

湘潭地产报告(模板5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，报告对于我们的帮助很大，所以我们要好好写一篇报告。下面是小编给大家带来的报告的范文模板，希望能够帮到你哟！

湘潭地产报告篇一

随着城市化进程的不断加快，xx县房地产业得以蓬勃发展，投资规模逐渐增大，市场交易日益活跃，居民的住房条件明显改善。房地产业的快速发展对扩大就业，带动相关产业发展，提升城市形象，繁荣地方经济作出了明显的贡献。

20xx年新开工面积112.5万平方米，其中住宅项目15个，面积75.2万平方米；专业市场6个，面积37.3万平方米。批准预售面积80万平方米，其中商业26万平方米；网上销售备案商品房2599套，面积29.7万平方米，均价2168元/平方米；网上销售备案普通住房20xx套，面积23.86万平方米，均价1924元/平方米；网上销售备案商业用房505户，面积6.87万平方米，均价3248元/平方米。

20xx年元月至4月，网上销售备案商品房2700余套，面积25.4万平方米，均价2804元/平方米，房地产市场整体销售比较稳定，去年虽然受宏观经济政策等方面因素影响，但该县房地产市场整体波动不大，房地产市场在逐渐回暖。去年11月份至今，泗洪县商品房销售量明显增长，尤其是几个相对较大的楼盘出现了销售高峰，这说明该县房地产市场的需求空间仍然较大。

1、供电方面：一些小区存在供电不完善问题，为临时用电。究其原因：供电部门要求开发企业在红线之外架设供电专线，费用昂贵，给企业增加较大的经济负担，许多开发企业迫于

资金压力，无法解决，部分小区已多次出现停电现象，群众意见较大。

2、开发企业内部管理有待完善，在泗洪注册的房地产企业现有40余家，大部分为本地企业，规模小，资金缺乏，管理人才不足，在开发管理过程中，重效益轻管理，导致楼盘建设配套设施不完善，出现一些遗留问题，甚至有部分楼盘出现停工烂尾现象，影响群众的消费心理。

3、开发企业资金短缺□20xx年上半年受宏观调控政策影响，各金融机构收缩银根，下半年，全球性金融危机爆发，年底，政府出台了放宽金融政策，但到目前为止收效尚不明显，主要原因：各商业银行对房地产开发项目的开发贷款发放条件较为苛刻，使得开发企业从银行取得资金难度大，目前仅有个别楼盘通过开发企业自身努力争取了部分贷款，大部分项目资金仍来源于社会融资。社会融资成本高，参与融资主体对目前市场信心不足，融资难度大，导致开发项目资金短缺，以至引发部分开发企业到周边市、县投资，大量资金外流，项目多的企业资金缺口巨大，举步维艰，直接影响项目的推进速度，更影响楼盘的正常销售。

4、近年来，泗洪县四房建设稳中推进，受到省市表彰，每年拆迁量都在50万平方左右。由于泗洪县拆迁安置房的价格较低，与商品住宅价格差距较大，大部分拆迁户购买了安置房，一定程度上影响商品住宅的销售。

5、受20xx年整体经济形式和一线城市降价销售影响，虽然住房刚性需求仍然存在，但是群众持币观望的情绪较浓，使得消费群体存在房屋还有降价可能或政府还会出台更优惠的购房政策，一定程度上影响了商品房销售市场。

1、有序的开展拆迁规划，适度控制招拍挂土地的数量，以平衡现有市场供需，预计20xx年泗洪县将推出土地11块，面积800亩，基本可满足用地需求。

2、解决供电矛盾这一突出问题。土地在出让前，详细规划好供电线路，从源头上解决土地出让后存在的供电问题，由政府牵头出面协调解决建成小区的供电问题，杜绝新建楼盘临时供电现象的出现。

3、加大各银行对房地产企业的信贷支持力度□20xx年春节前该县房管处两次组织银行与开发企业座谈，会上各家银行与开发企业签署总额达7.06亿的开发贷款协议，但开发资金仍有较大缺口，希望通过有效途径，争取银行更大贷款支持，确保房地产在建项目的稳步推进。

4、在确保四房建设有序推进的同时，一是出台新的拆迁补偿标准和安置房购买价格，缩小与商品房之间的价格差距；二是严格把握拆迁安置的准入关，打击私下转让拆迁协议行为，杜绝恶意炒作现象的出现。

5、加大对房地产开发企业和项目的管理力度，各行政管理部门要树立精心管理、全方位服务意识，建立一站式审批制，高起点规划，高质量施工，完善基础设施配套，提升小区档次，让群众满意消费。

6、在泗洪县政府年前已经出台的《促进房地产业健康稳定发展的二十三条意见》的基础上，根据省市及周边县市出台的一些政策措施再作进一步完善，出台补充优惠政策。同时针对泗洪县以往自建房和集资建房数量多的情况，为其完善手续，扩大二手房市场，争取商业银行对二手房按揭业务的开展，以此助推商品房市场的发展。

8、加大对群众的舆论宣传，通过各种新闻媒体，宣传各种购房优惠政策，坚持正确的舆论导向，激发群众的购房欲望，以此来带动泗洪县房地产市场的持续健康发展。

湘潭地产报告篇二

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.....

湘潭地产报告篇三

要求了解下文的内容，并且在调查报告中进行总结□

1. 调研经过，即时间、历程简介；

4. 调查小区规划、户型、室内设计、实用率、面积；物业管理情

况；

5. 小区内的道路系统、绿化系统、景观设计情况；

6. 简介样板房及个人观后感，如果没有样板房但有现房看，例如

已入住的楼盘通过熟人参观小区和现房的，则可写现房简介及观后感，；

8. 周边楼盘比较，要求调研时顺便了解周边的至少一个盘，作一

个比较分析；

9. 房地产开发企业简介；

10. 个人体会。

规划图。如果不能从网上或各种渠道得到这些资料，则自己绘图；能找到的，则可以直接运用。

调查方式：

1. 实地考察（必须做）
2. 上网查询，例如上楼盘社区论坛了解；
3. 通过报纸杂志。

注意：

请到各班班长处登记自己拟调查撰写报告的项目名称，每个项目限报一人，每人必须交独立撰写的报告，切不可抄袭，违者零分。

最后交作业时间5月11日。迟交作业者最高分不超过80。本作业注重是否用心观察与调研，是否深入思考与分析，是否有自己的个人感受与评价，报告是否系统、全面、丰富。忌资料堆砌，无思想，无感受。

作业用小四号字打印，18磅行间距。如有宣传单等资料请装订在一起；同时交电子版到班长处，由班长刻一张碟统一交上来。

湘潭地产报告篇四

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。

湘潭地产报告篇五

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，但是价位偏高，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。