

# 项目X房地产项目筹划书

## 第一部分 项目所在区域市场分析

### 一、项目所在区域简介：

项目X地处新华区，拥有得天独厚的地理位置。新华区位于河北省省会石家庄市西北部，总面积92.11平方公里。总人口48.8万人。这里物华天宝，人杰地灵。区域内有石太高速、京广铁路等四通八达的交通路网，有省农科院等一批享誉国内外的科研院所，人才济济、实力雄厚的省直单位；有商贾云集、交易活跃的现代商圈；有毗卢寺、赵佗先人墓等熠熠闪光的文化积淀；有燕赵大地自古以来重义守信的纯朴民风，这里是开拓者值得奋斗的投资沃土。建区30数年以来，全区广大干部职工大力发扬“团结、务实、苦干、争先”的新华精神，抒豪情壮志，展强区宏图，朝着建设“经济强区、开放大区、文明城区”的宏伟目的阔步前进，奏响了“加紧发展、富民强区”的时代强音。

与时俱进的经济强区。改革开放以来，尤其是近几年来，新华区大力实行农村都市化、区域经济发展、改革推进、开放带动、科技兴区“五大主体战略”

，初步形成了以东方农业科技城为依托。以苗木花卉、绿色无公害蔬菜、旅游休闲农业三大基地和奶业、特种养殖发展为重点的特色农业发展新格局。构筑了以三鹿、实力克等较大的龙头企业为第一梯队，以科一重工、华兴、东方等集团为第二梯队，以20家年销售500万元以上的规模企业为第三梯队完善的工业体系，全区工业经济综合排名持续9年保持市内区第一；石家庄实力克液晶材料有限企业是世界第三大液晶生产厂家，重要产品国内市场占有餐饮娱乐服务中心、二环路商贸批发中心、联盟路家居交易中心为主体的大商贸格局，闻名全国的新华集贸市场是华北地区规模最大、品种最多的服装集散地，年成交额150多亿元，集购物、餐饮、娱乐、休闲、观光为一体的民族路商业街，即将开街，将会极大地改善城区形象、繁华经济发展。

初具雏形的开放大区。近年来，全区吸引国内资金30多亿元，启动项目30多种，合计改造旧城1300多亩，使城区面貌焕然一新。同步，依托新华集贸市场，成功组织了湾里庙综合商业区的开发建设，先后运作了东方购物中心、福兴阁、太子电子城、康泰广场、王府井百货商场等20多种大型商业设施，初步形成了华北地区最大的商业中心雏形。短短几年内，新华区已发展三资企业53家，实际运用外资近8000万美元。一般贸易和三资企业出口贸易额达8000多万美元。

以人为本的文明城区。新华区坚持“四个创立”为载体，建设“花园式小区”。97年以来，广泛开展了创立文明街道、文明小区、文明楼院、文明市场活动，实现了市民文明素质、群众生活质量和小区文明程度的明显提高。以小区精神文明教育学院为载体，营造“知识型小区”。开办了全省第一家小区精神文明教育学院，并在全区推广，充足满足居民群众日益增长的文化需求，小区精

精神文明教育学院已成为传授先进文化、传播精神文明的主阵地。以小区信用档案为载体，营造“信用小区”。创立了全国第一家小区信用档案库，努力打造诚信政府和诚信小区，在全区逐渐形成了诚实守信、践言诺行的良好风尚。由于成绩突出，多次获得省市“精神文明建设工作先进单位”称号，中央文明办多次向全国推广该区精神文明创立经验。

项目X拥有以上这些优势，其房产的开发前景是很可观的。

## **二、项目所在区域市场特性：**

### **1、环境分析：**

项目X所属的新华区西望太行山，北依滹沱河，地处省会上风上水，是全市水源保护地，植物园等13座公园绿树荫荫，民心河等五大水系碧波漾漾，新修建的南水北调和西北部水利防洪生态工程也将为省会增添新的景观。得天独厚的生态环境优势，使新华区被誉为省会“后花园”。

新华区总体交通便利，24条市区主次干道纵横交错，石闫、石青公路等西北重要出市口四通八达，石环公路环抱全区，石太高速铁路穿越而过，中华北大街机场迅速路即将动工修建。新华区历史文化积淀深厚，毗卢寺明代贴金壁画驰名中外，赵佗先人墓名播港澳，大石桥、解放纪念碑、正太铁路总工会旧址见证了石家庄解放的历程。新华区也是宗教活动和民族聚居地，是全省天主教、基督教、伊斯兰教、道教的重要活动场所，保留有古朴典雅的清真寺、天主教堂、基督教福音堂等宗教建筑。



图中红点处为园中园位置

项目X公交站点：

118路(省经贸大学-

新华电子广场(纪念碑))、118路(新华电子广场(纪念碑)-

省经贸大学)、86路(北站-河北经贸大学) 、86路(河北经贸大学-北站)

、旅游10路(北站-太平河)、旅游10路(太平河-北站)

、112路(省图书馆站→河北经贸大学站)、112路(河北经贸大学站→省图书馆站

)等。

## 2、市场分析：

2023年石家庄房地产市场飞速发展，和平路沿线成为焦点区，裕华区和桥西区大盘不停。与之相比，新华区长期沉寂在一片沉寂声中。新盘的供应量少之又少。成规模的大盘几乎没有。在严重供应缺乏的状况下，需求逐渐累积，并抬高了区域的房价。新华区位于石家庄市西北部。东临京广铁路，靠近火车站，与桥东区交界；南到商业中心区中山路——金桥北大街——民族路——中华北大街——华西路——维明北大街——新华路一线，与桥西区相临；西北面与鹿泉市和正定县接壤。总面积92.11平方千米。总人口48.8万人。区域内住宅产品分布集中在二环以内以及北二环附近。植物园附近和北三环附近有少许别墅项目。目前区域房地产市场展现如下特点：

