

房地产行业分析报告及未来五 至十年行业发展报告

目录

申明.....4

一、房地产业发展模式分析.....4

 (一)、房地产地域有明显差异.....4

二、房地产行业政策背景.....5

 (一)、政策将会持续利好房地产行业发展.....5

 (二)、房地产行业政策体系日趋完善.....5

 (三)、房地产行业一级市场火热,国内专利不断攀升.....6

 (四)、宏观经济背景下房地产行业的定位.....6

三、房地产企业战略选择.....7

 (一)、房地产行业 SWOT 分析.....7

 (二)、房地产企业战略确定.....8

 (三)、房地产行业 PEST 分析.....8

 1、政策因素.....8

 2、经济因素.....9

 3、社会因素.....10

 4、技术因素.....10

四、房地产行业政策环境.....10

 (一)、政策持续利好房地产行业发展.....10

 (二)、行业政策体系日趋完善.....11

 (三)、一级市场火热,国内专利不断攀升.....11

 (四)、宏观环境下房地产行业定位.....12

 (五)、“十三五”期间房地产业绩显著.....12

五、2023-2028 年房地产企业市场突破具体策略.....13

 (一)、密切关注竞争对手的策略，提高房地产产品在行业内的竞争力.....13

 (二)、使用房地产行业市场渗透策略，不断开发新客户.....13

 (三)、实施房地产行业市场发展战略，不断开拓各类市场创新源.....14

 (四)、不断提高产品质量，建立覆盖完善的服务体系.....14

 (五)、实施线上线下融合，深化房地产行业国内外市场拓展.....14

 (六)、在市场开发中结合渗透和其他策略.....15

六、房地产业的外部环境及发展趋势分析.....15

 (一)、国际政治经济发展对房地产业的影响.....15

 (二)、国内政治经济发展对房地产业的影响.....16

 (三)、国内突出经济问题对房地产业的影响.....16

七、房地产行业企业转型思考（2023-2028）.....17

 (一)、房地产业的内生延伸——选择与定位.....17

 (二)、房地产跨行业转型延伸.....18

 (三)、房地产企业资本计划分析.....18

 (四)、房地产业的融资问题.....18

 (五)、加强房地产行业人才引进，优化人才结构.....19

八、房地产行业风险控制解析	19
(一)、房地产行业系统风险分析	19
(二)、房地产业第二产业的经营风险	19
九、房地产行业企业差异化突破战略	20
(一)、房地产行业产品差异化获取“商机”	20
(二)、房地产行业市场分化赢得“商机”	20
(三)、以房地产行业服务差异化“抓住”商机.....	21
(四)、用房地产行业客户差异化“抓住”商机.....	21
(五)、以房地产行业渠道差异化“争取”商机.....	21
十、未来房地产企业发展的战略保障措施	22
(一)、根据公司发展阶段及时调整组织结构	22
(二)、加强人才培养和引进	23
1、制定总体人才引进计划.....	23
2、渠道人才引进	24
3、内部员工竞聘	24
(三)、加速信息化建设步伐	24

