

2019-2025年中国房地产策划代理行业市场研究及 投资前景预测报告

报告大纲

一、报告简介

智研咨询发布的《2019-2025年中国房地产策划代理行业市场研究及投资前景预测报告》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/201906/749694.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

智研咨询发布的《2019-2025年中国房地产策划代理行业市场研究及投资前景预测报告》共八章。首先介绍了房地产策划代理行业市场发展环境、房地产策划代理整体运行态势等，接着分析了房地产策划代理行业市场运行的现状，然后介绍了房地产策划代理市场竞争格局。随后，报告对房地产策划代理做了重点企业经营状况分析，最后分析了房地产策划代理行业发展趋势与投资预测。您若想对房地产策划代理产业有个系统的了解或者想投资房地产策划代理行业，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1章中国房地产策划代理行业发展环境分析

1.1房地产策划代理行业定义

1.1.1房地产策划代理行业定义

1.1.2房地产策划代理行业发展历程

1.2房地产策划代理行业经济环境分析

1.2.1国内宏观经济发展分析

1.2.2国内宏观经济发展趋势

1.2.3经济形势与行业的相关性分析

1.3房地产策划代理行业社会环境分析

1.3.1中国城镇化进程发展历程与特点分析

1.3.2年以来城镇化推进政策汇总分析

1.3.3新型城镇化给行业带来的影响与机会

1.4房地产策划代理行业产业环境分析

1.4.1中国房地产调控政策影响分析

(1) 房地产政策对商品房供给的影响

(2) 房地产政策对商品房需求的影响

(3) 房地产政策对商品房供求平衡的影响

1.4.2房地产行业发展规模分析

(1) 房地产开发商数量规模分析

(2) 房地产开发商投资规模分析

(3) 房地产开发商土地购置面积分析

1.4.3中国房地产行业开发规模分析

- (1) 中国商品房新开工面积分析
- (2) 中国商品房施工面积分析
- (3) 中国商品房竣工面积分析
- 1.4.4 中国房地产行业销售规模分析
 - (1) 中国商品房销售面积分析
 - (2) 中国商品房销售金额分析
- 1) 竞争与市场篇
- 第2章 中国房地产策划代理行业市场格局分析
 - 2.1 房地产策划代理行业发展现状分析
 - 2.1.1 房地产策划代理行业市场主体分析
 - 2.1.2 房地产策划代理企业经营情况分析
 - 2.1.3 房地产策划代理行业经营绩效分析
 - 2.1.4 房地产策划代理行业竞争格局分析
 - 2.1.5 房地产策划代理行业市场集中度分析
 - 2.2 房地产策划代理行业竞争强度分析
 - 2.2.1 房地产策划代理行业潜在进入者的威胁分析
 - (1) 房地产策划代理行业进入壁垒分析
 - (2) 房地产策划代理现有守成者的反击
 - 2.2.2 房地产策划代理行业替代品的威胁分析
 - 2.2.3 房地产策划代理行业买方议价能力分析
 - 2.2.4 房地产策划代理行业供应商议价能力分析
 - 2.2.5 房地产策划代理行业现有企业的竞争分析
 - 2.2.6 房地产策划代理行业竞争强度总结
 - 2.3 房地产策划代理行业竞争策略分析
 - 2.3.1 第一梯队市场份额与竞争策略分析
 - (1) 第一梯队企业市场份额分析
 - (2) 第一梯队企业竞争策略分析
 - 2.3.2 第二梯队企业市场份额与竞争策略分析
 - (1) 第二梯队企业市场份额分析
 - (2) 第二梯队企业竞争策略分析
 - 2.3.3 第三梯队企业市场份额与竞争策略分析
 - (1) 第三梯队企业市场份额分析
 - (2) 第三梯队企业竞争策略分析
- 第3章 中国房地产策划业务市场规模与需求分析
 - 3.1 房地产策划业务流程与特征分析