#### **(1)、人口密度大，旧城区众多，阻碍了区域房地产开发的步伐**

新华区是石家庄市的老城区，原属鹿泉管辖，定名历史可以追溯到解放前。也正是由于历史悠久的原因，新华区内多旧的居民区。高驻小区、柏林小区、西三庄小区等多为规模较大、居住人口多，存续时间较长的小区。旧城改造和城中村改造工作进行起来难度较大。而由于区域内企业数量少，分布广泛，使长安区大受裨益的“退二进三”政策对新华区的影响极为有限，故此整个区域的房地产开发速度较慢，近年来新盘供应一直有限。

#### **(2)、住宅供应量较少，新居抢手**

由于区域内人口密度大，旧小区的拆迁面临诸多困难，使整个区域内的土地供应量很小。受土地供应量的制约，区域内的住宅供应也十分紧张。2023年有红人公馆和盛典苏州两个较著名项目，到2023年，基本没有形成规模的大盘面世。

在新增住宅供应中，各楼盘的体量均较小。有些楼盘一推售就在很短的时间内售罄，不需进行广告宣传即可迅速被市场消化。有些楼盘虽然在征询期，但客户的积累量远远超过了楼盘的供应量。2023年新华区的土地供应仅有刚刚拍出的[2023]009号地。在07

年之前该地区也很少有土地供应。受此影响，估计2023年该区域的新盘供应量不会出现大幅增长。供应紧张的局面将会持续一段时间。

### **(3)、住宅需求重要来自本区域原有住民，居民购置能力较强**

新华区内道路、交通、市容市貌等条件并不十分理想，区域的居住环境很难对区外居民形成吸引力。因此，其他区域的居民选择在新华区置业的倾向很不明显。在本区域内居住和工作的原住民是该区域住房需求的主力军。作为石家庄市的老城区，新华区内居民辨别布广泛，且大部分小区存续年限较长，居民改善居

住条件的意愿较强烈。但新建住宅的供应量有限使此类需求受到克制。供需形成巨大缺口，房价上涨迅速。高房价和低供应给中低收入家庭购房导致困难，从而促使一部份居民将眼光投向了与之相邻的鹿泉市。西三环沿线的中低级商品住宅中有相称一部分的客户来自新华区。尽管如此，出于工作地点、生活便利性和时间成本等多重原因考虑，大部分的新华区居民仍倾向于在本区域内置业。其中，中高收入的业主体现出较强的购置欲望，并且有相称的支付能力。

## **3、政策分析：**

去年房产营业税等多项税收优惠政策的实行，使得石市房产交易量猛增。从石市税务部门获悉，去年石市商品房和二手房交易户数分别为



25839户、22699户，相比前年同期分别增长47.31%、56.58%。与此同步，受税收优惠政策影响，去年石市房产税交易额锐减。去年石市房产税收入库5535万元，相比前年减收3948万元，减幅达41.6%。房地产市场的迅速回暖也带动了石家庄市房产交易量的迅速上升。据石家庄市税务部门记录显示，去年石家庄市共办理商品房和二手房交易25839户、22699户，相比前年的17540户、14497户，分别增长47.31%、56.58%。

伴随房产交易量的大幅上涨，石家庄房产交易税收不增反降，记录显示，去年石家庄市房产交易税收收入库5535万元，相比前年的入库9483万元减收了3948万元，减幅达41.6%。

“房产交易税收的不增反降，重要与去年一年实行的营业税、土地增值税、印花税等房产税收优惠政策有关。”石家庄税务部门有关人士分析，去年，根据财税《财政部 国家税务总局有关个人住房转让营业税政策的告知》的规定，自2023年1月1日至12月31日，个人将购置超过2年(含2年)的非一般住房或者局限性2年的一般住房对外销售的，按照其销售收入减去购置房屋的价款后的差额征收营业税；个人将购置超过2年(含2年)的一般住房对外销售的，免征营业税。

据调查，营业税“五改二”的政策影响去年营业税减收了1912万元；另一方面，财政部、国家税务总局下发的《有关调整房地产交易环节税收政策的告知》中规定：自2023年11月1日起，对个人初次购置90平方米及如下一般住房的，对个人销售住房暂免征收土地增值税。这一政策导致去年石家庄土地增值税减收了1902万元；再次，财税[2023]137号规定：自2023年11月1日起，对个人初次

购置90平方米及如下一般住房的，对个人销售或购置住房暂免征收印花税。这一优惠政策致使去年石家庄印花税减收了77万元。

2023年终营业税税收优惠政策又恢复至“二改五”

，在此政策影响下，记者从石家庄市税务部门了解到，今年1月份石家庄房产交易的税收额相比去年同期有所提高。“房产优惠政策取消后，进入1月份，居民办理房产的交易量相比去年12月份大幅下降。甚至与同处在淡季的去年同期相比也有所减少。”上述人士简介，截止到昨日，石家庄市共办理二手房交易的户数为676户，相比去年同期约下降了13%。不过，由于房产营业税个人购置一般住房对外销售的免税时间改为5年，1月份，石家庄市房产交易税额相比去年同期有所提高。上述人士简介，去年1月份石家庄房产交易税收额为258万元，今年从1月1日起到目前为止，石家庄房产交易税收额达近400万元，两者相比增长了约55%。

