

调研纪要 | 热点二线城市 (十九): 南宁市

◎ 作者 / 杨科伟、俞倩倩

南宁，作为广西壮族自治区首府，是北部湾城市群核心城市，面向东盟的核心城市，同时也是西南地区连接出海通道的综合交通枢纽。全市下辖 7 个区、4 个县、1 个市，总面积 22112 平方千米，建成区面积 372 平方千米。

人口层面，2019 年末常住人口 734.48 万人，城区常住人口 449.23 万人，城镇化率 63.7%，户籍人口 781.97 万人，常住户籍人口比为 0.94，仍属于人口流出型城市。近几年来，随着广西“强首府”战略提出，加之各地县城市高铁通车，南宁常住人口稳步增长，“虹吸”效应显著，2019 年全市比上年增加 9.07 万人，市辖区常住人口比上年增加 7.47 万人。

产业经济和收入层面，经济实力薄弱，无产业支撑，就业岗位偏少，居民收入偏低是南宁缺乏人口吸引力的核心原因。具体来看，2019 年全年地区生产总值 4506.56 亿元，不及长三角一些地级市；产业主要依托房地产拉动，土地财政依赖度显著，2019 年-2020 年土地财政收入比均突破 60%，甚至还“吸血”地市，柳州的柳钢等产业被迁移至南宁。收入层面，2019 年城镇居民人均可支配收入仅 37675 元，月均 3000 元左右，极大制约购房能力。

01

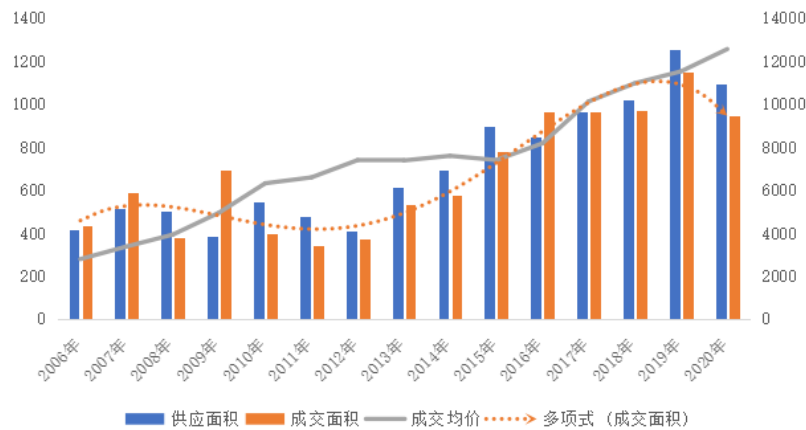
市场变化 2016-2019 年高速增长

2020 年显著回调，2021 年稳步下行

纵观南宁楼市历年发展脉络，2016-2019 年处于高速增长期，2017 年房价破万，2019 年成交规模突破 1000 万平方米，主要得益于**五象新区规划逐步落地**，房地产发展提速，2015 年大批房企进驻，地价水涨船高，与房价交错上行。与此同时，广西诸市高铁通车带动沿线地市投资客涌入五象新区购房，以此拉动南宁楼市量价齐升。

2020 年伴随着新增供应大量入市，整体供求关系严重失衡，南宁楼市开始显著回调，主要体现在成交量上，价格依托前“地王”支撑仍在惯性小幅上行。当前项目开盘普遍高开低走，以价换量相对普遍，降幅在 9 折左右。

