

房地产市场调研报告作业(大全8篇)

实践报告可以帮助我们发现问题、解决问题，并在以后的实践中做得更好。下面是一些优秀报告范文的分享，希望能对大家的报告写作有所帮助。

房地产市场调研报告作业篇一

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。

房地产市场调研报告作业篇二

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，我市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，由于我市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，我市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。

房地产市场调研报告作业篇三

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业企业，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。

房地产市场调研报告作业篇四

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%，成交金额约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

房地产市场调研报告作业篇五

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作业篇六

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平方米，10%的低收入住房面积21.72平方米，60%的中等收入住房面积28.50平方米，10%的高收入住房面积35.93平方米，10%的最高收入的住房面积43.60平方米，总平均29.31平方米。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平方米到本次调研得出的29.21平方米，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平方米，10%的低收入住房面积21.72平方米，60%的中等收入住房面积28.50平方米，10%的高收入住房面积35.93平方米，10%的最高收入的住房面积43.60平方米，总平均29.31平方米。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平方米到本次调研得出的29.21平方米，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平方米，10%的低收入户住房建筑面积21.72平方米，60%的中等收入户住房建筑面积28.50平方米，10%的高收入户住房建筑面积35.93平方米，10%的高收入户住房建筑面积43.60平方米，总平均29.21平方米。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是28.50平方米。

(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%是其他类型。其中，2.0%是独栋配套楼房，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、房地产商品房空置面积xx年xx市房地产商品房空置面积65.63万平方米，其中空置1—3年面积49.42万平方米，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是28.50平方米。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作业篇七

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5万平方米□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作业篇八

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□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.....

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.....