

# 房地产税收调研报告(优质8篇)

报告是指向上级机关汇报本单位、本部门、本地区工作情况、做法、经验以及问题的报告，报告的格式和要求是什么样的呢？下面我给大家整理了一些优秀的报告范文，希望能够帮助到大家，我们一起来看看吧。

## 房地产税收调研报告篇一

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，但自发配路的特征比较明显，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集聚地；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

字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，通过设路相关前路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，同步实施闲路标准厂房的清理、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路和黄金地段，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、市场配路，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楼宇经济专场推介招商活动，努力引进高层次企业入驻。

## 房地产税收调研报告篇二

近期，中央和市陆续出台了针对房地产市场的调控政策，对于受外部环境影响较敏感的房地产业来说，政策的调整无疑会影响房地产市场的发展。认清我区房地产市场现状，客观

分析政策对房地产走势的影响，从而研究提出相应的对策建议，对保持我区房地产市场的持续健康发展，具有重要意义。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20xx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，也成为优势地产竞相博弈之地。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。

今年1—6月，我区房地产业实现税收5亿元，同比增长85%；房地产开发投资完成37.3亿元，其中住宅投资完成23亿元；商品房施工面积489.9万平方米，销售100万平方米。今年以来，我区房地产业发展呈现以下特点：

## 1、房产投资保持较高增速

我区近年的大开发大建设态势和房地产市场的走热使得房产开发商对我区房地产市场前景纷纷看好。今年上半年我区房地产开发仍延续了去年以来的较快增长势头，1—6月，房地产开发平均增速为42.2%，具体走势见图一。其中，住宅建设在房地产开发投资中的地位突出，占到房地产开发全部投资的62%；商业营业用房今年开发增速也持续走高，2—6月累计增速分别为：2.6%、15.2%、84.5%、79.1%、1.9倍；办公楼开发投资也保持了10倍以上的增速。

## 2、房产销售势头回落明显

今年我区商品房销售面积和销售额的同比增速均呈逐月下降趋势，2—6月的增速走势见图二：

从商品房预售情况来看，回落趋势明显。1—6月全区预售3940套，总面积50.6万平方米；预售套数和面积数与去年同期相比分别降低了15.5%和15.4%。出于对宏观政策的观望心态，3月份我区商品房预售出现了一次明显下降，4月份

仅售出474套，总面积6.5万平方米，与3月份相比均下降了44.3%。5月、6月继续维持了较低的预售水平，每月预售385套，总面积5万平方米左右。

### 3、房产平均价格持续走高

虽然今年年初开始，中央及市频频出台调控房地产市场的有关政策，但年后，房地产市场已进入快速上涨的新一轮行情，由于土地的稀缺性、百姓改善住房的实际需求支撑以及“跟涨不跟跌”的投资心理等因素影响，我区房价也呈持续走高的态势。

自年开始，我区房地产价格以年均20%以上的速度快速提升，房价在、、年分别同比上涨20.5%、30%和42%。目前，我区新建商品房均价已达5590元每平方米，同比上升20%；存量房均价已达5000元每平方米，同比上升47%。

由于房地产价格持续上涨，房地产市场投机成份严重，中央将防范房地产风险作为今年宏观调控的重点，市也出台了多项有关政策，加强对房地产业的调控。中央和市的政策主要通过以下几方面来调控房市：

1) 土地供应结构调整。建设部等七部委出台《关于做好稳定住房价格工作的意见》，规定各地要根据房地产市场变化情况，适时调整土地供应结构、供应方式及供应时间；对房价上涨过快的地方，适当提高居住用地在土地供应中的比例，着重增加中低价位普通商品住房和经济适用住房建设用地供应量；严控高档住房用地供应。

2) 房贷利率调整。3月16日，央行出台了调整商业银行自营性个人住房信贷政策，规定对房价上涨过快城市或地区，可将个人住房贷款最低首付款比例由20%提高到30%，并实行住房贷款下限管理，将个人住房贷款利率下限水平由5.31%提高到6.12%。



3) 房地产财税政策调整。国税总局、财政部、建设部联合发文，规定xx年6月1日后，个人将购买不足2年的住房对外销售的，全额征收营业税，同时规定凡在xx年6月1日以后购买非普通住房的，按3%全额征收契税。

