

最新建筑未来规划(精选5篇)

在日常的学习、工作、生活中，肯定对各类范文都很熟悉吧。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？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。

建筑未来规划篇一

建筑学102 214100xxx xxx

[摘要]通过学习建筑师业务课程，理解建筑师在建筑设计及管理中的无可推卸的统筹领导角*，为进入社会服务作好相应的准备。

[关键词]建筑师*技能 建筑师主观心态 建筑师职业规划

建筑能承载多少?在路上闲逛时，我总会想这个问题。看着道路两旁不时出现的洋行大楼，常感叹近百年的风云变迁就藏在它们的瓦缝参差中了。建筑的魅力，则全在其建筑师的设计、造诣与胸怀。建筑师有很多种，是上流的商业建筑师，还是为满足筑巢本能的艺术建筑师?这又全在建筑师的梦想。我偶尔疑惑，在这个年代做梦有用吗?汉^v^老师在第一封信，就斩钉截铁告诉我们:[青年的动力就是梦想。梦想不一定会达成，但它却是生命的发动机。它也许会把你推到一个你未曾预计的天地中，但没有发动机就没有生命力，只能随波逐流了]^v^的确，有个梦想，至少不会在追求过程中被其他各种因素干扰。若无梦想，恐怕只会由追随大流而追悔一生。

这个规划亦是在制定梦想，一个合格的职业建筑师的梦想，成为一个积极向上、有责任心的建筑师。*目前正处于大规模城市建设时期，随着建筑设计市场的逐步开放，在世界范围内产生了巨大吸引力，带来了无数的机遇，也带来了激烈的竞争。市场需要主观心态良好、*水准优秀的建筑师，优秀的

建筑师应该具备哪些方面的素质，可能是一个见仁见智的问题。对于长期在市场一线工作的建筑设计师和设计团队带领人来说，我们感到只有具备了良好的主观心态和优秀的水准，才能更好地服务社会。

一、对建筑师主观心态的要求

1. 正确认识建筑师的天职

建筑师不是艺术家。因此，建筑师的首要职责是服务社会、以自己的一专之才满足社会的需求，而不是仅仅追求个人价值的实现。画家的一幅作品标价百万，即便无人问津，尚可孤芳自赏。而建筑设计的目的是建造和使用，需要社会投入大量资金、人力并且占用土地和环境资源。

建筑师不是理论家。对各种前卫建筑设计流派和时髦的主义与理论，建筑师可以了解，但不能将其视为工作核心，每必奉之。那些主义与理论属于建筑理论家、评论家、学术研究者、教育研究者的工作范畴，建筑师的首要职责不是夸夸其谈，而是脚踏实地的实现。

2. 建筑师的团队精神

住宅、学校、办公楼小组等，小组间的互相协调是顺利完成大项目的保*。小组一般由资深建筑师带领，一味追求个人表现而不讲团队精神的设计师对小组的工作效率和工作结果都会造成一定影响。

3. 不断学习的态度

优秀建筑师是由时代造就的。只要将身边八十年代、九十年代、二十一世纪的建筑稍做对比，就能明显地感受到时代对建筑设计不断提高的要求。一般应用型人才，如书架型人才、工匠型人才，已难以适应时代的发展；而素质全面，接受继

续教育能力强，智能型、创造型人才在时代的激烈竞争中愈来愈表现出充分的活力。建筑师需要学习的内容主要包括如下方面：新兴的工程技术和材料知识。新设计手段的学习。不断更新的市场环境。

二、对建筑师*技能的要求

1. 做出正确决策的判断能力及将其贯彻下去的宏观控制能力

建筑设计的过程是从分析问题开始的。周边环境的建筑约束和文化约束、使用者的需求、项目的市场定位、建筑的*质和特征，都是建筑师必须纳入分析判断体系的影响因素，并形成最初的设计构想。这是对建筑师综合分析和判断能力的考验。

2. 具备足够的*知识积累

积累是建筑师必不可少的过程，这其中包括建筑技术方面知识的积累、建筑法规规范知识的积累、对国内建筑工程申请认*!同行交流外建筑作品的了解以及长期实践经验的积累。正是由于足够的积累对时间的要求，建筑设计被不太准确地称为[老年人的行业^v^]一般来说，建筑师的成熟期都在四五十岁以后，而50岁以下的建筑师都属于[青年建筑师^v^之列。现代主义大师柯布西耶设计最著名的朗香教堂时是63岁。建筑师需要充分积累，才能寻求到知识和创造力的平衡点。积累的实现也来自于对生活点滴事情的关注。

