# 房地产市场调研报告(优秀10篇)

来源：网络 作者：暖阳如梦 更新时间：2024-09-05

*报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。那么，报告到底怎么写才合适呢？下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。房地产市场调研报告篇一人浏览，上线第一天点击量过万，而在上线第3天点击量竟...*

报告，汉语词语，公文的一种格式，是指对上级有所陈请或汇报时所作的口头或书面的陈述。那么，报告到底怎么写才合适呢？下面是小编为大家带来的报告优秀范文，希望大家可以喜欢。

**房地产市场调研报告篇一**

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。

**房地产市场调研报告篇二**

(一)房地产市场发展形势分析

近年来，在县委、县政府“奋力跨越争进位，富民强县快发展”等一系列方针政策的贯彻落实下，全县城镇建设步伐不断加大，房地产业由小到大，从弱到强，不断发展壮大。在保持市场供需总量平衡、供求结构基本合理，房地产价格基本稳定的态势下，全县房地产市场呈现快速运行的良好态势，房地产开发投资，开发项目施工、竣工面积，商品房销售面积等主要指标快速增长。房地产投资和消费为拉动我县经济增长和社会发展做出了重要的贡献。截至目前，我县具有房地产开发资质的企业已有17家，“十五”期间房地产开发投资累计完成6.3亿元，建设花园、锦华苑、公园、城南、金都、金明寓、栗园、金星等成规模小区8处，开发商品住宅6200套、56万平方米。房地产业的迅速发展，大大提高了居民的居住生活水平，为我县经济增长注入了新的活力。

目前我县房地产业处于相对平稳的发展时期，各类型楼盘销售情况良好。建筑类型方面，已建和待建楼房以砖混结构为主，框架结构楼房所占比重逐渐上升;楼盘品质不断提升，居住环境日益改善。\_\_年以来，在房地产市场供需两旺的同时，我县房地产开发楼盘的品质得到了不断提升，购房户的居住环境日益改善。住宅小区的环境和品位不断提高的同时也加大了居民对住房消费的吸引力。消费结构方面，主要以100平方米以上的大面积楼房为主，90-100平方米的小户型销售情况良好但数量较少，仅占年度开发量的25%左右。

总体看，\_\_年我县房地产需求增长速度将低于\_\_年，房地产供求形势进一步改善，房地产价格涨势将趋向相对稳定。今年以来，随着国家抑制房地产非合理需求的力度加强，增加中低价位普通商品住房等调控措施的实现以及二级市场的扩大，我县房地产市场供求形势和房地产市场结构将进一步得到改善。主要消费需求是外来经商务工人员、乡镇机关工作者及刚参加工作的大中专毕业生，他们成为购房的主力军;同时，个体从业者、私企老板及企业中的中高级管理人员对高档住宅的需求也将有所增加。商品房购买对象以个人购买为主，投资商尚未大量出现。房地产市场是否健康，一个重要标志是看市场化程度如何(特别是个人购房比例)以及投资性购房的比例。\_\_年，从购房者购房的动机来看，我县城区购房者中，购房用于自己居住的比例达到93%，以投资为目的占7%，而纯属投机炒作购房的比例尚不到2%，说明我县整个房地产市场并未出现大量投机者，整个销售市场处于自然销售状态。

预计房屋价格在较旺的实际需求的支撑下将继续上涨，涨幅经历了\_\_年爆发性增长之后，将趋向平稳，全年增长速度预计将小于\_\_年水平。\_\_年全县普通商品住宅平均销售价格为1280元/m2，同比上涨6.5%。受土地价格、建筑“三材”价格上涨和小高层商品房投放量的增加，以及商品房配套设施，环境建设档次提高等因素的影响，\_\_年全县商品房平均售价涨幅与上年基本持平，但市场供给与需求同步增长，商品房价格与商品住房价值基本相符，价格与价值之间并未形成较大的炒作空间。我县目前的房地产市场总体上没有呈现“泡沫”，并且还具有相当的发展空间。

\_\_年全县房地产开发完成投资2.05亿元，比上年增长19.8%。房地产开发投资占全县全社会固定资产投资比重达到5.17%，拉动全县固定资产投资增长4.5个百分点;对gdp增长的贡献率达到8.7%，拉动全县gdp增长1.2个百分点。房地产业已经逐步发展成为我县国民经济的重要支柱产业。同时房地产业为地方政府开辟了财源，每年对地方财政收入的贡献率超过了6%。拉动了社会总体消费的增长。\_\_年，房地产销售收入1.3亿元，按拉动消费系数1.4计算，拉动其他消费额1.82亿元，两项累计达到3.12亿元。同时为社会增加就业岗位5000余个。

(二)房地产市场发展存在的主要问题

1、住房供应结构不够合理。中高档住房供应量过大，中低价位的普通商品房供应偏少。90平方米左右的普通商品房供应量不足三成，严重供不应求。由于近年来我县商品房价格上涨较快，而居民的实际收入增幅远赶不上房价的涨幅，广大低收入群体只能望楼兴叹，希望能多推出经济适用房以及小户型楼房，以满足部分弱势群体的购房需求。

2、房地产市场监管力度不够。房地产市场信息系统，包括商品房预售和销售、二手房转让、房屋权属登记、房屋租赁备案、开发项目立项、土地出让、开发经营许可、规划许可、建设许可、开发建设条件与施工许可、房地产信贷等。房地产业涉及的十多个税种，由国税、地税、财政分别征收，计税方式复杂，征管难度大。建立房地产信息系统，一是能够很好地解决开发企业与购房者、管理者信息不对称的状况，增加透明度，为政府和有关部门实行监测市场运行的动态变化提供依据，有利于调控市场，规范交易行为，实现房地产市场监督科学化;二是以房地产交易中心为平台，以房地产信息为依托，实现信息共享，通过部门配合、环节控制，推动房地产税收征管精细化管理，达到“先缴税、后办证”的要求，以促进税收征管科学化。我县的房地产信息系统还没有建立，相关部门信息沟通、资源共享的机制尚未形成，不利于及时便捷地对市场进行监测分析，同时也造出市场信息不对称、透明度不高，不利于合理引导房地产投资和消费。

3、城乡房屋权属登记管理工作需要加强。由于房产管理体制不理顺，导致产权、产籍多头管理，市、县、乡镇房产分治。按照建设部建房(1997)173号文和省建设厅鲁建房发(1997)239号文《关于制作颁发全国统一房屋权属证书的通知》要求，一个县只能有一个发证机关，并且所颁发的房产证必须是经建设部备案、由北京印钞厂统一印制。县城规划区外的各乡镇、村街房产，特别是各乡镇驻地企业，因无法办理全国统一的房产证，所以不能办理房产抵押贷款、过户等手续，不利于企业和社会经济的发展。这不仅造成了工作上的扯皮，损害了群众利益，还造成了国家税费的流失。

4、部分开发商重视商品房建设，轻视配套设施建设的思想还很严重。相当项目配套设施水平低，配套不完善，开发项目整体功能差，造成消费者使用不方便，也给社会带来一些隐患。如绿地、公厕、幼儿园、超市、健身场、物业用房等这些基础配套设施多数小区没有或根本达不到设计要求。

5、违规开发的历史遗留问题有待解决。以前旧村改造和部分企事业单位自建房过程中，除还建本村居民和本单位职工住房外，还对外销售了许多手续不完备的房屋，驻城村街中也有个别住户在建房过程中少批多建，并将多建的住房违规出售，这些违规开发行为造成了房地产税费流失和不公平的市场竞争，对商品房市场带来很大冲击;也导致大量的房屋因手续不完备而不能确权和上市交易流通，影响了房地产市场的健康发展和社会的稳定。

