升级过程中，必然是大浪淘沙，也必然是一将功成万骨枯。在现阶段，各企业只有抓住这个时间窗口，充分发挥战略牵引作用，精准切入细分市场，提升核心竞争力，才能在下一轮的竞争中抢得先机、再续辉煌。

正所谓谋定而后动。在下篇，我们将深入分析房屋建筑领域五大细分市场的战略机遇，以期可以帮助建筑企业科学谋划、审慎选择、健康发展。

下篇 细分市场全面研判

第一部分

市场吸引力评估概述

根据国家统计局发布的《国民经济行业分类》，房屋建筑业属于“建筑业”门类，房屋建筑工程设计服务属于“科学研究和技术服务业”门类，具体分类如下表所示：

E 建筑业	
47 房屋建筑业：指房屋主体工程的施工活动	
471 住宅房屋建筑 包括下列住宅房屋建筑活动：	- 保障性住房工程建筑活动； - 普通商品房工程建筑活动； - 公寓、别墅工程建筑活动； - 其他住宅房屋工程建筑活动。
472 体育场馆建筑 指体育馆工程服务、体育及休闲健身用房屋建设活动。包括下列体育场馆建筑活动：	- 体育场馆工程建筑活动； - 休闲健身用房屋工程建筑活动； - 综合体育休闲健身馆工程建筑活动。
479 其他房屋建筑业 包括下列其他房屋建筑活动：	- 商厦房屋、宾馆用房屋、餐饮用房屋、商务会展用房屋、其他商业及服务用房屋工程建筑活动； - 办公用房屋工程建筑活动； - 科学研究用房屋、教育用房屋、医疗用房屋工程建筑活动； - 文化用房屋、娱乐用房屋工程建筑活动； - 车间、锅炉房、烟囱、水塔、其他厂房及建筑物工程建筑活动； - 仓库房屋工程建筑活动； - 火车候车室房屋、汽车候车室房屋、港口候船室房屋、民航候机厅房屋、民航指挥塔房屋、其他客运等候及指挥用房屋工程建筑活动； - 其他房屋建筑物工程建筑活动。
M 科学研究和技术服务业	
74 专业技术服务业	
748 工程技术与设计服务	
7484 工程设计活动 指根据建设工程的要求，对建设工程所需的技术、经济、资源、环境等条件进行综合分析、论证，编制建设工程设计文件的活动。	其中，房屋建筑工程设计服务包括： - 住宅建筑工程设计服务（单层住宅建筑工程设计服务，多层住宅建筑工程设计服务，高层住宅建筑工程设计服务，别墅建筑工程设计服务）； - 商业用房屋建筑工程设计服务（宾馆用房屋建筑工程设计服务，写字楼用房屋建筑工程设计服务，商场、超市、购物中心用房屋建筑工程设计服务，饭店、酒楼用房屋建筑工程设计服务，其他商业用房屋建筑工程设计服务）； - 公共事业用房屋建筑工程设计服务（学校用房屋建筑工程设计服务，医院用房屋建筑工程设计服务，公共管理用房屋建筑工程设计服务，其他公共事业用房屋建筑工程设计服务）； - 其他房屋建筑工程设计服务。

在建筑业年鉴统计中，房屋建造类型进一步细分为住宅房屋、商业及服务用房屋（包括商厦房屋、宾馆用房屋、餐饮用房屋、商务会展用房屋、其他商业及服务用房屋）、办公用房屋、科研／教育和医疗用房屋、文化／体育和娱乐用房屋、厂房及建筑物、仓库、其他用房屋。

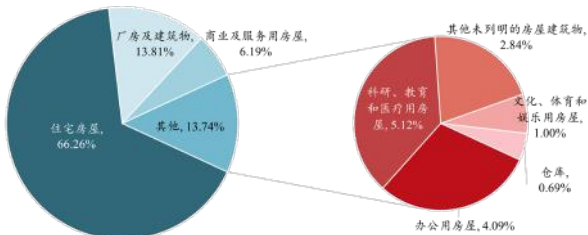


图 1：2021 年全国建筑业企业房屋竣工面积构成
数据来源：建筑业统计年鉴、和君分析

我们综合上述分类要求，结合企业实际操作惯例和新商业模式，将房建领域分为下述细分行业进行综合分析，各细分行业市场吸引力评估情况总结如下（各维度分析详见下文）。

从单位竣工价值来看，文化、体育和娱乐用房屋单位竣工价值最高，商务会展、医疗、教育、科研等公共建筑类房屋价值次之，厂房、仓库等工业建筑以及住宅房屋单位竣工价值最低。

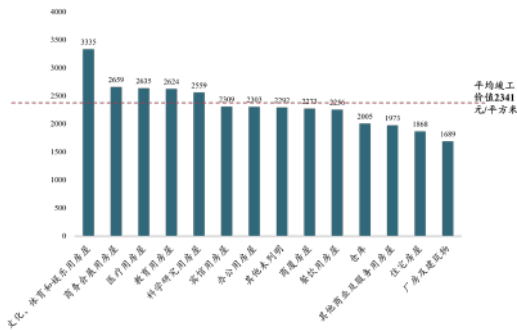


图 2：2021 年全国建筑业企业房屋单位竣工价值
数据来源：建筑业统计年鉴、和君分析

通过评估可知：TOD、学校医疗体育等公共建筑、高科技厂房市场吸引力较高，酒店、办公楼、传统工业厂房市场吸引力较低。企业在做业务选择时，应综合考虑外部市场吸引力和企业自身的资源能力，在充分研判的基础上审慎拓展业务。

表 1：细分行业市场吸引力评估
资料来源：和君分析

	市场规模 (最大-5, 最小-1)	市场进入 难易程度 (最易-5, 最难-1)	行业 增长 (最快-5, 最慢-1)	政策/需求 驱动力 (最强-5, 最弱-1)	预估项目 效益 (最好-5, 最差-1)	预估品牌 效应 (最强-5, 最弱-1)	市场吸引力 总分
住宅	商品住宅	5	5	3	2	2	3.17
	高级住宅	4	2	3	2	4	3.17
	保障性住房	2	3	3	5	3	3.33
	城市更新	4	2	3	5	4	3.33
商业建筑	购物中心	3	4	2	3	4	3.17
	酒店	1	4	2	2	3	2.50
	办公楼	2	4	1	3	3	2.67
	TOD	3	1	4	5	4	3.67
公共建筑	科研建筑	1	2	4	5	4	3.33
	学校建筑	3	3	4	5	4	3.83
	医疗建筑	2	2	5	5	4	3.67
	文化建筑	1	2	3	4	4	3.17
	体育建筑	1	2	5	5	4	3.67
	交通建筑	3	2	3	4	3	3.33
工业建筑	传统工业厂房	4	3	2	4	2	2.67
	高科技厂房	4	2	4	5	4	3.83

第二部分 住宅

商品住宅

商品住宅是中国房地产行业的主力产品，占据了其70%左右的投资总额（见图3），但投资增速受国家宏观调控的影响较大，近年来增速呈下滑趋势，商品住宅市场正在由过去的爆发式增长转向平稳增长（见图4）。

2020年末，中央出台“三道红线”政策。2021年，中央层面保持“房住不炒”的调控总基调不变，又陆续出台了银行房贷两集中、前融资金管控、各地四限加严、学区房政策调整、二手房三价合一等政策。

中央围绕稳地价、稳房价、稳预期的房地产调控目标，坚持租购并举，加快发展住房租赁市场的同时，要求满足住房购买市场的合理需求，并通过落实因城施策来促进房地产业的健康发展。

政策调控导致供给端、融资端、需求端全面收紧，部分房企暴雷，行业融资性现金流和经营性现金流双双下滑，越来越多房企发生债务违约事件，直接对建筑企业产生影响。

从资金端来看，政策收紧后，房企在开工、施工、竣工全环节链的资金均受到影响，直接影响工程建设进度款项的支付。当前新发债企业以央国企为主，民企债券融资仍然承压，房企债券违约还在不断发生。除此之外，房地产交易受挫，将直接影响地方财政收入，最终导致城投的偿债压力加大，也会导致建筑企业工程款项支付延后。

从需求端来看，一些城市的商品住宅滞销严重，存量消化仍需假以时日，特别是三四线城市，存量消化时间将较长，以商品住宅为主的建筑企业短期将承压。

从供给端来看，随着房企资金链加紧，问题房企接连暴雷，问题项目陆续出现停工，项目交付风险不断加剧。

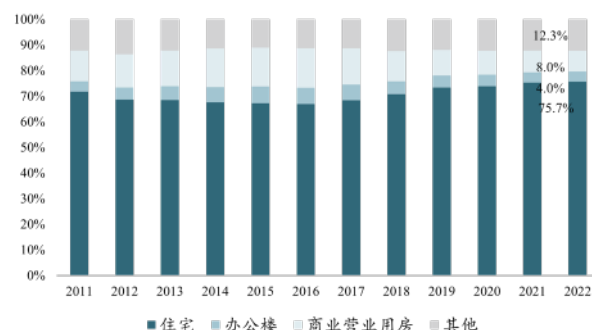


图3：各类占细分行业房地产开发投资额的比重
数据来源：国家统计局、和君分析



图4：2005-2022年全国房地产开发企业完成投资额
数据来源：国家统计局、和君分析

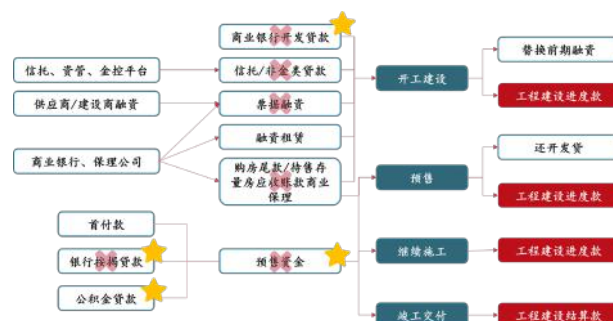


图5：房地产企业融资端收紧给建筑企业带来的影响
(注：X代表政策收紧影响的环节)
资料来源：国盛证券

针对房企违约事件频发，2021年四季度以来，中央层面陆续出台房地产利好政策，包括各地调降首付比、优化房贷利率、取消限购限售等政策，以及“三箭齐发”等政策引导改善优质房企流动性，改善房企融资环境。2023年全国住房和城乡建设工作会议提出，2023年工作将整体围绕“增信心、防风险、促转型”主线，大力支持刚性和改善性住房需求，推进保交楼保民生保稳定工作，化解企业资金链断裂风险。

伴随房地产利好政策不断落地，房地产市场开始呈现回暖趋势。2023年2月开始，商品住宅销售面积累计和销售额累计同比增速均出现回升，4月累计同比增长11.8%、2.7%。

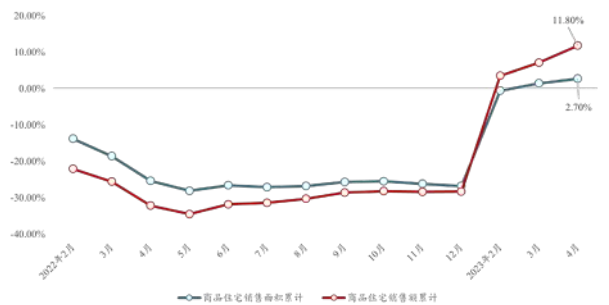


图 6：全国商品住宅销售面积和销售额累计增速
数据来源：国家统计局、和君分析

房地产销售市场出现回暖趋势，带动商品住宅新开工面积增速稍有还转，但进入2023年同比增速仍为负值，并呈现下降趋势（见图 6）；相比之下，商品住宅的竣工面积同比增速不断上扬（见图 7），这也与国家“保交楼”的宏观政策相呼应。通过上述数据分析说明，房地产市场仍处于恢复阶段，房企更倾向于将融通到的资金应用于在建项目，以“保交付”为目标，对于进一步扩张仍处于观望状态。

