

# 2023年房地产市场分析报告案例 房地产市场分析报告(汇总5篇)

随着社会不断地进步，报告使用的频率越来越高，报告具有语言陈述性的特点。报告书写有哪些要求呢？我们怎样才能写好一篇报告呢？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！

## 房地产市场分析报告案例篇一

优秀作文推荐！近年来在综合开发方针的指导下，苏州的房地产开发迈了大发展时期。出现了“稳中有进、稳中有升”和“升降有序”的局面。房地产市场发生了一些可喜的变化。二是开发企业正从以往只注重开发数量或单一的施工质量逐步向既求规模发展又向综合质量求效益转变；二是商品房价格稳中有升，增长幅度高于全国平均水平；三是个人购房深入人心，购房增势不减，数量一直稳定在98%左右，住房消费已成为新的经济增长点；四是在宏观调控下，市场经济规律的自我调节作用逐步显现，商品房的供求趋于平衡，空置房屋大幅度降低。

## 房地产市场分析报告案例篇二

(一)市场不景气。受国际金融危机和房地产周期性调整的双重影响，居民消费预期下降，消费信心不足，观望情绪浓厚，对高层建筑的电梯维修更换、供水供电等不可预测因素和环境配套档次存在顾虑，加之到县外购房者的外流量增多，导致我县销售进度放缓，销售面积减少，部分楼盘特别是高层建筑销售状况低迷。

(二)总体规划滞后。在开发建设过程中，存在着盲目开发现象。占地混乱，没有统一划分区域，不少所谓的住宅小区建筑规模小，档次低、环境差。用地的规划布局不合理，商业

区和生活区混杂，缺乏层次感。

(三)楼盘户型比例不尽合理。目前，我县房产市场上的住房主要以90平米-140平米的户型为主，而小户型的住房为数较少，不能满足中低收入家庭的购房需求。因为大户型的房屋结构其开发成本较小户型来说要低，开发利润空间大，开发商不愿意建造小户型住宅。

(四)资金链紧张。房地产属于典型的资本密集型产业，资金投入量大，建设周期长。而我县房地产开发企业大都是小企业，自有资金少，以期房预售为主，主要依靠滚动发展。在房地产销售旺季，房屋销售顺畅，资金回笼快，扩大投资呈良性发展趋势；但在销售淡季，特别是受xx年金融危机的影响和市场不景气，商品房销售面积和销售额增速明显放缓，资金周转困难，赖以发展的资金链受到了较大的影响。

(五)房地产开发企业实力不强。我县的房地产开发企业从九十年代初期的1家发展到现在的11家，以前大的项目都是外地企业来投资的，目前只有浴荣国际新城、昌兴花园等具有一定规模的住宅小区是县内开发企业开发的。总的来说，县内房地产企业规模小、实力不强，开发产品品位不高。

(五)住房二级市场不够活跃。近年来，我县住房二级市场(二手房交易市场)的交易量较以往有所增加。但我县住房二级市场相对来说还是发展缓慢，对住房一级市场的调节作用不大。主要原因：一是房屋交易信息不畅，交易行为不够规范，相关服务发展滞后；二是对住房二级市场的宣传推广力度不够；三是消费者在购房观念上总想一步到位，二手房并不作为首选目标，对消费者的吸引力有限。

(七)、建筑风格单一。大部分房地产开发企业层次低，技术含量低，开发样式单一，设计千篇一律，缺少特色，造成建设档次与新的城镇发展不协调。在经济利益趋动下，不顾规划设计，在审批土地上多盖楼、少建绿地的情况严重，大部

分小区绿地都被小房、车库挤占，绿地面积根本达不到设计要求。小区内配套设施不完善，缺乏统一标准，比较落后。

(八)物业管理滞后。我县现有7家物业管理企业，8个小区实行物业管理，普遍存在着管理不到位、发展滞后的问题。大多物业公司是从开发公司派生出来的，处在“谁开发、谁管理”的阶段，房地产开发商注重开发、销售，忽视物业管理，物业管理市场化运营没有启动，缺乏竞争。各住宅小区的业主自治机制没有建立，关心小区、自觉参与的意识 and 氛围没有形成。

