

中国机械制造工艺协会走进株洲·中国动力谷系列活动举行 聚焦智能制造 推动绿色发展

11月20日至22日,2018年全国机电企业工艺年会暨中国机械制造工艺协会走进株洲·中国动力谷活动举行。中国工程院院士谭建荣、王振国、丁荣军等300余位机械制造领域的院士、专家、企业家参加活动。市委书记、市人大常委会主任毛腾飞会见了来株嘉宾。市委副书记王洪斌参加活动并致辞。活动期间,还举行了我市专场招商推介会。副市长黄芳作市情推介。

据悉,本次系列活动主题为“聚焦智能制造,推动绿色发展”,主要内容包括:院士主题报告、株洲市情推介、机械工程领域学术交流、调研考察株洲·中国动力谷企业等。主题报告会及学术交流中,浙江大学谭建荣院士作了题为《精益生产与绿色制造,关键技术与发展趋势》的报告,其他与会院士、专家等作了专题报告。

在株考察时,各位院士、专家、企业家考察参观了中车株机公司、芦淞通用航空机场、北汽汽车株洲分公司、

市规划展览馆、中国动力谷展示中心等。他们充分肯定株洲·中国动力谷的建设成绩,认为株洲充分发挥轨道交通、航空、新能源汽车三大动力产业优势,不断推进现代化产业体系建设的做法,必将有力促进株洲工业向智能制造、绿色发展转型,推进株洲经济社会高质量发展。

活动期间,毛腾飞介绍了株洲经济社会发展情况。他说,株洲是一方干事创业的热土,当前正依托轨道交通、航空、新能源汽车三大动力产业,全力打造中国动力谷,一批院士、专家陆续进驻株洲,一批企业相继落户株洲并快速发展壮大,发展的来势看好。真诚邀请各位院士、专家、企业家多走进株洲、考察株洲、投资株洲,株洲将竭诚为大家提供最优质的服务,为企业发展提供良好的环境。

本次活动由市经信委、市科协、中国动力谷驻上海招商联络处等共同组织和邀约。活动前及活动中,驻上



▲活动现场

海招商联络处工作人员及时对接了中国第一汽车集团有限公司、广西玉柴股份有限公司、南京数控机床有限公司等20余家企业,与不少企业达成了合作意向。

(通讯员 谭红 图/文)

天元区湘银社区孝·爱传承教育中心成立 幼儿园课堂开进养老中心 用陪伴促成长,传承孝爱



▲心怡养老湘银社区康复中心内,老人们在教小朋友包饺子

通讯员供图

北爱尔兰姑娘爱上醴瓷 漂洋过海带它回乡办展



◀Ellen在自己的工作室内

通讯员供图

本报讯(记者 肖捷 通讯员 凌艳芳)近日,一位北爱尔兰艺术家在参加醴陵瓷博会后,回国开办了个人展览,重点展出了醴陵瓷,还写了一篇“醴陵之旅”的文章向世界推荐醴瓷。

前不久,醴陵市举办了2018年中国湖南国际旅游节暨中国(醴陵)国际陶瓷产业博览会,吸引了来自31个国家和地区的90多家(位)陶瓷企业和大师参加,最有“国际范”的北爱尔兰艺术家Ellen就是其中一个。

据了解,Ellen是北爱尔兰当地知名的陶瓷艺术家,她擅长运用纹理和色彩,将更精细的自然细节融入到作品创作中,以增强作品的自然美。

在本届醴陵瓷博会,她带来了84件作品参展。“听到能来参加醴陵瓷博会这一消息,真的好开心,好激动。”Ellen在接受外媒采访时说道。本月初,Ellen受北爱尔兰纽敦纳兹旅游文化中心邀请,举办了以“醴陵之旅”为主题的小型个展。展览不仅展示了Ellen的个人作品,还展示了她从醴陵买回去的陶瓷精品。“我非常喜欢醴陵的陶瓷,把醴陵陶瓷放在个人展上,是想让大家对它有更多的了解。”Ellen在个人展序文中说。

现在,醴陵瓷器已享誉国内外。甚至,一些外国朋友看到醴陵陶瓷后,觉得制作精美,很是欣赏,便自觉为醴陵瓷器当起了“义务”宣传员。

芦淞城管“开放日” 小学生体验城市管理

本报讯(记者 伍靖雯 通讯员 周洲 柳琼露)昨日,芦淞区城管局举行“城管开放体验日”活动,54名来自何家坳枫溪学校的孩子们走进该局的监督指挥中心,了解城市管理运行全程。

除了向孩子们介绍城市管理工作运行的全流程,芦淞区城管局的工作人员,还结合当下防

治非洲猪瘟重点工作,为孩子们讲述漏水油的来源、做工以及我市城管部门的防治举措,鼓励孩子们对校园周边“三无”摊点说“不”。

目前,芦淞区城管局执法大队与区交警大队联合执法,已劝导违规运输泔水车辆55台次,批评教育违规运输车主51人,并对5台违规运输车辆开出行政处罚单。

专业“假谈”团频现二手房市场 中介员工“客串”扮演看房者 意在通过虚假谈判,降低房东的心理预期以获取低价房源

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。

案例

看房者竟是房产中介员工扮演的

记者调查发现,近期,为促成交易,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。

分析

中介用“假谈”方式打击房主心理预期

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。

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,马上会出现一波置换潮”“现在是抄底最佳时机”“这套房产有别的客户看中,出价比你高”等话术诱其“上钩”。



调查

“假谈”竟然被制作成培训课件

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。

专家

监管部门应重罚“假谈”现象

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。

短评

前有万科高喊“活下去”,后有房企雇人排队抢房,这一些营销方案,也是房企在如今市场条件下,不得不做出的选择。

不仅是新房市场,二手房市场也交易困难,不少中介公司关门、倒闭,不少中介人员辞职,为了生存下去,中介公司也不得不改变营销套路。在二手房交易市场,中介学了一种叫做“假谈”的营销策略,甚至还有机构专门培训“假谈”技巧。

如今楼市冷清,房子确实不好卖,为了营造出房子依然有人抢购的现象,房企便出了这些营销策略。

以上事例都可以说明,如今市场套路很多,购房需谨慎,无论是一手房市场还是二手房市场,对于购房者来说,一定要擦亮眼睛。

(据新华社)