

调研纪要 | 热点二线城市（十七）：西安篇

西安全市下辖 11 个区、2 个县，南至秦岭、北至渭河，城市发展规划中，“南进”曲江新区与高新区已抵邻秦岭，目前城市只能沿北向发展，除西咸新区之外，城北和浐灞生态区算是西安上半年来放量较为明显的区域，也是我们这次调研的主力区域。为了全方位的剖析西安市场，我们会从成交量价变化、区域房价梯度、项目去化、客群偏好等方面进行解析。

房地产市场发展

01

2015-2018 年规模稳定在 1500 万方居前列

近两年受限供应不济而成交规模下行

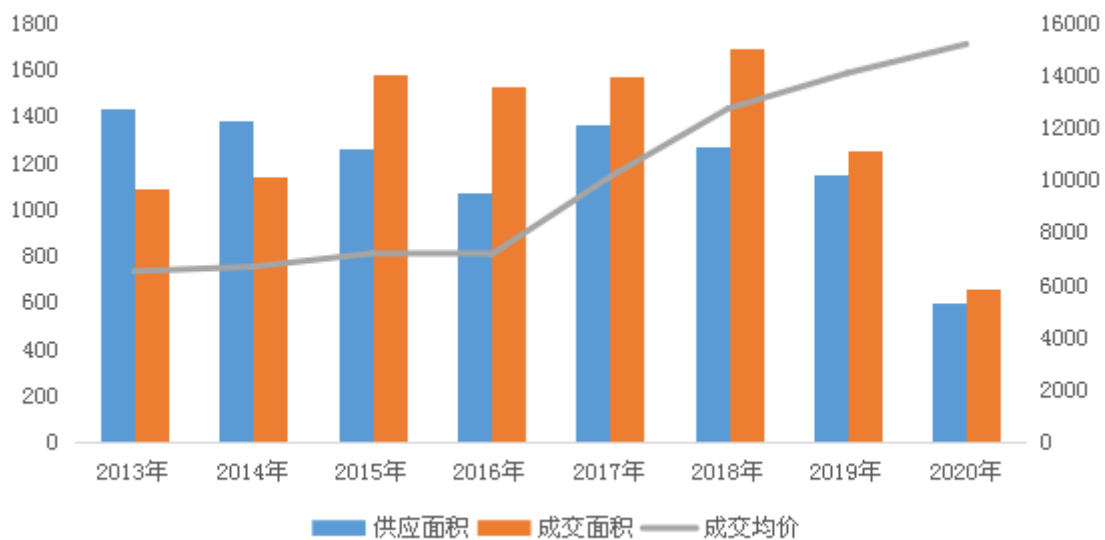
2015 年之前市场相对封闭，土地市场不成熟，以勾地为主，且拿地集中在本地小开发商，产品主要是小面积段、高容积率、刚需产品为主，不过得益于较大的人口基数，整体市场成交面积基本稳定在 1000 万平方米左右。

2015 年随着融创自公开市场以 6000 多元的价格拍得融创壹号院项目，西安的土拍正式进入招拍挂，价高者得的正规流程，自此西安房地产市场化真正开端。2015-2018 年西安成交量一直维持在 1500 万平方米左右的规模。

自 2019 年以来整体成交同比由正转负，主要基于供应受限，连续多年的成交放量使得西安库存量稳步回落，从 CRIC 监测数据来看，2020 年 8 月末西安的狭义库存降为 694 万平方米，去化周期仅为 5.5 个月，尤其是高新区、曲江新城等核心板块近乎“无房可卖”，因而碧桂园云顶等项目成为了炙手可热的摇号盘，认筹比也高达 1:3。

从房价变动情况来看，同样以 2015 年为分界点，2015 年前西安房价相对稳定，基本在 6000 元/平方米左右波动，随着全国房地产市场行情转暖，2016 年四季度开始，西安房价稳步上升，2017 年破万，2018 年达到 1.3 万元/平方米，2020 年 8 月末城市均价已然突破了 1.5 万元/平方米，5 年房价上涨 150%。

