

组团拼“演技” 培训学“假谈”

——二手房市场频现中介乱象

H房·热点

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

记者调查发现，近期，为促成交，中介安排的专业“假谈”团频频在二手房市场现身，有中介组织员工冒充购房者上门，通过“假谈”降低房东价格预期。

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。为了增加客群，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淡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。”汤淡宁说。

“假谈”被制作成培训课件

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。

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。”



针对潜在的购房者，房产中介煞费苦心地频繁安排“假谈”，反复用“房贷政策即将松动，还掉贷款可算首套，马上会有一波置换潮”“现在是抄底最佳时机”“这套房也有别的客户看中，出价比你高”等话术诱其“上钩”。

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”购房客群心理，如故意扮演竞争者，营造房源不愁卖气氛，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。

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。

(据新华社电)

别墅 样板间



热线：68581005 68581006
地址：海口市珠江广场帝都大厦11楼

样板房里有门道

样板房装修得好，不等于您的房子一定能装修得好。因为样板房是装修公司展示给客户看的成品，没有展示出其背后的工艺流程。

当然，凡事不可一概而论。样板间的功能是展示装修公司的工艺水准，比如铺砖是否平整对称、油漆是否饱满均匀，木制作的精细程度和大理石、地脚线等线条收口等细节。但是，装修前不能只看样板间。您一定要请装修公司提供多套在建工程，进行实地考察，一对一定进行对比。

装修前，业主要多查看几处正在施工的工地和已完工马上要验收的住宅，综合考察装修公司的整体设计水平，了解施工队的管理水平和工艺水平。

本栏目鸣谢海南华浔品味的大力支持



广告联系

李亚丹 13976077158

汽车周刊 | WEEKLY

上海临港打造世界级新能源汽车产业集群



作为上海全球科创中心主体承载区的临港地区，正在全力引进先进制造业项目。近日，临港与中国铝业集团、中国交通通信信息中心、中科院工程热物理研究所等11家大型央企、科研院所等签约，加速打造高质量发展的新引擎。

新能源汽车和燃气轮机，是临港此次产业项目签约的重点方向。在新能源汽车领域，临港地区携手中国铝业集团、中国交通通信信息中心、上海

联手，开展系列微型燃气轮机的研发与制造，补上燃气轮机产业化的短板。

位于长江和东海交汇处的临港地区，始终坚持“高端制造、智能制造、自主制造”的导向，是上海先进制造业发展的主阵地。今年8月，瞄准工业控制等领域的芯片需求，中国电子信息产业集团旗下积塔半导体有限公司特色工艺生产线项目在临港地区开工。今年10月，上海有史以来最大的外资制造业项目——特斯拉上海超级工厂在临港地区实质性落地。

燃气轮机被称为“动力之花”、“制造业皇冠明珠”。临港与中科院工程热物理研究所合作，推动高效低碳燃气轮机实验装置的落地，培养核心人才，推动关键技术国产化；与新奥能源

超长续航 智酷魅力 元EV360海南环岛挑战赛结束



11月28日—29日，比亚迪在海南举行元EV360环岛挑战赛活动。近20位媒体人士，在这场智能纯电环岛之旅中，感受到比亚迪元EV360的超长续航和智酷产品魅力。

此次环岛挑战赛为期2天，从海口出发沿西线，到达三亚，最后再从东线返回，全程约700公里。元EV360凭借卓越的品质和独特的产品魅力，为用户提供良好的驾驶体验。

比亚迪在电池安全、动力系统、底盘调校等领域都有深厚的技术实力。元EV360应用全新三元锂电池，综合工况续航达到305公里，完全可以满足人们日常的代步、通勤需求。车辆搭载了电池智能温控管理系统，配备电池液冷、

电池加热功能，不论严寒酷暑都能进行智能管控，保证电池稳定安全以及高效率充放电，保障用户全天候、全地域出行的多元化需求。

此外，元EV360拥有极速充电功能，使用40kW快充桩，30分钟可完成80%充电，1.1小时可充满。以海南省每度电1元计算，元EV360每公里电费仅需1毛2分钱。

在动力性能上，元EV360有高、低功率两个版本。底盘由原奔驰调校专家汉斯亲自带队调校，让用户在享受舒适体验之余，也能享受到赛车级的驾控体验。

作为比亚迪纯电矩阵的又一重磅产品，元EV360凭借卓越的品质和独特的产品魅力，为用户提供良好的驾驶体验。本次挑战赛中，元EV360的精彩表现也打消了许多消费者对新能源车的顾虑。目前，在小型SUV新能源汽车领域，比亚迪元EV360在性能、续航、充电的表现都是当之无愧的佼佼者。

(广文)

与第八代凯美瑞一起出发 寻找海南最美沿海公路



路途中，怎么少得了音乐的陪伴？第八代凯美瑞搭载的是世界闻名的JBL高端音响系统，一共有9只扬声器。这套音响系统具有高科技音源修复技术，为听众带来高品质的音效。听着歌，笔者深切感受到，公路旅行和音乐果然是分不开的绝配。

途中，我们打开窗户去呼吸海的味道。从万宁石梅湾出发，路上远远就能窥见神州半岛。经过万宁市东澳镇后，我们走错了方向，只好重新

设置导航系统。第八代凯美瑞配置的三屏联动系统是丰田中国车型首次搭载，包括7英寸彩色仪表盘显示屏，8英寸彩色中控触控显示屏（带车载语音导航系统）和10英寸平视显示系统，让驾驶员能清晰看到导航路线和车辆行驶状况。

太阳越升越高，今天的天气很好。凯美瑞的前排座椅有通风的功能，车窗玻璃是防紫外线玻璃，侧窗和后窗都装有电动遮阳帘，加上三区独立空调吹出来的冷气，让人在午后

也能舒服享受旅程。

从东澳镇到滨海旅游公路的路途并不平坦，但是第八代凯美瑞行驶的静谧感很好，底盘滤震效果极强。看来凯美瑞质感的提升不仅仅体现在外观和内饰上，在操控性能上也有质的飞跃。

湿润的海风和开阔的视野提醒我们，滨海旅游公路到了。在这段美丽的海南沿海公路上，我们从路的这一头开到7.5公里外的另一头，用眼睛记录下途中的一切美景。

在石梅湾至万宁大花角路段，田园、河流、内海、山岭、大海、沙滩等风光令人应接不暇。我们在这里停下，俯瞰海天一线的世间秘境，有小船浮游于海浪之上，婀娜椰树在沙滩上沐浴着柔和的阳光。水暖沙白滩平，椰风拂面，车在路上行，人在画中游。

在旅行的寻找过程中，你会慢慢发现旅行的意义。追着风，美景尽收眼底，在凯美瑞的陪伴下，我们将继续追逐远方。

(广文)



广告联系

林明岳 15109805678