2023年房地产市场的量价齐升引起了市场的广泛关注，尤其是针对某些房价上涨过快的都市，国家管理层专门出台措施打击投资性购房。步入2023年，房价何去何从成为市场的焦点。大诚房产战略发展总监李强分析，政策面的不确定，使得今年房地产市场的走势越来越不明朗，不过，今年房产交易量相比去年肯定会有所下滑。尽管如此，石家庄税务部门有关人士估计，由于政策原因，2023年石家庄市房产交易税收还将有所回升。“根据财政部、国家税务总局公布的《有关调整个人住房转让营业税政策的告知》，自今年1月1日起，个人将购置局限性5年的非一般住房对外销售的，全额征收营业税；个人将购置超过5年(含5年)的非一般住房或者局限性5年的一般住房对外销售的，按照其销售收入减去购置房屋的价款后的差额征收营业税；个人将购置超过5年(含5年)的一般住房对外销售的，免征营业税。”该人士说，营业税在房产交易税收中占比较大，这一优惠政策的叫停也许促使今年房产交易税收的增长。

#### **4、竞争项目：**

项目X附近的小区重要有华林国际、国瑞城、碧水秀城、庄北小区、四方怡园、天翔园、中房新城、尚乘源等，其中做的比很好的重要有华林国际、

国瑞城和碧水秀城。

## 华林国际基本信息

类型：一般住宅,高层

项目位置：新华区 中华北大街与柏林路交叉口东北角

交通位置：一二环之间

最新动态：华林国际位于中华北大街与柏林路交叉口东北角，均价6200元/平米，户型区间70m<sup>2</sup>-140m<sup>2</sup>，估计2023年10月交房。项目包括4栋高层建筑，配套品牌商街，地处繁华中心，欧式生活特享。

开盘时间：2023-11-1 入住时间：2023-05-31；C座2023年10月

平均单价：6200 元/m<sup>2</sup> 最低单价：6000 元/m<sup>2</sup> 最高单价：6500 元/m<sup>2</sup>

价格阐明：全款优惠100元/平米,首付60%优惠50元/平

物业费：元/平方米·月

售楼处：中华北大街与柏林路交叉口东北角

开发商：河北尚元房地产开发有限企业

楼盘简介：

华林国际，省会首席新派简欧生活特区，位于石家庄第二迎宾大道——中华北大街与柏林路交叉口，项目包括4栋高层建筑，配套品牌商街，地处繁华中心，欧式生活特享。小区内纯欧式银杏园林景观设计独具匠心，离尘不离城，全新打造风情欧洲生活境界。高原则地下车库，全方位安全系统，让您的爱驾也与您一同享有上峰生活。

小区周围商圈繁华，世纪联华、北国电器、保龙仓、中储市场等大型商业遍及周围，五分钟轻松享有四大时尚购物圈。紧邻2中、9中、38中、42中等学校及医大二院、省人民医院，教育、医保再无后顾之忧。8路、17路、23路、29路、115路等公交车穿插而过，便捷交通，时尚生活。项目内规划有会所、商业、生活等齐全配套设施，让您足不出小区，便可满足多种生活所需。

户型设计居家舒适实用、现代精致细腻。住宅简洁、明亮。多种户型选择，充足满足独身贵族、两口之家、三代同堂等不一样人群的居住需求。立面时尚简约，超大的楼间距与270度弧形大落地观景阳台相得益彰，超大空间，与蓝天白云遥相呼应，形成层次分明，丰富宽阔的至美视野。

在物业方面，项目聘任著名的物业企业，并从科技出发，以一系列高科技智能化安防设施，为业主的安全度与生活的舒适度筑起更结实的堡垒。

华林国际以品质著称，而压轴杰座——华林壹号则更是以全程智能安防系统、超豪华精装入户大堂、全面升级的南北双庭院景观、中央新风系统以及直饮水系统5大升级品质愈加深入的为大家诠释了现代都市的高品质生活。

## **国瑞城基本信息**

所属区域： 石家庄 - 桥东

绿化率： 33%

小区地址： 建设北大街与胜利北大街交口南行200米路西（义堂小区）

开发商： 北京国瑞房地产开发有限企业 供暖方式: --

停车状况： 1200

装修状况：毛坯

建筑时间： 2023-06-30

物业类型： 一般住宅、公寓、商住楼

竣工时间： 2023-05-01

小区简介：

国瑞城位居石家庄中心区北部，总占地面积30万平米,总建筑面积75万平米，在都市运动中，创立都市多生态小区，由高层住宅，复合商业，智能商务公寓构成，构造石家庄北部大型景观建筑群，提高楼盘复合增长力；时尚前沿的设计理念、现代简约的建筑风格、完善的生活配套、全天候的立体景观，将居住，休闲，园林，运动融入生活，使人文设计与自然完美的结合。伴随石家庄都市建设的步伐，整个都市发生了翻天覆地的变化。一座现代化大都市正在日新月异的速度展目前我们面前，“国瑞城”应运而生，引领石家庄北部都市发展方向。地理位置：国瑞城位于胜利北大街以西、义西街以东，石纺路以南，义南路以北，北邻滹沱河生态景区太平河公园，西接城区中轴线建设北大街，南部与全国十大小商品市场“南三条市场”接壤，东接城区中轴线建设北大街，商业繁华，交通便捷。户型优势：国瑞城极致的美学规划理念，以及尊重自然的建筑敬意，在目前户型的设计上，从而让室外景观与室内空间彼此交融，其分布于高层建筑中的各款生态户型，特色各异，合适对崇高生活有追求的各类人群。户型优势：全明户型,大户型，阔绰气派，小户型，精致自然。在国瑞城里，登高而望，视野浩阔无遮，人生从容尽享其间。物业服务：在物业管理方面，为业主提供24小时全天候安保，同步借助现代科技，小区设有闭路电视监控系统，保证区内治安，财产安全，使业主生活怡然自得，高枕无忧，是都市理想生活模式，尽显生活乐趣。商业配套



