

建筑工程项目策划书案例?四篇

作者：小六 来源：网友投稿

本文原地址：<https://xiaorob.com/zhuanti/fanwen/166860.html>

ECMS帝国之家，为帝国cms加油！

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？这里我整理了一些优秀的范文，希望对大家有所帮助，下面我们就来了解一下吧。

建筑工程项目策划书案例?篇一

（一）合同策划及要考虑的问题

在建筑工程项目的初始阶段必须进行相关合同的策划，策划的目标是通过合同保证工程项目总目标的实现，必须反映建筑工程项目战略和企业战略，反映企业的经营指导方针和根本利益。

合同策划需考虑的主要问题有：项目应分解成几个独立合同及每个合同的工程范围；采用何种委托方式和承包方式；合同的种类、形式和条件；合同重要条款的确定；合同签订和实施时重大问题的决策；各个合同的内容、组织、技术、时间上的协调。

（二）合同策划的意义

（1）合同的策划决定着项目的组织结构及管理体制，决定合同各方面责任、权力和工作的划分，所以对整个项目管理产生根本性的影响。业主通过合同委托项目任务，并通过合同实现对项目的目标控制。

（2）合同是实施工程项目的手段，通过策划确定各方面的重大关系，无论对业主还是对承包商，完善的合同策划可以保证合同圆满地履行，克服关系的不协调，减少矛盾和争议，顺利地实现工程项目总目标。

（三）合同策划的依据

（1）业主方面：业主的资信、资金供应能力、管理水平和具有的管理力量，业主的目标以及目标的确定性，期望对工程管理的介入深度，业主对工程师和承包商的信任程度，业主的管理风格，业主对工程的质量和工期要求等。

（2）承包商方面：承包商的能力、资信、企业规模、管理风格和水平、在本项目中的目标与动机、目前经营状况、过去同类工程经验、企业经营战略、长期动机、承受和抗御风险的能力等。

(3) 工程方面：工程的类型、规模、特点，技术复杂程度、工程技术设计准确程度、工程质量要求和工程范围的确定性、计划程度，招标时间和工期的限制，项目的盈利性，工程风险程序，工程资源（如资金、材料、设备等）供应及限制条件等。

(4) 环境方面：工程所处的法律环境，建筑市场竞争激烈程度，物价的稳定性，地质、气候、自然、现场条件的确定性，资源供应的保证程度，获得额外资源的可能性。

(四) 合同策划的程序

(1) 研究企业战略和项目战略，确定企业及项目对合同的要求。

(2) 确定合同的总体原则和目标。

(3) 分层次、分对象对合同的一些重大问题进行研究，列出各种可能的选择，按照上述策划的依据，综合分析各种选择的利弊得失。

(4) 对合同的各个重大问题作出决策和安排，提出履行合同的措施。在合同策划中有时要采用各种预测、决策方法，风险分析方法，技术经济分析方法。在开始准备每一个合同招标和准备签订每一份合同时都应对合同策划再作一次评价。

(一) 分散平行承包和全包

(1) 分散平行承包，即业主将设计、设备供应、土建、电器安装、机械安装、装饰等工程施工分别委托给不同的承包商。各承包商分别与业主签订合同，各承包商之间没有合同关系。其特点是：

1) 业主有大量的管理工作，有许多次招标，需作比较精细的计划及控制，因此项目前期需要比较充裕的时间。

2) 业主负责各承包商之间的协调工作，对各承包商由于互相干扰所造成的问题承担责任。由于不确定性因素的影响及协调难度大，因而这种承包方式的合同争执较多，工期长、索赔多。

3) 该承包方式要求业主管理和控制较细，业主必须具备较强的项目管理能力。

4) 对于大型工程项目，该承包方式使业主面对众多承包商，管理跨度大，协调困难，易造成混乱和失控，且业主管理费用增加，导致总投资增加和工期延长。

5) 采用这种承包方式，业主可以分阶段进行招标，可以通过协调和项目管理加强对工程的干预。同时承包商之间存在着一定的制衡。

6) 采用这种承包方式，项目的计划和设计必须周全、准确、细致。这样各承包商的工程范围容易确定，责任界限比较清楚。

(2) 全包（又称统包，一揽子承包，设计—建造及交钥匙工程）合同，即由一个承包商承包建筑工程项目的全部工作，并向业主承担全部工程责任，包括设计、供应、各专业工程的施工，甚至包括项目前期筹划、方案选择、可行性研究和项目建设后的运营管理。该承包方式的特点是：