二、关于规范发展我县房地产市场的几点建议

1、引导普通商品房建设，推行安居工程(经济适用房和廉租房)，调整住房供应结构。经济适用住房是指土地由国家划拨，各种税费减半征收，出售价格实行政府定价，按保本微利原则确定，主要面向社会上的中低收入家庭出售，是具有保障性质的政策性商品住房。我县目前为止未开发经济适用住房。\_\_年11月，由县房管局牵头，统计局、民政局等6部门参与组织了一次低保家庭住房状况调查。结果显示，我县低保家庭户主属“三无”、下岗、失业人员的约占97%，低保家庭无房户约为三分之一，有住房的用户，平均建筑面积小于45平方米的约占二分之一，且大多住房设施不全。所以，实施经济适用房和廉租房工程是广大中低收入者的迫切需求，是政府义不容辞的责任。另国办发【\_\_】37号文件已经要求，自\_\_年6月1日起，凡新审批、新开工的商品住房建设，套型建筑面积在90平方米以下的住房(含经济适用房)面积所占比重，必须达到开发建设总面积的70%以上。

2、注重规划，加快步伐，搞好城中村改造。城中村改造是加快我县城市化进程的重要举措。根据我县的旧城情况，待开发的区域很多，前景是好的，因此加快旧城改建工作将是大势所趋，势在必行。要以建设“临沂卫星城”为战略目标，坚持新区开发和旧城改造相结合，正确处理经营城市和旧城改造的关系，继续大力推进旧城区改造，力争在未来五年内，县城规划区基本消除危陋棚户区和“贫民窟”住房。严格控制企事业单位自建自用和零星插建性开发，改变过去那种局部改造、见缝插针的做法，实施地段开发与周边环境相协调的开发模式，对影响城市道路景观的危旧平房进行大面积拆迁。按照经济效益、环境效益、社会效益相统一的原则，实行统一规划，合理布局，综合开发，配套建设。坚持成区连片开发，开发一片，配套一片，完善一片，宁缺勿滥。建议县政府成立旧城改造领导小组，领导小组由县政府分管领导负责，县房地产管理局、县计划局、县建设局、县国土资源局、县物价局、临沭镇政府等单位负责人为成员。旧城改造项目实行挂牌公示制度。旧城改造拆迁安置补偿费和承担的城市市政公用设施建设费用可据实从该土地使用权出让金中补偿。要做好“模拟拆迁”：即先做被拆迁人的思想工作，处理解决好拆迁工作中的相关问题，后发布拆迁公告，最后签订拆迁协议。

3、严格控制机关企事单位自建住房。为满足职工住房需求，通过市场改善住房条件，临沭县人民政府下发的沭政发[\_\_]43号文中规定：“从\_\_年1月1日起，停止单位自行建设住房，需要住房的统一到县政府的住宅小区购买。”鲁政发[\_\_]22号文件中再一次规定：“从意见下发之日起(\_\_、3、22)，各级党政机关和事业单位一律停止单位建房，鼓励机关、企事业单位职工投资置业，通过市场改善住房条件。”最近建设部、监察部、国土资源部联合下发的建住房[\_\_]196号《关于制止违规集资合作建房的通知》再次强调，“自本通知下发之日起，一律停止审批党政机关集资合作建房项目。严禁党政机关利用职权或其影响，以任何名义、任何方式搞集资合作建房，超标准为本单位职工牟取住房利益。”因此，机关单位住房改造要走法制化、正规化轨道。要树立“要住房，找市场”的观念，杜绝新的住房实物分配和“委托代建”、“定向开发”等变相福利分房的现象。

4、加强农村房屋权属登记工作，建立城乡一体的房屋权属登记和档案管理制度。禁止其他部门发放不具法律效力的房产证，以维护正常的房地产市场秩序。

5、提升产业的整体水平和实力。行业内要树立现代的房地产经营理念，整体提升我县房地产企业的综合实力和水平，这是促进我县房地产业快速健康发展的根本所在。一是要注重铸造房地产企业的“航空母舰”。要通过重组、兼并、控股、引外靠优等方式，尽快创建能对中小企业有带动作用“航母”型企业，提高企业整体素质，增强生存与发展能力，提升综合竞争力。二是注重打造品牌。房地产企业要尽快适应市场需求变化，实施精品带动战略，提高信誉，建立品牌，扩大市场;三是要注重物业管理，充分利用房地产开发与物业管理的“情侣效应”，实现房地产开发与物业管理互促互动。四是要注重企业诚信和经济伦理。倡导房地产开发商要建起企业诚信档案，树立起经济伦理观念，在发展中讲究文化底蕴、道德因素、科技含量、绿色生态，尽可能地为消费者提供舒适、健康、优美、洁净、安全、方便和环保等各方面优良的产品。

6、各部门加强协调沟通，做好拆迁工作。近年来，城市房屋拆迁成为社会的热点难点问题。虽然城市拆迁工作是一项关系到加快发展经济、造福于民的好事，但在实际工作中，由于牵扯到各个方面的利害关系，特别是拆迁人、被拆迁人的经济利益问题，拆迁工作变得十分复杂，并出现了一些新问题，新情况。如我局在整理拆迁档案工作中发现，有的房产已拆除，但未到我局办理拆迁注销或变更登记等相关手续，导致一宗土地出现两套房产证，权属上容易产生纠纷，不利于房产档案的管理，至使有关问题难以及时妥善解决。根据国务院和山东省《城市房屋拆迁管理条例》的规定，计划、规划、土地等有关部门应当按照各自职责，协同做好城市房屋拆迁管理工作，使上述问题得以妥善解决。

7、加快房地产交易大厅建设，强化市场监管。我局在已建成房地产交易中心的基础上，决定整改再进步，效率再提高，建立真正意义上的“一站式”服务大厅，每科室都有一名工作人员进驻大厅，群众进一个门，领一份表，就可办妥所有手续。同时，在交易大厅门口还有各开发公司简介、年度开发量、楼盘介绍、联系电话等宣传图板，形成了一个“房产小超市”，既方便了人民群众，又宣传了开发公司，可谓一举双得。目前这一工作正在紧张有序的进行之中。

**房地产市场调研报告篇三**

全区计划开工的各类商务楼宇共计18座，建筑面积约165.7万平方米。其中，商务商业楼宇(含商务办公楼、商业卖场、宾馆酒店)8座，建筑面积82.1万平方米，占49.5%;企业购地自建用于办公或租售的楼宇(含工业园区、科研楼等)7座，建筑面积39.8万平方米，占24.1%;营利性科、教、文、卫办公楼宇1座，建筑面积10万平方米，占6.0%;城市综合体和其它商务楼宇2座，建筑面积33.8万平方米，占20.4%。

调查表明，温江作为一个快速城市化并正在萌芽成为中心城区的重要区域，处于成都西向城市群的重要节点，是名副其实的“成都西向交通枢纽”，发展楼宇经济的区位优势十分明显。近年来，随着我区加快构建以现代服务业为主导的现代经济体系、大力“兴三优二、一三联动”产业发展战略的实施，全区教育、医疗、体育、金融、保险、商务服务、旅游等高端服务业发展开始起步，资本、科技、人才、信息等生产要素逐渐汇聚，楼宇经济也呈现快速发展的好势头，展示了巨大的空间和潜力。目前全区已建成和在建、计划开工的各类商务楼宇共达97座344万平方米。而且从其空间分布上看，主要集中在光华片区，之后是科技园片区、医学城片区和体育城片区，4个片区楼宇面积占全区总数的98.7%。不仅从总量上足以承载和支撑起我区楼宇经济发展，而且从空间上主要分布在配套较为成熟、产业规划较为商端的区域版块内，这对我区楼宇经济的发展和现代服务业的培育，无疑是十分有利的。尤其是随着西部新城建设的快速推进，其积极作用将更加凸现。

但是，如果进一步作深入分析比较，我们也会发现，我区商务楼宇虽已初具规模，但自发配臵的特征比较明显，与其它中心城区和先进城市的楼宇经济发展水平相比，在发展规模、功能配套、发展层次等方面还有较大差距。突出表现在三个方面：