4) 房地产发展目标调整□xx年市确立了“以居住为主、以市民消费为主、以普通商品住宅为主”的“三个为主”楼市调控原则。

5) 房地产销售登记方式调整。市加强新建楼盘网上备案工作，于2月18日推出“网上二手房”试运转，增强房地产信息的透明度，并出重拳打击违规炒作房产的企业。

6) 房地产供应结构调整。大力调整供应结构，加大配套商品房为主的中低价普通商品房供应□xx年市计划开工建设配套商品房和中低价商品房各1000万平方米。

从短期看，宏观政策的调整将对我市的房地产投资建设带来直接影响，从而关系到财政收入、固定资产投资、第三产业增加值等主要经济目标的完成；同时，平抑房价政策的出台导致市场观望气氛浓重，房地产市场尤其是二手房市场交易量将有较大程度的萎缩，我市房地产业发展将出现一定程度的“缓刹车”效应。

但从长期看，宏观政策调整必将有效剔除我市房地产市场中的投机因素，达到抑制投机行为、规范投资行为、鼓励居住消费的目的，有利于我市房地产市场的持续健康发展，主要将起到以下几方面的作用：

合理控制房地产投资开发量。通过调整房贷利率、税收政策，减少房地产市场中的投机成分，显露市场真实需求量，合理引导房地产投资开发量。同时，通过严格土地供应，有效防止过度开发的情况发生。

缓解房地产业供求矛盾。通过加大配套商品房和中低价商品房的建设量，调整房地产供应结构，满足普通老百姓的住房需求，有效缓解房地产业的供求矛盾。

适度平稳房地产价格。考虑到“两港一城”建设效应初显、浦东板块效应显现、基础设施建设加快带来的房产升值效应，我区房地产价格仍将继续走高，但期房限转、税收调整、商品房网上登记等政策办法将有效稳定过快上涨的房价，使其涨幅趋于稳定。

总的来说，由于我区房地产市场发展基数相对较低，近期又迎来“两港一城”开发建设的历史性机遇，从长远来看，我区房地产市场仍将有比较大的发展空间。近期的房地产调控政策将使我区正在发展中的房地产市场进入一个调整—巩固—提高的阶段，走向日趋成熟。为保持我区房地产市场的持续健康发展，当前要注意以下几点。

## 1、加强房地产价格监测工作

建立起科学有效的房价监测和预警体系，加强对房地产市场的调控，维护房地产市场价格秩序，促进房地产业持续健康发展。重点监测土地出让价格，新建商品房、存量房的交易价格；当前特别要重视加强对住宅类商品房价格的监测工作。加强房价的季度、年度分析预测工作，将出让土地面积、房地产开发投资额，新建商品房的开工面积、竣工面积、销售面积、空置房面积及空置率，市场平均价格及变动情况和原因等列入分析内容。一旦发现价格异常波动，及时提出预警建议。

## 2、合理引导住房主体需求

中低收入职工、新增的城镇职工、城市化推进的人群、进城务工的农民工、城镇中的困难家庭是社会上的住房主体需求。为满足这部分需求，市政府今年大力推进配套商品房和中低

价商品房两类住房建设，同时加大廉租房的建设力度。我区要以此为契机，积极引导商品房开发向普通住宅建设倾斜，改善住宅供应，完善住宅功能，提高住宅质量。同时，结合我区开发建设和城市化进程实际，引导居民对住房的理性消费，推动主体需求的合理化。

### 3、有计划有步骤的规划房地产开发

结合我区经济发展和城镇建设总体规划来开发房地产，根据轨道交通等基础设施建设来编制房地产开发计划，合理预留开发空间，以达到通过城市规划来引导房地产开发，带动经济发展的良好效果。加强对房地产市场的监控，通过房地产市场的信息透明化，培育和发挥房地产行业协会的作用，引导房地产企业掌握市场状况，根据市场运行状况合理安排开发计划。

