



东莞出台政策缓解商品住房供需矛盾，加强商品住房销售价格指导

同幢住宅每套均价相差不宜超20%

羊城晚报讯 记者秦小辉报道：近期，东莞市部分区域商品住房供需矛盾突出、房价涨幅较大的问题备受关注。7月2日，东莞市住房和城乡建设局等四部门发布通知，进一步加强商品住房预售管理。

根据通知，从2020年8月1日起，东莞将加快在建商品住房入市销售，其中，对申请预售的商品住房项目、总建筑面积30000平方米及以下的，实施一次性申请预售。同时，通知还要求，即日起，新建商品住房项目以幢（栋）为单位申报销售价格的，同一幢（栋）每套住宅均价相差幅度不宜超过20%。对此，东莞市住房和城乡建设局负责人表示，此举意在堵塞开发商“高低价搭配”报价的漏洞。比如说，同一栋楼，为了实施预期价格，开发商拿几套出来销售，并用极低价来对冲均价，而这些低价房又是通过拆合同的方式来实现的。

通知还明确，新建商品住房项目实行精装修交付的，住宅户内精装修工程每平方米造价原则上不超过2000元/平方米，超过以上标准的须提交第三方工程造价咨询机构的评估报告，并在销售现场向购房者进行公示。

此外，根据通知，东莞市将加大力度打击捂盘惜售行为、严格规范商品住房认购行为。

上半年一手住宅网签面积创近4年新高

羊城晚报讯 记者秦小辉报道：进入7月，东莞上半年楼市划上句号。记者走访东莞市多个楼盘销售现场获悉，各个楼盘现场人气回归，成交情况已经恢复到常态水平。合富大数据显示，1-6月全市新建商品住宅网签面积约244.2万平方米，创下近四年最高，但上涨幅度不大。

深圳二手住宅成交套数4年来首次破万

羊城晚报讯 记者李晓旭报道：6月深圳楼市成交数据出炉，记者了解到，上月深圳新房住宅成交3343套，环比上升6.4%；二手住宅成交套数为10594套，环比上升23.9%。

6月份，深圳共有9个项目开盘。在供应增长下，成交套数与面积皆有回升。

从过户数据来看，6月深圳二手房成交套数为10594套，环比上升23.9%；成交面积为90.6万平方米，环比上升28.0%。6月为2016年4月以来首个成交套数破万的月份。2020年上半年，深圳全市二手住宅成交套数为44000套，占去年全年的57%。

羊城晚报讯 记者李天军报道：7月2日，深圳市交通运输局联合深圳市残疾人联合会市民中心B区多功能厅举办了主题为“大爱深圳 无障碍出行”的无障碍出租车投放仪式，100辆纯电动无障碍出租车在全国率先投入营运服务。

特殊人群优先也服务普通市民

随着此次投放，深圳市无障碍出租车正式落地运营。据悉，深圳市深港汽车出租有限公司、深圳市运发出租小汽车有限公司各运营50辆。因受新冠肺炎疫情影响，本次首批投放20辆，后续将尽快陆续完成全部车辆的投放运营。

无障碍出租车的优先服务对象是深圳市的残障人士、老年人、孕妇、病患者等行动不便、需借助轮椅出行的特殊人群。在满足特殊人群出行预约服务的情况下，可作为普通出租车为市民提供服务。无障碍出租车的收费标准与其他巡游出租车一致。运营初期阶段，特殊人群可在用车前12小时至48小时内进行预约，预约可拨打12385或者通过微信公众号“深圳残疾人服务号”进行。另外，

路遇无障碍出租车招手停靠，同样将获得优质出行服务。

无障碍出租车服务有深圳标准

深圳首批无障碍出租车选用比亚迪M3改装纯电动车型，新车续航里程为360km，电池续航里程最低保障标准为250km。结合无障碍服务需求，市交通运输局会同市残联协调厂商对照国际

标准匠心打磨上下车辅助电动踏板、折叠式轮椅坡板、轮椅固定装置、轮椅扶手、轮椅防滑控制开关、车门内置侧防撞安全保护杆等无障碍附属设施，充分考虑残障人士的用户体验，保障乘车便捷、安全。

