# 市调心得

来源：网络 作者：流年似水 更新时间：2024-07-25

*第一篇：市调心得财富世家市调心得一、市调前要做充分的准备因为市调是一项置业顾问了解市场、为高层领导决策收集市场信息的一项重要活动，而且要直接面对对方的置业顾问，其中有很多的心理博弈，所以事先要做好充分的准备活动。首先，我清楚了此次市调目的...*

**第一篇：市调心得**

财富世家市调心得

一、市调前要做充分的准备

因为市调是一项置业顾问了解市场、为高层领导决策收集市场信息的一项重要活动，而且要直接面对对方的置业顾问，其中有很多的心理博弈，所以事先要做好充分的准备活动。首先，我清楚了此次市调目的是学习对方沙盘讲解、销售心态、销售技巧、以及交流市场行情等。其次，在网上查询财富世家的第一手资料，包括区域位置、技术经济数据以及企业组成情况，从而对其有了初步的了解。

二、沙盘讲解要全面且突出重点

进门之后，其除了介绍项目位置和整体面积之后，着重介绍了项目的优点，像作为镇平首席西班牙风情恒温社区，其景观绿化率非常高和景观规划设计非常好；五证两书齐全和现房出售；以及完全的人车分流，从家门口可以直接进入的地下停车场等等，这样介绍使客户对项目有更深刻的印象和更为直接的感受。在介绍我们项目时可以加强介绍项目城中村改造的意义、地段优势、周边商业环境和配套情况以及石佛寺第一个高层项目。在具体介绍住宅时，其对退台式电梯花园洋房和周边层次分明的绿化上介绍的很到位，在介绍我们项目尤其是中心生态商住区时要更详细的介绍清澈的水景体系和景观体系。在介绍户型时对其印象尤其深刻，我总结讲解方式如下，比如小户型；置业顾问：您看这个H户型，一室一厅一厨一卫一阳台，建筑面积为38㎡，户型方正，南北朝向，精致简约小户，厅室方正紧凑。厨房和餐厅分而不离，方便备餐和用餐。卫生间设计私密，便于使用。拥有4米左右开间的卧室，空间私密方正，无任何浪费空间。景观阳台不仅照顾了家庭通风采光的基本需求，更是将自然景观感受延伸进了家具生活的每个细节。整个户型特色可以归结为时尚、舒适，最大的优势是丰富的自然景观资源、完善的功能设计和个性化的完美结合。

三、销售心态和技巧上比较成熟

从头到尾我故意问了一些刁钻的问题，而且有几次故意打断她，但她从头到尾都保持热情的态度，这非常值得我学习。在客户观察上，她看过并问了几个简单问题后，对客户居住区域、需求业态、承受能力以及客户性格把握和方案上有了很好的把握。

四、市场行情

在我提到其价位偏高是，她认为过年以后，部分城市开始释放出一些购买力，有好转的迹象，而财富世家的房子相对高端，价格不算高，而且还会继续上涨。总的来看，这次市调使我真正深入了解了开盘后的实战销售方式并学习到了许多很好的销售方式和技巧，对我下一步工作有很好的借鉴作用。

**第二篇：市调心得**

市场调查心得体会

为期两周的市场调查实习结束了，回首望去，路上有泪水，汗水，同样有成果，有收获。这样的一次经历使我受益匪浅。

我们小组选择了明珠花卉市场作为调查地点，为掌握更加客观、详实的调查结果，对市场内的销售者，消费者都发放问卷进行了调查，在最初设计问卷时，就遇到了困难，设计销售商的调查问卷时，题目很容易涉及个人隐私及敏感问题，几经改动之后，才确保了既能反映实质性问题，又不会遭到拒绝。在这一过程中，我们充分运用课堂上所学到的知识，并将其与实际情况相结合，收到了不错的成效。

