# 2025年房地产市场调研报告总结(通用10篇)

来源：网络 作者：梦里寻梅 更新时间：2025-05-23

*随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。房地产市场调研报告总结篇一近些年来，出现全国性的房地产过热...*

随着社会一步步向前发展，报告不再是罕见的东西，多数报告都是在事情做完或发生后撰写的。那么我们该如何写一篇较为完美的报告呢？下面是小编为大家整理的报告范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**房地产市场调研报告总结篇一**

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，20xx年以来针对房地产过热、房价过高现象，出台了一系的宏观调控政策，希望有效的抑制房价的上涨，特别是近期新国八条的出台进一步显示了国家在调控房价上的坚定决心，以此我们此次针对郑州市本地区的房地产需求现状、消费者的居住现状及购房定位情况所进行问卷调查，便是根据房地产开发经营与管理这门课理论知识的学习，为了加强对学科的理解和方法的应用，从而对该地区的房地产现状有更深入的了解。

通过采取问卷调查的方法，对郑州市居民进行随机调查问答，调查对象年龄在20-60岁之间，共发放调查问卷40份，获取调查结果后采用excel表对数据进行录入和处理，并经过严格的复核，以图表形式具体反映出目前郑州房地产市场方面的情况。

我们可以看出，在消费者的居住条件中，出租房和商品房所占比例较大，均占40%；其次是福利房占14%，然后为经济适用房占6%。由此我们可以得出，郑州市消费者居住条件以出租房和自购商品房为主，而经济适用房较少，从而说明郑州市住房保障体系不完善，有待进一步加强。

从以上数据我们可以看出，郑州市消费者家庭月总收入主要集中到20xx-4000元范围内，占到被调查者的50%；其次是4000-6000元范围，占到23.53%；排到第三位的是20xx元以下，占17.65%；而6000-8000元以及8000元以上的消费者比例甚小。由此我们可以得出郑州市消费者家庭月总收入水平仍然偏低，故消费者购房需求不旺，也即居民收入水平与购房能力有直接的关系，因此在进行房地产开发定价时务必要考虑消费者实际家庭收入水平。

从以上数据我们可以看出，在消费者的住房面积中，80-100平方米所占比例较大，为54%；100-130平方米占17%；50-80平方米占14%；50平方米的为9%；130平方米占6%。由此我们可以看出，消费者对住房面积的要求主要为80-100平方米，开发商在设计住宅面积时，应把重心放在该面积范围内。

从以上数据我们可以看出，消费者获得房地产信息的途径有报纸、朋友/亲人传播、户外广告、电视、中介机构、网络、专业杂志、房展会、其他，各占比例依次为63%、51%、49%、34%、34%、17%、11%、11%、11%。由此我们可以看出，开发商在进行宣传时可以着重利用报纸和户外广告，并且要注重服务水平和房产质量，使该房产在消费者的人际关系网中得到大力推广。

从以上数据我们可以看出，消费者计划在3-5年内购房的占40%；5年的占28.57%；2年的占25.71%；一年和半年的均为2.86%。由此我们可以看出，大多数消费者的购买能力和购买积极性不高，开发商应提高消费者的购买积极性。

以上数据我们可以看出，消费者的购房目的84%为自住；10%为出租；6%为升值转卖。由此我们可以得出，大多数消费者购房是为自己和家人居住，靠出租和转卖等投资手段来获取利润所占比例较小。

由以上数据我们可以很明显的看出，19%的人能接受3000元/平米一下，54%的人能接受3000-5000元/平米，19%的人能接受5000-8000元/平米，7%的人能接受8000-10000元/平米，2%的人能接受10000元/平米以上。由此可见绝大多数人还是中等收入水平，能接受的房价还是在5000元/平米一下，而现实房价由于各种原因一直居高不下，让普通居民无法接受。

从以上数据我们可以看出，消费者对房屋面积的要求大多数为80-100m3，占45.71%；100-130m3占28.57%；130m3占20%；50-80m3占5.71%；50m3为0。由此我们可以看出，大多数消费者对房屋面积的要求为80-100m3，开发商在设计房屋时应适当增大该类房屋的数量。

选择分期付款方式的购房者占63%，选择银行付款的购房者占20%，选择一次性付清的购房者占17%，选择公积金贷款的购房者占3%。

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。

从调查分析看，选择欧式风格的购房者的比例占33.33%，选择现代简洁式风格的购房者的比例占25%，选择中西结合购房者的比例占22.22%，选择中式风格的购房者的比例将近占20%。

从以上数据我们可以看出，开发商与购房者的主要矛盾是开发商定价过高，占40%；其次是面积缩水，占22%；开发商的诚信问题占17%；质量缩水占16%；合同不平等占5%。由此我们可以看出，开发商缓解与购房者矛盾的最直接手段是降低房价，并且还要提高房屋质量和开发商的诚信。

