

组团“拼演技” 培训学“假谈”

报价330万的房子,被中介忽悠以290万元出售

上海的张先生最近很郁闷:他出售一套房子,在A中介挂牌3个月无人问津,但在B中介挂牌不久就迎来好几拨看房者。不过,这些看房者对社区配套以及房屋情况十分挑剔,大谈房价太高。偶然中,张先生发现这些看房者竟是由房产中介员工“客串”扮演的。

记者近期调查发现,在二手房交易市场,“假谈”已成为不少中介机构促成交易的手段,有的机构还专门培训“假谈”技巧。

专业“假谈”团 频现二手房市场

为了置换房屋,张先生9月份将一套位于闵行区的81平方米住宅在附近中介门店挂牌出售。由于近期上海二手房市场交易低迷,1个月几乎无人问津。为了增加客户,心急的他将房屋信息挂到“58同城”等网站。

“一家中介的业务员看到信息后,声称手上有刚需客户想买这个小区的房子。此后,他连续带了好几组客户来看房,都无一例外地格外挑剔房子、小区的问题,拼命压价。我报价330万元,他们还价270万元。”在中介不断劝说下,张先生的心理防线终于崩溃,被说服以290万元出售。

但是,在房地产交易中心过户时,张先生惊讶地发现,一个正帮购房者排队办理手续的业务员很面熟,然后记起来是一位曾经的“看房者”。几经追问,这位业务员不得不承认,自己是该中介公司其他门店的员工,上次是“友情帮忙”,还称“这是为了拿到独家房源提升业绩的‘营销技巧’”。

随后,张先生发现同小区一套各方面条件不如自家的

房子,被另一家中介卖了300万元。

段和段律师事务所合伙人汤谈宁律师披露了另外一种中介投机炒房的案例:有的中介先用“假谈”方式不断打击房主心理预期,从而以较低价格“网签”锁定房源。然后继续寻找下家高卖,取消之前的网签,签署新的合同完成房屋过户。“这种纠纷案日益增加。”汤谈宁说。

根据中国消费者协会公布的数据,今年前三季度受理投诉中,“房屋中介”类中“假冒”案例明显增加。

“假谈”被制作成 培训课件

一位资深中介行业人士告诉记者,“假谈”现象从2017年开始愈演愈烈,进入今年四季度以来,很多中介都使用“假谈”手段促成交易。一位中介员工称,“在热门区域,流通性比较好的小区,我们这么操作的房源占比近九成。”

记者调查发现,不少中介机构的上岗培训内容都增加了“假谈”技巧训练。房屋挂牌后,中介组织员工冒充购房者与房东接触,意在通过虚假

谈判,降低房东的心理预期以获取低价房源,然后促成交易快速跑量;另一方面,“假谈团”也在“攻陷”购房者心理,如故意扮演竞争者,营造房不愁卖气氛,让购房者迅速下定决心。

记者获得的某中介公司的一份《假谈标准化》课件显示,该企业要求员工筛选区域内重点“假谈”房源,制定“假谈”标准化流程,向上级汇报每次“假谈”的成果。课件显示,该中介不仅要求员工用事先准备好的话术降低房东戒备心理,还要求员工在“假谈”过程中细化分工,通过上演“无间道”“刻意多次往返、做足辛苦度”等手段获得房东或购房客户信任,签下独家房源、低价房源。整个过程可谓戏份十足。

“刚开始培训我们也不太习惯,但为了业绩只能苦练演技。‘身经百战’之后,团队分工已经明确,大家都已进入角色,配合娴熟,一般买房人很难察觉我们在演戏。”一位入行不久的中介业务员说。

应重罚交易过程中的 弄虚作假

针对部分城市出现的“假谈”现象,专家建议监管部门应进一步加强监管,严查补充协议等买卖附加条款,整顿二手房市场秩序。

易居智库研究总监严跃进认为,中介“假谈”扰乱二手房市场交易秩序,违反职业操守,助长行业不正之风。一旦查实,监管部门应予以重罚。

业内人士表示,企业要坚决倡导诚信经营理念才能可持续发展。中介机构应通过系统化的培训提升经纪人的专业水平,通过信用分和红黄线制度提升经纪人作业的合规性。中介机构要加强管理,不仅要管经纪人做什么,还要管他们不能做什么。