### 4、加强房地产项目的跟踪管理工作

建立房地产项目的跟踪联系网络，及时反馈项目的进展情况，以便发现问题、协调问题、解决问题。确保房地产企业根据政府年度土地供应计划经营房地产开发项目，并按照统一招标、拍卖和挂牌的方式来取得土地使用权，同时，严格对房地产企业有关用地、立项、规划、建设和销售手续的办理。把好房地产项目的市场准入关，严格审查房地产开发企业的资质条件，对抽逃注册资本金、项目资本金，无证或超范围从事房地产开发经营的行为，要依法严厉打击。

## 房地产税收调研报告篇三

房地产作为一种耐用消费品，其使用寿命可达几十年甚至上百百年，具有保值增值的功能，是一种常见的投资品，因此，其存量供给与需求必须引起重视。房地产存量市场又称二手房市场，指存量房屋再次上市交易，是房屋重新调整和配置的市场。结合深入学习实践科学发展观活动，笔者近日先后

到\*\*市房地产产权产籍监理（市场）处、\*\*市房屋置业担保公司和其它房地产中介机构进行了存量房（二手房）市场调研。近两年，由于房地产增量市场和存量市场的联动效应、人们住房消费观念的转变以及各商业银行对住房消费贷款的大力支持，我市的二手房交易量不断攀升，呈现强劲增长势头。特别是二手房贷款市场也呈现快速成长的态势。二手房贷款市场的健康发展对二手房市场的发展有着举足轻重的作用，对整个房地产金融市场的稳定也会产生很大影响。一般来说，二手房贷款要涉及到评估公司、房地产产权交易中心、银行、房屋中介、专业贷款服务公司等多个机构，贯穿整个二手房交易过程。其中，任何一个环节的疏漏都可能导致银行信贷资金的损失或无法收回。二手房贷款市场的融资问题和金融风险一旦扩大，就会严重影响整个二手房市场的健康发展。目前，我市二手房贷款市场刚刚起步，市场准入门槛比较低，二手房贷款服务机构的资质水平以及从业人员的职业服务水平良莠不齐。因此，针对我市二手房贷款市场现状，有关管理部门应抓紧找出其隐藏的风险和和潜在的问题，尽快研究防范与改进对策，确保我市房地产市场健康快速地发展。

## 一、我市二手房市场的现状及原因分析

xx年 -2月，我市二手房市场受宏观经济影响，仍处在调整阶段，市场观望气氛依然浓厚。尽管房地产开发企业或代理机构利用节日纷纷制定并实施了一些促销措施，但从整体来看，收效甚微。除个别数据发生了一些积极变化外，其它各项均无明显改观。

### （一） -2月我市二手房交易情况

xx年 -2月我市存量房共成交498套，同比下降 8%；其中存量住房成交407套，同比下降8%。存量房成交总面积为4.32万平方米，同比下降 4%；其中存量住房量成交总面积为3.33万平方米，同比下降 4%。

## （二）-2月我市二手房价格情况

xx年-2月，我市二手房住房平均价格为2480元平方米，同比增7.6%。

## （三）我市二手房贷款市场所面临的风险和问题

### 1. 还款风险

借款人的还款风险包括还款信用风险和还款能力风险。由于我市尚未建立起一套完备的个人信用制度，商业银行缺乏调查借款人资信的有效手段，难以对借款人收入的完整性、稳定性、真实性和借款人的还款意愿做出准确的判断，从而，造成银行二手房贷款形成逾期和坏账的风险。

### 2. 二手房贷款服务机构的诚信风险。

在二手房贷款操作过程中，二手房贷款服务机构的道德风险、信用风险、资质水平和从业人员的操作风险，无法得到有效控制，银行的利益无法得到很好的保障。

从调查到我市二手房市场现状来看，房屋中介公司在二手房贷款申请人与银行之间，起到了“桥梁”作用，在一定程度上为二手房市场的活跃和二手房贷款的普及起到了推动作用。然而，由于我市二手房市场刚刚起步，有关管理部门尚未制定针对二手房中介公司和专业贷款服务公司的市场准入标准和它们的服务收费标准，造成这些服务公司的准入门槛低，市面上出现了一批大大小小的中介公司；并且，二手房中介从业人员素质大多不高，再加上一些购房人(借款人)自身的法律常识和自我保护意识不强，致使二手房贷款市场蒙骗现象严重，收费较为混乱。如有些中介公司唆使或协助借款人虚开假收入证明，提供虚假资料，骗取银行贷款或高比例贷款，从而，向借款人收取高额服务费。在高额暴利的驱使下，这些违规操作的中介公司或个人，利用各种手段，帮助客户