图：2013 年-2020 年前 8 月西安市主城区商品住宅供求量价变动（万平方米、元/平方米）



数据来源：CRIC 中国房地产决策咨询系统

当前市场
02

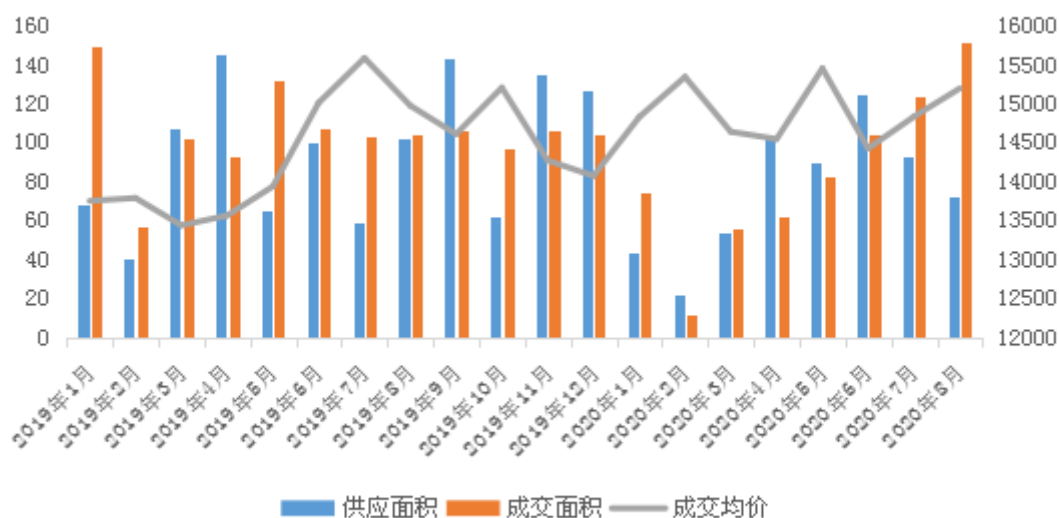
3 月后市场成交快速回升而供不应求

浐灞、城北集中放量

西安自 3 月以来新房成交量逐月递增，2020 年 8 月已经达到了 150 万平方米，同比显著高于去年同期。近 2 个月来基本都保持着供不应求态势，事实上，目前西安在售项目并不算多，高新区和曲江新城等热门板块近乎无房可售，使得客群不得不外溢至城北、浐灞、西咸新区等板块购房，因城北和浐灞在 2020 年上半年成交放量相对显著，我们主要调研了这两大区域：

浐灞区域因亚运会概念近期热度持续提升，房价跳升也非常明显，以华润置地未来城市为例，房价已由去年 9000 元/平方米上涨至 1.4 万元/平方米，集中了多数品牌开发商，整体开发体量较大，华润、绿城预计有 1000 多亩待开发土地，融创也达到了 500 多亩，目前属于供需两热的板块，不过短板也十分显著，基础设施配套集中在职能性配套，譬如亚运会场馆等，基础的商业、交通、医疗、教育配套相对缺乏，居住氛围较差，且房价短期内跳增过快，需求透支情况也比较严重。**城北区域**放量的主要源于正荣紫阙台、中南君启、融创观唐宸院三个项目持续热销，疫后三个项目整体均保持了不错的去化表现，每个月基本去化 100-200 套房源，以正荣紫阙台为例，3 月 85 套，4 月 168 套，5 月 140 套，6 月 130 套，整体成交热度稳步回升，不过随着天气转冷，7 月、8 月、11 月和 12 月因季节性因素是西安传统的成交淡季，因而房企也将在 9-10 月加紧推货，保证全年计划的完成。

图：2020 年以来西安市主城区商品住宅供求量价变动（万平方米、元/平方米）



数据来源：CRIC 中国房地产决策咨询系统

房价梯度
03

开发区模式、蛙跳式发展

形成高新、曲江、经开、大明宫

四个点状而非环线价格梯度

西安房价梯度，与一线、其他二线城市有着显著差异，一般而言经济发达城市主打环线论和区域价值论，以行政区或是环线来划分房价，以上海为例，内环房价高于中环高于外环，而西安整体发展以产业为导向，主打开发区模式，蛙跳式发展，以产业为导向的特征较为明显，目前四个房价高地集中在城南高新区（1.9 万元/平方米）、城南曲江新城（1.6 万元/平方米）、城北经开区（1.5 万元/平方米）和城北大明宫板块（1.7 万元/平方米）。具体来看：

城南高新区，是 1991 年 3 月国务院首批批准成立的国家级高新区之一，经历了 30 来年的发展，目前主要集中了西安核心高科技产业，2019 年西安高新区绿色 GDP 为 2098.7 亿元，处于中部城市前列，人口密度大且支付力较强，因而占据房价高地，不过目前主要受限于供应，无房可买，使得区域客群外溢至沣东新城、曲江新城甚至选择城南置业。