我区现有楼宇大部分都是综合性的，商务、商业、住宅混建混杂现象突出，商业楼宇占比较大，商务楼宇占比较小，对于发展总部、医疗、体育、金融、信息、商务服务、创意等高端服务业的带动作用不强，现有楼宇的结构远远不能适应区委选择的健康产业、文化产业、信息服务业、现代商贸业四大产业主攻方向。而经济较发达地区的楼宇已经呈现出产业集聚和专业分工的态势。如福州鼓楼区的力宝天马大厦已有省国旅等10多家旅行社入驻，五四路和湖东路一带楼宇集中了全省约1/3的律师事务所，形成了一定规模的中介机构汇聚地;武侯区拥有纯写字楼宇11座，面积86.3万平方米。楼宇特色不鲜明，专业化不强，就必然导致入驻企业关联度低，难以形成品牌效应和集群效应。

从外部环境来看，交通、停车、市容卫生等问题影响着楼宇的发展。老城区虽然商业、生活配套比较完善，但楼宇建造时间较早，硬件设施老化，普遍存在电力供应紧张、停车泊位不足、物业管理不规范等问题。新城区楼宇主要沿光华大道两侧开发，在硬件条件上有了很大改善，但也存在着功能定位不明确、生活配套不完善等问题。从内部环境看，商务楼宇的智能化、自动化、信息化水平及物业管理水平不高，影响了整个商务楼宇的档次。目前，按照市商务局牵头制定的《成都商务写字楼等级指导标准》，我区还没有一座甲级写字楼，甚至没有一座乙级写字楼。而锦江区现有甲级写字楼7座，占全市13座甲级写字楼的53.8%。楼宇档次低，就难以吸引国内外大型企业、龙头企业入驻温江。

通过分析梳理，我们认为，温江楼宇经济发展不够理想，主要基于以下几个方面的原因：

一是重视不到位。通过调研，我们看到成华、锦江、武侯区都先后制定了楼宇经济发展实施意见，出台了完整的楼宇经济配套政策，成立了楼宇经济办公室，专门负责楼宇经济的管理和招商工作，有力推进了楼宇经济的发展。与之相比，我区楼宇经济发展工作尚未“破题”，全区上下对充分挖掘楼宇资源、加快发展楼宇经济的重要性、紧迫性的认识还不够，对楼宇经济在推进产业转型升级、构建以现代服务业为主导的现代经济体系中的作用认识模糊，对楼宇经济的研究还处于起步阶段。

二是机制不健全。发展楼宇经济是一项系统工程，需要政府、企业和社会的联动。而我区尚未建立系统的楼宇经济工作机制。目前，我区楼宇经济的建设管理职能分散在发改、建设、商务、工商等多个部门，难以形成工作合力，部门、片区、业主、入驻企业、物业公司等各方面的关系也未完全理顺。同时，在考核激励方面，目前我区尚未制定楼宇经济考核办法，没有形成层层抓落实的工作机制，基层发展楼宇经济的积极性尚未充分调动。由于上述问题的存在，我区目前对楼宇经济的“家底”尚未有全面具体的掌握，特别是对楼宇资源的界定、楼宇企业入驻状况、楼宇税收情况等不清，对楼宇经济发展中的问题也不能及时予以协调化解。

三是政策不配套。楼宇经济的发展壮大离不开针对性和操作性强的政策体系。杭州市政府出台了《加快楼宇经济发展的若干政策意见》，明确提出到20xx年力争全市新投入使用商务写字楼220座，其中高档写字楼70座，实现“亿元楼”30座等一系列目标，并制定了“五个一批”的具体工作安排，有力地促进了杭州市楼宇经济的健康可持续发展。我区虽然也已出台了促进现代服务业、现代工业、现代农业等相关扶持政策，但专门针对楼宇经济的政策措施还是空白，特别是引导楼宇经济有序集聚发展、推进楼宇招商、调动各方发展楼宇经济积极性方面的政策欠缺，这将不利于楼宇经济的快速科学发展。

四是宣传推介力度不够。成华区在建设龙潭总部经济城的过程中，加强商务楼宇的整体包装策划，大力宣传推介重点楼宇，创新楼宇招商方式，探索建立了政府、业主、物业公司、中介合力招商的联动机制，加大对品牌集团公司的引进，以吸引更多的产业链企业入驻，取得了明显的成效。而我区宣传工作做得少，缺乏针对性的重点推介，造成楼宇品牌不响，知名度不高，聚集效益不明显。

分析温江楼宇经济发展存在的问题，学习借鉴先进地区的发展经验，我们认为，要加快温江楼宇经济的发展，在总体工作部署上，必须注意从以下四个方面进一步强化相应保障。

1、加强组织领导。成立温江区楼宇经济领导小组，定期分析全区楼宇经济发展状况，对重大楼宇招商项目、楼宇经济发展中出现的问题及时提出处理意见，并督促各单位层层落实责任，及时掌握楼宇发展状况，以全面促进楼宇经济的发展。领导小组下设办公室，主要负责全区楼宇经济发展情况的收集、整理、统计、分析工作和重点项目、重点楼宇的服务、协调工作，处理领导小组的日常工作。

2、合理规划布局。根据城市总体规划、土地利用规划和相关产业规划，加快编制温江区楼宇经济发展规划，细化各功能片区发展规划。在空间布局上坚持“点块结合、以块为主”，合理布局全区楼宇经济的基本版图和发展内容，形成以光华片区、科技园片区、医学城片区、体育城片区等为核心，以光华大道为主轴的楼宇经济集群。大力发展特色楼宇，聚集一批健康产业、文化产业、信息服务业、现代商贸业等现代服务企业，逐步形成一批区域性的特色主题楼宇，如在医学城片区大力发展医学产业楼宇，在科技园片区大力发展信息产业楼宇。

3、制定配套政策。借鉴上海、杭州等发达地区以优惠的政策吸引商家、留住商家、扶持商家的普遍做法，进一步完善和实施鼓励楼宇经济发展的政策措施。鼓励楼宇开发，对示范性和带动性强的楼宇项目，在符合土地、城市等相关规划的前提下，优先安排用地指标;对新开发高档商务楼宇的，通过设臵相关前臵条件并实行保证金制度，在土地招拍挂时给予限地价等政策倾斜;对改造现有旧楼、配建停车设施、提升物业水平的，按开发面积或投入情况给予奖励补助。对提高楼宇出租出售率、企业注册率、本地纳税额，或者单幢楼宇年税收贡献上一定规模的，对有关工作主体予以相应奖励。

4、提升功能配套。从提升物业品质入手，狠抓硬件改造着力改善商务楼宇的交通、停车、电梯、电力、内部装修等方面的问题，大力提升楼宇内部智能化、信息化和便捷化程度，完善配套服务和设施，形成各种楼宇特色鲜明、功能完善、结构合理的格局。针对部分楼宇物业管理不到位，附加功能、个性化服务不够等问题，积极引入在社会上具有良好口碑和市场品牌、有成熟管理经验的物业管理公司对写字楼进行管理，形成区域性特色商务楼产业链，做优楼宇外部环境。同时，加快完善餐饮、购物、休闲、娱乐等配套服务设施，改善楼宇配套状况。

1、加大在建项目的促建力度。健全项目推进责任机制，加快推进重点楼宇项目建设，对成勘院总部项目、香港巨龙国际酒店等已经完成主体工程的楼宇项目，促使尽快投入使用;对省水电集团、成都新城西商业中心等在建项目及时跟踪了解项目进度，帮助协调解决建设过程中存在的问题和矛盾;对天来酒店、海科信息产业园二期等计划开工项目，促进其尽快开工建设。