3. 对城市空间尺度、建筑群空间尺度的把握

创造良好的城市、建筑空间，始终是建筑设计的首要责任。空间尺度是建筑的基本问题，也是当前一些建筑师在追求建筑理念时容易忽略的问题。城市和建筑群的空间尺度存在着基本规律，只有掌握了这一规律，才不会导致建筑创作时的方向*失误。

4. 审美素养和造型能力

[坚固、实用、美观^v]是维特鲁威提出的最早判断建筑优劣的标准。审美素养是成为一个优秀建筑师的必要前提。人创造了建筑，建筑也改变着生活其间的人们。建筑的外观会潜移默化地影响使用者的审美和情绪。建筑的美观有不同的表现形式，文化建筑的美表现在温文尔雅，商业建筑的美表现在生机勃勃，建筑的审美取向一定程度上代表了一个城市和国家的特征，也是当地社会人文的重要组成。

5. 对建筑构件在空间和形象表现上的预知力

人们使用的是建筑物的空间，而建筑空间本身是由一系列不同功能和尺寸的构件组合而成的。构件是建筑和人交流的最直接途径，极大地影响了人对空间的感受和对建筑的认知。建筑是不是随心所欲的雕塑，建筑师必须能够通过各种比例的图纸感受到建筑物建成足尺后的实际效果，对各种建筑构件在未来空间和形象表现中所起的作用具备较强预知力。这种能力需要长时间实践的培养逐步形成。

6. 对建筑功能的综合解决能力

包括建筑内部功能布置和建筑群体中的场地设计和流线组织两个方面。具体说来有：建筑内部的水平和垂直交通；各使用空间的排布和组合；建筑物和城市道路周边环境的衔接；地面地下停车的组织；各建筑物间的协调关系，等等。

7. 对使用者的关注和了解

不同地区、不同民族、不同行业、不同年龄的人对同类建筑会有不同的需求。建筑师必须关注其差异，提出有针对性*地设计方案。这就需要建筑师有丰富准确的生活体验，对各种社会现象进行积极的思考，善于和使用者沟通，这往往比设计本身更重要。

8. 表达和沟通能力

表达和沟通合称[交流^v^]是说明自身意图，进行讨论，并接受反馈意见的过程。包括建筑和思想两方面内容。建筑师的建筑表达能力，即将自己对空间和形态的设想用图的形式反映为具体的形象，这是建筑师的基本功。首先是徒手绘图的能力，也就是我们常说的[手头功夫^v^]徒手绘图可以迅速而概括地表达设计意图，也可以用来记录，很适合于面对面的交流。其次是电脑绘图。电脑绘图可以精确的绘制图纸，易于修改，也可以很真实的表达建筑形象和空间氛围，能够缩短图纸和现实的距离，在*人士和非*人士的交流中必不可少。

9. 组织协调能力

年左右。在这样长的时间里，建筑师一方面要负责设计工作，另一方面要面对很多不可预见的矛盾和变故及时进行协调解决。

在建筑从策划、设计到施工、验收使用的漫长过程中，建筑师对外联系着使用者、投资者和建造者，对内协调着结构、水、暖、电各工种，承担着核心和纽带的作用。建筑师要组织各类人员的协同工作，同时必须协调众人之间不可避免的矛盾。使用者追求高标准和投资方追求低造价之间的矛盾，高质量设计所需时间和*方缩短设计周期要求之间的矛盾，建筑造型变化与结构简捷实用之间的矛盾，如此等等，使建筑师的责任远远超出设计本身。难怪梁思成先生说，建筑师的工作就像[带着镣铐跳舞^v^]

人们生活的基本需求是衣食住行，住尤为重要，每个人都有家，家的建立，首先要解决房子。一个单位、一个公司的建立首先要找个房子，租也好借也好，没有房子，是万万不可能的；一个人外出旅行，到了一个地方停下来，第一件事也是先找住的地方，有了住的地方才能安定下来。房子这个人

们司空见惯的物体，对人的生存来说是最为重要的，它真实得让你无法摆脱，它是每个人都要面对的生活必需品。建筑师也间接被人们所依赖。

建筑是一门终生的事业，一门伟大而又艰*的事业，一门前赴后继的事业。要想杜绝建筑界存在着的种种不良风气，提高*建筑的整体素质，必须从我做起，从现在做起。假若不具备良好的心态，导致未能迅速地融入行业和社会，对于建筑系毕业的学生来说，因为心态而耽误了自我发展的时机，太不值得，作为即将踏入社会怀揣着梦想的我们，如何拿知识更好的武装自己，是每个人需要深深思考的问题!!!