：国瑞城，集结服饰、文化、家居、娱乐等品牌店丰富资源，以步行街规划出宽松而不失紧凑的商业旺铺和现代商业景点，更符合未来都市人的消费心理；规划的大型零售超市，满足生活采买需要；百货购物中心满足休闲与娱乐的复合消费行为，有力升级周围商业设施，刷新建北商业现实状况；高档服饰等品牌专门店，契合高端商务人群消费观念，树立整洁商业形象，保证街区繁华。

### **碧水秀城基本信息**

物业类别：住宅

装修状况：毛坯

建筑类别：高层

环线位置：一至二环

所属商圈：岗

物业费：0.10元/平方米·月

开盘时间：2023-11 入住时间：2023-08

容积率：1.00

绿化率：10%

物业位置：新华中华大街和北二环交叉口

交通状况：18路、113路、83路、108路、8路、旅游6路。；

价格：4343元 / 平方米

小区简介：

碧水秀城项目位于二环内，中华北大街与联盟路交口，紧邻中华大街、北二环迅速路，西侧为商业巨头保龙仓，总建筑面积54363

m<sup>2</sup>，由三栋高层建筑构成，采用现代简约风格，其中南面两栋呈双塔形分布，北面一栋为板式高层，项目西面临中华大街位置规划为商业附属建筑，实行商业居住的分区化管理，全面保证住宅居住区的隐私性。

## 5、发展趋势：

总体房地产市场都是受宏观经济发展政策的影响，房价总体上是受房地产市场的需求、供求关系影响的，同步在中国这种特殊的状况下，又受房地产政策调控的影响，因此由于这个原因，回忆23年，总体上来说，应当对房地产开发企业来说是逐渐回暖并丰收的一年，对购房者来说是逐渐理性的一年，由于房地产政策在23年初受到金融危机的影响，大家都比较看冷，因此中央出中拳，出台了一系列有助于房地产市场发展的政策，使得房地产市场有了回暖。有某些提前办证的，这都是受政策的影响，那么中央经济会议已经定了方向了，对于房地产这一块来说，房地产政策的指向非常明确，有高有压、有增有减，保、增长的就是房地产住宅这一块，增长一般商品房、增长中小套一般商品房，遏制投资性的需求等等，不过对房地产市场的整体影响尤其是对石家庄来说影响不是很大，信贷政策也好，也只能是微调，保证增长土地，增长不了多少供应，由于土地是有限的。由于抗击金融危机还是漫长的，中央经济政策在23年的“保八”的过程当中发挥了重要的作用，在明年的经济政策当中，虽然没有明显的列为重要的位置，不过这些政策还是辅导着房地产市场的发展。对于石家庄来说，石家庄属于二、三线都市，在未来的发展空间应当是更大的，由于石家庄这个都市房价是比较理性的，因此总体上来说，应当是稳中上升，也许在上升曲线上有小的振动或抖动，这种振动包括后来说的税收的事情，也许对于个别投资性的那部分人的某些观望态度，不过这是短暂的，不会是长远的

，总体是稳中上升，政府对房地产市场利好的方面还是比较大的。

在应对新的挑战方面，作为开发商企业来说，应当向三个方向努力：

第一，实现房地产企业向专业化道路前进、向专业化方向努力。包括增进产生的星级化，多开发某些宜居小区、关注客户需求、市场需求，增长人性化的某些功能和设施，提供更优质的服务。第二，向品牌化发展，要走品牌化道路。关注企业和产品的品牌，越是在这种市场竞争剧烈的状况下，有良好口碑的企业往往在市场中更具有竞争力和较多的市场份额。第三，向产业化发展。通过在房地产开发上以产业为基础，重视产品开发和手段，实现房地产市场的可持续发展。例如像卓达做的“文化地产、商业地产、养老地产”等等，与产业相结合的地产，在未来的房地产开发上有更多的优势。

## **第二部分 项目简介及SWOT分析：**

### **一、 项目简介：**

伴随社会的不停发展，中国的住宅建设已进入品质时代，不停发明出新的居住理念，使住宅的户型设计与周围的都市景观、人文环境、生态环境等融合在一起，扩展了住宅空间的外延，实现“人居合一”的理想境界。我国的房地产开发及住宅建设正由粗放型阶段走向理智型，由不成熟走向初步成熟，由卖方市场走向买方市场，房地产业从原有的计划经济模式下单位自建、职工集资逐渐过渡到现今市场经济条件下的投资开发模式，其有关动作环节发生了质的变化。新的开发模式使房地产项目融入市场经济，使之产品化，因此开发商对项目进行合理的筹划是房地产开发与经营成功的关键。

我国的房地产市场形成较晚，却经历了一轮曾一度异常“火爆”

的单边上扬的发展阶段，而有关房地产营销的理论和营销筹划实践在我国本就相对滞后，在市场的非正常发展时期则更未得到充足、对的重视和理解，甚至只是标榜、曲解或异化。目前，在市场价值回归、正常发展后来，必然规定要以对的的房地产营销理念，在深刻认识市场、客户和需求的基础上来进行房地产营销筹划，增进项目实际开发运作之时更能贴合市场需求，顺利销售。因此，本文的意义就在于，研究、学习有关营销的理论并运用其进行实际项目的营销筹划实践。

项目X项目是盟城组计划在项目X附近开发的房地产项目。在项目前期，我们进行了大量的市场调研、市场论证分析等工作，在此基础上才撰写的项目筹划书。本筹划书是要通过度析所面临的市场机遇和竞争态势，找到产品的定位，并据此进行产品设计、营销筹划和销售决策。

项目X项目位于石家庄市太平河附近，地块毗邻风景如画的项目X，规划设计用地亩。附近有河北经贸大学，河北体育学院，河北政法大学等一批高等学府，临近京珠高速、石太高速、107国道，有多条道路直通项目。我们但愿通过精确的市场定位及合理的规划设计，打造一种涵盖地理特性的当地中高档楼盘，为石家庄市中产以上阶级提供一种表明自身品位与个性，强调生活风格的楼盘