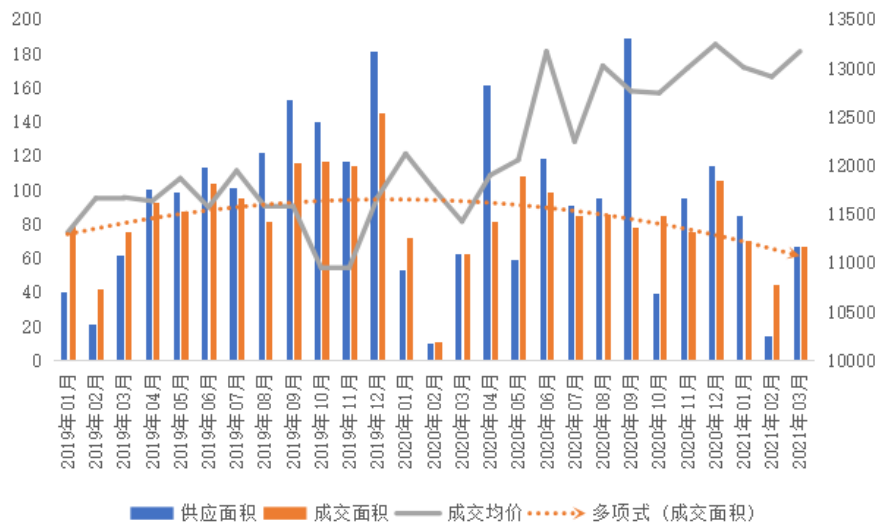
图：南宁市 2006-2020 年商品住宅供求量价变动情况（万平方米、元/平方米）



数据来源：CRIC 中国房地产决策咨询系统

聚焦到月度变化，步入 2021 年以来，市场处于“不温不火”状态，一季度累计成交量“比上不足，比下有余”，相较 2019 年成交高位下降 8%，成交均价持稳在 1.3 万元/平方米。

图：南宁市 2019 年以来商品住宅供求量价月度变动情况（万平方米、元/平方米）



数据来源：CRIC 中国房地产决策咨询系统

02

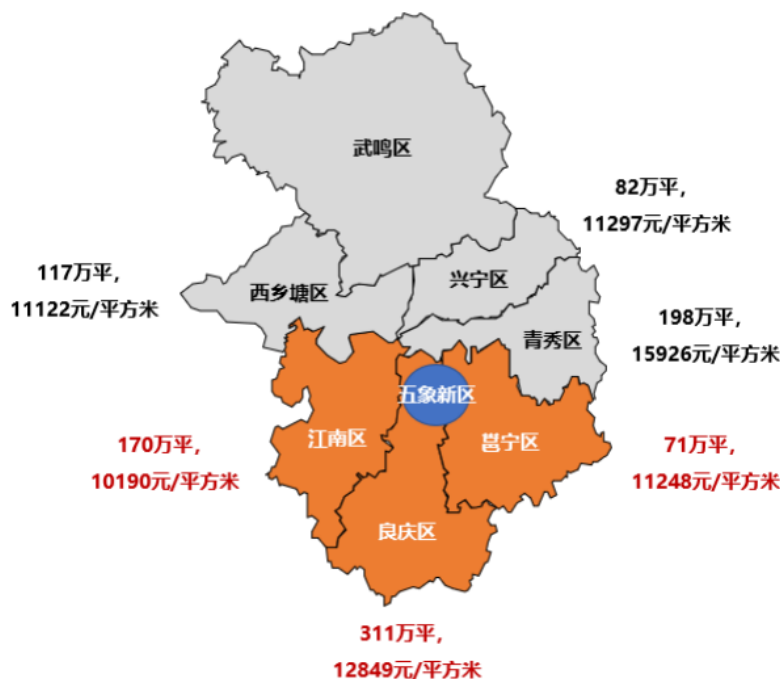
区域市场青秀“富人”房价支撑

良庆“新贵”跑量担当

五象新区异军突起

南宁不同区域呈现出显著的分化特征：房价层面来看，**青秀区属于典型“富人区”**，目前仍是南宁价格高地，2020 年商品住宅成交均价达到了 15926 元/平方米，其他区域价差不大，基本在 1-1.3 万元/平方米不等。成交规模层面来看，**良庆区可谓跑量担当**，2020 年商品住宅成交面积达 311 万平方米，占南宁总成交规模的 1/3，属成交主力片区。第二梯队为青秀区和江南区，整体成交规模也介于 150-200 万平方米之间。值得关注的属南宁**五象新区**板块，地跨良庆区、邕宁区，作为自贸试验区，于 2006 年正式启动开发建设，经历了 10 多年发展，目前已初具规模，成为了南宁楼市成交量价高地，也是我们此次调研的重点区域。