建筑师职业规划

一、初步阶段:明确方向（进入行业内的前1-3年都可以算是初步阶段）

1。有建筑设计的工作和平台和跟随一名好的老师。名师出高徒，跟随一个好的老师，你在建筑设计上会学到很多好思维方法和好的画图习惯。

2。在工作中不断把理论和实践结合，在工作中学习设计技巧，把理论知识转化为有形体，有空间，实用美观经济的建筑设计。哲学上不是说实践认识再实践再认识。。。。不断循环，只有实践才是认识的基础，在实践中努力发现自己的不足，所以要耐住寂寞，不要急噪，潜心磨练。

3。要多看多想多动手画，建筑设计是个形象科学，要对形象有一定的观察和感受能力，这靠什么，就靠你强大的手绘功力。

4。作为一名建筑师仅仅会画图是不够的，重要的是全面素质的提高，所以要补充*知识外的其他知识。建筑设计这工作要求知识面很广，建筑设计涉及小到商店，住宅，大到学校，

医院，博物馆等，这都和建筑设计有关，还涉及到建筑材料，设备，结构以及施工技术等方面的知识，而这些靠五年的建筑学来学习是远远不够，是必须在常年累月的工作中*分析和学习的，这是成为优秀建筑师的必经阶段和长期工作。

5. 在生活中抓住一切机会观察已经建好的建筑，经常在所到之处对一门一窗都细心揣摩，多调查研究，养成习惯，这都是无形的积累。

6. 多看古今的中外优秀建筑作品，分析其中道理，用笔来记，记录设计的实例和具体处理手法，为自己不断积累[建筑词汇^v^]

7. 建筑师不能[闭门造车^v^]要和结构师，施工等其他建筑工种常交流多沟通，因为建筑师的作品是要经受力学检验和施工检验的，多听取结构师和施工人员的意见，及时修改自己设计不合理的地方，使设计意图表达得更清晰更合理，这也是个成长过程。

8. 可以在休闲时多研究下其他艺术类别，比如音乐，文学，美术等，这对提高建筑艺术修养是个潜移默化的作用。

二、学习阶段:主要发展宏观控制能力

进入行业内的前3-5年都可以算是学习阶段。很多人在这一阶段急于学习新的课程，并努力考取各项*书。这些工作当然应该做，尤其是考取*书，但不应是努力的主要方向。建筑设计是一个分工协作的复杂过程，建筑师一方面要负责设计工作，另一方面要对很多不可预见的矛盾和变故及时协调解决。对新来者来说，画图或许并不难，难的在于画图之外的工作:权衡业主要求和自己的想法;与结构、暖通等诸多工程师不断协调,,,总的来说，从策划设计到施工、验收使用的漫长过程中，建筑师对外联系使用者和建造者，对内协调结构、水、暖、电各工种，众多具体问题需要判断取舍，将宏观决

策转化为微观的解决方案，这些完全取决于建筑师的协调和宏观控制能力。因此，在实际工程中切实发展自己的宏观控制能力应该是新人职业发展的关键。真正的建筑师是在实践中成长起来的，建筑系的学生大二以后就应该去事务所打工，了解实际工程是怎么回事，事务所是怎么运作的。到了实际工作的时候，应该多与不同部门的人沟通，努力解决自己负责的问题，接受行业现实，而不是出于某些原因而回避。比如你知道这个客户很抠门，就按照他期望的那样去设计，可这个设计并不是你想要的，做起来很没意思，对方也并不一定满意。更好的方法是设计你认为最满意的作品，在考虑客户要求的前提下说服客户。而且，现有的注册制度也要求青年建筑师除了基本功外，还应在建筑设计中加强工程实践锻炼，提高工程能力，增强处理现实工程中的具体问题、充分满足建筑的技术和经济要求、综合解决不同矛盾等方面的能力。

三、攀升阶段:培养持续学习的习惯

进入行业后4年至10年都可以算是攀升阶段。在此阶段，建筑师大多开始频繁地实施(主持)各个项目，工作越来越忙，往往有一种被掏空的感觉。在这个阶段，培养一种持续学习的习惯，持续有效地吸收和学习有用的市场信息对建筑师的发展非常重要。

