# 房地产市场调研报告(优质12篇)

来源：网络 作者：夜色温柔 更新时间：2024-09-05

*随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧房地产市场调研报告篇一随着人们生活水平的提高，对于房子...*

随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。以下是我为大家搜集的报告范文，仅供参考，一起来看看吧

**房地产市场调研报告篇一**

随着人们生活水平的提高，对于房子的渴望也越来越强烈，买房的人不断增多，房价也在不断的攀升。

进入21世纪以来，国内的房地产市场日趋火爆，房地产的价格不断攀升，创造了一个又一个的财富奇迹。在这种大的风潮之下，人们纷纷涌入到房地产领域中，致使房地产泡沫不断增加，国家政府对此事高度重视，针对房地产过热、房价过高现象，出台了一系的宏观调控政策，房地产市场逐渐回归于理性。那么，针对国内房地产事业的未来会如何发展展开多方面的调查。

面对逐渐回归于理性的房地产市场，未来的房地产是否会如人们猜想的逐渐崩溃亦或是走下坡路呢本次调查就是针对房地产市场未来的的发展趋势。

1、我国房地产业的现状

自党的十一届三中全会以来，在经济体制改革的带动下，房地产业，这一亿万价值的巨大商品开始起动，开始流通。

自20xx年起，本来相对平稳的房价仿佛一夜之间就打着滚似的增长了一倍多，使得人们认为在以后房价还会继续增长，纷纷抢购房产。这使得一些房地产开发商看准了时机都抢着开发未开发的土地，一幢幢的高楼拔地而起。而房价也一直在飙升。

进入20xx年9月，美国金融市场再掀危机，雷曼兄弟控股公司破产、美洲银行收购美林集团、aig集团陷入危机，强烈震撼了美国金融市场，并在国际金融市场掀起滔天巨浪，旷日持久的美国次贷危机转化为严峻的世纪性金融危机。由于这场金融危机仍处于持续发展中，金融市场瞬息万变，危机将走向何处并在何处停止巨大的不确定性笼罩全球。同样，这场危机的影响范围和影响程度仍是个未知数，这场危机对我国房地产行业的冲击也是显而易见。

次贷危机对我国的房地产行业有着巨大的影响。为了缓解国际资本投机人民币的压力，人民银行不得不让人民币的存款利率与美元存款利率之间保持一定的利差。从20xx年底至20xx年6月的多时间里，美联储多次上调利率，但中国的利率只上调了两次，而且20xx年的一次利率调整只上调了贷款利率。利率未能大幅度的调整，使虚热的中国房地产市场难以得到有效的控制,导致中国楼市与美国楼市共同“繁荣”房地产泡沫不断膨胀，房地产行业不断飙升。

姓只能看着房价的一再飙升，慢慢的买房就变成为了老百姓可望而不可即及的奢侈品。

从目前国内房地产的经济来源分析，房地产投资依然呈现出不断增长的态势，占全社会固定资产投资的比重也比较大。这种投资一方面来自国内民间资本的投入，另一方面就是国际投资。其中前者是主要投资来源，占到国内房地产市场投资总额的绝大部分，这一比例约在76%左右，而从增长速度来看，除了20xx年有较小回落，20xx年至都保持了高速增长状态，随着国内房地产调控政策的出台，这一数据又逐渐开始归落。国家统计局发布的数据显示，20xx年上半年全国房地产开发投资36828亿元，同比名义增长20.3%，增速比1-5月份回落0.3个百分点，这也是该指标连续两个月出现回落。从投资结构来看，房地产开发商将投资对象逐渐从商业营业用房转向住宅投资。

从房地产开发的状况上来看：据中国房地产协会的统计数据，国内房地产开发整体呈现出两个特点，一是新开工面积增多，竣工面积增速减缓。随着国内对房地产市场政策的一些改变，一些开发商对土地的囤积情况逐渐向使用过渡、开工情况增加很多，但是为了保证足够的利益，往往故意要求施工单位减缓进度，导致竣工面积的增长很缓慢。二是拆迁规模受到遏制，但土地控制形势依然严峻。随着房地产开发不断出现的负面拆迁新闻，国家也对此越来越重视，相继出台了若干文件用于规范拆迁规模和方式，但是土地使用依然难以得到控制，这其中既有开发商的想法，也有地方政府的授意，而且开发过程中屡屡出现经济问题。国家审计署发布的《24个市县至土地管理及土地资金审计结果》，列举了24个市县在土地出让、征用及相关资金管理使用中存在一些不合规、不规范的问题，实际情况可能远不止如此。国土资源部和监察部联合召开的电视电话会议中，通报了20xx年10月至10月全国“未报即用”违法用地清查整改情况，31个省(区、市)不同程度存在“未报即用”违法用地现象，其中包括一些国家和省级重点项目。至20xx年3月25日，全国共清理“未报即用”违法用地案件36872宗，涉及土地总面积61.3万亩，其中耕地面积27.2万亩。

进入20xx年尽管房地产投资增速回落，但其余几个指标已有所改善。数据显示，20xx年1-6月份，房地产开发企业住宅施工面积403521万平方米，增长12.9%。住宅新开工面积70630万平方米，增长2.9%。住宅竣工面积27428万平方米，增长2.7%。上述指标增速均比此前有所回升，意味着短期内整体市场供应无虞。数据还显示，20xx年6月末，全国商品房待售面积43731万平方米，比5月末增加807万平方米。其中，住宅待售面积增加506万平方米。

从房地产市场的销售情况来看，销售量呈现出一定的波动，从20xx年至，销售量不断增加，即使在20xx年中间有过短暂回落，但是从全年来看，销售量仍然是增加的，国家统计局公布的数据显示，全国商品房销售面积10.43亿平方米，比上年增长10.1%，首度超过10亿平方米。尽管面临严厉的楼市调控，商品房开发投资全年同比增速仍然达到33.2%。但是这一情况到随着国家调控的坚决执行而发生了改变，数据报道房地产市场相比下降了14.8%左右，且这一比例依然在继续增加中。但是房地产销售价格和销售量有所不同，虽然调控力度很大，但是房价近年来依然处于高位运行，虽然在个别地区稍有回落，但是不具代表性，从全国范围来看，房地产价格依然较高。目前国内市场对房地产的刚性需求依然强烈。从20xx年的成交量数据来看，尽管有“新国五条”的影响因素，但上半年楼市成交量仍达到近几年来的最好水平。数据显示，1-6月，全国商品房销售面积51433万平方米，同比增长28.7%;商品房销售额33376亿元，增长43.2%。

2、居民预购房情况

根据所调查涉及的范围看，大多数居民以居住楼房为主，大多数的家庭住房为无电梯式楼房，只有极小一部分的家庭住在有电梯的商品房里，还有大概8%的家庭住在平房，另有一小部分处于卫生间或厨房共享的合住状态。由于房改不断深入，目前居民住房私有化比例已达59.3%，超过半数;18.2%向房管所租用房屋;11.5%租住单位的房子。住房面积多数在40-80平方米之间。而根据调查，想购买住房的人占大多数，一般想买70—150平米之间的房子，人们所能承受的的价格大概在20xx—3000元，但是就目前来看，有一部分人是倾向于经济适用房的。先不说北京、上海一些大城市的房价有多高，就我们这个属于廊坊所管辖的小城市房价就已经飙升到了5000元一平米，这远远超过了普通工薪阶层所能承受的范围。

数据显示调查，购房者的年龄在25岁到34岁之间的居多，这个年纪大概是要买结婚用房的吧，这让我想起了“中国的房价是由丈母娘炒起来的”这句话。其次，是35岁到44岁的人群。总体购房人群以中学以上学历为主流，半数以上为全职工作者。

在家庭收入调查中，主要的购房者月收入一般在1000—4000元从全国范围来看，房地产价格依然较高。目前国内市场对房地产的刚性需求依然强烈。从20xx年的成交量数据来看，尽管有“新国五条”的影响因素，但上半年楼市成交量仍达到近几年来的最好水平。数据显示，1-6月，全国商品房销售面积51433万平方米，同比增长28.7%;商品房销售额33376亿元，增长43.2%。

2、居民预购房情况

根据所调查涉及的范围看，大多数居民以居住楼房为主，大多数的家庭住房为无电梯式楼房，只有极小一部分的家庭住在有电梯的商品房里，还有大概8%的家庭住在平房，另有一小部分处于卫生间或厨房共享的合住状态。由于房改不断深入，目前居民住房私有化比例已达59.3%，超过半数;18.2%向房管所租用房屋;11.5%租住单位的房子。住房面积多数在40-80平方米之间。而根据调查，想购买住房的人占大多数，一般想买70—150平米之间的房子，人们所能承受的的价格大概在20xx—3000元，但是就目前来看，有一部分人是倾向于经济适用房的。先不说北京、上海一些大城市的房价有多高，就我们这个属于廊坊所管辖的小城市房价就已经飙升到了5000元一平米，这远远超过了普通工薪阶层所能承受的范围。

数据显示调查，购房者的年龄在25岁到34岁之间的居多，这个年纪大概是要买结婚用房的吧，这让我想起了“中国的房价是由丈母娘炒起来的”这句话。其次，是35岁到44岁的人群。总体购房人群以中学以上学历为主流，半数以上为全职工作者。

在家庭收入调查中，主要的购房者月收入一般在1000—4000元环境好，污染少的地方，在城市中司机车较多，空气污染严重，小区的物业普遍高于郊区，郊区的空气质量、环境都比较好，购房者更倾向与环境比较好的郊区。

3、房地产业成为gdp上升的重要力量

政府部门为了确保我国更好的应对国际金融危机而采取的相对宽松的货币政策，在该政策的

激励下，银行的信贷空前放松，房地产行业也因此成为了地方政府举债的主要流向。很多地方政府手和房产商手握土地资源和大量的信贷资金争相突破国家有关居民第二套住房的按揭限制，部分地区甚至推出了所谓的“改善性”住房企图蒙混过关，但是这并没有为居民的居住条件改善带来积极的影响，反而成为了房地产行业撬动银行信贷资金的有力工具。