“中介机构应明确‘透明交易、签三方约、不吃差价’,通过优质服务提高市场竞争力。此外,应加大对消费者投诉信息的公布力度,曝光不合规的企业和经纪人。”上海市房地产经纪行业协会常务副会长陈亮说。

汤谈宁律师建议,各地应对二手房交易流程进一步完善,例如,针对双方签署买卖合同后再签署的各类“补充协议”加强监管。 据新华社

应用区块链,破题产业互联网

招商银行首个基于区块链的产业互联网项目成功上线

本报记者 张棋

金融科技创新 银企合作深度融合

中建电子商务有限责任公司(简称中建电商)是招商银行总行战略客户中国建筑的成员企业,“云筑网”是中建电商在中建集采平台的基础上,依托中国建筑的庞大稳定采购需求打造的集电子化招标、在线交易、物流整合、供应链融资于一体的建筑行业物资采购领域产业互联网应用平台。

在招商银行总行的持续指导和推动下,招商银行济南分行通过与中建电商近3年的业务合作,实现了总分联动模式下总行战略客户的纵深经营。截至目前,济南分行通过云筑网平台为中建各局公司供应商发放供应链融资突破800笔,累计发放额突破20亿元,服务核心供应商120余户。随着业务合作的不断深入,该行已成为云筑网供应链金融的主要业务合作银行。

2018年年初,招商银行济南分行与中建电商围绕产业互联网的最新变化和发展趋势,进行了多次富有成效的探讨,就下一步如何在产业链上深耕细作达成共识。3月,双方开展了招投标的线上B2B支付业务,合作领域由供应链金融进一步拓宽到集团采购的全面合作;5月,云筑网、中建某局与济南分行实行产业工人劳务

近日,招商银行首个基于区块链的产业互联网协作平台成功上线,这也标志着招商银行应用区块链技术探索破题产业互联网迈出坚实一步,通过与中建电商强强联手,共建产业互联网新生态。



代发业务合作试点,在济南、无锡、常熟等地成功落地,实现了由B端向C端的延伸;时至今日,又将区块链技术应用于产业供应链,成功上线了招行首个基于区块链技术的产业互联网协作平台,双方在采购、结算、融资等流程深度融合,借力招行金融科技创新基金,打造了更加高效便捷的产业互联网全新生态。

区块链应用于融资场景 破解业务协同痛点

基于区块链的产业互联网协作平台方案依托招商银行自主研发的金融协同解决方案,将区块链技术垂直应用于供应链融资场景,实现银企间应收账款融资过程全流程链上协同。解决融资过程中的贸易背景真实性问题,同时提供更为开放、高效、可信、可审计的协同机制。

中建集团供应商在中建电商“云筑网”平台完成招标、签约、订单等采购流程后,即可同步将供销资料存证至协作平台。当供应商

需要进行应收账款融资时,在协作平台上向银行提交融资申请,智能合约自动勾链存证信息,为融资银行提供完整可靠的审贷资料。融资审核通过后,银行将放款信息链上回复给供应商。融资到期后,供应商通过协作平台完成融资还款过程。该业务模式的落地,为招商银行未来供应链金融业务中基于贸易背景真实性的探索积累了成熟的经验,也为未来基于区块链场景下的交易确权模式进行了有效的探索,进一步打开了产业供应链的业务蓝海。

今年10月31日,招商银行携手中建电商联合发布基于区块链的产业互联网协作平台。平台首期聚焦产业供应链融资场景,为中建集团直属局公司、子公司以及供应商间的供销账款提供付款代理融资支持。平台上线次日即完成357笔供销资料存证交易,以及2.05亿元的付款代理融资申请交易。

产业区块链协同平台成功投产后,平台的运营与应用两套体系也同步向所有金融机构开放。其中,平台分布式部署在公有云平台上,便于合作运营方快速参与,协作运营。而平台通过开放互联网为应用方提供快捷的接入方式。同时,平台提供创新的可编辑协同机制,可为应用方提供便利快捷的应用定制模式,支持各种金融协同场景上链运营,通过“可信联接、数据透明共享、可靠仲裁”等区块链创新优势,解决银企协同过程中的业务痛点。