

短期内宝鸡楼市去库存压力较大，客户普遍对价格极度敏感，降价加速去化效果明显。

◎ 作者 / 杨科伟、李诗昀

## **城市综述：关中西部工业城市，“东扩、南移、北上”发展方向**

宝鸡，古称陈仓，地处陕西省关中西部，东连咸阳，南接汉中，西北与甘肃省的天水和平凉毗邻。常住人口约 376 万，支柱产业为汽车零部件、钛及钛合金、烟酒食品、能源化工、优势装备制造。

宝鸡市辖渭滨、金台、陈仓三区，下辖岐山、扶风、凤翔等九县。宝鸡城区三面环山，呈狭长型分布，在本世纪初，建成区仅仅覆盖渭河沿岸 30 万平方公里范围。随着“东扩、南移、北上”发展战略的提出和落实，宝鸡城区面积逐步扩展到目前的超 150 万平方公里，城区人口已超 85 万人。

具体来说，“东扩”即行政中心东移、发展虢镇版块连接陈仓区，“南移”即发展高新区、高铁南站，“北上”即建设蟠龙新区。相较而言，“南移”进展最为顺利，尤其是高新区已然成为宝鸡新的区域地标，其次是“东扩”，而“北上”由于受到地形限制发展相对缓慢。

图：宝鸡城市规划图



资料来源：宝鸡市人民政府

## 房地产市场发展

01

### 2017 年开始快速上升

### 2019 年降温后项目竞相降价

2017 年以前，宝鸡楼市是典型的内生型市场，意即市场供需双方多是本土开发商和地缘性客户。楼市整体不温不火，成交均价低于 4000 元/平方米。

2017 年-2019 年下半年，是宝鸡楼市的高速发展期，成交均价迅速攀升，涨幅近 50%。

2019 年末宝鸡楼市由盛转衰，一方面，项目扎堆入市，同质化竞争激烈，楼市整体供过于求，购房者观望情绪浓厚，另一方面，经历前两年楼市高速发展，人口吸附能力有限的宝鸡潜在购房需求基本已经释放完毕。在此期间，受到年终业绩压力影响，以碧桂园为首

的品牌房企率先降价，最高降幅达 1500 元/平方米，蓝光雍锦半岛等项目为加速去化，精装改毛坯以降低单价。

图：宝鸡市 2010 年-2020 年商品住宅销售面积及均价（单位：万平方米、元/平方米）



数据来源：宝鸡市统计局

## 政策环境

02

### 不限购、不限售，首付三成/四成

#### 3 月降首付 “一日游”

宝鸡房地产调控政策相对宽松，并无限购、限售等限制性政策。限贷方面，多数项目执行首套房首付 30%、二套首付 40%，个别本土开发商项目允许 20%首付，某本土房企通过集团小额贷款公司提供零首付。

疫情发生后，3 月 12 日，宝鸡市发布 15 条新政稳楼市。除了缓缴土地出让金、降低预售

取证标准等常规的供应端纾困政策以外，还明确提出“积极争取降低首套住房贷款首付比例政策，公积金贷款最高额度由40万提高至50万”。但也正因为“降首付”旨在刺激需求一端，可能引发居民盲目加杠杆，新政不出一日遭遇下架。

6月，宝鸡出台15条稳就业举措，其中提到“在校大学生持学生证、专科及以上学历毕业生持毕业证即可落户”，意味着宝鸡落户基本放开，近乎实现零门槛落户。但从实际情况来看，由于宝鸡是重工业城市，缺乏对口高层次人才的就业岗位，政策引人效果有限。