1) 减少业主面对的承包商数量和事务性管理工作。业主提出工程总体要求，进行宏观控制、验收成果，通常不干涉承包商的工作，因而合同纠纷和索赔较少。

2) 方便协调和控制，减少大量的重复性的管理工作，信息沟通方便、快捷、准确。有利于施工现场管理，减少中间环节，从而可减少费用和缩短工期。

3) 业主的责任体系完备，避免各种干扰，对业主和承包商都有利，工程整体效益高。

4) 业主必须选择资信度高、实力强，适宜全方位工作的承包商，他不仅需具备各专业工程的施工力量，而且尚需很强的设计、管理、供应，乃至项目策划和融资能力。

(3) 采用上述二者之间的中间形式，即将工程委托给几个承包商，如设计、施工、供应等承包商。

(二) 招标方式的选择

国际上经常采用的招标方式有公开招标、邀请招标和议标。我国颁布实施的《中华人民共和国招标投标法》规定，招标分为公开招标和邀请招标。

1. 公开招标

公开招标又称无限竞争性招标，是由招标单位在国内外主要报纸，有关刊物上，或电视、广播上发布招标公告。凡符合规定条件的承包商都可自愿参加投标，数量不受限制。

这种招标方式，招标单位有较大的选择余地，可在众多的投标单位之间选择报价合理、工期短、信誉良好的承包商，但由于参与竞争的承包商可能很多，增加了资格预审和评标的工作量，也使招标费用支出较多。公开招标在国际上已沿用了很长时间，也是我国目前最广泛采用的招标方式。但这种方式业主管理工作量大，要准备很多资格预审文件、招标文件，要进行资格预审、评标、举行澄清会议等。虽可降低报价、提高工程质量，但招标期较长。

2. 邀请招标

邀请招标又称有限竞争性招标。这种招标不发布广告，由招标单位向预先选择的数目有限的承包商发出邀请信，邀请他们参加某项工程的投标竞争。采用邀请方式招标，一般可以保证参加投标的承包商有此项工程经验，信誉可靠，有能力完成该工程项目，招标单位可以减少招标工作量，节省招标费用，也能增加每个投标者的中标机会。但这种方式限制了竞争范围，有可能漏掉一些在技术上、报价上有竞争力的后起之秀。

邀请招标方式适用于以下情况：

(1) 在特殊情况下，工程规模大，招标单位认为中、小型施工企业不可能胜任，因而选定几家大公司参加投标。

(2) 工程复杂、专业性强，招标单位认为只有某些企业才能承担。

(3) 工程规模小，为节约招标开支没有必要公开招标。

(4) 公开招标后，无人投标，招标单位只好邀请少数单位投标。

(5) 由于工期紧迫或保密的要求等原因而不宜公开招标的工程。

邀请的投标单位一般5~10家，不能少于3家。

3.议标对不宜公开招标或邀请招标的特殊工程，应报县级以上地方人民政府建设行政主管部门，经批准后可以议标。这种方式是建设单位或其代理人直接邀请某一承包商进行谈判，达成协议后将工程任务委托这家承包商去完成。若谈不成，可另邀请一家，直到达成协议为止。

议标通常适用于以下情况：

(1) 工程的性质特殊，内容复杂，发包时尚不能清楚详尽地确定其中若干技术细节和近似的工程量。

(2) 采用某种新技术，需施工单位从设计阶段就开始参加合作。

(3) 公开招标或邀请招标未能产生中标单位。

(4) 工程规模不大，工期紧张，需边设计边施工等。

这种招标方式易于处理一些问题，使双方紧密配合，但竞争性差，可能会使承包价格偏高。因此，无特殊情况，为规范建筑市场行为，应严格限制议标方式。

(三) 合同种类的选择

合同的计价方式有很多种，不同种类的合同，有不同的应用条件、不同的权力和责任分配、不同的付款方式，同时合同双方的风险也不同，应依具体情况选择合同类型。目前，合同的类型主要有四种。

1. 单价合同

这是最常见的合同种类，适用范围广，如fidic土木工程施工合同。我国的建设工程施工合同也主要是这一类合同。在这种合同中，承包商仅按合同规定承担报价的风险，即对报价（主要为单价）的正确性和适宜性承担责任；而工程量变化的风险由业主承担。由于风险分配比较合理，能够适应大多数工程，能调动承包商和业主双方的管理积极性。单价合同又分为固定单价合同和可调单价合同等形式。

单价合同的特点是单价优先，例如fidic施工合同，业主给出的工程量表中的工程量是参考数字，而实际合同价款按实际完成的工程量和承包商所报的单价计算。虽然在投标报价、评标、签订合同中，人们常常注重合同总价格，但在工程款结算中单价优先，所以单价是不能错的。对于投标文件中明显的数字计算的错误，业主有权先作修改再评标。

2. 固定总价合同

(1) 固定总价合同的概念及特点

这种合同以一次包死的总价委托，价格不因环境的变化和工程量增减而变化，所以在这类合同中承包商承担了全部的工作量和价格风险。除了设计有重大变更，一般不允许调整合同价格。在现代工程中，特别在合资项目中，业主喜欢采用这种合同形式，因为：

工程中双方结算方式较为简单。

在固定总价合同的执行中，承包商的索赔机会较少（但不能根除索赔）。通常可以免除业主由于要追加合同价款、追加投资带来的需上级，如董事会、甚至股东大会审批的麻烦。

但由于承包商承担了全部风险，报价中不可预见风险费用较高。承包商报价的确定必须考虑施工期间物价变化以及工程量变化带来的影响。在这种合同的实施中，由于业主没有风险，所以他干预工程的权力较小，只管总的目标和要求。

