



艾凯咨询
ICAN Consulting

2004-2005年中国房地产中介服务行业研究年度报告

一、调研说明

《2004-2005年中国房地产中介服务行业研究年度报告》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/49246.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年全球房地产中介服务行业发展概述 2 (一) 现状及特点

2 1、发展历史悠久，中介事业发达

2 2、法规健全，行业运行规范

2 3、行业、个人资格准入规定严格，机构准入市场化

3 4、企业发展注重连锁经营，品牌效应显著

3 5、充分采集信息资源，利用网络信息技术

4 (二) 主要国家及地区概要

4 1、美国：发展历史悠久，具备相当规模，法规制度完备

6 2、中国香港：经纪代理拘泥于销售执行层面，评估体系完备、管理严格 7 3、中国台湾：经纪代理全程全方位参与，策划营销手段多样 7 4、21世纪不动产：全方位的整体优势，专业化的服务品牌

二、2004年中国房地产中介服务行业发展概况 9 (一) 发展环境

9 1、人文社会环境

11 2、法律政策环境

12 3、企业竞争环境

14 (二) 现状与特点

14 1、规模

15 2、结构

17 3、特点

18 (三) 房地产中介服务行业细分行业

18 1、房地产经纪行业

22 2、房地产评估行业

26 3、房地产咨询业 三、2004年中国房地产中介服务行业竞争格局与竞争行为 28 (一) 竞争要素

28 1、服务为核心

30 2、强调服务品种、业务流程、服务态度

31 (二) 房地产经纪行业

31 1、竞争格局：马太效应凸现

32	2、竞争行为
34	3、竞争绩效评估
36	(三) 房地产评估行业
36	1、竞争格局：缺乏市场竞争及行业约束机制，市场竞争混乱
36	2、竞争行为：行业基本是垄断形态，但仍存在不少违规行为
37	(四) 房地产咨询行业
37	1、竞争格局：国外房地产咨询公司进入对咨询业机遇冲击并存
37	2、竞争行为
四	、2004年中国房地产中介服务行业重点企业市场竞争力评价
五	、2005 - 2009年中国房地产中介服务行业成长动因分析
42	(一) 消费偏好
42	(二) 专业化分工、市场竞争促进房产中介服务业快速成长
43	(三) 房地产二、三级市场不断膨胀刺激房地产中介业交易规模扩大
43	(四) 城市化进程
43	(五) 与国际房地产市场接轨
44	(六) 信息网络技术
44	(七) 经济市场空间扩大
六	、2005 - 2009年中国房地产中介服务行业发展趋势
45	(一) 市场透明化、规范化
46	(二) 品牌化、规模化
47	(三) 网络化
48	(四) 业务创新
48	1、全程代理
48	2、诚信服务
49	3、全方位服务
49	4、虚拟运作经营
七	、2005 - 2009年中国房地产中介服务行业发展预测
50	(一) 规模预测
50	1、预测模型
51	2、预测结果
52	(二) 结构预测
八	、2005 - 2009年中国房地产中介服务行业投资机会分析
55	(一) 投资机会评价
56	(二) 投资机会
56	1、投资进入房地产中介行业时机成熟
57	2、优秀房地产中介运营门槛比较高为高端进入者提供了机会
58	3、网络为房地产中介连锁提供了投资机会，专业的房地产网站制作也将受到青睐
59	4、房产金融衍生业务成为房地产中介的业务增长点
九	、建议
60	(一) 管理部门建议
60	1、规范房地产市场，为房地产中介执业提供良好的环境

- 60 2、大力开展房地产中介服务行业诚信建设
- 60 3、严格资格认证制度，提高行业准入门槛
- 61 4、促进房地产中介机构拓展业务空间
- 62 5、培育房地产中介机构的品牌意识
- 62 6、完善估价行业的管理体制，注重评估准则的统一性和权威性 63 7、加强监管力度，完善房地产中介服务行业监管体系
- 64 (二) 企业建议
- 64 1、以小博大，开展利基营销
- 64 2、树品牌打响企业知名度，讲信誉提高企业的美誉度
- 65 3、兼并整合，扩大规模
- 66 4、网络化经营，提高服务质量
- 66 5、加大人才投资、提升企业竞争力 报告说明 表目录 14 表1 2002 - 2004年中国房地产中介行业营业收入及营业利润 15 表2 2003年中国房地产中介服务行业平均工资 15 表3 中国2003年底按登记注册类型和细行业分职工人数统计 15 表4 2003年北京房地产中介企业财务状况 40 表5 房地产中介企业2级指标评价 41 表6 房地产中介企业市场竞争力评价 50 表7 1999 - 2004年中国房地产中介行业规模 52 表8 2005 - 2009年中国房地产中介服务行业规模预测 53 表9 2005 - 2009年中国房地产中介行业销售收入市场结构 54 表10 2005 - 2009年中国房地产中介行业营业利润市场结构 55 表11 房地产中介服务行业投资价值评价指标评价 56 表12 房地产中介服务行业投资价值评价 图目录 14 图1 2002 - 2004年房地产中介行业营业收入及营业利润对比图 16 图2 2004年中国房地产中介行业销售收入结构 17 图3 2004年房地产中介行业营业利润结构 24 图4 中国房地产估价师地区分布 25 图5 房地产一级估价机构分布区域 39 图6 中国房地产咨询行业竞争行为 51 图7 1999 - 2004年房地产中介行业营业收入预测模型 51 图8 1999 - 2004年房地产中介行业营业利润预测模型 52 图9 2005 - 2009年中国房地产中介服务行业规模预测图 54 图10 2005 - 2009年中国房地产中介行业销售收入市场结构图 54 图11 2005 - 2009年中国房地产中介行业营业利润市场结构图 57 图12 消费者的各类房地产中介选择比例

详细请访问：<https://www.icandata.com/view/49246.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专业提供投资咨询报告、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。