

房地产项目的规划设计管理(1) PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

[https://www.100test.com/kao\\_ti2020/65/2021\\_2022\\_\\_E6\\_88\\_BF\\_E5\\_9C\\_B0\\_E4\\_BA\\_A7\\_E9\\_c41\\_65668.htm](https://www.100test.com/kao_ti2020/65/2021_2022__E6_88_BF_E5_9C_B0_E4_BA_A7_E9_c41_65668.htm) 规划设计工作是一项较单纯的技术工作，任务来自于甲方，可能是规划局、地产公司、或其他建设单位，提供的服务就是按照甲方的设计任务和委托书对项目进行规划设计，完成的标准是甲方满意，并同时满足国家标准和政府要求。规划设计管理则是作为地产商自己实施的、对投资开发项目展开的有目标的管理活动。地产商的唯一投入就是资金，投资的目的是赚取更多的利润。项目是赚钱的一个工具，项目的运作也是因为发展商的资金源源不断的注入而富有活力。项目发展所需的一切资源都来自市场，根据项目的进展，购买活动在陆续发生，市场调查、国际咨询、国际招标、规划设计、施工建设、建筑材料和设备、销售服务都可以通过一定的价格在市场上获得，规划设计管理是基于内部需求的一种管理，要求代表甲方对与设计有关的活动，如市场调查、土地购买、国际咨询和招标、规划设计及设计比、报批和设计变更等进行统一管理和协调。在这里，管理面对的不仅有很多乙方，而且也有很多审批方，上下的协调，合同方的协调管理，管理的目的是按照公司的决定和计划，在投资、质量和工期等方面进行控制和管理，以实现公司的主要目标。大型项目的设计管理，作为管理规划师，要有明晰的设计程序，应知道在什么时候作什么事。作出明智的选择，比什么都重要。选择意味着确定下一步的方向，如果选择出现偏差，就会走入误区，多走很多弯路。因此，管理与策划一样重要，而作为一个大型项目

的设计管理，应重点围绕以下三个要点进行控制。管理要点一：调查研究一个地产项目的成功运作，归根到底是市场需求的结果，而市场需求的发展和变化在很大程度上是由发展商的引导和媒体的渲染促成的。地产项目的实现通常需要三个特定阶段：前期规划设计、施工建设、销售和经营。其中，前期规划设计阶段是项目运作的龙头和开端，他包含了发展商最初的投资决策、目标分析和项目定位以及市场供需关系的深入研究，项目产品将来的顾客对象的特征：地区、年龄、收入、工作、性别等。销售是实现投资赢利目标和商品价值的重要阶段。重点工作一是放在前期规划设计上，一是放在后期销售上。而这都需要对市场进行深入细致的调查研究。房地产不同于其他流动商品，市场竞争存在较强的地域性，往往以一个城市为单元，在城市的范围内展开公司与公司，住宅与住宅，写字楼与写字楼、商场与商场的竞争。由于资金需求较大，很难有几家公司垄断市场的状况，深圳各类大小的房地产公司有几千家，万科、招商、金地，这么大的企业，其年开发的住宅规模，也就那么几个楼盘。一个公司，在完成了对一个城市的快速扩张和原始积累后，如何走出家门，将本地已经成熟的管理经验和技术及资本输出到外地新城市，进行市场扩张，值得研究。项目的成功策划以及规划设计，离不开全面细致、深入的市场调查和分析研究。没有周密的调查资料，就无法了解房地产市场的现状情况以及产品的分布和竞争特点，也就无法进行项目的正确定位，规划设计也就如无源之水。所以成功的项目来自于详实的调查研究，这是项目运作的出发点和根本点。

1、市场调查 地产商要做的第一件事，就是委托专门的调查公司展开当地城

市房地产市场的调查、基础资料的收集工作，建立起动态的资料补充和修正机制，以期随时准确反映房地产市场的变化趋势和发展特点，并能及时反映到项目的规划设计中，在实施前或实施中能快速适应市场的细微变化。1 管理要着重于检查资料的全面性、来源的可靠性、时间性、细节的准确性和竞争公司的内部情报。当地城市的房地产市场状况，包括各地产公司的实力、开发楼盘、经营业绩、品牌和知名度、销售率、消费群认可度、市场份额以及经营战略、经营手段和竞争优势等等。要弄清房地产市场上的产品类型和百分比，以及市场发展的趋势和市场的细分情况，分析我公司应进入哪个领域或者将计划在哪一块细分的市场上博得消费者的欢迎和认可。从哪一个地方打入和突破，并能很快立住脚跟，推出新产品，引起消费者的注意，刺激消费者的购买欲望，完成第一阶段的工作：突击入城，偏居一角。市场调查的目的是可以做什么，不能做什么，比如住宅，是做豪华住宅，还是普通住宅，还是小户型住宅等，至少要有几套比较成熟的项目选择方案，便于下一步决策时进行判断。

2、规划调查从城市规划的角度研究地产市场的发展和项目的规划选址问题。土地开发和建设总是城市规划的一部分，购买土地之前一定要弄清城市的总体规划和详细规划情况，要与当地城市的规划设计院和管理者保持亲密的关系，对城市的现状、规划结构和发展计划以及城市的战略要有深入的研究，要结合土地储备和规划选址通盘考虑，比如，公司要树形象，先上短而快的项目，就不能在城市郊区选址，最好选择城市新开发密集区或中心商业区，因为是城市鼓励优先发展的地段，而且可能较多的地产公司聚集在一起，如果有精心策划，

建成精品，会很快打开局面，为公司树立良好的公众形象。当然，如果有好的市场追捧，选择在城市的边区进行开发，也未必不可，只要踏准了市场的节奏，有鲜明的主题和优秀的规划设计，再加上优质的施工建设必会赢得消费者的青睐。项目的实施要与城市近期建设和中远期发展保持同步，期待政府大规模开发带来的商机。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问 [www.100test.com](http://www.100test.com)