申明

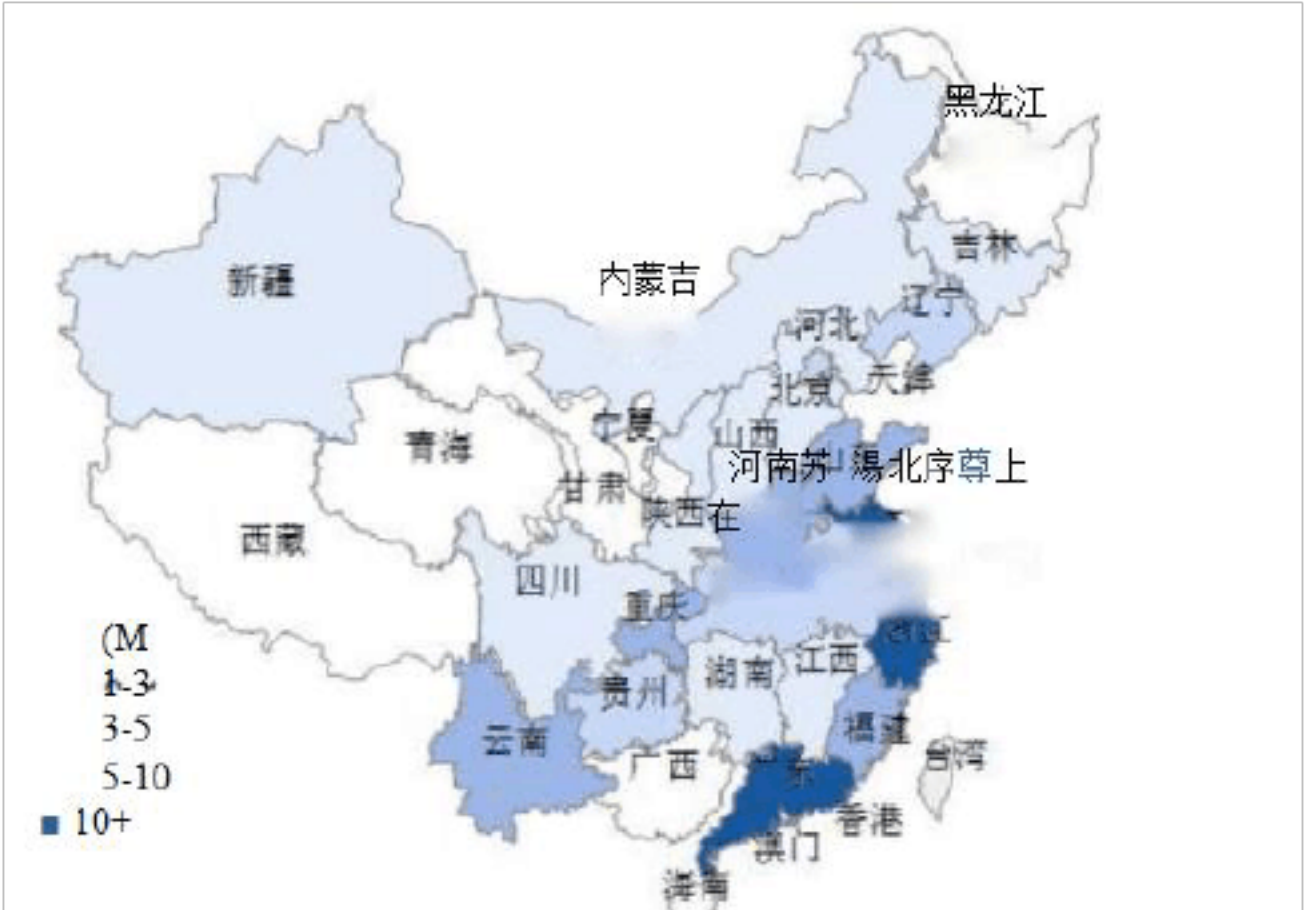
中国的房地产业在当前复杂的商业环境下逐步发展，呈现出一个积极整合资源以提高粘连性的耐寒时代。此外，在内部竞争激烈、外部成本压力加大的情况下，房地产业的整合步伐加快，进入了竞争与整合的白热化时期。

本报告主要分为七个部分。同时，本报告整合了多家权威机构的数据资源和专家资源，从众多的数据中提炼出房地产行业真正有价值的信息，并结合当前房地产行业的环境，从理论、实践、宏观和微观的角度进行研究和分析，其结论和观点力求做到前瞻性和实用性的统一。本报告只可作为参考模板用作学习参考，不能那个作为其他用途。

一、房地产业发展模式分析

(一)、房地产地域有明显差异

中国幅员辽阔，形成了复杂的自然地理环境。同时，由于城市化进程的不同，房地产企业的区域分布也不同。传统房地产企业大多具有较强的区域属性，跨区域发展存在一定的隐性障碍。



二、房地产行业政策背景

(一)、政策将会持续利好房地产行业发展

政策是重要的驱动因素。随着统一进程的加速和对精细管理的需求，预计需求将迎来快速释放。同时，互联网+房地产，大数据和智能应用程序都已进入实质性着陆阶段，创新业务也变得越来越创新。模式的优化和系统复杂性的大幅提高使领先优势更加明显，行业集中度有望加速增长，实力更强的优质公司也将变得更强。随着行业利润率的大幅提高和集中度的不断提高，我们相信房地产行业的前景广阔。