3、快产业升级转型步伐，实现由普通制造业向高端制造业和生产性服务业的双重升级，打造集工业生产、总部经济和生产性服务业于一体的科技产业新城。这一过程将释放出大量的楼宇需求，建议进一步挖掘海科信息产业园、sbi创业街等项目的潜力，同步实施闲臵标准厂房的清理、改造，积极引进和新上一批工业总部经济项目和服务于园区工业生产和销售的产品研发、工艺设计、中介服务、配送服务、销售服务等公司、项目、行业，促进工业楼宇经济和生产性服务业楼宇经济的发展。

4、加大新建商务楼宇的力度。围绕健康产业、文化产业、信息服务业、现代商贸业等产业聚集发展的需要，整合楼宇地块资源，积极引入管理水平高、设计理念超前的房地产开发公司，高起点、高标准新建一批智能化程度高、设施齐全的特色、精品商务楼宇。尤其要按照全市的标准，尽快设计建设一批甲级写字楼，实现温江楼宇档次的大幅提升。并且可以考虑选择新城区中心位臵和黄金地段，按照“政府引导、社会投资、长期租赁”的模式，由国有公司引导建设一座城市标志性大楼，作为温江楼宇经济的样板工程，并以此为突破口，带动全区楼宇经济的发展。

5、加大招商营销力度。“一流的商家建造一流的楼宇”。只有投资方财力雄厚、建设方经验丰富、管理方运作规范，才能确保楼宇定位准确、设计科学、施工规范、功能完善。因此，招商营销工作是发展楼宇经济的重中之重。坚持政府主导、业主主体、市场配臵，创新楼宇招商机制，建立专业招商队伍，强化企业总部引进力度。全面掌握楼宇资源状况，加强整体包装策划，编印楼宇经济招商手册、建立对外推介网络平台，利用各种媒体及时发布信息，提高商务楼宇对外知名度。加强与外商联系，积极与各类知名中介机构合作，适时在香港、上海、北京等城市组织温江宇经济专场推介招商活动，努力引进高层次企业入驻。

**房地产市场调研报告篇四**

xx是湖南省会，位于湖南省东部偏北，是湖南的政治，经济，文教，商贸和旅游中心，是中南地区重要的资金，技术，原材料集散地和交通枢纽，东接浙赣，西引川黔，北控荆楚，南领桂粤，素有“荆豫唇齿，黔粤咽喉”之称。全市现辖芙蓉，天心，岳麓，开福，雨花五区和xx，望城，宁乡三县及浏阳市总面积1.18万平方公里，人口613万，其中城区面积556平方公里，人口199万。本次调研主要是为了了解xx地区的人均住房面积情况，针对xx年xx地区的400户住民进行的调查，通过了解这400户住民的现收入层次以及是否租房情况，以及不同收入层次的住房面积情况。用随机抽样调查法，抽取几个单元式配套住宅，进行上门访问调查。通过此次调研，我们了解了xx地区的居民人均住房情况，不同层次收入的人群所住房的面积也不同：10%的最低收入住房面积19.88平米，10%的低收入住房面积21.72平米，60%的中等收入住房面积28.50平米，10%的高收入住房面积35.93平米，10%的最高收入的住房面积43.60平米，总平均29.31平米。本次调查得出这400户不同收入层次的人群显示：有80%的户主住房情况低于总平均值，所以希望可以把住房情况变得合理化，更平均化。

(一)调研时间及地点xx年初至xx年末xx市区

(二)调研对象及范围xx市区随机抽取的400户住民

(三)调研目的了解了xx地区的居民人均住房情况，和不同层次收入的人群所住房的面积也有很大不同，以及当前xx的住房形式以及人均住房面积。

(四)调研方法随机抽样调查法和上门访问调查法

(五)调研结论

通过调查了解xx的人均住房面积有了很大的增长，从1980的7.67平米到本次调研得出的29.21平米，这个增长速度是飞跃性的。但住房的两极分化也非常严重，从本次调研显示有80%的住房都低于调查的总平均数，这说明收入层次的不同也导致了住房严重的两极分化。同时我们的施工房屋面积也在逐年增长，房屋销售面积，土地购置面积等等，都在增长，但收入层次的不同也往往决定了住房人均面积。

通过本次调查我们了解到了：10%的最低收入住房面积19.88平米，10%的低收入住房面积21.72平米，60%的中等收入住房面积28.50平米，10%的高收入住房面积35.93平米，10%的最高收入的住房面积43.60平米，总平均29.31平米。其中：租公房23户占5.75%，租私房14户，占3.50%，自由私房360户，占90.0%，其他3户，占0.75%。其中一居室19户，二居室173户，三居室147户，四居室以上18户。拥有二居室以上的家庭占94.68%。拥有三居室以上的家庭占46.21%.除现住房之外还有一套住房占19.84%，有两套占1.38%还有3套占0.82%，拥有两套以上占22.04%。现在xx的人均住房面积有了很大的增长，从1980的7.67平米到本次调研得出的29.21平米，这个增长速度是飞跃性的。但住房的两极分化也非常严重，从本次调研显示有80%的住房都低于调查的总平均数，这说明收入层次的不同也导致了住房严重的两极分化。同时我们的施工房屋面积也在逐年增长，房屋销售面积，土地购置面积等等，都在增长，但收入层次的不同也往往决定了住房人均面积。

(一)xx市人均住房和市区人口分析从1980年开始到xx年，xx市的人均住房使用面积随着市区人口数的增加而增加，市区人口数由1980年的101.94万人增加到xx年的218.75万人，人均住房使用面积由1980年的7.67增长到xx年的21.64，登记结婚的数据则有起伏变化，时高时低，无法预测。

(二)收入层次与住房建筑面积情况分析10%的最低收入户住房建筑面积19.88平米，10%的低收入户住房建筑面积21.72平米，60%的中等收入户住房建筑面积28.50平米，10%的高收入户住房建筑面积35.93平米，10%的高收入户住房建筑面积43.60平米，总平均29.21平米。从而可以看出收入高的住房建筑面积越大，但60%处于中等收入水平层次，所以大部分的住房建筑面积市28.50平米。

(三)住房类型和现有住房数分析5.75%是租赁公房，3.50%租赁私房，90.0%自有私房，0.75%市其他类型。其中，2.0%是单栋配套楼房，89.25%是单元式配套住宅，5.5%是普通楼房，3.25%是普通平房。而居室类型分析94.68%家庭是二居室，46.21%家庭是三居室。19.84%有两套住房，1.38%有三套住房，0.82%有四套住房。由此可以看出有90.0%住的是私房，89.25%是单元式配套住宅，而却有94.68%的家庭居室类型是二居室的，46.21%的家庭居住类型是三居室，拥有两套以上住房的家庭占22.04%。

(四)xx市房地产开发情况分析

1、xx市施工和竣工房屋面积从1998年到xx年施工房屋面积从339.01平方米增长到3270.34平方米，竣工房屋面积从98.38平方米增长到699.90平方米，房屋售出面积，从39.97平方米增长到985.09平方米。

由此可以看出施工房屋面积增长了将近10倍，而竣工房屋面积增长了7倍，房屋售出面积增长了30倍。

2、房地产品房空置面积xx年xx市房地产商品房空置面积65.63万平米，其中空置1—3年面积49.42万平米，空置3年和3年以上面积5.70万平方米。

从而可以看出xx市现在的房屋居住情况基本饱和，居民几乎不用再购买房屋。

通过此次调研，可以看出xx市从1980年到xx年，人均住房面积随着市区人口数的增加而增加，收入高的住房建筑面积越大，但60%处于中等收入水平层次，所以大部分的住房建筑面积市28.50平米。有90.0%住的是私房，89.25%是单元式配套住宅，而却有94.68%的家庭居室类型是二居室的，46.21%的家庭居住类型是三居室，拥有两套以上住房的家庭占22.04%。施工房屋面积增长了将近10倍，而竣工房屋面积增长了7倍，房屋售出面积增长了30倍。xx市现在的房屋居住情况基本饱和，居民几乎不用再购买房屋。xx市可以减少房屋的施工建筑，将现有的商品房屋出售出去，适当的降低房价。

