

2019-2025年中国二手房交易市场专项调研及 未来发展趋势报告

报告大纲

一、报告简介

智研咨询发布的《2019-2025年中国二手房交易行业市场专项调研及未来发展趋势报告》涵盖行业最新数据，市场热点，政策规划，竞争情报，市场前景预测，投资策略等内容。更辅以大量直观的图表帮助本行业企业准确把握行业发展态势、市场商机动向、正确制定企业竞争战略和投资策略。本报告依据国家统计局、海关总署和国家信息中心等渠道发布的权威数据，以及我中心对本行业的实地调研，结合了行业所处的环境，从理论到实践、从宏观到微观等多个角度进行市场调研分析。

官网地址：<https://www.chyxx.com/research/201905/737239.html>

报告价格：电子版: 9800元 纸介版：9800元 电子和纸介版: 10000元

订购电话: 010-60343812、010-60343813、400-600-8596、400-700-9383

电子邮箱: sales@chyxx.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、报告目录及图表目录

二手房交易是指已经在房地产交易中心备过案、完成初始登记和总登记的、再次上市进行交易。二手房交易，现在在北京、上海、深圳等大城市是一个非常活跃的现象，其发展前景相当可观。

二手房是相对开发商手里的商品房而言的，是房地产产权交易二级市场的俗称，包括商品房、允许上市交易的二手公房（房改房）、解困房、拆迁房、自建房、经济适用房、限价房。

智研咨询发布的《2019-2025年中国二手房交易行业市场专项调研及未来发展趋势报告》共十章。首先介绍了二手房交易行业市场发展环境、二手房交易整体运行态势等，接着分析了二手房交易行业市场运行的现状，然后介绍了二手房交易市场竞争格局。随后，报告对二手房交易做了重点企业经营状况分析，最后分析了二手房交易行业发展趋势与投资预测。您若想对二手房交易产业有个系统的了解或者想投资二手房交易行业，本报告是您不可或缺的重要工具。

本研究报告数据主要采用国家统计局数据，海关总署，问卷调查数据，商务部采集数据等数据库。其中宏观经济数据主要来自国家统计局，部分行业统计数据主要来自国家统计局及市场调研数据，企业数据主要来自于国统计局规模企业统计数据库及证券交易所等，价格数据主要来自于各类市场监测数据库。