4、房地产的价格

我国商品房价格一直保持稳定增长的趋势，但是在，全国商品房价格开始飙升，其中北京、上海、广州等一线城市的商品房价格更是达到了城市人均可支配收入的50余倍。就拿北京来说，据报道北京六环以内的房价都飙升到了2万元一平米，许多买不起房的居民都在往北京周边地区购买房子，如：廊坊、固安等地。致使这些地区的房价也在不断的向上飙升，接近1万元一平米。

5、20xx房地产业整体形势

从对前几年的房地产现状分析来看，20xx年房地产业的整体形势是趋于平稳的。就目前来看，20xx年的楼市要好过于20xx年。

中国房地产研究会副会长指出，房地产市场的情况总体上起稳，出现相对平稳的情况，在稳健增长的情况下达到基本的统一。在发展这一轮的调控下来以后，中国房地产市场出现两个反差。

第一个反差是大城市和中小城市实现了反差，二线城市的市场和三、四线城市的市场出现了大的反差。就如北京市住建委说，北京住宅市场没有出现恐慌性购房，这其实是此地无银三百两。实际上二手房交易量上来了，一手房交易量也上来了，房价就又开始往上走了。你不说还好，你一说大家就会觉得已经出现恐慌性购房了。随着交易量的上升，房价也在涌动，这是一方面的情况，所以大城市的开发商高兴的说，春天的脚步又来临了。中小城市的开发商说，什么时候限购、限贷能取消，我们实在没办法过了。三四线城市市场不那么乐观，现有的供应量很大，但是消化能力很弱，不像北京、上海，尽管还有一定的库存，但是消化能力很强，库存却不足了。

第二个反差是土地市场和房屋市场的反差。开发商处在市场的两端，在土地市场是买者，在房屋市场是卖者。到目前为止，房屋的销售是明显上升了，但是土地的销售，政府卖地，开发商在20xx年11月底买房同比下降了14.8%，出让金同比下降了10%几。就是说开发商买地还没有达到去年的水平，下降14.8%这是不小的数据，尽管我们看到土地市场在放大，实际上是个别的，全国的土地市场还在触底，还没有起来，真正到正增长是在今年的上半年，实际上土地市场还没有回暖。这样的市场给中央政府、地方政府提出了难题，到底怎么调整是进一步加强调控，还是房子卖不掉的地方要放松。这次经济工作会上提出了差别化的信贷政策、货币政策、限购措施，是不是决策部门已经意识到了这样的情形。在这样的情况下，不可能再出什么政策，现在正是空档，就这么维持着。下一步的调控希望能够因地制宜，应该给地方留有一定的余地，不同的城市应该有不同的对策。一些开发商很有意思，前两年向二三线城市进发，现在又回来了，回到大城市了，觉得还是大城市效益好，还是大城市购买力强。

所以说20xx年的市场是相对稳定的市场，并没有出现大幅度的反弹。

根据上面一系列的调查发现我国房市还存在许多问题。

1、市场发育不良，泡沫化程度很高。

我国的房地产市场市场化发育时间较短，而且在发育过程中，受到许多不健康因素的影响，导致了其发育不良、利润率太高而不可持续发展。据权威部门提供信息，房地产行业的利润率远高于各行业的平均利润率，并且一直在快速增长。

2、供需结构失衡。

一是新建的中小户型、中低价位普通商品住房和经济适用住房供应不足，而高端住房却供给过剩。二是廉租房供给很少，政府重视不足，覆盖面小，未以开发廉租房为政策重心。同时经济适用房的供给不能满足需求，而且政府以提供经济适用房为主存在很多问题。

3、房价的升高

房价的不断飙升使得购买者买不到合适的房子，而一些投机者从这里面买到不少房子，使得房子的空置率也在不断上升，这种现象在各大城市都有发生。

根据对房地产市场的调查与居民预购买房的调查，发现现在的房地产业还是有很多问题存在的。

但是根据调查所得到的结论，我国的房地产市场依然会有很大的发展空间。展望，全球经济环境总体趋稳，增长格局将继续调整;我国经济运行基本稳定，预期目标能够如期实现。经济平稳增长的内在动力总体上仍会支撑房地产行业保持平稳健康发展，但热点城市庞大的需求及持续升温的土地市场仍在推动房价上涨预期，调控基调不容改变。在此背景下，预计房地产投资仍将处于景气恢复阶段，供需关系虽有所改善，从中长期来看，新型城镇化战略有望促进明后年的房地产市场逐渐回归理性。

房地产业的上升空间还有很多，希望从事房地产业的人员能给低收入家庭建设比较经济适用的住房。让这些人都可以买上房子而不是在居无定所的租住房子。

国家要加快经济建设，政府要制定惠民政策，提高居民的收入水平，这是解决房价问题的关键;国家要采用宏观调控手段，加大调控力度，稳定房价;政府要制定相关法律法规，约束开发商行为，提高房屋质量，增加保障房和经济适用房的数量，保证低收入居民的住房需求。

现在开发商为了利用有限的土地获得可观的利润，现在都盖起了高层的建筑，可见，今后高层建筑是会成为房地产开发的主流。

**房地产市场调研报告篇二**

两港一城建设热潮和城市化进程的加快，推动了我区房地产市场的蓬勃发展。目前，房地产业在我区经济发展中发挥着重要作用。房地产行业直接税收入约占总税收的15%，相关税收占总税收的30%；如果加上契税收入，就占36%。随着经济的发展和城市化进程的加快，房地产业在税收中的支柱作用将更加明显。

最近，中央政府和市政府相继出台了房地产市场调控政策。对于对外部环境敏感的房地产行业来说，政策的调整无疑会影响房地产市场的发展。认清本地区房地产市场的现状，客观分析政策对房地产走势的影响，进而研究并提出相应的对策和建议，对保持本地区房地产市场的持续健康发展具有重要意义。

今年1-6月，我区房地产业实现税收5亿元，同比增长85%；房地产开发投资37.3亿元，其中住宅投资23亿元；商品房建筑面积489.9万平方米，销售量100万平方米。今年以来，我区房地产业的发展有以下特点:

1.房地产投资保持了较高的增长率

近年来，我区巨大的开发建设形势和房地产市场的热度，使得房地产开发商对我区房地产市场的前景看好。今年上半年，我区房地产开发继续保持去年以来的快速增长势头。1-6月，房地产开发平均增长率为42.2%。具体趋势见图1。其中，住房建设在房地产开发投资中占有突出地位，占房地产开发总投资的62%；今年商业楼宇的增长率持续上升。2-6月累计增长率分别为2.6%、15.2%、84.5%、79.1%和1.9倍；写字楼开发投资也保持了10倍以上的增长速度。

2.房地产销售势头明显下降

今年，我区商品房销售面积和销售额同比增长率逐月呈下降趋势，2-6月的增长趋势如图2所示:

从商品房预售情况来看，下降趋势明显。1-6月，小区预售3940套，总面积50.6万平方米；与去年同期相比，预售单位数量和面积分别下降了15.5%和15.4%。出于对宏观政策的观望态度，我区3月份商品房预售量大幅下降，4月份仅售出474套，总面积6.5万平方米，较3月份下降44.3%。5、6月份预售水平继续走低，每月预售385套，总面积约5万平方米。

3.房地产平均价格持续上涨

今年以来，中央政府和市政府频繁出台相关政策来规范房地产市场，但年后，房地产市场进入了新一轮的快速上涨。由于土地的稀缺，人们对住房改善的实际需求的支持，以及“跟着涨而不是跟着跌”的投资心理，我区的房价也呈现出持续上涨的趋势。

自20xx年以来，我区房地产价格以年均20%以上的速度快速上涨，年、年、年房价分别同比上涨20.5%、30%和42%。目前，我区新建商品房均价已达每平方米5590元，同比上涨20%；存量房均价达到每平米5000元，同比上涨47%。

随着房地产价格持续上涨，房地产市场投机现象严重，中央政府将把防范房地产风险作为今年宏观调控的重点，我市也出台了一系列相关政策，加强对房地产行业的调控。中央和市政政策主要通过以下几个方面来规范住房市场:

中央:

——土地供应结构调整。建设部等七部委发布《关于稳定房价的意见》，规定各地要根据房地产市场的变化，及时调整土地供应结构、供应方式和供应时间；对于房价上涨过快的地方，适当提高住宅用地在土地供应中的比重，重点增加低价普通商品房和经济适用住房建设用地供应；严格控制高档住宅用地供应。

——房贷利率调整。3月16日，央行发布调整商业银行自营个人住房信贷政策，规定在房价上涨过快的城市或地区，个人住房贷款最低首付比例可由20%提高到30%，个人住房贷款利率下限由5.31%提高到6.12%。

——房地产财税政策调整。国家税务总局、财政部、建设部联合发文，规定20xx年6月1日以后，个人出售购买不满2年的房屋，全额征收营业税，同时对20xx年6月1日以后购买非普通房屋的，全额征收3%的契税。

——房地产发展目标的调整。20xx年，全市《工作报告》确立了“以住宅、市民消费、普通商品房为主”的“三大”楼市调控原则。

——房地产销售登记方式调整。全市加强新建建筑网上备案，2月18日启动“网上二手房”试运行，增强房地产信息透明度，严厉打击非法炒房企业。

-房地产供给结构调整。大力调整供应结构，增加中低价普通商品房供应，以配套商品房为主。20xx年，全市计划启动配套商品房和1000万平方米中低价商品房建设。

短期内，宏观政策的调整将对我区房地产投资和建设产生直接影响，这将关系到财政收入、固定资产投资和第三产业增加值等重大经济目标的完成；同时，稳定房价政策的出台导致市场观望气氛浓厚，房地产市场尤其是二手房市场的交易量将出现更大幅度的萎缩，我区房地产业的发展将产生一定程度的“慢刹车”效应。

但从长远来看，宏观政策调整将有效消除我区房地产市场的投机因素，达到抑制投机行为、规范投资行为、鼓励居民消费的目的，有利于我区房地产市场持续健康发展，主要发挥以下作用:

——合理控制房地产投资开发金额。通过调整抵押贷款利率和税收政策，可以减少房地产市场的投机成分，揭示真实的市场需求，合理引导房地产投资和开发。同时，通过严格的土地供应，可以有效防止过度开发。

