



艾凯咨询  
ICAN Consulting

# 2008-2010年海南房地产市场深度调研与投资咨询分析报告

## 一、调研说明

《2008-2010年海南房地产市场深度调研与投资咨询分析报告》是艾凯咨询集团经过数月的周密调研，结合国家统计局，行业协会，工商，税务海关等相关数据，由行业内知名专家撰写而成。报告意于成为从事本行业人士经营及投资提供参考的重要依据。

报告主要可分为四大部分，首先，报告对本行业的特征及国内外市场环境进行描述；其次，是本行业的上下游产业链，市场供需状况及竞争格局从宏观到细致的详尽剖析，接着报告中列出数家该行业的重点企业，分析相关经营数据；最后，对该行业未来的发展前景，投资风险给出指导建议。相信该份报告对您把握市场脉搏，知悉竞争对手，进行战略投资具有重要帮助。

官方网址：<https://www.icandata.com/view/45933.html>

报告价格： 纸介版9000元 电子版9000元 纸介版+电子版9200元

订购电话： 400-700-0142 010-80392465

电子邮箱： sales@icandata.com

联系人： 刘老师

特别说明：本PDF目录为计算机程序生成，格式美观性可能有欠缺；实际报告排版规则、美观。

## 二、摘要、目录、图表

2008年1-7月，海南省房地产开发共完成投资99.53亿元，同比增长66.5%，其中住宅建设投资占84.2%，达83.85亿元，同比增长81.6%，住宅累计销售120.38亿元，同比增长123.6%，销远大于产。销大于产不但体现在销售额，同样体现在销售面积，2008年1-7月，海南省住宅竣工面积为103.05万平方米，同比增长27.6%，而销售面积累计高达215.91万平方米，同比增长70.2%。海南省2008年以来住宅建设的突出特点是90平米以下住宅因市场需求走俏而成倍增长，前七月累计投入建设资金30.4亿元，占全部住宅投资的36.3%，比2007年同期增长3.1倍。

2008年1-8月，海南房价走势呈现涨幅高位运行的态势，8月份海口市新建商品住宅价格同比上涨16.5%，在全国70个大中城市中排名第一，这与海南特殊的地理位置、气候条件、房屋优良的性价比特点密不可分。

海南省房地产发展空间巨大 风险较低值得投资。与目前全国一线城市房地产价格的调整相比，海南房地产业有其特殊性。如从多数岛外投资者的购买动机上来看，多为度假型和养老型自住而非他住；从投资的目的上来看，岛外投资者多为投资而非投机；从投资周期来看，投资多为长线而非短线。另外，海南作为热带岛屿，决定了海南房地产在全国具有唯一性、稀缺性和不可再生性，因此，海南房地产业在全国具有不可比拟的优势。另外，海南目前银行的房地产不良贷款仍处在一个很低的水平内，岛内银行完全可以控制其风险。

本报告详尽描述了中国房地产行业运行的环境，重点研究并预测了其下游行业发展以及对房地产需求变化的长期和短期趋势。针对当前行业发展面临的机遇与威胁，提出了我们对海南房地产行业发展的投资及战略建议。本报告以严谨的内容、翔实的数据、直观的图表帮助房地产开发商准确把握行业发展动向、正确制定企业竞争战略和投资策略。我们的主要数据来源于国家统计局、国家信息中心、海关总署、中国房地产行业协会等业内权威专业研究机构以及我中心的实地调研。本报告整合了多家权威机构的数据资源和专家资源，从众多数据中提炼出了精当、真正有价值的情报，并结合了行业所处的环境，从理论到实践、宏观与微观等多个角度进行研究分析，其结论和观点力求达到前瞻性、实用性和可行性的统一。这是我中心经过市场调查和数据采集后，由专家小组历时一年时间精心制作而成。它是业内企业、相关投资公司及政府部门准确把握行业发展趋势，洞悉行业竞争格局、规避经营和投资风险、制定正确竞争和投资战略决策的重要决策依据之一，具有重要的参考价值！