- 3.1.1 房地产策划的定义
- 3.1.2 房地产策划的主要内容
- 3.1.3 房地产策划的本质特征
- 3.1.4 房地产策划的作用与意义
- 3.1.5 房地产策划的业务流程
- 3.2 房地产策划业务市场规模分析
 - 3.2.1 房地产策划业务收入分析
 - 3.2.2 房地产策划项目个数分析
 - 3.2.3 房地产策划建筑面积分析
 - 3.2.4 房地产策划物业类型分析
 - 3.2.5 房地产策划平均收费分析
- 3.3 房地产策划业务主要领域策划策略分析
 - 3.3.1 区域性开发策划业务的策划策略分析
 - (1) 区域性开发的定义与特性
 - (2) 区域开发定位的策略分析
 - (3) 区域开发空间层面的策划分析
 - (4) 区域开发资源层面的策划分析
 - (5) 区域开发功能层面的策划分析
 - (6) 区域开发产业层面的策划分析
 - (7) 区域开发引擎层面的策划分析
 - 3.3.2 住区性定位策划业务的策划策略分析
 - (1) 项目定位的策略与案例分析
 - (2) 客户定位的策略与案例分析
 - (3) 空间定形的策略与案例分析
 - (4) 产品创新的策略与案例分析
 - (5) 户型创新的策略与案例分析
 - (6) 景观营造的策略与案例分析
 - (7) 项目开发的策略与案例分析
 - 3.3.3 商业地产策划业务的策划策略分析
 - (1) 项目选址的策略与案例分析
 - (2) 商业生态系统的定位策略分析
 - (3) 业态组合的策略与案例分析
 - (4) 场所营造的策略与案例分析
- 3.4 房地产策划细分市场需求与市场拓展策略
 - 3.4.1 住宅地产策划业务市场需求与拓展策略分析

- (1) 住宅地产策划发展现状与存在问题
- (2) 住宅地产策划特征与市场拓展策略
- (3) 住宅地产策划市场发展规模分析
- (4) 住宅地产策划市场发展前景分析
- 3.4.2 商业地产策划业务市场需求与拓展策略分析
 - (1) 商业地产策划发展现状与存在问题
 - (2) 商业地产策划特征与市场拓展策略
 - (3) 商业地产策划市场发展规模分析
 - (4) 商业地产策划市场发展前景分析
- 3.5 房地产新型战略策划业务类型与吸引力分析
 - 3.5.1 房地产新型战略策划业务类型分析
 - 3.5.2 房地产新型战略策划业务吸引力分析
- 第4章 中国房地产代理业务市场规模与需求分析
 - 4.1 房地产代理业务的类型与特征分析
 - 4.1.1 房地产代理的概念
 - 4.1.2 房地产代理业务类型
 - 4.2 手物业代理业务市场规模分析
 - 4.2.1 手物业代理业务收入分析
 - 4.2.2 手物业代理销售面积分析
 - 4.2.3 手物业代理项目储备分析
 - 4.2.4 手物业代理物业类型分析
 - 4.3 手物业代理细分市场的需求与市场拓展策略
 - 4.3.1 商品住宅代理业务市场需求与拓展策略分析
 - (1) 商品住宅代理市场发展现状与存在问题
 - (2) 商品住宅代理项目特征与市场拓展策略
 - (3) 商品住宅代理项目市场规模分析
 - (4) 商品住宅代理项目市场前景分析
 - 4.3.2 商业地产代理业务市场需求与拓展策略分析
 - (1) 商业地产代理市场发展现状与存在问题
 - (2) 商业地产代理项目特征与市场拓展策略
 - (3) 商业地产代理项目市场规模分析
 - (4) 商业地产代理项目市场前景分析
- 第5章 中国房地产策划代理行业区域扩张策略分析
 - 5.1 中国房地产策划代理行业区域扩张策略
 - 5.1.1 房地产策划代理行业区域扩张版图整体概览

5.1.2 房地产策划代理行业区域扩张与深耕策略分析

5.2 房地产策划代理行业一线城市投资前景分析

5.2.1 北京市房地产策划代理行业投资前景分析

- (1) 北京市房地产策划代理行业发展环境分析
- (2) 北京市房地产策划代理行业市场竞争格局
- (3) 北京市房地产策划代理行业潜在市场容量
- (4) 北京市房地产策划代理行业投资前景分析

5.2.2 上海市房地产策划代理行业投资前景分析

- (1) 上海市房地产策划代理行业发展环境分析
- (2) 上海市房地产策划代理行业市场竞争格局
- (3) 上海市房地产策划代理行业潜在市场容量
- (4) 上海市房地产策划代理行业投资前景分析

