



艾凯咨询
ICAN Consulting

2004-2005年南京房地产市场研究年度报告

一、调研说明

《2004-2005年南京房地产市场研究年度报告》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/46019.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

【 目录 】 主要结论

一、2004年中国房地产行业概述 3 (一) 现状

3 1、中国房地产业在国民经济中的地位提升，逐渐成为国民经济的重要支柱产业 4 2、2004年中国房地产景气总体呈调整趋势，供需快速增长的同时增幅回落；商品房空置面积有所下降；虽然过热迹象依然存在，但并非整体过热 7 3、国家对房地产市场进行更加有效的宏观调控，政府管理趋于规范，同时各地区宏观调控意识进一步增强 7 4、供给严重地背离需求，供需结构失调，部分地区供求结构性矛盾明显 8 5、民营企业占主导，外资企业数量逐渐增加

9 6、区域发展不平衡，北京和珠江三角洲地区房地产市场发展较成熟，而中西部地区很多城市房地产发展不充分 12 (二) 特点

12 1、房地产业的技术进步和产业现代化水平不高，直接阻碍房地产业的发展 12 2、房屋供应市场化程度提高，商品房建设和销售的比例逐步加大；个人购房成为商品住宅消费主体 14 3、市场处于垄断竞争状态，行业结构调整加剧；企业品牌缺乏影响力 14 4、房地产开发企业融资渠道狭窄，过度依赖银行信贷，房地产金融风险加大；企业资金偏紧，融资渠道有待拓宽和规范 二、2004年南京市房地产市场概况 16 (一) 现状与结构

16 1、规模与增长

20 2、品牌市场结构：品牌地产商仍显不足，品牌集中度将逐渐提升 21 3、销售渠道结构：品牌中介成长迅速，网上交易增加，销售手段多元化 22 4、产品结构：价格档次、楼型结构、区域分布的供求情况出现多重不均衡 24 (二) 投资状况

25 1、固定资产投资增速快于房地产完成投资增速

25 2、住宅投资作为房地产投资主体的地位得到进一步加强 25 3、普通住宅在住宅投资中的比重在下降

26 (三) 土地状况

26 1、土地市场持续加温，价格涨幅较大

27 2、土地供给整体投放量有所增加

28 3、土地供给存在区域不平衡性

28 (四) 市场价格

28 1、销售价格：市场持续升温，仍有上涨空间

30 2、租赁价格：整体收益水平偏低，结构性失衡明显 三、2004南京市房地产市场供需分析

33 (一) 商品住宅

33 1、供应：季度销量平稳且增幅趋缓，供给增加使买方市场特征逐渐显现 34 2、销售：销量稳步攀升，供略大于销，区域和物业结构比较均衡，投资性购房比例季度波动较大 35 3、价格：销售价格平稳增长，增幅得到平抑，下半年小幅上升 36 (二) 别墅

36 1、供应：江北板块发展迅速，独立别墅比例提升

37 2、销售分析：需求有明显增长，价格保持25% - 35%涨幅，但高端别墅销售压力显现 37

3、价格分析：价格将被市场杠杆进一步拉高，同时别墅市场将面临重新洗牌 38 (三) 写字楼

38 1、供应：市场供应约占房地产份额6%左右

38 2、需求：各个板块均呈增长态势

38 3、价格：租售价格均处于攀升阶段，甲级写字楼价格涨幅最高 39 (四) 商业用房

39 1、供应：投资增长迅猛，占房地产投资比重有所下降

39 2、销售：江南八区销售量占90%，商铺投资持币观望

40 3、价格：同比上涨5.1%，区域价格差异较大

40 (五) 存量房和再上市房

40 1、供应：存量房交易供需两旺，新房比重增加

41 2、销售：进入相对平缓的盘整区间

41 3、价格：呈现良性发展态势，价格上涨但增幅平稳 四、2004年南京市房地产重点区域市场发展状况 44 (一) 河西地区

44 1、河西楼盘建设的三大趋势

45 2、河西购房片区：奥体中心是新区的未来中心

46 3、单价承受能力：4000元/平方米以下需求占八成，单价承受力逐渐增加 46 4、总价承受能力：主要在21 - 60万元之间

46 (二) 江宁地区

46 1、江宁购房片区：开发区片区受到青睐

47 2、单价承受能力：71.88%的消费者的单价承受能力在2001 - 3000元 / 平米 47 3、总价承受能力：近9成消费者能够承受的总价在45万元以下 47 (三) 江北地区