## 【 目 录 】

### 第一章 房地产业概述

#### 第一节 房地产概述

##### 一、房地产的定义

##### 二、房地产的类型

##### 三、房地产主要涵盖领

#### 第二节 房地产业的形态和特点

##### 一、房地产的自然形态

##### 二、房地产业的特点

#### 第三节 影响房地产业价值的因素

##### 一、影响房地产价格的一般因素

##### 二、影响房地产价格的个别因素

### 第二章 2007-2008年中国房地产行业发展状况分析

#### 第一节 2007-2008年中国房地产行业概述

##### 一、中国房地产行业的发展历程与特点

##### 二、中国房地产周期

##### 三、中国房地产市场发展回顾

##### 四、中国房地产供需状况分析

##### 五、从宏观经济角度看中国房地产业

#### 第二节 2007-2008年中国房地产行业现状分析

##### 一、2007-2008年全国房地产开发市场特点

##### 二、2007-2008年国内房地产开发企业利用外资的特点

##### 三、2007-2008年中国“国房景气指数”情况

##### 四、2007-2008年国内城市房屋销售价格分析

#### 第三节 2007-2008年中国房地产行业面临的挑战

##### 一、中国房地产市场亟待关注的七大问题

##### 二、国内房地产市场存在的问题

##### 三、中国房地产遭遇四个“两难”

##### 四、中国房地产发展需克服的难点

## 五、政策漂移不定致使中国房地产市场混乱

### 第四节 2007-2008年中国房地产行业发展的策略

- 一、中国房地产行业主要对策分析
- 二、解决房地产问题的对策分析
- 三、中国房地产业的政策发展战略分析
- 四、促进中国房地产业发展的建议

## 第三章 2007-2008年中国房地产相关政策法规分析

### 第一节 宏观调控对海南房地产的发展影响

- 一、海南房地产在宏观调控下保持高速增长趋势
- 二、宏观调控对海南房地产的影响
- 三、当前宏观调控下海南房地产业的发展思路
- 四、调控风声渐紧海南楼市压力加剧

### 第二节 2007-2008年海南省政府对房地产业的调控分析

- 一、海南省加强对房地产的发展规划
- 二、海南省政府对房地产业的政策引导
- 三、海南省房地产市场调控力度加大

### 第三节 政策法规介绍

- 一、中华人民共和国土地管理法
- 二、中华人民共和国城市房地产管理法
- 三、经济适用住房开发贷款管理暂行规定
- 四、协议出让国有土地使用权规定
- 五、关于进一步整顿规范房地产交易秩序的通知
- 六、建设部关于规范房地产市场外资准入和管理的意见

### 第四节 海南省房地产政策法规介绍

- 一、海南省国有企业改革划拨土地使用权管理办法
- 二、海南省房地产交易秩序专项整治方案
- 三、海南省土地储备整理管理暂行办法
- 四、海南经济特区土地管理条例
- 五、处置海南省积压房地产补充方案
- 六、海南省积压商品房转化为经济适用住房管理办法
- 七、海南省城镇经济适用住房管理规定（修正）