据了解，所有无障碍出租车驾驶员上岗前均须接受专业培训，打造无障碍出租车服务深圳标准，确保为残障人士提供优质、便捷、高效的出行服务。



押解犯罪嫌疑人汪某

网络赌博平台IP在境外，团伙工作人员运营在境外，24小时值班服务，2000多台手机不停群发短信宣传，在国内不断发展游戏金币代理和赌博对象，致使涉赌人员越聚越多，遍布全国17个省市，2018年至今涉赌金额达26亿元。2日，茂名警方通报称，在广东省公安厅协调指挥下，茂名警方分赴4省10市对“飓风61号”特大跨境网络赌博案开展收网行动，抓获53名涉案人员，扣押含劳斯莱斯在内的涉案车辆6台，冻结涉案账户2200个，金额1.7亿元。

茂名警方侦破特大跨境网络赌博案，抓获53名涉案人员

境外酒店业大亨幕后操纵赌博平台

文/图 羊城晚报记者 全良波 通讯员 李仁娟 麦田田

除此之外，银商赚钱最重要手段是通过在微信、QQ群及朋友圈里发布赌博宣传消息，招揽赌徒。

据介绍，该赌博平台IP在境外，50多个工作人员在境外运营，分为技术组、群控组、财务组、商务客服组等。同时，该团伙还在境外组建了洗钱平台，专门为该赌博平台提供洗钱服务，通过地下钱庄渠道转移到国内。

茂名市公安局治安巡逻警察支队副支队长车洪波说，该平台赌徒遍布全国17个省市，高峰期有两千多人同时上线。平台上还有十多种赌博方式，且平台可调控输赢概率，稳住赌徒，使他们越陷越深，平台就成为最大的赢家。

同步收网，发动全链条打击

2020年3月，通过大半年的侦查，茂名警方梳理出了整个赌博团伙的层级、分工、运作，赌博团伙的幕后老板汪某（浙江人，36岁）也渐

渐浮出水面。

据茂名市公安局网警支队五大队教导员梁瑛琳介绍，汪某早些年在境外从事酒店及娱乐场所的生意，2018年在朋友的介绍下便在境外开始了网络赌博。如今，他表面上是一名合法商人，在当地小有名气，有时会从事一些公益项目，来提高自己的名气和社会地位。

5月13日至18日，茂名警方派出200多名警力，先后到达浙江台州、福建宁德、福清、江西吉安、景德镇、广东深圳、江门、梅州、东莞、茂名等4省10市进行同步收网抓捕行动。行动中，汪某等重点人员相继落网，共抓获网络赌博犯罪嫌疑人53名（30名是骨干成员），捣毁网络赌博窝点7处、技术工作室1处，扣押含劳斯莱斯在内的涉案车辆6台，缴获作案电脑21台、手机203部，缴获银行卡182张，现金人民币100多万元，冻结涉案账户2200个，涉案金额1.7亿元。

广东品牌在行动（江门篇）

小小水龙头撑起超三百亿元产业群

江门水暖卫浴产业集群庞大完善，吸引外迁企业回流



B 从代工到品牌，传统产业转型升级

“我们公司是1991年成立的，跟水口镇很多水暖卫浴企业一样，也是做水龙头起家。但是经过近30年的发展，我们建成了水暖卫浴全品类的生产线，包括陶瓷生产、低压铸造、数控加工、自动抛光等先进生产线以及标准产品检测实验中心。”华艺卫浴品牌总监宋剑波告诉记者，目前公司的定位是向用户提供整体卫浴解决方案。

以前，华艺卫浴跟水口镇很多水暖卫浴生产企业一样，以代工、贴牌生产为主。但是，因应市场变化，近年来华艺卫浴加大了自主品牌打造力度。“主要是加强产品研发和品牌营销。”宋剑波告诉记者，公司产品已涵盖陶瓷洁具、浴室

具、浴室五金、淋浴房等，研发团队已有200多人，还大力开展产学研合作，成为国内重点院校博士后、研究生实习基地。

据了解，水口水暖卫浴产品在长时期内主要以出口为主，产品出口到200多个国家和地区，其中水龙头出口额约占全国的30%，是国内三大水暖卫浴生产基地外销比例最高的。但是，水口出口产品多以贴牌为主，对外缺乏与世界知名品牌竞争的实力。为此，当地政府和行业组织积极引导企业树立品牌意识，鼓励打造自主品牌，以品牌强工业。

目前，当地越来越多的企业，像华艺卫浴一样都拥有自主品牌。开平金牌（澳斯曼）洁具、浴室

有限公司有关负责人告诉记者，如果企业仅仅是生产能力弱、研发、营销能力偏弱，会让企业处于价值链的低端，企业必须把具有高附加值的研发创新、品牌营销这两个环节做大做强，才能长远稳健发展。