## 当前楼市

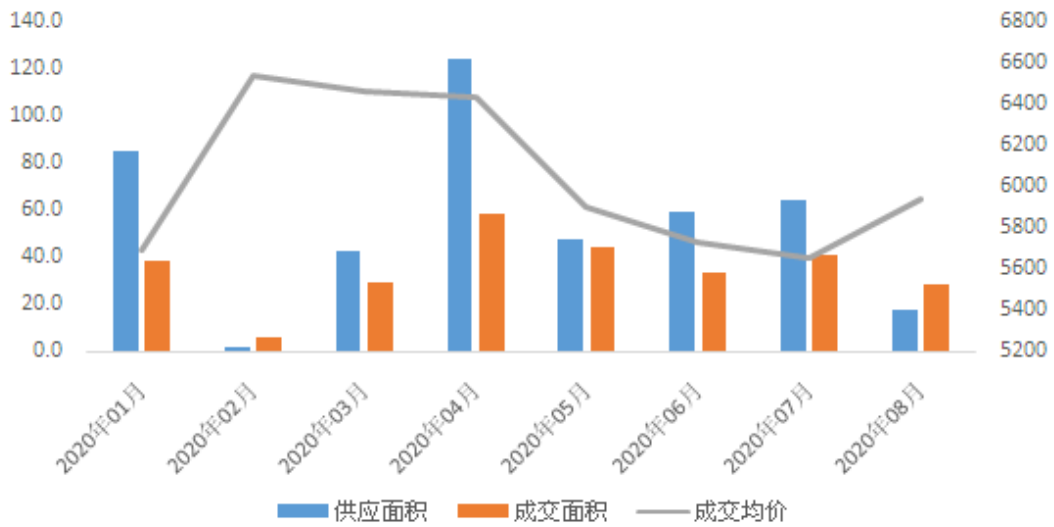
03

### 疫情加速市场转冷

#### 4、5月以价换量短暂“小阳春”后再度转凉

2020年，新冠肺炎疫情让宝鸡楼市雪上加霜。2月宝鸡商品住宅供求一度跌至历史低位。4月随着疫情影响逐渐散去，房企加速推货，单月住宅供应面积攀升至120万平方米，创近年来新高，另一方面，加大折扣力度，以价换量，典型如碧桂园凤凰城降价约400元/平方米，4月宝鸡整体成交面积高达50万平方米。5月，市场热度延续。不过，随着阶段性降价营销活动的暂停，宝鸡市场再度转凉。

图：宝鸡市 2020 年 1-8 月商品住宅供求情况（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

## 区域和房价梯度

04

### 渭滨>金台>陈仓

#### 高新一期、南站板块是价格高地

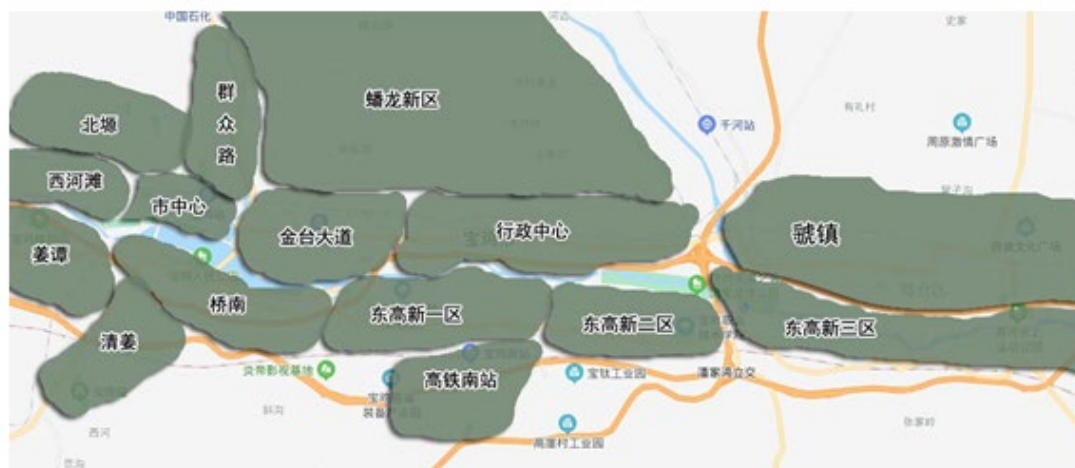
主城三区中，陈仓区区位优势不甚明显，在售项目主要集中在虢镇版块，均价仅 3000-4000 元/平方米。

金台区主要包含市中心、金台大道、行政中心等版块，是宝鸡的老城区，但发展相对饱和，在售项目多为本土房企开发，整体均价在 4000-5500 元/平方米。

渭滨区主要包含高新一期、二期、三期和南站四大板块，其中高新一期和南站板块由于发展起步较早，整体配套较为成熟，均价达 6000 元/平方米，极个别价格标杆项目如观山堂

均价更是高达 18000 元/平方米。高新二期、三期因板块开发进度差异均价依次递减，二期均价在 5300 元/平方米左右，三期均价低于 5000 元/平方米。

图：宝鸡房地产板块地图



资料整理：CRIC

## 客群和需求结构

05

### 刚需主导市场，价格极度敏感

#### 120 平米三房受欢迎

宝鸡的主力购房群体仍然是本地客户和周边郊县客户，其中本地客户普遍选择在原生活圈内购置新房，购买力较强的年轻客群会从老城区转移至高新区购房。周边郊县客户购房的主要诉求是改善居住环境或方便子女上学。