（2）固定总价合同的应用前提

在以前很长时间中，固定总价合同的应用范围很小：

工程范围必须清楚明确，报价的工程量应准确而不是估计数字，对此承包商必须认真复核。

工程设计较细，图纸完整、详细、清楚。

工程量小、工期短，估计在工程过程中环境因素（特别是物价）变化小，工程条件稳定并合理。

工程结构、技术简单，风险小，报价估算方便。

工程投标期相对宽裕，承包商可以作详细的现场调查、复核工作量、分析招标文件、拟定计划。

合同条件完备，双方的权利和义务十分清楚。

（3）固定总价合同的计价方式

业主为了方便承包商投标给出工程量表，但业主对工程量表中的数量不承担责任，承包商必须复核。各分项工程的固定总价之和即为整个工程的价格。

如果招标文件中没有给出工程量清单，而由承包商制定，则工程量表仅作为付款文件，不属合同规定的工程资料。合同价款总额由各分项工程的固定总价构成。承包商必须根据工程信息计算工程量，若工程量有漏项或计算不正确，则被认为已包括在整个合同的总价中。

（4）固定总价合同的确定

固定总价合同是总价优先，承包商报总价，双方商定合同总价，最终按总价结算。通常只在设计变更或符合合同规定的调价条件时才允许调整合同价格。

（5）采用固定总价合同时承包商的风险

价格风险：报价计算错误；漏报项目；工程实施中物价和人工费涨价风险。

工作量风险：工作量计算错误；由于工程范围不确定或预算时工程项目未列全造成的损失；由于设计深度不够造成的工程量计算误差。

3.成本加酬金合同

这是与固定总价合同截然相反的合同类型。工程最终合同价格按承包商的实际成本加一定比率的酬金（间接费）计算。在合同签订时不能确定一个具体的合同价格，只能确定酬金的比率。由于合同价格按承包商的实际成本结算，所以在这类合同中，承包商不承担任何风险，而业主承担了全部工作量和价格风险，所以承包商在工程中没有成本控制的积极性，常常不仅不愿意压缩成本，相反期望提高成本以提高他自己的工程经济效益。这样会损害工程的整体效益。所以这类合同的使用应受到严格限制，通常应用于如下情况：

（1）投标阶段依据不准，工程的范围无法界定，无法准确估价，缺少工程的详细说明。

（2）工程特别复杂，工程技术、结构方案不能预先确定。它们可能按工程中出现的新的情况确定。

（3）时间特别紧急，要求尽快开工。如抢救、抢险工程，人们无法详细地计划和商谈？为了克服该种合同的缺点，调动承包商成本控制的积极性，可对上述合同予以改进：事先确定目标成本，实际成本在目标成本范围内按比例支付酬金，超过目标成本部分不再增加酬金；若实际成本低于目标成本，则除支付合同规定的酬金外，另给承包商一定比例的奖励；成本加固定额度的酬金，不随实际成本数量的变化而变化。

4.目标合同

这是固定总价合同和成本加酬金合同相结合的形式，在发达国家，广泛应用于工业项目、研究和开发项目、军事工程项目中。

目标合同以全包形式承包工程，通常合同规定承包商对工程建成后的生产能力或功能、工程总成本、工期目标承担责任。若工程投产后的规定时间内达不到预定生产能力，则按一定的比例扣减合同价款；若工期拖延，则承包商承担工期拖延违约金；若实际总成本低于预定总成本，则节约的部分按预定比例奖励承包商，反之，则由承包商按比例承担。

（四）重要合同条款的确定

业主应正确地对待合同，对合同的要求合理，但不应苛求。业主处于合同的主导地位，由其起草招标文件，并确定一些重要的合同条款。主要有：

（1）适用于合同关系的法律，以及合同争执仲裁的地点、程序等。

（2）付款方式。如采用进度付款、分期付款、预付款或由承包商垫资承包。这由业主的资金来源保证情况等因素决定。让承包商在工程上过多地垫资，会对承包商的风险、财务状况、报价和履约积极性有直接影响。当然如果业主超过实际进度预付工程款，在承包商没有出具保函的情况下，又会给业主带来风险。

(3) 合同价格的调整条件、范围、调整方法，特别是由于物价上涨、汇率变化、法律变化、海关关税变化等对合同价格调整的规定。

(4) 合同双方风险的分担。即将工程风险在业主和承包商之间合理分配。基本原则是，通过风险分配激励承包商，控制风险，取得经济效益。

(5) 对承包商的激励措施。

(6) 业主在工程施工中对工程的控制是通过合同实现的，合同中必须设计完备的控制措施，以保证对工程的控制，如变更工程的权力；对计划的审批和监督权力；对工程质量的检查权；对工程付款的控制权；当施工进度拖延时，令其加速的权力；当承包商不履行合同责任时，业主的处理权等。

承包商的合同策划服从于承包商的基本目标和企业经营战略。

(一) 投标的选择

承包商必须就投标方向做出战略决策，其决策取决于市场情况，主要有：

(1) 承包市场状况及竞争的形势。

(2) 该工程竞争者的数量以及竞争对手状况，以确定自己投标的竞争力和中标的可能性。

(3) 工程及业主状况。包括工程的技术难度，施工所需的工艺、技术和设备，对施工工期的要求及工程的影响程度；业主对承包方式、合同种类、招标方式、合同的主要条款等的规定和要求；业主的资信情况，是否不守信用、不付款的历史，业主建设资金的准备情况和企业经营状况。