卓刚峰认为，建筑师的学习方式有很多，可以在不同时期加以选择:1、短期进修补充新鲜理念。尽量做到每过一段时间，就到大学或国外短期进修和学习，吸收新鲜设计和经验;2、参加行业会议或职业群体聚会。这些聚会都是信息、知识、经验、从业感受等的大交集，不但可以让你开阔眼界，更可以得到同行的支持和友谊;3、换个角*参与工程。有些建筑师有机会以委托方、监理方的角*出现，没有此机会的建筑师也应主动积极地与委托方交流沟通，从而了解不同委托方对于建筑设计的思考和需求;4、课堂学习，丰富自己的知识结构。方案不是建筑设计的全部，诸如对新兴建筑技术和材

料知识、建筑法规、国内外建筑作品的了解与新设计手段的学习积累，都是建筑师应该在不同阶段学习的。

四、继续攀升阶段:关键在于选择方向

对建筑师来说，入行10年以后应该考虑的问题就是自己的发展方向了。目前来看，在实际工作中，建筑师工作的范畴已经分化为建筑策划(概念)、建筑设计(方案设计)和建筑实施(施工图及服务)三个方向:建筑策划主要是提出设计理念，提出项目构想；建筑设计就是把上述理念和构想进一步规范化、工程化、技术化，使之成为可以通过审批的方案文本；建筑实施包括施工图设计和施工配合。从建筑师的关注方向还可以分化为管理型建筑师与技术型建筑师:管理型建筑师善于掌握建筑项目的整体运作，从项目的洽谈、业主沟通，到设计班子人员组成，设计计划和配合施工等；技术型建筑师擅长建筑的技术环节，从建筑的设计构想到与各专业的技术衔接等均能做到井井有条。因此，建筑师应该根据自己的工作内容与知识结构决定自己的方向，在实际工作中走专业化的道路。

建筑未来规划篇二

售前工程师是介于销售与技术支持之间的工作，它的目标是帮助销售多签单，签大单。而能说服用户的最终方式是帮助用户理清自己的需求，找到最适合他的解决方案。

进入售前工程师的门槛上是对技术理论与产品操作有较深的了解，你能说明白的前提是你懂得、你会用。成为一名售前工程师后，根据经验积累与能力提升的程度，售前工程师的生涯可分为五种阶段：

岗位：售前工程师、销售工程师

主要能力：交流沟通能力

售前工程师最基本的工作就是支持销售的工作，包括产品交流、方案提供、编写标书等，但成为销售的伙伴，还需要正确理解销售人员的真实意图。不是每次与客户交流都说同样的东西，不是对一个产品的讲解就像在背课文，也不是给客户的方案就是公司的模板改为用户名字就可以了，更不是编写标书就是对着标书全盘拷贝“yes”...好的销售人员对于用户项目是有很强的推动作用的，每次见客户都有不同的目的，你只有“理解”了销售的真实目的，才能提供有效的支持，才能不浪费销售“辛辛苦苦”争取的各种技术交流机会。

一名售前工程师应该牢记：用户不是我们的练兵场，拿用户做“小白鼠”来提高自己的阅历，是要付出昂贵代价的。

成为销售助手，就是能融入销售的过程中，与销售配合得默契，你的技术支持就像手术台上的助理大夫对主刀大夫的支持；大夫一伸手，你就递上所需的工具，大夫一个眼神，你就报出需要的信息...助手就是表明你就像销售“多”出来的手，如同销售自己的手一样灵活。

岗位：售前经理、技术支持经理

主要能力：引导需求与方案的能力

说明：不是说售前工程师的能力提高就是当经理，就必须有行政职位。但这是中国文化的一个普遍事实(无论是政府还是企业都不能逃脱这种文化环境的影响)。“学而优择仕”的思想在中国有上千年的历史了，社会的普遍认为：对知识分子的最好奖励就是让他做官，而不是给他优裕的工作、生活环境，让他有更大的科技成果；因为在中国当官就意味着你可以支配更多的资源，拥有更优裕的工作环境；哪怕你占着当官的位置，不做任何当官者的工作。在中国有一个专用的名词---待遇。所以中国的“院士”大多数都是在任的校长、院长、所长、局长、部长，反过来，你先当上这些“长”，被选拔为院士的可能性就更加容易。像陈景润、袁隆平靠纯技