(二)、 房地产行业政策体系日趋完善

近年来，国内房地产产业发展，产业促进，市场监管等重要环节的宏观政策环境日趋完善。

2019 年，国务院相继发布了与房地产密切相关的三项政策文件，为房地产的发展奠定了重要的政策基础；中国中央网络空间管理局发布了有关房地产管理的文件，这些文件在房地产行业中发挥了积极作用，产生了重要影响；针对房地产业务形式，明确了互联网资源协同服务业务的概念，并相继颁布了相关的市场管理政策；工业和信息化部于 2019 年发布了《房地产发展三年行动计划（2019-2022）》，提出了发展房地产的指导思想，基本原则，发展目标，重点任务和保障措施。

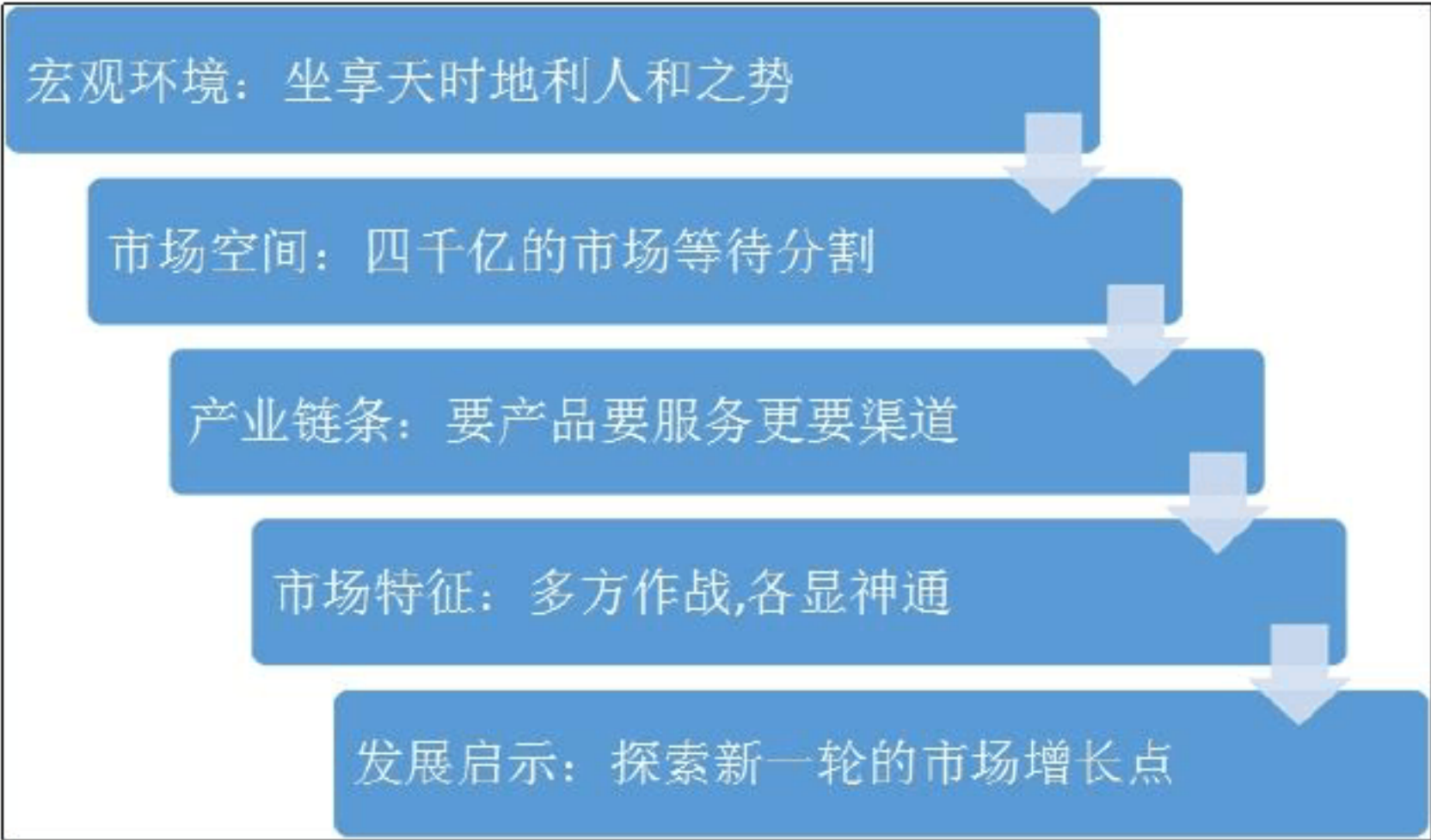
(三)、房地产行业一级市场火热,国内专利不断攀升

在市场规模快速增长和政策支持明显增加的背景下，房地产主要市场的知名度也在不断增加。

同时，随着一批明星企业的迅速崛起以及国内在房地产领域的投资，国内房地产技术专利的数量也在持续增长。从每年新增的数量来看，2007 年的新专利仍然少于 100 个。它在 2015 年迎来了爆炸式增长，2015 年的新专利数量已达到 1,398 个，居世界领先地位。从目前累计的专利数量来看，我国的房地产公共专利已达到 4,000 多个案例，大大超过了其他国家和地区。技术实力的显着提高也为国内房地产市场的开放和商业产品的迅速普及奠定了坚实的基础。

(四)、宏观经济背景下房地产行业的定位

在产业链的下游，用户需求和服



三、房地产企业战略选择

本报告提供了与战略相关的具体措施，仅供内外部环境分析参考。

(一)、房地产行业 SWOT 分析

SWOT 是通过综合评价分析进而析对象的优势、劣势、机会和威胁得出结论，通过内部资源与外部环境的有机结合，明确确定分析对象的资源优势和资源的一种战略分析方法。不足之处，了解对象面临的机遇和挑战，从战略和战术两个层面调整方法和资源，以确保分析对象的实施，实现所要达到的目标。 SWOT 分析法，又称形势分析法，是一种能够客观、准确地分析和研究一个单位实际情况的方法。SWOT 代表：trengths（优势）、weaknesses（劣势）、opportunities（机遇）、threats（威胁）。