据了解，受全球疫情影响，当地企业遭遇新挑战。为了应对疫情对传统贸易造成的影响，企业转变思维方式，着力发展“云”上经济。司徒广鹏介绍道，华艺、希恩、彩洲、伟祥等卫浴企业在3月份就早早开始着手筹备线上广交会，近两个月辖区大大小小的水暖卫浴企业也纷纷开始试水国内外的网络直播，针对性研发新产品，寻求突围之路。

开平市水口水暖卫浴行业协会常务副会长、开平市瑞霖淋浴科技有限公司冯继君：

产业集群式发展是中国制造的优势所在

羊城晚报：您是浙江人，为什么到开平水口来办厂？

冯继君：1995年，听说开平水口这里有很多水暖卫浴方面的五金厂，而我家在浙江台州那边生产水龙头的铜配件，于是就来到这里了。一待就25年了，记得刚来时兜里只有2000元。刚来的前几年，一直在销售铜配件，然后1999年决定在这边开厂自己生产，主要是让产品质量有保障。从做铜配件加工起家，企业慢慢发展壮大，现在每年营业额超2亿个。

羊城晚报：您在这里办厂，感觉这里最大的优势是什么？

冯继君：最大优势就是这里的产业链非常完善。我自己公司主打的花洒零配件有40多个供应商，在水口这里很快都可以找到，非常方便。这几年，因为各种制造成本尤其是人工成本越来越高，我自己也去印度、泰国、缅甸等地考察过，最后还是决定留在这里发展。一个完整的产业链，不是一两天就能建起来的，这是中国制造的优势所在。



冯继君（受访者供图）

创新发展产业集群

改革开放以来，大量迅猛崛起的专业镇及产业集群，成为广东产业发展的一大特色，也成就了广东特别是珠三角地区的快速发展。中山大学港澳珠江三角研究中心教授毛艳华告诉记者，广东尤其是珠三角地区的集聚经济优势，一直成为吸引外商投资和国内配套产业跟进的重要动力。

在开平水口，产业集群的优势就体现得淋漓尽致。据了解，除了当地成长起来的大小卫浴企业外，水口近年来还引进了西班牙赛道阀门、韩国韩洋卫浴、美国凯勒斯等外资企业和中外合资企业落户，一些世界名牌的水暖卫浴产品也选择在水口进行代工生产（OEM）乃至委托设计与制造（ODM）。水口水暖卫浴企业出口占了大头。今年以来，受疫情影响，当地水暖卫浴行业受到一定冲击，不过当地企业正积极谋求转型升级，寻求突围之路。这次再次说明，面对瞬息万变的市场，产业要想往前发展，必须走创新发展的路子，进行产品创新，增强核心竞争力，同时也需要打造品牌，这样才能在市场上有话语权，才能化被动为主动。

A 产业链完善，外迁企业又回来了

1997年，湖南人李建海南下广东，来到水口镇一家企业担任经理，做业务。2002年，他去英国读书进修，3年后回国在佛山工作，5年后又回到开平创业，创办了开平市汉玛克卫浴有限公司。短短12年，他创办的公司，已经成为一家国家级高新技术企业。

当记者问他为何选择回到水口创业时，他向记者分析道，做水暖卫浴这一行到水口镇最适合，这里有全国最完善的五金水暖卫浴产业链。

完善的产业链，成为水口镇发展水暖卫浴的重要优势所在。李建海告诉记者一个真实案例：当地有一家外资企业，前几年考虑到制造成本尤其是工人成本的增加，把企业转移到海外，但是转了一圈，后来又回来了。“海外配套太差了，找一个水龙头塑料圈都还得回去找。”

完善的产业链，成为水口镇发展水暖卫浴的重要优势所在。李建海告诉记者一个真实案例：当地有一家外资企业，前几年考虑到制造成本尤其是工人成本的增加，把企业转移到海外，但是转了一圈，后来又回来了。“海外配套太差了，找一个水龙头塑料圈都还得回去找。”

以前，华艺卫浴跟水口镇很多水暖卫浴生产企业一样，以代工、贴牌生产为主。但是，因应市场变化，近年来华艺卫浴加大了自主品牌打造力度。“主要是加强产品研发和品牌营销。”宋剑波告诉记者，公司产品已涵盖陶瓷洁具、浴室

华艺卫浴拥有先进的生产线
水口生产的水暖卫浴产品琳琅满目