八、海南省实施《城市房屋拆迁管理条例》细则

九、海南省房地产投资券管理暂行办法

## 第四章 2007-2008年海南省房地产行业经济背景分析

### 第一节 2007-2008年海南省社会经济整体概述

#### 第二节 2007-2008年宏观政策环境分析

一、房地产税收政策

二、房地产土地政策

三、房地产金融政策

#### 第三节 2007-2008年海南省产业结构分析

一、海南省产业结构的现状特征

二、海南省产业结构存在的主要问题

三、海南省产业结构优化的对策与建议

#### 第四节 海南省“十一五”经济社会发展目标

一、“十一五”海南省的奋斗目标和指导原则

二、产业结构优化目标

三、特色经济发展目标

四、加快城镇化进程

五、社会事业和谐发展

## 第五章 2007-2008年海南省房地产业发展动态分析

### 第一节 海南省房地产业发展回顾

一、海南省房地产市场运行回顾

二、海南省房地产业的平稳发展过程

三、海南省历年房地产市场数据比较分析

四、海南房地产业的基本特点

#### 第二节 2007-2008年海南省房地产行业现状分析

一、海南省房地产市场理性发展

二、海南房地产发展的关键点

三、海南房地产市场格局悄然发生演变

四、海南省房地产开发模式的转变

#### 第三节 2007-2008年海南省房地产市场供需分析

- 一、海南省房地产销售情况和客户结构
- 二、解决海南省两极购房者需求
- 三、海南房地产的“候鸟型”购房者分析
- 四、海南房地产的主要消费市场
- 五、海南房地产市场弹性与刚性需求分析

#### 第四节2007-2008年海南省房地产业中存在的问题

- 一、海南房地产快速发展中的问题
- 二、建材价格猛涨导致海南房地产成本增加
- 三、海南房地产积压处理难度大

#### 第五节2007-2008年促进海南省房地产市场健康发展的对策

- 一、海南省规范房地产市场的对策
- 二、海南省调控房地产市场价格战略
- 三、海南省政府促进房地产市场发展的策略
- 四、海南省房地产开发的对策建议
- 五、宏观调控下海南房地产行业的发展途径