优势、劣势 机遇、威胁		
可选战略	优势（S） 1.机械化技术 2.资金雄厚 3.内部团队管理 4.生产管理能力	劣势（W） 1.人工成本提高 2.员工储备人数少 3.客户单一 4.产品单一
机会（O） 1.国内经济环境 2.国内消费趋势 3.国内市场需求增加 4.品牌销售网络	SO 战略 抓住机遇，发挥优势 充分发挥生产管理、资金优势，抓住国内市场需求增加的机遇，通过优质的产品品质、个性化的产品设计，扩大建立自主品牌影响力，扩大市场规模。	WO 战略 抓住机遇，缩小劣势 抓住国内市场需求增加的机遇，利用多种类型的销售策略，通过提高生产组装机械化程度，降低人工总成本，进行个性化产品设计，扩充产品线，增加销售渠道。
威胁（T） 1.供货成本提高 2.利润空间缩减 3.供货商转化能力强 4.替代产品出现	ST 战略 发挥优势，应对威胁 充分发挥生产管理、资金优势，加强财务管理，增加市场份额，开发新的产品线，开拓新市场，避免单一产品经营的风险。	WT 战略 缩小劣势，应对威胁 巩固目前的销售渠道，开发新产品，寻找新的市场机会。

(二)、房地产企业战略确定

根据 SWOT 分析结果，公司应采取 so 战略，即成长战略。

(三)、房地产行业 PEST 分析

1、政策因素

(1) 中央印发的房地产产业发展“十三五”规划明确要求，到 2020 年，房地产产业增长 30%，各地出台政策，提高行业渗透率。

(2) 2020 年，房地产行业将成为政策红利市场。国务院政府报告指出，房地产产业将有助于提高人民生活质量。

2020 年是房地产行业发展非常关键的一年。首先，从外部宏观环境来看，影响行业发展的新政策、新法规将陆续出台。经济增长方式的转变和严格的节能减排对房地产产业的发展产生了深远的影响。此外，还有通胀、人民币升值、人力资源成本上升等因素。从公司内部来看，产业链各环节的竞争、技术升级、出口市场逐渐萎缩、产品销售市场日益复杂等问题，都是企业决策者必须面对和急需解决的问题。

