

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。

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、

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



图为西安某楼盘销售现场。

保利、龙翔等房企集中拿地。

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10111元/平方米，成为港务区首宗“万元地”。

6月10日，绿城再度出手，竞得GW1-22-17地块。该地块位于奥体中心南侧港泽路以北、全运路以东，属于该区域“压箱底”地块。经过17轮竞价，最终绿城以9.028亿元摘得，溢价率21.5%，楼面价11707元/平方米，刷新了1个月前创造的“地王”纪录。

高新区则依托产业人口红利，丝路软件城、丝路科学城等板块成为房企布局重点。6月17日，

邦泰集团半年内在西安第五次拿地，以11.02亿元底价，摘得高新区软件新城板块64.307亩住宅地块，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”。

与此同时，房地产市场还在面临成交萎缩、去化承压的交易现状，观望情绪和信心不足也是购房者的心理侧写。

石蕊表示，根据中指研究院数据库统计，2025年上半年，西安新建商品住宅供应量有34.71%的降幅，同时成交量降幅为12.98%，西安楼市内部也呈现高端改善和小面积刚需销售较好的两极分化现象。从中指研究院今年上半年西安住宅项目TOP10来看，排名前

两位的改善项目去化比较好，其中金茂两个项目均价超过3.2万元/平方米，均价1.5万元/平方米的刚需项目绿城秋月苑也位列其中。

“上半年的新房市场，整体来说成交规模收缩，房企仍然以去库存为主。行业内项目折扣力度普遍拉高，但是客户观望情绪还很浓厚，说到底，还是对预期的信心不足，市场信心没有完全修复。”西安一房企营销负责人讲述了当前市场现状。

克而瑞西安机构执行总经理李晓兵表示，根据上半年整体市场表现，西安房地产市场正在经历从“规模扩张”向“品质竞争”转型，市场分化趋势愈发明显。

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，

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

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？

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。

去往实体楼样板间途中，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”，在能源经貿区、高新区软件新城、曲江文教园等西安热门板块，连续拿地，被业内人士称为“黑马”。

日前，邦泰集团微信公众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，全口径销售金额位列全国TOP24。

不过，在拿地规模上，邦泰集团的表现令人瞩目。中指研

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



图为邦泰软西项目售楼处。

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

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

房价持续调整

上半年的新房市场，整体来说成交规模收缩，房企仍然以去库存为主。

7月15日，国家统计局发布了6月份70个大中城市商品住宅销售价格的最新指数。70城中，14个城市新房价格环比上涨，1个城市二手住宅价格环比上涨。而西安的表现，还未能在这15个上涨城市中占有一席之地，仍处于下行调整过程中。

梳理国家统计局数据可知，2025年1—6月，西安房价整体持续下行，其中新房价格累计降幅为2.3%，二手房价格累计降幅为2.9%。相较于去年同期，2025年前6个月，新房、二手房同环比均有明显下降，而且，房价连跌的趋势仍在持续。

与此同时，房地产市场还在面临成交萎缩、去化承压的交易现状，观望情绪和信心不足也是购房者的心理侧写。

石蕊表示，根据中指研究院数据库统计，2025年上半年，西安新建商品住宅供应量有34.71%的降幅，同时成交量降幅为12.98%，西安楼市内部也呈现高端改善和小面积刚需销售较好的两极分化现象。从中指研究院今年上半年西安住宅项目TOP10来看，排名前两位的改善项目去化比较好，其中金茂两个项目均价超过3.2万元/平方米，均价1.5万元/平方米的刚需项目绿城秋月苑也位列其中。

“上半年的新房市场，整体来说成交规模收缩，房企仍然以去库存为主。行业内项目折扣力度普遍拉高，但是客户观望情绪还很浓厚，说到底，还是对预期的信心不足，市场信心没有完全修复。”西安一房企营销负责人讲述了当前市场现状。

克而瑞西安机构执行总经理李晓兵表示，根据上半年整体市场表现，西安房地产市场正在经历从“规模扩张”向“品质竞争”转型，市场分化趋势愈发明显。

“热点板块、核心区域的优质项目受到市场热捧，比如奥体板块、曲江板块的一些项目去化基本没压力。而非核心区域项目大多都是开盘走平销的路子，因此，要警惕非核心区域库存压力，建议开发商加速产品迭代，以‘好房子’标准打造产品，从而提升竞争力。”

观望情绪在二手房市场的弥漫，体现为二手房挂牌量的持续增加和买方议价空间的持续扩大。尤其是高新、曲江板块，曾经坚挺的二手房价，在现在的局面下，同样难以支撑，成交价格大幅下降，“准新房破发”“次新房价格腰斩”等案例也引发社会关注和热议。

事实上，上半年西安二手房市场活跃度进一步回升，单月成交量也曾出现破万套的成绩。经统计，2025年1—6月，全市存量房(二手房)网签备案面积总量为542.13万平方米，住宅网签备案套数总量为50532套。相较于2024年同期，总成交面积和成交套数，都实现了正增长。

从月度变化来看，1月份受春节假期影响，成交量环比缩减，但2月开始回升，3月份成交量破万，单月网签备案达到10470套。二季度成交量虽不及万套，但仍处成交量高位，4月、6月成交量均超过9000套。

“当前，新房市场供应增加，进一步分流了二手房市场的改善需求，多数业主预期悲观，出现大量降价抛售的现象。”李晓兵认为，参考其他同类城市经验，需通过政策松绑(降低税费等)激活改善需求，鼓励房企推出“以旧换新”政策加速去化。同时引导业主理性定价，避免“踩踏式”降价，参考区域新房价格调整预期，从而促进市场稳定。