接下来，发放问卷进行调查的过程辛苦而漫长。市场内为植物生长营造了十分适宜的环境，但对人来说，这种环境实在是不怎么舒适，闷热，潮湿，待久了就觉得透不过来气，但我们还是一直坚持下来，直到完成任务。外界的环境可以克服，但调查受众的态度却影响了我们的调查进度。一些销售商以生意繁忙为由拒绝接受调查，还有销售商以怀疑，不信任的眼光看待我们，在我们进一步的解释中，才逐渐愿意接受调查。有的干脆就不听我们的介绍，只顾自己做自己的事。刚开始，我的信心倍受打击，想这么艰巨的任务怕是完成不了了，小组成员集合时，大家都有这样那样的抱怨，好在组长给了我们信心以及鼓励，并介绍了一些调查技巧，使我们在随后的调查工作中成功率提高了不少，也更加有信心，有勇气了。在针对消费者的调查时，显然感觉容易很多，大部分人都是没事才来花卉市场转转，买一些需要的回家，相对时间上比较宽裕，也乐于配合我们回答一些问题。另外，在调查工作中，我们也发现了一些问卷出现的问题，并即时修改问题，最后形成了两份科学，客观的问卷，并把它用于广泛的调查中。

其实，在调查过程中，我们也充分享受了这其中的乐趣，我会询问花卉销售商一些我不认识的花卉品种，以及它的栽培技巧等，极大的增长了我的花卉知识，一些美丽的花卉使我觉得赏心悦目，并由衷的感叹植物界的神奇。

在接下来的调查统计及调查报告的撰写环节就相对枯燥很多，更需要认真，细心，负责的工作态度，但同样是十分重要的一个环节，因为所有得到的调查资料都要进行统计分析，最后得出调查结果，也就是我们做一切调查工作最后要得出的结论。

这次的调查实习过程是一个学习的过程，也是一个把理论与实践相结合的过程，这其中我学习到了很多有关市场调查的知识，这种知识是在课本上学习不到的，需要亲自实践。这次实习的过程也培养了我对于市场调查的浓厚兴趣，今后有机会我会选择继续市场调查工作。总之，这样的一次市场调查实习是一个非常难得的机会，一次使我收获很多的宝贵经历，我希望在今后的学习生活中还能有这样锻炼自己的机会。

**第三篇：市调报告**

广州百货商场的调查报告

时间：2024.8.3

地点：广州

调查对象：北京路广百百货

一、业种分布

负一楼名鞋之都，一楼化妆品、香水、精品、名表、眼镜、男女鞋、箱包，具有代表性品牌有CHANEL、DIOR、兰蔻、雅诗兰黛、劳力士、欧米茄等，二楼淑女装、休闲女装、个性女装、饰物，三楼女士时装（精品女装、职业女装、成熟女装）、饰物，四楼，男士服饰，五层，保健品、烟酒、内衣等；六楼，运动服饰、休闲牛仔系列；七楼，文具玩具、童装、床上用品、孕妇装等，八至十层业种我商场没有省略。

二、VIP卡情况

1、VIP优惠：钻卡8.5折，白金卡9折，会员卡9.5折，享受积分奖励；

2、办理并使用工行广百联名卡，联名金卡9折，联名普卡9.5折；

3、VIP宾客在生日当天购物享受双倍积分钻卡会员购物享受免费包装和免费停车2小时

三、购物环境

商场正门和扶梯位置有植物陈列，整个卖场空调温度舒适，卖场整洁有序，服务台工作人员仪容仪表及服务很好，服务台旁陈列有广百刊物，可推广企业文化；楼层服务标示精致明显。

四、增值服务

楼层设有母婴室、送货服务、首饰维修、婴幼儿洗手间、导购触摸屏、无障碍垂直电梯、低位服务台等

五、活动亮点

每周三推出VIP尊享日，百货类200送30，会员尊享双倍积分。.六、品牌收集

罗茜奥（男装休闲）、TESTANTIN（铁狮丹顿）、CHEVIGNON休闲牛仔、GoldlionSport休闲装、马仙妈男装、EDWIN牛仔、闪电体育、爱世克私体育。