图：南宁市行政区域划分和不同区域 2020 年商品住宅成交面积和成交均价



备注：橙色区域和蓝色区域为此次调研重点区域

数据来源：CRIC 中国房地产决策咨询系统

03

政策环境“双合同”取消，信贷略收紧 “强首府”、低门槛落户引人才

南宁当前政策环境相对宽松，外地人购房无限制。2020 年受疫情影响，楼市下行，**政府取消“双合同”**，将精装款和毛坯款纳入同一合同，使得首付门槛明显降低。

目前南宁首套房且无按揭贷款的，首付比例为 20%；购房人名下有一套房有贷款，首付比例为 40%；在贷款利率方面，首套房贷款利率为 6%；二套房上浮为 6.2-6.3%，不过 2021 年 3 月以来信贷有收紧征兆，整体放款周期有所延长，以龙光天宸为例，放款周期由去年的 1-2 个月延长至 4-5 个月。

值得关注的是，自治区政府 2019 年年底推出“**强首府**”战略，土拍市场出现了“**限最高地价、竞增减挂钩节余指标**”的竞价方式，将节余的农村建设用地指标以有偿的方式调整到城镇使用。与此同时，为达到 2025 年 600 万人，2035 年 1000 万人的常住人口目标，2020 年 4-6 月南宁政府陆续出台人才新政，一方面推出“**史上最低门槛落户**”政策，全面放开城镇落户条件，投靠亲友可落户，新落户大学生“来去自由”，为有意在本市就业但尚未就业人员提供集体户口等。另一方面人才奖励至高可到 100 万元，享受购房补贴。

04

项目去化江南区依托旧改跑量 良庆五象南优于邕宁五象东 分销渠道导客普遍

项目去化层面来看，**良庆区五象板块依旧是成交热点**，2021 年一季度成交面积 TOP20 项目有近半数来自此片区，五象湖板块路桥·壮美山湖位列榜首，一季度套数破千，揽金 21 亿元。同样五象南作为新兴板块，建工城、金科城、万科金域国际等也有不错的成交表现。

依据实地调研来看，因五象新区涉及良庆区和邕宁区两大行政区域，**邕宁区的五象东板块发展不及良庆区五象南**，远期规划利好难兑现，项目扎堆分布，价格战如火如荼，高层价格在 1.2-1.4 万元/平方米，月均流速 30-50 套不等。

江南区，人口密度高，居住氛围浓厚。近些年旧改发力，属于典型的刚需刚改片区，龙光玖誉城、华润江南中心、奥园瀚德棠悦府为区域标杆，以奥园瀚德棠悦府为例，主要依托江南万达商圈、地铁配套等高性价比实现热销，2021 年一季度月均去化在 80 套左右。

目前来看，市场下行压力下，**房企普遍会选择与分销、渠道合作带客**，单楼盘基本会选择与 2-4 家合作，带客效果尚可，**成交占比基本可达到 5-8 成**。

05

客群结构 2020 年后投机客退场

江南刚需以地缘性客群为主

五象新区高端改善

2016-2019 年南宁楼市成交量价高速增长，主要是由于五象新区规划利好、广西地级市高铁通车等拉动沿线城市投资客纷纷涌入南宁，同时刺激本地刚需改善释放。2020 年疫后投资客离场，南宁楼市步入下行周期，客群结构也发生了明显变化，以我们主力调研的江南、良庆、邕宁等片区来看，**目前仍以地缘性客群为主，尤其是江南区**，旧改放量，奥园瀚德棠悦府江南区客户占比可达 60%。

值得关注的是，**地跨良庆、邕宁的五象新区地缘性客群相对较少**，主要承接青秀老区高端改善和投资客群，对于刚需客吸附力相对有限。譬如彰泰江景湾、蓝光芙蓉山悦、大唐院子等项目地缘性客群占比均不足 20%。一方面源于地价驱动下在售项目均价较高，刚需“望而却步”；另一方面，五象新区各类配套设施不及江南、青秀等老片区完善，居住氛围并不浓厚。