**房地产市场调研报告篇五**

(一)房地产市场供给状况

1、房地产开发企业蓬勃发展，民营企业迅速崛起。

由于我县的房地产市场启动较晚，发展较慢，加之房地产行业的平均利润较其它行业高，因此吸引了民营经济和股份制经济的大举进入。xx年，全县只有6家房地产开发企业，其中国有企业2家，民营企业4家。到了xx年底已发展成有17家开发企业，其中拥有三级开发资质企业2家，三级资质以下的企业15家;国有企业仅有1家，民营企业16家。xx年，民营房地产开发企业的开发投资额占开发总投资额的96%。民营企业发展迅速，成为我县房地产投资增长的主要动力。

2、房地产投资高速增长，成为拉动投资增长的主要力量。

作为一个新兴行业，我县的房地产业发展十分迅速，投资规模日益扩大，尤其从xx年开始，受城建规模扩大，基础设施投资加快，旧城改造力度加大及房改房政策的刺激，市场容量大幅增长，房地产业取得了跳跃式发展。xx年完成房地产开发投资额7757万元，是上年投资额的5倍，比同期全社会固定资产投资增速高4.5倍;xx年完成房地产开发投资额20376万元，同比增长1.6倍，高于同期全社会固定资产投资增速1.2倍。房地产开发投资占全社会投资的比重也越来越大，xx年为3.32%,xx猛增至13.25%，xx年再创新高达为24.71%，成为拉动投资增长的主要力量。应该说，这几年的投资扩张是市场释放性的增长，不存在投资过热引起的“泡沫”问题。

3、商业营业用房建设投资增幅较大，商品住宅建设投资主体地位突出。

“xx”末期，在国家把住宅建设培育成新的经济增长点的政策指引下，我县的房地产企业加大了普通住宅为主的开发建设力度，并获得了长足的发展。据统计部门数据显示，xx年---xx年，住宅建设投资占当年房地产开发总投资的70%、67.6%、64.9%;商业营业用房3年来的投资分别占当年房地产开发总投资额的15.86%、29.2%、33.86%。从比重上看，商业营业用房建设投资增幅呈递增趋势，住宅建设投资呈下降趋势，但其主体地位依然突出。

4、土地投放量逐年上升，开发规模越来越大。

近三年来，我县的房地产市场发展势头迅猛，房地产交易异常火爆，房地产开发项目用地投放量逐年上升。xx年全县总投放为16亩;xx年总投放为98亩，是上年的6倍;xx年总投放达236亩，同比增长2.2倍。同时，土地投放由原来的单体地块出让逐渐向小区化、规模化、整体化出让转变。xx年平均每宗房地产开发出让土地面积为1.36亩，xx年为10.59亩，xx年为21.83亩，房地产开发规模越来越大。

5、房地产开发水平存在明显地区差异，住宅商品化程度逐渐提高。

受城乡二元格局的影响，一直以来，房地产开发投资主要以县城为主，县城区与各乡镇间的房地产开发水平差距十分明显。xx年，县城房地产开发投资额约占总投资额的72%，华埠镇约占总开发投资额的22%，其他乡镇约占6%。

因受近几年规划控制的影响，城镇和矿区私人建房投资额年逐年减少。xx年比xx下降69.06%，xx年比xx年下降22.55%。私人建房投资的减少，有利于促进住宅商品化程度的逐渐提高。

6、房地产开发建设资金到位情况理想，定金、预付款占投资资金的比重上升。

近几年，一方面由于房地产销售市场状况比较理想，房地产资金回笼较快，另一方面也因为金融政策对房地产开发的支持。我县房地产开发资金的到位情况比较理想，在各类投资中的资金保障程度最高。

在房地产开发投资资金中，自筹资金、国内贷款、定金及预付金是开发资金的全部来源，居于绝对主导地位。从各类资金的动态情况看，国内贷款资金和定额预付金的增速较快，定金及预付金占年度资金来源的比重逐年上升。xx年至xx年分别为8.7%、22.37%和42.41%;同期国内货款所占比重分别为2.08%、31.88%、32.39%;而同期自有资金分别为61.95%、38.04%、25.01%。

(二)房地产市场需求状况

1、房地产市场需求趋旺，呈现出“两头轻、中间重”的销售态势。

近年来，我县房地产市场有了很大发展，商品房销售态势良好，销售面积逐年增长，预售面积大幅攀升，市场需求趋旺。xx年-xx年销售面积分别为32646m2、35362m2、80811m2，同期预售面积分别为31491.52m2、42594.99m2和95377.6m2，从xx年开始，预售面积超过了销售面积。xx年底，空置一年以上的商品房面积仅1977m2。

在商品房住宅销售调查中，90-110m2户型住宅占销售总额的45.4%，110-130m2户型住宅占销售总面积的30.83%，90m2以下户型占12%，130平方米以上户型占11.74%，明显呈现出“两头轻、中间重”的销售态势。

2、个人消费成为市场需求的主体，县内需求占商品房销售的全部。

随着住房体制改革的逐步推进，福利分房制度已退出了历史舞台，个人购房比重大幅上升。xx年，全县个人购房面积达29672.2m2，占销售面积的83.9%;xx年个人购房面积达80628m2，占总销售面积的99.77%，个人已成为市场消费的主体，是房地产市场发展的主导因素。目前，个人购买房屋的类型以住宅为主，xx年个人购买住宅面积达70941m2，占个人购房总面积的87.98%。从购买对象和使用上来看，购房的全部是县内居民，基本以自用为主，因而，我县尚不存在房地产“泡沫”。

3、商品住宅价格上升较快，相对升幅较大。

因近年来商品房市场需求旺盛，商品房价格放开，市场处于卖方市场，经济适用房启动较晚，土地实行市场竞价在一定程度上提高了开发成本。多种因素造成商品房住宅价格上升较快，升幅较大。据最新调查资料统计，xx年商品住宅平均售价约987元/m2，比上年度上升14.76%，xx年平均售价约1140元/m2，同比上升15.5%。而同期我县国内生产总值的升幅为6.48%、10.63%。

4、存量房交易活跃，房改房成为“生力军”。

自房改房上市政策出台后，存量房交易活跃，交易面积逐年“放大”，xx年共成交184起，面积16396.17m2，xx年共成交243起，面积20405.54m2，xx年共成交225起，面积21300m2。近三年的交易量中，住宅占总交易起数的\'96.62%，房改房约占住宅交易起数的62.2%，因而成为存量房交易市场的“生力军”。

房改房的上市，不仅增加了住房市场的供给量，给买房人更多的选择，而且创造了更大的住房需求，让更多的居民成为增量房的消费者。

二、当前我县房地产市场存在的主要问题。

(一)房地产市场缺少行业发展总体规划的指导，没有建立市场的预警、预报机制和城市规划、土地供应、金融信贷方面的宏观调控机制，房地产开发存在一定的无序化和较大的风险性。

(二)市场化运作不规范，政策性的土地协议出让，拖欠土地招标出让金等不公平竞争行为严重扰乱了房地产市场秩序。

(三)房地产开发企业市场准入“门槛低”，开发企业数量多，规模普遍偏小，行业集中度低。部分企业资金实力不足，主要依靠金融贷款和定金、预付金进行开发，加大了投资风险。

(四)房地产开发企业行为不规范，如未取得许可证擅自开工建设及预售、合同不兑现、面积缩水、虚假广告、延期交付、提高容积率等违法违规行为依然存在。

(五)城镇规划区范围内商品化程度不高，私人建房依然存在，弱化了房地产市场的高消费群体，给市场带来一定影响。单体的开发仍然存在，清一色的商住楼布局不利于提高城市品位，不利于改善居住环境。