——缓解房地产行业供需矛盾。通过加大配套商品房和低价商品房建设，调整房地产供应结构，满足普通百姓住房需求，有效缓解房地产行业供需矛盾。

——适度稳定房地产价格。考虑到“两港一城”建设的影响，浦东板块的影响，以及基础设施建设的加快，我区的房地产价格将继续上涨。但期房限量转让、税收调整、商品房网上登记等政策措施，将有效稳定房价过度上涨，稳定其上涨。

总的来说，由于我区房地产市场发展基础相对较低，以及近期“两港一城”开发建设的历史机遇，从长远来看，我区房地产市场仍将有较大的发展空间。最近的房地产调控政策将使我区正在发展的房地产市场进入一个调整-巩固-完善的阶段，并日趋成熟。为了保持我区房地产市场的持续健康发展，目前应注意以下几点。

1.加强对房地产价格的监控

及时掌握我区房地产价格动态和趋势，建立科学有效的房价监测预警系统，加强房地产市场调控，维护房地产市场价格秩序，促进房地产业持续健康发展。重点监控土地出让价格、新建商品房和存量住房交易价格；目前，应特别注意加强对住宅商品房价格的监控。加强对房价的季度和年度分析预测，包括待售土地面积、房地产开发投资额、新建商品房建筑面积、竣工面积、销售面积、空置面积和空置率、市场平均价格、变化及原因等。一旦发现价格异常波动，及时提出预警建议。

2.加强房地产项目跟踪管理

建立房地产项目跟踪联系网络，及时反馈项目进度，发现问题，协调问题，解决问题。确保房地产企业按照政府年度土地供应计划经营房地产开发项目，通过统一招标、拍卖、挂牌等方式取得土地使用权。同时，严格办理房地产企业的土地使用、项目设立、规划、建设和销售手续。做好房地产项目的市场准入，严格审查房地产开发企业资质，对抽逃注册资本、项目资本金、无证或超越房地产开发经营范围的行为，要依法严厉打击。

3.有计划、有步骤地规划房地产开发

房地产开发要与我区经济发展和城市建设总体规划相结合，根据轨道交通等基础设施建设编制房地产开发规划，合理预留开发空间，通过城市规划达到引导房地产开发、带动经济发展的良好效果。加强对房地产市场的监管，通过房地产市场的信息透明，培育和发挥房地产行业协会的作用，引导房地产企业把握市场状况，根据市场运行状况合理安排发展规划。

4.合理引导住房主体的需求

中低收入者、新增城镇职工、推进城市化的人群、进城务工人员、城市困难家庭是社会对住房的主要需求。为了满足这一需求，市政府今年大力推进配套商品房和廉租房建设，同时加大廉租房建设力度。我区应以此为契机，积极引导商品房开发向普通住房建设转变，改善住房供应，完善住房功能，提高住房质量。同时，结合我区发展建设和城市化进程的实际，引导居民合理消费住房，促进主体需求合理化。

**房地产市场调研报告篇三**

市位于省东北沿海，面积1880平方公里，海岸线长144公里，水陆交通便捷，沈海高速公路、建设中的温福铁路、将动工建设的宁武高速公路、规划中的福泰高速公路和宁衢铁路交叉贯全境，构成铁路、公路立体交通体系，并将成为沿海通向内陆省份的重要通道。产业特色明显，工业形成了以三个主导产业，即电机电器、船舶修造和以茶叶加工为主食品加工业，电力、冶金铸造、建材、医药化工和包装印刷为特色的地方工业体系，20xx年生产总值147.39亿元，增长12.6%，跃居全省“县域经济发展十佳”第三位；工业总产值248.88亿元，增长11.3%，省20xx年县市国内生产总值前20名+人均gdp市位于省内第十二位。

政府发展思路：按照“强化中心社区，建设小城镇集群”的发展思路，“十五”期间，以建设中心市区为主体，中心集镇为骨干，加快了南部“金三角”城镇群的建设和以国道104线、省道小浦线、枫湖路为轴线的城镇带发展。初步建立起了有利于增强城市整体服务功能、有利于生产生活、城市市容美观、市政设施较完善的中心城区和布局合理、交通便捷、设施配套、环境优美的小城镇群。通过中心城区和小城镇群的功能互动和优势互补，为建成城市化水平较高、辐射能力较强、规模较大，集政治、经济文化为一体的港口工业城市打下了良好基础。

市人口60多万，城区20多万人口，人口占宁德市的1/5左右，gdp占宁德市的1/4左右，工业总量占宁德市的1/3左右，是宁德市的经济中心城市和闽东工业重镇。庞大的人口基数本身就组成了一个庞大的居住消费、投资的市场。xx年市工作报告中第五点：是建管力度不断加大，城市面貌得到改观。城市建设步伐加快，城镇化水平达47.2%，比上年提高1.2个百分点。完成富春溪两岸、坂中片区、南湖旧城片区、赛岐镇区、甘棠镇区控制性详规以及溪尾镇、溪柄镇、晓阳镇总体规划编制。该点突出表现了市为促进海西建设打造文明城市的合理规划，从中领悟到市合理规划中加快了房地产市场的迅速发展，在这人口密集居住的`城市，房产作为可增值性固定资产的投资及有效的利用、合理的市场资本运作，促进市经济的快速发展。在市政府“十一五”规划草案中加快城市建设争取至20xx年，城市建设用地面积达30平方公里，城市规划区面积达180平方公里，市区人口达31万人。

1、房贷市场余额：

随着近几年房地产的迅速发展，xx年房产抵押贷款额为万元，同比上年增长xx%；xx年房产抵押贷款额为万元，同比上年增长%；xx年1—5月份房产抵押贷款额为xx万元，同比上年增长xx%；随着市经济的快速发展，金融危机的远去，经济的快速回升，从以上数字可体现出房贷市场的活跃性。部分已经抵押按揭于各大银行的房产，随着房价的上升，资本的市场最大化合理利用，均可能提前还贷以该司100%抵押担保的形式有效的、最大程度的利用固定资产。

2、个人经营性贷款附房产抵押

市以三个主导产业，即电机电器、船舶修造和以茶叶加工为主食品加工业为主要经济产业。随着三大产业的快速发展，企业家的有效资本运作，xx年个人经营性贷款附房产抵押贷款额为万元，同比上年增长xx%；xx年个人经营性贷款附房产抵押贷款额为xx万元，同比上年增长xx%；xx年1—5月个人经营性贷款附房产抵押贷款额为xx万元，同比上年增长xx%；该部分抵押贷款附于个人经营性贷款当中审批过程烦琐、手续复杂等问题，现可用于该司作为100%抵押担保贷款，使其资产最大化合理利用。

**房地产市场调研报告篇四**

优越的地理环境，浓厚的商业氛围，旧城历史景观和独特滨江景观特色是xx房地产业的发展的主要特质。从2024年起至今，xx商品房价格一直呈现稳步上涨的态势，xx已成为武汉高档房产的主要聚集区域，同时，也成为优势地产竟相博弈之地。总体而言，xx房地产无论从产品定位还是创新程度，都趋向于中高端。

xx年以后，随着大量外埠资本注资xx，该区域房地产格局呈现出新变化。一方面，房产的整合概念不断增强，如永清片区的新天地项目，集合住宅、酒店、写字楼、商铺等不同商业业态于一体。房地产开发不再以某类物业为主，而是深化为产业概念，地产对城市的影响力进一步增强。

另一方面，顶级项目拉动了高端消费力量。长期以来，武汉的房产高端消费都受到了产品的极大制约，项目品质的均等性使xx的房地产业不能满足细分市场的要求。这一局面被打破，xx滨江地产及商业地产呈现出积极的发展态势。xx房地产进入了历年来最火爆的一年。

目前，xx房地产呈现出住宅、商业并进的格局，物业形态上以高层为主，投资型物业不断涌现。在国家宏观调控措施的影响之下，房地产项目的消化速度虽然有所放缓，但价格仍然稳步上升。

二、xx商品住宅发展特征

产品特征：xx中心区域住宅以高层住房、高档公寓为主;城郊结合部以多层、小高层、连排别墅为主。

价格特征：xx城区商品住宅总体价格水平在6500元/平方米左右，均价在 6500元/平方米以下的物业主要集中于后湖、金银湖,、二七片及古田区域。

供求特征：全市商品房销售项目中，xx区域占据了39.54%，xx区域楼盘供求基本平衡。

消费者特征：包括公务员、商人、公司职员、企业老总、外来人员等。

产品定位：中高端产品为主，中低档楼盘放量偏少(多集中在后湖、金银湖)。

文化诉求特征：浓厚的商业、娱乐等都市文化特征。

三、xx商品住宅供给和销售基本分析

(1) 商品住宅价格与销量分析

xx区域凭借得天独厚的地理位置、丰富的土地资源以及优美的自然环境等优势在过去的时间内，房地产开发量居武汉市前列，同其它区域相比，其价格一直呈现出上升状态，xx住宅均价达到5894.43元/平方米，与去年同期相比，价格增长了39.57%。另一方面，受国家宏观调控政策影响，在进入xx年以后，商品住宅的销量出现一定程度的下降，xx住宅销量为8950套，与去年同期相比，减少了51.32%。

从上表可以看出，xx区的住宅物业平均价格同整个武汉市的总体住宅物业平均价格的涨落步调还是相一致的，而且上涨的幅度十分平稳。从整个区域市场来看，高档楼盘主要集中在xx中心城区，中档楼盘主要聚集在东西湖、后湖和古田区域。

xx中心区作为武汉市的一个开发热点，住宅开发力度较大，目前区域可售楼盘套数在45000套左右。从市场接受情况来看也是比较理想的，相信随着该区经济不断的纵身发展，房地产业会在其中充当越来越重要的角色。