06

置业偏好户型小型化，90 平小三房“标配”

下沉式阳台偷面积普遍

目前南宁楼市呈现出“房多人少”，容积率高，密度大的特征，随着房价不断攀升，开发商户型设计也呈现出小型化特征，无论刚需、改善，**80-90 平小三房基本属于“标配”**。

同时为了**增强户型性价比**，南宁也提出了**绿化阳台**的概念，毛坯交付时阳台下沉 60 公分，报建时阳台面积全赠送，交付再垫高，弊端为房间与客厅之间有横梁阻隔，居住舒适度降低。此外，多房间设飘窗、阳台等偷面积方式也屡见不鲜，140 平户型赠送面积可达 30 平左右。

表：南宁下沉式阳台示例图



数据来源：公开资料，CRIC 整理

同时，因南宁日光充足，户型设计以品字形两梯三户、工字型两梯四户点状结构居多，建筑成本，稳定度高于板楼，不过因密度较大，居住私密性和舒适度大打折扣。

从南宁客群的接受度来看，对于点状住宅接受度高于板楼，同时高端客群对于江景房、低密度小区认可度相对较高，同时不喜欢西晒户型，同楼层西边户定价往往大幅低于东边户，价差在 500-800 元/平方米不等。

07

购买能力省会“虹吸”有限

疫情加剧收入分化

刚需单价天花板 1.1 万元/平

目前来看，新冠疫情加剧南宁居民收入分化：刚需更穷，高房价望尘莫及；改善观望，高端盘集中入市，选择面更多。同时经历了前期需求集中释放，地价裹挟房价跳增，短期内仍存在需求透支现象，居民购买力有一定的“见顶”征兆：刚需单价天花板在 1.1 万元/平，改善单价天花板在 1.4 万元/平，因本地居民收入偏低（普通居民 3000-4000 元/月，公职人员 5000-6000 元/月），又缺乏民富基础，居民首付和月供压力都比较大。

值得关注的是，南宁对外来人才吸附力相对有限，短期内市场火热与投资客息息相关，并不能转化为实际的居住需求。虽然出台了各类补贴，但目前主要吸附的还是广西省内人群，广西仅一所 211 大学，教育资源也不及武汉、西安等丰富，高校毕业生很难留在本地就业；加之与广东毗邻，经济、收入的巨大差异使得多数人愿意流向广东而非留在省会。

08

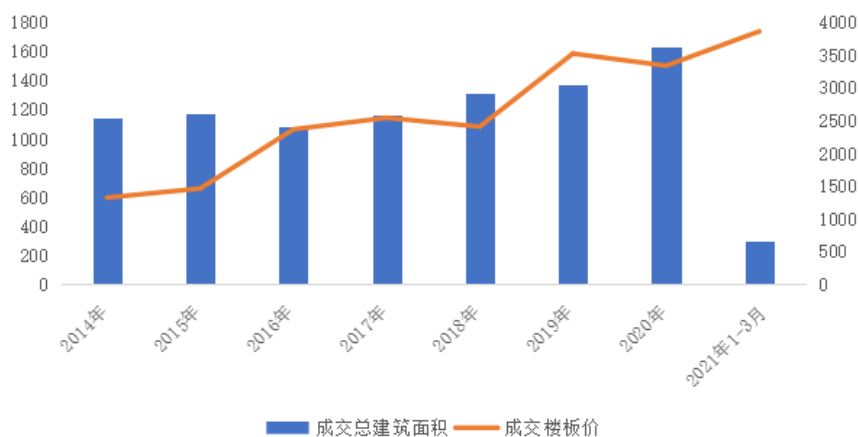
土地市场政府土地财政依赖度高

青秀区、五象新区核心地块地价破万

南宁土地财政依赖度较高，2019 年-2020 年土地财政收入比均突破 60%，产业基础相对薄弱，政府主要收入来源于卖地，因而供地积极性相对较高。从 CRIC 监测数据来看，2014 年以来南宁涉宅用地成交量价一直