### 第六章 2007-2008年海口与三亚房地产市场运行走势分析

#### 第一节2007-2008年海口市楼市发展概况

- 一、海口房价上涨带动地价增长
- 二、海口市房地产岛外市场销售持续增长
- 三、海口市房价运行稳步向上

#### 第二节2007-2008年海口市房地产现状描述

- 一、海口房地产市场格局划分
- 二、海口市政府调控房地产市场的举措
- 三、海口市房地产的发展对策分析

#### 第三节 2007-2008年三亚市房地产市场发展分析

- 一、三亚市房地产市场回顾
- 二、三亚市房地产市场的特点分析
- 三、三亚市房地产销售形势转好的原因
- 四、三亚市房地产市场存在的主要问题

#### 第四节2007-2008年海口与三亚房地产市场的比较

- 一、三亚房地产的优势

二、两地市场的共同点

三、两地市场的不同点

## 第七章 2007-2008年海南省旅游房地产行业发展态势分析

### 第一节 旅游房地产概述

一、旅游房地产的定义

二、旅游房地产兴起的原因

三、旅游房地产的开发模式分析

### 第二节 2007-2008年海南旅游业发展现状及趋势分析

一、海南省旅游业发展现状概述

二、海南旅游业发展中存在的问题

三、海南旅游业的发展前景分析

四、海南发展旅游业的对策

### 第三节 2007-2008年海南省旅游房地产业发展分析

一、海南省将重点发展旅游房地产

二、海南省旅游房地产市场平稳发展

三、产权式酒店给海南旅游房地产发展带来契机

四、海南省旅游房地产的法制建设分析

### 第四节 2007-2008年海南省旅游房地产投资分析

一、海南省旅游房地产成投资热点

二、海南省旅游房地产投资现高潮

三、海南省旅游房地产投资潜力足

四、海南掀起度假房地产开发热潮

### 第五节 2007-2008年三亚市旅游房地产发展分析

一、三亚市旅游房地产发展关键是实力

二、发展三亚市旅游房地产的思考

三、三亚市旅游房地产的文化走向分析

### 第六节 2008-2010年海南省旅游房地产发展对策及前景

一、海南旅游房地产发展对策分析

二、未来三年海南省将打造精品度假旅游区

## 第八章 2007-2008年海南省住宅行业市场运行格局分析



## 第一节 住宅行业的相关概述

### 一、住宅产业的定义

### 二、住宅产业的特点

### 三、住宅产业的分类

## 第二节 2007-2008年国内住宅市场现状

### 一、中国住宅产业的发展现状

### 二、高档住宅市场受外资限入政策影响大

### 三、中国住宅市场遭遇过渡期

### 四、城市住宅郊区化的问题及对策分析

### 五、中国住宅建设的矛盾与解决对策

### 六、国内住宅产业税收政策的效应分析

## 第三节 2007-2008年海南省住宅市场现状分析

### 一、2007-2008年海南住宅销售额分析

### 二、海南省发展省地住宅打造节约型城镇

### 三、海南省健康住宅得以推广

### 四、海南住宅小区景观建设误区分析

## 第四节 2007-2008年海南省公寓市场概述

### 一、海南省高档公寓市场发展势头强劲

### 二、海南省情人公寓市场走俏

### 三、海南省老年公寓开发面临困境

## 第五节 2007-2008年海口市住宅市场分析

### 一、海口市住宅特点

### 二、2007-2008年海口房价分析

### 三、海口中高档住宅成市场新宠

### 四、海口市商品房未来建设规划

## 第六节 2007-2008年三亚市住宅市场发展分析

### 一、2007-2008年三亚市住宅市场现状

### 二、三亚老年住宅市场发展潜力大

### 三、三亚市海景住宅的升值空间分析

### 四、三亚市别墅市场现状

## 第九章 2007-2008年海南省商业地产市场发展局势分析

## 第一节 商业地产相关概念

### 一、商业地产

### 二、Mall

### 三、空置率

### 四、商业地产发展历程

## 第二节 2007-2008年海南省商业地产发展分析

### 一、海南省商业地产市场开发要点

### 二、海南省商业地产投资潜力概况

### 三、对海南省商业地产的反思

### 四、海南省商业地产发展趋势分析

## 第三节 2007-2008年海口市商业地产分析

### 一、酒店业催动海口府城商圈迅速发展

### 二、海口商业地产现状及问题分析

### 三、海口商务地产开发两极化发展

### 四、海口商业地产潜力分析

### 五、海口市商业地产发展趋势分析

## 第四节 2007-2008年海口市写字楼市场运行现状分析

### 一、海口市写字楼市场发展历程

### 二、住宅禁商对海口市写字楼市场的影响

### 三、海口市写字楼的国际化发展趋势

## 第十章 2007-2008年海南省二手房市场运营情况分析

### 第一节 2007-2008年中国二手房投资分析

#### 一、二手房投资的多角度分析

#### 二、二手房投资的战术策略

#### 三、二手房交易风险的规避

#### 四、二手房投资的风险规避

### 第二节 2007-2008年海南省二手房市场分析

#### 一、强征个税对海南二手房市场的影响分析

#### 二、海南二手房市场发展的瓶颈

### 第三节 2007-2008年海口市二手房市场分析

#### 一、海口二手房交易持续火爆

- 二、海口二手房市场内地消费者增多