47 1、江北购房片区：浦口片区最受欢迎

48 2、单价承受能力：2001 - 2500元 / 平米的单价接受者最多 48 3、总价承受能力：多在16 - 25万元

48 (四) 郊区 五、2004年南京市房地产市场竞争态势与重点企业竞争力 49 (一) 竞争格局

49 1、市场态势：资源向优势企业集中

49 2、竞争手段：跨区域销售和特色产品开发

50	3、集中度：现阶段集中度偏低，将不断得到提升
50	(二) 重点企业市场竞争力 六、2005 - 2009年南京市房地产市场发展因素 54 (一) 有利因素
54	1、政策变化：遏制短期炒作，规范房地产市场秩序
54	2、市场需求：拆迁需求处于主导地位 55 3、经济因素：宏观经济运行良好，地产商与金融合作模式大力拓展 55 4、产业发展：产业处于上升的发展态势，发展空间很大 55 5、消费水平：消费需求使房地产发展存在较大的上升空间 56 6、人口因素：人口增加带来巨大的购房需求
56	(二) 不利因素
56	1、政策变化：紧缩政策放缓房地产市场发展
57	2、市场需求：购房需求有所减退，私房交易明显减少
57	3、经济因素：建安成本上升抬高了房价
57	4、产业发展：交通框架尚未形成，企业产权改革没有彻底完成 58 5、消费水平：消费能力比较房地产价格的上升存在缺口 59 6、人口因素：市场容量有一定劣势 七、2005 - 2009年南京市房地产市场发展趋势 60 1、房地产投资稳定增长
60	2、房地产市场仍将延续供需两旺的局面，呈现供略大于求态势 61 3、价格仍将保持稳定 八、2005 - 2009年南京市房地产市场发展预测 62 (一) 预测依据
62	(二) 规模预测
62	1、市场供应量预测
63	2、市场需求量预测
64	(三) 结构预测 九、建议 66 (一) 管理部门建议
66	1、严格进行开发项目的规划审批
66	2、树立“双赢”的理念引导房地产开发
67	3、调整房地产业的市场结构
67	4、完善土地市场
67	5、改革房地产市场管理体制，加强房地产市场调控 68 (二) 企业建议
68	1、企业规模调整
68	2、开发结构调整
69	3、强化企业诚信 报告说明
表目录 3	表1 1999 - 2003年中国国民经济发展和房地产投资
6	表2 2004年1 - 3季度中国房价和地价上涨超过10%的城市 8 表3 1995 - 2003年中国全国房地产开发企业(单位)个数及所占比例 10 表4 2004年1 - 9月中国各地区房地产开发规模与开、

竣工面积增长情况	25	表5 2000 - 2004年南京市房地产投资情况
表6 2000 - 2003年南京城区土地转让面积和金额一览表	29	表7 2003年11月中国典型城市 房地产综合指数
表8 南京市2000 - 2004年房屋开发销售情况	30	
表9 2004年各地区住宅房价、租金比	31	
表10 2003年10月南京市住宅市场租金行情与房价之统计表	39	表11 南京市2000 - 2004年 商业用房投资情况
表12 南京长发房地产开发有限公司评估	51	
表13 南京市房地产企业市场竞争力得分比较	52	
表14 2000 - 2004年中国物价变动情况	58	
表15 2005 - 2009年南京市房地产市场结构预测	65	
图目录	4	图1 2004年1 - 9月中国商品房施工、竣工、销售进度比较情况
图2 2004年1 - 10 月全国房地产开发投资总额	5	
图3 2004年第3季度中国35个大中城市房屋租售价格指数比较	10	图4 2004年1 - 9月东、中 、西部房地产开发投资额
图5 2000 - 2004年10月中国商品房销售额、销售给个人的销售额及同期相比增幅	18	图6 2003年各季度南京区县市场容量比较图
图7 2003年南京市楼型需求比例对比图	19	
图8 2003年南京购房者期望价格对比图	20	
图9 2003年下半年南京各价格层次住房供需比	22	
图10 2003年下半年南京各楼型供需比	23	
图11 2003年10 - 12月南京二手房分区均价比较图	42	
图12 2003年12月南京二手房与商品住宅分区均价比较图	63	图13 2005 - 2009年南京市商 品房竣工面积预测
图14 2005 - 2009年商品房竣工面积预测增长率	63	
图15 2005 - 2009年南京市商品房销售面积预测	64	
图16 2005 - 2009年南京市商品房销售面积预测增长率	65	图17 2004年南京市房地产市场 结构

详细请访问：<https://www.icandata.com/view/46019.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）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。