(4) 承包商自身状况。包括公司的优势和劣势、技术水平、施工力量、资金状况、同类工程的经验、现有工程数量等。

承包商投标方向的确定要限度地发挥自身的优势，符合其经营战略，不要企图承包超过自己施工技术水平、管理能力和财务能力的工程及没有竞争力的工程。

(二) 合同风险的评价

通常若工程存在下述问题，则工程风险大：

(1) 工程规模大，工期长，而业主要求采用固定总价合同形式。

(2) 业主仅给出初步设计文件让承包商做标，图纸不详细、不完备，工程量不准确、范围不清楚，或合同中的工程变更赔偿条款对承包商很不利，但业主要求采用固定总价合同。

(3) 业主将做标期压缩得很短，承包商没有时间详细分析招标文件，而且招标文件为外文，采用承包商不熟悉的合同条件。

(4) 工程环境不确定性因素多，且业主要求采用固定价格合同。

（三）承包方式的选择

任何一个承包商都不可能独立完成全部工程，不仅是能力所限，还由于这样做也不经济。在总承包投标前，他就必须考虑与其他承包商的合作方式，以便充分发挥各自在技术、管理和财力上的优势，并共担风险。

1.分包

分包的原因主要有以下几点：

（1）技术上需要。总承包商不可能，也不必具备总承包合同工程范围内的所有专业工程的施工能力。通过分包的形式可以弥补总承包商技术、人力、设备、资金等方面的不足。同时总承包商又可通过这种形式扩大经营范围，承接自己不能独立承担的工程。

（2）经济上的目的。对有些分项工程，如果总承包商自己承担会亏本，而将它分包出去，让报价低同时又有能力的分包商承担，总承包商不仅可以避免损失，而且可以取得一定的经济效益。

（3）转嫁或减少风险。通过分包，可以将总包合同的风险部分地转嫁给分包商。这样，大家共同承担总承包合同风险，提高工程经济效益。

（4）业主要求。业主指令总承包商将一些分项工程分包出去。通常有如下两种情况：

1) 对于某些特殊专业或需要特殊技能的分项工程，业主仅对某专业承包商信任和放心，可要求或建议总承包商将这些工程分包给该专业承包商，即业主指定分包商。

2) 在国际工程中，一些国家规定，外国总承包商承接工程后必须将一定量的工程分包给本国承包商；或工程只能由本国承包商承接，外国承包商只能分包。这是对本国企业的一种保护措施。

业主对分包商有较高的要求，也要对分包商作资格审查。没有工程师（业主代表）的同意，承包商不得随便分包工程。由于承包商向业主承担全部工程责任，分包商出现任何问题都由总包负责，所以分包商的选择要十分慎重。一般在总承包合同报价前就要确定分包商的报价，商谈分包合同的主要条件，甚至签订分包意向书。

2.联营承包

联营承包是指两家或两家以上的承包商（最常见的为设计承包商、设备供应商、工程施工承包商）联合投标，共同承接工程。其优点是：

（1）承包商可通过联营进行联合，以承接工程量大、技术复杂、风险大、难以承揽的工程，使经营范围扩大。

（2）在投标中发挥联营各方技术和经济的优势，珠联璧合，使报价有竞争力。而且联营通常都以全包的形式承接工程，各联营成员具有法律上的连带责任，业主比较欢迎和放心，容易中标。

（3）在国际工程中，国外的承包商如果与当地的承包商联营投标，可以获得价格上的优惠。这样更能增加报价的竞争力。

(4) 在合同实施中，联营各方互相支持，取长补短，进行技术和经济的总合作。这样可以减少工程风险，增强承包商的应变能力，能取得较好的工程经济效果。

(5) 通常联营仅在某一工程中进行，该工程结束，联营体解散，无其他牵挂。如果愿意，各方还可以继续寻求新的合作机会。所以它比合营、合资有更大的灵活性。合资成立一个具有法人地位的新公司通常费用较高，运行形式复杂，母公司仅承担有限责任，业主不信任。

(四) 合同执行战略

合同执行战略是承包商按企业和工程具体情况确定的执行合同的基本方针。

(1) 企业必须考虑该工程在企业同期许多工程中的地位、重要性，确定优先等级。对重要的有重大影响的工程，如对企业信誉有重大影响的创牌子工程，大型、特大型工程，对企业准备发展业务的地区的工程，必须全力保证，在人力、物力、财力上优先考虑。

(2) 承包商必须以积极合作的态度热情圆满地履行合同。在工程中，特别在遇到重大问题时积极与业主合作，以赢得业主的信赖，赢得信誉。例如在中东，有些合同在签订后，或在执行中遇到不可抗力（如战争、动乱），按规定可以撕毁合同，但有些承包商理解业主的困难，暂停施工，同时采取措施，保护现场，降低业主损失。待干扰事件结束后，继续履行合同。这样不仅保住了合同，取得了利润，而且赢得了信誉。

(3) 对明显导致亏损的工程，特别是企业难以承受的亏损，或业主资信不好，难以继续合作，有时不惜以撕毁合同来解决问题。有时承包商主动地中止合同，比继续执行一份合同的损失要小。特别当承包商已跌入“陷阱”中，合同不利，而且风险已经发生时。

(4) 在工程施工中，由于非承包商责任引起承包商费用增加和工期拖延，承包商提出合理的索赔要求，但业主不予解决。承包商在合同执行中可以通过控制进度，通过直接或间接地表达履约热情和积极性，向业主施加压力和影响以求得合理的解决。