## 二、项目SWOT分析：

优势（S）	劣势（W）
<ul style="list-style-type: none"><li>● 位置优越：周围环境优雅及享有项目X的配套设施；</li><li>● 地块合理：便于设计开发，住户可以以便的享有自然风光；</li><li>● 交通便利：临近京珠高速、石太高速、107国道，外出以便；多条道</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>● 目前区域人气局限性，缺乏热点商业等配套带动区域发展；</li><li>● 政府的政策很难短期内产生有效辐射；</li><li>● 附近缺乏著名的小学和中学；</li><li>● 临近河流，轻易导致安全隐患；</li></ul>

路连接市区，且道路畅通，工作以便；	
-------------------	--

<ul style="list-style-type: none"> <li>● 紧邻河北经贸大学、河北体育学院、河北政法大学等高等学府，可以使孩子受到文化熏陶；</li> </ul>	
机会 (O)	威胁 (T)
<ul style="list-style-type: none"> <li>● 处在未来都市发展中心，</li> <li>● 本区域环境不停受到改善</li> <li>● 基础设施正在不停建立</li> <li>● 市场产品有很大提高空间</li> <li>● 整体经济支持有力：GDP逐年持续增长，房地产已进入迅速发展期，潜力很大，发展前景看好</li> <li>● 居民消费能力渐强：人均可支配收入增长迅速，人民生活水平逐年提高，消费能力逐渐增强</li> <li>● 商品住宅发展空间大：虽然人均住房面积不小，但优质商品住宅缺乏，房地产行业尚有较大的发展前景</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>● 潜在供应项目冲击本项目：九中兴达项目，客运站鼎盛项目，东外环岛城建项目</li> <li>● 市场容量及消费特点的影响：市场容量小，直接影响销售速度及售价水平；</li> <li>● 企业缺乏开发经验，应防止出现关键性误判误行。</li> <li>● 市场容量限制：地区房地产市场整体容量有限</li> <li>● 总价敏感：受经济水平限制，该地区消费者总体消费能力有限</li> </ul>

结论：从以上SWOT分析可知，本项目在区位、交通、项目可塑性、配套等几种方面具有优势，在项目人气、地块容量等方面存在局限性，因本项目尚在筹划销售初始阶段，只要能处理好波及威胁的影响，再辅以差异化的市场定位，把握住市场机遇，可以得到很好的效果。

### 第三部分 市场调研汇报

#### 一、市场调研状况阐明

(一)、调查目的：此调查意在通过理解和分析石家庄当地居民对房地产的消费状况，以及购置需求和能力，来提高我企业“项目X房地产项目”实行的可行性，进而保持该项目与目的市场需求的一致性，为消费提供满意的居住环境；