2、经济因素

(1) 房地产行业需求持续火热，房地产领域资金利好，行业长期发展。

(2) “十三五”规划纲要提出，经济保持中高速增长。未来五年经济社会发展的主要目标是：经济保持中高速增长，到 2020 年国内生产总值和城乡居民人均收入比 2019 年翻一番，主要经济体各项指标均衡协调，发展质量和效益显着提高；创新驱动发展成效显著；发展协调能力明显增强；人民生活水平和质量普遍提高；国民素质和社会文明显着提高；生态环境总体质量有所改善；各种系统都变得更加成熟，更加千篇一律。那么，在“十三五”背景下，我国房地产产业如何看现状、定未来、战略前瞻、科学规划、谋求技术突破、产业创新、经济发展，为引领下一轮发展奠定坚实基础。

(3) 下游行业交易规模增长，为房地产行业提供新的发展动力。

2019 年居民人均可支配收入 28228 元，同比实际增长 6.5%。居

民消费水平的提高为房地产行业的市场需求提供了经济基础。

3、社会因素

(1) 传统房地产行业存在市场门槛低、缺乏统一的行业标准服务流程和专业监管等问题，影响行业发展。互联网与房地产相结合，减少中间环节，为用户提供高性价比的服务。

90 后、00 后等人群逐渐成为房地产行业的主要消费群体。

4、技术因素

(1) 技术赋能 VR、大数据、云计算、房地产、5G 等从一线城市逐步向二、三、四线城市过渡，实现房地产的普及» 行业技术经验。

(2) 房地产行业引入 ERP、OA、EAP 等系统，优化信息化管理和建设环节，提高行业效率。

四、房地产行业政策环境

(一)、政策持续利好房地产行业发展

政策是行业发展的重要驱动因素，在进程加快统一化、管理需求精细化推动下，其行业需求有望快速释放；于此同时，互联网+房地产、大数据与智能化应用均进入实质性落地阶段，业务创新更加清晰；格局优化，系统复杂度显著提高使得龙头优势更加明显，行业中心化有望加速提升，优质公司强者愈强。随着行业边际的大幅优化，中心化不断提升，我们认为房地产行业前景将会更加辽阔。

(二)、行业政策体系日趋完善

近年来,国内房地产产业发展、行业推广、市场监管等重要环节的宏观政策环境已经日趋完善。

2019 年,国务院依次出台三项与房地产紧密相关的政策文件,为房地产发展奠定了关键的政策基础;同时中央网信办发布了关于房地产管理的文件,在房地产行业发挥了重要影响;针对房地产业务形态,明确了互联网资源贯穿辅助服务业务的概念,相关市场管理政策业也相继配套出台;工信部于 2019 年发布《房地产发展三年行动计划(2019-2022 年)》,提出了我国关于房地产发展的指导思想、基本原则、发展目标、重点任务和保障措施。