- 三、海口生活成本高令二手房购房者生畏
- 四、2008年海口二手房销售趋势分析

## 第十一章 2007-2008年海南房地产企业竞争力与关键性财务分析

### 第一节 海南兰海实业集团有限公司

- 一、公司基本概况
- 二、2007-2008年公司经营与关键性财务分析
- 三、2007-2008年公司综合竞争力分析
- 四、企业未来发展新动向

### 第二节 海南金天地房地产开发有限公司

- 一、公司基本概况
- 二、2007-2008年公司经营与关键性财务分析
- 三、2007-2008年公司综合竞争力分析
- 四、企业未来发展新动向

### 第三节 海南金手指房地产开发有限公司

- 一、公司基本概况
- 二、2007-2008年公司经营与关键性财务分析
- 三、2007-2008年公司综合竞争力分析
- 四、企业未来发展新动向

### 第四节 海南兆南房地产开发有限公司

- 一、公司基本概况
- 二、2007-2008年公司经营与关键性财务分析
- 三、2007-2008年公司综合竞争力分析
- 四、企业未来发展新动向

### 第五节 万科集团

- 一、公司基本概况
- 二、2007-2008年公司经营与关键性财务分析
- 三、2007-2008年公司综合竞争力分析
- 四、企业未来发展新动向

### 第六节 鲁能集团

- 一、公司基本概况

二、2007-2008年公司经营与关键性财务分析

三、2007-2008年公司综合竞争力分析

四、企业未来发展新动向

#### 第七节 新世界中国地产

一、公司基本概况

二、2007-2008年公司经营与关键性财务分析

三、2007-2008年公司综合竞争力分析

四、企业未来发展新动向

#### 第八节 富力地产

一、公司基本概况

二、2007-2008年公司经营与关键性财务分析

三、2007-2008年公司综合竞争力分析

四、企业未来发展新动向

#### 第九节 华润集团

一、公司基本概况

二、2007-2008年公司经营与关键性财务分析

三、2007-2008年公司综合竞争力分析

四、企业未来发展新动向

### 第十二章 2008-2010年中国房地产发展前景预测分析

#### 第一节2008-2010年中国房地产行业发展前景分析

一、中国房地产发展面临的机遇

二、中国房地产行业未来发展趋势

三、中国房地产市场未来的经营取向

四、未来中国房地产价格的发展趋势

五、中国房地产政策的未来发展方向

#### 第二节2008-2010年海南省房地产发展方向分析

一、海南房地产发展的影响因素

二、海南房地产可持续发展分析

三、海南房地产未来发展趋势

四、未来海南房地产模式发展的方向

#### 第三节2008-2010年海口市房地产发展趋势及对策

- 一、未来两年海南楼市的发展前景
- 二、海口市房地产开发模式的发展方向

### 第十三章 2008-2010年海南省房地产行业投资热点分析

#### 第一节2008-2010年海南省房地产行业投资潜力分析

- 一、海南房地产业发展潜力巨大
- 二、海南省投资置业的优势

#### 第二节2008-2010年海南省房地产行业投资热点分析

- 一、海南省房地产业时尚卖点
- 二、海南省房地产市场开发热点
- 三、海南房地产个性化“生活方式”受宠
- 四、海南房地产养老社区成投资走向

#### 第三节2008-2010年房地产开发风险分析

- 一、房地产开发风险的定义及特征
- 二、房地产开发面临的主要风险分析
- 三、房地产开发过程中的风险分析
- 四、房地产开发风险的因素分析

#### 第四节2008-2010年房地产开发风险的防范

- 一、处理房地产开发风险的具体措施
- 二、控制房地产开发金融风险的措施
- 三、回避房地产异地开发风险分析

### 第十四章 2008-2010年中国房地产行业融资分析

#### 第一节 中国房地产的不同融资途径

- 一、银行贷款
- 二、房地产信托
- 三、海外融资
- 四、上市融资
- 五、债券融资
- 六、开发商贴息委托贷款

#### 第二节 2007-2008年房地产融资市场分析

- 一、中国房地产融资概述

二、房地产融资格局形成的背景
三、目前房地产融资市场的主要特征
四、房地产融资市场的发展走势
第三节2008-2010年中国地产业融资的对策
一、房产信贷的贷前风险控制
二、防范房产信贷风险的策略分析
三、随市场需求优化房地产信贷结构
四、解决商业地产融资的新手段
附录

