

东莞楼市均价连跌至1.7万元/m²以下



闷热的7月三伏天，气温陡然升高，可东莞楼市却遭遇“降温”之势。7月第三周（即16日至22日），东莞在住宅供应方面，共供应756套，合计8.51万m²。据瑞峰数据显示，目前东莞全市均价16929元/m²，连续两周维持在17000元/m²下运行。

迈入7月，意味着2018年的下半年已悄然开启，市场进入新一轮新品入市的预热周期，楼市交投趋于放缓。7月份以来，开发商推货节奏放缓，近期均为小批量推货为主，市场呈现供应不足，需求受到压抑。市场上一些项目合理定价，整体去化率较为喜人，可见合理定价仍然是项目去化的主要策略。

淡季略显疲态

下半年对大多数房企而言，跑量去货仍是第一要务；对购房者而言，该出手时无需等待。而被寄予厚望的东莞楼市就7月前两周的成交情况来看并未让人眼前一亮，市场成交量平平的现状，不免让人意识到楼市传统淡季的来临。

据东莞中原战略研究中心不完全监测显示，近两周市场稍显平淡，市场主要以中小型暖场活动为主。除项目现场活

动外，近期个别楼盘通过抖音视频对项目进行宣传，吸引了不少眼球关注。

自7月以来，市场稍显平淡，本周市场来访、认购持续下滑，全市仅1个项目加推。而加推项目保利锦城，也只是小批量推出30套137m²4房，项目定价较前期开盘有所上涨。

据了解，虽然市场成交量表现一般，但商品房在本周新

增供应大幅回升，主要是因为光大山湖城及万科城市广场集中供应1507个车位；在住宅方面，本周共供应8.51万m²（756套），环比上涨15.5%，但整体处于年内中低位。其中，洋房供应量最大为宝安山水江南，供应了248套洋房，凯达华庭供应了186套洋房，其余项目供应量均在150套左右。值得注意的是，市面上本周商业公寓暂无供应。

合理定价去化率高

受调控政策的持续影响，开发商推货意愿下降，市场主要以顺卖签约为主，整体签约量仍显低迷。其中，住宅签约量最高的为光大山湖城，成交52套洋房，其余项目签约量均在30套左右。商业公寓方面，成交量最高的为寰宇汇金中心，成交39套。签约量有所回升，但整体仍显低迷。

虽然市场供应持续低迷，住宅网签量持续缩水，但是市场上一些项目合理定价，整体去化率较为喜人。上周春风格拉斯加推73套79-143平米的洋房，均价为16000元/m²。该项目毗邻松山湖片区，价格相对低洼，客户接受度较高继上次开盘即售罄，本次开发商继续乘势加推，客户置业热情仍较高，去货情况较为良好，整体去化率达61%。另外，位于长安的某全新开盘项目主推商

业公寓，整体去化率达73%。可见，长安镇属滨海湾新区，湾区规划利好即将出台，投资热度不断提升，该镇的项目受到客户的青睐；商业公寓“不限购，不限贷”，客户购房压力小，投资、自住均可；受湾区利好的影响，该片区未来发展潜力大，投资热度不断提升，部分客户选择跨区置业。

业内人士表示，当前市场，客户置业往往货比三家，精挑细选，对价格敏感度极高，参考同类竞品楼盘定价更为关键。目前，多重原因导致住宅供应不足，一方面体现在企业资金链因素放缓开发，行情不佳入市体量谨慎；另一方面，不少项目其他类别产品滞销，适当放缓洋房供应利于集中精力完成任务；再有，项目给首付款设限以缓解资金压力，刚需客户被拒之门外。

刚需最爱楼市淡季

虽说季节性因素只是楼市表现的一个方面，但是近几年楼市受政策的调控波动较大，季节性因素已经不像过去那么明显。而东莞楼市在近期表现相对稳定，对于刚需置业者来说，不失为一个适时入市的好时机。

笔者了解到，刚需置业者往往面临的最大问题就是首付。因此，购房者一定要根据自己的经济能力选择是否买房，买什么样的房。如果说目前自己的经济并不宽裕，那么就完全没有必要因为淡季就去买一套房子，这只是平白为自己添加过重的压力；而即便经济方面问题不大，在选择房源时也要尽可能的理性，一定要根据自身的情况，家庭的情况以及今后的发展规划，在这个基础上去购房才能让购