(六)市场配套体系不完善，物业管理和房地产中介服务滞后于房地产业的发展。

(七)住宅体系不完善，经济适用房投放少，廉租房建设尚未启动。商品住宅价格提升过快，价格偏高。

(八)房地产开发结构不合理，住宅品种单一，难以满足不同的消费需求，刺激消费的增长，商业营业用房比重偏高，出现供大于求的现象。

三、房地产市场发展趋势

(一)行业趋于整合，结构面临调整，价格相对稳定。

1、房地产开发企业将趋于整合，行业集中度将明显提高。

随着城市建设规模的不断扩大，按照生态城市化建设要求以及城市管理和房地产市场开发的现实需要，商品住宅开发将向小区化、规模化、物业化、品牌化的经营方向发展，这势必加剧企业间资金、规模、管理等各方面的竞争。国务院关于促进房地产市场持续健康发展的通知中强调，要加强房地产货款监管和市场监管，这对我县房地产企业的生存和发展带来了历史性的考验和挑战。为谋求发展做大做强，我县企业将在政策严管和市场竞争中趋于规范整合，集中度将明显提高，并形成市场竞争的核心能力。一批实力较强的大企业将脱颖而出，而一些小而散、缺乏竞争力的企业将面临被淘汰出局的危险。

2、房地产开发结构将面临调整，低价位商品住宅将成为开发主流。

随着人们居住消费观念的改变，个人住房需求将呈现多元化、多层次的发展趋势。原先把住房作为固化资产而想方设法货借资金以求一次性到位的住房消费，将逐步向把住房作为可流通商品量力而行适时换房的观念转变。

我县房地产起步较晚，目前处于发展阶段，前几年住房开发项目针对的大多是收入相对较高的工薪、个私业主群体。这一消费群体的经济相对宽裕，而且换房以改善居住条件的要求也十分迫切，因而对开发商而言，销售风险较小，且利润空间较大。近年来的开发，已基本消耗了这一群体的购买力，对他们而言，住房消费是较长一段时间后的第二、三次换房。而目前，尚未购房的和大部分房改房住户这些中低收入消费群体，因供需矛盾仍未能实现改善住房的愿望。尚未购房的群体包括企业未参加房改的职工，乡镇行政、事业单位工作和退休的单职工，估计约有800户左右;全县房改房约有7000多套，19以来交易备案的约900套，加上拆迁房约近百套，需换房户按剩下的30%计，将有近xx套的消费。激活这群中低收入消费群体，将给我县房地产业带来极大的发展。影响这一群体住房消费的最主要制约因素是价格，如何缓解这一供需矛盾呢，我们认为除了政策及金融支持外，开发适合这一群体消费的总价位较低的住宅(如近郊90-110m2户型、城区80-100m2户型)是今后几年的开发主流。

同时，随着商住房商品化程度的不断提高，单体别墅、联立式住宅等中高档商品房将适量推向市场。政府对“弱势群体”越来越关注，建设“廉租房”，建立低收入家庭住房保障机制，让所有人都“居有其所”，是政府当务之急的一件大事。

**房地产市场调研报告篇六**

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。xx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%。xx年以来平均销竣比为2、64，xx年全年呈现供不应求的局面，但是xx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。

xx年1—2月份商品房销售均价为5331元，同比xx年2月份增长10、1%，相比xx年全年销售均价增长0、5%，但是比较xx年末的销售均价略有下降。xx年12月份南京市商品房成交量显著放大，xx年前两个月成交量较少，相比xx年1—2月份同比减少60%多。

xx年前4个月南京住宅市场成交量表现比较平稳，较xx年同比有所减少。xx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xx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，xx年土地供应相比xx年减少135万平方米左右，但是xx年将在xx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。

一、xx年以来南京商品房销售情况，xx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。

xx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xx年2月份增长10、1%，相比xx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，xx年南京商品房销售均价呈现稳步上涨态势，但是xx年末到xx年初房价有略微的下降。

从每月销售量来看，xx年12月份南京市商品房成交量显著放大，xx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xx年1—2月份同比减少60%多。

xx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xx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，xx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%。

二、南京各区域主要在售楼盘根据搜房网提供的信息，南京各行政区域主要在售楼盘情况玄武、白下、鼓楼三大区域的楼盘销售均价位居全市前三位。玄武区的楼盘售价在9000元/平方米25000元/平方米之间，白下区普遍在9000元/平方米15000元/平方米左右，鼓楼的房价普遍在10000元/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。

新楼盘比较多的是江宁区，江宁区是南京高新技术开发区，环境也比较好，售价相对较低，比较适合来南京落户的外地大学生，目前普通住宅售价大概在6000元/平方米左右，各个不同的楼盘价格差异也比较大。由于江宁区房价相对较低，环境较好，并有大量别墅项目，是富人聚集地，同时将受惠于即将开通的地铁2号线，预计江宁区的房价会有较大升值空间。

三、南京未来两年住房建设计划，根据南京市住房建设计划，xx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xx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。xx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。xx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xx年土地实际供应量985万平方米减少约135万平方米。

xx年南京普通住房上市量约800万平方米，相比xx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xx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。xx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xx年的土地供应量有所增加，预示土地市场将持续活跃。xx年南京市住房建设计划总量与xx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，xx年土地供应相比xx年减少135万平方米左右，但是xx年将在xx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。

调研报告是针对工作的目标的一个了解和策划，那么有哪些关于呢?下面给大家分享一些相关的房地产市场调研报模板，供大家参考。一“两港一......

一、唐山市房地产市场现状唐山市是一座滨海现代化大城市，地处环渤海湾中心地带，南临渤海，北依燕山，东与秦皇岛市接壤，西与北京、天津毗邻，是联接华北、东北两大......

2024精选2024精选一.调查背景及目的近些年来，出现全国性的房地产过热现象，房地产的价格不断攀升。国家zf对此事高度重视，2024年以来针对......

**房地产市场调研报告篇八**

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%。07年以来平均销竣比为2、64，07年全年呈现供不应求的局面，但是08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。

08年1-2月份商品房销售均价为5331元，同比07年2月份增长10、1%，相比07年全年销售均价增长0、5%，但是比较07年末的销售均价略有下降。07年12月份南京市商品房成交量显著放大，08年前两个月成交量较少，相比07年1-2月份同比减少60%多。

08年前4个月南京住宅市场成交量表现比较平稳，较07年同比有所减少。08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07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，08年土地供应相比07年减少135万平方米左右，但是09年将在08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。

一、07年以来南京商品房销售情况，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。

08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07年2月份增长10、1%，相比07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，07年南京商品房销售均价呈现稳步上涨态势，但是07年末到08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，08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07年1-2月份同比减少60%多。

08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08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，08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%。

二、南京各区域主要在售楼盘根据搜房网提供的信息，南京各行政区域主要在售楼盘情况玄武、白下、鼓楼三大区域的楼盘销售均价位居全市前三位。玄武区的楼盘售价在9000元/平方米25000元/平方米之间，白下区普遍在9000元/平方米15000元/平方米左右，鼓楼的房价普遍在10000元/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。

新楼盘比较多的是江宁区，江宁区是南京高新技术开发区，环境也比较好，售价相对较低，比较适合来南京落户的外地大学生，目前普通住宅售价大概在6000元/平方米左右，各个不同的楼盘价格差异也比较大。由于江宁区房价相对较低，环境较好，并有大量别墅项目，是富人聚集地，同时将受惠于即将开通的地铁2号线，预计江宁区的房价会有较大升值空间。

三、南京未来两年住房建设计划，根据南京市住房建设计划，08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07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。08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。08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07年土地实际供应量985万平方米减少约135万平方米。

09年南京普通住房上市量约800万平方米，相比08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08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。09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08年的土地供应量有所增加，预示土地市场将持续活跃。09年南京市住房建设计划总量与08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，08年土地供应相比07年减少135万平方米左右，但是09年将在08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九**