时间：2024.8.3

地点：广州

调查对象：万千百货

一、VIP卡情况

1、贵宾卡部分正价商品九折，大型促销活动期间比普通顾客享受更大力度的优惠，购物积分即时返现，部分标杆品牌多倍积分，会员购物专场，生日当日双倍积分，全国联盟商户折扣优惠，至尊卡享受贵宾卡全部特特惠，部分正价商品8.5折，购物双倍积分即时返现，会员购物专场，享受比贵宾卡更大力度优惠，生日当天三倍积分。

2、现金消费1元积1分

3、积分查询方法有，现场查询、网络查询、电话查询。

二、增值服务

整点报时、天气预报、皮鞋美容、免费茶水、首饰清洗、手机充电、量体改衣、代借轮椅、提供针线包、交通咨询、代借童车、爱心雨伞

三、购物环境

洗手间干净且有饰物点坠，空调温度舒适，卖场整洁，楼层休息区配有公司文化的静态陈列，中空布置采用水晶吊灯旋挂，档次较高，楼层主管工作台美观。

四、品牌收集

GXG1978休闲牛仔

五、其它方面

整体购物中心设计较先进，功能配套设施齐全，定位中高档，多为开车消费，地下停车位较大

**第四篇：市调手册**

市调手册

第一节 房地产市场调查的内容

房地产市场调查，就是以房地产为特定的商品对象，对相关的市场信息进行系统的收集、整理、记录和分析，进而对房地产市场进行研究与预测验。由于土地和房屋位置的固定性（不动产），房地产市场调查也烙有很深的地域特征。我们对房地产市场的切入，也习惯依据地域形态，由单个楼盘到区域市场。再由区域市场到宏观环境，然后再从宏观环境回复到单个楼盘、区域市场。不断的循环往复，融会贯通，才可真正把握市场的脉搏。

市场调查有广义和狭义之分。狭义的市场调查是以科学方法收集消费者购买和使用商品的动机、事实、意见等有关资料，并予以研究。例如进行住房市场购买力的调查，只有通过一定数量的各种年龄结构的人员进行抽样调查，才能分析消费者房地产购买力的情况。广义的市场调查则是针对商品或劳务，即对商品或劳力从生产者到达消费者这一过程中全部商业活动的资料、情报和数据作系统的收集、记录、整理和分析，以了解商品的现实市场和潜在市场。因此，广义的市场调查不仅是

一、房地产市场调查的重要性

我们知道，企业的生存环境是不断变化的，环境的变化既给企业带来发展的机遇，也带来生存的威胁。通过市场调查，企业能不断发现新的市场机会，规避市场的风险。在美国，企业界人士就把“非创新，即死亡”当作自己的座右铭，以激励自己不断进取。根据马斯洛的“需要层次论”的理论，人们的需求也是不断改变的，刚开始人们对住房的要求，能保证遮风、挡雨、睡觉、休息就心满足了，然而随着生活水平的提高，经济条件的改善，人们对住房又提出了一些功能要求：厨房、卫生设备俱全，房间布局合理，朝向位置较好等等。随着科技的发展、新材料的诞生，人口、家庭结构及人们的活动范围也都发生了变化。今天人们不仅追求住房功能的完善、舒适，而且还着重考虑空间体系的利用，家庭住房的多功能性，室内家具、装修的和谐一体化等。最近我国住宅设计和建造的一项重大改革-----新的支撑体模式出现，便是在消费者出现新的要求情况下产生的，并在江苏无锡市完成试点工程，且通过了有关部门鉴定。所以企业必须通过市场调查，了解消费者对住房的需求，以及对现有住房的意见，以引找住房开发的最佳市场切入点，从而不断开拓市场，提高企业在市场上的占有率。现代营销理论认为，企业在制定生产任何产品的产品策略、价格策略、营销渠道策略、促销策略时，必须在认真搞好市场调查的基础上进行。只有通过市场调查，才能了解消费者需要什么样的住房，需要多少住房，进而组织生产经营。建造好的房屋由于符合消费者的需求，销路畅通，也就可能达到企业预先制定的效益目标。