(二)、调查主题：有关“项目X地产项目”状况的调查；

(三)、调查对象：石家庄当地居民——中青年白领阶层；

(四)、调查措施：重要采用问卷调查法，拜访法；

(五)、质量控制：(1) 问卷的回收率预达95%以上，废卷率在2%以内，问题问卷率在5%以内；

(2) 认真筛选回收问卷，保证问卷真实有效性；

(3) 采用两种及其以上的数据录入措施，减少数据误差；

(六)、调查地点：北国商城，广安街，火车站附近，河北经贸校区内外；

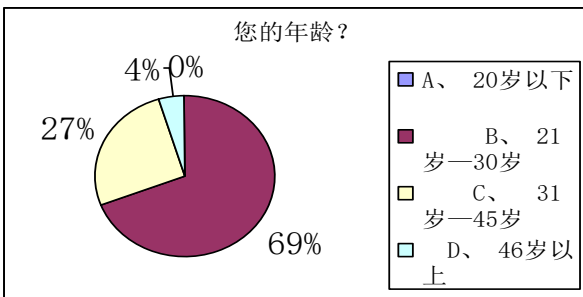
(七)、调查时间：2023年12月4日—8日。

## 二、调研分析

### 一、个人信息：

#### 1、您的年龄？

A、20岁如下	B、21岁—30岁	C、31岁—45岁	D、46岁以上
	31	12	2



买房的人群年龄阶段重要集中在20到30岁，大多是初次购置，

在此阶段的原因重要是为了结婚需要，另一方面是在30岁到45岁居多，

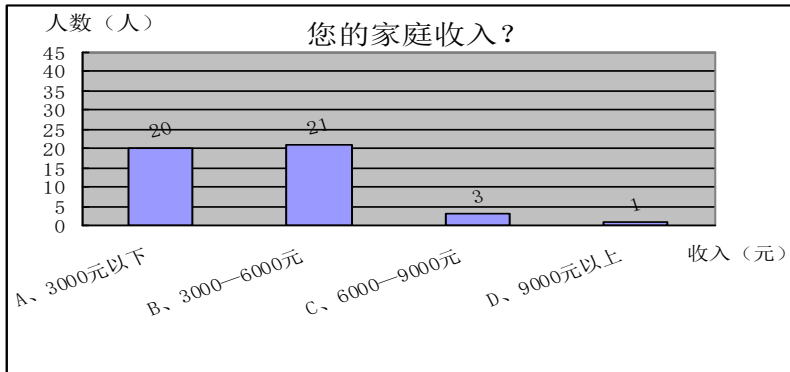
多数人属于改善居住环境或满足投资需求，此年龄阶段的人收入较高，

有足够的支付能力。

#### 2、您家庭每月的收入：

A、3000元如下	B、3000—6000元	C、6000—9000元	D、9000元以上
20	21	3	1

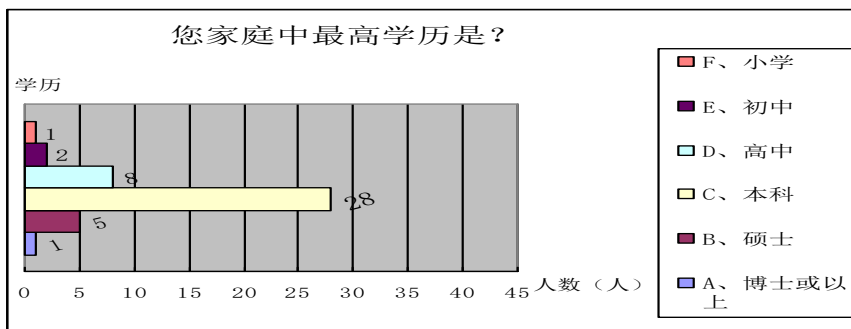




此数据中家庭收入3000元如下的占总人数的44%，3000元到6000元的占47%。阐明石家庄市居民的收入重要出于中低水平，对购房的压力还是比较大的，但潜力尤其大。

### 3、你的家庭中学历最高的是?

A、博士或以上	B、硕士	C、本科	D、高中	E、初中	F、小学
1	5	28	8	2	1



该题中本科学历人群占到总人数的62%，表明人民的受教育程度是较高，在购房需求上偏理性，关注房产的动向较敏感，倾向于一种较为安静较有文化气氛的小区条件。

## 二、目前居住状况:

### 4、你家庭里拥有的房产数?

A、0套	B、1套	C、2套	D、3套	E、3套及以上
8	27	6	3	1

数据显示拥有1套房的人数占60%，因此对二次购房以改善环境或投资的需求偏大；拥有两套以上的占22%左右，购房的需求很小；而没有房产的或者暂且租房的人数占18%，对购房的需求较为强烈；因此阐明石家庄市场房地产市场需求较为旺盛，产地产业发展的潜力巨大。

5、您目前所居住的房屋里人口有

A、2个或如下	B、3个	C、4—5个	D、6—7个	E、7个以上
6	23	12	3	1

数据中3个人以上的家庭居多，占到总人数的87%，因此在购置的户型趋向于至少两室一厅以上的。

6、你居住在目前的房屋已经有多久？

A、1年或如下	B、1—4年	C、4—8年	D、8—23年	E、23年以上
6	16	7	12	4

数据显示居住8年如下人群的比例为64%，而8年以上的人群比例为36%。

7、您目前住哪一类户型？

A一室一厅	B两室一厅	C、二室二厅	D、三室一厅	E、三室两厅	F四室一厅	G、四室两厅	H、其他_
1	15	11	8	2	2	2	4

上表中显示60%左右的人群居住的是两室一厅或者两室两厅的小户型，因而他们的居住空间偏小。

8、你目前住房建筑面积是多少？

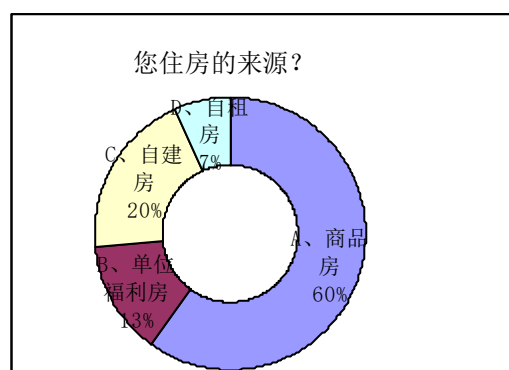
A、70m <sup>2</sup> 如下	B、71-90m <sup>2</sup>	C、90-110m <sup>2</sup>	D、120-130m <sup>2</sup>
2	20	13	10

数据显示目前石家庄人群的居住面积重要在71m<sup>2</sup>至90m<sup>2</sup>，其比例高达45%，可见他们的居住面积还较小，还不够理想。

9、您目前住房的来源：

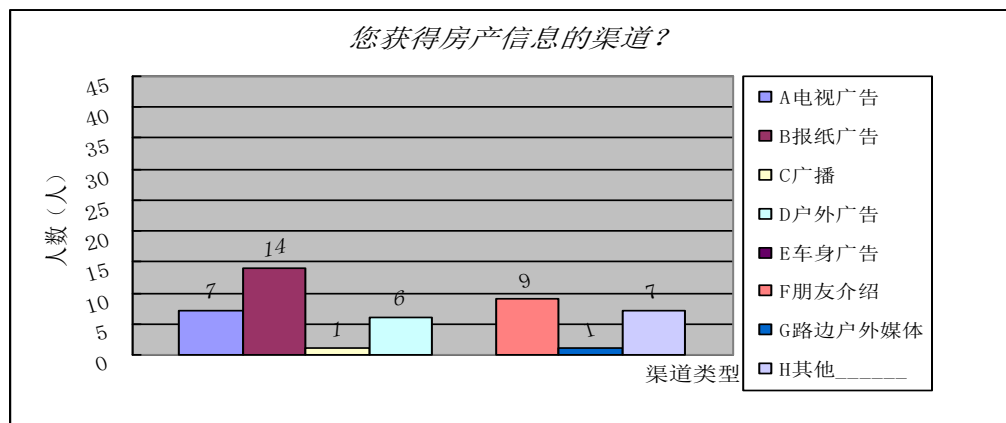
A、商品房	B、单位福利房	C、自建房	D、自租房
27	6	9	3

数据中60%的居民的既有房产来源于商品房，而单位福利和自建稍少，因此商品房的市场需求量大。



10、您获得房产信息重要通过哪种渠道？

A电视广告	B报纸广告	C广播	D户外广告	E车身广告	F朋友简介	G路边户外媒体	H其他____
7	14	1	6		9	1	7



通过此题可见石家庄消费者对房产的理解重要通过报纸广告，所占比例为31%，另一方面朋友简介的占20%，电视广告占15%，户外等其他广告占34%。因此在房产信息公布和宣传上应当重要依托报纸广告和消费者的口碑传播。