处于逐年递增状态，即便是在市场下行的 2020 年，房企拿地热情依旧不减，涉宅用地成交规模达 1636 万平方米，地价小幅回调至 3339 元/平方米。

图：南宁市 2014 年-2020 年涉宅用地成交总建面和楼面价情况
(单位：万平方米，元/平方米)



数据来源：CRIC 中国房地产决策咨询系统

聚焦到单个地块层面，2020 年以来成交楼面价破 8000 元/平方米（不考虑配建因素，实际楼面价更高）的地块已达 11 宗，主要集中在青秀区、五象新区核心区域，龙光、中铁建、建发投资态度积极，以中铁建为例，拿下的青秀区凤岭南开泰路东侧、灵龟路北侧 GC2020-057 地块，楼面价高达 14850 元/平方米，溢价率为 147.5%。

图：南宁市 2020 年以来涉宅用地成交楼面价破 8000 元/平方米的高价地基本情况
(单位：万平方米，亿元，元/平方米)

土地名称	区域	板块	土地属性	成交日期	总建筑面积	成交总价	成交楼面价	溢价率	成交方
青秀区开泰路东侧、灵龟路北侧地块	青秀区	凤岭南滨江	商住	2020 年 7 月	3	5	14,850	148%	中铁建
青秀区英华路北侧地块	青秀区	柳沙	商住	2020 年 11 月	2	3	13,227	62%	龙湖
青秀区开泰路东侧、灵龟路北侧地块	青秀区	凤岭南滨江	商住	2020 年 7 月	11	13	11,400	90%	中铁建
青秀区东葛路北侧地块	青秀区	金湖广场	商住	2020 年 6 月	7	8	11,250	125%	建发
良庆区玉洞大道以南、玉象路以西地块	良庆区	五象湖	商住	2020 年 1 月	8	8	9,900	47%	龙光
良庆区玉洞大道以南、玉象路以西地块	良庆区	五象湖	商住	2020 年 1 月	7	7	9,600	50%	龙光
南宁综保区华威路南面、海德路东面地块	良庆区	五象南	纯住宅	2021 年 3 月	6	5	9,400	135%	建发
良庆区延庆路东侧、五象大道南侧地块	良庆区	良庆大桥南	商住	2020 年 12 月	25	22	8,795	35%	保利置业
南宁市良庆区东风路以东、玉成路以南地块	良庆区	五象湖	商住	2020 年 11 月	7	6	8,655	57%	建发
良庆区书林路东侧、顶铺岭路北侧地块	良庆区	良庆大桥南	商住	2020 年 7 月	9	8	8,600	91%	蓝光
邕宁区大村街以西、滕福街以北地块	邕宁区	龙岗	商住	2021 年 3 月	8	6	8,196	37%	招商蛇口

数据来源：CRIC 中国房地产决策咨询系统

房企竞争彰泰、荣和、云星等本土企业有口碑 碧恒等外来房企“玩不转”

从当前房企竞争格局来看,本土与外来房企“不相伯仲”,在2020年南宁房企权益销售金额TOP10榜单中“双分天下”,一方面,龙光、万科、保利置业等外来企业市场占有率相对较高,位列前三甲,而荣和、彰泰、云星等深耕型本土房企凭借交付项目的高品质在南宁本地拥有较好的口碑。

相较而言,碧桂园、恒大、新城等外来房企“玩不转”,无论从户型设计还是到产品销售均存在“水土不服”的现象,加之近年来精装维权等新闻刷屏,本地购房者对这类品牌房企并不感冒,相反更加信任开发了多个楼盘,目前已有交付小区的本土企业。值得关注的当属融创,近期依托收购彰泰等广西本土房企来实现规模扩张,市场占有率提升。

表：2020年南宁房企权益销售金额TOP10（单位：亿元）

排行	企业名称	成交金额	企业类别	业绩涨跌幅
1	龙光集团（南宁公司）	134	外来房企	-6%
2	广西万科	92	外来房企	-5%
3	广西保利置业	80	外来房企	32%
4	大唐地产广西公司	71	外来房企	-8%
5	荣和集团	58	本土房企	-9%
6	大都投资	51	本土房企	29%
7	阳光城集团广西区域公司	44	外来房企	-24%
8	建发房产	44	外来房企	359%
9	彰泰集团	38	本土房企	-43%
10	南宁轨道地产集团有限责任公司	36	本土房企	57%