房行为成为一种理性的有益于生活工作的事情。

其次，选房在看房时千万要注意结合自身的需求，来指导和决定自己做出正确的购房决策，不要盲目冲动，要考虑自己及家人的工作实际、日常生活等。

此外，选择置业前要了解清楚开发企业、地段配套等。业内人士建议最好是考虑品牌开发商，因为这些品牌开发商相比其他的来说，在买房的时候会更靠谱、更放心，也能为购房者日后提供更好的生活居住体验，且楼盘的升值更能加分不少。同时，提醒刚需置业者不要因为淡季便宜或者一些虚大的广告就做出不理智的消费行为，购房置业要理性。

文/图 陈泽玲 邓宛玲

全市均价 16929 元/m²

笔者搜集整理发现，上周全市住宅成交均价16929元/m²，微涨1%。16个镇街房价上涨，上涨幅度最大的是黄江镇，均价为20596元/m²，环比上一周上涨了95%。长安、莞城、塘厦、谢岗镇继续无成交。

其中，2万元/m²以上镇街有5个，分别为凤岗、黄江、松山湖、南城、厚街；1.5万元/m²以

下镇街有8个，分别为虎门、中堂、横沥、东坑、常平、大朗、桥头、企石；其余六成镇街均价皆处于1.5万-2万元/m²之间。

在成交量上，全市住宅共成交724套，成交面积为8.54万m²，成交面积环比上涨14%，同比上涨21%。桥头镇以成交109套成为上周全市成交冠军，均价12147元/m²。其

余镇街皆不过50套，可见上周东莞楼市成交低迷。

上周东莞水乡片区和东部产业园区量价齐升，其中东部产业园区上周共成交2.86万m²，占全市成交面积三成，均价在13768元/m²。另外，城区片区、滨海片区、松山湖片区和临深片区成交量皆下跌。

桥头价格洼地受市场关注

如今楼市被观望的低气压笼罩着，中心城区的高房价让购房者中占比最多的“刚需族”望房兴叹。不过有许多改善型购房者也在密切注意其他片区楼市的变化，如东部产业园区等，并期待房价能有进一步的松动。

据东莞中原战略研究中心监测数据显示，本周商品房成交套数1518套，其中住宅成交1076套，环比上涨10.02%，成交均价17277元/m²，环比基本持平。继前两

周成交高位回落，本周签约量小幅回升，但整体仍处于年内中低位。究其原因，7月本为楼市淡季，且近期天气炎热，客户购房热情不高；同时受调控政策的影响，开发商推货意愿下降，市场以消化库存为主。

值得注意的是，本周洋房成交前两个项目均位于桥头，近年来随着东莞房价高涨，桥头作为东莞价格洼地，越来越受客户关注，市场热度较高。

阿尔金银行新股东大会召开

日前，阿尔金银行（JSC Altyn Bank）在阿拉木图召开第一届新股东大会。中信银行董事长李庆萍、哈萨克斯坦人民银行行长乌穆特·沙雅赫梅托娃、中国烟草总公司下属双维投资有限公司副总经理肖淑英作为三方股东代表参加本次会议。大会批准了阿尔金银行新的公司章程，选举产生

了阿尔金银行新一届董事会，并更改了银行名称等。这是“一带一路”首例银行收购案的新启航。

2018年4月，中信银行收购阿尔金银行50.1%的股份，双维公司收购9.9%的股份。李庆萍表示，收购阿尔金银行股份，符合中哈两国国家战略、中信集团战略及中信银行海外战略，并

提出了阿尔金银行下一步业务发展的构想。

一是践行国家战略。哈萨克斯坦是“丝绸之路经济带”境外首站，地缘意义重大。积极开展对哈投资，是践行两国领导人提出的“一带一路”倡议和“光明之路”计划的实际举措。二是落实中信集团战略。中信集团自2007年进入

哈市场，实施了原油、沥青等一批富有成效的合作项目。当前，中信集团积极响应国家战略号召，提出进一步加大对哈投资合作，已签约或已落地公路改造、环保、农业、“光明基金”等一批新的项目。作为中信集团最大子公司，中信银行选择入股阿尔金银行，就是要在中哈企业间构建金融服务

桥梁，打造综合金融服务平台。三是收购标的符合中信银行海外战略。李庆萍说“阿尔金银行前身为汇丰银行的分支机构，员工素质好，管理流程国际化程度高，近年来业务发展平衡、快速”，这将有助于中信银行收购后尽快实现人员、流程和业务的融合。