就目前居民的住房条件来看，居民家庭月收入水平低，住房面积小是当前主要存在的问题；对于未来有购房计划的居民来说，大多数人只会为家人居住而购房，很少的人会拥有多余的资金来进行房地产的投资，而且所能接受的房价在5000/平米以下的居多，大家未来的购房需要也在100平米左右，满足家庭居住即可；针对郑州市未来几年的房价水平，多数认为会有上涨空间，但仍有部分人反映，如果房价继续上涨，居民无法支付房款，房价或许有下降的可能。从长远来看，如果越来越多的人买不起房子，甚至租不起房子。

增加保障房和经济适用房的数量，保证低收入居民的住房需求。

**房地产市场调研报告总结篇二**

优秀作文推荐！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，也成为优势地产竟相博弈之地。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区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，我区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区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，有利于我区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。

**房地产市场调研报告总结篇三**

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，也成为优势地产竟相博弈之地。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。

**房地产市场调研报告总结篇四**

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。2025年南京房地产开发累计投资额445、97亿元，同比增长27%，2025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，2025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，2025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总结篇五**

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，加快异地置业的脚步，为下一步楼市的繁荣奠定基础。

**房地产市场调研报告总结篇六**

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，也成为优势地产竟相博弈之地。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、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，房地产开发量居武汉市前列，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、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，武汉市在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、后湖片区和东西湖区四个区域组成，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。

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，加快异地置业的脚步，为下一步楼市的繁荣奠定基础。

东西湖片区主要在售楼盘信息（武汉市房地产信息网截止到20xx年6月30号）。

**房地产市场调研报告总结篇七**

当前，随着我国经济的高速增长，居民生活水平日益提高，教育、住宅、汽车、通信已成为新的消费热点，尤其是住宅消费更为民众首选。近年来，以住宅为主的房地产业，在住宅商品化新体制基本确立，房地产市场体系逐步建立，群众消费热情高涨的环境下，保持了持续快速的发展势头，已经成为国民经济的支柱产业。xx年，全国房地产开发投资7736.4亿元，占固定资产投资的17.9%，占gdp的7.6%。房地产业关联度高，对几十个相关产业都有带动作用，与建筑业发展以及扩大社会就业更为密切相关。房地产业作为一种重要的经济杠杆，在城市建设、改善人民生活、促进经济发展等方面发挥了巨大作用。

我县的房地产业从1998年开始，受住房体制改革的刺激，市场消费得到实质性的启动。xx年以来，房地产开发投资保持旺盛的势头，xx年全县房地产投资2.0376亿元，比上年增长162.7%，占当年固定资产投资的24.7%。房地产业已成为推动我县经济增长和发展的重要力量。

为进一步促进我县房地产市场持续健康地发展，现对我县房地产市场现状、发展前景、存在的问题及相关建议分析如下：

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。

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。

“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。

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。

**房地产市场调研报告总结篇八**

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%。\*\*年以来平均销竣比为2.64，\*\*年全年呈现供不应求的局面，但是\*\*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。

\*\*年1-2月份商品房销售均价为5331元，同比\*\*年2月份增长10.1%，相比\*\*年全年销售均价增长0.5%，但是比较\*\*年末的销售均价略有下降。\*\*年12月份南京市商品房成交量显著放大，\*\*年前两个月成交量较少，相比\*\*年1-2月份同比减少60%多。

\*\*年前4个月南京住宅市场成交量表现比较平稳，较\*\*年同比有所减少。\*\*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\*\*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，\*\*年土地供应相比\*\*年减少135万平方米左右，但是\*\*年将在\*\*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、\*\*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4\*\*7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。

\*\*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\*\*年2月份增长10.1%，相比\*\*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，\*\*年南京商品房销售均价呈现稳步上涨态势，但是\*\*年末到\*\*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，\*\*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\*\*年1-2月份同比减少60%多。

\*\*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\*\*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，\*\*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。

**房地产市场调研报告总结篇九**

调查背景：

随着科技的进步和发展，计算机的出现及发展带动了一批以数字为记载标识的产品。作为高科技的产物，数码产品已经成为我们日常生活中不可或缺的一部分，大到相机电脑，小到u盘手机，我们几乎每时每刻都在和数码产品打交道。作为大学生，我们理应关心自己对数码产品的消费情况以及数码产品的品牌偏好。本次市场调查主要以大学生消费人群为中心来进行。