云阳县位于重庆市东部，三峡工程库区腹心地带。东领奉节县，南连湖北省利川市，西界重庆市万州区，北接开县、巫溪县。地理座标介于东经108°24′32\"—109°14′51\"，北纬30°35′6\"—31°26′36\"之间，南北长99.5公里，东西宽70.2公里，幅员面积3649平方公里。长江由西向东横空而过，境内流程68.1公里。新县城顺江而下至宜昌市288公里（距三峡大坝260公里），顺江而上西至重庆市区337公里（距万州区水路23公里、陆路41公里）。云阳县共辖42个乡镇，2024年末总人口129万人，其中：农业人口103万人，占91.03%；非农业人口26万人，人口密度平均每平方公里342人。民族以汉族为主，少数民族有回、彝、苗、壮、满、蒙古、侗、土家、高山、朝鲜、藏、布依、白、哈尼、傣族、共3500余人，占0.28%。

云阳地处川东平行岭谷区，地形近似以东南西北为顶点的菱形。云阳地表由南北向中间倾斜，最高点为海拨1809米，最低95米；全县地形起伏大，山高坡陡，丘陵少，平坝更少，可概括为“七山一水二分田”。云阳属东南中亚热带湿润气候区，季风明显，具有春早不稳定，夏热多伏旱，秋凉多绵绵雨，冬暖少日照，主体气候明显等特点。年平均气温18.4°c，最低气候-4.0°c,最高气候41.7°c。年平均日照1484.8小时，年平均降雨量1100.1毫米，无霜期300天以上，适宜多种农作物生长。

“十一五”期间，地区生产总值年均增长11.9%，2024年全县gdp达到53.3亿元，比2024年接近翻一番，人均gdp达到5285元。固定资产投资153亿元，相当于“十五”的3倍，年均增长24%，高出计划11.4个百分点。财政收入达到2.23亿元，年均增长12.99%，比预期目标高3.99个百分点。农民人均纯收入2223元，年均增长8.3%。三次产业结构比由2024年42.3:33.7:24.0调整到2024年的31.1:33.3:35.6。社会消费品零售总额达到18.2亿元，年均增长12.2%，比计划高0.9个百分点。城镇登记失业率控制在4.8%以内。城镇化率达到26.78%。年均人口自然增长率为4.81‰。

城镇体系框架基本形成，城镇建成区面积达到21.87平方公里，新县城“五篇大文章”的建设及“三大工程”的实施，提升了城市品位，城市创新工作卓有成效，新县城顺利通过“中国优秀旅游城区”、“市级卫生县城”和“市级山水园林城市”验收。小城镇建设连续两年获重庆市一等奖。城镇经济明显增强，加工制造、商贸流通、服务业等二、三产业不断壮大。

云阳交通四通八达，运输方便快捷。长江自西向东横穿而过，现有各类港口、码头100多处，沿江各大航运公司船舶均在云阳港停泊运营。全县通车里程1480公里。渝巫路沿长江北穿过云阳境内，至开县二级路今年贯通，至湖北利川二级路，兰杭高速公路云阳段即将通车，云阳长江公路大桥、渝巫路江口至沙沱段改造、云利路、渝巫路江口至农坝段通车。距万州五桥机场、万州火车站48公里，仅40分钟车程。新建特大桥梁11座，完成云堰路、长高路南北两个循坏圈路基工程。全县二级公路由83公里增加到167公里，在建113.5公里。硬化公路由65公里增加到301公里，县乡公路油化硬化率达到31%。新修标准四级公路456公里，90%以上乡镇公路达四级标准，95.8%的村通公路。新建二级车站1个，三级车站4个，完成港口码头复建11处。

云阳新县城定位为云阳县的政治、经济、科技、文化中心，三峡旅游服务基地之一，发展商贸、食品加工、轻工、港口运输业为主的山水园林旅游城市。城市规模为：2024年发展到20万人，2024年30万人，用()地28平方公里。新城规划为三片。城市采取组团式的布局结构，形成以双江为中心，人和、盘石为外围组团的一城三片的组团式结构形态，围绕新城，大江、大桥、大道、大公园凸现，成为渝东城市群中的重要城市。云阳是一个地处偏远的移民新城，以云阳新县城为中心，构建极核发展模式，加强与重庆直辖市及周边县区、省份的联系，加快自身发展，以新县城为中心的城乡商贸流通网络初步形成。积极发展旅游业，充分挖掘全县旅游资源，着力构筑“一心两翼”旅游开发格局，接待游客250万人次，张飞庙成功搬迁，2024年7月19日正式开馆，被评定为国家aaaa级景区，成功申报龙缸国家级地质公园。巧借地灾治理的机遇，将不可用地的江岸变成了美丽如画、游人如织的滨江公园，建成了云阳的一张名片。

**房地产市场调研报告篇十**

调查表明，温江作为一个快速城市化并正在萌芽成为中心城区的重要区域，处于成都西向城市群的重要节点，是名副其实的“成都西向交通枢纽”，发展楼宇经济的区位优势十分明显。近年来，随着我区加快构建以现代服务业为主导的现代经济体系、大力“兴三优二、一三联动”产业发展战略的实施，全区教育、医疗、体育、金融、保险、商务服务、旅游等高端服务业发展开始起步，资本、科技、人才、信息等生产要素逐渐汇聚，楼宇经济也呈现快速发展的好势头，展示了巨大的空间和潜力。目前全区已建成和在建、计划开工的各类商务楼宇共达97座344万平方米。而且从其空间分布上看，主要集中在光华片区，之后是科技园片区、医学城片区和体育城片区，4个片区楼宇面积占全区总数的98.7%。不仅从总量上足以承载和支撑起我区楼宇经济发展，而且从空间上主要分布在配套较为成熟、产业规划较为商端的区域版块内，这对我区楼宇经济的发展和现代服务业的培育，无疑是十分有利的。尤其是随着西部新城建设的快速推进，其积极作用将更加凸现。

但是，如果进一步作深入分析比较，我们也会发现，我区商务楼宇虽已初具规模，但自发配臵的特征比较明显，与其它中心城区和先进城市的楼宇经济发展水平相比，在发展规模、功能配套、发展层次等方面还有较大差距。突出表现在三个方面：

我区现有楼宇大部分都是综合性的，商务、商业、住宅混建混杂现象突出，商业楼宇占比较大，商务楼宇占比较小，对于发展总部、医疗、体育、金融、信息、商务服务、创意等高端服务业的带动作用不强，现有楼宇的结构远远不能适应区委选择的健康产业、文化产业、信息服务业、现代商贸业四大产业主攻方向。而经济较发达地区的楼宇已经呈现出产业集聚和专业分工的态势。如福州鼓楼区的力宝天马大厦已有省国旅等10多家旅行社入驻，五四路和湖东路一带楼宇集中了全省约1/3的律师事务所，形成了一定规模的中介机构汇聚地；武侯区拥有纯写字楼宇11座，面积86.3万平方米。楼宇特色不鲜明，专业化不强，就必然导致入驻企业关联度低，难以形成品牌效应和集群效应。

从外部环境来看，交通、停车、市容卫生等问题影响着楼宇的发展。老城区虽然商业、生活配套比较完善，但楼宇建造时间较早，硬件设施老化，普遍存在电力供应紧张、停车泊位不足、物业管理不规范等问题。新城区楼宇主要沿光华大道两侧开发，在硬件条件上有了很大改善，但也存在着功能定位不明确、生活配套不完善等问题。从内部环境看，商务楼宇的智能化、自动化、信息化水平及物业管理水平不高，影响了整个商务楼宇的档次。目前，按照市商务局牵头制定的《成都商务写字楼等级指导标准》，我区还没有一座甲级写字楼，甚至没有一座乙级写字楼。而锦江区现有甲级写字楼7座，占全市13座甲级写字楼的53.8%。楼宇档次低，就难以吸引国内外大型企业、龙头企业入驻温江。