5.2.3 深圳市房地产策划代理行业投资前景分析

- (1) 深圳市房地产策划代理行业发展环境分析
- (2) 深圳市房地产策划代理行业市场竞争格局
- (3) 深圳市房地产策划代理行业潜在市场容量
- (4) 深圳市房地产策划代理行业投资前景分析

5.2.4 广州市房地产策划代理行业投资前景分析

- (1) 广州市房地产策划代理行业发展环境分析
- (2) 广州市房地产策划代理行业市场竞争格局
- (3) 广州市房地产策划代理行业潜在市场容量
- (4) 广州市房地产策划代理行业投资前景分析

5.3 房地产策划代理行业二三线城市投资前景分析

5.3.1 南京市房地产策划代理行业投资前景分析

- (1) 南京市房地产策划代理行业发展环境分析
- (2) 南京市房地产策划代理行业市场竞争格局
- (3) 南京市房地产策划代理行业潜在市场容量
- (4) 南京市房地产策划代理行业投资前景分析

5.3.2 武汉市房地产策划代理行业投资前景分析

- (1) 武汉市房地产策划代理行业发展环境分析
- (2) 武汉市房地产策划代理行业市场竞争格局
- (3) 武汉市房地产策划代理行业潜在市场容量
- (4) 武汉市房地产策划代理行业投资前景分析

5.3.3 沈阳市房地产策划代理行业投资前景分析

- (1) 沈阳市房地产策划代理行业发展环境分析

- (2) 沈阳市房地产策划代理行业市场竞争格局
- (3) 沈阳市房地产策划代理行业潜在市场容量
- (4) 沈阳市房地产策划代理行业投资前景分析
- 5.3.4 成都市房地产策划代理行业投资前景分析
 - (1) 成都市房地产策划代理行业发展环境分析
 - (2) 成都市房地产策划代理行业市场竞争格局
 - (3) 成都市房地产策划代理行业潜在市场容量
 - (4) 成都市房地产策划代理行业投资前景分析
- 5.3.5 重庆市房地产策划代理行业投资前景分析
 - (1) 重庆市房地产策划代理行业发展环境分析
 - (2) 重庆市房地产策划代理行业市场竞争格局
 - (3) 重庆市房地产策划代理行业潜在市场容量
 - (4) 重庆市房地产策划代理行业投资前景分析
- 5.3.6 杭州市房地产策划代理行业投资前景分析
 - (1) 杭州市房地产策划代理行业发展环境分析
 - (2) 杭州市房地产策划代理行业市场竞争格局
 - (3) 杭州市房地产策划代理行业潜在市场容量
 - (4) 杭州市房地产策划代理行业投资前景分析
- 第6章 房地产策划代理行业发展路径与战略选择
 - 6.1 中国房地产策划代理行业佣金制度分析
 - 6.1.1 房地产策划代理行业主要佣金制度分析
 - 6.1.2 房地产策划代理行业佣金制度对比分析
 - 6.1.3 房地产策划代理行业费率变化分析
 - 6.1.4 房地产策划代理行业最佳佣金制度分析
 - 6.2 中国房地产策划代理行业人力资源战略分析
 - 6.2.1 房地产策划代理行业从业人员特征分析
 - 6.2.2 房地产策划代理行业员工流动性分析
 - 6.2.3 房地产策划代理行业员工培训投入分析
 - 6.2.4 房地产策划代理行业人才结构分析
 - 6.2.5 房地产策划代理行业人力资源战略
 - 6.3 中国房地产策划代理行业品牌建设战略分析
 - 6.3.1 房地产策划代理行业品牌发展路径分析
 - (1) 房地产策划代理行业品牌发展路径分析
 - (2) 房地产策划代理品牌与经纪品牌融合
 - 6.3.2 房地产策划代理行业品牌建设现状分析