另外，毗邻的甘肃省天水、平凉等市购房者也为数不少，在综合考量宝鸡的城市人居环境和房价后选择居家迁移，以天水为例，尽管整体居民收入水平与宝鸡相近，但住宅成交均

价在 8000 元/平方米以上，两相对比，宝鸡“性价比”凸显。除此以外，购房者中也有返乡置业客群和西安外溢客群。

宝鸡居民整体收入水平偏低，普通产业工人、私营企业员工月收入仅 3-4 千，购房首付、月供皆有不小压力。受制于购买力，整体来看，宝鸡楼市由刚需主导，改善性需求释放空间有限。

宝鸡客户普遍对价格极度敏感，降价加速去化效果明显，碧桂园 2019 年末降价约 1500 元/平方米，迅速去化一整栋房源。

从需求结构来看，三房是绝对的供求主力，成交占比在 7 成以上。分面积段来看，120 平方米左右房型兼顾总价和功能性，相对更受市场欢迎。

## 土地市场

06

### 2016-2019 年加速供地

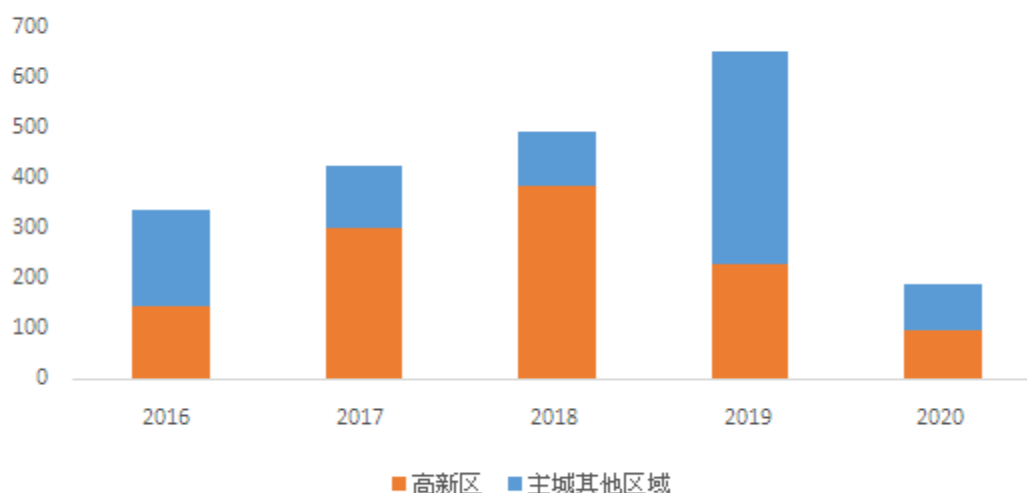
#### 近期流拍率显著提升

2016-2019 年间，宝鸡主城区加速供地，2019 年涉宅用地总成交建面更是高达 651 万平方米。高新区是近年来供地主力，近三年成交幅数在 15 幅以上，2017 年和 2018 年成交建面在 300 万平方米以上，占主城三区总成交建面比重超 70%。

今年以来，宝鸡土地市场流拍率显著升高，房企拿地趋于谨慎。由于目前老城区、高新区

已无优质的大体量净地供应，存量待开发用地多数被本土房企持有，品牌房企纷纷选择谨慎拿地，甚至加速清盘撤离宝鸡。

**图：宝鸡市 2016 年-2020 年 8 月涉宅用地成交情况（单位：万平方米）**



**数据来源：CRIC 中国房地产决策咨询系统**

## 竞争格局

07

### 2017 年以来 6 大品牌房企进驻

### 2020 年本土房企市场份额上升

2017 年至 2019 年间，经宝鸡市政府引进，品牌房企集中进驻宝鸡。从 2017 年的恒大、碧桂园、新城，到 2018 年的蓝光、富力，再到 2019 年初的绿地，短短三年时间，6 家 TOP50 品牌房企落子宝鸡。值得一提的是，受供地结构和规划利好两方面因素影响，品牌房企首入宝鸡，纷纷瞄准高新区版块，已入市的 7 个项目有 5 个位于高新区。



表：品牌房企首入时间及项目信息

品牌房企	首入宝鸡时间	已入市项目	所在版块	首开时间
碧桂园	2017年	碧桂园凤凰城	高新	2018年6月
新城	2017年	吾悦华府	高新	2018年5月
恒大	2017年	恒大御景湾	高新	2018年1月
蓝光	2018年	蓝光长岛城	虢镇	2020年4月
		蓝光雍锦半岛	高新	2018年11月
富力	2018年	富力湾	高新	2018年12月
绿地	2019年	绿地珑邸	蟠龙新区	2019年7月