数据来源：CRIC 中国房地产决策咨询系统

总结展望短期内透支需求仍有待恢复 量跌价平“横盘”概率较大

南宁楼市经历了2020年市场下行,目前已经处于“不温不火”阶段,各片区分化显著:江南区刚需项目依然可以跑量,相较而言,五象新区因规划面积较大,政府又过度依赖土地财政,短期内区域价值严重透支,五象东等远期规划利好的板块项目扎堆,去化依旧艰难。

预判2021年,我们认为,楼市以稳为主,地价支撑下,短期内量跌价平“横盘”概率依旧较大。主要是基于一方面“房多人少”,2016-2019年市场火热缘起于投资客炒作带动恐慌性购房入场,这波需求释放完毕之后,短期内难再爆发。另一方面,政府财政依托卖地,地价居高不下使得高端盘价格相对“坚挺”,从而对南宁房价形成了良好的支撑。

值得关注的是,目前南宁购买力也存在“见顶”征兆,尤其是刚需购房者,收入受疫情影响较大,单价天花板基本在1.1万元/平,故而房企在产品方面,无论是刚需还是改善定位,基本会设计80-90平小三房户型,同时以下沉式阳台、赠送飘窗等方式扩充户型实际使用面积,提升产品竞争力。

典型项目一：龙光天宸

▲ 区位/沙盘/售楼处实景图

地理位置：良庆区五象湖板块

物业类型：高层、洋房、合院

建筑面积：20.68 万平方米，1070 户

首次开盘时间：2020 年 8 月 29 日

主力户型：3 室 2 厅 2 卫 99 平方米；4 室 2 厅 2 卫 118/120/128/132/141 平方米，合院 143 平方米**售价：**高层均价跨度范围较大，1 栋 1.7-1.85 万元/平方米，3 栋和 5 栋 1.45-1.65 万元/平方米，合院总价 500 万元起。

项目点评： 项目去化层面，该项目属于区域地王项目，2020 年初龙光拿地，实际楼面价在 1.3 万元/平方米，开盘去化一般，蓄客 4 个月，首开 69 套，去化也仅为 80%，主要基于南宁整体市场下行，加之项目属区域价格天花板，走量速度并不会太快，月均去化 20-30 套。2021 年初银根收紧，银行放款周期延长，由此前 1-2 个月到目前 4-5 个月，项目回款压力依旧较大。客群结构层面，投资客退场，外地客群不足 10 组，以项目周边办公集团政府单位领导居多，多为改善型客群二次置业，首付基本在 4-5 成不等。

典型项目二：奥园瀚德棠悦府



地理位置：江南区万达商圈，江南亭洪路 48 号

物业类型：高层

建筑面积：78.5 万平方米，2012 户

首次开盘时间：2019 年 12 月 27 日

主力户型：2 室 2 厅 1 卫 81 平方米；3 室 2 厅 2 卫 98.9/103/105 平方米；4 室 2 厅 2 卫 122/143.6 平方米。

项目点评： 旧改地块，奥园与本土房企瀚德合作，瀚德负责一级开发，奥园负责二级操盘，占地 230 亩可供开发，共分为 6 期，一期 3 栋，500 户（可售 368 户，余下 132 户政府回购），二期 9 栋，1512 户（可售 1512 户），余下四期尚未开出。

项目去化层面，2019 年 12 月首开一期，推出 368 套房源目前已经全部售罄，2020 年 12 月二期开盘，目前已经推出 800 户，去化 7.5 成（600 户左右），月均去化在 80 套左右，处同片区前列。严控渠道分销在成交中占比，已由之前 50% 降至 30% 左右。

主力户型集中在 105-122 平，80 平和 143 平配比较少，分别仅有 50 套，目前热销户型为 122 平刚改户型，总价约 160 万，去化表现优于 105 平。

