

南京出拳整治“假离婚”炒房 房价倒挂“捡漏”更难

■中国城市报记者 张阿婧

继深圳发布“史上最严限购政策”仅一周，江苏南京成了首个跟进的城市。

7月23日，南京市住房保障和房产局等7部门联合出台楼市新政，涵盖土地出让、优先购房、完善限购等九项具体措施。

其中，新政特别提到要堵住“假离婚”炒房漏洞，提出夫妻离异的，任何一方自离异之日起2年内购买商品住房的，其拥有住房套数按离异前家庭总套数计算。

就在一周前，深圳“7·15”新政出台，全面收紧落户购房“口子”的同时，也对“假离婚”出台了打补丁政策，相比南京2年的

时间限制，深圳更严格，为3年。

为什么是南京

“南京收紧楼市政策，是意料之中的事情。”易居企业集团CEO丁祖昱这样说道。

他表示，今年上半年全国27个城市中，南京认筹率超100%的新开盘项目数量达到36个，全国排名第二，是出现过“万人摇”的城市之一。

“万人摇”“日光盘”都是用来描述今年南京楼市火爆的热词。比如在南京江北核心区南京长江隧道出口附近的江畔都会上城，共有223套精装房源，最终由11890组购房者参与摇号，中签率不到2%。

同时，南京土拍热度居高不下。今年上半年累计成交建面达604万平方米，同比增长26%。尤其今年4月量价齐升，上半年楼面价高于2万元/平方米的地块多达11幅，其中最高楼面价达到42398元/平方米。

“这也能解释，为什么南京楼市政策首条便是加强土地市场调控。”丁祖昱说。

作为热点二线城市，国家统计局数据显示，今年6月，南京新建商品住宅销售价格环比上涨1%，同比上涨6.1%；二手住宅销售价格环比上涨0.5%，同比上涨5.7%。

从排名上来看更为直观。今年3月，南京新房价格环比涨幅排名全国29位，到了4月，

新房价格环比涨幅跃升全国第一。虽然今年5月和6月稍有回落，但仍排名靠前。

贝壳研究院公布的数据也显示，今年上半年南京新房成交34259套，成交面积405万平方米，成交面积同比上涨24.4%。今年上半年二线城市中，新房市场成交排名上升幅度最大的为南京，同比去年上半年排名上升五名，至第八名。

“万人摇”“日光盘” 多因房价倒挂能“捡漏”

南京楼市的火爆，也是今年以来一二线城市热度高涨的缩影。

深圳天价公寓被秒光，上

海土豪为抢千万豪宅打起架来，杭州、成都等多地万人抢房，中签率仅1%左右……

房价真的开始走高了？据统计，5月份全国70个大中城市里有57个城市的新房价格出现上涨，而到了6月份新房价格上涨城市变成了61个。西安、成都、南京等新一线城市，甚至连三线城市连云港、徐州的房价也涨了不少。

不过，似乎并不是所有楼盘都能在这些城市卖得火热。

以南京为例，作为“地王”，位于南京雨花台区的绿城云栖玫瑰园历经风波于去年年底首开，但目前开盘去化不到三成，之后一直处于“卖不动”的状态。

“南京的房价梯度是橄榄型的、不合理的，高度只集中在狭窄的空间，很多抢房严重的板块存在房价低估、一二手房房价倒挂的现象。”南京房地产开发建设促进会秘书长张辉表示，南京楼市目前冷热不均较为严重。

类似的房价倒挂现象，也出现在杭州。记者注意到，之前浙江杭州6万人疯抢900套房的西溪公馆，均价仅为2.8万元/平方米，而周边二手房价格基本都在3.5—4万元/平方米，两者差了至少7000元/平方米。

下半年主基调： 堵炒房、保刚需

“假离婚”买房，是许多购房者逃避高压限购的办法之一。但现实中，为买房假离婚的，不少后来变成了真离婚，其中一方往往追悔莫及。

为堵住这个漏洞，北京在2017年就出台了相应的政策，明确表示在北京家庭离婚后想买房，一年内的商贷和公积金贷款都要按二套信贷政策执行。

继深圳、南京整治“假离婚”买房后，还有哪些城市会跟进？对此上海易居房地产研究院总监严跃进在接受记者采访时认为，房价上涨以及房源炒作的热点城市，都有可能成为接下来调控收紧的重点对象。