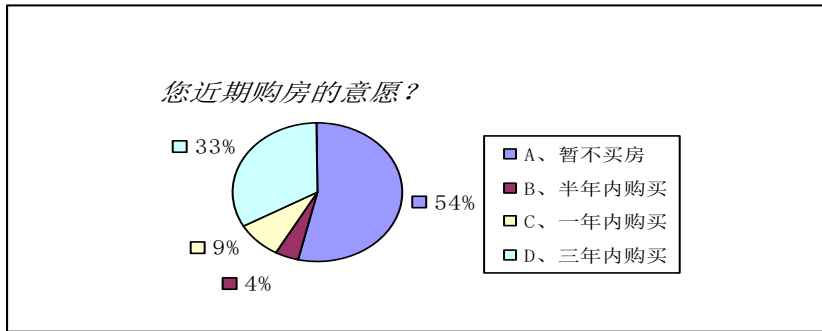
11、对您目前居住的环境与否满意？

A、非常满意	B、比较满意	C、一般	D、比较不满意	E、非常不满意
4	23	14	4	

### 三、未来购房意愿：

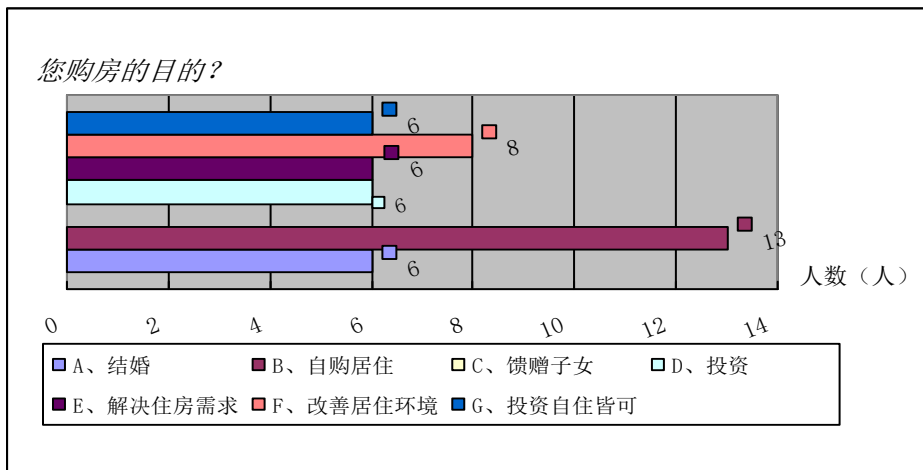
12、您近期与否购置住宅？

A、暂不买房	B、六个月内购置	C、一年内购置	D、三年内购置
24	2	4	15



数据中虽然暂不买房的人数占53%，但短期内打算购房的人数也占47%，因此短期内购房的比例还是占有相称比重的，因此市场需求较大。

13、您近期购置住宅的目的是什么?

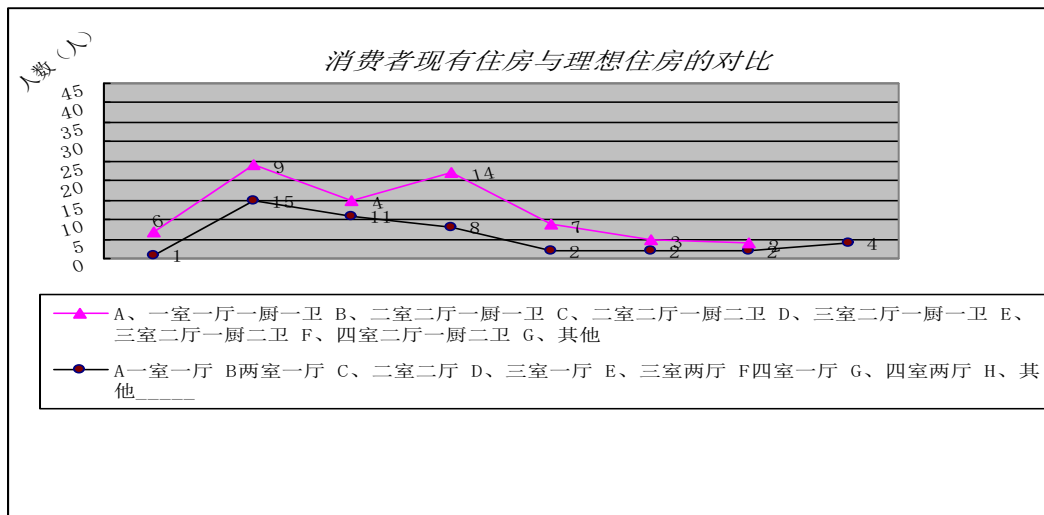


A、结婚	B、自购居住	C、馈赠子女	D、投资	E、处理住房需求	F、改善居住环境	G、投资自住皆可
6	13		6	6	8	6

数据显示在购房用途中，结婚的比例为13%，用于改善自身居住环境的为60%，用于投资或其他用途的占27%。阐明更多的是用于改善环境，而用于投资或年轻消费者偏少，可见对住房有着强烈需求的重要是青年消费者和中年消费者。

14、您打算购置的户型是

A、一室一厅一厨一卫	B、二室一厅一厨一卫	C、二室一厅一厨二卫	D、三室两厅一厨一卫	E、三室两厅一厨二卫	F、四室一厅一厨二卫	G、其他
6	9	4	14	7	3	2