- 6.3.3 房地产策划代理行业区域品牌建设分析
- 6.3.4 房地产策划代理行业企业品牌价值分析
 - (1) 全国性策划代理企业品牌价值分析
 - (2) 区域性策划代理企业品牌价值分析
- 6.3.5 房地产策划代理行业品牌企业市场份额分析
 - (1) 全国性策划代理品牌企业市场份额分析
 - (2) 区域性策划代理品牌企业市场份额分析
 - (3) 策划代理品牌价值与市场份额的相关性
- 6.3.6 房地产策划代理企业品牌价值矩阵分析
 - (1) 房地产策划代理企业价值优势区分析
 - (2) 房地产策划代理企业业绩增速优势区分析
 - (3) 房地产策划代理企业品牌溢价优势区分析
 - (4) 房地产策划代理企业价值成长区分析
- 6.3.7 房地产策划代理行业品牌建设投入与策略分析
 - (1) 房地产策划代理行业主要品牌建设渠道分析
 - (2) 房地产策划代理行业品牌建设资金投入分析
 - (3) 房地产策划代理品牌企业品牌组合策略分析
- 6.4 中国房地产策划代理行业发展战略选择分析
 - 6.4.1 房地产策划代理行业战略选择内容分析
 - (1) 房地产策划代理行业目标客户的选择
 - (2) 房地产策划代理行业物业类型的选择
 - (3) 房地产策划代理行业业务范围的选择
 - (4) 房地产策划代理行业经营区域的选择
 - (5) 房地产策划代理行业成长方式的选择
 - 6.4.2 不同定位房地产策划代理企业的战略选择分析
 - (1) 大型通才型房地产策划代理企业战略选择
 - (2) 专家型房地产策划代理企业的战略选择
- 第7章 中国房地产策划代理行业前瞻与投资战略规划
 - 7.1 房地产策划代理行业盈利模式分析
 - 7.1.1 房地产策划代理行业主要利润来源分析
 - 7.1.2 房地产策划代理行业盈利水平变化分析
 - 7.1.3 房地产策划代理行业盈利模式趋势分析
 - 7.2 房地产策划代理行业发展空间预测
 - 7.2.1 房地产策划代理行业先行指标确定
 - 7.2.2 房地产策划代理行业市场规模预测模型

7.2.3 房地产策划代理行业市场规模预测分析

7.3 房地产策划代理行业投资风险与机会分析

7.3.1 房地产策划代理行业投资特征分析

- (1) 房地产策划代理行业价值地位赢得认可
- (2) 房地产策划代理行业上市地点回归A股
- (3) 房地产策划代理行业战略合作投资分析

7.3.2 房地产策划代理行业投资风险分析

- (1) 房地产策划代理行业政策风险
- (2) 房地产策划代理行业市场风险
- (3) 房地产策划代理行业人资风险
- (4) 房地产策划代理行业竞争风险

7.3.3 房地产策划代理行业投资机会分析

- (1) 不同级别城市未来市场需求与投资趋势
- (2) 地级以上城市投资吸引力总评结果分析
- (3) 房地产策划代理企业主要相关投资建议

第8章 房地产策划代理行业标杆企业发展战略分析 (ZY DT)

8.1 国际五大行业业务模式与发展战略分析

8.1.1 仲量联行 (JLL) 业务模式与发展战略

- (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
- (4) 企业在华布局与最新发展动向分析

8.1.2 世邦魏理仕 (CBRE) 业务模式与发展战略

- (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
- (4) 企业在华布局与最新发展动向分析

8.1.3 戴德梁行 (DTZ) 业务模式与发展战略

- (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
- (4) 企业在华布局与最新发展动向分析

8.1.4 第一太平戴维斯 (Savills) 业务模式与发展战略

- (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
- (4) 企业在华布局与最新发展动向分析
- 8.1.5高力国际 (Colliers) 业务模式与发展战略
 - (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
 - (4) 企业在华布局与最新发展动向分析
- 8.1.6国际五大行业业务结构对比分析
- 8.2深圳世联地产顾问股份有限公司发展战略分析
 - 8.2.1企业发展简况分析
 - (1) 企业主要发展概况
 - (2) 企业组织架构分析
 - (3) 企业主营业务分析
 - (4) 企业发展优势分析
 - 8.2.2企业经营情况分析
 - (1) 企业营业收入分析
 - (2) 企业员工数量分析
 - (3) 企业进入城市个数分析
 - 8.2.3企业经营能力分析
 - (1) 企业经营优劣势分析
 - (2) 企业运营能力分析
 - (3) 企业偿债能力分析
 - (4) 企业发展能力分析
 - 8.2.4企业策划能力分析
 - (1) 策划顾问收入分析
 - (2) 策划顾问项目个数分析
 - 8.2.5企业物业代理能力分析
 - (1) 一手物业代理业务收入分析
 - (2) 一手物业已结算代理销售金额分析
 - (3) 一手物业已结算代理销售面积分析
 - (4) 一手物业代理新增签约面积分析
 - (5) 一手物业代理收费平价费率分析
 - 8.2.6企业发展模式分析
 - (1) 企业营销模式分析
 - (2) 企业盈利模式分析