预计未来，伴随各项利好政策持续落地，房地产市场有望回暖，进而有益于相关房企企业现金流和业务状况好转，但难以恢复至历史高位。

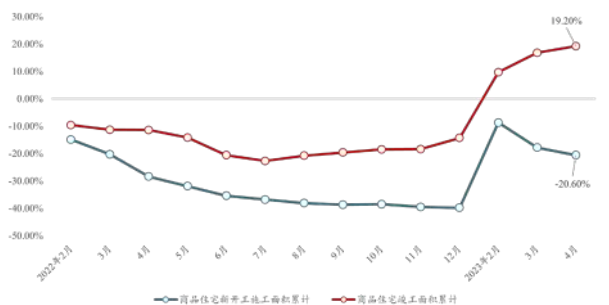


图 7：全国商品住宅新开工面积和竣工面积累计增速
数据来源：国家统计局、和君分析

综上，我们对商品住宅市场吸引力总结如下：

表 2：商品住宅市场吸引力评估
资料来源：和君分析

影响因素	要点总结	得分
市场规模	规模巨大，每年投资额10万亿+	1 2 3 4 5
市场进入难易程度	由于市场规模巨大，导致市场集中度不高、进入壁垒低；建企通常采取“大客户”或“区域化”策略开辟市场	1 2 3 4 5
行业增长	行业进入平稳增长期	1 2 3 4 5
政策/需求驱动力	房地产利好政策落地；“保交房”政策为建企托底	1 2 3 4 5
预估项目效益	利润空间稀薄，对建企成本管控能力要求较高	1 2 3 4 5
预估品牌效应	普通商品住宅项目较难挖掘品牌价值，跟随“大客户”的建企会在业内逐步积累口碑	1 2 3 4 5
市场吸引力总分		3.17

● 高端住宅

对商品住宅按照结构划分，可以分为普通住宅和非普通住宅，具体来看，二者主要在面积、容积率及价格方面存在差别。非普通住宅通常也指高端住宅。在整体房地产行业整体承压的背景下，高端住宅市场韧性凸显。根据克尔瑞研究数据显示，2023 年前 5 月各城市 1000-3000 万，3000-5000 万，5000 万以上房价成交套数同比持增，涨幅分别为 45%、13% 和 35%。（见表 3）

驱动高端住宅市场增长的因素主要包括投机需求、投资保值增值、拥有高附加值或独一无二配套资源。

首先，高端住宅市场一二手价格倒挂，存在显著的套利空间。以上海为例，近期开盘被紧急叫停的云锦东方项目，虽然备案价 16.49 万元 / 平，但是由于项目周边二手房均价已超过 20 万元 / 平方米，因此大户型套利空间高达 2000 多万元，整体呈现出“一房难求”的盛况。其次，相较普通住宅，高端住宅产品更具备保值及增值性，安全边际也更宽，因此成为高净值人群的选择，尤其是具有稀缺价值的高端住宅。根据莱坊国际发布的《财富报告》，2023 年高净值人士投资策略部分显示，近 1/3 的投资者希望通过房地产投资来对冲通胀风险和分散投资。最后是拥有高附加值或独一无二配套资源的核心区项目，譬如学区、景观、江景资源等标签也成为推动高端住宅市场增长的原因。

表 3：2023 年前 5 月新房不同总价段成交套数情况（单位：套）
数据来源：CRIC 中国房地产决策咨询系统、和君分析

1000-3000 万			3000-5000 万			5000 万以上		
城市	2023 年前 5 月	同比 (%)	城市	2023 年前 5 月	同比 (%)	城市	2023 年前 5 月	同比 (%)
上海	6313	73	上海	373	34	上海	50	6
北京	3915	43	北京	247	94	广州	46	283
杭州	2734	199	深圳	109	-40	北京	41	14
深圳	2123	-33	广州	96	39	深圳	10	43
广州	2083	85	杭州	37	-53	东莞	8	60
厦门	682	188	南京	11	-66	青岛	5	-58
南京	620	-53	东莞	7	-36	杭州	3	50
东莞	620	150	青岛	5	-44	合计	163	35
宁波	376	74	成都	4	/			
佛山	310	174	合肥	3	200			
成都	308	122	合计	892	13			
青岛	244	53						
合计	20328	45						

目前来看，高端住宅市场表现稳定，但三大底层驱动因素具有不确定性，高端住宅市场热度消退仍属大概率事件。第一，投机需求与国家“房住不炒”的总要求不符，伴随政策的严格管控，未来的套利空间将不断缩小。第二，保值增值的房地产对稀缺价值要求较高，在高端住宅市场上，核心竞争力多来源于地段，尤其是配套设施完善，土地紧缺的中心地段的资产更能维持长期价值，具体的价值空间仍需要关注区域的发展潜力。第三，对于其他拥有稀缺学区、景观资源的高端项目而言，毕竟算是少数，较难拉动市场全面回暖。

综上，我们对高端商品住宅市场吸引力总结如下：

表 4：高端商品住宅市场吸引力评估
资料来源：和君分析

影响因素	要点总结	得分
市场规模	规模较大	
市场进入难易程度	市场进入壁垒较高。高端住宅追求高品质，对承包单位的管理能力要求较高	
行业增长	市场供求正逐渐从供不应求走向供求平衡甚至供大于求的趋势	
政策/需求驱动力	投机需求、投资保值增值、拥有高附加值或独一无二配套资源	
预估项目效益	高端住宅开发利润率比较高，价值主要受城市、地段、产品、配套、服务对价值与价格影响	
预估品牌效应	通过不断服务、交付高端工程项目，有助于提高企业品牌价值	
市场吸引力总分		2.83

保障性住房

保障性住房是对政策性住房的统称，指政府为了解决中低收入阶层的住房问题，由政府直接投资兴建或由政府以一定方式对建房机构提供补助、由建房机构建设，并以较低的价格或租金向中低收入家庭进行出售或出租的住房。自1998年住房商品化至今，我国已探索和发展过包括经济适用房、廉租房、公租房、两限房、棚户区改造等多种住房保障方式。

截止2020年底，我国累计建设保障房9893万套，其中，棚改数量最多，占比为48.4%。（见图8）



图8：保障房累计开工比例
数据来源：国家统计局、住建部、国信证券

2020年之前，我国住房保障体系主要以经济适用房、公租房、棚改货币化安置等发展模式为主。2020年12月，中央经济工作会议首次提出“高度重视保障性租赁住房建设”，随后一系列政策陆续出台，**保障性租赁住房逐渐明确成为未来保障房建设的重点方向。**

2021年7月，国务院印发《关于加快发展保障性租赁住房的意见》，首次明确了国家层面住房保障体系的顶层设计。11月，住建部同财政部等四部门联合发文，明确表示在“十四五”期间应大力增加保障性租赁住房供给，力争新增保障性租赁住房占新增住房供应总量比例达到30%及以上。2022年1月20日，全国住房和城乡建设工作会议上提出，2022年以人口净流入的大城市为重点，全年建设筹集保障性租赁住房240万套（间）。

在中央为保障性租赁住房的发展定调后，各地方政府积极响应、细化目标及跟进政策落地。浙江、广东、山东、海南等省份以及青岛、西安、金华、上海等城市相继发布相关实施意见或征求意见稿。

在推进住房供给侧结构性改革过程中，增加保障性租赁住房的供给是重中之重，政策从定调、细化到推进，由中央至地方逐步完成政策体系构建。

土地来源：根据国务院《关于加快发展保障性租赁住房的意见》，保障性租赁住房的供给主要利用集体经营性建设用地、企事业单位自有闲置土地、产业园区配套用地和存量闲置房屋建设，适当利用新供应国有建设用地建设。可以肯定的是，必然会有一部分来自于存量房屋的改造。

资金来源：保障房的资金来源大致可以分为政府性投入与社会性投入，比例大概为4:6。政府性投入主要包括财政投入、住房公积金增值收益和土地出让净收益，社会性投入主要为银行贷款，也包括少部分债券融资。

“十四五”期间，全国计划筹集建设保障性租赁住房870万套间。截止2022年末，仍剩余511万套（间）尚未开工，预计每年投资额为1500-2000亿元之间。同时，棚户区改造对房地产投资的拉动作用也持续显现，预计2023年完成投资约4900亿元，甚至大于保租房的投资拉动效果。

除保租房和棚户区改造对房地产投资的贡献外，其他保障性住房市场也将带动房地产投资增长。2023年1月，全国住房和城乡建设工作会议指出，将大力增加保障性租赁住房供给，扎实推进棚户区改造，新开工建设筹集保障性租赁住房、公租房、共有产权房等各类保障性住房和棚改安置住房360万套（间）。

综上，我们对保障房市场吸引力总结如下：

表 5：保障房市场吸引力评估
资料来源：和君分析

影响因素	要点总结	得分
市场规模	预计每年保租房落地投资额为1533-2208亿元；棚户区改造落地投资额4961亿元	
市场进入难易程度	保障房整体投资规模较小，业主要为政府，能够有效维护政企关系、承接当地社会责任的企业更具优势	
行业增长	各地区根据政策要求设定新建保障房目标，整体发展平稳	
政策/需求驱动力	自2020年起出台一系列政策，要求增加保障性租赁住房供给	
预估项目效益	保障房有社会福利性质，盈利水平一般；但由于业主要为政府，回款更有保障，属于较为优质的项目	
预估品牌效应	保障房属于民生工程，能够彰显企业社会责任和担当	
市场吸引力总分		3.33

C 城市更新

《十四五新型城镇化实施方案》指出，要有序推进城市更新改造。重点在老城区推进以老旧小区、老旧厂区、老旧街区、城中村等“三区一村”改造为主要内容的城市更新改造，探索政府引导、市场运作、公众参与模式。

根据改造程度差异，城市更新项目可分为整治类（主要以老旧小区改造为主）、改建类（主要以市政设施改扩建为主）和拆建类（主要以棚改及保障房为主）三种类型，不同城市命名略有不同，但实质含义是相近的。

表 6：各类型城市更新特点
数据来源：浙商证券

城市更新类型	是否改变建筑主体	是否变更土地权主体	项目性质	改造内容	收益情况
综合整治类	×	×	公益性质居多	以完善现状功能为主	利润稀薄
功能改变类	可能	一般不	公益性质、商业性质均有	改善原功能的基础之上加建附属设施；部分项目运营	利润中等
拆建新建类	√	可能	商业性质居多	对原有建筑拆除重建，对项目进行运营，包括商业地产运营等	以后期项目运营获得回报，利润较高

遵循“存量治理”的本质，未来建筑全生命周期管理将越来越受重视，大力发展“投融建管营”一体化模式将成为趋势。在这一新模式下，不同参与方的责任与要求将发生转变：

(1) 城市更新与原有建筑群之间存在密切的关联性，其规划设计的复杂度呈指数级上升，这就要求设计单位对改造片区现存状态进行更加深度的分析；同时，在过程中需要与政府、规划机构、开发企业、施工企业各组织通力配合，更需要规划、建筑、结构、电气、暖通等各专业相互协作，以满足城市更新的业务发展要求。

(2) 建筑企业积极参与城市更新建设，与当地房企展开合作是较为常见的模式。2021 年，中国建筑、中国交建、中国铁建、中国中冶的城市更新业务新增订单（包括工程类和投资类订单）合计规模超过 4000 亿元。此外，建筑企业采用“投融建管营”模式将成为趋势，以满足传统建筑业向“城市建设综合服务运营商”转型。

(3) 头部建筑装饰企业业向综合建城的方向发展。2021 年，金螳螂成立苏州城市更新研究院，探索城市更新新模式，完善产业链条，构建规划设计、施工建设、运营管理、投资融资的全产业链服务能力，致力打造金螳螂从单一建房到综合建城。

截至 2022 年底，全国共实施 6.5 万个城市更新项目，总投资达 5.8 万亿，涉及既有建筑改造，老旧小区、老旧街区改造，城市生态修复，以及新城建等多种类型。根据浙商证券研究，预计城市更新“十四五”期间拉动投资规模 10-12 万亿以上，期间平均每年拉动投资规模 2-2.5 万亿以上。其中，老旧小区改造作为城市更新主要手段之一，国家“十四五”发展规划明确，“十四五”期间，完成 2000 年底前建成的 21.9 万个城镇老旧小区改造。保守估计至少需投入 4.54 万亿元，每年可新增投资约 8000 亿元到 10000 亿元。