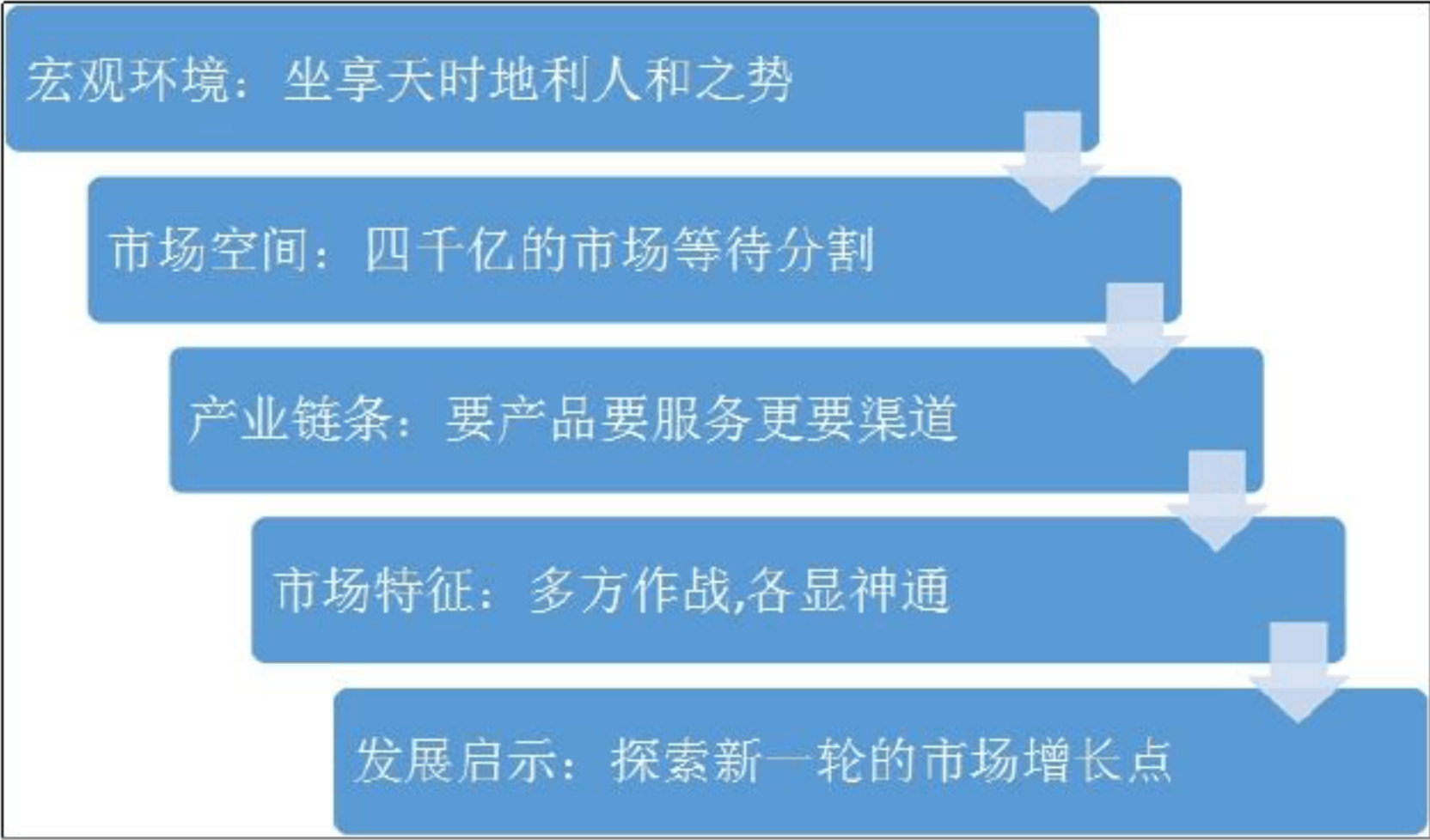
(三)、一级市场火热,国内专利不断攀升

在市场规模持续高速增长,政策支持力度显著增加的背景下,其一级市场的热度也不断攀升。

同时伴随一批具有影响力企业的迅速崛起及国内对房地产领域的大力投入,国内房地产技术专利数量也不断创高,从每年新增数量来看,2007 年新增专利尚未达到一百例,2015 年迎来了爆发,至 2015 年末全年新增专利已达到 1398 例,专利数量领先全球。据目前累计专利数量来分析,我国公开房地产专利已达 4000 多例,明显领先其他国家和地区。技术实力的显著增强也为后来国内市场开发,商业化产品的迅速普及奠定坚实的基础。

(四)、宏观环境下房地产行业定位

产业链下游用户诉求及服务区别较大



(五)、“十三五”期间房地产业绩显著

房地产因其具有物联化、互联化和智能化的特点,所以建设房地产,重点应关注底层基础设施建设,进而充分发挥房地产的物联化、互联化和智能化的特点。

未来，运转高效有序、产业经济充满活力、环境绿色节能、生产品质高效、社区生活尽在掌握都将是房地产的建设可带来的效应。立足房地产建设构建完善可靠的信息基础设施和保障体系,为丰富的信息化应用奠定扎实的全网基础,使信息资源得到充分有效利用。信息应用将覆盖社会、经济、环境、生活等各个层面,使房地产的生产、生活方式得到全面普及与转变,人人都将享受到信息化带来的成果与实惠。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/438061007027007023>