项目价格走势，二期首开均价在 1.28 万元/平，2021 年售价已上涨至 1.33 万元/平，房价一年增幅在 5%，处于正常范围。

客群结构方面，地缘性客群为主，江南区客户占比可达 60%，青秀区外溢客户（考量性价比，江南万达商圈、4 个 3A 甲级医院，价差）占比也在 10%-15%。

典型项目三：云星钱隆江景





▲ 区位/沙盘/售楼处实景图

地理位置：江南区壮锦大道和富锦路交汇处

物业类型：4 栋高层，1 栋公寓

建筑面积：7.9798 万平方米，527 户

装修：毛坯为主，部分楼栋 25-30 层精装，精装标准 3000 元/平

首次开盘时间：2020 年 5 月

主力户型：3 室 2 厅 2 卫 89/94 平方米；4 室 2 厅 2 卫 107 平方米

售价：12000 元/平方米。

项目点评：体量不大，仅有 4 栋高层，首开 2020 年 5 月，推出 2 栋住宅，近 300 套房源，首开价格 10500 元/平方米，蓄客 1 个月，开盘去化率 80%，预约成交转化率在 30%左右。2020 年 9 月加推 1 栋，100 余套房源销售至今，月均去化在 15-20 套，分销渠道是导客主要途径，成交占比在 9 成左右。目前项目处于下期开盘蓄客期，预期 5 月加推最后一栋住宅，共计 118 套房源，对外报价 1.25-1.3 万元/平方米，目前内部认购享 9 折优惠，成交价在 1.17-1.2 万元/平方米。

客群结构方面，以地缘性客群为主，江南区客户占比达到 60-70%，下属周边地市客户占比也在 10%左右。同时云星在本地口碑效应较好，老带新占比 8%。

典型项目四：蓝光芙蓉山悦



▲ 区位/沙盘/售楼处实景图

地理位置：邕宁区五象东板块**物业类型：**小高层，洋房**建筑面积：**17.9684 万平方米，1010 户**装修：**精装，装标约 3000 元/平方米**开盘时间：**2020 年 9 月 30 日**主力户型：**3 室 2 厅 2 卫 95 平方米，4 室 2 厅 2 卫 106/115/120/137 平方米**售价：**对外报价 15000-180000 元/平方米，每周 10 套特价房源，11000-14000 元/平方米。

项目点评： 所处五象东板块，规划不及五象南，项目扎堆，金科、彰泰、蓝光均为沿江布局，一街之隔，竞争压力较大。因蓝光拿地成本较高，楼面价达 8600 元/平方米，定位高端产品芙蓉系，但考量到居民购买力和市场下行因素，户型面积段却偏刚需，主力面积段集中在 106-120 平，依托精装实现溢价。

项目占地 76 亩，共计 8 栋高层，9 栋洋房，2 栋别墅，目前主推 1 栋洋房和 2 栋高层，去年 10 月首开，去化 60 套左右，步入 2021 年以来整体成交明显转淡，月均去化 20-30 套左右，主要依托分销渠道带客，成交占比在 6 成左右。