同时，该区域交通日益通畅，市政配套逐步成熟，东西湖、后湖、古田区域的绿化、美化和环境综合整治工作取得积极成果，这些都将为这一带的房价带来一定的升值空间。

(2) xx商品住宅市场供求关系

1、2024年(1—6月份)xx商品住房市场总容量约为45000套，1—6月总供给13299套，市场总销量为8950套，总体供销比为1.49：1。

2、拆迁购房与投资性购房比例的降低导致住宅销量减少

为避免因房屋拆迁量过大而导致被动需求的过度增长和市场价格波动，武汉市在xx年以来对拆迁规模进行了压缩。全市旧城改造拆迁面积为16万平方米，同比下降28.94%。

同时，国家出台的政策促使投资购房的成本和风险不断加大，也直接导致了购房需求的减少。据亿房网今年(1-6月份)的网络调查数据和对90多个楼盘的调研数据显示，已拥有一套住房，进行第二次或多次购买行为的家庭占到47.52%，其中，包含了改善居住条件和投资购房等动因。由于这种动因并不属于迫切性需求，因而受外部环境的影响较大，成为住房市场中可伸缩性的需求。

xx作为房产投资的主要区域，投资类楼盘销售的放缓使其住宅整体销量有所减少。

3、购房者对xx中心城区的住宅偏好度高

亿房研究中心的xx年最新调研数据显示，潜在消费者对购买住房的区域偏好主要集中于xx中心城区。但受到该区域高房价的影响，使得一部分在该区域工作及希望在该区域置业的人群不得不在别的片区寻求替代品。

如下图所示：5000—7000元/平方米价格层次的商品住房销量占到总销量的 65%以上，7000元/平方米以上产品的销量逐步上升。

xx的户型供销比例统计结果显示，90平方米以下户型供小于销，140平方米以上户型供大于销，90-140平方米户型供销比较平衡。其中，90平方米以下户型的上市量占到xx总上市量的20.52%，90平方米以下户型的销售量占到xx总销量的27.83%。90平方米以下户型的上市和销售情况受政策的影响程度日益显现，从今年1-6月份的情况来说，xx90平方米以下户型的上市量较大，占到全市同等户型上市量的40.17%，90平方米以下户型的销量则占到全市同等户型销量的45.43%。

四、xx各区域住宅市场发展概况

xx区目前由xx中心区、xx片区、二七、xx片区和xx区四个区域组成，根据其房地产发展特点，下文将按不同片区对其住宅发展特征进行分析：

(一)xx中心区

上半年xx中心区成交均价为6875.42元/平方米，较去年同期上涨2152.88元/平方米，涨幅为45.59%。其中商品住宅共成交3235套，较去年减少4630套，降幅为58.87%。

从上半年xx中心区成交价格来看，1至5月呈递增趋势，5月达到价格高峰，为7286.34元/平方米，随后6月价格出现小幅回落，但每平方米价格仍稳定7200元以上。相比价格来说，成交方面较去年严重萎缩，总体成交量还未达到去年同期水平的一半。

出现这样的情况，主要由两方面因素造成，首先xx中心区商品房供应量趋于下降，与去年同期相比，新房供应量减少3成之多，制约了购房者消费;当然，更重要的原因在于上半年武汉楼市的整体低迷和观望。尤其在中心城区，房价涨幅过快，甚至超过中高收入购房者的支付能力，楼市显得愈发不景气。在这样的市场面前，大多数开发商选择坚挺，仅有少部分尾盘项目打起价格战，这也就造成了6月该片区的价格出现小幅回落。

xx的发展总是伴随商业的脚步前进的。随着武汉天地的问世，集住宅、甲级办公楼、零售、餐饮、娱乐、精品酒店等多种功能的140万平方米大体量项目对永清文化进行传承与再造，势必带领整个永清板块的崛起;时代豪苑、外滩棕榈泉也让整个风景如画的沿江板块活力四射;融科天城的推出，加上位于解放大道循礼门综合项目的即将兴建，位于xx内环解放大道中心地段的老循礼门板块焕发出新魅力，而之前，新世界中心的落成以及武汉国际广场的兴建也让武广板块如虎添翼。

预计不久的将来，xx内环将呈现汉正街、武广、永清、循礼门、沿江等多板块综合发展态势，各大板块功能定位不同又相互促进，将由点及面，以板块崛起带动周边区域发展，从而促进整个xx中心区的加快建设。

(二)xx片区

上半年古田片区成交均价为5217.82元/平方米，较去年同期上涨1516.4元/平方米，涨幅为40.97%。其中商品房住宅共成交1195套，较去年减少2609套，降幅为68.59%。

从成交价格情况来看，尽管古田片区今年1至6月一直都是稳中有升，但与去年同期相比，在全市各区中价格涨幅居末位，仅仅高于青山片区。另外，成交方面，古田仅成交1195套，跌幅居全市之首。

从该区域楼盘地理位置的分布来看，活跃楼盘全部集中在解放大道古田四路至古田二路沿线，该地段离中心城区较近，周边配套也相对完善，所以构成了古田片区目前的供应主体。正因为如此，随着轻轨建设的降温和解放大道沿线开发的逐步完成，该片区供应量减少，市场关注度有所下降，再加上经济适用房对商品房价格体系的冲击，以至今年古田片区楼市较为沉寂。

政府对古田区域的整体规划，为古田板块的楼市发展改善了外部环境，区域房地产市场后期发展看好。随着硚口政府对古田区域的闲置工业用地进行处理，使得古田区域项目可以成片，整体开发，同时，未来轻轨通车，西汉正街商圈形成，都将在很大程度上改善古田区域的城市环境，为古田楼市的发展提供有力支撑。

(三)xx片区

上半年二七、后湖片区成交均价为5186.25元/平方米，较去年同期上涨1694.93元/平方米，涨幅为48.55%。其中商品房住宅共成交2364套，较去年下降42.06%。

从成交价格来看，该片区价格涨幅基本趋于平稳，1至5月稳中有升，6月价格略为回调。受供应量的影响，后湖地区商品房关注度下降，百步亭现代城、香利国庭等项目撑起了该区域成交的主体。二七地区则依然是航天·双城和东立国际独揽商品房住宅市场。由于新上市楼盘数量较前两年大幅减少，二七、后湖片区的楼市整体呈现温和向上的走势，部分楼盘因而加大了打折力度，高端商品房价格回落明显。

令人振奋的是，轻轨二期的正在加速建设，堤角至丹水池路段基本竣工，黄浦路段则已建设过半，交通方面的瓶颈有望在近两年内打破。商业方面，二七的东部购物公园正在紧锣密鼓的招商之中，家乐福等商业巨头已经确定落户，未来她将辐射后湖、二七等地区，弥补商业配套不足的现实问题。

(四)xx片区

上半年东西湖片区成交均价为4708.77元/平方米，较去年同期上涨1431.83元/平方米，涨幅为43.69%。其中商品房住宅共成交2364套，较去年增长了14.07%。

从成交价格及成交套数来看，东西湖片区今年实现价量双增，特别是销量，尽管只增长14个百分点，但纵观今年全市其他的销售情况，该片区的表现还是令人刮目相看的。

虽然整个市场气氛的一直处于观望情绪，但从该片区个别项目的调查显示，客户平均接待量并没减少多少。而来看房的客户，很多也是因为价格相对较低，所以将买房目标选定在郊区，面对高房价，有迫切购房需求的中低购房者不得不把目光集中在郊区盘，从目前情况来看，东西湖尽管存在交通不便，但价格低、环境好弥补了部分缺失。

多层作为郊区最易消化的普通住宅产品类型，一直是本区域开发的主力产品。近4 年来其供应量的递减趋势说明，市场环境的影响下，开发商开始注重产品结构的调整，产品重心逐渐由多层向高层和小高层转换。

和其他区域市场多层——小高层——高层的转换阶段不同，本区域由于其自身条件限制，小高层的过渡时间不长、过渡量较少，迅速迈入了高层物业开发阶段。因此高层物业还需一定时间的市场磨合，才能逐步为区域市场接受。从楼市发展的总趋势看，高层物业是未来市场的主流产品。

东西湖被誉为武汉的“北大门”，而金银湖更是占据空港经济之利，未来还将在这里修建保税物流中心，发展物流经济。这将大为加强东西湖于城市圈的联系，加快异地置业的脚步，为下一步楼市的繁荣奠定基础。

**房地产市场调研报告篇五**

xx年，在县委、县政府的领导下，按照省、市和县委、县政府的总体部署，大力推进依法行政和行风建设，认真履行行业管理职能，以实现房管事业和谐发展、科学发展为目标，以服务大局、情系民生为着眼点，以实施重点项目带动战略为重点，强力攻坚，勇于突破，各项职能工作取得突破性进展，行业管理服务水平得到提高，为我县经济和社会发展作出积极贡献。近二年，由于受全球金融危机的影响，我县住宅与房地产业出现缓慢发展，全县8个开发企业先后建设了金域蓝湾、鑫隆佳苑、尚城云鼎、城东商贸城等房地产开发工程，开发建筑面积10.7万平方米，全年竣工住房面积12.6万平方米，人均增长0.3平方米。目前，县城居民人均居住面积已达28.8平方米。房地产二级市场活跃，全县公房上市交易43套，面积0.27万平方米；存量住房上市交易127户，面积1.3万平方米，交易额1395万元，拉动了内需，激活了房地产市场，增加了契税，为我县经济发展增添了活力。全县房地产市场呈现“增长速度较快、供需总体平衡、结构更趋合理、价格稳中有升、消费逐步理性”的良好发展态势。

近些年，我县重视法制建设，不断加强了行业管理和规范服务工作，特别是大力开展了整顿和规范房地产市场秩序活动，有效地推进了房地产业的各项工作，加快了我县住房建设步伐。但在行业管理工作中，也发现一些问题，这些问题主要有：

一是房地产销售不规范。在房地产开发过程中，存在个别开发企业部分开发项目未取得《商品房预（销）售许可证》就擅自进行商品房预售；少数房地产开发企业的销售楼盘未按要求公示，缺漏了部分公示内容，如：崇仁县城镇综合开发公司开发的“永胜花园”缺《商品房销售管理办法》的\'有关规定；茂泰房地产开发公司开发的“鑫隆佳苑”缺《商品房销售进度表和价目表》。

