

# 最新房地产调查报告 房地产市场调查报告 (通用11篇)

辞职报告是为了与公司充分沟通，解决任何可能的问题并维护良好的关系。以下是一些写开题报告需要注意的常见问题，希望对大家有所帮助。

## 房地产调查报告篇一

从市场调查的过程和信息，我们可以清晰的看到[]xx房地产主要开发商在参与打造xx新城区，结合城市规划和房地产市场规律，稳步有序的推进，实现了房地产业20xx年一个新的热点，在这个热点的背后是政府的宏观调控，和房地产业更趋于成熟，已建成的楼盘和未建成的楼盘，主体风格上是基本相一致的，以欧陆风情为主，有代表性的春江花城、东湖场馨园最具代表性，从营销的角度上讲，风格不是主要形成竞争的因素，大量的百余平方普通住宅区，将吸引更多的购房者，从这里将引出一个环境与人文因素，以及周边的配套设施，成为营销新的引爆点；从各个小区的布局来看，总体上价格与价值是相吻合的，营销工作的主要重点，还是在于如何妙作聚集人气。总之，未来xx新城区的房地产市场还将持续走高。

## 房地产调查报告篇二

1. 空间要素。空间的合理化并给人们以美的感受是设计基本的任务。要勇于探索时代、技术赋予空间的新形象，不要拘泥于过去形成的空间形象。
2. 色彩要求。室内色彩除对视觉环境产生影响外，还直接影响人们的情绪、心理。科学的用色有利于工作，有助于健康。色彩处理得当既能符合功能要求又能取得美的效果。室内色

彩除了必须遵守一般的色彩规律外，还随着时代审美观的变化而有所不同。

3. 光影要求。人类喜爱大自然的美景，常常把阳光直接引入室内，以消除室内的黑暗感和封闭感，特别是顶光和柔和的散射光，使室内空间更为亲切自然。光影的变换，使室内更加丰富多彩，给人以多种感受。

4. 千变万化要素。室内整体空间中不可缺少的建筑构件、如柱子、墙面等，结合功能需要加以装饰，可共同构成完美的室内环境。充分利用不同装饰材料的质地特征，可以获得千变万化和不同风格的室内艺术效果，同时还能体现地区的历史文化特征。

5. 陈设要素。室内家具、地毯、窗帘等，均为生活必需品，其造型往往具有陈设特征，大多数起着装饰作用。实用和装饰二者应互相协调，求的功能和形式统一而有变化，使室内空间舒适得体，富有个性。

6. 绿化要素。室内设计中绿化以成为改善室内环境的重要手段。室内移花栽木，利用绿化和小品以沟通室内外环境、扩大室内空间感及美化空间均起着积极作用。

## 房地产调查报告篇三

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xx市前列，同其它区域相比，其价格一直呈现出上升状态□20xx年（1—6月份□□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20xx年以后，商品住宅的销量出现一定程度的下降□20xx年（1—6月份□□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xx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xx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□20xx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□xx市在xx年以来对拆迁规模进行了压缩□20xx年（1—6月份），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作为武汉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20xx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。

20xx年（1-6月份）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%。

## 房地产调查报告篇四

### 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%;同期国内贷款所占比重分别为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32646m<sup>2</sup>□35362m<sup>2</sup>□80811m<sup>2</sup>□同期预售面积分别为31491.52m<sup>2</sup>□42594.99m<sup>2</sup>和95377.6m<sup>2</sup>□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1977m<sup>2</sup>□

在商品房住宅销售调查中□90-110m<sup>2</sup>户型住宅占销售总额的45.4%□110-130m<sup>2</sup>户型住宅占销售总面积的30.83%□90m<sup>2</sup>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29672.2m<sup>2</sup>□占销售面积的83.9%;xx年个人购房面积达80628m<sup>2</sup>□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70941m<sup>2</sup>□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/m<sup>2</sup>□比上年度上升14.76%□xx年平均售价约1140元/m<sup>2</sup>□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1999年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16396.17m<sup>2</sup>□xx年共成交243起，面积20405.54m<sup>2</sup>□xx年共成交225起，面积21300m<sup>2</sup>□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。

## 房地产调查报告篇五

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。

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。20xx年后，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。20xx年，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。

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。

### （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xx市前列，同其它区域相比，其价格一直呈现出上升状态□20xx年（1—6月份□□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20xx年以后，商品住宅的销量出现一定程度的下降□20xx年（1—6月份□□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xx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xx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□20xx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□xx市在xx年以来对拆迁规模进行了压缩□20xx年

（1-6月份），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作为武汉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20xx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。

20xx年（1-6月份）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%。

xx区目前由xx中心区、古田片区、二七、后湖片区和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

20xx年上半年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。

xx中心区主要在售楼盘信息（截止到20xx年6月30号）

## （二）古田片区

20xx年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。

古田片区主要在售楼盘信息（截止到20xx年6月30号）

### （三）二七、后湖片区

20xx年上半年二七、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。

二七、后湖片区主要在售楼盘信息（截止到20xx年6月30号）

### （四）东西湖片区

20xx年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，加快异地置业脚步，为下一步楼市的繁荣奠定基础。