## 图表目录部分

图表 1 2003-2008年中国房地产开发投资增长趋势图
图表 2 2003-2008年中国房地产企业购置面积增长趋势图
图表 3 2003-2008年中国房地产开发土地面积增长趋势图
图表 4 2003-2008年中国商品房销售面积增长趋势图
图表 5 2003-2008年中国商品房销售额增长趋势图
图表 6 2007-2008年度中国国房景气指数趋势图
图表 7 2007年海南省三大产业增加值及其同比增长
图表 8 2006、2007年海南省三大产业生产总值所占比重变化情况
图表 9 2007年海南省三大产业城镇固定资产投资及其同比增长
图表 10 2004-2008年以来央行历次利率调整情况
图表 11 2004-2008年以来央行历次存款准备金率调整情况
图表 12 2004年海南省与新型工业化标准的比较
图表 13 2004年海南省与全国三大产业构成比与就业情况对比
图表 14 2006-2007年海口房地产岛内外增长比较 单位：万平方米
图表 15 2006-2008E年海口市商品房价增长图
图表 16 2008年上半年万科集团主要经营状况
图表 17 2007年万科集团营业收入地区分布图
图表 18 2005-2008年6月万科集团盈利能力分析
图表 19 2004-2007年鲁能集团营业收入情况
图表 20 2006-2007年新世界中国地产公司经营情况
图表 21 2007年新世界中国地产投资物业落成情况

图表 22 2008年新世界中国地产投资物业规划

图表 23 2007年广州富力地产股份有限公司主要经营指标

图表 24 2001-2006年华润集团的主要业绩指标 单位：亿港元

图表 25 2006年华润集团指标分析

图表 26 异地房产投资方向比较

图表 27 略。。。。。。。

详细请访问：<https://www.icandata.com/view/45933.html>

### 三、研究方法

- 1、系统分析方法
- 2、比较分析方法
- 3、具体与抽象方法
- 4、分析与综合方法
- 5、归纳与演绎方法
- 6、定性分析与定量分析方法
- 7、预测研究方法

### 四、数据来源

对行业内相关的专家、厂商、渠道商、业务（销售）人员及客户进行访谈，获取最新的一手市场资料；

艾凯咨询集团长期监测采集的数据资料；

行业协会、国家统计局、海关总署、国家发改委、工商总局等政府部门和官方机构的数据与资料；

行业公开信息；

行业企业及上、下游企业的季报、年报和其它公开信息；

各类中英文期刊数据库、图书馆、科研院所、高等院校的文献资料；

行业资深专家公开发表的观点；

对行业的重要数据指标进行连续性对比，反映行业发展趋势；

中华人民共和国国家统计局 <http://www.stats.gov.cn>

中华人民共和国国家工商行政管理总局 <http://www.saic.gov.cn>

中华人民共和国海关总署 <http://www.customs.gov.cn>

中华人民共和国商务部 <http://www.mofcom.gov.cn>

中国证券监督管理委员会 <http://www.csrc.gov.cn>

中华人民共和国商务部 <http://www.mofcom.gov.cn>

世界贸易组织 <https://www.wto.org>

联合国统计司 <http://unstats.un.org>

联合国商品贸易统计数据库 <http://comtrade.un.org>

## 五、关于艾凯咨询网

艾凯咨询网（[www.icandata.com](http://www.icandata.com)）隶属艾凯咨询集团（北京华经艾凯企业咨询有限公司），艾凯咨询集团专注提供大中华区产业经济情报，为企业商业决策赋能，是领先的市场研究报告和竞争情报提供商

艾凯咨询集团为企业提供专业投资咨询报告、深度研究报告、市场调查、统计数据等。艾凯咨询网每天更新大量行业分析报告、图表资料、竞争情报、投资情报等，为用户及时了解迅速变化中的世界和中国市场提供便利，为企业商业决策赋能。

### 研究力量

高素质的专业的研究分析团队，密切关注市场最新动向。在多个行业，拥有数名经验丰富的专业分析师。对于特定及专属领域，我们有国内外众多合作研究机构，同时我们聘请数名行业资深专家顾问，帮助客户分清市场现状和趋势，找准市场定位和切入机会，提出合适中肯的建议，帮助客户实现价值，与客户一同成长。

### 我们的优势

权威机构 艾凯咨询集团二十年深厚行业背景;

数量领先 囊括主流研究报告和权威合作伙伴;



服务齐全 促销、推荐指数、积分、网上支付等;  
良好声誉 广泛知名度、满意度，众多新老客户。