二是物业管理不完善。物业管理面太窄；市民居住消费现象更新的问题；管理人员服务工作不能满足住房要求的问题；物业管理资金难以到位的问题等。

三是住房保障体系不健全。在经济适用房、廉租房建设管理中，住房保障体系健全还不够；“两房”建设工作创新力度还不够。

1、放开搞活，培育住房二级市场

2、规范市场，着力监管与服务

在规范房地产市场管理方面，应在“监管和服务”上下功夫。一是把好开发企业准入关。对申报房地产开发资质的企业从注册资本金、工程技术人员、拟开发项目情况等方面严格把关。不仅认真审查材料，而且还要现场踏勘。二是加强商品房预（销）售的监督和管理。严格执行预（销）售许可证制度，建立健全了我县房地产开发销售信息公示制度和管理力度。三是认真做好开发企业资质年检工作。

3、突破难点，建立物业管理机制

一是加大宣传，转变观念。向社会开展广泛的宣传教育活动，提高物业管理的社会整体意识。开展形式多样的文明、安全、法制、物业管理知识的宣传教育，不断向住户灌输现代文明新的居住消费观念，增强住区群众配合和接受物业管理的自觉性和积极性。二是协调关系，争取支持。争取县政府成立物业管理领导机构，负责领导、协调、指导和监督物业管理工作。发挥职能部门的作用，对开展物业管理，改善人居环境工作给予大力支持，有效实施旧住宅区综合整治，如清除乱建乱搭、改造危旧房屋、整治环境卫生、搞好交通绿化等；新住宅小区规范管理，如房屋建筑主体的修缮和管理；房屋设备、设施维修和更新；环卫、道路、绿化、消防、治安管理和维护等。三是出台政策，建章立制。争取政府出台物业管理政策，制定管理实施办法，明确政府主管部门、房地产开发单位、社会有关各方及业主相互之间的权利和义务，具体规定物业管理经费来源及收缴办法等。物业管理企业与业主要和用户签订管理合同，明确责、权、利关系，规范各自行为。做到有章可循、有法可依，使物业管理工作步入规范化、法制化管理轨道。

4、完善住房保障体系，全面推进廉租住房建设

一是建立责任制体系，切实加强“两房”建设管理和监管。建立领导机构，设立专人负责，严格操作规程，实行一级对一级负责，强化抓“两房”建设工作责任意识。二是依法依规运作，积极稳妥推进“两房”建设工作。按照县政府《关于推进崇仁县经济适用住房和廉租住房建设实施意见》的要求，坚持科学运作，规范操作规程，采取电视宣传、组织宣传车上街、在县城人流密集的主要街道咨询服务和散发《公告》材料、三榜公示以及将经济适用房和廉租住房公开摇号活动制作电视新闻滚动播放等形式，向社会广泛开展“两房”政策、运作情况进行宣传。建立申请申购、填表登记、入户调查、审核确认、建档管理制度。启动“三级审核、三榜公示”等工作，严格做到对“两房”合理合规的使用，并建立“两房”建设工作重大事项报告、统计报表、责任追究等制度。三是加大业务工作技能，进一步落实住房保障运行环境。四是创新思路、加强“两房”建设。要用创新思路来解决业务工作中遇到的复杂问题和打造“两房”建设领域。通过工作的不断创新，进一步为政府解决困难家庭的住房问题决策提供科学依据，不断提高“两房”建设发展思路，使“两房”建设这项‘民生工程’又好又快地发展，造福于民。

**房地产市场调研报告篇六**

人浏览，上线第一天点击量过万，而在上线第3天点击量竟然突破了25000……目前很多项目臵业顾问已经开始这样使用这个工具：利用手机号，加客户的微信，发看房链接到客户手机上，引导客户看环境，再看户型......(此信息有贵州房地产qq群得知)

2、花果园“连锁式销售中心”：由于楼盘较大，销售人员较多，据了解花果园最多时销售人员为5000人，目前1500个销售人员，一个销售中心不能满足需求，因此增设临时咨询点，目前花果园项目临时咨询点遍布整个贵阳市，据工作人员透露大约有300个左右，把一部分销售人员派出销售中心，分散到各临时咨询点，一方面最大化调动销售人员积极性，另一方面起到宣传作用，降低宣传成本。

3、完善的销售体制和先进的销售宣传工具。走访到花果园项目销售中心，进入眼帘的是一遍人身鼎沸，紧然有序的销售场景，销售人员专业的讲解和热情的接待，孜孜不倦的带看现场，无论从各方面来讲都让客户感觉到楼盘本身的魅力。另外一方面，从客户接待，到客户定房，再到客户交款，再到客户办理手续，整个过程设立专人专办，紧然有序。同时设立售后服务和客户投诉部门，这一整套体制接近完美。再来看销售工具，花果园超大荧幕宣传片，让客户身临其境，享受其项目本身所带来的震撼感。另外其他项目也有比较先进的销售工具，比如中国水电〃观府壹号，单体户型模型采用超大平板显示器显示，客户可以看到平面图，3d立体图像等，确实感受到视觉带来的冲击感。

本次贵阳之行，给我和我的同事带来全所未有的全新感受，并看到和学习到一些我们所未知的营销理念。同时也体会到自身的不足，无论是产品规划上的，销售体制和管理上的都有全新的收获。针对马龙广电文化项目，我个人提出以下建议：目前项目最大的问题在于工程资金支付困难，而面对本身产品上的一些规划缺陷，尤其是商业部分，面积过大，总价较高，短时间销售完毕，比较困难，商业部分占销售总额的50%。因此只能集中消化住宅和地下车位来缓解资金压力。然而面对目前马龙房地产市场竞争激烈，客源较少，又如何度过销售低迷时期?建议：1、推出特价房源，针对94.03㎡住宅，低价出售一部分，不分楼层，每套25万元。2、针对顶层跃层住宅，采用捆绑式销售，买房子送车位。3、车位目前报名情况不理想，报名10组客户，为促进全部成交，建议价格定制为7-8万元/个，优惠后7-7.5万元每个销售。剩余车位待住宅和商铺全部销售完毕后在销售，销售价格可为9-10万/个。4、提高销售服务质量，严格要求销售人员的行为规范。5、尽快完成项目整体工程形象，外立面的拆除和粉刷。6、据了解，龙翔路扩建工程，政府已经在动员拆迁，预计20xx年7月通车，据此，将拉动商业部分的销售。

将本文的word文档下载到电脑，方便收藏和打印

推荐度：

点击下载文档

搜索文档

**房地产市场调研报告篇七**

近年来，由于xx经济结构调整和房地产政策调控等诸多因素的影响，海南房地产业呈现出错综复杂的局面，特别是海南省xx出台全域限购政策以后，形势变得更加让人难以捉摸，房地产业面临着发展与转型的新挑战，给房地产企业发展带来不小的冲击，这意味着海南的房地产企业将面临一场严峻的“寒冬”考验。如何抵挡这股“寒流”过好“寒冬”，如何规避风险，冲破发展瓶颈，利用自身优势开辟、探索新时期xx企业发展的新路子，成为摆在我们面前的、绕不过去的重大课题。

房地产业务是我们的主业，围绕主业做大做强是我们的职责与使命。为了进一步摸清目前海南房地产现状和未来发展方向，现结合前期走访调研做分析如下：

此次调研在海口、文昌两地开展，共走访两地16个房地产项目，与多位业内人士进行交流，收集市场信息、有效经验与建议40多条。

20xx年全省上半年供应房地产347。38万平方米，同比下降25%；

成交367。02万平方米，同比下降57%；

供求比0。95，同比增长72%；

成交均价14139元/平方米，同比下降13%。

20xx年上半年海口商品住宅供应136。74万平方米，同比上涨25%；

商品住宅成交176。17万平方米，同比下降13%；

供求比0。78，成交金额2711。62亿元，同比下降11%；

成交均价15420元/平方米，同比上涨2%。

（一）海南房地产业的历史和现状

海南房地产市场的发展变迁大致可划分为三个阶段。

第一阶段：即1992、1993年楼市泡沫阶段。当时疯狂的“圈地风”、“集资风”、“炒地卖楼花”造成烂尾楼遍地，小区里杂草丛生、楼房空空如也，击豉传花式的炒卖终造成楼市泡沫，导致大部分投资商破产，泡沫破灭的阴影至今挥之不去，教训不可谓不深刻。

20xx年海南开始建设国际旅游岛，楼市受到刺激一反常态开始疯涨，房价像脱缰的野马短短数天就翻了一倍，海南省xx重拳出击抑制住疯狂的楼市，房价逐渐理性回归，但是金融海啸余波未尽，楼市仍未走出低迷状态，除了开发商花样百出的各种促销，在xx的大力扶持和房企的积极应对下，海南楼市逐渐走出阴霾，在后期迎来一波上行的行情。

第三阶段：即20xx年全区限购阶段。在xx鼓励和扶持下，海南楼市得到稳步、健康发展，特别是xx批准海南自贸区（港）后，海南楼市销售量出现了“井喷式”增长，房价甚至出现连夜翻翻甚至几翻的情况。而国内一些大型房地产商如：绿地、恒大、万达、环球100等也瞄准机会纷纷进驻，推出自己的楼盘，海南楼市呈现出难得的火爆现状，楼市价格更是只升不降，房子供不应求。为避免房价过高、过快增长，防止楼市泡沫悲剧重演，海南省xx于20xx年4月出台了全域调控政策，旨在给火热的楼市降降温。尽管海南现在买房的门槛提高了，可是开盘即售罄的状况屡见不鲜。为什么出现这样的局面呢？通过分析我认为主要有以下几个方面因素。

一是独特的地理环境。海南楼市消费群体相当一部分是北方人，北方人之所以喜欢海南岛，是因为北方冬天天寒地冻，气候环境恶劣，而海南四季如春，有丰富的海岸资源，有温暖的明媚阳光，有茂密的热带雨林，有清新的有氧空气，有原生态的风土人情，是他们“春暖花开”、“推窗看海”休闲度假的梦想天堂，而独特的地理位置让这个美丽的岛屿成为享誉全国乃至全世界的国际旅游岛。

二是良好的公共设施。源源不断划拔土地，投入大量资金完善社区休闲小站、健身场所、信息宣传配套设施和“菜篮子”工程等，给市民的衣、吃、住、行带来极大便利。城市绿化、街心公园、大型广场、湿地公园不断投入使用，成为市民日常休闲的好去处。另外，海口、三亚大型、超大型购物中心，大大满足人们日常购物需求，位居亚洲第一的三亚免税店更是吸取国内外游客慕名而至。