此外，城市更新涵盖绿色化、智能化升级发展方向。城市升级前景广阔，住宅绿色化、智能化、物联化、适老适幼化升级将成为新的增长点。在绿色化方面，随着建筑信息模型（BIM）、绿色建筑、装配式建筑增加，以及钢铁、有色、建材等行业的低碳转型，未来房地产市场将向低碳化、节能化转变。在智能化方面，随着改善性住房需求提升，互联网、大数据、人工智能等高附加值行业将与房地产市场深度融合，满足住房消费者更高层次、更多元化的居住需求。各参与方也将关注城市更新领域发展趋势，伺机布局装配式建筑、BIM 技术、节能建筑等相关细分领域。

综上，我们对城市更新市场吸引力总结如下：

表 7：城市更新市场吸引力评估
资料来源：和君分析

影响因素	要点总结	得分
市场规模	每年新增投资2-2.5万亿亿元	
市场进入难易程度	多以施工总承包或EPC模式招标，央企和省级建工企业参与较多；在不同地区政策差异明显，能够有效维护政企关系、承接当地社会责任的企业更具优势	
行业增长	各地区根据政策要求设定旧改目标，整体发展平稳	
政策/需求驱动力	国家出台政策大力倡导并提出具体目标，同时，出台“防止大拆大建”等规范性要求	
预估项目效益	城市更新项目具有公益性属性，项目收益率较低，并具有众多不确定性风险	
预估品牌效应	城市更新符合新城镇化发展趋势，属于民生工程，能够彰显企业社会责任和担当	
市场吸引力总分		3.33

第三部分 商业建筑

商业建筑通常指用于各种零售、批发、餐饮、娱乐、健身、休闲等经营用途的建筑物，从经营模式、功能和用途上区别于普通住宅、公寓、别墅以及工业用地等房地产形式，主要包括购物中心、会展中心、酒店等商业营业用房和办公楼用房。

商业及服务用房

从商业营业用房的开发投资情况看，2017年以来商业运营用房投资额持续下滑，开发投资情绪下降。2022年，商业营业用房开发投资额为10647亿元，同比下降14.44%，占房地产开发投资额比重为8.01%（见图9）。

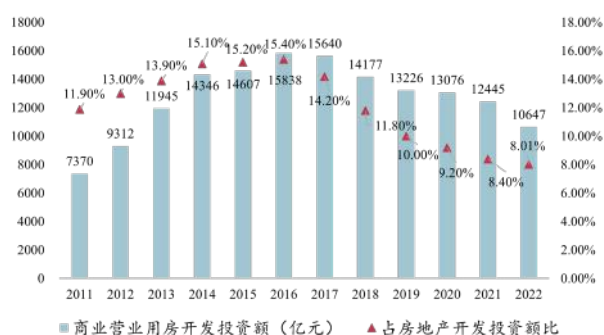


图9：2011-2022年商业营业用房开发投资额以及占房地产开发投资额比重
数据来源：国家统计局、和君分析

自2013年开始，我国商业营业用房新开工面积逐步减少，2022年实现新开工面积8195万平方米，同比下降41.9%（见图10）。商业资产已经从“大开发时代”进入了“存量竞争时代”。

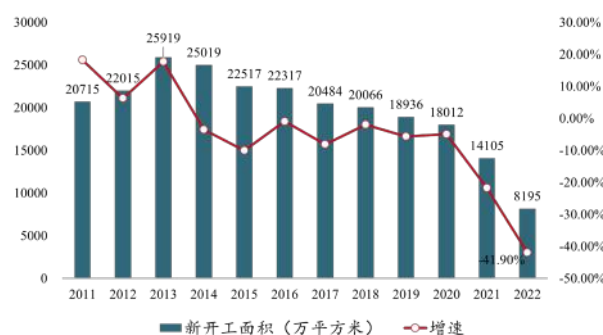


图10：2011-2022年商业营业用房新开工面积
数据来源：建筑业统计年鉴、和君分析

● 购物中心

购物中心单体项目体量大，项目建筑面积从数万方到数十万方，项目投入重，从数亿到数十亿不等。商业地产与住宅地产的开发逻辑和商业模式存在很大差异，商业地产项目开发后以持有为主，更加注重后期的运营管理，但仅少数资产能够取得财务回报，部分购物中心盈亏难以平衡。

根据赢商网数据，截至2021年底，我国3万平以上购物中心存量规模4.8亿平方米，人均购物中心面积0.34平方米，而城镇人口口径人均购物中心面积达到0.52平方米。购物中心面积规模增速整体呈下降趋势，购物中心正逐步走向存量市场。

在宏观层面，城镇化率的持续推进、人口集中度的提升和居民非必要消费支出占比提升有利于零售行业销售额的增长。

在行业层面，互联网流量见顶，对购物中心冲击趋弱，同时购物中心也升级换代，由传统零售载体转换为体验式消费的一站式生活服务平台，从而使消费者更好地享受消费升级红利。

在经营层面，我国商业地产存在结构性供给过剩问题，大部分一二线城市的人均购物中心面积超越部分发达经济体，商业同质化竞争严重，而三四线城市仍有较大发展空间，尤其是都市圈所在的核心低线城市将迎来发展机遇。
主流商业地产开发商在坚守一二线城市的同时，将重点拓展下沉市场。

在资本运作方面，我国基础设施领域试点公募 REITs 产品已推出，随着我国税务制度、法律法规的完善，REITs 未来大概率会逐步拓展至商业地产领域。REITs 的高流动性，使得未来商业地产的退出机制更加完善。

典型的商业地产运营商有万达、印力、华润、龙湖、恒隆、新鸿基、凯德、大悦城等。尽管头部开发商均持有一定规模的商业物业，但行业整体仍然呈现碎片化，前十大商业地产开发商的租金收入仅占整体租金规模的 10%，仅占全国总购物中心面积的 25%。

近两年，分拆商业业务板块上市成为众多房企的选择，部分房企也设立独立的商业板块进行运营。政策调控下住宅市场利润缩减，倒逼房企寻找新的业务增长点，商业物业比住宅的增值服务发展空间更高，通过项目运营、翻新改造、维修保养，其资产更容易得到增值，成为企业选择的业务增长突破口之一。（见表 8）

表 8：部分房企加码布局商业地产
数据来源：公开资料整理、和君分析

商业地产	所属母公司	经营品牌	布局计划
万科商业	万科集团	印象城、印象汇、万科广场	计划2021、2022年分别新增13个和12个项目
龙湖商业	龙湖集团	天街、星悦荟、家悦荟	计划2021年全年新开业8家购物中心，2022年新开业16家购物中心
中骏商管	中骏集团	中骏世界城	计划到2025年布局100个世界城项目，实现60个开业
星盛商业	星河控股	COCO Park、COCO City	截止2020年底，星盛商业运营中项目达22个，主要集中在粤港澳大湾区
宝龙商业	宝龙地产	宝龙城、宝龙广场	2020年已布局商业项目总计121个，其中100个购物中心，21条商业街

综上，我们对购物中心市场吸引力总结如下：

表 9：购物中心市场吸引力评估
资料来源：和君分析

影响因素	要点总结	得分
市场规模	预估每年投资额4000-6000亿元	
市场进入难易程度	行业整体集中度不高；一二线城市市场饱和，竞争激烈；三四线城市仍有较大发展空间	
行业增长	增速整体呈下降趋势，逐步走向存量市场	
政策/需求驱动力	城镇化、人民日益增长的消费需求有利于行业增长，但线上购物对线下实体冲击较大	
预估项目效益	中等	
预估品牌效应	较高	
市场吸引力总分		3.17

● 酒店

酒店对应着商旅住宿需求，与宏观经济有较强关联，近年来入住率呈下滑趋势。回顾国内酒店的发展历程，2001 至 2012 年，中国入世成功，经济快速发展，开启了经济型酒店的黄金十年；2013 年至今，酒店业进入收缩整合期，酒店需求增速放缓，行业利润率下滑。前期供给过剩导致结构性失衡，酒店的经营水平出现分化。部分酒店内部装修设备老化、同质性高、管理能力较弱、品牌实力不足，在存量竞争时代面临着被整合出清的风险。

按国家文旅部星级评定分类，酒店可分为经济型酒店、中端酒店、高端酒店、豪华酒店四大类，分别对应二星级及以下、三星级、四星级、五星级及以上的星级饭店。分档次来看，我国经济型、中档、高档、豪华酒店数量分别为 23 万家、3 万家、1.6 万家及 0.4 万家，分别占酒店总规模的 82%、11%、6%、1%，中高端酒店占比提升空间巨大。

酒店运营通常包括轻资产及重资产两种模式，分别对应酒店特许加盟管理和酒店直营。在直营模式下，酒店通常购买自建或租赁酒店物业进行改建，会涉及到酒店新建需求。（见图 12）

综上，我们对酒店市场吸引力总结如下：

表 10：酒店类客户分析
资料来源：公开资料、和君分析

酒店客户类型	项目类型	需求量	开发难度	利润水平
全国性经济型连锁酒店	连锁经济酒店	极低	低	低
非常分散的地方投资主体	3 星级酒店	低	中	低
国际高端品牌酒店或国内大型房地产开发商	4 星以上酒店	高	高	高

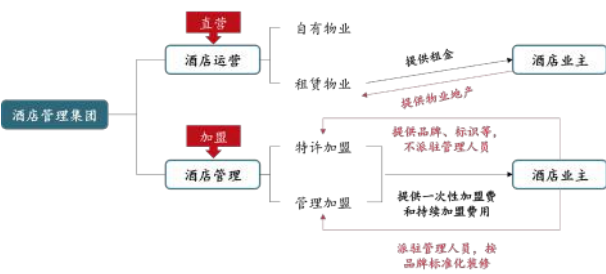


图 11：国内酒店经营模式
资料来源：公开资料、和君分析

表 11：酒店市场吸引力评估
资料来源：和君分析

影响因素	要点总结	得分
市场规模	预估每年投资额1000-1500亿元	1 2 3 4 5
市场进入难易程度	酒店星级越高，开发难度越高；我国现存经济型酒店占酒店总规模的82%，中高端酒店占比提升空间巨大，但市场规模有限	1 2 3 4 5
行业增长	供给过剩，需求增速放缓	1 2 3 4 5
政策/需求驱动力	酒店对应着商旅住宿需求，与宏观经济有较强关联，近年来入住率呈下滑趋势	1 2 3 4 5
预估项目效益	连锁酒店、三星级及以下酒店盈利水平较低；4星级以上等高端品牌酒店盈利水平较高	1 2 3 4 5
预估品牌效应	高端品牌酒店具备品牌附加值	1 2 3 4 5
市场吸引力总分		2.5

（ 办公楼

2022 年，办公楼开发投资额再次出现下滑趋势，实现投资额 5291 亿元，同比下降 11.4%，占房地产开发投资额比重 4%，同样发生下降（见图 12）

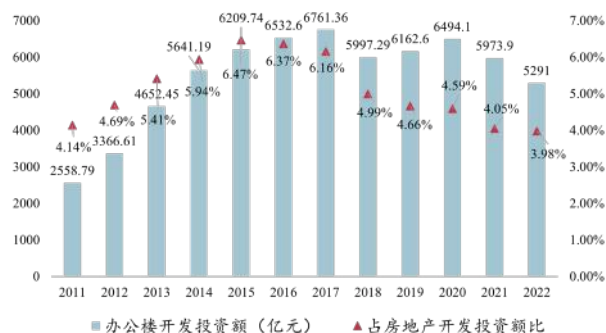


图 12: 2011-2022 年办公楼开发投资额以及占房地产开发投资额比重
数据来源：国家统计局，和君分析

根据仲量联行的深入调查，中国的各级城市办公楼市场发展差异巨大，北京、上海、广州、深圳等头部城市已跻身全球领先行列，而长尾区间仍处于早期发展阶段。（见图 14）

成都、杭州、南京、重庆、武汉、西安、济南等城市的办公楼建设和供应仍处于高峰，随着供需关系的改善，将逐渐步入成熟稳定的发展阶段。70% 的城市市场存量在 200 万平方米以下，仍有广阔的发展空间。