二、房地产市场调查的主要内容

房地产市场调查的内容主要包括以下几个方面。

1、地产市场环境调查。（1）政治法律环境调查

（1）国家、省、城市有关房地产开发经营的方针政策。如房改政策、开发区政策、房地产价格政策、房地产税收政策、房地产金融政策、土地制度和土地政策、人口政策和产业发展政策、税收政策等。

（2）有关房地产开发经营的法律规定。如《房地产开发经营管理条例》、《中华人民共和国房地产管理法》、《中华人民共和国土地管理法》以及相关地方法规。

（3）有关国民经济社会发展计划、发展规划、土地利用总体规划、城市建设规划和区域规划、城市发展战略等。（2）经济环境调查

（1）国家、地区或城市的经济特性，（2）包括经济发展规模、趋势、速度和效益。

（3）项目所在地区的经济结构、人口及其就业状况、就学条件、基础设施情况、地区内的重点开发区域、同类竞争物业的供给情况。

（4）一般利率水平，获取贷款的可能性以及预期的通货膨胀率。（5）国民经济产业结构和主导产业。（6）居民收入水平、消费结构和消费水平。

（7）项目所在地区的对外开放程度和国际经济合作的情况，对外贸易和外商投资的发展情况。

（8）与特定房地产开发类型和开发地点相关因素的调查。

（9）财政收支。对于不同的物业类型，所需调查的经济环境内容有很大的不同，须结合具体项目情况展开有针对性的调查。这部分可以参考“房地产市场调查”一章。（3）社区环境调查。

社区环境直接影响着房地产产品的价格，这是房地产商品特有的属性。优良的社区环境，对发挥房地产商品的效能，提高其使用价值和经济效益具有重要作用。社区环境调查内容包括：社区繁荣程度、购物条件、文化氛围、居民素质、交通和教育的便利、安全保障程度、卫生、空气和水源质量及景观等方面。A、房地产市场需求和消费行为调查

1． 消费者对某类房地产的总需求量及其饱和点、房地产市场需求发展趋势。

2． 房地产市场需求影响因素调查。如国家关于国民经济结构和房地产产业结构的调整和变化；消费者的构成、分布及消费需求的层次状况；消费者现实需求和潜在需求的情况；消费者的收入变化及其购买能力与投向。

3． 需求动机调查。如消费者的购买意向，影响消费者购买动机的因素，消费者购买动机的类型等。

4． 购买行为调查。如不同消费者的不同购买行为，消费者的购买模式，影响消费者购买行为的社会因素及心理因素等。B、地产产品调查

1． 房地产市场现有产品的数量、质量、结构、性能、市场生命周期。

2． 现有房地产租售客户和业主对房地产的环境、功能、格局、售后服务的意见及对某种房地产产品的接受程度。

3． 新技术、新产品、新工艺、新材料的出现及其有房地产产品上应用情况。4． 本企业产品的销售潜力及市场占有率。

5、建筑设计及施工企业的有关情况。C、地产价格调查

1． 影响房地产价格变化的因素，特别是政府价格政策对房地产企业定价的影响。2． 房地产市场供求情况的变化经趋势。

3． 房地产商品价格需求弹性和供给弹性的大小。

4． 开发商各种不同的价格策略和定价方法对房地产租售量的影响。5． 国际、国内相关房地产市场的价格。6． 开发个案所在城市及街区房地产市场价格。7． 价格变动后消费者和开发商的反应。（4）房地产促销调查。

1． 房地产广告的时空分布及广告效果测定。2． 房地产广告媒体使用情况的调查。3． 房地产广告预算与代理公司调查。4． 人员促销的配备状况。

5． 各种公关活动对租售绩效的影响。6． 各种营业推广活动的租售绩效。（5）房地产营销渠道调查。

1． 房地产营销渠道的选择、控制与调整情况。

2． 房地产市场营销方式的采用情况、发展趋势及其原因。3． 租售代理商的数量、素质及其租售代理的情况。4． 房地产租售客户对租售代理商的评价。（6）房地产市场竞争情况调查。