报告目录：

第一章 二手房交易行业相关概述

1.1 服务的内涵与特征

1.1.1 服务的内涵

1.1.2 服务的特征

1.2 二手房交易行业相关概述

1.2.1 二手房交易行业的定义

1.2.2 二手房交易行业的分类

1.2.3 二手房交易行业的产业链结构

1.2.4 二手房交易行业在国民经济中的地位

1.3 二手房交易行业统计标准介绍

1.3.1 行业统计部门和统计口径

1.3.2 行业研究机构介绍

1.3.3 行业主要统计方法介绍

1.3.4 行业涵盖数据种类介绍

第二章 中国二手房交易行业发展环境

2.1 中国二手房交易行业政策法律环境分析

2.1.1 行业管理体制分析

2.1.2 行业主要法律法规

2.1.3 政策环境对行业的影响

2.2 中国二手房交易行业经济环境分析

2.2.1 宏观经济形势分析

2.2.2 宏观经济环境对行业的影响分析

2.3 中国二手房交易行业社会环境分析

2.3.1 行业社会环境分析

2.3.2 社会发展对行业的影响分析

2.4 中国二手房交易行业消费环境分析

2.4.1 行业消费驱动分析

2.4.2 行业消费需求特点

2.4.3 行业消费群体分析

2.4.4 消费环境对行业的影响分析

第三章 中国二手房交易行业发展概述

3.1 中国二手房交易行业发展状况分析

3.1.1 中国二手房交易行业发展阶段

3.1.2 中国二手房交易行业发展总体概况

3.1.3 中国二手房交易行业发展特点分析

3.1.4 中国二手房交易行业商业模式分析

3.2 2016-2018年二手房交易行业发展现状

3.2.1 2016-2018年中国二手房交易行业市场规模

3.2.2 2016-2018年中国二手房交易行业发展分析

3.2.3 2016-2018年中国二手房交易企业发展分析

3.3 2016-2018年中国二手房交易行业市场供需分析

3.3.1 中国二手房交易行业供给分析

3.3.2 中国二手房交易行业需求分析

3.3.3 中国二手房交易行业供需平衡

第四章 中国二手房交易行业发展前景分析

4.1 2019-2025年中国二手房交易市场发展前景

4.1.1 2019-2025年二手房交易市场发展潜力

4.1.2 2019-2025年二手房交易市场发展前景展望

4.1.3 2019-2025年二手房交易细分行业发展前景分析

4.2 2019-2025年中国二手房交易市场发展趋势预测

4.2.1 2019-2025年二手房交易行业发展趋势

- 4.2.2 2019-2025年二手房交易市场规模预测
- 4.2.3 2019-2025年二手房交易行业应用趋势预测
- 4.2.4 2019-2025年细分市场发展趋势预测
- 4.3 2019-2025年二手房交易行业投资风险分析
 - 4.3.1 行业政策风险
 - 4.3.2 宏观经济风险
 - 4.3.3 市场竞争风险
 - 4.3.4 关联产业风险
 - 4.3.5 其他投资风险
- 4.4 2019-2025年中国二手房交易行业面临的困境及对策
 - 4.4.1 中国二手房交易行业面临的困境及对策
 - 1、中国二手房交易行业面临困境
 - 2、中国二手房交易行业对策探讨
 - 4.4.2 中国二手房交易企业发展困境及策略分析
 - 1、中国二手房交易企业面临的困境
 - 2、中国二手房交易企业的对策探讨
 - 4.4.3 国内二手房交易企业的出路分析
- 第五章 中国二手房交易行业服务领域分析
 - 5.1 二手房交易行业服务领域概况
 - 5.1.1 行业主要服务领域
 - 5.1.2 行业服务结构分析
 - 5.1.3 服务发展趋势分析
 - 5.1.4 服务策略建议
 - 5.2 服务领域一
 - 5.2.1 市场发展现状概述
 - 5.2.2 行业市场应用规模
 - 5.2.3 行业市场需求分析
 - 5.3 服务领域二
 - 5.3.1 市场发展现状概述
 - 5.3.2 行业市场应用规模
 - 5.3.3 行业市场需求分析
 - 5.4 服务领域三
 - 5.4.1 市场发展现状概述
 - 5.4.2 行业市场应用规模
 - 5.4.3 行业市场需求分析

第六章 中国二手房交易行业市场竞争格局分析

6.1 二手房交易行业竞争格局分析

6.1.1 二手房交易行业区域分布格局

6.1.2 二手房交易行业企业规模格局

6.1.3 二手房交易行业企业性质格局

6.2 二手房交易行业竞争状况分析

6.2.1 二手房交易行业上游议价能力

6.2.2 二手房交易行业下游议价能力

6.2.3 二手房交易行业新进入者威胁

6.2.4 二手房交易行业替代产品威胁

6.2.5 二手房交易行业内部竞争分析

6.3 二手房交易行业投资兼并重组整合分析

6.3.1 投资兼并重组现状

6.3.2 投资兼并重组案例

6.3.3 投资兼并重组趋势

第七章 中国二手房交易行业企业经营分析

7.1 房天下

(1) 企业发展简况分析

(2) 企业经营情况分析

(3) 企业经营优劣势分析

7.2 链家

(1) 企业发展简况分析

(2) 企业经营情况分析

(3) 企业经营优劣势分析

7.3 中原

(1) 企业发展简况分析

(2) 企业经营情况分析

(3) 企业经营优劣势分析

7.4 我爱我家

(1) 企业发展简况分析

(2) 企业经营情况分析

(3) 企业经营优劣势分析

第八章 互联网对二手房交易行业的影响分析

8.1 互联网对二手房交易行业的影响

8.1.1 智能服务设备发展情况分析

- 1、智能服务设备发展概况
 - 2、主要服务APP应用情况
 - 8.1.2 服务智能设备经营模式分析
 - 1、智能硬件模式
 - 2、服务APP模式
 - 3、虚实结合模式
 - 4、个性化资讯模式
 - 8.1.3 智能设备对二手房交易行业的影响分析
 - 1、智能设备对二手房交易行业的影响
 - 2、服务智能设备的发展趋势分析
 - 8.2 互联网+服务发展模式分析
 - 8.2.1 互联网+服务商业模式解析
 - 1、商业模式一
 - (1) 服务模式
 - (2) 盈利模式
 - 2、商业模式二
 - (1) 服务模式
 - (2) 盈利模式
 - 8.2.2 互联网+服务案例分析
 - 1、案例一
 - 2、案例二
 - 3、案例三
 - 8.3 互联网背景下二手房交易行业发展趋势分析
- ## 第九章 二手房交易企业市场营销策略探讨
- 9.1 服务营销的特点
 - 9.1.1 服务产品的无形性
 - 9.1.2 服务的不可分离性
 - 9.1.3 服务产品的可变性
 - 9.1.4 服务产品的易失性
 - 9.2 二手房交易企业的营销策略
 - 9.2.1 内部营销与交互作用营销
 - 9.2.2 差别化管理
 - 9.2.3 服务质量管理
 - 9.2.4 平衡供求的策略
 - 9.3 二手房交易企业提高服务质量的营销策略

9.3.1 服务质量的主要影响因素模型

9.3.2 服务质量影响因素关系分析

9.3.3 二手房交易企业提高服务质量的营销策略分析

9.4 二手房交易企业的品牌营销

9.4.1 二手房交易企业品牌营销中存在的问题

- 1、品牌营销处于初级阶段
- 2、缺乏品牌塑造意愿
- 3、服务品牌理念脱离实质
- 4、品牌营销定位不具备持续价值

9.4.2 二手房交易企业品牌营销策略分析

- 1、实行差异化的服务
- 2、树立服务品牌营销意识
- 3、提高顾客满意度与忠诚度
- 4、打造高品质的企业服务文化

第十章 研究结论及建议 (ZY DT)

10.1 研究结论

10.2 建议

10.2.1 行业发展策略建议

10.2.2 行业投资方向建议

10.2.3 行业投资方式建议

图表目录：

图表：二手房交易行业服务特点

图表：二手房交易产业链分析

图表：二手房交易行业生命周期

图表：二手房交易行业商业模式

图表：投资建议

图表：2016-2018年中国二手房交易行业市场规模分析

图表：2019-2025年中国二手房交易行业市场规模预测

图表：二手房交易行业营销策略建议

更多图表见正文.....

详细请访问：<https://www.chyxx.com/research/201905/737239.html>