8.2.7企业发展战略定位

8.2.8企业主要战略措施分析

8.3易居（中国）控股有限公司发展战略分析

8.3.1企业发展简况分析

（1）企业主要发展概况

（2）企业组织架构分析

（3）企业主营业务分析

（4）企业发展优势分析

8.3.2企业经营情况分析

（1）企业营业收入分析

（2）企业员工数量分析

（3）企业进入城市个数分析

8.3.3企业经营能力分析

（1）资产负债分析

（2）现金流量分析

8.3.4企业策划能力分析

（1）策划顾问收入分析

（2）策划顾问业务服务模式分析

8.3.5企业物业代理能力分析

（1）一手物业代理业务收入分析

（2）代理业务服务模式分析

（3）一手物业代理实现销售金额分析

（4）一手物业代理新增签约面积分析

8.3.6企业发展模式分析

（1）企业营销模式分析

（2）企业盈利模式分析

8.3.7企业发展战略定位

8.3.8企业主要战略措施分析

8.4合富辉煌集团控股有限公司发展战略分析

8.4.1企业发展简况分析

（1）企业主要发展概况

（2）企业组织架构分析

（3）企业主营业务分析

（4）企业发展优势分析

8.4.2企业经营情况分析

- (1) 企业营业收入分析
- (2) 企业员工数量分析
- (3) 企业进入城市个数分析
- 8.4.3 企业经营能力分析
 - (1) 企业经营优劣势分析
 - (2) 企业运营能力分析
 - (3) 企业偿债能力分析
 - (4) 企业发展能力分析
- 8.4.4 企业策划能力分析
- 8.4.5 企业物业代理能力分析
 - (1) 一手物业代理业务收入分析
 - (2) 一手物业代理项目个数分析
 - (3) 一手物业代理实现销售金额分析
 - (4) 一手物业代理业务区域分布分析
 - (5) 一手物业代理业务客户分析
- 8.4.6 企业发展模式分析
 - (1) 企业营销模式分析
 - (2) 企业盈利模式分析
- 8.4.7 企业发展战略定位
 - (1) 企业发展愿景分析
 - (2) 企业发展目标分析
- 8.5 北京思源兴业房地产经纪有限公司发展战略分析
 - 8.5.1 企业发展简况分析
 - (1) 企业主要发展概况
 - (2) 企业组织架构分析
 - (3) 企业主营业务分析
 - (4) 企业发展优势分析
 - 8.5.2 企业经营情况分析
 - (1) 企业营业收入分析
 - (2) 企业进入城市个数分析
 - 8.5.3 企业经营能力分析
 - (1) 资产负债分析
 - (2) 现金流量分析
 - 8.5.4 企业策划能力分析
 - 8.5.5 企业物业代理能力分析

- (1) 一手物业代理业务收入分析
- (2) 一手物业代理项目个数分析
- (3) 一手物业代理总建筑面积分析
- (4) 一手物业代理实现销售金额分析
- 8.5.6企业发展模式分析
 - (1) 企业营销模式分析
 - (2) 企业盈利模式分析
- 8.5.7企业发展战略定位
- 8.6同策房产咨询股份有限公司发展战略分析
 - 8.6.1企业发展简况分析
 - (1) 企业主要发展概况
 - (2) 企业组织架构分析
 - (3) 企业主营业务分析
 - (4) 企业发展优势分析
 - 8.6.2企业经营情况分析
 - (1) 企业营业收入分析
 - (2) 企业员工数量分析
 - (3) 企业进入城市个数分析
 - 8.6.3企业发展模式分析
 - (1) 企业营销模式分析
 - (2) 企业盈利模式分析
 - 8.6.4企业发展战略定位
 - 8.6.5企业主要战略措施分析
- 8.7上海策源置业顾问有限公司发展战略分析
 - 8.7.1企业发展简况分析
 - (1) 企业主要发展概况
 - (2) 企业组织架构分析
 - (3) 企业主营业务分析
 - (4) 企业发展优势分析
 - 8.7.2企业经营情况分析
 - (1) 企业营业收入分析
 - (2) 企业进入城市个数分析
 - 8.7.3企业发展模式分析
 - (1) 企业营销模式分析
 - (2) 企业盈利模式分析