市场竞争对于房地产企业制定市场营销策略有着重要的影响。因此，企业在制定各种重要的市场营销决策之前，必须认真调查和研究竞争对手可能作出的种种反应，并时刻注意竞争者的各种动向。房地产市场竞争情况的调查内容主要包括：

1． 竞争者及潜在竞争者（以下统称竞争者）的实力和经营管理优劣势调查。

2． 对竞争者的商品房设计、室内布置、建材及附属设备选择、服务优缺点的调查与分析。3． 对竞争者商品房价格的调查和定价情况的研究。4． 对竞争者广告的监视和广告费用、广告策略的研究。5． 对兑争情况销售渠道使用情况的调查和分析。6． 对未来竞争情况的分析与估计等。

7． 整个城市，尤其是同（类）街区同类型产品的供给量和在市场上的销售量，本企业和竞争者的市场占有率。

8． 竞争性新产品的投入时机和租售绩效及其发展动向。

适应角色转变，扎实开展团的工作

———共青团铁东区委书记的述职报告

2024年是适应角色转变、思想进一步成熟的一年。这一年，自己能够坚持正确的政治方向，紧紧围绕党的中心，立足本职岗位，较好地完成本线的工作任务。自己政治觉悟、理论水平、思想素质、工作作风等各方面有了明显的进步和提高。总的来说，收获很大，感触颇深。

一、以德为先，进一步提升个人思想素质

过去的一年，我以一个共产党员的标准，以一个团干部的标准严格要求自己，在个人的道德修养、党性锻炼、思想素质上有了很大的进步。一是道德修养进一步提高。作为一个团干部，我的一言一行、我的自身形象将直接影响到团委各成员，甚至更广大的青少年。因此，在日常的工作和生活中，我每时每刻提醒自己，从小事做起，注重细节问题，做到干净做人、公正做事，以平常心看待自己的工作，要求自己在工作中诚实、守信、廉洁、自律，起好表率作用。二是党性锻炼得到不断加强。不断加强自己的党性锻炼，我严格按照《党章》和《中国共产党党员纪律处分条例》来要求和约束自己的行为，牢记党的宗旨，在团的工作中，以广大青少年的权益为出发点，务求时效。三是政治思想素质不断提高。一年来，我继续加强学习，积极参加理论中心组学习，经常自发利用休息时间学习，积极参加团省委组织赴井冈山革命传统与理想信念教育专题培训班、区委区政府组织赴清华大学县域经济培训班，通过“看、听、学、思”，进一步加深了对马列主义、毛泽东思想、邓小平理论、“三个代表”重要思想的理解，进一步系统掌握了党在农村的路线、方针、政策以及对共青团工作的要求。特别是党的十七届六中全会以来，我通过学习原文、听专家讲课等，开拓了思想新境界，政治思想素质有了新的飞跃。

二、以能为先，进一步加强组织工作能力

在上级领导的信任和支持下，我本人也自加压力，抓住一切机会学习，注重与同事、与兄弟单位团委书记的交流，虚心请教，不耻下问，使各项工作都有序地开展。一是工作的统筹安排能力不断加强。我尽量做到工作提前一步，有计划、有安排、有预见性，保持思路清晰和决策的科学，力求操作有序，顺利开展。二是工作的协调能力不断加强。在工作中，我注重与上级的及时衔接、汇报，同时也注重与基层的交流沟通，听取多方意见和建议，从大局出发，对上做好配合，对下做好团结。三是有创新地开展工作。在工作中，我注重不断创新，使工作保持生机，使管理不断趋向人性化、合理化。