建筑工程项目策划书案例?篇二

xx房地产市场日趋规范，整体处于上升态势，在市场发展的过程中，我认为可分为两个阶段，每个阶段市场构成要素的特征，简析如下：

(一) xx年之前，被动销售的暴利阶段

客源特征：以高收入者为主，追求身份与地位的显示，此时市场选择范围小，客户购买存在一定盲目性。

开发商特征：政府对开发公司的实力要求不严，开发商实力良莠不齐，受传统观念束缚严重，不重视客源心理及市场发展特性，主观开发，追求暴利，无品牌意识，对专业销售机构极度排斥。

项目特征：产品形式单一（多层为主），缺乏特色，不注重整体规划，且有明显区域性特征（集中在xx周边）。

销售特征：无整体营销思路，盲目追求高利，定价偏高，且无有效的表现及宣传手法，不注重品

牌的培养和树立。

(二) xx年以后，振荡中走向规范的过渡阶段

客源特征：客源层次广泛，需求多样化，在楼盘选购及消费心理上趋于理性，此时散户消费逐渐成为市场主力。

开发商特征：迫于竞争的压力，开发商主动寻求新的开发理念，对营销策划理念逐渐接受，同时专业销售人才带来的先进理念也影响了开发商的思想，开始注重客源需求，逐渐向以产定销的路线靠拢。品牌意识已大大增强，大量实力雄厚、理念先进的外地开发企业着眼于xx房产市场的良好发展前景，进而纷纷抢占xx市常同时由于政府对土地资源进行统一管理，地价开始上升，而促使开发企业走出暴利阶段，利润趋于合理，此时一部分资金实力弱、管理不完善、开发理念陈旧的小企业将面临严峻考验。

项目特色：产品多元化，在仍以多层为主的同时，小高层逐步为市场认可，高层也占领一定市场份额。地域限制日渐被打破，小区规划趋于合理，特色鲜明，并且小区品质不断提升。

销售特色：价格趋于合理，市场出现整合态势，营销理念随专业销售机构的介入逐步为市场接受，人员日趋专业化，宣传手段不断翻新。

在上述市场背景下，客户、市场及开发商几个方面都发生了较大变化：

1、客户需求的变化

能承受价格在2500元/m²以下楼盘的客户，已由先期的单纯追求满足居住要求、工程质量，向追求舒适性、安全性、私密性方向转变。

对于能承受2500-4000元/m²价格的客户，在追求上述要求的基本基础上，更加注重楼盘的个性、内涵及升值潜力，对小区的整体规划要求较严格。

能承受4000元/m²以上的客户，相对前两种客户来说已有了质的提高，在选择楼盘时，最注重的是享受，追求一种理念和内涵，同时对开发商的资质、楼盘的知名度、社区环境也非常注重。

2、市场环境的变化

地理环境：逐步打破了地域限制，市场全方位发展，从传统的利用地段创品牌，到创品牌而创地段。

产品环境：产品多元化，多层仍为主力，小高层发展较快，并逐渐为市场所接受。

其中，高层发展分三个阶段：

(1) 以xx年开发的小高层社区xx为标志，小高层做为新的开发理念进入济南市场，并引入了南方先进的营销模式并进行包装策划，注重了前期宣传，引起巨大冲击，前期销售达到良好的效果。

(2) 以xx等点式小高层的大规模开发为标志，小高层市场进入激烈竞争阶段，此时开发商追求高容积率、高利润率，导致小高层价位偏高，并且点式小高层的建筑弊端逐渐暴露，因此点式小高层呈现昙花一现的势态。

(3) 市场以客源的选择为导向，再次转向社区化的板式小高层方向发展，并且日益呈现出规模化、品牌化的特征，此时的代表楼盘为xx。

3、开发商的变化趋势

开发理念由传统的单一模式向多样化、人性化、特色化、理念化方向转变，并逐步建立了品牌观念，具备了较强的竞争意识。

营销方面：竞争的激烈带动了销售手法的不断翻新，由炒绿化、炒智能化、炒生态化、炒付款方式，到今天的炒理念、规模、品牌，并且营销已越来越成为一种全程性策划行为，必须注重前期准备工作，要熟悉当地情况并与之结合，了解客户心态。

1、基本情况

本案位于xx市xx路东首，西临xx市的xx路，这是市政府的重点项目，它的兴起必定会辐射到周边，从而拉动区域经济的繁荣。东临高新技术产业开发区，众多知名国际国内大公司投资于此，本案正处于这两个发展区域的中间位置，交通方便，地段的升值潜力巨大。

2、区域消费能力分析

经济水平：

整体消费群体主力仍为比较注重生活质量的中高阶层，社会层次也以机关工作人员为主。

随着周边生活设施的不断完善和齐全，该区域将集中成为高档楼盘的聚集之地。这也将打破原有的区域内消费群体和范围，成为跨区域消费的一块热土。

3、客源定位

由于本案属中高档楼盘，受价格限制，客源面相对狭窄，根据客源所处的区域、社会地位、购房意图、购房时间等差别作如下分析：

本地客源：

此类客源为本案客源之基础，且为先期客源之主力，我认为主要有以下类型：

私营业主：有较为雄厚的经济基础，事业相对稳定，有广泛的社交关系，并且有足够的休闲时间去品味、享受生活，对新理念有较强的接受度，但有着冷静的思考与判断，大多为二次置业。对地段及相应升值潜力较为注重。