## 房地产调查报告篇六

根据县政府近期调研工作的安排，我局对目前我县的房地产市场情况作了详细调研，现将情况汇报如下：

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。xx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xx年我县房地产需求增长速度将低于xx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。xx年，从购房者购房的动机来看，我县城城区购房者中，



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xx年爆发性增长之后，将趋向平稳，全年增长速度预计将小于xx年水平。xx年全县普通商品住宅平均销售价格为1280元/m<sup>2</sup>，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，xx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”，并且还具有一定的发展空间。

## 房地产调查报告篇七

(一)建立预警预报制度，加强行业调查分析，引导行业健康发展。

尽快建立房地产市场预警预报和信息披露制度，及时向社会通报本县房地产市场供求、结构、价格、涨幅、空置数量、投资动向等情况。行业协会和职能部门要定期对房地产市场进行调查分析，引导开发企业理性投资，消费者理性购房。

(二)加强政府宏观调控，努力解决供需矛盾，实现供需平衡。

保持房地产开发的适度规模，基本实现供需平衡对我县房地产业乃至整个国民经济发展具有重要作用。政府及有关部门应发挥调控功能，加大调控力度，通过规划、土地、金融三大调控手段的配合作用，保持开发规模与有效需求的同步增长。

规划方面应发挥导向作用，通过城市建设方向和进度的调整，

利用房地产开发空间上的拓展和压缩，有效控制房地产开发规模，通过对居住用地的功能、布局调整，调控商品房的开发结构(如针对目前商业用房供应过多的现状，规划设计条件可以在今后开发地块中明确开发性质为纯住宅，不搞商住楼);有计划地进行旧城改造，以稳定住房需求，防止因改造引起的突发性需求而产生的供需脱节;控制单体开发建设有利于开发的规模化;控制私人建房有利于住宅的商品化。

土地方面要科学编制房地产开发项目的土地供应计划，建立结构合理、总量平衡的各类房地产项目年度土地供应计划体系。进一步完善土地储备机制，加强城市闲置土地、政府保留用地或暂不宜进入市场交易地的收购储备，并根据市场需求和城市建设需要逐步投放市场。以增强政府对土地市场的调控监管力度。加强土地有偿使用力度，严格实行经营性用地招标、拍卖、挂牌制度，严禁以任何其它方式取得房地产开发用地，规范房地产开发行为。

金融方面要控制总量，合理调整信贷支持，实行差别政策，以控制房地产开发与住房消费中比重，抑制投资、投机需求和过度超前消费。要积极提供土地收购储备的信用贷款，同时强化贷款监控，实行封闭运行。加强对房地产贷款的监管，依法依规贷款，严格控制经营不规范、信用度低、资产负债率高的房地产开发企业的贷款，扩大支持信誉好、资金实力强、市场前景好的开发企业贷款，继续加大贷款风险小、收益大的个人住房贷款，适度增加对经济适用住房的信贷支持。

(三)完善市场监管制度，加大违规查处力度，规范市场秩序。

各职能部门就应严格履行管理职责，完善市场监管制度。加强资质管理和注册资金管理，把好“入门关”;加强房地产开发项目审批管理，把好“发证关”;加强房地产交易的动态管理，把好“交易关”。加大房地产开发、销售中存在的改变容积率、合同不兑现、面积缩水、虚假广告等违规、违纪行为的查处力度，不能以罚代处，一罚了之，要发现一起查处

一起，绝不姑息。

(四)坚持市场化导向，创造公平竞争环境，规范市场化运作。

不论土地投放的方式是单独投放还是捆绑式投放，都应实行公开的市场化运作，经营性土地使用权的出让和转让，按规定都必须进入市场交易，采取招标、拍卖和挂牌方式，杜绝协议出让行为，推行“阳光交易”，使更多有实力的开发商能在公平竞争的环境下取得土地进行开发。经济适用房等政策性用房的开发也应推向市场运作，可以采取土地公开拍卖、政府按定价回购或除掉地价和规定费用，适当留有开发微利等方式运作。

(五)加强住房政策性保障，引导商品房结构调整，完善住房供给体系。

经济适用房是国家政策性住房保障的重要组成部分，它既可以给中低收入者提供住房保障，又可以起到抑制市场价格的调节作用。应科学合理投放经济适用房的供给量，既不能对市场造成负面影响，也不能失去政策性的保障作用。根据我县市场较小的实际，经济适用房的投放量宜小不宜大，因为二手房市场尚有较大的消化空间。通过加强中介服务，政策性补贴鼓励中低收入者按实际需求购买二手房，可以进一步活跃存量房市场，促进增量房消费市场的发展。