反映在新开工面积上，连续 4 年处于增速下降趋势，2022 年增速跌至 -39.12%。（见图 13）

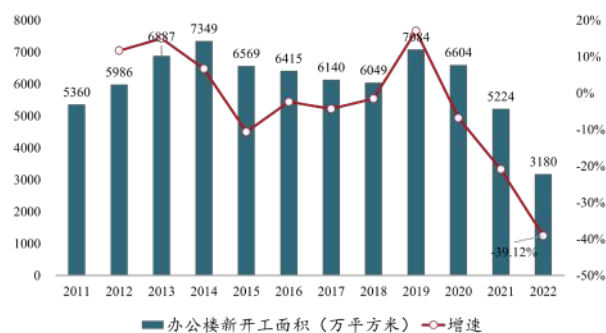


图 13: 2011-2022 年办公楼新开工面积
数据来源：国家统计局，和君分析

从房地产商写字楼布局来看，一二线核心城市仍是头部企业的优选之地，如保利发展在中国境内的在建及拟建写字楼项目主要集中在粤港澳大湾区及一二线城市。此外，写字楼开发企业多数采用深耕某区域的精细化模式，与大型建筑企业的“区域化”战略相符，可重点深耕区域大客户。

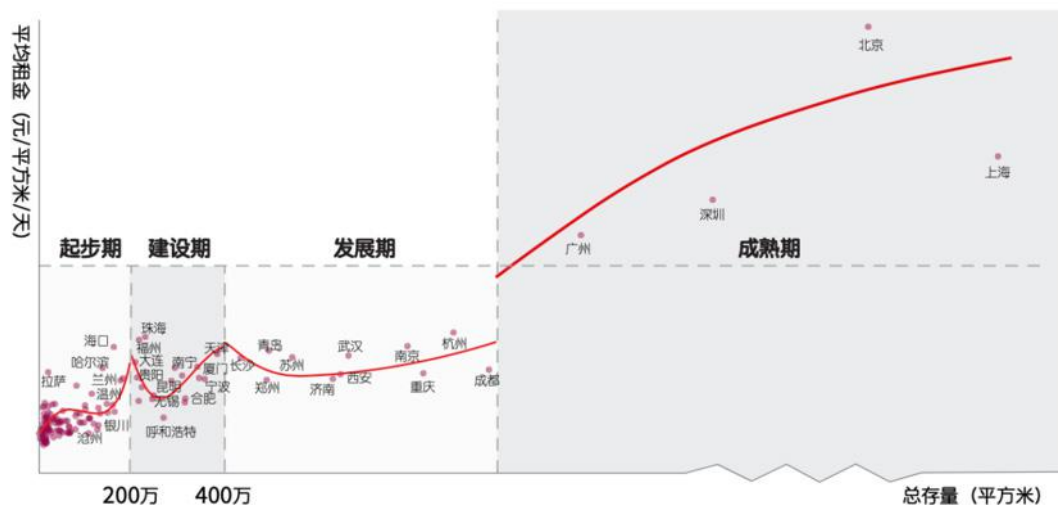


图 14: 中国城市办公楼市场图谱
资料来源：仲量联行

中国办公楼市场需求向头部城市聚集的特征十分明显。第三产业增加值是拉动办公楼市场需求增长的重要驱动力。伴随我国经济转型，第三产业占比逐渐增加，进而带动办公楼需求增长。并且根据仲量联行数据测算得知，头部城市的潜在办公楼需求更大。北京和上海潜在需求均在 4000 万平方米左右，广州和深圳则在 2000 平方米上下，其他城市需求均值为 324 平方米，与一线城市存在数量级层面的差距。

中长期而言，城市办公楼市场供应盈缺，中国头部城市的办公楼市场仍有相对客观的发展空间。“供给过剩”现象在部分城市中确实存在，部分 1.5 线和重点二三线城市的办公楼市场在短期面临较大的去化压力。

但在另一部分城市中，办公楼宇所面临的高空置率和去化压力只是受到微观层面诸多因素的共同影响而产生的短期供需表现，并未在宏观层面体现其城市发展潜力所蕴含的长远需求。根据仲量联行数据测算，中国经济总量前 50 大城市已建成办公楼的总体量，距离潜在需求上限仍有超过 6,000 万平方米的差距——在这些城市的需求端得到充分释放时，中国办公楼市场的供应端还有 20% 左右的增长空间。

综上，我们对办公楼市场吸引力总结如下：

表 12：办公楼市场吸引力评估
资料来源：和君分析

影响因素	要点总结	得分
市场规模	预估每年投资额2000-3000亿元	
市场进入难易程度	一二线核心城市是头部地产商的优选之地，竞争激烈；下沉市场仍有挖掘潜力	
行业增长	供给过剩情况严重，投资额连续第六年大幅度下滑，未来难有增长	
政策/需求驱动力	金融、IT等第三产业增加值对办公楼有明显需求拉动，向头部城市聚集	
预估项目效益	中等	
预估品牌效应	总部基地等高端写字楼具备品牌附加值	
市场吸引力总分		2.67

TOD 模式

轨道交通建设是城市发展的重要驱动力，在此背景下，以集约化、复合化、交通为导向的 TOD 模式引入关注。2021 年中共中央国务院印发《国家综合立体交通网规划纲要》，其中提到“推动以公共交通为导向的城市土地开发模式”，即 TOD 模式 (Transit-Oriented-Development)——依托于交通枢纽中心，在 5-10 分钟的步行路程之内建立中心广场或城市中心的模式。由于 TOD 以公共交通为导向，TOD 模式具有缓解城市商业资源过于集中的矛盾、利用轨道交通 + 物业”的模式提升沿线商业价值的特点，风靡欧美国家，正式成为各大城市纷纷抢滩的蓝海。

当前，TOD 项目的潜在规模已超 2 万亿元，随着城市公共交通的规划建设，未来这一规模还将持续扩大。目前不少房企已将目光望向 TOD 这片准蓝海，特别是在北上广深及杭州、成都、厦门、南京、苏州等潜在 TOD 项目千亿规模城市。

TOD 模式对企业的前期规划能力、平台整合能力、投资风险把控能力要求甚高，有实力的头部建筑企业正在以主导或参与的形式介入一二线城市 TOD 项目建设：如中铁建集团提出“加快布局轨交 + 物业的 TOD 投资业务”；中铁集团提出要依托主业优势向交通线上地产商转变，重点布局 TOD 模式等。

综上，我们对 TOD 市场吸引力总结如下：

表 13：TOD 市场吸引力评估
 资料来源：和君分析

影响因素	要点总结	得分
市场规模	TOD项目的潜在规模已超2万亿元	
市场进入难易程度	TOD项目集中在一二线核心城市，对建企综合操盘能力要求较高	
行业增长	准蓝海，随着城市交通规划建设的发展，潜在规模将持续扩大	
政策/需求驱动力	2021年，国务院发文提出推动TOD模式发展	
预估项目效益	较高，具有投资属性	
预估品牌效应	较高	
市场吸引力总分		3.67

第四部分 公共建筑

公共建筑是指供人们进行各种公共活动的建筑，包括科研、教育、医疗、文化、体育、娱乐、交通运输类建筑等，业主方多为政府或事业单位。

管理模式上，工程总承包模式逐步成为公共建筑项目主流模式，原因有三：

一是政策支持，住建部多项政策强调政府投资类项目应采用工程总承包模式；

二是装配式市场的发展，自2010年起，公共建筑业务中的装配式业务市场每年保持14%的年度复合增长率增长，根据住建部政策，装配式建筑原则上均采用工程总承包模式；

三是源于决策者的避险情绪，由于部分公共建筑业主对于建筑行业不甚了解，更倾向于把项目全权交给可靠的总包方来组织实施。

科研、教育和医疗用房屋

近年来，科研、教育和医疗用房的竣工面积绝对值较为平稳，增速略高于房屋建筑业总体增速，约占总体房屋竣工面积的5%。其中，教育用房竣工面积占比66%左右，医疗用房占比24%左右，科研用房占比10%左右。（见图15）

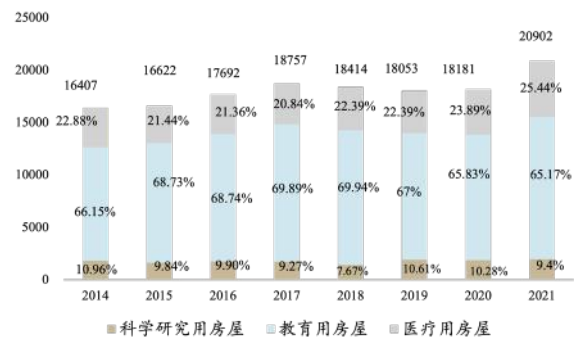


图 15：2014-2021 年科研、教育和医疗用房屋竣工面积（万平方米）及占比（%）

数据来源：建筑业统计年鉴，和君分析

● 科研建筑

根据住房和城乡建设部发布的《科研建筑设计标准》，科研建筑指进行科研活动的建筑空间和场所，包括科研机构、工业企业、大专院校等新建、扩建、改建的科研建筑。

当前，我国科研建筑条件已滞后于现代科学研究的发展步伐，在习总书记“为建设科技强国而奋斗”的号召下，全国各地大力开展大科学装置、国家实验室等科研建筑设计，各类园区从大批量建设转型为高品质建设，科研场所从规模化到高品质、精制化、尖端化迭代升级。

根据国家统计局的数据，2010-2021 年，我国科技经费投入持续保持增长态势，同比增速则先下滑再上升。从 2016 年开始，每年研究与试验发展 (R&D) 经费支出增速保持在 10% 左右。2022 年，全年研究与试验发展 (R&D) 经费支出 30870 亿元，比上年增长 10.79%。（见图 16）

在国家层面，我国主要科技创新平台包括国家重大科技基础设施、国家重点实验室、国家工程技术研究中心、国家工程实验室、国家工程研究中心五大类。（见表 14）

国家重大科技基础设施建设规模巨大、参与人数众多、投资庞大，有较高社会影响力，对建筑施工或设计企业的技术实力要求极高，如中国联合中标超重力离心模拟与实验装置国家重大科技基础设施项目、中电建水电十一局中标超重力离心模拟与实验装置项目、上海宝冶集团中标散裂中子源项目，均是在专业技术领域有领军实力的企业。

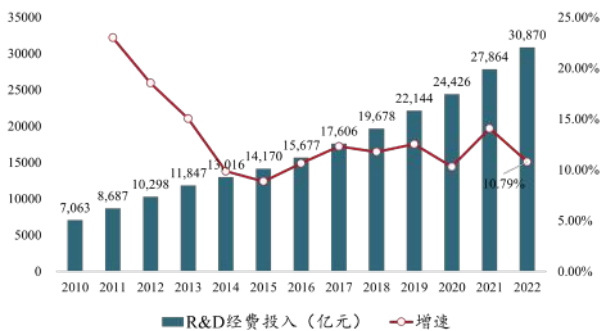


图 16：2010-2021 年研究与试验发展经费支出总量与增速
数据来源：国家统计局，和君分析

依据《加强国家重点实验室建设发展的若干意见》，2020 年我国预计建成 700 多个重点实验室。截至 2020 年底，我国国家重点实验数量已达到 549 个，从地区来看主要分布在北上广以及江苏地区，占比高达 45%。但从总量上来说，距离 2020 年整体目标 700 个仍有差距。2021 年 12 月举办的中央经济工作会议上提出，要实施科技体制改革三年行动方案，制定实施基础研究十年规划，强化国家战略科技力量，发挥好国家实验室作用，重组全国重点实验室，推进科研院所改革。预计未来国家将会加大科研投入力度，加快筹建国家重点实验室。

在学校层面，2016-2021 年，中国高等学校科研机构数量逐年增加。2021 年，中国高等学校科研机构数量达到了 22859 个，同比增长 14.4%。（见图 17）

