简化放宽准入 支持养老机构规模化发展

文/新华社记者 田晓航

11月28日召开的国务院常务会议提出,鼓励地方多渠道解决养老服务有效供给不足问题,简化和放宽准入,支持各类所有制养老机构规模化、连锁化发展,大力发展居家社区养老服务。专家表示,围绕我国养老服务供给不足、质量不高的问题,各项政策将有利于打破养老服务业发展瓶颈,促进养老服务供给大规模增加和服务质量改善。

近年来,我国养老服务业快速发展,养老服务供给总量不断增加。民政部数据显示,截至2017年底,全国各类养老服务机构和设施约15.5万个,比上年增长10.6%;各类养老床位合计744.8万张,比上年增长2%。

然而,当前我国养老服务市场供需不平衡矛盾仍然存在,尤其是养老服务机构发展面临缺乏启动资金、用地等瓶颈问题,制约了养老服务的多样化、多层次供给。

会议指出,适应庞大老年群体多样化多层次养老需求,促进养老服务增加供给、改善质量,是践行以人民为中心的发展思想、保障改善民生的重要举措,也有利于扩大就业、提升服务业水平。

当前,我国养老服务机构中,政府和市场责任边界不够清晰,公办养老机构市场挤占效应突出。

为此,会议提出,简化和放宽准入,支持各类所有制养老机构规模化、连锁化发展,发挥公办养老机构兜底保障作用。中国老龄科学研究中心副主任党俊武认为,此举进一步明确了政府责任和市场"发力"的界限,在强调公办养老机构兜底保障作用的基础上,调动社会力量积极性,激发民办养老机构活力,将有效扩大养老服务市场供给。

国家卫生健康委员会党组成员、全国老龄办常务副主任王建军介绍,我国民办养老机构占比仅为四成,企业和社会组织参与养老服务业发展面临的"玻璃门"现象依然存在,投资积极性受到抑制。

为破除社会力量参与养老服务的资金和用地瓶颈,会议提出,对从事养老服务并符合条件的个人和小微企业给予创业担保贷款支持。完善养老服务设施供地政策。党俊武表示,对从事养老服务并符合条件的个人和小微企业给予创业担保贷款支持,将为社会力量创业兴办养老服务事业提供投资支持,进而将带动养老服务市场供给大规模增长。

《"十三五"国家老龄事业发展和养老体系建设规划》提出,到2020年,居家为基础、社区为依托、机构为补充、医养相结合的养老服务体系更加健全。实现这一目标关键在于社区,因为理顺社区医养结合服务体系政策,既可向前辐射到家庭,又能保障向后的转诊及时顺利。

会议提出,大力发展居家社区养老服务。落实新建住宅小区养老服务设施配建要求,对老旧小区和纳入特困供养等范围的老年人家庭开展适老化改造,支持养老机构运营社区养老服务设施。

"有的社区有空间却没有设施,而一些社会力量希望开展社区养老服务却苦于没有场所。"党俊武说,社会力量进入社区发展,有利于盘活资源,更方便社区居民就近享受养老服务。

强化医养结合支持政策落实,会议提出,将符合条件的养老机构内设医疗机构纳入医保定点范围。专家认为,这不仅为老年人提供了方便,从而提高养老机构的入住率,同时,还有助实现三甲医院患者分流,有效缓解医保资金压力。"随着这一政策的逐步落实,医养结合能够在真正意义上实现。"党俊武说。

二手房中介乱象:组团拼演技 培训教假谈

文/新华社记者 郑钧天 王若宇

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。

专业假谈团频现市场

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。

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。"

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。

应重罚弄虚作假行为

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。

时速125公里摩托车酿惨剧

时下,部分年青人为了寻找急速的刺激,纷纷购买大马力的摩托车赛车上道路狂野的"号叫",更有甚者,因为超速行驶发生交通事故,酿成人间惨剧。

2018年10月7日23时23分许,驾驶人刘某驾驶行驶至准旗薛家湾镇滨河南街"长途汽车站"北侧道路与驾驶人高某某驾驶的大众牌小轿车左转弯时发生相撞,造成无牌证雅马哈牌两轮摩托车驾驶人刘某当场死亡、乘车人张某受伤及两车不同程度受损的道路交通事故。

事后经事故处理民警鉴定,肇事时,摩托车驾驶人刘某的行驶时速达到125公里,从监控视频看,当时摩托车如离弦之箭,瞬间的撞击力使行驶时速26公里的大众小轿车原地挑头。

一场惨剧,摩托车驾驶人刘某当场死亡,只留下29岁的妻子和2岁的孩子不知所措。受伤的张某身上多处骨折,目前仍然在治疗中。回忆起当时的情形,张某仍是惊魂未定,不住的叹息,为自己稀里糊涂乘坐摩托车而后怕。 (刘 江)