数据显示绝大部分人群倾向于购置三室两厅户型的住房，其中比例占到31%左右，并且其他人群也偏向于购置两厅的户型。阐明目前人们对客厅的面积的规定较高。

15、您想购置的住宅面积为多少平米？

A、60m2以下	B、60-90m2	C、90-120m2	D、120-150m2	E、150-200m2	F、200m2以上
2	2	20	16	5	

居民既有住房面积与理想住房面积对比图表

数据显示购置90到150m2的住房面积的占总人数的80%。再次阐明目前消费者对中、大户型的住房的需求量大。

16、你理想的客厅是多大面积？

A、16-20m <sup>2</sup>	B、21-30m <sup>2</sup>	C、31-40m <sup>2</sup>	D41-50m <sup>2</sup>
4	20	10	11

数据显

示67%的消费者都渴望有30m<sup>2</sup>左右的客厅，此外25%的人还但愿客厅的面积大至40m<sup>2</sup>及其以上。可见人们对客厅面积的规定越来越大。

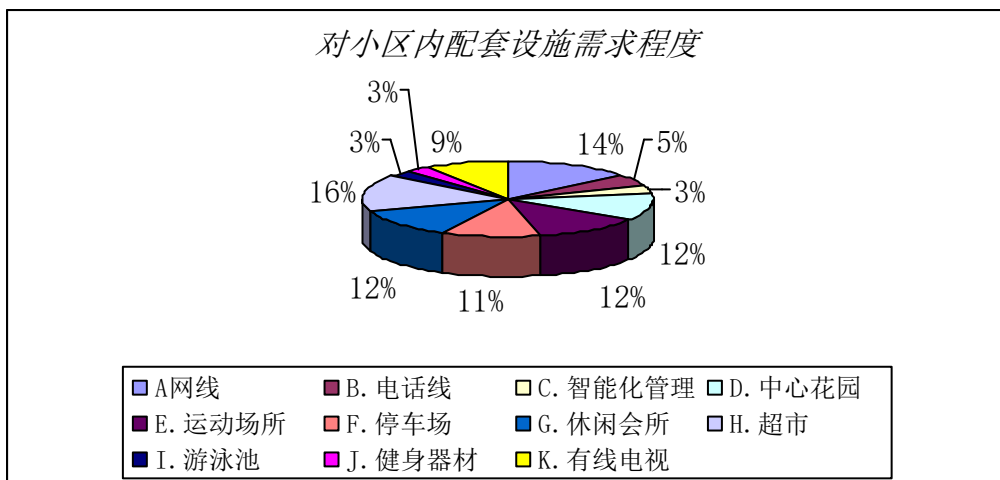
17、你理想的卧室是多大面积？

A、8-10m <sup>2</sup>	B、11-15m <sup>2</sup>	C、16-20m <sup>2</sup>	D、20-25m <sup>2</sup>
1	10	27	7

数据显示对卧室面积规定在16至20m<sup>2</sup>的人数占总人数的60%，而16%的人甚至但愿面积在20m<sup>2</sup>以上。可见人们都想有一种较为宽阔明亮的卧室环境。

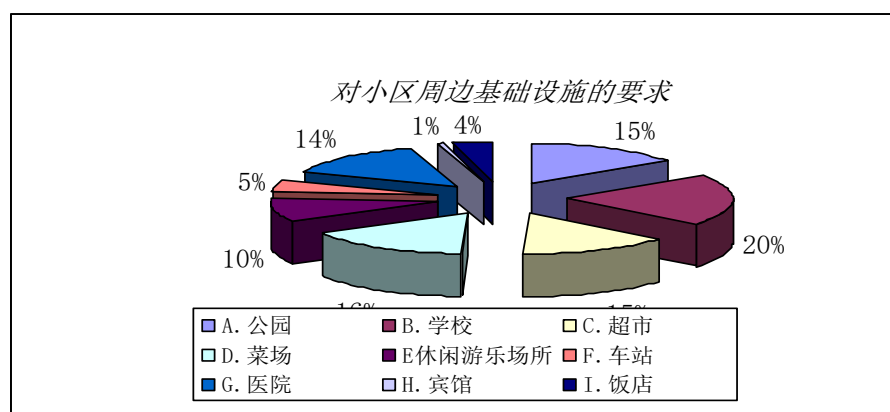
18、您但愿小区内有哪些配套设施？请您按照优先次序选出四项（ ）

A网线	B. 线	C. 智能化管理	D. 中心花园	E. 运动场所	F. 停车场	G. 休闲会所	H. 超市	I. 游泳池	J. 健身器材	K. 有线电视
25	9	6	21	21	20	21	28	5	5	16



上表中近50%的人都规定在小区内有网线、中心花园、运动场所、停车场、休闲会所和超市，阐明伴随人们生活水平的提高，人们对休闲娱乐和健康越来越关注，伴随汽车的普及，停车场也成了目前人们购房一种重要的考虑原因。

19、您但愿小区周围有哪些配套设施？请按照优先次序选出四项（ ）



A. 公园	B. 学校	C. 超市	D. 菜场	E. 休闲游乐场所	F. 车站	G. 医院	H. 宾馆	I. 饭店
27	36	26	29	17	8	25	1	7

此表中80%的调查者规定在小区的周围有学校，此外50%左右的还都规定拥有公园、超市、菜场、医院、休闲娱乐场所等基础设施。可见人们在物质生活得到丰富后来，愈加重视精神文化的需求，以及更多的考虑子女教育问题以及家人的医疗健康。

20、住房面积已定的状况下，您乐意选择的厅房比例？

A、客饭厅越大越好，主人房及一般睡房够用便可	22
B主人房及一般睡房应宽阔舒适些，客饭厅够用便可	13
C、卫生间和厨房够用即可	8
D、卫生间和厨房要尽量大	2

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。  
 如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/805121010340011230>