术出名的科学家毕竟很少，“墙内开花墙外红”的例子是凄凉的，外国人认可了你是人才，中国社会才承认你；一旦承认了你的地位，还是要让你做官，否则无法体现对你的“重视”。所以，在企业中，考量你能力的提高，评价企业是否认可你，就是看你是否担任管理领导职务；没有提你做领导，往往意味着还没认可你的能力。当然这种文化与西方是不同的。

售前工程师不仅是销售人员的工作助手，还是要帮助他多签单、签大单。如何给销售建设性的意见，如何从技术角度让用户认可我们的方案与产品？只是理解销售的意图，还是不够的。

作为销售伙伴，你不再是销售要什么，才想什么；而是主动营造销售契机，发现销售机会。在销售没有思路的时候，你有能力帮助销售寻找到新的销售思路。

很多的售前工程师，在这个阶段转为专职销售，因为他们感觉自己就是一个销售。

岗位：产品经理、营销工程师

主要能力：营销能力，把你的方案变成用户业务发展的长期合作模式了解自己产品的优势，了解竞争对手的状态，都只是销售过程的一个侧面，销售的最终目标是说服客户，而不是打败竞争对手。因此，作为售前工程师一定要了解客户的需求。

用户伙伴是指售前工程师熟悉用户的业务流程、从用户业务发展的角度，给出自己销售产品的合理解决方案，不仅支撑用户现在的业务需求，还可以支撑今后将拓展的业务需求。因为it行业是一个飞速发展的行业，“摩尔定理”是一年半翻一倍(软件行业的速度还要快)，厂家的产品在一年半还不升级，性能就只有人家的一半了，这一点用户自己也很明白。

有人说：用户的业务千千万，我如何都能全了解？用户自己都很难说清楚，我如何说清楚？这样的说法是没有找到我们工作的实质，我们不可能成为用户业务的专家，真这样的话，你直接取代用户做他的业务好了；你的长项是熟悉你提供的产品，你产品对用户业务的支持；你产品的最新技术，用户当然不如你清楚，中间的结合就是“用户伙伴”存在的价值。

用户伙伴，表明你已经成为用户在这一领域的帮助者，成为用户对你销售产品需求的引导者。

作为销售伙伴，你可能只是支持一名或几名销售人员，而作为用户伙伴，你或许支持的是一个销售的团队，你的技术解决方案应该可以在相同用户需求时进行拷贝。

这里出现了一个新的岗位：营销工程师。营销的工作比售前更为广一些，如果说前两个层次售前工程师都是支持高级销售，营销就是你开始帮助大量的、普通的销售，让能力一般的人做出高能力人才有的业绩，这就是营销。（麦当劳的成功不是他的厨艺，而是他的管理，他们用下岗工人、没经验的学生…却让他们的快餐销售超过大饭店，让一群普通的人员，做出了超级人才才能做到的事情，这就是营销方式的力量）。

有些售前工程师，在这个阶段忍受不了成功的诱惑，辞职自己创业，因为他们不仅有能力引导用户，而且可以自己带团队，当然成功的人也很多。

岗位：营销经理、架构师、总工程师

主要能力：推广能力，就是建立行业销售的垄断，成为市场领先的老大。

用户伙伴阶段，你支持的是几个大客户，熟悉用户的业务需要你付出很多的时间。当你了解了行业的“共性”，面对跨几个省的大区域，面向全国或世界的行业领域，你支持的面

就不只是一个销售团队了，应该“分布式”的销售队伍了。

销售做点，营销做面。

作为行业营销，关注的不仅仅是用户，还要对公司内部产品的发展方向有足够的引导能力。企业的产品应该做成什么样子，应该实现哪些功能，哪些功能将成为我们立足市场的主要“利器”…因为你是总设计师。