(九)非市场化动作依然存在。“委托代建”、“定向开发”等变相福利分房的现象、利用单位院内的土地新建联建房内及城乡结合部利用安置用地、集体土地进行“小产权房”开发仍然存在，给我县房地产消费市场造成了一定的冲击。

## 房地产市场分析报告案例篇三

### 1、房地产开发总量稳中有升，住宅建设重点突出。

2000年，苏州全市完成房地产开发投资654131万元，比1999年增长10.2%，其中住宅投资519438万元，占79.4%，比上年增长18.7%；新开工各类房屋446.34万平方米，比上年增长20.1%，其中新开工住宅377.27万平方米，占84.5%，比上年增长21%；竣工各类房屋452.13万平方米，比上年增长5.1%，其中竣工住宅385.49万平方米，占85.3%，比上年增长9.7%。

市区完成房地产开发投资322433万元，比上年增长1%，其中住宅建设投资253899万元，占78.7%，比上年增长14.2%；新开工各类商品房屋183.79万平方米，比上年增长12.1%，其中新开工住宅153.79万平方米，占83.7%，比上年增长12.8%；竣工各类房屋187.98万平方米，比上年下降8%，其中住宅159.88万平方米，占85.1%，比上年下降3.4%。

今年上半年全市完成房地产开发投资28亿元，比上年同期增长27.5%，其中住宅投资23.1亿元，比上年同期增长23.4%；新开工面积233.4万平方米，其中住宅204.4万平方米，分别比去年同期增长16.2%、21.9%。

市区上半年完成房地产开发投资12.4亿元，其中住宅9.8亿元，分别比上年同期增长13.86%、4.6%。新开工面积69.2万平方米，其中住宅59万平方米，分别比上年同期下降20.9%、18.9%；竣工面积22万平方米，其中住宅16.6万平方米，分别比上年同期下降38.5%、38.4%。

## 2、市区平稳发展，六市快速增长。

市区的房地产开发在经历了“八五”和“九五”前三年的大发展后，开发总量已达到一定规模，在市场经济规律的指导下，通过开发总量调控进入了平稳、理性的发展时期。六市的房地产开发由于起步相对较晚，加之管理不够规范，前几年的房地产开发零星分散建设居多。随着社会、经济的发展，投资环境的改善，房地产开发逐步走上规模化、集约化经营。同时，六市政府都把房地产开发作为各市新的经济增长点，大力发展城镇建设。因此，自1999年来，六市房地产开发总量迅速增长，尤其是2000年，投资总量、新开工面积、竣工面积等均较上年有大幅度攀升。

市区范围内，由于土地供应制度的改革，停止新批量土地开发项目，对存量土地开发项目采取限制的态度，使开发总量得到控制。同时，积极引导开发企业参与园区、新区的开发建设。因此，园区、新区的开发规模在市区中比例逐年增大，形成了城区、园区、新区“三足鼎立”的新格局。以2001年上半年为例，市区完成投资12.4亿元，其中工业园区3.9亿元（占到31.5%），新区完成投资3亿元（占到24.2%），两区的房地产投资之和已由过去占市区的1/3左右提高到占市区的一半以上，施工面积由过去的占1/3左右增加到2/3。

3、房产销售持续走好，主要指标屡创历史新高，个人购房增长趋势不改。

2000年，我市房地产销售继续攀升，融顺史新高。共计实现销售379.41万平方米，增长幅度达到18.6%，其中个人购房比例已达到95.8%；其中住宅销售335.64万平方米，比上年增长18%，销售给个人占到97.7%。市区的销售面积151.7万平方米，其中住宅135.8#平方米，分别比上年增长4.8%、6.9%，个人购买住房131.4万平方米，比例达到96.8%。