要加快廉租房建设，建立保障机制，切实保障城镇最低收入家庭基本住房需求。据最新统计数字，我县城镇贫困户(人均年收入低于2400元)有657户，1512人，其他住房困难户154户362人。解决和改善这些贫困户的住房问题是一项当务之急的大事。

积极引导和鼓励开发商从市场需求出发，针对不同消费群体的消费特征和购买能力，开发不同档次、不同价位的商品房，一方面可以满足不同层次的消费需要，另一方面可以充分调

动消费潜力。

(六)加快发展房地产服务业，培育市场潜在消费群体，促进房地产市场进一步发展。

房地产服务业主要包括房地产中介和物业管理服务两大类。从我县目前情况看，房地产服务业已滞后于房地产整个行业的发展，需要进一步加快发展。首先要制定、完善相关法规，加大对房屋中介机构、物业管理公司的管理力度，清除无证、无照中介机构，规范中介市场。其次要积极促进中介机构更新经营观念，提升服务层次，不断提高从业人员素质，以诚信创品牌；再者要加大扶持力度，创造良好的发展环境。房地产服务业的发展将有利于促进房地产市场的进一步发展。要通过落实住房货币化分配政策，建立面向中低收入家庭的贷款担保机制；强化住房公积金的归集和运用，加大公积金和银行住房抵押贷款的力度；采取购房贷款贴息优惠；合理拆迁补偿等一系列的财政、金融政策，提高中低收入消费群体的经济承受能力，使潜在的住房需求转化为现实购买力，有效扩大市场需求量。

(七)促进产业集聚，加快市场建设，增强发展后劲。

要一如既往地推进招商引资工作，主动承接从大、中城市梯度转移的劳动密集型产业。加快硅电子基地建设，加速引进大企业大集团的项目、资金、人才、技术等。利用县工业园区这一平台，进一步促进产业集聚，不断推进工业化步伐，从而带动城市化的发展。

要深入贯彻实施生态立县战略，大力发展生态工业、生态农业、生态旅游，以打响钱江源绿色品牌为动力，以打造全国绿色食品生产、加工基地为目标，加快建立“绿色食品城”市场。当前应着力加快茶叶市场的扩大经营。

通过“兴工业、旺市场”加快地区经济发展，加速要素集聚，

从而增强房地产市场发展后劲。

## 房地产调查报告篇八

从以上数据我们可以看出，消费者对房屋面积的要求多数为80-100m<sup>2</sup>占45.71%;100-130m<sup>2</sup>占28.57%;130m<sup>2</sup>占20%;50-80m<sup>2</sup>占5.71%;50m<sup>2</sup>为0。由此我们可以看出，多数消费者对房屋面积的要求为80-100m<sup>2</sup>，开发商在设计房屋时应适当增该类型房屋的数量。

## 房地产调查报告篇九

上半年，西安市商品房成交活跃，市场销售继续保持去年以来的高速增长态势，销售面积和销售额比去年同期均有较大幅度的增长。1-6月商品房累计销售面积达90.37万平方米，比去年同期增长了52.98%。其中售给个人的79.60万平方米，占商品房销售总面积的88.08%，个人购房继续呈上升趋势，占商品房销售的比例越来越高。上半年商品房销售额30.28亿元，比去年同期增长82.94%。

20xx年8月末及9月中旬西安相继举办了两次房展会，为销售旺季“推波助澜”。9月份的商品房成交量并没有令人失望，总共成交了670713平方米，是今年各月份销售的最好成绩，较上期上升了10.04%，较去年同期增长78.53%。普通住宅依旧独领风骚，占到总销售量的88.7%，较8月份所占份额上升了7.5%；商品用房较上期呈下降态势，商品用房占到总销售量的7.8%，较上期下跌7.7%；写字楼占成交面积的2.9%，较上期上浮0.9%；别墅有小量交易，占总成交量的0.2%。

从市场销售情况来看，西安商品房销售从20xx年以来的持续快速增长，加之其它相关指标也相应地呈现较好的增长趋势，说明了随着住房制度改革和货币分房政策的实施，住房的有效需求增多，一些潜在需求也浮出水面。如果西安住宅二级

市场全面开放，加快公房上市步伐，使住宅的一、二级市场能得到了较好的联动，将会为西安楼市创造越来越多的需求空间，商品房销售的快速增长也相应地仍将会持续下去。

## 房地产调查报告篇十

从以上数据我们可以看出，消费者购房时最关注的生活配套设施是学校教育资源、超市及菜场，各占到被调查者的69%；其次是医疗卫生设施和绿地广场，各占到66%；排到第三位的是休闲场所，占51%；然后依次是商业步行街，占23%；餐饮场所和停车场占8%。由此我们可以得出，学校教育资源、超市及菜场是消费者最注重的生活配套设施，开发商在开发一定要注意地段的选择。

## 房地产调查报告篇十一

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2094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，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。