客群结构来看，地缘性客群占比不高，主要依托青秀区外溢客群置业，占比在 50%左右，还有周边县市高购买力人群，占比也能达到 10%-20%。

典型项目五：彰泰江景湾





▲ 区位/沙盘/售楼处实景图

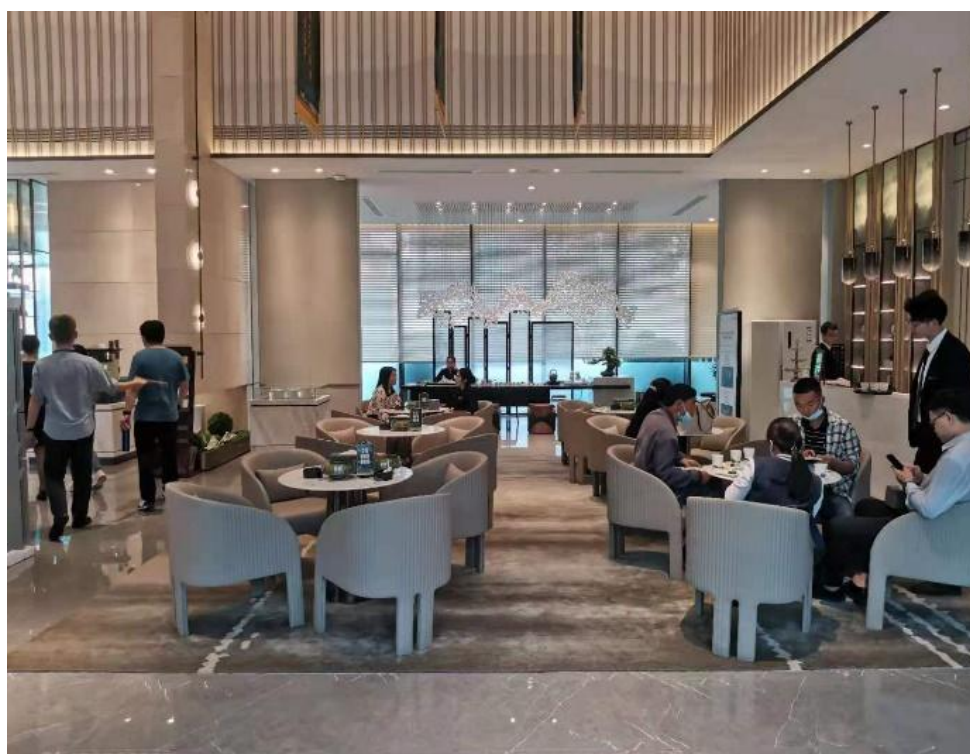
地理位置：邕宁区五象东板块**物业类型：**高层、洋房

建筑面积：12.6509 万平方米，771 户**开盘时间：**2020 年 7 月 4 日**主力户型：**3 室 2 厅 2 卫 91 平方米；4 室 2 厅 2 卫 102/112/118/128/137/138 平方米**售价：**高层 12000-14000 元/平方米,洋房 15000-20000 元/平方米。

项目点评： 彰泰 2020 年 2 月拿地楼面价 7400 元/平方米，3 月底蓝光一街之隔地价已经飙升至 8600 元/平方米，地价上涨预期下，彰泰 5 月 1 日售楼处开放蓄客，7 月 4 日首开，蓄客 2 个月踩节点开放，早于蓝光，开盘情况也还不错，首开推出 120 套房源，去化 65 套，去化率在 50%左右，目前项目价格仍有小幅上行，尤其是热点户型，首开头排江景 12 号楼实际售价 1.65-1.7 万元/平方米，10 月加推，10 号楼已经涨到 1.95-2 万元/平方米。目前来看，今年去年表现不及 2020 年，月去化套数 40-50 套，与四家分销渠道合作，成交占比在 40%-50%，自渠占比不是很高。

项目定位改善，容积率 2.5 低密度且离邕江仅 150 米，算是项目核心卖点。因而从**客群结构**来看，主要以周边改善和青秀区外溢改善投资客群居多，景观洋房对改善客群吸引力较高。

典型项目六：大唐院子



▲ 区位/沙盘/售楼处实景图

地理位置：良庆区桥南板块**物业类型：**5 栋高层，72 套合院**建筑面积：**12.7958 万平方米，774 户**开盘时间：**2021 年 3 月 26 日取证，预计 4 月 17 日首开，调研日 13 号尚未开盘**主力户型：**3 室 2 厅 2 卫 95 平方米；4 室 2 厅 2 卫 113 平方米**售价：**13000-14000 元/平方米。

项目点评： 目前项目因成本，定位原因，定价略高于板块均价（1.2-1.3 万元/平方米），虽然取得预售证，但尚未正式开盘，项目预计 4 月 17 日首开，推出 1 号楼，两梯四户，主力户型为 113 四房（北向）和 95 三房（南向），共计 106

套房源，至调研日4月13号，已经认筹20多套房源，每天基本有20-30组客户到访。

客群结构来看，外地客户占比可达30-40%，青秀区外溢客户占比30-40%，周边地缘性居民占比可达10-20%。老带新比例约5%-10%左右。