成都商务写字楼评定标准

通过分析梳理，我们认为，温江楼宇经济发展不够理想，主要基于以下几个方面的原因：

一是重视不到位。通过调研，我们看到成华、锦江、武侯区都先后制定了楼宇经济发展实施意见，出台了完整的楼宇经济配套政策，成立了楼宇经济办公室，专门负责楼宇经济的管理和招商工作，有力推进了楼宇经济的发展。与之相比，我区楼宇经济发展工作尚未“破题”，全区上下对充分挖掘楼宇资源、加快发展楼宇经济的重要性、紧迫性的认识还不够，对楼宇经济在推进产业转型升级、构建以现代服务业为主导的现代经济体系中的作用认识模糊，对楼宇经济的研究还处于起步阶段。

二是机制不健全。发展楼宇经济是一项系统工程，需要政府、企业和社会的联动。而我区尚未建立系统的楼宇经济工作机制。目前，我区楼宇经济的建设管理职能分散在发改、建设、商务、工商等多个部门，难以形成工作合力，部门、片区、业主、入驻企业、物业公司等各方面的关系也未完全理顺。同时，在考核激励方面，目前我区尚未制定楼宇经济考核办法，没有形成层层抓落实的工作机制，基层发展楼宇经济的积极性尚未充分调动。由于上述问题的存在，我区目前对楼宇经济的“家底”尚未有全面具体的掌握，特别是对楼宇资源的界定、楼宇企业入驻状况、楼宇税收情况等不清，对楼宇经济发展中的问题也不能及时予以协调化解。

三是政策不配套。楼宇经济的发展壮大离不开针对性和操作性强的政策体系。杭州市政府出台了《加快楼宇经济发展的若干政策意见》，明确提出到20xx年力争全市新投入使用商务写字楼220座，其中高档写字楼70座，实现“亿元楼”30座等一系列目标，并制定了“五个一批”的具体工作安排，有力地促进了杭州市楼宇经济的健康可持续发展。我区虽然也已出台了促进现代服务业、现代工业、现代农业等相关扶持政策，但专门针对楼宇经济的政策措施还是空白，特别是引导楼宇经济有序集聚发展、推进楼宇招商、调动各方发展楼宇经济积极性方面的政策欠缺，这将不利于楼宇经济的快速科学发展。

四是宣传推介力度不够。成华区在建设龙潭总部经济城的过程中，加强商务楼宇的整体包装策划，大力宣传推介重点楼宇，创新楼宇招商方式，探索建立了政府、业主、物业公司、中介合力招商的联动机制，加大对品牌集团公司的引进，以吸引更多的产业链企业入驻，取得了明显的成效。而我区宣传工作做得少，缺乏针对性的重点推介，造成楼宇品牌不响，知名度不高，聚集效益不明显。

分析温江楼宇经济发展存在的问题，学习借鉴先进地区的发展经验，我们认为，要加快温江楼宇经济的发展，在总体工作部署上，必须注意从以下四个方面进一步强化相应保障。

1、加强组织领导。成立温江区楼宇经济领导小组，定期分析全区楼宇经济发展状况，对重大楼宇招商项目、楼宇经济发展中出现的问题及时提出处理意见，并督促各单位层层落实责任，及时掌握楼宇发展状况，以全面促进楼宇经济的发展。领导小组下设办公室，主要负责全区楼宇经济发展情况的收集、整理、统计、分析工作和重点项目、重点楼宇的服务、协调工作，处理领导小组的日常工作。

2、合理规划布局。根据城市总体规划、土地利用规划和相关产业规划，加快编制温江区楼宇经济发展规划，细化各功能片区发展规划。在空间布局上坚持“点块结合、以块为主”，合理布局全区楼宇经济的基本版图和发展内容，形成以光华片区、科技园片区、医学城片区、体育城片区等为核心，以光华大道为主轴的楼宇经济集群。大力发展特色楼宇，聚集一批健康产业、文化产业、信息服务业、现代商贸业等现代服务企业，逐步形成一批区域性的特色主题楼宇，如在医学城片区大力发展医学产业楼宇，在科技园片区大力发展信息产业楼宇。

3、制定配套政策。借鉴上海、杭州等发达地区以优惠的政策吸引商家、留住商家、扶持商家的普遍做法，进一步完善和实施鼓励楼宇经济发展的政策措施。鼓励楼宇开发，对示范性和带动性强的楼宇项目，在符合土地、城市等相关规划的前提下，优先安排用地指标；对新开发高档商务楼宇的，通过设臵相关前臵条件并实行保证金制度，在土地招拍挂时给予限地价等政策倾斜；对改造现有旧楼、配建停车设施、提升物业水平的，按开发面积或投入情况给予奖励补助。对提高楼宇出租出售率、企业注册率、本地纳税额，或者单幢楼宇年税收贡献上一定规模的，对有关工作主体予以相应奖励。

4、提升功能配套。从提升物业品质入手，狠抓硬件改造着力改善商务楼宇的交通、停车、电梯、电力、内部装修等方面的问题，大力提升楼宇内部智能化、信息化和便捷化程度，完善配套服务和设施，形成各种楼宇特色鲜明、功能完善、结构合理的格局。针对部分楼宇物业管理不到位，附加功能、个性化服务不够等问题，积极引入在社会上具有良好口碑和市场品牌、有成熟管理经验的物业管理公司对写字楼进行管理，形成区域性特色商务楼产业链，做优楼宇外部环境。同时，加快完善餐饮、购物、休闲、娱乐等配套服务设施，改善楼宇配套状况。

1、加大在建项目的促建力度。健全项目推进责任机制，加快推进重点楼宇项目建设，对成勘院总部项目、香港巨龙国际酒店等已经完成主体工程的楼宇项目，促使尽快投入使用；对省水电集团、成都新城西商业中心等在建项目及时跟踪了解项目进度，帮助协调解决建设过程中存在的问题和矛盾；对天来酒店、海科信息产业园二期等计划开工项目，促进其尽快开工建设。

3、快产业升级转型步伐，实现由普通制造业向高端制造业和生产性服务业的双重升级，打造集工业生产、总部经济和生产性服务业于一体的科技产业新城。这一过程将释放出大量的楼宇需求，建议进一步挖掘海科信息产业园、sbi创业街等项目的潜力，同步实施闲臵标准厂房的清理、改造，积极引进和新上一批工业总部经济项目和服务于园区工业生产和销售的产品研发、工艺设计、中介服务、配送服务、销售服务等公司、项目、行业，促进工业楼宇经济和生产性服务业楼宇经济的发展。

4、加大新建商务楼宇的力度。围绕健康产业、文化产业、信息服务业、现代商贸业等产业聚集发展的需要，整合楼宇地块资源，积极引入管理水平高、设计理念超前的房地产开发公司，高起点、高标准新建一批智能化程度高、设施齐全的特色、精品商务楼宇。尤其要按照全市的标准，尽快设计建设一批甲级写字楼，实现温江楼宇档次的大幅提升。并且可以考虑选择新城区中心位臵和黄金地段，按照“政府引导、社会投资、长期租赁”的模式，由国有公司引导建设一座城市标志性大楼，作为温江楼宇经济的样板工程，并以此为突破口，带动全区楼宇经济的发展。

5、加大招商营销力度。“一流的商家建造一流的楼宇”。只有投资方财力雄厚、建设方经验丰富、管理方运作规范，才能确保楼宇定位准确、设计科学、施工规范、功能完善。因此，招商营销工作是发展楼宇经济的重中之重。坚持政府主导、业主主体、市场配臵，创新楼宇招商机制，建立专业招商队伍，强化企业总部引进力度。全面掌握楼宇资源状况，加强整体包装策划，编印楼宇经济招商手册、建立对外推介网络平台，利用各种媒体及时发布信息，提高商务楼宇对外知名度。加强与外商联系，积极与各类知名中介机构合作，适时在香港、上海、北京等城市组织温江宇经济专场推介招商活动，努力引进高层次企业入驻。

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