资料整理：CRIC

2020年本土房企占据更大市场份额，2020年1-8月，销售金额TOP10项目中，品牌房企仅蓝光雍锦半岛、富力湾、恒大御景湾上榜，分别位列第三、第八和第九位，其余皆为本土开发商项目，印象西府、轩苑四季花城销售业绩位居前二。本土开发商中，三岭、轩苑品质亦颇受市场认可。

## 前景展望

08

### 短期去库存压力大

### 仍然依赖刚需托市

短期内宝鸡楼市去库存压力较大，本地居民基本实现住有所居，且受制于收入水平偏低，改善性需求释放空间有限，仍然需要依靠周围郊县和甘肃市县的刚需客户托市，购房者中也有返乡置业客群和西安外溢客群；客户普遍对价格极度敏感，降价加速去化效果明显。

### 典型项目一：蓝光雍锦半岛



▲案场图

**地理位置：**渭滨区高新十路

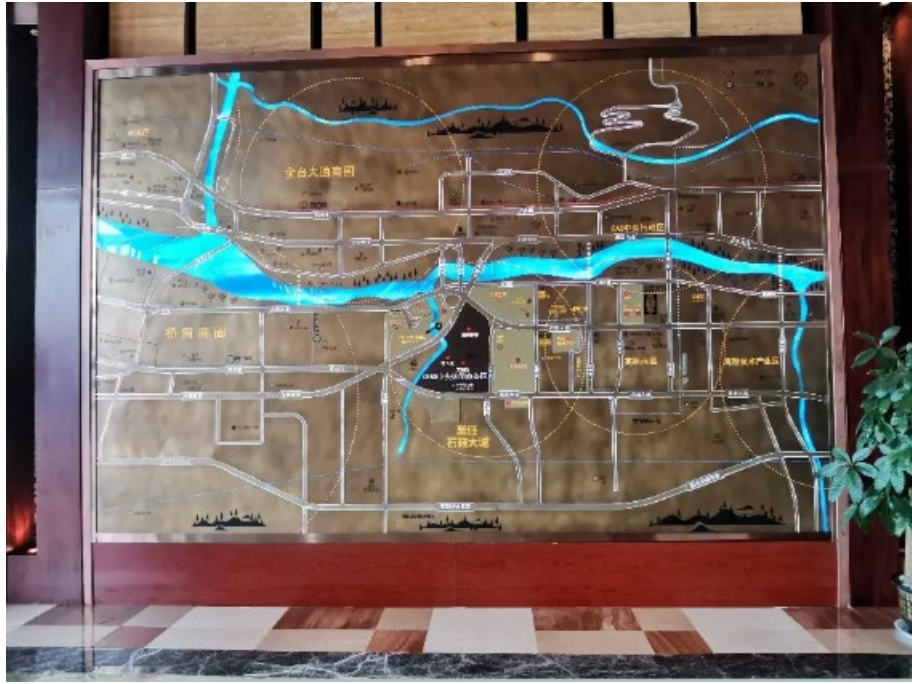
**物业类型：**高层、洋房

**项目点评：**项目分三期开发，2018年12月一期首开。目前主推140-160平方米洋房，价格在7000-7500元/平方米，112-141平米高层，毛坯均价在5500-5800元/平方米。116、117的小面积段三房户型去化情况最佳，洋房总价偏高去化艰难。客群来源方面，30%为高新区地缘性客户，30%来自凤翔等地县，华亭和西安客户各占约10%。通过全民营销、中介、自渠等营销手段，实现每日40-50组到访，每周成交20-30套，约占高新区10%的成交份额。

**典型项目二：**石鼓观山堂







▲案场图

**地理位置：**金台区陈仓大道

**物业类型：**小高层

**项目点评：**本土房企聚旺 2010 年拿地，分四期开发，一二三期已交房，四期即石鼓观山堂是其在高新区打造的品质标杆项目，主要卖点第四代空间住宅。四期容积率仅 1.24，总计 188 套房源，精装均价在 18000 元/平方米，主力户型面积 218、267、295、400 平方米，267、295 平方米户型更受欢迎。最低首付 50%，但全额付款客户占比在 70%。由于项目定价偏高，相较而言宝鸡别墅项目均价基本都低于 10000 元/平方米，因此去化情况不甚理想。项目主要客群是宝鸡当地或返乡企业家，通过私宴服务等吸引高净值圈层客户，此外全民转介（2-5 万佣金）、中介带客也是重要营销手段。