今年上半年全市销售商品房屋121.8万平方米，其中住宅销售113万平方米，分别比上年同期增加41.9%、43.6%；期房预售面积110万平方米，其中商品住宅预售104.2万平方米，分别比上年同期增加26.46%、32.6%。商品房出租面积43.96万平方米，其中住宅37.16万平方米，分别比上年同期增加126.36%、148.73%。市区销售房屋面积40万平方米，其中住宅36.8万平方米分别比上年同期增长93.6%，96.4%；房屋预售34.3万平方米，其中住宅预售32.6万平方米，分别比上年同期增长10.7%、14.1%。商品房出租面积10.933万平方米，其中住宅8.88万平方米，分别比上年同期增加25.01%、22.94%。销售面积大幅度增长，并且超过了竣工面积，这是今年上半年的一大特点，预示着商品房屋的供求关系正由供大于求向求大于供转变。

4、消费、投资双向拉动下，消费拉动的作用更加突出。

2000年我市房地产开发资金来源77.3亿元，其中银行贷款为11.8亿元，占资金来源总数的15.3%，比上年同期下降2%；市区6.2亿元，占总数的17%，比上年下降9.3%。市区利用外资0.61亿元，比上年上升190%。企业自有资金全市7.4亿元，比上年上升8.2%，仅占总数的9.6%；市区企业自有资金3.1亿元，比上年总数下降25.8%，仅占总数的8.5%。在银行贷款、企业自有资金总数减少、比例下降的同时，购房

的定金及预收款却大幅度增加。全市定金及预收款38.6亿元，比上年增长31.5%，占资金总量的49.9%；市区17.1亿元，比上年增长15.1%，占总数的47.2%。充分说明了房地产发展具有一定空间。消费观念的转变，定金及预收款大幅增加，大大地拉动我市房地产业。

5、房地产销售总额首次超过投资总额，表明房地产开发有望步入良性循环。

2000年，全市实现商品房销售总额670669万元，超过房地产开发投资总额654131万元，住宅也“产销两旺”，销售额达到556233万元，超过住宅建设投资519438万元。市区实现销售总额333021万元，超过市区投资总额322433万元，其中住宅销售总额为264985万元，超过住宅建设投资253899万元。销售总额首次超过了开发投资总额，这在我市历史上还是首次。这不仅反映了我市房地产市场趋向理性，也反映房地产投资环境的优化，给产业带来新的‘发展空间，更反映了开发企业开发经营理念的转变，通过规模开发、规模经营，品牌、环境效应得到显现，房地产企业的盈利能力和开发行业的活力进一步增强。

6、园区、新区房地产开发飞快发展，不仅提升了小区档次，又提高了市区房价。

上半年，全市商品房销售额达21亿元，其中住宅销售额18.7亿元，分别比上年同期增加41.7%、55.1%，住宅平均售价为每平方米1652元，比上年同期增加8%（即122.5元）。市区住宅的销售价格由上年同期的平均1742元 / 平方米上升到2000.3元 / 平方米，涨幅达到14.8%，高于全国平均10.61%的增长水平。而工业园区和新区房价的提升是推动市区平均房价上涨的重要原因。

根据市委、市政府“加快园区房地产发展，引导人口东迁”的重大决策，近两年工业园区加快了商品住宅建设步伐，新

建了一大批住宅小区。住宅平均销售价格达2052元 / 平方米，比上年1782元 / 平方米上涨15.2%，比市区平均价格1951元 / 平方米高出5.2%。今年上半年，平均售价达2108元 / 平方米，又比去年底平均价增加2.73%，比市区平均住宅售价2000.3元 / 平方米高出5.2%。

新区上半年住宅平均售价已基本达到市区平均水平，但行情仍在看涨。

## 7、总量调控成效显现，空置房大幅下降。

为保持房地产业的可持续发展，及时消化、盘活空置房，我们在1999年开始对房地产开发总量进行研究和控制，采取有效措施，多管齐下，取得了初步成效。2000年，全市土地开发面积229.3公顷，比上年下降34.1%，房地产开发的源头得到控制。市区由于调控力度较大，成效则更明显。土地开发面积87.3公顷，比上年同期下降18.2%。他施工面积包括住宅施工面积均比上年同期下降5.4%；竣工总量和住宅竣工面积分别比上年下降8%、3.4%。