我国高等院校科研投入力度及强度持续增加，体现了国家层面对于高校科研工作的支持与鼓励，高等院校在我国科研领域重要地位得到肯定。

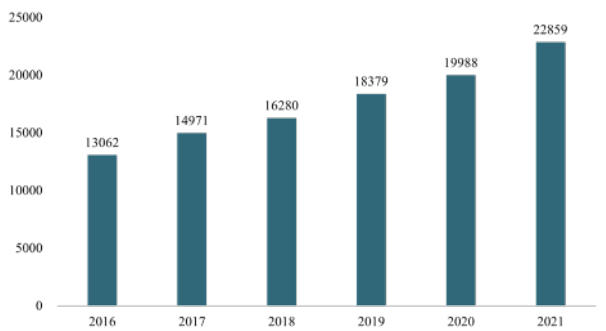


图 17：2016-2021 年中国高等学校科研机构数量（个）
数据来源：国家统计局，和君分析

表 14：我国主要科技创新平台
资料来源：公开资料、和君分析

类型	投资规模	经费来源	平台类型	管理部门	科学研究目标
国家重大科技基础设施	数十亿元量级	国家自然科学基金委员会	国家公共设施	国家发改委牵头设施建设管理	侧重完成重大科学目标和满足国家战略需求
国家重点实验室	介入亿元和十亿元量级之间	国家财政给予的稳定专项经费支持	科学与工程研究类科技创新基地	科技部负责规划、指导建设和运行	侧重学科理论与技术前沿的突破与创新
国家工程技术研究中心	数亿元量级	国家财政一次性支持	技术创新与成果转化类科技创新基地	国家发改委	侧重应用研究与开发研究
国家工程实验室					
国家工程研究中心					

综上，我们对科研建筑市场吸引力总结如下：

表 15：科研建筑市场吸引力评估
资料来源：和君分析

影响因素	要点总结	得分
市场规模	预估每年投资额1000亿元	12345
市场进入难易程度	国家科技创新平台对建企专业技术实力要求较高	12345
行业增长	平稳较快增长	12345
政策/需求驱动力	“科技强国”总纲领以及《加强国家重点实验室建设》等具体指导文件的发布，将加速科研建筑建设	12345
预估项目效益	经费来源主要为国家财政支持，回款有保障	12345
预估品牌效应	较强，与承接项目类型有关	12345
市场吸引力总分		3.33

● 学校

学校是集师生教育、学习、休闲、娱乐、就餐、运动等多功能于一体的综合性建筑，涵盖教学楼、办公室、教学实验室、体育文化场馆、学生公寓、图书馆、餐厅、操场等多种建筑形态，对建筑施工和设计企业的综合能力要求较高。

我国各级各类学校数量连续两年下滑，2022 年，我国各级各类学校数量为 51.85 万所，同比下降 2.04%。在校生数持续保持上升趋势，2022 年在校生数 2.93 亿人，同比增加 0.7%。（见图 18）

根据《2022 年全国教育事业基本情况》，各级各类学校正不断扩建新校区。全国普通小学共有校舍 8.9 亿平方米，同比增长 2.06%；全国初中学校共有校舍面积 7.9 亿平方米，同比增长 3.9%；全国普通高中学校共有校舍面积 6.8 亿平方米，同比增长 5.4%；全国中等职业学校校舍建筑面积 2.7 亿平方米，同比增长 7.39%；普通、职业高校校舍建筑面积 11.3 亿平方米，同比增长 3.97%。2021 年发布的“国家十四五规划”中针对普惠性幼儿园、基础教育、职业技术教育、高等教育等明确提出提质扩容工程（见表 14）。

表 16：“十四五”规划纲要——教育提质扩容工程
资料来源：公开资料、和君分析



图 18：2011-2022 年各级各类学校数⁶及在校生数

普惠性幼儿园	以人口集中流入地、农村地区和“三区三州”为重点，新建、改扩建2万所幼儿园，增加普惠学位400万个以上。
基础教育	以教育基础薄弱县和人口流入地为重点，新建、改扩建中小学校4000所以上。在边境县建设100所“国门学校”。
职业技术教育	支持建设200所以上高水平高职学校和600个以上高水平专业，支持建设一批优秀中职学校和优质专业。
高等教育	加强“双一流”建设高校基础研究和协同创新能力建设，提升100所中西部本科高校办学条件，布局建设一批高水平公共卫生学院和高水平师范院校。
产教融合平台	围绕集成电路、人工智能、工业互联网、储能等重点领域，布局建设一批国家产教融合创新平台和研究生联合培养基地。建设100个高水平、专业化、开放型产教融合实训基地。

中小学及幼儿园基建投资高度依赖于国家预算，90%左右资金来源于国家预算支出，国家财政投入对中小学及幼儿园基础建设和规模扩张起到决定作用。我国教育财政投入占GDP比重相对稳定,但增速下降将是长期趋势。(见图19)

高等学校的单校学生密度呈现逐年上升趋势，意味着高校内软、硬件设施及服务资源正逐步趋于紧张，进一步驱动高校扩大校区面积，提升学校基础设施和服务的供给。(见图20)



图 19: 2011-2021 年中国财政性教育经费投入情况 (亿元)
数据来源：国家统计局、和君分析

2019 年，中共中央、国务院印发的《中国教育现代化2035》进一步明确了“加快教育信息基础设施建设，推进校园的信息化变革”战略任务，宏观政策大力支持智慧校园建设。2021 年，教育部等六部门印发《关于推进教育新型基础设施建设构建高质量教育支撑体系的指导意见》，《意见》明确，到 2025 年，基本形成结构优化、集约高效、安全可靠的教育新型基础设施体系，并通过迭代升级、更新完善和持续建设，实现长期、全面的发展。



图 20: 2011-2020 年普通高等学校数及单校学生密度
数据来源：教育部、和君分析

综上，我们对学校市场吸引力总结如下：

表 17: 学校市场吸引力评估
资料来源：和君分析

影响因素	要点总结	得分
市场规模	预估每年投资额5000-6000亿元	1 2 3 4 5
市场进入难易程度	对企业综合能力和EPC能力要求较高	1 2 3 4 5
行业增长	平稳较快增长	1 2 3 4 5
政策/需求驱动力	“十四五规划”明确提出教育提质扩容工程	1 2 3 4 5
预估项目效益	经费来源主要为国家财政支持，回款有保障	1 2 3 4 5
预估品牌效应	较强	1 2 3 4 5
市场吸引力总分		3.83

● 医疗建筑

医疗建筑是指用来支撑社会医疗、保健和福利制度的建筑设施，包括作为医疗功用的普通医院、专科医院、诊所；作为保健功用的疾病预防控制中心、保健中心、体检中心；作为福利功用的疗养院、老年福利设施等等。

在众多医疗建筑类型之中，占主导地位的是医院建筑，可进一步细分为公立医院与民营医院。公立医院是是中国医疗服务体系的主体，是体现公益性、解决基本医疗、缓解人民群众看病就医困难的主体。民营医院大多指营利性医疗机构，包括中外合资医院、股份制医院等。

医疗专业工程是围绕手术室、ICU、医用气体工程等专业医疗设施建设的一体化服务体系，具有较高的专业度要求和严格的技术规范标准，除传统建设涉及内容之外，**医疗建筑尤其重视空气净化系统、医用气体系统、数据传输系统，以及特殊医疗专用设备的空间需求及放射防护需求等。**

2022 年，中国共有医院 3.7 万个。从世界范围来看，截至 2022 年 11 月，中国每千人病床数为 6.7 个，已超过部分发达国家；但每 10 万人口的重症医疗床位仅不到 4 张，与发达国家之间还有不少差距，医院建设仍有较大的发展空间。

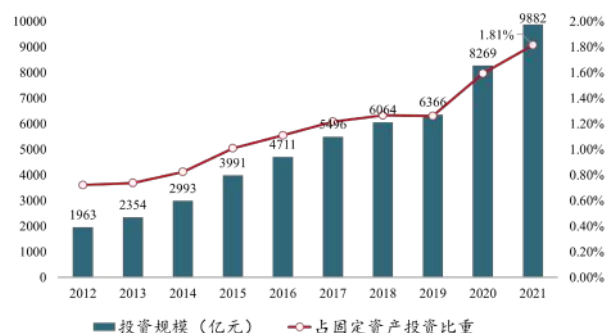


图 21：2012-2021 年我国医疗卫生行业固定资产投资规模及其占国内生产总值比重
数据来源：国家统计局、前瞻产业研究院

2017 年，国家正式启动国家医学中心和国家区域医疗中心规划设置工作，综合医院和专科医院建设并举，新院区建设为主、老院区改扩建为辅，且需充分考虑“平疫结合”，提升公共卫生防控救治能力。**疫情推动了国家重大公共卫生应急能力的不断提升，近年来，卫生应急中心、疾控中心、平战结合医院建设出现井喷。**

我国医疗卫生行业固定资产投资规模呈现逐年增长的态势，2021 年达到 9882 亿元。由于疫情的爆发，2020、2021 连续两年，医疗卫生行业固定资产投资规模增速有大幅度提升，增速分别约为 29.9%、19.5%，占全国固定资产投资总额占比逐年攀升。（见图 21）

随着医疗卫生固定资产投资的逐年增长，医疗建筑在建筑市场中所占的比重也越来越大。根据前瞻产业研究院估算，2019 年，我国医疗建筑工程行业市场规模约为 2773 亿元。（见图 22）



图 22：2012-2019 年我国医疗建筑工程行业市场规模
数据来源：前瞻产业研究院

医疗项目业主以各大公立医院、政府平台公司为主。

非公立性医院开发体量较多的客户主要有泰康健投、华润医疗和香港亚洲医疗、爱尔眼科、通策医疗、万达医疗等。（见表 18）

表 18：医疗项目业主分析
资料来源：公开资料、和君分析

客户角色	客户范围	客户诉求	特点	介入方式
非公立医院投资开发者	泰康医疗、华润医疗、香港亚洲医疗、爱尔眼科、通策医疗、万达医疗等	寻找设计及建造方	对资金需求较大、建设规模一般	重点合作开发和参与运营，兼顾建造
医疗卫生管理机构	卫健委系统、疾控中心系统、副省级城市卫健委、地方所属各级卫健委、医学中心系统	医疗机构、公共卫生机构、科研机构新建，寻求有实力的工程总承包方	资金需求较小、管理界面庞杂	重点以工程总承包方式介入
医院业主方	高校、各大公立医院、政府平台公司	医院新建、改建、扩建，寻求有实力的工程总承包方，部分业主寻求投资方	建设规模较大、资金需求不明确、管理界面庞杂	重点以工程总承包方式介入，客户有需求时配合投资，介入非诊疗服务方面的运营

公立医院业主不同于传统房建业主，他们对工程建设一般了解较少，因此公立医院的建设承包商需要有较强的综合管理能力。公立医院以综合性大型医院为主，建设单位可引导业主采取EPC建设模式。民营医院、医疗机构服务覆盖面广、产业链长，在医养结合的大背景下发展空间较为广阔。在医院的建设方面受业主的资金水平以及建设能力影响各方面区别较大，对资金的需求度较大，建设方可以考虑与这些医院进行合作开发，参与相关医院的后期运维以获得利润。

“医养结合”、“医养融合”的话题日趋升温，医养健康产业也被确定为各省（市）区的重点发展产业之一。

根据《2021年度国家老龄事业发展公报》，截至2021年末，全国共有两证齐全的医养结合机构6492家，同比增长10.8%，机构床位总述175万张，同比增长10.4%，医疗卫生机构与养老服务机构建立签约合作关系达7.87万对，同比增长9.3%。随着我国老龄化程度的不断加深，慢性病患者群体的日益增加，康复医疗需求群体也不断扩大。根据艾瑞咨询研报，2021年我国康复医疗服务行业市场规模约1011亿元，预计2025年中国康复医疗服务市场规模达2686亿元，千亿市场规模亟待挖掘。

综上，我们对医疗建筑市场吸引力总结如下：

表 19：医疗建筑市场吸引力评估
资料来源：和君分析

影响因素	要点总结	得分
市场规模	预估每年投资额2000-3000亿元	12345
市场进入难易程度	医疗建筑具有较高的专业度要求和严格的技术规范标准，以EPC模式发包项目较多	12345
行业增长	增长较快，由于疫情爆发，近两年投资增速大幅度提升	12345
政策/需求驱动力	疫情推动医疗建筑新建需求；在医养结合的大背景下，医养健康产业将迅速发展，民营医院、医疗机构发展空间广阔	12345
预估项目效益	医疗项目业主以各大公立医院、政府平台公司为主，项目效益较好	12345
预估品牌效应	较强	12345
市场吸引力总分		3.67