政府官员：此类人士具有较高的社会地位、稳定的收入，大多已有单位分配的住宅，但希望一个更为私密、高档的生活空间。此类人群对档次、安全、私密及小区规划、配套有较高要求。

高级白领：此类客户具有高学历、高收入的特点，追求高品味的生活氛围，以突显自己的价值。这部分客源对社区档次、配套、知名度等较为关心。

年青成功人士：此部分人有着灵活的思考、较高的收入，社会地位起点高，追求现代的上流生活。这类客源主要选择小户型，但比例有限。

小结：本地客源大多为二次或三次置业，且以标准户型为主要需求。

建筑工程项目策划书案例?篇三

建设xx高速公路绿色通道工程，是实施“西部大开发，xx大发展”战略的一项重大举措，是我市实施的9条主干公路绿色通道网络工程的重要组成部分，也是改善生态环境、美化古城xx、提高城乡居民生活质量、满足社会经济可持续发展的重要途径。实施这一工程，不但能够增加我市的绿地面积，降低各种废气和扬尘对大气的污染，而且能够促进沿线地区农业产业结构调整，促进两个文明建设健康发展。

（一）指导思想

以保护和改善城市生态环境为中心，以建设高标准多效益的生态公益林为手段，以实现秀美山川，促进城乡经济发展为目的，充分发挥生态、社会和经济效益，促进xx经济和社会事业的可持续发展。

（二）原则

- 1.坚持统一规划、统一供苗、分区县组织实施的原则。
- 2.坚持土地权属不变，由区县、乡（镇）、村调整解决的原则。
- 3.坚持适地适树，质量优先，绿化与美化相结合的原则。
- 4.坚持国家、集体、个人一起上，谁绿化谁所有，谁投资谁受益，谁经营谁得利或不栽无主树，不造无主林的原则。

（一）建设范围

xx高速公路可绿化里程42.6公里（正在施工的待绿化路段4.5公里），其中xx9公里（待绿化4.5公里），xx16.5公里，xx8.6公里，xx8.5公里。林带宽度为铁丝网外10米，林带折合总面积1278亩。

（二）建设期限及树种配置栽植要求

- 1.工程任务于20xx年x月底前完成
- 2.根据项目建设原则，树种配置为：铁丝网外0.5米栽一行栾树，株距3米；栾树外2米栽4行杨树，株行距2m × 2m。杨树品种为107杨和三倍体毛白杨，要求分品种成片（段）纯林栽植。
- 3.苗木规格：要求苗高3.5米以上，地径（栾树胸径）2.5厘米以上，生长健壮、端直，无病虫害危害

。

4.栽植要求：采用优质苗木，挖大坑、栽大苗，株行距呈“品”字型配置。栽植坑规格为60×60×60厘米。栽前浇底水，栽后踏实并浇足定根水，确保苗木发芽成活，树干1.2米处以下涂白。

（三）种苗需要量

该工程共需苗木19.9万株，其中杨树17.1万株，栎树2.8万株（详见附表1）。分区、县如下：

区绿化里程9公里，需苗木4.2万株，其中杨树3.6万株，栎树0.6万株。

县绿化里程16.5公里，需苗木7.7万株，其中杨树6.6万株，栎树1.1万株。

区绿化里程8.6公里，需苗木4.0万株，其中杨树3.43万株，栎树0.57万株。

区绿化里程8.5公里，需苗木4.0万株，其中杨树3.43万株，栎树0.57万株。

该工程是xx工程的重要组成部分，也是我市绿色通道建设的一项重要任务，工程由各区县按照统一规划，组织实施，市财政给予适当资金补助，每公里补助栽植和管护费3.5万元。为了确保工程质量，种苗全部由市现代化综合苗圃提供。

工程总投资300万元，其中种苗费110.76万元（每公里2.6万元），区县栽植和管护补助费149.1万元，技术指导费6万元，监理费7万元，管理费5万元，设计费2.14万元，不可预见费20万元（用于种苗增加及不可抗拒自然灾害引起的苗木补植等）。

分区县、分路段补助如下：

区绿化里程9公里，投资31.5万元。

县绿化里程16.5公里，投资57.75万元。

区绿化里程8.6公里，投资30.1万元。

区绿化里程8.5公里，投资29.75万元。

（一）加强领导，提高认识

有关区县要高度重视xx高速公路绿色通道工程建设，要把这一工程摆到重要议事日程，要站在西部大开发的战略高度，充分认识实施这一工程的重要意义。要广泛宣传和发动，组织各方面的力量，投入到xx高速公路绿色通道工程建设中去，力求取得新的更好的成效。

（二）建立健全技术和质量保证体系

市林业局从市林业站抽调6—8名专业技术人员组成技术指导和质量监理小组，负责技术指导、苗木评价和质量监理等工作。各区县要成立相应的机构，在市上监理人员的指导下，认真抓好工程质量。要遵守先挖好栽植坑，经验收合格后再调运苗木栽植的程序，严禁苗木运到后再组织挖坑

