

西安楼市“半年报”:调整仍在持续 土地市场先回暖

中经记者 黄永旭 西安报道

今年上半年,西安房地产市场供销两端持续调整,延续修复态势,土拍市场爆发出的活力为这份“半年报”增添了一抹亮色。

《中国经营报》记者了解到,在去年“9·26”一揽子政策支持下,西安市场活跃度明显增加,止跌回稳取得一定成效。尤其是土拍市场,民营房企频频现身,连续

多地块溢价成交,总体成交规模居全国前列,进一步为楼市增添了信心。

中指研究院西安分院总经理石蕊认为,对于市场来说,目前房企战略聚焦于好城市、好地

段,尤其资金压力下,房企更倾向确定性强的地块。而这些因素的影响,直接导致成交楼面价和溢价率提升,未来这些优质地块入市,为楼市高质量发展提供了有力支撑。

土拍市场升温

从宅地总出让金额来看,2025年1—6月,西安以266亿元位列全国第六。

2025年上半年,西安土地市场活力凸显,“绿城落子港务区”“邦泰再拿软西地块”等消息,相继成为楼市热议焦点。总体上,港务区、高新区等核心区域,房企拿地热情十足,且多宗地块创下片区新高,而灞桥、临潼等外围区域仍面临流拍压力。

根据CRIES中指数据库监测,2025年1—6月,西安共推出51宗住宅用地,规划建筑面积共计455.85万平方米;成交40宗住宅用地,总规划建筑面积共计368.53万平方米,成交楼面价7213元/平方米,同比上涨22.57%。

从宅地总出让金额来看,2025年1—6月,西安以266亿元位列全国第六。相较于千亿元级别的杭州、北京仍存差距,但依然领先天津、厦门、广州等城市。

记者梳理看到,2025年开年,西安土地市场相对较冷。1月份仅成交3宗地块,总面积33.972亩,总出让金额1.675亿元。而从二季度开始,土地市场明显回暖。5月,成交超10宗住宅及商服用地,总出让金额约70亿元,最高溢价率达18.32%;6月,土拍热度延续,有8宗涉宅地块成交,吸金约69亿元。

土拍热度在区域分布上,差异尤为明显。港务区凭借“名校+奥体”双轮驱动,成为上半年土拍主战场。区域内铁一中、陕师大附中等优质教育资源密集布局,叠加地铁3号线、14号线及华润万象汇等配套落地,吸引了绿城、



图为西安某楼盘销售现场。

保利、龙湖等房企集中拿地。

其中,绿城在港务区连续拿地,并且出手“阔绰”,引起区域价值大讨论。5月7日,绿城竞得GW1-21-12地块,紧邻高新一中陆港中学、地铁3号线国际港务区站,经过20轮竞价抢拍,最终以15.8%溢价率成交,楼面价10282元/平方米。

另外,5月19日,高新区丝路软件城一宗约72.126亩的住宅用地挂牌成交,楼面单价为11006元/平方米,一举成为2025年高新区首宗“万元地”。该地块编号为GX3-24-22,位于高新区科技六路以北、化龙三路以东,由陕西卓逸房地产开发有限公司以132300万元总价摘得,土地单价1834万元/亩。

中指研究院统计显示,2025年1—6月,绿城中国以45.9亿元拿地金额、45.0万平方米拿地面积登顶双榜,成为上半年西安土拍市场最大赢家。保利发展以27.2亿元拿地金额、34.9万平方米拿地面积稳居第二。地建嘉信、邦泰集团、

信达地产等表现抢眼。

同时,记者注意到,2023年以来,全国土地供应端容积率普遍下降,低密度地块开始占据主流。而且,相较于此前重点突出地段和配套的营销策略,如今,诸多开发商更热衷于把“低密”“别墅级品质”作为主要卖点,市场上容积率低于2.0的产品大量涌现。

“近两年西安市供应住宅用地容积率处于较低位置,2025年上半年,平均容积率为2.45,2024年为2.5,2023年为3.13。”石蕊分析称,容积率下降的原因主要有政策引导、市场需求变化和产品创新需求等多个方面。比如,去年10月,西安多部门发布政策,提出“优化用地供应结构、规模,盘活存量闲置土地。提高商品房建设质量,建设群众满意的好房子”。