文化、体育和娱乐用房屋

文化、体育和娱乐用房屋市场体量较小，2022年总体房屋竣工面积中占比1%。从竣工面积数据来看，2020年开始，文化、体育和娱乐用房屋竣工面积绝对值结束下降趋势，开始快速增长。（见图23）

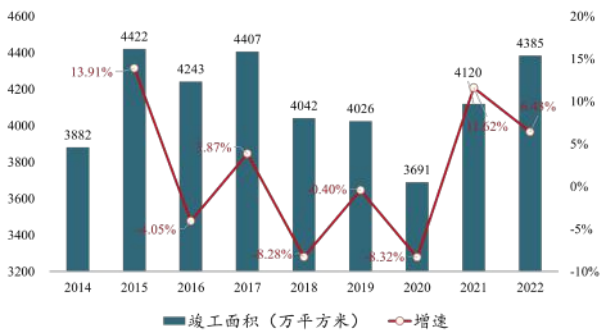


图 23：2014-2022 年文化、体育和娱乐用房屋竣工面积及增速
数据来源：建筑业统计年鉴、和君分析

文化建筑

文化建筑是戏院、电影院、音乐厅、曲艺场、游乐场、歌舞厅、棋室、保龄球及台球室、舞厅、儿童游戏场等建筑的总称。

2022年全国规模以上文化及相关产业企业实现营业收入121805亿元，同比增长2.3%；营收较疫情前增加3.5万多亿元，彰显出我国文化产业的较强韧性。（见图24）

各类文化建筑数量增速存在差异。博物馆数在近年来呈稳步增长趋势；艺术表演场馆数则呈现逐年下降趋势；公共图书馆机构数量基本稳定。（见图25）

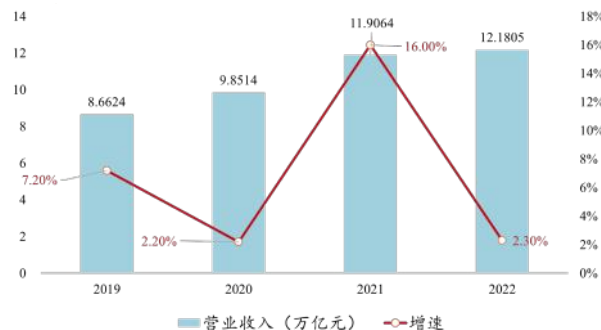


图 24: 全国规模以上文化及相关产业企业营业收入及增速
数据来源: 国家统计局、和君分析

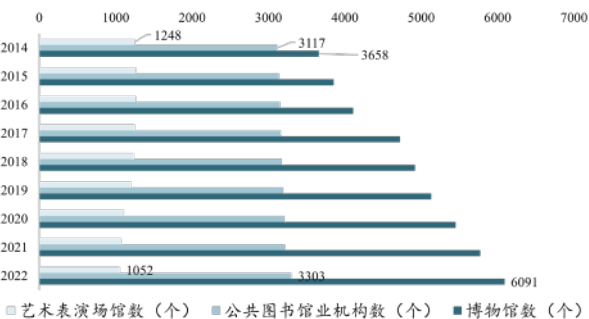


图 25: 公共图书馆、博物馆、艺术表演场馆数量
数据来源: 国家统计局、和君分析

新建、改扩建需求将推动文化工程建设市场增长。
《“十四五”文化发展规划》中明确,要推动公共文化服务体系建。国家级文化设施建设方面,推进中央档案馆新馆等重大文化设施建设。公共图书馆、文化馆建设方面,要新建或改扩建未达到国家建设标准、难以满足需要的县级公共图书馆、文化馆。博物馆、纪念馆建设方面,要新建或改扩建一批博物馆、纪念馆。

综上,我们对文化建筑市场吸引力总结如下:

表 20: 文化建筑市场吸引力评估
资料来源: 和君分析

影响因素	要点总结	得分
市场规模	预估每年投资额1000亿元以内	1 2 3 4 5
市场进入难易程度	市场体量小,对设计、建造定制化要求较高,进入市场难度较大	1 2 3 4 5
行业增长	近年竣工面积逐年下滑;从数量上来看,博物馆稳步增长、艺术表演场馆逐年下降、公共图书馆机构保持稳定。	1 2 3 4 5
政策/需求驱动力	“十四五”规划中提出“提升公共文化服务水平”	1 2 3 4 5
预估项目效益	较好	1 2 3 4 5
预估品牌效应	文化建筑多具有当地地标建筑属性,品牌效应较强	1 2 3 4 5
市场吸引力总分		3.17

● 体育建筑

近年来体育产业增速均显著高于同期经济增长速度,成为名副其实的朝阳产业(见图 26)。国家统计局将体育产业分为三大类:体育用品及相关产品制造,体育场地设施建设,以及包括体育竞赛表演活动、培训教育、健身休闲活动在内的体育服务业。

2021 年,体育场地设施建设增加值为 236 亿元,占体育产业总增加值的 1.9%。2020 年,美国体育产业规模 5200 亿美元,其中体育赛事规模近 1000 亿美元,同期中国仅为 2160 亿元,约为美国的 31%。与发达国家相比,我国的体育场馆建设产业未来仍有大量可挖掘的空间。

根据国务院《全民健身计划（2021-2025 年）》，预计至 2025 年，中国体育产业总规模将达到 5 万亿元，2020-2025 年年均复合增长率将达到 12.8%。2021 年，全国体育场地设施建设产业规模突破 1000 亿元，同比增加 10.55%。2023 年 6 月，国家体育总局其他部门共同印发《全民健身场地设施提升行动工作方案（2023-2025 年）》，启动实施“全民健身场地设施提升行动”，促进各地全民健身场地设施的建设和使用。该政策提出将进一步利好体育场地设施产业的发展（见图 27）。

2022 年末，全国共有体育场地 422.7 万个，体育场地面积 37.0 亿平方米，人均体育场地面积 2.62 平方米。2021 年，发改委、体育总局联合发布《“十四五”时期全民健身设施补短板工程实施方案》。方案提出，到 2025 年，全国人均体育场地面积达到 2.6 平方米以上，全民健身场地设施更加公平可及，为体育场馆的新建、改扩建提供了政策指引。“十四五”时期，我国将重点建设体育公园、全民健身中心、田径跑道、足球场地及健身步道等体育场地。未来，国内体育场馆将呈现三个趋势：一是大型体育场馆进行智能化升级改造；二是新建更多中小型、功能型体育场馆，打造“15 分钟健身圈”；三是在北京冬奥会的带动下，冰雪产业将迎来井喷式爆发。

从投资主体来看，我国体育场馆以政府投资建设为主，国有和集体主导运营的体育馆占比高达 56%。由于政府投资实行财政拨款制度，导致部分体育馆管理单位运营专业程度不足且缺乏优化动力，面临市场化运作不足、体育馆设备老化、经营人才缺乏等诸多问题。



图 26：我国体育产业增加值及增速
数据来源：国家统计局、和君分析

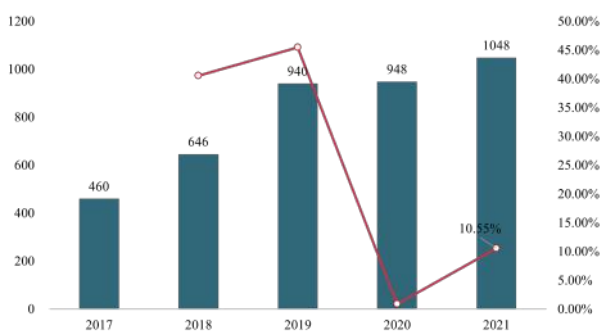


图 27：2017-2021 年体育场地设施建设产业规模（按总产出计）
数据来源：国务院官网、和君分析

在体育场馆运营代表企业中，中体产业作为代表性国有企业，由国家体育总局控股，具备丰富的场馆运营经验和雄厚的资金支持，具有行业龙头地位。华熙国际作为民营系企业代表，具备商业化创新优势，擅长打造以文化体育产业为核心的综合体。

表 21：中体产业、华熙国际、领先体育、阿里体育企业对比
资料来源：公开资料、和君分析

代表企业	定位	主营业务	企业优势
中体产业	中国最大的跨区域体育场馆设施专业管理机构	场馆咨询与设计、工程建设、设施提供、运营管理等	主营龙头优势
华熙国际	集投资、运营及实体产业为一体的多元化集团公司	文化体育产业、健康美丽产业、股权投资等	商业化创新
领先体育	集体育产业投资、体育经纪、场馆经营和俱乐部经营为一体的公司	体育产业投资顾问、运营管理、俱乐部经营等	运营经验丰富
阿里体育	以数字经济思维创新发展体育产业链的公司	定制化智慧体育服务方案，提供数字化服务	智慧体育

综上，我们对体育建筑市场吸引力总结如下：

表 22：体育建筑市场吸引力评估
资料来源：和君分析

影响因素	要点总结	得分
市场规模	预估每年投资额1000亿元以内	
市场进入难易程度	市场体量小，对设计、建造定制化要求较高，进入市场难度较大	
行业增长	体育产业属于朝阳产业，未来将快速增长	
政策/需求驱动力	政策明确指出，到2025年，人均体育场面积从2.2平方米提升到2.6平方米以上，为体育场馆的新建、改扩建提供了政策指引	
预估项目效益	较好	
预估品牌效应	体育建筑多具有当地地标建筑属性，品牌效应较强	
市场吸引力总分		3.67

交通建筑

交通建筑包括火车候车室房屋、汽车候车室房屋、港口候船室房屋、民航候机厅房屋、民航指挥塔房屋、其他客运等候及指挥用房房屋工程建筑。

在城市化快速发展进程中，以提升城市竞争力与可持续发展能力为目的的效率提升与综合协同利用成为基建工程的重要增长点与发展方向，交通枢纽建设符合这一发展主基调。

铁路

2022 年铁路完成固定资产投资 7109 亿元，投产新线 4100 公里，其中高速铁路 2082 公里。全国铁路营业里程达到 15.5 万公里，其中高速铁路达到 4.2 万公里。中共中央、国务院印发《国家综合立体交通网规划纲要》，纲要要求，到 2035 年，国家综合立体交通网实体线网总规模合计 70 万公里左右（不含国际陆路通道境外段、空中及海上航路、邮路里程），其中铁路 20 万公里左右。

国铁集团主导的铁路投资预计将在“十四五”期间有所下降，将以川藏铁路为代表的战略骨干通道为主。“十四五”期间，西部地区铁路建设将加快推进。城际铁路和市郊铁路作为城市群“一小时”通勤圈的重要载体，将成为“十四五”时期建设重点。

机场

机场可分为民用运输机场、通用航空机场、军用机场。从市场容量及发展趋势上来看，民用运输机场和通用航空机场业务短期内均处于较快增长的阶段，军用机场建设的行业壁垒正在降低、军民融合进一步加强。

民用运输机场：在民航强国背景下，国家大力推进民航行业发展，民航运输机场旅客吞吐量保持较高增速。在我国各大城市群，国家陆续提出对于枢纽机场的建设规划。根据《全国民用运输机场布局规划》，国家持续完善华北、东北、华东、中南、西南、西北六大机场群。到 2025 年，在现有（含在建）机场基础上，新增布局机场 136 个，全国民用运输机场规划布局 370 个（规划建成约 320 个），旅客吞吐量达 22 亿人次左右。

民用运输机场对航站楼工程需求较高，同时充分结合交通枢纽、办公物业、零售商业、娱乐设施等综合性功能，各类型的基础设施配套需求巨大。在政策引导下，民用运输机场将逐渐进入高质量发展阶段，由注重数量、增量转而注重效益与效率，对枢纽机场改扩建成为稳增长主要贡献点。

通用航空机场：在国家新时代西部大开发、一带一路等政策支撑下，通用机场建设将持续发展，但其市场建设规模较小，每年仅在 300 亿元左右，且通用机场对站房建设需求不高，场道等专业工程又受限于设计、施工专业资质要求，市场进入壁垒较高。

机场按照不同功能，主要分为四大区域，即飞行区、航站区、工作区以及机场外围区域。**房建企业涉及到产品线主要为航站楼建设和工作区建设。**航站楼工程建设属房建范畴，对施工企业无相关民航专业资质要求，但普遍存在与机场配套设施、或是与机场专业工程相组合的招标模式，业主方一般为地方机场集团。

