最近一段时间，东莞楼市很是热闹。不仅多个纯新盘抓住“中场”时间压哨入市，在售、待售楼盘也纷纷举办营销活动暖场蓄客，为下半年的开盘、加推等动作提前做铺垫。

在刚刚过去的端午节期间，就有美的招商东樾、招商雍华府、保利松湖和府等8个楼盘或正式开盘，或首开营销中心。这些项目销售均价范围在1.8万元/平方米—2.5万元/平方米，产品类型较为丰富，既有中小户型的刚需房源，也有改善型的高层或院墅。这其中个别楼盘售价有优势，这对于购房者而言不仅意味着选房空间更大，更意味着能用心仪的价位进行置业。

楼市“中场”压哨上市 多个楼盘冲量加推

文/图 陈泽煌

年中冲量 楼盘压轴“6月底”

6月末，东莞楼市热度随着气温的走高而上升，纯新盘一个接着一个开盘，包括石碣镇的美的招商东樾、万江区的中海十里溪境，寮步镇的源悦和茶山镇的金融街金悦府等，共计超2000套新房源面市。

而在上周（6月22日至28日）房企推货热情也显得热情非常，单周全市一手住宅新增供应就接近千套，光大松湖云台、唐商翰林府等10个楼盘新增预售。笔者从合富研究院了解到，上周东莞房企集中冲量，一手住宅网签约2376套，环比增长近七成，日均网签套数达到339套。其中，仅6月23日至25日这三天网签量（合计1240套）已接近高位网签水平，成交表现较为活跃。

据悉，上周东莞一手住宅新增供应主要分布于滨海片区和水乡片区。而从成交表现来看，临深片区则相对突出，例如片区内塘厦镇以御城花园项目为主，多盘为辅，维持区域成交引领全市；黄江镇中泰峰境和融创公园首府俩盘网签套数突破百套，共同支撑着临深楼市的销量领跑。

另外，笔者在走访中发现，上周有不少楼盘借“端午”主题推出营销活动。据不完全统计，端午节期间全市约有26个楼盘举办相关暖场活动，并有4家新盘新品齐推。其中，备受业内关注的美的招商东樾正式开盘，该项目凭地域优势在当天开盘即收效明显。另外，加推项目如首铸御峰华庭、招商雍华府及安联尚璟等热楼，推货节奏也更为紧凑，房企为在“中场”前压哨冲量丝毫没有松懈的意思。

“逐鹿”7月 千套房源将入市

笔者了解到，目前全市在售或待售楼盘共计将近180个，均价最低约1.3万元/平方米，最高约4.1万元/平方米，不同区域价格跨度较大，预计7月将有多个热门楼盘开放营销中心，新品房源也有超千套入市。

例如城区的华润·万象府目前已开放汇一城展厅，主力户型为约95平方米—143平方米三、四精装房，预计7月初开放营销中心并入市。华侨城云麓台预计7月中旬开盘，计划推出约90平方米—120平方米洋房。虎门君悦东方二期预计7月底开盘，将推约74平方米—109平方米精装房。东莞房企“领头羊”的万科地产也将在7月迎来3个纯新盘的营销中心开放，它们分别是长安镇的万科臻山府，将推约120平方米—140平方米洋房；大岭山镇的汉邦松湖半岛，主力户型为约75平方米—143平方米三、四房；寮步镇的万科金域东方，下来也将有约78平方米—120平方米刚需洋房面市。

此外，在上半年收官之际有6个项目“压哨”拿到预售证，分别是安联尚璟、美的招商东樾、首铸御峰华庭、招商雍华府、唐商翰林府及光大松湖云台。这些项目共计有697套商品房备案入市，货量主要集中在城区、水乡片区，“久旱逢甘霖”的谢岗镇楼市也终将迎来新项目。

业内人士认为，纯新盘向来是购房者和业内关注的焦点和热点，它们的集中入市，对于房企来说可能并不是“好事”，毕竟面临的竞争压力又增加了；但对于购房者来说这却是利好，因为这即意味着房源的选择更多，又促使房企不得不“以价换量”让利购房者，同时为赢得市场竞争，各大房企也将在建筑品质、社区风格、户型设计等方面下功夫，凸显自身特色，房源的品质也更加值得期待。

房住不炒 市场基调将维稳

从市场成交量及推货量不难看出，东莞楼市人气正在攀升，特别是房企“铆足劲”将主打新品集中推向市场，带动楼市快速升温，一场置业大戏在6月拉开了帷幕，着实让市民感受到了房地产市场的热度。