栽植。必须做到当日起苗，当日运输，当日栽植。栽后要浇足定根水，确保苗木成活。

（三）认真检查验收，积极抓好落实

各区县要在2月底前做好思想发动、土地调整等施工的各项准备工作。3月初发动群众，大搞栽植活动，确保按时完成任务。20xx年x月底，市上将组织有关部门进行检查验收，对完成好的进行表彰奖励；对完成差的给予通报批评，限期完成任务，并追究有关领导人的责任。检查验收后，对成活保存率不高的路段，各区县秋季必须进行补植，市上不再给予补助。任何形式的土地，严禁在林带中套种高干作物，确保栽植成果。

（四）建立管护责任，巩固造林成果

各区县、乡镇要结合各自实际，制定出切实可行的管护措施，落实管护责任。今后，凡地方政府负责的县、乡、村道路绿化用地可推行农民自愿出地、国家出苗、个体承包造林管护、收益归己，实行谁造林谁受益的政策。也可采取拍卖、承包、反租倒包等形式，解决好工程用地，要通过明晰产权、明晰责任人来调动各方面参与工程建设的积极性，以巩固造林成果。

建筑工程项目策划书案例?篇四

为深入贯彻党中央、国务院关于加强安全生产工作的一系列部署，认真落实20xx年全国交通运输工作会议精神，严格执行《安全生产法》和《建设工程安全生产管理条例》有关规定，切实加强交通运输建设安全生产“双基”（基层和基础）工作，努力提高xx（xx界）至xx段高速公路建设项目第四同段安全监管水平和应急保障能力，促进安全生产形势持续稳定好转，从今年开始在xx（xx界）至xx段高速公路建设项目第四同段内开展为期两年的“平安工地”建设活动，现将有关安排如下：

指导思想：以科学发展观为指导，贯彻安全第一、预防为主、综合治理的方针，坚持抓各施工队、创建示范施工队、重点施工点、抓关键的原则，大力推进本项目安全管理标准化。

工作目标：通过开展“平安工地”建设工作，切实将安全生产法律法规、技术标准落实到基层，全面夯实安全工作基础，做到施工现场安全防护标准化、场容场貌规范化、安全管理程序化，各施工单位安全生产责任落实，安全培训教育坚持有效，施工安全风险得到有效控制。实现本标段重特大事故为零、遏制较大事故、实现“零”伤亡工地的目标，推进安全管理水平整体提升。

活动从20xx年开始，20xx年结束，为期两年。第一年为创建示范年，第二年未达标推广年。

本项目积极参加活动。活动由项目部牵头，以各施工队为单位开展，预制厂、桥梁和料场等单位参加。

（一）第一年：创建示范年

各施工队结合实际，制定本部门“平安工地”建设活动实施方案，并将“平安工地”建设活动部署到班组、作业队。“平安工地”建设活动应根据《建设工程安全生产管理条例》、《公路工程施工安全技术规程》、《水运工程施工安全防护技术规范》等有关法规和规范，重点围绕以下6个方面开展。

1.安全制度建立和安全责任制落实情况

各项目办要对施工单位工程质量安全责任人造册登记，并对施工单位各项安全管理规章制度及各种操作规程进行检查。施工单位制定的安全管理制度应至少包括各类人员安全生产责任制度（包括项目经理、副经理、总工、各作业班组长、专职安全员、特种人员等）、各部门安全生产责任制度（包括工程部、机材部、试验室、施工班组、仓库、预制厂、分包（协作）单位等）、安全生产检查制度、安全生产经费使用管理制度、安全生产教育培训制度、安全生产技术交底制度、专项施工方案审查制度、特种作业人员持证上岗制度、特种设备验收登记制度、隧道等危险施工场所进出人员登记制度、安全生产考核奖惩管理制度、安全生产事故应急救援制度、安全生产事故报告制度、重大危险源管理制度、危险品管理制度。

2.危险性较大工程专项方案制定、审查和执行情况

项目办要对危险性较大工程加大安全检查力度，确保工地不出现重大安全问题。施工单位应当在施工组织设计中编制安全技术措施和施工现场临时用电方案。针对不良地质条件下有潜在危险性的土方、石方开挖，滑坡和高边坡处理；桩基础、挡墙基础、深水基础及围堰工程，桥梁工程中的梁、拱、柱等构件施工等，混凝土浇注、爆破工程等，临时工程中的大型支架、模板、便桥的架设与拆除，以及其他危险性较大的工程应当编制专项施工方案，并附安全验算结果，经施工单位技术负责人、监理工程师审查同意签字后实施，由专职安全生产管理人员进行现场监督。必要时，施工单位应当组织专家对工程的专项施工方案进行论证、审查并报建设单位备案。

3.劳动用工登记和岗前安全培训教育情况

项目办要对从业人员安全生产教育培训工作认真进行监督检查。施工单位要建立劳动用工动态管理台帐，对新进场施工人员进行岗前安全培训教育，尤其对长期工种施工人员进行新技术、新工艺的安全培训教育。施工单位项目负责人、专职安全员应持有“三类人员”考核合格证书，否则不得任职。施工单位应当对管理人员和施工人员进行定期组织安全生产教育培训，教育培训情况应当记入个人业绩档案。从事垂直运输机械、起重设备安装、登高架设等特种作业施工的人员，应当持有特种设备操作上岗证书，否则不得上岗。施工单位安全管理人员应在各分项分部工程开工前向一线施工人员进行安全技术措施和操作规程交底，并书面告知危险岗位的操作规程和违章操作的危害。