工作区主要包括综合办公楼、综合食品楼、综合业务楼、公安用房、消防站、给水站、机场宾馆和停车场、应急消防救援设施、航空货运区、机务维修设施、旅客服务设施（航空食品公司、宾馆、商店及餐饮、驻场单位区）等，机场内配套工程业主方一般为各大航空公司。

● 港口

内河航道及码头：受国内交通运输业节能减排等政策推动，**我国将进一步提升内河航运在国内货运市场占比**，预计“十四五”期间，内河航道及码头建设年均投资将达到 700 亿元。2019 年，交通部印发《智能航运发展指导意见》，提出加快推进智慧港口试点工程建设。2020 年，交通部发布《内河航运发展纲要》，提出推进绿色航道建设，发展以高能低耗材料、BIM、装配式技术相融合的基础设施智能设计与建造技术，智慧、绿色将成为港口航道建设趋势。

在“四型机场”建设对现代化机场保障能力、管理水平、运行效率、绿色发展能力等大幅提升的要求下，以综合交通运输系统（GTC 中心、交通枢纽等）、机场航站区的货运物流工程（物流仓库）、航站楼服务工程（商铺、旅客过夜酒店、停车场、调度场等）为代表的机场内附属配套设施建设更加注重质量、效率、效益的质优式发展。

飞行区属于机场专业工程，设计部分资质准入门槛极高，几乎被少数几家设计院所垄断。施工部分，机场场道专业工程主要涉及土建领域，而其余专业工程对房建企业来说业务跨度较大，且市场容量规模相对较小。

交通、市政等机场配套工程建设在机场业务细分领域中不可忽视。对于一些重点枢纽机场，机场配套工程标的合同额可能较机场主体项目合同额更高。

沿海港口：我国沿海建设投资自 2013 年开始连续 7 年负增长，**港口码头发展的鼎盛时期已过，受国际局势影响，港口建设需求进一步萎缩。**预计“十四五”期间，沿海建设投资年均投资额仅 400 亿元。

综上，我们对交通建筑市场吸引力总结如下：

表 23：交通建筑市场吸引力评估
资料来源：和君分析

影响因素	要点总结	得分
市场规模	铁路建设投资每年在8000亿元左右；机场建设每年投资额在1000亿元左右；港口建设投资每年在1000亿元左右	1 2 3 4 5
市场进入难易程度	行业集中度较高，机场建设对资质要求极高，基本被央企和省级建工垄断	1 2 3 4 5
行业增长	铁路投资短期稳定，从长期来看呈下降趋势；机场建设处于较快增长阶段；沿海港口建设需求持续萎缩，内河航道及码头迎来建设机遇	1 2 3 4 5
政策/需求驱动力	交通枢纽建设符合新城镇建设发展主基调	1 2 3 4 5
预估项目效益	与承接项目类型有关	1 2 3 4 5
预估品牌效应	交通建筑多具有当地地标建筑属性，品牌效应较强	1 2 3 4 5
市场吸引力总分		3.33

第五部分 工业建筑

工业建筑概述

工业建筑竣工面积约占总体房屋竣工面积的 15%，工业建筑竣工面积约占总体房屋竣工面积的 15%，2021 年，在工业建筑竣工面积绝对值连续下降 3 年后开始回升，增速达到 15.49%，竣工价值同比增加 20.69%；单位竣工价值同步提升。（见图 28、29）

按照产品的性质，我国一般将工业划分为轻工业和重工业。轻工业指主要提供生活消费品和制作的工业，重工业指为国民经济各部门提供物质技术基础的主要生产资料的工业。工业建筑的新建和改扩建需求主要来自以下行业的制造业企业。（见表 22）

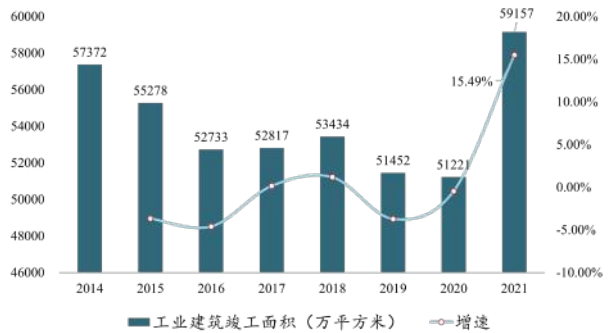


图 28：全国工业建筑（包括厂房及建筑物、仓库）竣工面积及增速
数据来源：建筑业统计年鉴，和君分析



图 29：全国工业建筑（包括厂房及建筑物、仓库）竣工价值及增速
数据来源：建筑业统计年鉴，和君分析

2022 年政府工作报告把制造业放在突出位置，提出启动一批产业基础再造工程项目，促进传统产业升级；加快发展先进制造业集群，实施国家战略性新兴产业集群工程；着力培育“专精特新”企业；实施减税降费政策等，为制造业的健康长足发展提供了接续动力。

工业建筑的新建和改扩建需求主要取决于两个因素，一是制造业企业的内源融资以及外部融资环境是否乐观，二是制造业企业产能扩张的动力是否强劲。

在资金端，制造业投资主要资金来源主要包括自筹资金和国内贷款。制造业投资资金来源以内源融资为主，占比达到 85% 以上。除了内源融资，外部贷款是企业资金的又一重要来源。随着 2022 年政府工作报告提出引导金融机构增加制造业中长期贷款，我国直接融资体系将为制造业提供更多资金补充。2022 年，我国投向制造业中长期贷款余额同比增长 36.7%，比各项贷款增速高 25.6 个百分点。同时，科创板设立以来，股权融资对制造业资本开支贡献明显。

表 24：制造业行业分类
资料来源：公开资料、和君分析

轻工业		重工业	
消费品制造	中间品制造	采掘和原材料	中游装备制造业
文教体育用品 纺织服装 家具 皮革制鞋 医药 汽车 农副食品 视频 印刷 饮料茶酒 烟草	纺织品 橡胶塑料 化纤 木材加工 造纸	黑色冶炼 室友煤炭加工 非金属矿制品 有色冶炼 非金属矿采选 有色采选 油气开采 煤炭开采 化学原料及制品	计算机通信电子 机械设备修理 仪器仪表 电气机械 交运设备 通用设备 专用设备 金属制品

在需求端，当前制造业投资的核心驱动因素来自两大方面，一是制造业现有存量厂房和设备的改造升级。2023年4月，国家发改委回答记者关于“促进制造业回复发展”的问题中提到，将继续加大制造业中长期贷款投放力度，扩大工业和技术改造投资，推动企业技术改造和设备更新，工业建筑可能进入新一轮的设备改造周期。二是经济结构转型过程中的产业基础再造，主要表现为产业的“两化改造”，分别是产业新能源化和产业智能化，将推动产业向中高端迈进。作为一种依靠增量投入引导存量调整的投资方式，技改投资能有效支持产能扩张。

综上，我国供给侧改革进入新阶段，以新能源为核心的生产要素变革带动制造业的全面再造，将会随之带来机器、厂房、设备的增量投资。传统工业厂房建筑单位造价低、盈利能力弱，高端厂房类项目更受到房企企业的青睐。

● 高技术制造业

整体看，高技术制造业在产业智能化过程中确立了中枢作用。2022年1-2月份，高技术制造业投资同比增长42.7%，比2021年全年加快20.5个百分点。

其中，电子及通信设备制造业投资增长50.3%，医疗仪器设备及仪器仪表制造业投资增长41.2%，医药制造业投资增长27.2%。

未来，高技术制造业在资本市场的融资将会更加便捷。为推动科技制造业高质量发展，全国人大代表曾建议，要加大对科技制造企业研发投入支持力度；改善科技制造业融资环境，延长贷款期限、放宽融资门槛；降低科技制造业生产要素成本，减轻企业负担。预期未来资本市场对高技术制造业的支持力度将进一步加大、融资环境将进一步改善。

● 智能制造

智能制造具体体现在制造过程的各个环节与新一代信息技术的深度融合，如物联网、大数据、云计算、人工智能等。**智能制造大体具有四大特征：以智能工厂为载体，以关键制造环节的智能化为核心，以端到端数据流为基础和以网通互联为支撑。**

2021年12月，工信部发布《十四五智能制造发展规划》，提出加快系统创新，加强关键核心技术攻关并加速智能制造装备和系统推广应用；到2025年，规模以上制造业企业基本普及数字化；到2035年，规模以上制造业企业全面普及数字化。在政策赋能背景下，制造业转型升级加快，智能制造行业前景广阔。

激光设备制造业：近年来我国传统制造业正处于加速转型阶段，国家大力推进高端装备制造业的发展，原有激光加工技术日趋成熟，激光设备材料成本不断降低，新兴激光技术不断推向市场，激光加工的突出优势在各行业逐渐体现，激光加工设备市场需求持续增长。根据《2023中国激光产业图谱》数据显示，过去八年，中国激光设备市场整体销售收入规模从2010年的97亿元增长到2022年的1483亿元，年均复合增长率超过18%。预计2023年中国激光设备市场将重新恢复活力，整体销售收入规模将达到1800亿元。

工业机器人：工业机器人目前已经广泛应用于汽车制造业、电气电子设备制造业、金属加工业、塑料和化学制品业、食品制造业等行业。随着工业机器人应用的推广、普及以及国产替代的逐步推进，国产机器人的市场占有率有望进一步提升。根据中国电子学会预测，到2023年，中国工业机器人销售额将达到80亿美元。工信部等十五部门于2021年12月28日联合印发了《“十四五”机器人产业规划》。《“十四五”机器人产业规划》提出，到2025年我国成为全球机器人技术创新策源地、高端制造集聚地和集成应用新高地。《“十四五”机器人产业规划》的出台，将会从提高产业创新能力、夯实产业发展基础、增加高端产品供给、拓展应用深度广度、优化产业组织结构五个方面综合推动我国机器人产业向中高端迈进。

综上，我们对传统工业厂房建筑以及高科技厂房建筑市场吸引力总结如下：

表 24：传统工业厂房建筑市场吸引力评估
资料来源：和君分析

影响因素	要点总结	得分
市场规模	预估每年投资额15000亿元左右	
市场进入难易程度	与项目所在行业有关，如钢铁、冶金对专业技术要求较高	
行业增长	竣工面积绝对值大幅度下降，但单位竣工价值有明显提升	
政策/需求驱动力	制造业强链补链、实施国家战略性新兴产业集群工程、培育“专精特新”企业等政策出台，为制造业发展提供动力	
预估项目效益	传统工业厂房建筑单位造价低、盈利能力弱	
预估品牌效应	较低	
市场吸引力总分		2.67

表 25：高科技厂房建筑市场吸引力评估
资料来源：和君分析

影响因素	要点总结	得分
市场规模	预估每年投资额10000亿元左右	
市场进入难易程度	进入市场难度较大	
行业增长	预计未来将快速增长	
政策/需求驱动力	高技术制造业在融资端发力，制造业的结构性再造将随之带来机器、厂房、设备的增量投资，可重点关注新能源汽车、工业机器人、医药制造业、激光设备制造业等领域	
预估项目效益	较好	
预估品牌效应	高科技厂房项目具备品牌附加值	
市场吸引力总分		3.83

第六部分 下篇结束语

2022 年已经过去，2023 年正在发生。

伴随房地产利好政策不断落地，房地产市场开始呈现回暖趋势，但已无法重回那段狂飙突进、野蛮生长的黄金岁月。短期内，房屋工程建设行业必将在调整甚至触底中艰难前行。

相应地，房屋工程建筑行业企业将会进入复杂的转型升级通道，完成产业结构深度变化、产业生态重新组合、生产资源重新分配。央企“一骑绝尘”已有疲态，逐渐出现让位于地方国企平台公司“一股独大”的端倪，不少民企开始探索同央企国企组合发展，形成新的产业上下游生态，从而找到自己新的位置……

一切还未注定，一切皆有可能。企业唯有拥抱变化，在每一次变化中把握有利机遇，找到积极因素，变每一个不确定性为重新定义自己、行业、未来的机会。

我们相信，在企业数量达到 7 万家的房屋工程建设行业里，“生命总会自己找到出路”，在市场的压力下和不断创新探索求存的激情中找到新的道路、跑出新的王者。**不管怎样，胜利最终属于“惶者生存”、觉醒求变、眼光长远、勇于探索、奋发有为、操之在我的企业。**