三是畅通的交通线路。海南田字型高速公路网即将全部贯通，环岛高铁已成为人们出行的首选；海口、三亚国际机场年运载量逐年增加，已启用的博鳌机场和即将要筹建的第四个机场，将大大方便旅客出行。而非常成熟的城市公交系统解决了大部分人出行问题。

四是健全的医疗体系。xx非常重视老百姓的医疗和健康工作，20xx年xx划拨大量土地在各县市修建或扩建医院，医疗保障方面也在逐步完善中。目前，文昌、琼海等地已建成许多养老基地；三亚的海棠湾现规划为健康度假中心，并且引进多家健康产业机构。这些配套设施的完善，能够更大程度上满足旅游、度假、疗养和“候鸟”人群的需求。

五是改善性刚需猛增。一方面是以海口市坡巷村为代表的旧城改造不断推进，拆迁后原住居民需要另找住宿，而相当一部分租户也需要一个长期稳定的住所。另一方面是省xx推出的人才引进政策，吸引了一部分岛外人才前来就业，这些“新海南人”更需要一个稳定的居所，这些因素都推进了房地产的发展。

总的来说，海南的房子好卖，是因为海南的环境好，空气好，风景好，这就是海南的魅力所在。

（二）政策调整后的现状

不难看出，火爆的楼市背后难免有炒作的成分。根据xx“房子是住的不是炒的”指示要求，xx实行限购政策后，“疯了一样的”房价得到进一步抑制，然而房子总归是要住的，况且中国人自古以来的观念就是“安居乐业”，拥有一套属于自己的房子是一生的奋斗的目标之一，再加上无房难结婚的观念影响，本地居民对房子仍然有需求。另一方面，房地产开发用地供应受到限制，新建商品房供应量有限，导致房价稳居高位。换句话说，xx调控土地开发后，出现了僧多粥少的现象。在走访海口xxx、xx城、xxx园等10多个楼盘了解到，买房需要先报名，再摇号，后选房，有的楼盘拿到号后还要先买车位才能选房，造成一房难求、有钱也难买到房的情况。我们在项目了解到，该项目第三期计划开盘400套房子，而报名人数已达到8000多人，其中只有5%的人能买到房子，让许多人望房兴叹。事实上，海南的房地产市场现状是“房价永远是昨天的便宜”，有的人因为房价太贵而犹豫的时候，有的人已经在摩拳擦掌，等着掏腰包了。因此说，海南楼市住上走趋势还会在继续，因为市场就在那里，刚性需求就在那里。

海南位于中国最南端，陆地总面积3.5万平方公里，20xx年海南人口数量约为867.15万人，与香港接近，而陆地面积是香港的30余倍，也就是说人均占地面积是香港的30余倍，总的来说，海南是一个地广人稀的舒适宜居之地，我们可以大胆展望，随着自贸区、港建设的继续推进，海南外来人口还会继续大幅度增长，同时也会带动住房和配套设施的需求，海南的房地产市场仍然有较大的增长空间。而作为房地产开发企业来说，只有遵守市场规则、把握客户需求、保证产品质量开发出来的产品才能获得市场青睐和客户认可。而作为中小企业来说，面对新的形势、新的变化，只有扬长避短、转变观念、拓宽思维、及时变革，冲破发展瓶颈，才能开辟出xx企业发展的新路子。

**房地产市场调研报告篇八**

从20xx年至今，房地产行业经历了萌芽、发展、壮大的规模态势，企业也从最初的混乱向平稳和有序迈进。据不完全统计，xx市目前的房地产开发企业近千家，有项目企业预计300余个。单拿为例，房地产企业已达428家，开发项目120余个，我们从税收这个角度就可以衡量出房地产业这几年的发展。20xx年税收收入0.9亿，20xx年截止11月份，已增到12亿，房地产行业已占地方税收收入50%以上。可以说，房地产行业已成为小店区支柱型产业，该行业的兴衰成败直接影响地方政府财政收支情况。

纵观200xx年-20xx年xx市房地产走势，我们发现，在经历了“控制房价过快上涨”“抑制房价过快上涨”“遏制部分城市房价过快上涨”的过程中，xx市的房价一直打着政府宏观调控政策的擦边球，受政策影响不大。在刚刚闭幕的xx届三中全会上，关于对财税体制的改革，集体土地使用权的变化，以及房地产税的开征及推广，这些政府宏观调控政策的实施都会对房价产生一定影响。

我们辩证地得出结论，对普通住宅的刚性需求稳中缓升，而对非普通住宅、商铺等高档住房或奢侈品房的价格将会下降。

二、影响房价的变动因素

土地费用：目前这是重要组成部分。政府是土地财政，财政中一大部分源于政府转让土地使用权的收入，也就是卖地，地价越高，土地成本越大，这部分成本都会转稼到消费者头上。随着改革力度加大，中央对财税体制的改革，土地财政的现象会逐步改善，那么关乎国计民生的普通住宅的供应将会增大，也就是说未来房地产市场的改革方向要从需求市场向供给市场转变，根据经济学中需求供给函数的变化，供给增多，则同样的均衡量下，均衡价格下降，因此这是对房价的重要影响因素。

税金及费用：20xx年房地产企业的税负率7%左右，目前的税负率近13%。拿目前销售不错的首开房地产来说，当年的销售收入过1.2亿/80套，新增税负就要达到600万，平均每套房多承担税负7.5万，平均每平米房价增加535元。

房产税的开征现状：对从价的按房产的1.2%征收，从租按照12%，但对国家机关企事业单位以及军队的房产免税，对个人的非营业用房产免税。

三中全会对财税体制改革的方向要开征房产税，但对保障居民起码生活水平的用于个人居住的非营业用房产我们认为开征的可能性很小。那么税制改革就不会影响到普通住宅的房价，所以我们认为普通住宅会按照市场供求关系确定价格，从趋势来看应该是上升的。

对于非普通住宅，利润空间较大。我们做过调查，恒实平阳的房产销售收入70%来自于商铺及写字间，开盘时4万/平米，目前已升至6万/平米。随着房产税的开征，投资者会转向别的投资市场，导致市场上房屋供大于求房价会下跌。拿星河湾来说，开盘时一房难求2万/平米，到目前已降至1.8万/平米，该处房产代表了将来高端奢侈品房屋的价格走势。

其中，国民经济发展水平、居民收入水平，随着经济社会的发展，这两项都是逐年递增，这些因素会影响房地产市场的总体供求，特别是影响需求。通常来讲，一个地区的经济发展水平越高、经济增长越快、产业结构越合理、就业率、收入水平和投资水平越高，财政收入越多、金融形势越好，房地产市场需求就越大，房价总体水平也越高。反之，房价总体水平越低。从中国的情况来看，改革开放20多年后的今天与改革初相比，房价有了巨幅增长，就是源于全国的经济发展水平、居民收入水平等一系列经济因素方面的迅猛发展。

三、政府的调控政策

国五条细则中未提及征收二手房交易20%的个税问题。随着市国五条细则的出台，太原楼市开始趋于明朗化，接下来一段时间成交量可能会有所上升;但也有相关人士反映：市房管局对新建商品住房价格增幅高于城镇居民家庭人均可支配收入实际增幅的企业，加大了(销)预售证等相关证件的审评力度，这在一定程度上将导致部分有合法证件的房价正再一次涨价。

四、房地产公司如何确定未来的经营战略

一线城市由于经历了几轮调控的洗礼，开发商相对比较理性，通过降价来促进销售已经成为一种常态，那么就需要减少开发商的利润来降低房价，吸引消费者，达到销售目标。

对于二线城市来说，对于普通住宅的销售，如正规、知名房地产商，如首开等，房价缓中有升，对于高档房，如星河湾，房产商就要缩小自身利润空间以寻求更多的市场。

**房地产市场调研报告篇九**

人浏览，上线第一天点击量过万，而在上线第3天点击量竟然突破了25000……目前很多项目置业顾问已经开始这样使用这个工具：利用手机号，加客户的微信，发看房链接到客户手机上，引导客户看环境，再看户型。。.。..(此信息有贵州房地产qq群得知)

2、花果园“连锁式销售中心”：由于楼盘较大，销售人员较多，据了解花果园最多时销售人员为5000人，目前1500个销售人员，一个销售中心不能满足需求，因此增设临时咨询点，目前花果园项目临时咨询点遍布整个贵阳市，据工作人员透露大约有300个左右，把一部分销售人员派出销售中心，分散到各临时咨询点，一方面最大化调动销售人员积极性，另一方面起到宣传作用，降低宣传成本。

3、完善的销售体制和先进的销售宣传工具。走访到花果园项目销售中心，进入眼帘的是一遍人身鼎沸，紧然有序的销售场景，销售人员专业的讲解和热情的接待，孜孜不倦的带看现场，无论从各方面来讲都让客户感觉到楼盘本身的魅力。另外一方面，从客户接待，到客户定房，再到客户交款，再到客户办理手续，整个过程设立专人专办，紧然有序。同时设立售后服务和客户投诉部门，这一整套体制接近完美。再来看销售工具，花果园超大荧幕宣传片，让客户身临其境，享受其项目本身所带来的震撼感。另外其他项目也有比较先进的销售工具，比如中国水电〃观府壹号，单体户型模型采用超大平板显示器显示，客户可以看到平面图，3d立体图像等，确实感受到视觉带来的冲击感。

本次贵阳之行，给我和我的同事带来全所未有的全新感受，并看到和学习到一些我们所未知的营销理念。同时也体会到自身的不足，无论是产品规划上的.，销售体制和管理上的都有全新的收获。针对马龙广电文化项目，我个人提出以下建议：目前项目最大的问题在于工程资金支付困难，而面对本身产品上的一些规划缺陷，尤其是商业部分，面积过大，总价较高，短时间销售完毕，比较困难，商业部分占销售总额的50%。因此只能集中消化住宅和地下车位来缓解资金压力。然而面对目前马龙房地产市场竞争激烈，客源较少，又如何度过销售低迷时期？建议：

1、推出特价房源，针对94.03㎡住宅，低价出售一部分，不分楼层，每套25万元。

2、针对顶层跃层住宅，采用捆绑式销售，买房子送车位。

3、车位目前报名情况不理想，报名10组客户，为促进全部成交，建议价格定制为7-8万元/个，优惠后7-7.5万元每个销售。剩余车位待住宅和商铺全部销售完毕后在销售，销售价格可为9-10万/个。