密集拿地引热议 邦泰集团“搅局”西安

中经记者 黄永旭 西安报道

西安盛夏之际,天气尤其闷热,几乎没有一丝风。高新区一个售楼部门前,陈先生举起手机,对着售楼部快速拍了两张照片,向身后的售楼小姐道:“我回去给家人都看看,之后咱们电话联系。”

拍照的工夫,两鬓的汗水已经簌簌地滑落,顶着烈日,陈先生匆匆小跑,在停满了车辆的马路边,

钻进了自己的车里,几分钟后,终于从车辆重围中挤出一条道,缓缓驶离。

这只是一个普通的工作日,《中国经营报》记者走访邦泰观宸映玥府项目时,在售楼部门前看到的场景。售楼部里面,访客众多,热情高涨。在如今的西安市场,如此表现,堪称另类。

不禁要问,邦泰是谁?项目有何魔力?能经得起考验吗?

首开余热

每逢年中,各个楼盘项目为了最后冲刺上半年KPI(关键绩效指标),往往会选择在6月底集中开盘。6月27日,观宸映玥府项目获批预售证和价格公示,28日,该项目首次开盘选房。

公示信息显示,观宸映玥府项目开发商为西安邦泰乐居置业有限公司,系四川邦泰置业有限公司全资子公司。项目位于西安市高新区天谷四路以北、云水四路以西,总占地约67亩。

项目首批推出3栋住宅产品,分别为1#、13#、15#楼,共122套房源。其中1#楼总高24层,户型面积143平方米,备案均价约24431.52元/平方米;13#楼总高16层,户型面积204平方米,备案均价约25118.67元/平方米;15#楼总高24层,户型面积185平方米,备案均价约23783.30元/平方米。

在售楼部洽谈区,座无虚席,每一处都有销售人员与购房者正在沟通,不时起身前往沙盘区参观。

走访中,置业顾问秦雨(化名)提到,开盘当天,到场选房客户超过300组,销售去化率达到80%,1#楼全部售罄,13#、15#楼仅剩少量房

源在售。“143平方米户型摇号太难了,好多客户摇号都没摇到。总共40多套房,近170组客户分了10组,摇了17次,中签率接近3:1。”

据介绍,该项目产品为第四代住宅,以1#楼143平方米户型为例,得房率达到120%,只有1个单元,分东西两户,整栋楼由于楼层高低不同、东西户的区别以及赠送露台方位的差异,导致成交价格存在比较明显的差别。“整体上一套房成交总价在310万—350万元,就同一层而言,东西户相差10万元左右。”秦雨介绍道。

去往实体样板间的途中,记者先后遇到了3组已经参观完毕的购房者,一边讨论一边返回售楼部。乘坐电梯到达样板间,房间内仍有两组购房者正在参观,数名营销人员正在对房间逐一拍摄、直播。

“现在来的客户大部分都在等我们加推。”秦雨表示,开盘前客户比现在更多,现在大部分客户都在关注后续加推房源,预计最快本月内将加推4#楼。“有两组客户来售楼部好多趟,但是首开摇号没摇到,现在又盯着马上加推的4#楼了。假如项目15栋楼全部开放,按照现在的去化速度,最慢半年就可以清盘。”

“闯入”西安

在西安房地产市场,邦泰集团是生面孔,直至拿下西咸新区能源金融贸易区一宗宅地的竞拍。去年12月,邦泰集团这个“外来者”经过73轮竞价,以总价7.48亿元和16.33%的溢价率,“闯进了”西安市场。

出人意料的是,正是这个“外来者”,不断振动着西安楼市的神经。短短半年,土拍市场上,邦泰集团打出“五连鞭”,在能源经贸区、高新区软件新城、曲江文教园等西安热门板块,连续拿地,被行业人士称为“黑马”。