截至2000年底，全市空置房屋为217.6hm<sup>2</sup>米，其中住宅147.9万平方米，分别比上年下降5.8%、2.4%。市区空置面积118.1万平方米，比上年同期下降5.9%，其中办公楼、商业营业用房、其他房屋分别比上年同期下降40.8%、16%、32.6%。今年上半年，全市商品房空置面积167.8万平方米，其中住宅空置113.37万平方米，分别比上年同期减少30.2%、28.37%，比2000年底分别减少23.7%、24.5%。市区房屋空置面积95.6万平方米，其中住宅空置61.9万平方米，分别比上年同期下降23.9%、16.1%，比2000年底下降20.5%、22.1%。这是政府实行总量控制后，市场导向的必然结果。

## 8、房产二级市场交易活跃

2001年1—7月份，市区上市出售住房2732套，16.6万平方米；交易金额1.71亿元，出售房平均每套面积60.1平方米，价格6.05万元，平均价格1006.91元/平方米，重新购买住房1953户，占71.49%，购房每套新增36.58平方米，净增11.18万元。通过二手房上市，重新购房已占销售总量的五分之一。

市区是从九九年十月开始房改房上市的，截止今年七月底累计上市7284套，占已出售公房12.3292万套的5.0%，交易面积43.94万平方米，交易额4.44亿元。重新购房5066套，平均每套96.88平方米，价格17.5万元，每套新增36.56平方米，净增11.41万元。

1993年4月我市开始推行住房公积金贷款，截止2001年7月，共发放公积金贷款2.39万户，10.52亿元；已还贷3.59亿元4200户。

## 房地产市场分析报告案例篇四

1、据国家有关部委及业内专家人士分析，政府系列政策的目的是为了抑制房价的过快增长，保证房地产业的健康稳定发展，系列政策均是站在增量房市场来进行调控、规范，而对存量房市场的影响则是加大了交易成本，减少了供应量，对增量房价反而是保证和促进上涨的力量，我国房价总体上保持稳定且会稳中有升。

2、据国家统计局资料报告，整体房价呈上涨趋势，今年1—5月份，全国商品房平均销售价格同比上涨8.9%，商品住宅和商业用房的平均销售价格分别上涨11.3%和4.1%。

3、国家、山东省、威海市有关土地政策的出台加大了开发用地的管理，使得威海市本就紧张的可开发用地更为紧缺，更突显了威海九龙湾旅游度假区用地的商业价值，成为威海房地产商家的必争之地。



## (二)、微观环境分析

1、威海投资环境良好，政策比较优惠，特别是大庆石油管理局与威海市委、市政府建立了良好的合作关系，给发展集团所属企业在威海的发展创造了较为宽松的条件。

2、皇冠房地产在威海成功地开发了多个住宅小区，树立了良好的企业形象和信誉，创立了较强的品牌优势。规划分区的继续开发，将是大庆及皇冠等品牌优势的有效利用和发挥。

3、每年一度的威海国际人居节形成的威海人居品牌吸引力极强，加之商业住宅用地日趋紧张，使得威海房地产业显示出强劲的发展势头。规划区的开发，是皇冠房地产壮大企业经济实力，提高经济效益的机遇，是实现企业可持续发展的动力之源。

4、拟开发项目与皇冠九龙湾花园隔河相对，距皇冠房地产办公楼约500米，与皇冠庆威工业园一路之隔，独特的地理位置，为皇冠房地产开发该项目提供了极其便利的条件，便于生产经营与管理，有利于降低成本费用。已建的皇冠九龙湾花园小区在威海具有较高的知名度和美誉度，可成为拟开发项目的样板小区，是无形的广告，对提升其商业价值和促进房屋销售，都将起到积极的作用。同时，皇冠九龙湾花园、皇冠庆威工业园区和拟开发项目实行统一的物业管理，将提高我们庆威物业公司的市场份额和信誉形象，形成规模管理和经营，取得规模效益和效应，既可消除用户对售后服务的顾虑，又可拉动销售。而且，我们开发的办公区、工业区、住宅区的相对集中，有利于形成整体优势，提高大庆品牌、皇冠品牌的竞争能力，并为九龙湾旅游度假区后期的开发，占得了商业先机，创造了条件。