（周晓玲 杨广）

年内城轨六站通勤深圳

粤港澳大湾区的概念自提出以来，热度就从未消减。东莞被粤港澳大湾区两大核心城市广州、深圳所包夹，未来在湾区规划红利下，东莞的发展前景可期。

大湾区具有重要意义的前海自贸区，自挂牌成立以来发展高端产业，经过几年的发展，已初具规模。前海以北（东莞的滨海片区：沙田、虎门、厚街以及长安），正成为前海住宅配套的主要供应地，而滨海片区中虎门、长安、厚街都有较高的房价水平，置业沙田是目下性价比之选。

其中，沙田碧桂园位于前海以北，同时处于滨海湾新区、东莞港的经济腹地内，项目总占地面积18万m²，总建筑面积60万m²，规划总户数4619户的优质大盘，将满足前海、滨海湾新

区内人口的置业大讨。

沙田碧桂园项目地址就在东莞南特大桥边，广深沿江高速则从桥上穿过，途经广州、东莞、深圳三市，目前广深沿江高速沙田碧桂园项目路段已经通车，项目附近就设有高速出入口，距离约3公里，莞深自驾相当便捷。

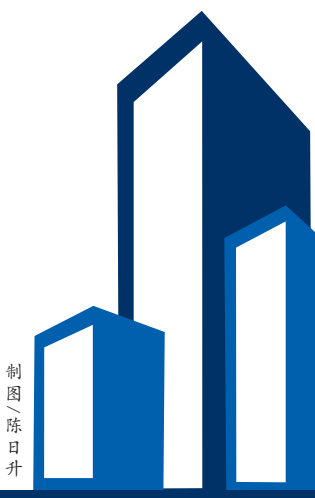
沙田碧桂园毗邻政府建设中的穗莞深城轨（在建中）旁，步行约700米至穗莞深城轨（在建中）沙田站，根据规划，从沙田站上车，仅6站即可直达深圳，8站到地铁宝安机场站，按照目前的建设进度，有望年内通车。另外，莞穗深城轨（在建中）作为连接珠三角城市群的经济交通大动脉，发车频率达到2.5分钟一班，乘车都不需要掐点，

方便通勤。

并且，沙田碧桂园处沙田滨江路旁，面朝东江，相当出色的观景位置，东江江面宽广，波澜壮阔，立于沙田碧桂园项目上可将东江美景尽收眼底。此外，东江沿岸也是休闲娱乐的不错选择，静可沿绿化栈道散步、泡咖啡馆；动可租快艇驰骋东江、近距离接触海警战艇，生活于此，丰富多彩。故而，沙田碧桂园打造的滨江洋房备受市场欢迎，一二期都得到市场的青睐。

随着粤港澳大湾区和滨江湾新区的不断发展，加之深圳用地饱和，沙田镇中心组团提供居住配套的优势将逐渐凸显。且沙田碧桂园目前周边也有不俗的交通和商业配套，不失为不错的置业选择。

（陈泽煌 杨文）



制图 陈日升



太平洋产险东莞分公司夏令营活动结束

7月21日，太平洋产险东莞分公司“专享赔”之“呵护你成长”夏令营活动隆重举行，16组客户家庭应邀参加。活动通过安全知识讲座、安全知识竞赛、亲子互动游戏、讲出你的故事等形式，向家长及孩子们传播安全知识，加强孩子的安全及自我保护意识，提高孩子们的避险防灾和自救能力。

为确保活动的顺利举行，太平洋产险东莞分公司通过官方微博进行了活动推广和宣传，吸引了大批客户的关注和咨询，最终16组家庭获得活动的参与资格。该分公司还结合活动特点为现场的小朋友准备了精美礼品，鼓励家长及小朋友积极参与到互动中来，以寓教于乐的方式，让孩子们

掌握最有效的安全防护措施。假期是学生安全事故的高发期，此次活动从保护儿童的角度出发，以公司现有平台为依托，为广大家长及孩子提供了一次高质量的安全知识培训，得到了家长和孩子们的一致认可。

为履行一家负责任的保险公司的社会责任，太平洋保险于2017年10月推出了“专享赔”服务品牌，作出了“小案省心赔、重客尊享赔”；“人伤心相伴、风控无忧伴”；“支持在身边、守护在身边”等服务承诺，此次“呵护你成长”活动即“专享赔”服务之“守护在身边”的具体落实。太平洋保险还将根据客户需求，持续推出一系列有温度的服务活动。

（周晓玲 周端 赵喜梅）