三、以勤为先，进一步提高团的业务水平

担任团委书记以来，认真了解情况、掌握知识，积极向团委领导、向前任书记学习、请教，了解团情、团史，努力掌握团的基本运作方式程序，便于更好地开展工作。加强沟通了解，增加感情，深入基层，了解基层团组织和团员青年的有关情况，以“活动”来强化自己的知识和水平。一年来，我立足以活动来促使自己尽快适应角色，迎接挑战。今年五四，团区委以全区人居环境整治为依托，以“五四火炬传承九十二载生生不息，铁东青年投入人居环境立志强区”为引领，积极开展了“共青团路，红领巾街”，“铁东青年林”等一系列活动。在活动中，增长了知识，深化了理解，使自己对团务工作有了全面的、系统的提高，为今后更好地提高团的业务水平打下了坚实的基础。

四、以绩为先，进一步完善团的组织建设

把《关于进一步深化“党建带团建”工作的实施意见》落到实处，把党的要求贯彻落实到团的建设中去，使团的建设纳入党的建设的总体规划。依托党建，从政策层面来解决和落实基层团组织存在的问题和困难。一是基层团干部的待遇问题。积极争取党组织在团干部配备上的重视和支持，基层团干“转业”得到了很好的安排（叶赫的荣威，住建局遇良，卫生局王国宴等）；二是解决好基层团组织活动的经费问题。积极争取专项，今年为每个乡镇街道从团省委争取经费三千元，共计三万六千元；三是团的基层组织格局创新工作。按照“1＋4＋N”模式，通过换届调整选配了大批乡镇（街道）团干部，变原有的“团干部兼职”模式为现在的“兼职团干部”模式，提升了基层团组织的凝聚力和战斗力。此次工作得到了团市委的充分认可，2024年四平市组织部班工作会议在我区召开。

以服务青年需求为目的，从单一组织青年开展活动转到生产环节，开展就业培训、创业交流、贫富结对；以服务党政中心为目的，发挥团组织自身优势，引导青年树立市场意识和投资意识，强化科技意识和参与意识，投身知识化、信息化和现代化、文明创建、环境整治、植绿护绿、社会治安等活动，把党政思路实践好。突出做好当前新兴的农村、社区和非公经济组织建团工作，延长团的工作手臂，丰富团的组织形式。先后与农联社、吉林银行等多家金融机构积极协调，为青年创业就业提供帮扶支持。特别是吉林银行的“吉青时代”小额贷款项目更得到团省委的无偿贴息。

五、以廉为先，进一步保持清正廉明形象

作为新任职的年轻干部、党员干部，我既感受到了组织的信任与关怀，同时也感受到了责任重大。我区在党委和政府的带领下，励精图治、奋发图强，取得了辉煌的成绩。越是这种时候，就越需要我们这些干部保持清醒的头脑，保持共产党员的先进本色。深知，作为一级干部，应该努力做到“清正廉洁”。古人说“物必自腐而虫生”，腐败现象表现上看来是经济问题、道德问题，但深层次的原因却是理想信念出了问题。要不断加强实践锻炼，要结合党的历史经验、改革开放和社会主义建设的实践以及自己的工作和思想实际，来刻苦磨炼自己。勇于剖析自己，积极开展自我批评，净化自己的灵魂。不断增强拒腐防变意识。在思想上、在行动上、生活中争作表率。在团区委开展“争做勤廉表率，竭诚服务青年”主题教育,召开机关党风廉政建设宣传教育活动动员会，全面启动党风廉政建设宣教活动。按照学习贯彻区委、区纪委关于党风廉政建设和反腐败工作的部署和要求，学习党的十七届六中精神，强化组织领导，制定工作计划。我们根据2024年党风廉政建设责任制考评要求，为了做好党风廉政建设和反腐败工作，成立了团区委党风廉政建设领导小组，并由我任组长。按照“一岗双责”的责任要求，明确了单位正职领导作为第一责任人，每年约谈团干部一次，就有关廉洁从政个人“不准”和“禁止”行为适时对所管的团干部进行廉政谈话。