4、提高销售服务质量，严格要求销售人员的行为规范。

5、尽快完成项目整体工程形象，外立面的拆除和粉刷。

6、据了解，龙翔路扩建工程，政府已经在动员拆迁，预计xx年7月通车，据此，将拉动商业部分的销售。

**房地产市场调研报告篇十**

南京房地产开发投资额仍在增长，销竣比显示供需仍不平衡。20xx年南京房地产开发累计投资额445.97亿元，同比增长27%，20xx年1-2月房地产开发完成投资额77.2亿元，同比增长41%。20xx年以来平均销竣比为2.64，20xx年全年呈现供不应求的局面，但是20xx年前两个月销售面积跟不上竣工面积，主要原因可能是受市场拐点论的影响。

20xx年1-2月份商品房销售均价为5331元，同比20xx年2月份增长10.1%，相比20xx年全年销售均价增长0.5%，但是比较20xx年末的销售均价略有下降。20xx年12月份南京市商品房成交量显著放大，20xx年前两个月成交量较少，相比20xx年1-2月份同比减少60%多。

20xx年前4个月南京住宅市场成交量表现比较平稳，较20xx年同比有所减少。20xx年3月份累计成交面积约40万平方米，同比减少17%左右，4月份截至到4月22日累计成交40.2万平方米，有望超过3月份的成交量，但同比20xx年4月仍有缩减。

南京未来两年的住房建设计划将提高响应政策号召，土地供应不会对房地产市场过度限制。未来两年南京的住房建设计划将逐步落实90/70政策，增加中低价位、中小户型商品房的供应量，加大保障性住房的投入，由于存量土地比较多，20xx年土地供应相比20xx年减少135万平方米左右，但是20xx年将在20xx年的基础上增加200万平方米的土地供应，因此未来两年南京房地产市场不会受到土地供应的限制。

20xx年，南京市商品房全年销售额为603.51亿元，销售面积1137.88万平方米，销售均价为5303.8元/平方米，其中住宅全年销售额533.42亿元，销售面积为1064.52万平方米，销售均价为5011元/平方米，现房全年销售额为77.58亿元，销售面积为190.27万平方米，销售均价为4077元/平方米，期房全年销售额为455.84亿元，销售面积为874.24万平方米，销售均价为5214元/平方米。

20xx年1-2月份南京市商品房销售额为24.74亿元，销售面积46.41万平方米，销售均价为5331元，售价同比20xx年2月份增长10.1%，相比20xx年全年销售均价增长0.5%。其中住宅销售额为20.61亿元，销售面积42.63万平方米，销售均价为4835元/平方米，同比增长16.23%，现房销售额为2.05亿元，销售面积为4.37万平方米，销售均价为4691元/平方米，同比下降22.2%，期房销售额为18.56亿元，销售面积38.26万平方米，销售均价为4851元/平方米，同比增长27.83%。

从各月商品房销售均价的走势来看，20xx年南京商品房销售均价呈现稳步上涨态势，但是20xx年末到20xx年初房价有略微的下降。

从图表6的每月销售量来看，20xx年12月份南京市商品房成交量显著放大，20xx年初可能受淡季因素和房地产拐点论影响，成交量较少，相比20xx年1-2月份同比减少60%多。20xx年以来，南京市各区域板块住宅成交数量不一，成交量位居前两位的是江宁和浦口两大板块。截至到20xx年4月22日，江宁板块累计成交近5000套，约38.9万平方米，浦口板块累计成交近3400套，约32.9万平方米。江宁板块3月份成交约11.5万平方米，浦口板块成交约12.44万平方米，分别占全市总成交额的29%和31%。河西板块属于南京市的高尚住宅区，该板块的项目大多属于知名开放商，楼盘房型结构和质量也相对比较好，但是价位偏好，离市中心较远，适合有车族的消费群体，20xx年该板块成交量位居全市，城南板块4月份成交量有显著放大，截至到4月22日，城南板块4月份成交近8.7万平方米，占全市总成交量的14.8%。

平方米以上，位置较偏的苏宁千秋情缘在7000元/平方米左右。建邺区的楼盘大多集中在河西板块，该板块环境比较好，楼盘质量也比较高，知名地产开发商如中海地产、万科、栖霞建设等都在该板块开发项目，老南京和新南京都喜欢在此安家落户，目前该板块的销售均价都在10000元/平方米以上。

根据南京市住房建设计划，20xx年南京各类住房上市量将达1120万平方米，其中普通住房上市总量约850万平方米，经适房(含廉租房)约240万平方米，比20xx年120万平方米的经济适用房供应量增加了近一倍，中低价商品房约30万平方米。20xx年南京廉租房建设计划投入资金3.6亿，筹建廉租住房1000套，约5万平米。20xx年各类住房建设用地计划供应量为850万平方米，其中住房建设用地700万平方米，保障性住房建设用地约150万平方米，相比20xx年土地实际供应量985万平方米减少约135万平方米。

20xx年南京普通住房上市量约800万平方米，相比20xx年的850万平方米有所下调，其中，中低价位、中小户型商品房约560万平方米，将逐步落实90/70政策;经济适用住房约225万平方米，与08的计划基本持平;中低价商品房(含限价房、拆迁复建房)可上市供应总量为60万平方米，比20xx年30万平方米的供应计划将近翻了一倍;廉租房建设计划投入资金3.4亿元，筹建廉租住房1000套，约5万平方米。20xx年各类住房建设用地计划供应1050万平方米，其中各类普通商品住宅建设用地850万平方米，保障性住房建设用地200万平方米，相比20xx年的土地供应量有所增加，预示土地市场将持续活跃。20xx年南京市住房建设计划总量与20xx年大致持平。

总的来或，未来两年南京的住房建设计划将逐步落实90/70政策，增加中低价位、中小户型商品房的供应量，加大保障性住房的投入，由于存量土地比较多，20xx年土地供应相比20xx年减少135万平方米左右，但是20xx年将在20xx年的基础上增加200万平方米的土地供应，因此未来两年南京房地产市场不会受到土地供应的限制。

**房地产市场调研报告篇十一**

大丰港是江苏省委、省政府重点建设的江苏沿海三大深水海港之一。大丰港处于江苏省1040公里海岸线港口空白带的中心位置,距上海港250海里、连云港港120海里、秦皇岛港490海里、距日本长崎港430海里、韩国釜山港420海里，可经上海港、釜山港直达东南亚和欧美各大港口。凸显的区位优势，使大丰港成为江苏沿海中部及周边地区与国际市场接轨的大跳板。

这里交通运输十分便捷，集疏运条件具备。大丰港与沿海高速、宁靖盐公速、徐淮盐高速、京沪高速、新长铁路、通输运河相连。苏通长江大桥已经建成，从沿海高速公路到上海市区仅需2小时车程;大丰港距盐城机场仅45公里，盐城机场已开通至北京、广州、云南、温州、南昌、韩国首尔、香港等地航线。疏港四级航道200xx年12月开工建设，经通榆运河可直达长江水系;大丰港至大丰市区双向8车道的通港大道正在建设;在盐城至大丰港的高速公路即将开工;新长铁路大丰港支线已列入国家规划。“海、陆、空”现代化立体交通格局已经形成，成为江苏新型的海河联运口岸。

大丰港直接覆盖苏北、苏中及淮南的广大区域。年货物可供吞吐量逾8000万吨。每年直接供应或经过该地区供应的大宗货物中仅煤碳就达3000万吨，木材达300立方米，集装箱生成量50万teu，各类化学品500万吨。

在大丰港新一轮城市建设高 潮的带动下，全港房地产业继续稳步、健康、持续发展，房地产立项数量、商品房施工面积、商品房竣工面积，实际投入资金、实际销售面积等较上年都有较大幅度增长，整个房地产呈现出欣欣向荣的态势。

然而当前房地产还处于买方市场，消费者的购房变得加理性，因此研究购房者的需求具有更加重要的意义。为此，我司进行了“东莞市住房消费状况研究”的市场调研活动，我们从东莞市常平镇的总体住房消费者的角度出发，对民众对住房需求特点以及置业特点等进行了较为分析和研究。以此作为我司常平项目下阶段销售的市场依据。

二、宏观规划对常平房地产的影响

大丰港海港新城是按大丰港经济区总体规划建设的一个独立新城，按照“一年拉开主框架，二年初见成效，三年建成2平方公里，五年建成5平方公里、5万人口的港城启动区”的目标，以“规划指导、集中开发、环境先行、政府引导、市场开发”为原则，科学策划、科学开发。启动区的控制性详细规划建设海港新城东至城东路(原海堤公路)、南靠疏港路(s332省道)、西接滨湖大道、北临通港路。

港城启动区先期已建成海关、商检、海事、国土办公楼等开关通航必备的行政建筑设施。配套建成了海关桥、港华桥、浔阳路、洋辉中路、港华路等市政道路和桥梁。目前正在实施五温泉假日酒店、人工日月湖工程、花园路、晨星路、环湖路、洋辉路北段和中段以及大丰港海洋学院体育场的等项目，并在此基础上建设港区行政中心，启动开发附近居住小区和商贸区，引导周边地区的人口移居，为新中心区开发注入活力。

启动区的中远期，在港口、工业区进一步发展的基础上，将以大型房产项目的开发带动启动区商业金融、生产服务的进一步发展。以日月湖为中心的游乐休闲设施的开发带动整个区域进一步发展。以洋辉路北侧休闲娱乐区的开发和公园居住区的高档居住区开发为主要方向，同时实现湖西文化中心区的建设，确立启动区的形象。

按大丰港作为盐城港主港区的定位，大丰港海港新城将定位为盐城主城区的“副核”组成部分，大丰港区重要生活后勤基地，公共服务核心。港城建成后将集行政、商贸、金融、信息、文化、娱乐、游览等功能于一体，必将成为海港新城能量集聚、规模效益最先集中的地区，是实现港区一类口岸一站式服务的重要举措、“以港兴工”、“以工兴市”方略的重要体现、海港新城经济增长的重要区域。