## 房地产市场分析报告案例篇五

从今年起房地产开发用地的供应方式实行拍卖或招投标方式。这一改革，将促使我市房地产开发和市场发生根本转变。

1、房地产开发总量将进一步得到严格控制。

供地方式改变后，政府对土地一级市场将实行高度垄断。房地产开发用地将根据城市建设的年度发展规划、房地产市场的供需状况和城市区域的发展导向等制订合理的年度供地计划。房地产开发用地的供应数量必将会较以往有较大幅度减少，房地产开发总量也将得到有效控制。

2、房地产开发企业数量逐步减少。

参与土地拍卖必须有强大的资金实力作保障，否则就无法获取土地使用权。以往一些靠“小打小闹”和零星建设渡日的开发企业将面对激烈的市场竞争而无以立足。市场竞争的结果将残酷地淘汰一大批实力差、规模小的企业。

3、房价将出现较大幅度的上涨。

苏州的商品房平均价格不仅历来低于全国平均水平，也低于沪宁线城市的平均水平。应该说老百姓得到了实惠。但随着时间推移，商品房价格的水平会逐步上升。

(1) 地价的上涨必然带动房价的上扬。价格不仅是一种商品价值的体现，也是市场经济中商品供求关系的体现。土地实行拍卖后，供地总量减少将直接导致开发总量的下降，而市场的有效需求并未因用地方式改革而减少。因此，当供小于求的市场关系难以在短时间内改变时，商品房屋的价格将保持一定幅度的增长。另一方面，由于实行土地拍卖，地价将因竞拍而大幅度上涨，这将直接导致商品房的成本和税费增加，最终体现在房价的上涨上。

(2) 经济适用住房建设数量的减少也会促使房价的上扬。随着经济和社会的发展，住房供应制度的日趋规范以及廉租屋的出台，从总的发展趋势来看，经济适用住房的建设规模会逐步减少，因而原来能起到平抑商品住宅价格的功能日趋退化，使房价的总体水平上升。

(3) 开发企业转制后，一部分转为民营企业。这将逼使企业从传统的经营理念和模式中冲破出来，把经营与企业效益完全挂起钩来。追求企业利润的最大化，必然促使房价的提升。

(4) 存量改造速度加快，将给人民群众带来福音，但拆迁成本的提高必将导致房价提升。

(5) 规划、设计、建设标准的提高；也会提高开发成本，提升房价。

#### 4、房地产市场秩序将得到进一步规范。

供地制度改革后，不仅政府对土地一级市场进行垄断，而且对二级市场上的土地转让行为也作出严格的限制。违法转让土地、转让项目的现象将得到有效遏制。同时，政府将建立土地收购储备制度，由土地储备中心代表政府对需盘活的存量土地进行收购（预购）和储存，调控土地市场。因此，原工矿企业需要“退二进三”的将一律纳入土地储备范围，不得自行转让给开发企业，擅自改变土地性质；这将对规范房地产开发经营行为和房地产市场秩序起到积极的作用。

#### 5、实行土地招标拍卖与实施综合开发方针的优势互补，将会不断提升房地产开发水平。

实行土地招标拍卖与实施房地产综合开发一样；都是大势所趋，是必由之路。土地招标拍卖中容易造成规划、开发规模过小，甚至重新走上新的零星分散建设的问题，只有引入综合开发方针才能解决。另外，招标拍卖地块与基础设施配套

设施同步建设的两张“皮”问题，也只有通过综合开发方针才能顺利实施。只有坚持优势互补，才能做到双盈，不断提高城市建设水平。