4.隐患排查治理情况

各项目办针对本项目特点制定详细的施工安全隐患排查计划，确定详细的安全隐患排查范围，建立安全隐患排查治理台帐，对排查出的隐患应明确整改责任人、制定整改措施、确定整改时间，并及时复查。施工、监理单位应加强对施工现场的安全检查，对违反施工安全技术标准、规范和操作规程的行为及时制止或者纠正。特别是对现浇桥梁、高墩大跨桥梁等高空作业安全设施，高边坡及滑坡治理安全生产预案，储油罐安全管理、施工用电、生活用电等方面，要重点进行隐患排查，对发现的安全事故隐患，要及时采取措施予以消除。监理单位应采取旁站、巡视等多种检查形式，对施工单位安全生产及安全措施落实情况进行监理，对于发现的问题，监理单位应要求施工单位立即予以整改，对于问题严重者，监理单位应书面要求施工单位暂停施工并向建设单位报告。

5.施工场地总体布设、施工驻地建设、施工作业安全防护达标情况

建设单位应加强对施工场地总体布置、施工驻地建设、施工作业安全防护措施的监督检查。施工单位应当为施工人员提供符合国家相关安全标准的生产环境、生活设施、作业条件、机械设备和安全防护用具，并应根据不同施工阶段和周围环境及气候的变化，在施工现场采取相应的安全施工措施。施工作业安全防护达标情况应特别注意各类高空作业，大型桥梁、跨线桥的桩基、墩柱施工作业，水上作业的临边防护，以及地质预报和监控量测，临时便道硬化安全设置是否严格按照规范要求，临时用电线路的布置、拌和场和预制场的布置、选址是否符合相关规程，各种防坠落设施、救生消防避雷设施等是否按有关规定设置。

6.安全专项费用落实和使用情况

项目部在广泛推动建设活动开展的同时，确定某几个施工队为示范工地，各部门要积极申请，经项目部确定后，进行评审，及时总结经验，组织观摩交流。

各施工队在20xx年x月将总结报告上报项目部。

（二）第二年：达标推广年

各施工单位在总结“平安工地”建设示范经验基础上，根据有关法律法规和技术标准，制定、印发本地区“平安工地”达标标准。各从施工队必须严格按照达标标准开展施工活动。项目部负责对各部门开展“平安工地”达标验收。验收不合格的，应立即整改。确保本标段施工现场安全防护水平和安全管理水平整体提升。

活动结束后，项目部及各施工单位及时做好“平安工地”建设活动总结，巩固活动成果，对达标施工队和部门进行表彰。将“平安工地”建设活动制度化，不断规范本标段现场安全管理工作，同时对在“平安工地”建设活动中涌现出来的具有代表性的“零伤亡”部门进行表彰。

项目部成立“平安工地”建设活动领导小组，指导活动开展。

项目部“平安工地”建设活动领导小组：

组长：xxx

副组长：xxx

成员：xxx

各部门应成立相应机构，负责组织推动活动的开展。

（一）高度重视，加强各部门负责人，确保“平安工地”建设活动取得实效

建设“平安工地”是夯实安全工作基础、加强安全生产基层建设的重要载体，是消除事故隐患、构筑事故防控体系直接有效的抓手，是贯彻落实以人为本、安全发展理念的落脚点。各部门要充分认识开展这项活动的重要性和必要性，切实加强管理，抓好落实，开展好各阶段工作。对活动中遇到的问题，要及时加以解决，推动建设活动扎实有序进行。本项目的各部门要加强对活动的组织安排，明确活动目标成果，抓好示范施工队工地，严格达标验收，切实保证安全生产专项费用足额到位。各施工队要认真履行主体责任，发挥自身优势，积极主动地开展创建活动。各部门

、预制厂、料场等部门要分工负责，密切配合，务求实效。

(二) 切实做好“三个结合”，确保建设活动与安全生产各项工作同步实施，整体推进

各施工队及部门要把“平安工地”建设活动与贯彻安全生产法律法规结合起来，健全各项规章制度，各部门安全行为纳入制度化、标准化管理轨道；强化安全生产管理，坚决遏制重特大事故发生；要把“平安工地”建设工作与日常安全检查工作结合起来，加大隐患排查力度，不断改善安全生产环境和条件，实现安全管理工作水平整体提升。

(三) 加强宣传动员和信息沟通，促进建设活动顺利开展

各部门要充分认识当前建设安全面临的严峻形势和“平安工地”建设工作的重要意义，加强宣传动员和信息沟通。通过召开推进会、横幅、举办培训、发放宣传材料等方式，大力推动“平安工地”建设各阶段活动在建设项目和各施工部门扎实有效开展，发动广大职工积极参与并监督，形成有利的舆论氛围。对确定为本标段示范施工队的参建队伍，根据实际情况，制定相应的奖励政策；对在建设活动中走过场，工作措施不得力，工程现场管理混乱的部门，要坚决依法处罚，发生责任事故的要严肃查处。以“平安工地”建设为契机，创建更多更好的“平安工程”，为实现创建“平安行业”的目标作出积极贡献。在工程结束前，上报本部门“平安工地”的总结报告。

更多 范文大全 请访问 <https://xiaorob.com/zhuanti/fanwen/>

文章生成PDF付费下载功能，由[ECMS帝国之家](#)开发