今年7月以来，已经有杭州、宁波、深圳等7个热点城市踩了调控“急刹车”，其中宁波更是一个月出台两次新政，及时“打补丁”。而这一轮调控重点基本都集中在打击“假离婚、假落户、假人才”炒楼。

政策收紧后的效果也立竿见影。深圳市房地产中介协会根据深圳市住建局网签合同数据分析，新政发布当周（7月13日—7月19日），深圳二手房网签（含自助网签）数量为5143套，较前一周10023套的网签量大降48.7%。

另一方面，纵观上述7个城市的调控政策，并非一刀切，而是一边打击投机，一边为刚需保驾护航。

如南京调控政策明确规定，楼盘30%房源优先给南京户口无房家庭；宁波新策也提到，房企需提供不少于50%的可售房源供无房家庭优先认购；杭州则明确要求均价在3.5万元/平方米以下房源，向无房家庭倾斜比例不低于50%。

上半年全国港口完成集装箱 吞吐量同比下降5.4%

日前，交通运输部公布：1—6月，全国港口累计完成货物吞吐量675,213万吨，同比增长0.6%；1—6月，全国港口累计完成集装箱吞吐量12,019万TEU，同比下降5.4%。

图为7月24日拍摄的辽宁省大连市大窑湾港集装箱码头。

人民图片



外卖平台转型加速 持续聚焦“身边经济”

■中国城市报记者 郑新钰

一场疫情改变了人们的生活方式，其中一项重要的变化就是消费者从过去叫外卖，到如今在线购买各类商品和服务。在这种变化的趋势下，传统外卖平台纷纷转型。

从送外卖到“送万物”

北漂青年郑丹发现，自己常使用的外卖订餐平台饿了么“着装”有些不一样了：蓝色图标颜色变浅了，打开APP“不只送餐”四个字引入眼帘。

近日，宣布品牌升级后的新版饿了么APP全新上线。记者对比新旧版首页后发现，旧版饿了么餐饮相关占比近半，而新版新增了休闲娱乐、丽人、医美、家政等服务。

“商家选址开个店等顾客来，这样的消费服务场景已经过去了。”此前，饿了么CEO王

磊在接受记者采访时表示，引客难、门店效率低、经营支撑弱是当下商家经营的痛点，数字化变革将成为行业未来走向。

经过此次升级，王磊表示，饿了么从送外卖转为“送万物、送服务”，持续聚焦消费者的“身边经济”。

“骑手”孙冰涛告诉记者，自从饿了么推出新的服务产品后，有不少用户用出了新花样，“我帮消费者买过一些千奇百怪的东西，修过电器，还在大雨天接过推车的订单。”

本地生活生态战开打

此次饿了么的升级也让不少人惊呼“这是要变美团的节奏”。目前来看，饿了么与美团的竞争从之前的餐饮外卖服务，变为从C端至B端、一二线城市到下沉市场、基础服务到数字化赋能的全方位竞争。

时钟倒回至2018年10

月，口碑与饿了么合并，阿里本地生活服务公司正式成立。

“对于阿里来说，饿了么在本地生活的价值就像天猫在零售电商板块的核心地位一般，饿了么无疑是阿里在本地生活电商板块对标美团的一枚最重要‘棋子’。”电子商务研究中心生活服务电商分析师陈礼腾向记者分析称。

在陈礼腾看来，阿里作为一个横跨多个领域的“数字经济体”，本地生活是其重要一环，该市场拥有数以亿计的消费群体。而饿了么则承载着阿里下一个二十年的“野心”。

去年生活服务电商 市场规模突破2万亿元

“本地生活是一块极具诱惑力的‘大蛋糕’。”陈礼腾表示，狭义的生活服务电商指基于互联网为人们日常生活消

费提供的服务，分为到店服务（包括到店餐饮、酒店、影院等）与到家服务（外卖、家政等）两大类；广义上的生活服务电商则还包括旅游、出行、医疗、教育、婚恋等生活服务行业的互联网化。

据《2019年度中国生活服务电商市场数据报告》显示，2019年中国生活服务电商交易规模达2.176万亿元，同比增长45.27%，成为仅次于产业电商（25万亿元）、零售电商（10.32万亿元）的另一块“万亿级”电商市场。

外卖头部企业纷纷入局，也证明了大家都充分认识到本地即时零售和配送具有的巨大市场潜力。

陈礼腾提醒，外卖平台拓宽服务维度的做法值得肯定，但其本质还是一个配送服务平台。打造核心竞争力，除了自身平台的升级外，用户权益也是不可忽视的重要抓手。