骗取银行贷款。一旦利润到手，他们便销声匿迹。而且，二手房贷款的期限一般比较长，在房地产市场动荡和下滑时期，承担风险的只有银行和广大购房借款人。

### 3. 各商业银行内部风险管理和控制机制尚未完善

由于二手房贷款只针对每一位单个住房消费者或住房所有者，贷款金额相对比较小，手续烦琐、复杂，再加上大多数借款人对二手房贷款所需资料和交易程序了解甚少，银行若要从收集资料开始直接与借款人联系，收齐资料后上报并逐级审批，这个过程需要耗费很长时间。所以，银行在开展二手房贷款业务的过程中，较多的是与中介公司合作。然而，由于各商业银行尚未建立健全二手房贷款的内部风险管理控制机制，再加上银行之间竞相竞争，使得银行不科学地简化了审批程序、放松审核原则，甚至把某些关键的贷款审核环节下放给一些资质较差的中介公司，在放款的环节上不严格控制，这不仅严重违背了银行的风险管理原则，也使二手房贷款市场进入到恶性竞争和无序发展状态。

## 房地产税收调研报告篇四

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2000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，也成为优势地产竞相博弈之地。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、2008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。

## 房地产税收调研报告篇五

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、通运输运河相连。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。

### 房地产税收调研报告篇六

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……目前很多项目路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，井然有序的销售场景，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，井然有序。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前所未有的全新感受，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激烈竞争，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94.03m<sup>2</sup>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。

## 房地产税收调研报告篇七

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，击鼓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。源源不断划拨土地，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.....

2018精选2018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，2002年以来针对.....

## 房地产税收调研报告篇八

通过了解九江市房地产市场现时和潜在的供应量、现时营销状况及项目周边的交通状况、配套设施、市场消费能力等方面的信息，分析掌握项目片区房地产及商业发展趋势，对目标项目进行可行性分析，风险分析等，为开发商投资决策提供准确、有效的依据。

### 第二节调研区域界定

本项目位于庐山区前进东路以南200米处;调研区域包含九江

市浔阳区和庐山区两个区域。住宅调研主要集中在九龙街片区、庐山峰东路片区、九江市开发区、湖滨小区以及前进路片区等具有一定规模的住宅开发区，商铺调研区域主要集中在九龙街、浔阳路、大中路(步行街)、前进路等商业繁华路段。

### 第三节 片区概况

#### 一、片区发展现状

九江地处江西省北部、长江和鄱阳湖交汇处，北依避暑胜地、风景区庐山，是集名山(庐山)、名江(长江)、名湖(鄱阳湖)于一体的具有2200多年历史的文化名城。130多年前，九江就是对外通商口岸，1992年被国务院批准为长江沿岸开放城市，经济相对发达，水陆空交通便利，素有“七省通衢”之誉。京九铁路的开通为九江投资环境的改善，经济的腾飞注入了新的活力。长江和京九铁路两条大动脉在九江市区交汇，九江成为承东启西、引南接北的金十字交汇点。

长虹大道作为庐山区和浔阳区的分界线，不仅在地域上将其分隔，而且在经济发展水平上，长虹大道南北两个片区(以北为浔阳区，以南为庐山区)也存在着明显的差异。浔阳区由于地处原商业中心区，商业格局、氛围的传承发扬，使得浔阳区的商业非常繁荣，片区经济发展水平较高；而庐山区由于远离市中心商业繁华地段，京九铁路横穿该片区，无形中对中心区商业辐射形成了一种阻碍，而且由于该片区原为工业区，国有大中型企业多集中于此，现今，这些国有企业大多处于举步唯艰或亏损状态，因此，庐山区经济水平相对浔阳区来说较为落后。

#### 二、片区配套设施状况

随着九江市区范围和商业辐射范围的不断扩大，以及周边区县人口的迁入，庐山区前进路段渐呈现繁华景象，各种配套设施也逐步跟进，日趋完善。