此前，也有一些不和谐的现象在东莞楼市上出现，例如某些房地产中介、自媒体和少数业主渲染房源紧张气氛，并联合恶意哄抬楼价、收“茶水费”等等。对此，东莞市住建局明确表示将坚持“房住不炒”的决策部署，除了加强对房地产市场和土地市场联动调控，下来大力将推动安居工程建设，并将对当前房地产市场出现的乱象坚决进行重拳整治，确保东莞房地产市场的平稳健康发展。

事实上，影响楼市热度的因素是多方面的，目前东莞市场除了受区域规划，还受地铁交通、区域商业综合体建设等影响。值得一提的是，笔者在和业内人士的沟通中，多位营销负责人均表示当前东莞楼市的热度主要是房企节奏太过统一，集中供货，这是将上半年因疫情限制业绩的影响降至最低的考虑。但在“房住不炒”的基调下，市场还是将以“稳”为主。

一位东莞楼市观察人士告诉笔者，由购房需求或换房需求引发的行情具有可持续性，因此，价格方面后续可能会有小幅反弹。对于下半年楼市走势，他表示稳房价一直是政策调控的目标，相关部门在调控手段及措施上也非常丰富，因此市场走势仍是“稳”字当头。

而对于刚需购房群体而言，还是要根据自身情况来选择合适的房子。石碣镇一楼盘营销总监徐先生建议，购房者在选购时，选择区域交通较为便利的楼盘，无论是对未来的升值还是工作的便利，相对来说将更有一定的保障。

楼市踩盘

万江楼市潜力无限

在东莞城区片区当中，万江的地理位置也较优越，近年来相继吸引了不少房企的进驻，目前万江已有万科、保利、华侨城、中海、世茂多家开发商进驻。在2019年万江推出3宗地，均被大品牌房企拿下，目前所有均在动工建设中，其中，中海十里溪境于今年5月份入市，天健万江花园于今年3月份举行了开工典礼，保利天际花园预计下半年面市，2020年的万江楼市发展可谓是潜力无限。近日，笔者走进该区域的中海十里溪境和信鸿御江东岸等楼盘一探究竟。

中海十里溪境

近日，笔者来到位于万江的中海十里溪境，营销中心的整体设计别具一格，吸睛十足。现场人气较旺，不少市民在选购房子，随处可见销售员忙碌的身影。有些看房者等了好一会儿，才有销售员过来带其看房。在沙盘区域，销售员介绍，中海十里溪境是今年的纯新楼盘，目前在售的是3栋、5栋，主推93平方米-113平方米的精装修洋房，113平方米的产品已售完，只剩93平方米的产品，均价每平方米在30000元-33000元之间。

在销售员的引领下，看完沙盘之后，经过一个走廊，走廊两边都是关于“中海”这家公司的介绍，接着观看了一个中海十里溪境的宣传视频，然后进入负一楼的儿童乐园场地，最后来到93平方米的样板房。此样板房为紧凑型的三房两厅两卫，整体户型方正，采光度良好，空间布局合理，做到了干湿分离、动静分离，客厅、卧室、卫生间和厨房等主要功能间的尺寸以及比例比较合理，整体看起来比较舒适。

在现场看房的廖女士表示，她很早就关注这个楼盘了，楼盘的地理位置不错，交通便利，附近有很多公交车，以后自驾或者坐公交都方便，项目周边有拔蛟窝幼儿园，万江第二中学、黄冈理想中学、万江石美学校、万江中学、石美小学等学校，完全能够满足孩子的上学需求；还有华南MALL，嘉荣购物广场等商场，还有万江医院、东莞市人民医院，东莞银行、中国建设银行等生活配套设施，“以后住在这，日常生活需求还是能够满足，所以我很中意此楼盘。”

据悉，中海地产是一家央企开发商，于2016年3月通过并融中信入驻东莞，并于2018年、2019年成功开发了中海·云麓公馆和中海·莞府。中海·十里溪境是中海于万江开发的主城区第二大项目，共规划6栋，20层-31层，主力户型为93平方米三房两厅两卫、113平方米四房两厅两卫。

信鸿御江东岸

在东莞江滨体育公园附近，市民可以看到一个在建的楼盘，总共4栋，一字排开，这就是信鸿御江东岸。

这个楼盘怎么样呢？销售员介绍，信鸿御江东岸，位于东江大道旁。临近东莞市滨江体育公园，是东莞城央交通核心板块地位，交通便利。周边有鸿福、汇一城、国贸、东江之星几大繁华商圈；学校、医疗、休闲、运动配套完善。御江东岸的洋房户型为信鸿经典户型，约95㎡三室两厅两卫、约120㎡四室两厅两卫，南北通透、户型方正、使用率高，户户望江。目前3栋即将开售，价格尚未定下来。