日前,邦泰集团微信公号发布半年度回顾称,2025年上半年,邦泰集团在武汉、南宁、南昌、西安、昆明等城市,共摘得土地15宗,显示出其在土拍市场的活跃度。

亿翰智库数据显示,今年上半年,邦泰集团全口径销售面积位列全国TOP14,全口径销售额位列全国TOP24。

不过,在拿地规模上,邦泰集团的表现令人瞩目。中指研



图为邦泰软西项目售楼处。

究院数据显示,今年上半年,邦泰出资63亿元在全国拿地,拿地金额位居全国房企第18名、民营房企第2名;拿地面积144万平方米,位居全国房企第4名、民营房企第1名。

在西安市场来看,邦泰集团连续拿地的动作,也被认为是深耕西安市场的信号。

截至目前,邦泰集团在西安已经收获5宗地块。2024年12月12日,拍得西咸新区能源金融贸易区土地约70亩,现已开盘销售,项目名为邦泰·悦九章;2024年12月13日,拍得曲江新区文教园板

块约42亩土地,溢价率25.63%;2024年12月27日,拍得高新区丝路软件城土地约67亩,即上述观宸映玥府;2025年3月24日,拍得西安文教园地块(雁塔区)约35亩土地;2025年6月17日,再度拍得高新区丝路软件城土地约64亩,完成西安第五子布局。

当然,在西安迅速拿地布局的同时,其项目运作节奏紧凑。比如西咸新区能源金融贸易区邦泰·悦九章,从拿地到开盘,历时170天;高新区丝路软件城的观宸映玥府项目,从拿地到开盘,历时184天。

“在短短半年时间内,连拿5宗优质地块,展现了其强大的市场竞争力和深耕西安市场的决心,称得上是一匹‘黑马’。”西安资深房地产分析师朱郁称,这些地块都位于热点区域,位置优越,发展潜力巨大。

克瑞西安机构执行总经理李晓兵表示,邦泰集团在房地产业调整期,采用“小盘快跑”模式,不同于恒大的高杠杆扩张。邦泰聚焦中小地块、核心区布局,控制拿地总价,降低资金风险。其资金主要来源于销售回款,形成“销售—再投资”的良性循环。

市场“搅局者”

事实上,邦泰集团摘得的第五宗地块处于观宸映玥府西北侧,直线距离约1公里。该地块土地编号GX3-36-13,占地面积64.307亩,土地性质为住宅用地,容积率≤2.5,总价11.02亿元,折合楼面地价10282元/平方米。

据了解,该GX3-36-13地块是今年软西板块成交的首宗住宅地块,也是今年西安高新区的第二宗“万元地”。不过,相较于周边项目较高的楼面价,该地块具

有明显优势和更大操作空间。

对此,秦雨介绍,观宸映玥府的楼面价约10200元/平方米,相对周边项目源头上具有价格优势。“邦泰集团所有的成本运营全部都是由集团自己来做的,比如园林树种、外立面设计、工程团队等全部由邦泰自己的团队完成,省去了第三方赚差价的成本。所以,同行们开玩笑都说我们是来‘掀桌子’的。”

秦雨解释称:“前两年的软西

板块‘地王’项目的楼面价基本上都在13000—14000元/平方米,我们项目楼面价只有10200元/平方米,所以能够把成本和房价压下来。当然,如果同样按照10200元/平方米的楼面价,按照其他开发商的成本运算来讲,最终产品单价肯定会超过27000元/平方米,而我们现在的开盘价格,143平方米户型均价在23000—26000元/平方米。”

李晓兵分析称,邦泰集团首入西安即连落五子,通过其拿地节奏

与产品策略,快速建立了市场话语权。拿地策略上,以核心地段的中小规模地块为主,布局高新、曲江等高价值板块,从源头保障了项目竞争力。另外,产品策略上,精准卡位核心资源,按照“好房子”标准,打造的产品具有更高配置。

“但需警惕,若西安市场调控收紧或需求降温,销售放缓可能引发资金链压力。总体而言,邦泰模式更接近区域深耕型‘小而美’路径,而非盲目扩张。”李晓兵指出。