关于我们

关于和君建筑事业部

和君建筑事业部是和君咨询旗下服务建筑行业及相关行业的“泛建筑”领域专业咨询团队。事业部依托和君咨询千人咨询师专家队伍的专业支撑、和君商学院持续人才供给、和君资本的股权投资，为建企客户提供整合式服务。事业部携手地方政府及各行业客户的资源注入，行业生态伙伴的服务协同，建筑企业外部专家团队的智慧输入，提供持续、深度、实效服务。

客户范围：事业部围绕勘察设计、建筑施工两大行业，累计服务行业客户数百家。在服务的过程中，我们放眼上下游相关产业，以产业思维前瞻预判行业趋势，以产业视角降维助推企业变革。



服务理念：为客户创造真正的价值，是我们的信仰。

解决问题、见利见效

摒弃无实际意义的知识输入和逻辑呈现，强调“问题导向”，找准核心矛盾，解决主要问题。重视咨询成果有效的“结果导向”，能用得起来、产生价值，力求做到见利见效。

以实施为目的的方案设计

咨询方案的设计和出台充分考虑方案相关人员的理解力、承受力、自觉性和适应性，实现方案设计与实施操作的无缝衔接。管理改进与变革的理想策略应该是在保持人心稳定的基础上实现渐进式转变。

从企业中来、到企业中去

解决问题的灵感、突破在企业现场。一切从实际出发，实事求是，充分利用好专业知识、方法和工具、案例经验、系统设计逻辑上理性、操作上可行的方案。

协助企业完成自己的系统思考及内生专业知识与能力

管理咨询的结果不止是提供方案，更重要的是帮助企业自身完成系统思考，理清思路、统一认识、明确行动方案、推动方案执行，并把专业能力复制到企业各级管理人员中去，帮助他们发育起运用专业知识和专业工具分析问题并解决问题的能力。

躬身入局，长期陪伴

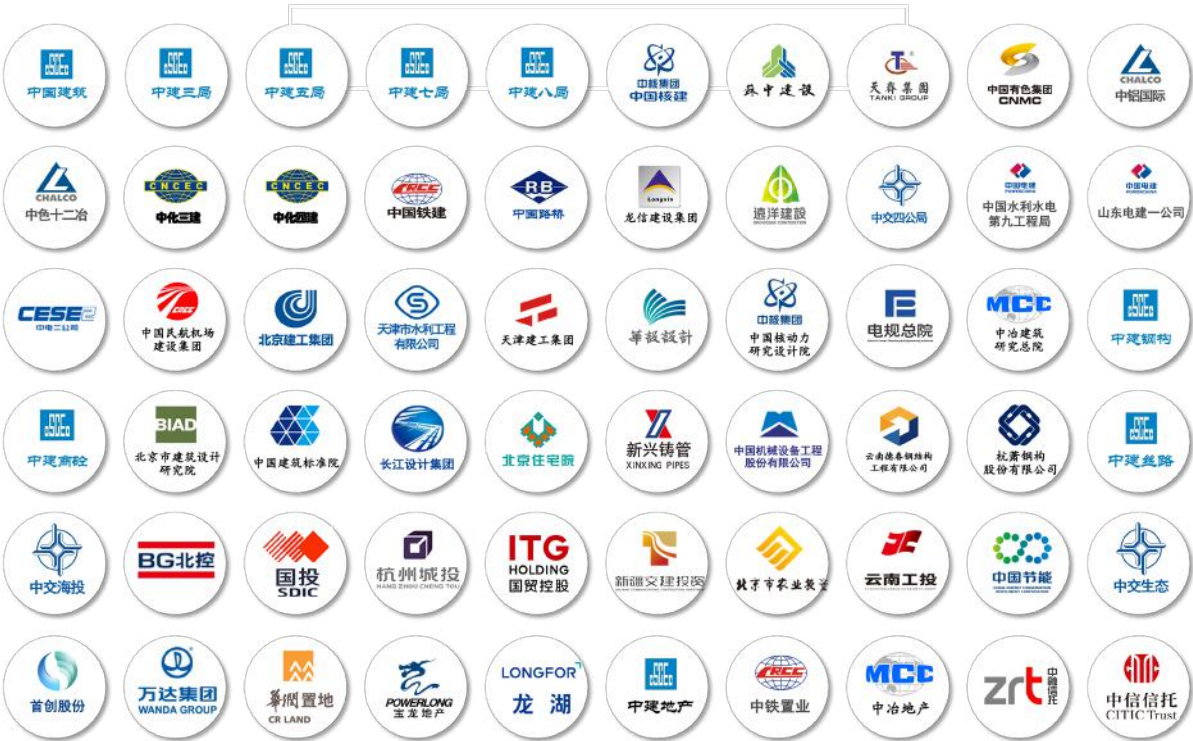
“有限客户，深度服务”，我们不满足于设计好解决方案即“功成身退”，还要持续跟踪实施效果、辅助解决过程中出现的问题、研究新出现的情况、支撑做好复盘总结，并积极帮助企业发现及解决新的其他管理问题，力求长期陪伴客户。

服务内容：“咨询 + 培训 + 研究”

立足研究做知识创造，依托培训做知识转移，专精咨询做知识转化

咨询	培训	研究
■ 产业咨询 ✓ 国民经济规划、地方产业规划 ✓ 产业导入 ✓ 产业园区规划与运营 ■ 管理咨询 ✓ 调研诊断、回顾复盘 ✓ 战略规划与实施 ✓ 公司治理、组织管控、人力资源 ✓ 企业文化、品牌传播、市场营销 ✓ 内控、合规与风险管理 ✓ 国企改革、混改、股改、改制 ■ 业务咨询 ✓ 流程再造、EPC体系建设、建企数字化 ✓ 管理标准化、国际化、对标 ■ 资本咨询 ✓ 资本运作规划 ✓ 投融资方案设计 ✓ 资产管理规划与运营体系设计	■ 管理培训 ✓ 战略、组织、人力等管理类课程 ✓ 团队建设、执行力等员工成长类课程 ✓ 战略、组织、管理者成长等工作坊、训练营 ■ 业务培训 ✓ 市场经营、商务管理类 ✓ 进度、质量、安全管理类 ✓ 采购、物资、分包管理类 ✓ 工程总承包专题课程 ✓ 全过程咨询专题课程 ■ 和君商学院建筑产业系列专班 ■ 其他培训 ✓ 定制化专题工作坊、训练营 ✓ 企业游学 ✓ 对标世界一流、三年行动计划等 ✓ 新兴、突发主题研讨 ✓ 行业高峰论坛	■ 形势研究 ✓ 宏观及区域经济研究 ✓ 城乡发展研究 ✓ 资本市场研究 ■ 产业研究 ✓ 房地产行业研究 ✓ 建筑行业研究/政策研究 ✓ 区域市场研究 ✓ 建筑行业热点及新趋势研究 ■ 企业研究 ✓ 建企头部企业研究 ✓ 建企新锐研究 ✓ 国外建企研究 ■ 创新研究 ✓ 碳中和 ✓ 城市更新、产城融合 ✓ 数字化、全过程咨询 ✓ 新技术等

客户案例（部分）：



我们的追求：建筑企业战略创新推手、转型升级专家、提质增效导师、事业共创伙伴

- 二十年来岁月流转，我们见证了建筑产业和大国崛起同步的狂飙突进、一路高光，也认识到当前建筑产业发展已经抵达“旧力已竭，新力待生”的转折点。“后地产”时代的政策不确定性、市场不确定性叠加交织，**建筑产业正面临破题、重整、新生，有待富有创新精神的企业家团队在使命感强劲和专业深湛咨询师的辅佐帮助下，重塑模式格局，开创未来新局面。**
- 二十年来，我们的朋友已遍布地方政府、主管部门、建筑产业链各行业及相关服务领域，感佩于合作、交往过程中良师、益友、伙伴们的质朴风格、奋斗精神，体会到简单纯粹、直抵人心的人情温暖，更加珍惜彼此惺惺相惜、焚膏继晷结下的战斗情谊。
- 立足当下，我们瞄准建筑行业转型高质量发展的空前迫切市场需求，把握建筑产业正迎来产业升级、全面突破的历史契机，以“精于此道，以此为生”的坚守和长期主义，致力于做好建筑企业的**战略创新推手、转型升级专家、提质增效导师、事业共创伙伴，成为建筑领域最优秀的管理思想策源地、最具品牌影响力的智库机构。**
- 我们将依托万家客户的成功经验和产业协同、千人咨询师专家队伍的集体创新和智慧交融，放眼宏观经济起伏波动和建筑产业的变迁成长，以前瞻降维的产业视角和价值导向的资本视角，完善的服务门类和海量的案例积累，引入一切行业转型升级的成功经验，在更大范围内整合资源注入成长动力，不断推进建筑产业发展水平，不断帮助建筑企业抵达新高度。
- “智者居其侧”，我们将推动那些“惶者生存”、觉醒求变、奋发有为的建企率先完成转型升级，打造可持续和后劲十足的行业竞争力，赢取下一个发展阶段的“入场券”和“会员籍”，**短期内赢得“存量竞争”的胜利，中期掌握产业巨变时代的发展先机，远期迎来产业终局的终极胜利！**

联系我们：

熊雪涛 资深合伙人、建筑事业部总经理 13501281637 xiongxuetao@hejun.com

付金科 合伙人、建筑事业部副总经理 18600019633 fujinke@hejun.com

都阳 业务合伙人、建筑事业部副总经理 17521528907 duyang@hejun.com

于明菲 高级咨询师、建筑事业部高级研究员 18743250003 yumingfei@hejun.com

欲了解更多信息，请查询 www.hejun.com 或关注微信号：



和君咨询建筑事业部

关于和君集团

和君集团：集团业务格局为咨询、资本和商学。创始于2000年春，总部在北京，集团实缴注册资本1亿元，属下拥有多家国家级高新技术企业。三大业务形成一体两翼的格局：以咨询业务为主体、以资本业务和商学业务为两翼，为客户提供“咨询+资本+人才”的综合服务。

和君咨询：是亚洲本土大型规模的管理咨询机构之一，咨询师队伍达到1300多人。持续经营十几年，累计服务六千余家企业和政府客户，包括央企和民企，跨国公司、500强和中小企业，遍布国内和国外。目前，全年执行管理咨询和投资银行类项目超过900个，在数十个行业里积累有丰富的案例和经验。和君咨询是获得国际管理咨询协会理事会(ICMCI)认证的咨询机构，荣获CMC FIRM资格证书。

和君资本：和君集团旗下资产管理和投资平台，是倡行赋能式投资的资本品牌，以股权投资的方式，为企业提供资金和赋能，为财富人士或机构提供财富管理服务。累计管理投资基金200多亿元，先后管理过福建省政府、上海市政府、重庆市政府、江苏省政府等多个政府引导基金和产业基金，累计投资了100多家创新企业、拟上市企业和上市公司，是若干家上市公司的前三大股东。

和君商学：始于2003年，是和君集团旗下北京和君商学在线科技股份有限公司兴办的一所精英商学院，学制为一年一届，主要面向拥有名校学历的在校和职场人和君咨询才招生，旨在培养企业经营和管理、金融、投资、创业创新等领域的职业高手，

和君教育小镇：坐落于江西赣州会昌，万亩森林与竹海，林泉飞瀑、田园生活、宜居宜业、天人合一，规划总投资30亿元，建设和君集团的总部基地、和君商学院的校园及其附属幼儿园、附属中小学。



和君咨询



和君咨询建筑事业部



北京总部

地 址：北京市朝阳区北苑路86号院E区213楼
网 址：www.hejun.com
电 话：400-093-2688 010-84108866（总机）

上海总部

地 址：上海市黄浦区蒙自路763号丰盛创建大厦6层
电 话：400-920-0956 021-63166999（总机）

深圳总部

地 址：深圳市南山区南光路286号水木一方大厦A座6楼
电 话：0755-86897320 0755-89698520（总机）

和君小镇

地 址：江西省赣州市会昌县和君小镇
电 话：13718780399