调查方法：

开始时间：

结束时间：

样本总数：46份。

第1题您的性别？[单选题]。

a.男b.女。

第2题您每月的生活费是多少？[单选题]。

a.800元以下。

b.800——1500元。

c.1500元以上。

第3题您是数码产品的强烈爱好者么？[单选题]。

a.是b.不是c.一点。

第4题您最喜欢什么数码产品？[单选题]。

a.电脑。

b.手机。

c.数码相机/dv。

d.mp3/mp4。

e.pad。

f.其他。

第5题您对市场上数码产品具体了解多少？[单选题]。

a.非常了解。

b.有点了解。

c.不了解。

第6题您是通过哪些途径了解数码产品的。？[单选题]。

a.网络。

b.电视。

c.报纸/杂志。

d.朋友介绍。

e.洽谈途径。

第7题您感觉购买数码产品选择时困难么？[单选题]。

a.非常困难。

b.有点困难。

c.还好。

第8题您在购买时遇到的最大困惑是什么？[单选题]。

a.品牌型号太复杂，弄不清楚，具体参数不了解，不能够买到适合自己的产品。

b.价格弄不清楚、售后服务跟不上。

c.对于各卖场情况不熟悉。

d.其他（劳驾您将购买时遇到的其它因素注明，谢谢！）。

第9题您是通过哪些信息确定您要购买的产品？[单选题]。

a.商场店员介绍。

b.朋友介绍。

c.有明星代言。

d.上网查资料。

第10题您从哪里了解数码产品？[单选题]。

a.数码杂志。

b.路牌。

c.网络。

d.电视。

e.报纸。

f.其他。

第11题您认为选购数码产品认为那方面最重要[单选题]。

a.品牌。

b.外观。

c.价格。

d.质量。

e.性价比。

f.售后服务。

第12题选购数码产品的主要用途[单选题]。

a.娱乐及多媒体。

b.学习办公。

c.游戏。

d.收集资料。

e.其他。

第13题你最常用的数码产品是：[单选题]。

a.笔记本。

b.手机。

c.数码相机。

d.mp3/mp4。

e.其他。

第14题如果你打算购买，下列哪些促销手段对你购买最有影响[单选题]。

a.优惠打折活动。

b.免费体验。

c.抽奖送礼。

d.广告宣传。

e.其他。

第15题数码产品各种各样、五花八门，你是如何对待的。

a.很好。选择更多，满足不同消费者的需求。

b.不好。假货也会更多。

c.还行。只要价格便宜。

d.无想法。

e.其他（请注明具体）。

**房地产市场调研报告总结篇十**

世界范围内西安物业公司发生过两次著名的度假物业泡沫事件，一次发生在上世纪20年代的美国佛罗里达，另一次则是发生在近期:著名的迪拜房产泡沫。迪拜在统治阶层操纵下完成的房产繁荣与美国佛罗里达在经济繁荣下由集体乐观情绪引发的泡沫虽然起源有西安物业公司所不同，但却共同印证西安物业公司了房产泡沫的两大规律:即泡沫的持续繁荣必须得到政府层面的支持以及宽松流动性的支撑，而泡沫的破灭无论由全球危机或市场预期改变引发，根源西安物业公司则在于流动性支撑力的彻底消退。

与\_\_-\_\_年海南房地产泡沫明显不同，全国富裕人群购买力是海南此轮的房价上涨背后最基础的支撑力量。但我国的富裕人群高度集中在东南地区的省份，而此部分人群对海南冬季温暖气候环境的渴求度远远小于北方省份居民。换言之西安物业公司，愿意参与海南房地产市场投资西安物业公司的富裕家庭并没有市场所一相情愿期望的那么多，在海南房价已被快速炒高后，后续接盘的动力并不如市场预期般充足。

当前三亚的房价水平已超越国内主要大西安物业公司城市，也已经超越迪拜、纽约、伦敦等国际大都市。我们认为三亚房价短期内将缺乏持续上涨的动力。但房价的过度波动将对政府后期的西安物业公司土地出让不利，西安物业公司市场在目前的价格水西安物业公司平上维稳是符合地方政府利益的最佳走势。此外出于对上一次海南泡沫破裂的深刻记忆，商业银行在海南此轮房产上涨过程中较为谨慎，并未深度参与。因此即使未来由于国家货币政策的收缩带来流动性的收缩，其对海南房地产市场的影响也要远远小于93年。

判断海南房价短期内也难以明显回落。

\_\_年房产泡沫破西安物业公司裂后，海南经济发展缓慢，地方西安物业公司财政实力较弱。海南很多地区的政府都通过以土地代替现金支付的方式，吸引入大型开发商替政府兴建市政道路等公共基础设施。因此当前海南的房地产市场格局当中，市政规划建设能力较强的全国型的大型房地产开发企业如鲁能西安物业公司、以及与海南的经济发展关系西安物业公司紧密的西安物业公司企业如海航、农垦集团控制了较大规模的土地储备。在海南本轮房价的快速上涨中，最大的获益者实际正是这批先期以极低西安物业公司的成本进入海南的地主型开发商。

本文档由范文网【dddot.com】收集整理，更多优质范文文档请移步dddot.com站内查找