城南曲江新城，仅次于高新区发展，曲江虽然不如高新区产业密集，但是客户购买力也不弱，中航和其旗下所有研究单位均聚集于此，加之整体生态环境较好，教育配套健全，宜居性较强，因而也是西安典型的改善性区域。

城北经开区主要是依托于西安整体南向发展受限，因秦岭山脉阻挡，西安政府于 2006 年提出了大城北概念，2011 年将政府四套班子：市政府，市委，人大，政协搬迁至北郊凤城八路，接近三环，以此也带动了部分产业迁移，多数品牌房企的西北总部均在此，例如恒大、正荣、佳兆业等，类似于上海虹桥商务区。

城北大明宫板块也是近些年来比较活跃的板块之一，2020 年上半年成交持续放量，以正荣紫阙台为例，整体成交均价已由 2020 年 3 月的 16000 元/平方米上涨至 18400 元/平方米，依旧保持了较高的成交热度，4-6 月月均去化都在 150 套左右。

西安的房价梯度理论为离这四个点越近，房价越高，然后依次递减，因而整体西安房价梯度基本是高新、曲江第一梯队，经开、大明宫第二梯队，浐灞、西咸新区为第三梯队，其中西咸新区沣

东板块，即便已经出了绕城公路，1.8-2 万元/平米的在售项目依旧热销，而部分二环内 1.6-1.7 万元/平方米的房源依旧存在去化难的问题。沣东热销源于与高新区地理距离较近，承接了高新区部分外溢客群。

客群来源与购房偏好

04

城南高于城北，浐灞以地缘性、刚需客户为主导

城北中高端改善聚集

总体来看，西安对于城北的接受度是低于城南的，人们置业偏好首选高新区和曲江新城，若购买力不足才会选择其他片区，目前主要因为曲江新城和高新区房源相对稀缺，也使得部分刚需和改善客群外溢至城北、西咸、浐灞等其他区域，从我们目前主力调研的浐灞和城北片区来看，客群还是存在显著差异：

浐灞的客群主要集中在以下三类：一是港务区上班的地缘性客群，二是浐灞本身居住的改善类客群，三是全西安无购买力的刚需客群。

城北大明宫目前算是改善类板块，在售产品面积段普遍在 120 平以上，客群结构以正荣紫阙台为例，城北片区客群达到了 60%，15%左右为之前浐灞客群改善回流，10%为曲江高新客群，15%为外地投资客，且以北、上居多。

购买能力

05

房价天花板：沪灞预期在 1.5 万元/平米

高新区预期在 3 万元/平方米

从西安疫后市场的复苏情况来看，购买力相对充裕的，疫情后改善楼盘销售整体好于刚需，换房需求还是比较强烈的，目前因政府限价情况，部分项目一、二手倒挂依旧有利可图，房价仍有一定的上行空间。

与西安整体购买力进行对比，合理预期，高新区的房价天花板在 30000 元/平方米，2 万出头的房价预期月去化百套左右，2.7 万-2.8 万元/平方米去化 40-50 套问题不大，一旦房价突破 3 万元，有极大可能面临去化难题。