港城5平方公里启动区规划结构为：一湖映五区、五洲拱日月、玉带系南北、璀璨夺星光。一湖映五区，一湖指4平方公里的人工湖——日月湖，环湖布置居住、科研、商业、综合片区。五洲拱日月，指别墅、休闲、餐饮、公园、文化中心等象5个小绿洲聚集在日月湖上。玉带系南北，指一条绿化生态走廊由南至北把日月湖和湖北面的大型生态绿地和湿地公园联系在一起，形成共同发展之态势。璀璨夺星光，指日月湖上各种活动设施丰富多彩，各类岛屿与建筑群像珍珠一样洒在日月湖上，它们的倒影与日月湖一起形成一道亮丽的风景线，好比天上的繁星一样褶褶生辉。

三、房地产市场分析

针对本案滨湖佳苑附近几个楼盘市调分析。

星湖花园房价均在4000左右，工人工资在150到160左右，打桩6到7元一米，多层12米，高层要20米道30米，土建的成本1400左右，发包价格不明，无土地成本。

---市场结论：

1、常平房地产市场前程看好，但其竞争也是日趋激烈，品牌竞争无论从开发经营，到施工设计，还是物业管理，销售服务越来越注重品牌的效应。

2、常平市场正从过去的外销主导向内销转变，由于港人(含其它外销需求部)与大陆与内销置业者的消费习惯不同，新开发楼盘的规划更注重对内销市场的偏好。

3、内销市场的主力需求以相对较大的住家型物业为重，集中在100—140平方米，三户二厅为主，相对创新的错层与跃式较受消费者的青睐。

4、常平房地产市场住宅销售的价格平稳，实际成交价集中在2700-4000元/平方米区间，个别楼盘因其早期设计不适应市场需求而价格下调，现整体市场环境除部分投资型产品和品质较好的项目外，都呈现出销售缓慢的情况。

**房地产市场调研报告篇十二**

1、房地产市场迅猛发展

据统计，20xx年该市共完成房地产开发投资133。23亿元，其中住宅投资额104。62亿元，同比分别增长了39。86%和50。51%；施工面积1414。97万平方米，其中住宅1106。59万平方米，同比分别增长了32。03%和33。34%；新开工面积710。95万平方米，其中住宅555。75万平方米，同比分别增长了19。02%和18。28%；竣工面积566。39万平方米，其中住宅464。99万平方米，同比分别增长了53。33%和59。25%；20xx年1—2月在城镇以上投资额中房地产完成投资19。24亿元，增长45。9%。

与20xx年同期相比，投资额、施工面积、交易面积、成交额的上升趋势十分明显。而开工面积、竣工面积、销售面积略有上升。这些数据与预测的需求量有一定的差距，说明中央宏观调控措施的实施，对房地产投资膨胀势头已得到有效遏制，合肥市住宅建设与房地产开发市场继续持续快速健康发展的良好态势。

2、合肥市房价一路走高

目前合肥市商品住房预售均价（不含三县）为2722元/平方米。而据同一部门的信息，20xx年6月份，合肥商品住房预售均价仅为每平方米2450元左右。从数字来看，虽然目前合肥住房均价低于全国平均价约100元，但由于房价上涨速度较快，居民感到难以承受。这一上涨势头在20xx年8月份以后开始趋于平缓。

据悉，20xx年新建楼盘中房价在4000元/平方米以上的约占12%；3000—4000元/平方米的约占52%；20xx元/平方米左右的占8%。从售价上看，20xx—3000元/平方米的住宅销量逐步扩大，3000—3500元的也有大幅增长，单套40万元的住宅销售增长迅速，占总销量的近32%。由于居民收入的提高、住房购买方式的多样化及人们消费观念的成熟，购房者已不仅只看房屋本身，而更注重整个小区环境及附属设施、交通因素；此外，伴随房地产投资的进一步升温，住宅投资已成为居民投资置业的新趋向。

3、商品房总体上供小于求

据合肥市房产局相关人士介绍，20xx年，合肥房价上涨的因素很多，诸如土地招牌制度的实施、拆迁成本增加，住宅小区总体建设品质的提升、投资成本的增加等，都影响了房价的上扬。同时，购买力的增加和市场供求量不符，也导致了房价上涨，而目前合肥市的商品房总体上呈现供小于求的局面。需求快速增长主要是因为合肥城市化进程的加快，据统计当发展中国家人均gdp达1000美元，城镇化率达30%时，城镇化将进入快速发展期。目前中国的城市化已处于快速发展阶段。人均建设用地115平方米，城镇化水平达60%。合肥市目前的城市人口约180万，城市用地约170平方公里，城镇化水平在45%左右。

4、卖方市场渐变买方市场

在20xx年国庆节期间举办的合肥房展会上，上海绿地、浙江绿城、深圳建设控股、奥园集团、华彦地产等发达地区的知名开发企业和专业顾问机构纵横驰骋、人气沸腾，显示出良好的市场操作能力。外来开发企业的大量涌入对合肥房地产市场产生了较大影响，不仅为自身发展创造了机遇，也提升了合肥房地产的开发水平和营销理念，推动了合肥的城市建设：大大提高了合肥楼盘的品质和销售速度，带动二手房市场快速发展，加快合肥房地产市场的市场化进程，更新合肥本地消费者的投资置业观念，促使合肥房地产市场重新洗牌，部分开发水平低的企业逐步退出市场。不难看出，引入专业化、职业化、细分化、周期性的市场概念，注重团队精神、游戏规则、战略思维和资本意识等先进理念，并借鉴发达城市已经运作成熟的经营管理、营销手段，对合肥房地产市场发展十分重要。

二、合肥市场潜力购房消费者特征分析

消费者是房地产住宅市场的主导力量，然而消费者的住房需求在一定时期内随着收入与观念的变化对住宅的需求也必然会呈现不同的特点与趋势。

1、购房需求更旺，购房群体更年轻

按照中等发达国家水平，在人均使用面积达到30平方米之前，住房需求会持续旺盛。目前，合肥市城镇居民人均使用面积为18。12平方米，市场需求仍有强大的增长后劲。本次调查结果显示：20xx年初有70。12%的合肥居民打算在近两年购房，购房意向较20xx年上升18。7%。而且在打算购房的人群中，23岁—39岁的占85%，比20xx年提高了16。9%，其中购房主力群体这两年发生了显著变化，20xx年消费意向最强的群体是30—39岁者，占被调查总体的37。7%，而20xx年主力消费者年龄下移，为23—29岁，占被调查总体的比例为47。8%。

2、不同年龄消费者购房意向分布

购房群体在年龄上的变化究竟会对合肥房地产市场产生什么样的影响呢？研究分析20xx年住房消费市场在以下方面发生了变化：

四是20xx年高档市场基本上维持原有的发展状态，从需求上讲，没有太大的变化。从不同年龄层住宅需求来看，20xx年的合肥房地产市场的总体趋势是：低端市场需求增长、中端市场需求萎缩、高档市场需求略升。

三、合肥土地市场发展

自20xx年以来，安徽省的土地开发与购置、房地产投资与施工面积、开工与竣工面积、商品住宅销售的总量和增长情况等，一直处于中部地区之首或前列，而作为省会城市的合肥，又占到了安徽省的1/3。20xx年合肥市出售四类经营性用地7000余亩，供应总价达65亿元，政府直接受益近30亿元，更是座上中部地区省会城市的“头把交椅”，在全国也占有非常重要的地位。而实际成交76宗，成交面积约5990。8亩，较上年增长11。5%，成交仅额约415867。1万元。（注：以上数据为20xx年度主要上市交易土地使用权项目，不含1月份成交项目和面积为20亩以下项目）

按区域划分，20xx年合肥市成交地块位置都比较集中，其中蜀山区成交地块最多共32宗，成交面积约2480。7亩，成交金额187537。7万元。其次为龙阳区成交14宗，成交面积约933。1亩，成交金额71764。4万元。瑶海区成交11宗，成交面积约367。8亩，成交金额约13961。7万元。

土地资源是国民经济发展的基础，政府只有掌握了足够的土地储备量，才能保障城市建设对土地需求供应的及时性和对土地市场的控制权，从而解决土地市场混乱无序的状态，遏制土地隐形市场，防止土地市场大起大落，促进房地产市场稳定健康发展，保障国民经济的可持续发展。20xx年合肥市确定在城市规划圈600平方公里范围内四类经营性用地上市计划为7300亩，土地储备交易中心严格按年初公布的项目区位供地，在盘活存量、合理规划增量方面达到了政府调控的要求。

四、未来合肥楼盘的发展趋势

1），小高层住宅应唱主角。小高层住宅兼有多层和高层的优势，比多层住宅节约用地，又比高层住宅节省成本和造价，人文环境和整体环境均比高层住宅好。

2），适当发展联体别墅区。开发区远离市区，自然条件和地理环境都比城区优越，适宜发展高档住宅区，这既可满足社会需求，又符合发展需要。

3），中小户型比例适当扩大。由于单身贵族、丁克家庭、老年空巢家庭越来越多，以及第二套住宅、5+2模式、旅居模式的大量涌现，中小户型住房无疑会成为这些人购房的首选，而且也是许多年轻夫妇购房历程中的第一个里程碑，这也就注定了中小户型住房将在二级市场上发挥举足轻重的作用。

4），居住性和适应性要增强。住宅设计从追求豪华外表和大面积转向追求房间设计“以人为本”和整体质量的提高。面积不一定很大，但要有比较合适的比例。空间可以灵活分划。为以后改造留有余地；要有良好的厨卫及空调设备，并具有一定的实用性和耐用性，任何年龄均可居住；在抗灾、防噪音、防污染等方面取得突破，以提高居住质量。

5），住宅科技含量要提高。要推广环保技术，使用无毒、无污染，节能型的绿色新材料；要实行分质供水和独立的取暖制冷及冷热水供应系统；实行三表自动收费、门禁、保安监控、紧急呼叫、灾情自动报警的智能系统；要运用生态技术，力求节约能源、减少污染。达到提高质量、缩短工期、降低成本、有效管理、改善环境的目标，促进人与环境的和谐发展。

文档为doc格式

本文档由028GTXX.CN范文网提供，海量范文请访问 https://www.028gtxx.cn