8.7.4企业发展战略定位

8.7.5企业主要战略措施分析

8.8上海新聚仁物业咨询有限公司发展战略分析

8.8.1企业发展简况分析

(1) 企业主要发展概况

(2) 企业组织架构分析

(3) 企业主营业务分析

(4) 企业发展优势分析

8.8.2企业经营情况分析

(1) 企业营业收入分析

(2) 企业进入城市个数分析

8.8.3企业发展模式分析

(1) 企业营销模式分析

(2) 企业盈利模式分析

8.8.4企业主要战略措施分析

8.9广州保利地产代理有限公司发展战略分析

8.9.1企业发展简况分析

(1) 企业主要发展概况

(2) 企业组织架构分析

(3) 企业主营业务分析

(4) 企业发展优势分析

8.9.2企业经营情况分析

(1) 企业营业收入分析

(2) 企业员工数量分析

(3) 企业进入城市个数分析

8.9.3企业发展模式分析

(1) 企业营销模式分析

(2) 企业盈利模式分析

8.9.4企业主要战略措施分析

8.10新景祥投资控股有限公司发展战略分析

8.10.1企业发展简况分析

(1) 企业主要发展概况

(2) 企业主营业务分析

(3) 企业发展优势分析

8.10.2企业经营情况分析

- (1) 企业营业收入分析
- (2) 企业员工数量分析
- (3) 企业进入城市个数分析

8.10.3企业发展模式分析

- (1) 企业营销模式分析
- (2) 企业盈利模式分析

8.10.4企业发展战略定位

8.10.5企业主要战略措施分析

图表目录：

图表1：房地产市场体系及房地产开发价值链

图表2：我国房地产策划代理行业的发展历程的划分（单位：亿元，%）

图表3：我国房地产策划代理行业的发展历程

图表4：2016-2018年我国GDP增速（单位：%）

图表5：2016-2018年我国房地产开发投资在GDP中的比例（单位：%）

图表6：我国城镇化水平（单位：%）

图表7：我国正处于城市化进程加速阶段（单位：%）

图表8：2009年以来推进城镇化建设的政策与重要事件

图表9：2019-2025年全国新增城镇人口住宅需求测算（单位：万人，平方米，万平米，%）

图表10：2019-2025年全国新增城镇人口住宅需求测算中假设参数一览

图表11：我国人均住宅面积与美国、日本的对比（单位：平方米）

图表12：2019-2025年改善性需求测算（单位：万人，%，平方米，万平方米）

图表13：2019-2025年人均住宅面积变化拆分测算（单位：人，户/套，平方米/套，平方米）

图表14：2019-2025年人均住宅面积变化拆分测算中假设参数一览

图表15：2019-2025年拆迁性需求的测算方法（单位：亿平方米，年，万套，平方米）

图表16：2019-2025年拆迁性需求的测算方法（单位：万平方米）

图表17：20世纪90年代我国首次房地产热开始（单位：亿元，%）

图表18：受政策调控和贸易战影响，房地产转冷（单位：亿元，%）

图表19：房地产发展成为国民经济支柱产业投资走势（单位：亿元，%）

图表20：20世纪90年代以来调控与刺激政策下的中国房地产业投资走势（单位：亿元，%）

图表21：20世纪90年代以来调控与刺激政策下的中国房地产业市场形势（单位：亿元，%）

图表22：我国房地产开发企业数量（单位：家）

图表23：2016-2018年我国房地产开发投资金额及同比增速（单位：亿元，%）

图表24：2016-2018年我国房地产开发商土地购置面积及同比增速（单位：万平方米，%）

图表25：2016-2018年我国房地产开发新开工面积及同比增速（单位：万平方米，%）

图表26：2016-2018年我国房地产开发施工面积及同比增速（单位：万平方米，%）

图表27：2016-2018年我国房地产开发竣工面积及同比增速（单位：万平方米，%）

图表28：2016-2018年我国房地产开发销售面积及同比增速（单位：万平方米，%）

图表29：2016-2018年我国房地产开发竣工比走势

更多图表见正文.....

详细请访问：<https://www.chyxx.com/research/201906/749694.html>