沪灞如是，房价近乎翻番，但区域内生活配套不足，缺乏居住氛围仍是主要短板，15000 元/平方米也算是刚需整体的购买力瓶颈，若超出这一阈值，整体也将面临去化难题。

土地市场

06

整体供地不足且计划完成率低

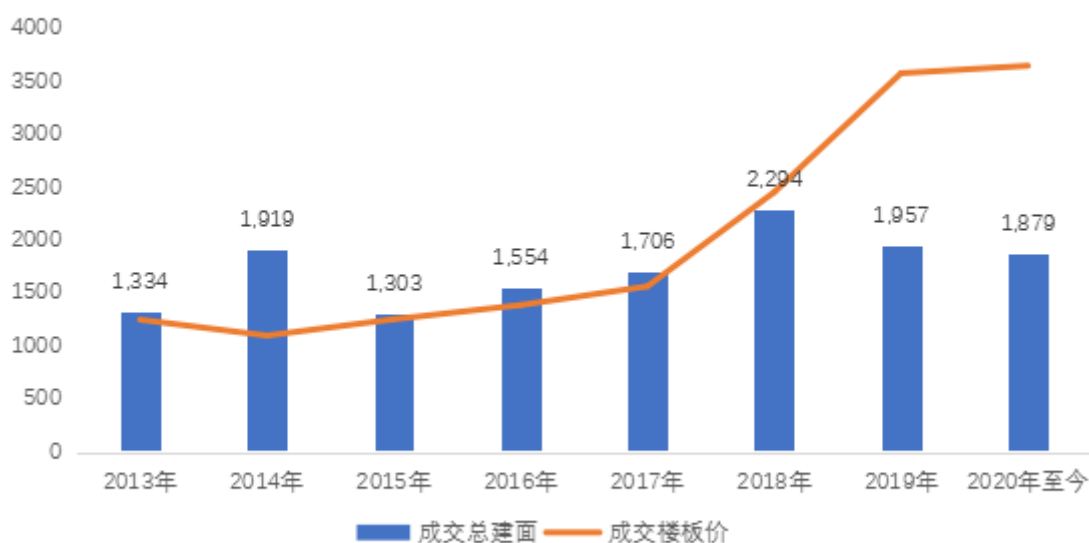
地价攀升下未来销售价格实现度存疑

2015-2017 年西安整体土地市场成交处于稳步爬升，2018 年集中释放达到高点，涉宅用地成交建面突破 2000 万平方米以上，2019 年小幅回落至 1957 万平方米，2020 年至今涉宅用地成交建面也达到了 1879 万平方米。但是对比西安年成交 1500 万方的需求规模来看，供地还是严重不足的，目前西安销售主要受限于供应。

从成交结构来看，2018 年以后西咸新区取代曲江新城成为土拍供应聚焦点，供地量相对较大，不过目前来看，整体土地供应也基本见底：秦汉新城因秦朝咸阳宫遗址开发几近暂停，沣东、沣西许多土地为绿化或遗址保护带，沣东无地，沣西还剩一些存量，空港和泾河新城有大面积土地，但与主城区关系过远，区域配套也有待进一步提升。

从整体地价变动来看，自 2017 年以来西安的地价也在逐步攀升，涉宅用地成交均价从 1563 元/平方米上升至 3647 元/平方米，高新区待开发土地中最便宜的地价基本也在 1 万元/平方米左右，西咸新区较为边缘板块沣东新城近期成交一宗商住地块西咸土出告字〔2020〕12 号西咸新区 XXKG-DZ01-75 地块，成交楼面价也高达 6854 元/平方米，未来能否在成本驱动下卖出高价，即楼盘销售价格实现度依旧存疑。

图：西安市 2013-2020 年至今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)



备注：2020 年至今，数据跨度为 2020 年 1 月 1 日-2020 年 9 月 27 日

数据来源：CRIC 中国房地产决策咨询系统

万科、融创等“寡头垄断”

单城市权益销售额均可达 300 亿元

西安房企竞争格局属于“寡头垄断”，两大寡头为融创和万科，属于第一梯队，只做西安和咸阳，单城市权益后年销售额可达 300 亿元，融创主打高端，在售楼盘多且贵，万科主要是盘多。

第二梯队，为可在西安到百亿量级的房企，今年预期有 4-5 个，主要为碧桂园、金辉、绿地、中南、阳光城等。

第三梯队，年销售额基本集中在 50-100 亿元，中海、华润、保利、招商、绿城等。

前景展望

08

供应不济且需求“坚挺”

但地价攀升、房价见顶，未来去化风险凸显

虽然，当前西安整体楼市仍处于火热状态，受限于供应，整体成交量逐年下降，从销售结构来看，主城区供应减少，高新区、曲江新城近乎“无房可售”，使得这两大片区的高购买力客群不得不退而求其次，转到城北经开或是大明宫等改善板块购房，而随着西咸新区房价的不断攀升，刚需选择面严重受限，进而集中在东部浐灞购房，也刺激了一波成交量的攀升。总体来说，购房意愿强烈、需求规模相对充实。

但需要注意的是，一方面区域价格瓶颈已然显现，我们认为浐灞刚需天花板在 1.5 万元/平方米，高新改善天花板在 3 万元/平方米，疫后改善客群也已置换为主，刚需客群也存在月供压力，成交热度或将回落；另一方面当前大量货值集中在西咸新区、浐灞生态区等城市边缘区域，地价趋高，房企扎堆，未来竞争也会加剧，不得不说，库存风险也将随之攀升。