来自广西的叶小姐在东莞生活10年了，虽然已有两套三居室的房子，但她一直想买一套能看到江景的房子，前段时间，她终于如愿以偿了。叶小姐说，今年4月份，她到御江东岸看房，当场就购买了一套120平方米的四房，“我买这里的房子，完全是因为这个项目与东江只隔着一条马路，买一套高层的房子，就可以天天看江景了，晚上到江边散步也很方便。”

家住万江的陈先生表示，这个项目的位置不错，临近滨江体育公园和市民艺术中心，附近有东江之星、华南MALL等商场，能够满足年轻人购物休闲娱乐的生活需求，其次周边有上东幼儿园、东莞市南城区阳光第二小学等学校，未来孩子上学也方便。但是小区很小，才4栋楼，均价每平方米要三万多，这个价格可以在麻涌买一套别墅了，另外项目离地铁稍远，不如东江之星。

业内人士表示，随着城市发展，品牌开发商越来越关注万江区域，纷纷入驻该区域，越来越多市民选择在万江置业。今年，万江的土拍市场依旧火热，一宗2.7万平方米商住地经过58家房企的激烈竞价后，最终由世茂以16.3亿元夺下，楼面价破1.8万元/㎡，仅次于天健项目楼面价。地块的成交，未来将拉动房价上涨，该地区升值潜力较大。

我和我的招行

——感动与成长，东莞招行16载的那些人、那些事（系列报道五）

今年是招商银行东莞分行成立16周年。十几年的经营、稳扎稳打，秉承服务为先，不断顺应形势，寻求突破，为广大客户提供金融保障。东莞招行也从一开始的几十个人成长为一千多人的专业队伍，越来越多的招行人在这里学习成长、收获感动，在岁月变迁里，在服务客户的过程中，见证着招商银行东莞分行的发展、壮大。我们也邀请了一批招行人，邀请他们从个人角度讲述与招行的故事，通过他们来认识这个注重服务、带着创新基因的股份制银行。

难忘的派驻之旅

招商银行东莞分行 刘少斌

2017年8月，我作为审贷官被派驻战略客户部专职审查战略客户授信业务。作为分行资产业务龙头部门，战略客户部项目多、金额大、时效急、情况复杂、专业要求高，我必须快速调整和适应，投入到战斗当中：每天审资料、查公告、搜行研、码报告，烧脑且充实；走访客户、项目调研、方案设计、疑难解决，始终保持与经营团队沟通零障碍、零时延；

10个月的派驻，每每想起，仍难舍难忘，内蒙古、宁夏、湖北、福建，下煤矿、踏草原……一次又一次说走就走的旅程，让我的视野更加开阔。一次又一次看着团队为客户的需求奔走、努力，项目的抽丝剥茧、开放求真，让我明白何为心无旁骛、专业专注。在工作中，我也在不断提醒自己审批是一份责任，要求自己尽调更扎实、服务更贴心。

很幸运能有这么一段美妙的派驻之旅，不仅让我深刻领略到招行人追求卓越、坚韧不拔的精神，也让我对工作和生活有了新的认识。

招商银行东莞分行 陈树良

2012年冬，感受着校园生活的最后余温，怀揣着对社会的无限憧憬，我与招商银行东莞分行签订了迈入社会的第一份“职业契约”，成为了一名招行人，正式翻开了社会大学的新篇章。光阴似箭，恍如一瞬间，我便在招行度过了职业生涯的首个“七年”。

2020年，突如其来的新冠肺炎疫情，高速发展的经济社会被迫按下了暂停键。今年2月，正是新冠肺炎疫情的爆发窗口期，恰逢2020年度的东莞市社保基金招投标工作正紧密开展。由于疫情原因，日常工作受到一定影响，今年度的社保基金招投标工作时间显得尤为紧迫。面对挑战，我按捺下内心的一丝慌乱，与部门专项小组一同迅速行动，与时间赛跑，紧锣密鼓地筹备标书的准备工作。

待完成所有的准备工作时，已经快是晚上十二点了。假期的夜晚，办公室显得格外的宁静，凌晨零点的办公大楼，吹来阵阵微凉的夜风，拂过脸颊。回想起来，彼时的疲惫辛酸，在此刻尽是化为了满腔感动。招行就是如此神奇的一个地方，每天都在书写着各种平凡中的“小故事”。

七年一瞬，我还是从前那个少年，秉着初心，在招行阔步前行。

招商银行东莞分行 刘进辉

三年前，总行“雏鹰计划”启动，我报了名，从深圳来到东莞，开启了和招商银行东莞分行的缘分。三年后，我已深深地爱上了东莞分行，爱上东莞分行信息技术部这个团队。

近几年，随着招行金融科技战略的不断推进，分行行领导高度重视，整个分行的科技创新氛围非常浓厚，信息技术部从原来主要负责运维的“网管”，迅速转变为运维保障与开发并驾齐驱的复合型团队。