在2024年即将到来之际，共青团区委迎来组织部考核组，对共青团区委一年来的工作进的实地测评，感谢组织的帮助与关怀，今后我们更要自觉地接受组织的监督与考核。铁东区的发展已经取得了令人瞩目的成就，而今又开始了新的征途。广大青年有幸成为亲历者，成为追随者，同时我们也是共享发展成果的受益者。我们应该心怀感恩，心存畏惧，“做一个组织和群众信赖的人，做一个同事和朋友敬重的人，做一个亲属子女可以引以为荣的人，做一个回顾人生能够问心无愧的人”。我们要牢记党的宗旨，全面贯彻党的方针路线，高举中国特色社会主义伟大旗帜，弘扬“攻坚克难、求富图强”的四平精神，坚定不移的实施 “五区”战略的发展规划，为建设富裕和谐新铁东的伟大目标而不懈奋斗。

**第五篇：市调表（定稿）**

尊敬的先生/女士您好：首先感谢您参与我们的调研活动，为了给您提供更加满意的住宅产品，请您就位于城北新区淇水路以东，人民路以南，新县医院南侧的麒麟郡项目回答下列问题。

1、您近期是否有购房计划（半年内）：A.有B.没有

您认为此位置发展前景如何：A.很好B.好C.一般D.较差

2、如您打算购房，您主要考虑的因素有哪些（可多选）：

A.户型B.居住环境C.生活配套D.交通位置E.价格F.投资升值

请问您是第几次置业（购买住宅）？A.首次B.第二次C.多次

3、假如您在此处购房，您购买的主要原因是什么：

A.方便上下班B.为子女购买C.改善居住条件D.投资升值E.价格可能会便宜

4、您个人认为该地块不足的地方是什么？。

5、在性价比最好的情况下，您能接受的最高房价为元/平方米：

A.2500－2700元B.2700-2900元C.2900-3100元D.3200元以上

6、您购房选择哪种付款方式：A.一次性付款B.银行按揭贷款C.分期付款

7、您需要购买车库吗？A.是B.否需要购买时，打算购买几个车库？A.1个B.2个

8、您购房首选户型及面积为（下列户型选一种回答）：

二室二厅一卫:A.80㎡--90㎡B.90-100㎡C.100㎡－110㎡D.110㎡以上

三室二厅二卫:A.115㎡－120㎡B.120㎡－130㎡ C.130—140㎡D.140㎡以上

四室两厅二卫：A.140㎡－150㎡B.150㎡－160㎡ C.160—170㎡D.180㎡以上

9、我们项目规划建设有多层电梯住宅、小高层和高层住宅，您购买时更倾向于哪一种类型？

A.高层住宅（18层或以上电梯楼房）B.小高层（10-12层电梯）C.多层电梯住宅（6-7层）如果购买11层小高层住宅，您会选择购买几层？A.1-5层B.5-8层

10、您在选择购买住宅时，对于社区的配套设施看重哪些方面？

A.物业服务B.社区绿化、景观C.社区医疗D.幼儿园、小学F.购物方便，完善的商业场所

11、如果购买沿街商业（门市），您需要多大面积？A.30-50㎡B.50-70㎡C.70-100㎡D.100㎡以上

12、如果价格合适，您在本位置购房的意向程度：A、高B.中C.低

13、您的年龄：，A.25岁以下 B.25—30岁C.30—40 D.40—45岁 E.45—50岁 F.50岁以上

职业：（A.政府公务员B.个体、私营企业C.教师D.其他：）

14、家庭构成：A.两口之家B.子女两代人C.三代人D.其它

15、您的家庭月收入：

A.2024元以下B.2024-3000元C.3000-5000元D.5000-8000元E.8000元以上

16、您一般是通过什么渠道了解到售楼信息的？

A.报纸B.路牌C.电视D.宣传单页E.售楼部F.亲友介绍

17、您觉得本项目的升值潜力如何？A.好B.不好

谢谢！请您留下姓名和联系方式，届时我们会第一时间通知您，同时会有额外惊喜!

姓名：联系方式：8-10层D.11层

本DOCX文档由 www.zciku.com/中词库网 生成，海量范文文档任你选，，为你的工作锦上添花,祝你一臂之力！