典型项目一：华润置地·未来城市

▲案场图

地理位置：浐灞西安奥体中心南侧

物业类型：小高层、洋房

装修：毛坯/精装

建筑面积：599887 平方米

总户数：2178 户

开盘时间：2018 年 10 月 26 日

售价：洋房 13500 元/平方米毛坯，小高层 14000 元/平方米精装

主力户型：3 室 2 厅 1 厨 1 卫 102 平方米；3 室 2 厅 1 厨 2 卫 115、121、132 平方米

项目点评：项目占地 600 多亩，分为 9 个地块开发，DK1 是 6.7 万方商业，DK2 写字楼配置，DK3 板块住宅售罄，容积率不到 2.5，绿化率 35%，目前在售 DK8 的 2 号楼和 4 号楼，DK9 的 5 号和 6 号楼，上周开盘推出 300 多套房源，小高层 14000 元/平方米精装，当天仅剩余 10 余套房源，几乎售罄，底层剩余较多。

下批次预计开盘洋房，11 号和 14 号楼，128-168 平米，一梯两户，均价 13500 元/平方米毛坯，等待预售证到位，从蓄客情况来看，洋房或将面临千人摇号。究其原因，一方

面，因限价因素整体性价比较高，从年初 10000 元/平方米均价至今 14000 元/平方米均价，购房者对房价持看涨预期，另一方面，金地、融创、绿城等品牌房企在此区域扎堆，融创预期 10 月底开盘，释放销售均价在 1.5 万元/平方米，也加剧了刚需恐慌性购房心理。

虽然平时到访量不多，不过项目热度整体较高，周末客户到访量可到 100-200 人，主要客群为投资客、地缘性刚需客群为主。

典型项目二：正荣·紫阙台

▲案场图

地理位置：城北大明宫板块，凤城五路与御井路十字交汇处东南角

物业类型：小高层，高层

建筑面积：150822 平方米

总户数：925 户

装修：精装

主力户型：3 室 2 厅 1 厨 2 卫 143、161 平方米，4 室 2 厅 1 厨 2 卫 161 平方米；4 室 2 厅 1 厨 3 卫 178 平方米

开盘时间：2019 年 11 月 28 日

售价：18472 元/平米

项目点评：项目因首开在去年 11 月，因冬季气候原因，开盘成交相对惨淡，疫后开盘以来，整体成交有了明显回升，一方面整体成交量持续攀升，每个月基本去化 100 余套房源，3 月 85 套，4 月 168 套，5 月 140 套，6 月 130 套，另一方面，开盘价格持续上升，销售折扣基本取消，已从年初的 16000 元/平方米上涨至当前 18400 元/平方米。客户结构来看，城北片区客群达到了 60%，15%左右为之前沪灞客群改善回流，10%为曲江高新客群，15%为外地投资客，且以北、上居多。渠道方面，项目与贝壳合作，导客效果较佳，贝壳与自销在成交中占比基本是五五开。

典型项目三：碧桂园云顶

▲案场图

地理位置：曲江新城芙蓉西路东侧地铁 4 号线金平沱站南

物业类型：多层，小高层，高层，超高层

建筑面积：669782.4 平方米

总户数：2290 户

装修：精装

开盘时间：2020 年 3 月

主力户型：3 室 2 厅 1 厨 2 卫 143 平方米；4 室 2 厅 1 厨 3 卫 190 平方米；4 室 2 厅 1 厨 4 卫 248 平方米

售价：23763 元/平方米

项目点评：项目地处曲江二期与航天核心板块，项目周边有金辉、中海、万科等已经交付的楼盘，项目自带四个学校，4 号线和 11 号线（规划）沿线，2 条地铁配套，南侧富力城，居住氛围良好，项目首开在 2020 年 3 月，目前已经累计加推 8 次，依据工程进度，基本上一个月推盘达到 1-2 次，货量较大月份去化 10 多亿元，货量较小月份去化也可达到 7-8 亿元，累计去化货值约 50-60 亿元，小区共 28 栋楼，目前已经售罄 19 栋楼，约占 2/3，目标年底清盘。即将加推 4 栋楼，226 套房源目前已经认筹 603 人，认筹比高达 1:3。客户偏好方面，140 平米小户型基本上当天可以售罄，余下 200 平以上大面积户型开盘当天去化在 90%以上。客群层面，主要是曲江本地地缘性客群居多，占比达到 70-80%，少部分外地投资客，依据所推房源面积段不同占比会有差异，供应小面积段外地投资客占比会上升。项目热销原因，一是西安南郊高品质楼盘相对稀缺，周边无直接竞品；二是项目因限价原因，与周边房屋品质较差的二手房价格基本持平，对于南郊置业改善客群吸引力相对较大。目前项目以自销为主，未与贝壳合作。