2018年初，分行信息技术部接到了开发代发分析系统的任务。这个项目开发的难度远比想象中大，所以，我们成立了“0309工作坊”项目小组，进行“铁三角”作业。项目小组几乎每天下班后，都要在不足8平方米的会议室热烈讨论，不断了解清楚各方的需求。在项目小组进入数据建模阶段时，遇到了新的难题。我们找到了总行大数据实验室，在总行的帮助下，项目组建立了共计140多项指标的数据模型。在软件开发阶段，根据项目特点，我们采用了敏捷开发方法，小步快跑，不断迭代，5月中旬系统正式上线，最终圆满地完成了任务。我相信“0309工作坊”的小伙伴们一定不会忘了我们一起奋斗的那段日子吧。

未来，招行将不断地探索数字化转型，促进金融与科技的进一步结合，作为一位IT男，我也将尽力在这里发挥所长，实现自身价值，为招行、为客户贡献出自己的力量。

工银瑞信高质量成长首募120亿元

今年基金发行市场的热度高企，尤其是明星基金经理表现出超强的“带货能力”，多只百亿基金闪现。近日，提前结束募集的工银瑞信高质量成长混合基金公告成立，以120亿元的募集规模成为年内第8只百亿级主动权益基金，工银瑞信也成为行业第5家旗下主动管理的权益类基金首发便晋级“百亿军团”的基金公司。该基金成立日为6月18日，合计募集金额达到119.9亿元，有效认购户数达12.2万户。据Wind数据显示，该基金不仅是今年新基金发行市场排名第5大的主动权益基金，并且是今年以来较少有的认购户数超10万户的新基金。

工银高质量成长混合聚焦于经济转型中的高质量成长投资机会，由具备23年从业经验的TMT大咖张继圣和擅长大消费挖掘的金牛基金经理袁芳共同执掌。据悉，袁芳和张继圣均为“实力派”干将，CP组合在行业中亦属于“顶级配置”。其中袁芳现任工银瑞信研究部大消费研究团队负责人，拥有13年证券从业经验，擅长大消费和科技行业的研究和投资，投资风格均衡，市场应对能力强。张继圣作为拥有超20年从业经验的老将，擅长TMT投资研究，投资理念的核心是追求成长，风格上侧重行业趋势、周期成长、平衡布局。

对于工银高质量成长混合的投资策略，袁芳和张继圣表示，将重点关注和布局5G、云计算、高端机械设备、半导体、AI、新能源汽车、工业互联网、消费性电子等潜力赛道，以敬畏之心砥砺前行，与中国优秀企业共成长，共同分享中国经济高质量发展红利。

（陶丽蓉 杨广）

广发信用卡在东莞地区发卡量突破270万张

6月30日，广发银行东莞分行信用卡迎来重要时刻，广发信用卡在东莞地区累计发卡量突破270万张！

1995年，广发银行率先在全国发行了首张标准信用卡，并于同年入驻东莞市场。据统计，东莞市目前常住人口规模约为850万，而广发信用卡的发卡量已达270万张，市场占比高居榜首。东莞地区信用卡业务的相关负责人表示，这是广发信用卡多年来深耕客户需求，不断完善产品服务，多措并举提升客户服务体验的成果。

服务莞邑25年来，广发信用卡一直致力于为用户打造安全便民支付消费体系，陆续推出多款车主卡、航空联名卡、银联钻石卡/Visa无限钻石卡、里程黑卡等拳头产品，持续在产品丰富度和权益优越度上极大满足不同客户群的个性化消费需求。在发卡方式上，广发银行更是实现了从传统纸质表申办到实时在线申请领用的演变，真正实现信用卡办理流程的“读秒”级效率，全方位为客户提供“即办、即享、即惠”的科技体验。

在东莞民盈国贸城、第一国际、万达广场等各大商圈，广发信用卡的合作商户随处可见。截至目前，广发信用卡在东莞地区优惠商户超千家，覆盖8个优质商圈、500余家品牌、1000多个门店。同时，“发现精彩”APP全面推出“超级广发日”和“城市之心”等大型线上活动以及大牌周五5折、天天优惠和积分兑换等知名活动。多方位为持卡人带来涵盖衣食住行、吃喝玩乐等多方面的优质体验，广发信用卡已成为东莞地区消费金融领域的最佳选择之一。

下阶段，广发信用卡将继续以用户为中心，以科技驱动发展，聚焦用户吃、喝、玩、乐等生活消费场景，持续提升用户服务水准，全力优化市民的信用消费高品质体验，为“湾区都市 品质东莞”不断贡献新的力量。

（周晓玲 杨广）