这个阶段，开始建立自己企业的售前工程师，往往以自有的技术、产品立足，建立持久的市场竞争能力，已经有了管理大公司运作的的能力。

岗位：技术专家、技术副总裁、总经理

主要能力：教育能力

行业用户共性需求是具有可复制性的，行业间的用户的共性需求也是具有可复制性的，作为行销大师，就不仅仅是你的技术能力、管理能力，更关注的是你的教育能力。

企业要发展，人才是关键，不能“批量化”地培养团队的人，是不配称为大师的。大师是什么？大师是能够把复杂道理，简单化解释，而又能让普通人所理解、所接受的人。

在营销大师的指导与帮助下，领悟性高的销售很快能够成为销售状元，领悟性低的销售也能很快组成销售能力最强的销售团队。

这个阶段是售前工程师的高级阶段，教育、管理、策划成为你的主要工作，怎么做，应该是各自的选择，这里就不说。

建筑未来规划篇三

全市建筑安全生产工作的主要目标是：

- 1、按照^v^颁发的《建筑安全检查标准》(jgj59-99)建筑企业施工现场合格率达到100%。其中一二级企业施工现场，优良率达到30%以上；三级企业施工现场优良率达到20%以上。
- 2、依据《辽宁省建筑施工现场文明施工管理规定》，树立30个以上安全生产文明施工样板施工现场，带动本地区建筑施工现场达到标准。
- 3、杜绝使用国家有关部门指定淘汰的吊车。
- 4、死亡事故结案率达到100%。
- 5、建筑工程事故百亿元产值死亡率控制在7人以内，减少一般事故，遏制三级以上重大事故发生，杜绝特大伤亡事故。

为实现上述工作目标，重点做好以下几方面工作：

企业安全生产责任制的建立和实施是20xx年安全生产检查的一个重点。各企业要建立健全严格的安全生产责任制，一级抓一级，逐级抓落实。同时要在责任制的落实上下大力气，不断探索，制定出符合企业自身特点的落实办法，使安全生产责任制真正落到实处。

建筑未来规划篇四

(1) swot分析：

我的优势：

有条理，有组织能力，有较强的建立合作关系的能力，能够

促进和谐，尊重不同的意见。

能统观全局，洞悉行为与意识之间的联系。

善于与别人感情交融，能预见别人的需要，真诚地关怀别人。

有领导才能及凝聚力，鞭策自己做出成绩，达到目的。

我的弱势：

不愿意干与自己价值观相冲突的事情。

不愿与别人产生分歧或冲突，容易把人际关系理想化。

很难在竞争强，气氛紧张的环境下工作，逃避矛盾冲突，疏忽不愉快的事情。

对那些没有效率或死脑筋的人没有耐心。

我的机会：

身处地区酒店业属于刚起步阶段，对各类酒店人才的需求大。

专科学校比本科学校提早一年的实习，为我们赢得先发优势。

建筑未来规划篇五

(1)、自我介绍：

我是一个当代本科生，性格开朗、活泼。平时喜欢打乒乓球，购物，旅游，买书

(2)、自己的优势盘点：

有理想，有追求，有不到黄河不死心的执着和全身心投入的

激情。做事有责任心、恒心，动手能力较强，领导组织能力强。凡事追求完美。

(3)、自己的劣势盘点：

缺乏社会实践经验，身体素质欠佳

(4)、生活中成功经验的盘点：

独立自主，很多事都必须自己一个人去面对去思考去决定。不管在学习上还是在生活中，都要自己亲身经历才能领悟到其中的奥秘。

(5)、生活中失败的教训：

目前我遇到的最大失败就是高考，以前很傻很天真，没有好好珍惜高中三年时间，导致高考没有考上理想学校。

(6)、解决自我盘点中的劣势和缺点：

利用假期找份兼职工作，增加实践经验，提高对社会的认识。看一些心理学方面的书籍或是向心理老师咨询解决自己在性格方面的弱点。

社会环境分析、组织分析结果：

社会一般环境：

中国_发展研究中心近日的一份研究报告称，预计xx年至xx年间，中国经济的潜在增长速度为7%；而xx年至2020年，这一速度仍会维持在。中央将城镇化和西部大开发作为面向新世纪的两大战略重点，城镇化意味着大量的农村人口转为城市居民，意味着需要进行大量包括城镇住宅、城市商业、市政基础在内的建设。

上海世博会事务协调局副局长周汉民在xx年市政府例行新闻发布会上表示，上海世博会的投资约在300亿元。除此之外，从xx年开始的一系列规划设计已经让上海成为当代世界城市规划的创作室□xx年紫竹科学园区、外滩源、北外滩、上海船厂、多伦路地区的规划设计；xx年的外滩中央商务区、东外滩、复兴岛、293平方公里的临港新城、平方公里的国际医学园区；所有这些概念性设计都将在xx年进入细分型设计阶段，无疑又是一个极好的商机！

另据美国捷得建筑师事务所统计□xx年中国建筑市场的设计费用超过90亿美元，预计到xx年中国建筑市场上设计费总额可达百亿美元之巨。这的确是一块散发着诱人香气的巨型蛋糕！中国正在为所有的优秀建筑设计师实现宏大理想提供千载难逢的机会！因此建筑学专业的就业前景还是相当不错的。