

买套房，中介费得交几十万，真心疼！

中介费能不能少一点？



买房，动辄花上十几万元的中介费。近日，住建部、市场监管总局5月8日发布《关于规范房地产经纪服务的意见》（以下简称《意见》），就房产中介要合理降费，引导交易双方共担中介费等提出具体要求。而在收费之外，用户也期待更加规范的服务。

怎么收 鼓励“价格越高、费率越低”

“姐姐，要看房子吗？”临近中午，在北京三元西桥，几名房产中介站在店门前，不时询问着路人。见记者驻足，一名中介主动邀请到店里详聊。进入店内，可看到前台区域墙壁上，张贴着营业执照、备案证明、服务承诺、收费标准等多份文件。

记者走访的多家房产机构，大多能将经纪服务收费标准，按租赁、买卖、自愿选择的其他经纪服务费等几类，以表格形式详细列出，有的还设置了举报监督电话等。然而也有个别门店，未在进门处、前台区域张贴相关材料。同时，中介人员更习惯于口头告知费用明细和流程，而这有时会与墙上的公示标准有所出入。

此外《意见》提出，房地产经纪机构要合理降低住房买卖和租赁经纪服务费用。各地应鼓励按成交

价格越高、服务费率越低的原则实行分档定价。

记者了解到，目前北京地区的租赁中介费，通常为一个月房租，在此基础上会有些许折扣。而买房卖房则是按成交房款的一定百分比来收取，由各家中介自行制定。

链家房屋经纪人小章介绍，公司中介费按2.7%收取，如果一年内有通过公司进行过房屋买卖，可以优惠到2.35%。另一处链家门店的房屋经纪人小赵补充，如果是“一买一卖”的“连环单”，中介费最低可以做到2.35%，对于上千万元的房屋，费用可能会下探到更低。

距小赵所在的链家门店50米开外，有一家“我爱我家”门店。店员称，目前实行的中介费用为总房款的2.16%，“再往下也可以谈。”几百米外的一家

麦田房产，中介费用是2%至2.7%之间。一公里外的21世纪不动产门店，中介费用为1.5%。

如果房子本身价格很高，中介费并不会无限攀升。以链家为例，小章介绍，对于高价的房屋，公司封顶收取的中介费是50万元。记者以该公司2.35%的优惠价推算，对应的房产价格为2127万元。即超过这一价格的房屋，中介费最多收到50万元。低于这个价格的，则按房价具体计算。

北京市民金先生认为，根据房产的租金、售价，对服务费率“分档定价”，最终收取相差不大的中介费，这样的做法比较合适。

两年前，金先生以270万元出售一套一居室，换购一套近700万元的两居室，付出约18万元中介费。而购买他房屋的买家，中介费仅7万元。“中介提供的是服务，一套房子租金几千还是几万，售价两三百万还是上千万，该有的手续、流程、服务全都一样，费用却可能相差好几倍，太不合理。”

谁来付 卖方市场“双边共担”难行

在经纪服务费用支出上，目前市场无论租赁或二手房买卖，一般多由租户或买家出中介费，房主不承担费用。此次《意见》中称，引导由交易双方共同承担经纪服务费用，被视为对租房、购房者权益的保护，然而实行起来，可能并不容易。

记者注意到，此前在上海、深圳、广州、成都、重庆等地的房屋交易中，都曾有过双边收取中介费用的实践。如2021年2月，贝壳将重庆区域的中介费从房屋总价2%上调到3%，并执行双边收费，业主和购房者分别支付不高于总房款的1%和2%。上海早在2018年就施行了

双边收费模式，但大多数情况下，中介费都是买家在承担。

小章回忆，以往房屋买卖中，她遇到卖家出中介费的情况也有，比如房子税费较高，着急出手等，有的会以让些房款的方式来体现，其实都是同样的效果。

如果上述问题都不存在，而硬性规定双边收费，房主很可能会通过上调房屋总价的方式，将中介费的“羊毛”转移到购房者身上。“业主传统的想法是，我同意的底价就是最后要拿到手里的钱，不存在还要往外掏费用这一

说。如果非要拿钱，就直接加在底价上。”

“一城一策吧，还是要看这个城市的房产市场是什么情况。”房屋经纪人小秦称，在他们平台上，房屋租赁偶尔会有交易双方共同承担中介费的。“主要是房租单价特别高的情况，像月租金两三万元，有的就是业主出中介费，有的是业主租户一起承担。”

但对房屋买卖，让业主和买家共担中介费，恐怕还需要一段时间的引导。“目前北京市场还是需求大于供给，房地产行业总体仍属于一个‘卖方市场’。对业主来说，他会在多个平台挂房源，如果哪家提出要他承担中介费，他可能就在那家下架房源了。或者本来一套房350万元能卖，现在就得355万元才能考虑了。”

待规范 看一次房 推销不胜其扰

除了收费，《意见》还对房产经纪的相关服务做出规定。例如，房地产经纪机构要建立健全客户个人信息保护的内部管理制度，严格依法收集、使用、处理客户个人信息，采取有效措施防范泄露或非法使用客户个人信息。未经当事人同意，房地产经纪机构及从业人员不得收集个人信息和房屋状况信息，不得发送商业性短信息或拨打商业性电话。

“是该管一管了！”2021年夏天，王女士计划租一处店铺办公。询问了一座写字楼里，几间空置场地张贴的房屋中介电话后，觉得价格过高便算了。没想到至今足足过去一年半，还是

隔三岔五会接到中介的推销电话。尽管她多次明确表示已经没有租房需求，也无法彻底制止，“不知道我的信息‘共享’给了多少人。”

精装修有需要吗？贷款有需要吗？家具家电搞活动……前脚刚买了房，甚至是仅仅看过房，后续营销电话便如影随形，令人不胜其扰。

此外，房屋经纪人一些不妥当的做法，也有扰乱市场之嫌。一年前，因父母来京，小宋打算在家附近租一套房子给老两口长期居住。他选中的房屋租金为3800元，半年付。而跟房东签合同前，中介却神秘建议他，不要和房东签合同，房款直

接付给自己，同意的话可以帮他免去中介费。

这是为什么？在小宋的追问下，中介说了实话。他想在中间当“二房东”，租客有事不必麻烦房东，他每年给房东11个月的房租，剩下1个月的房租自己留下。虽然省去中介费这一条很是诱人，但跟家人商量后，小宋还是拒绝了，坚持和房东去店里签了正规合同。“把钱付给中介，说句不好听的，他哪天如果走人了，我去哪里找呢？”

市民李琳记得，此前自己购房时，曾遇到不同公司的房屋经纪人互相竞争。“房主已经到店，坐在我对面了，还有另一家中介在给房主打电话，让他调高10万元售价，保证卖出去，好在房主没有继续涨价。为了争夺房源，中介哄抬房价，这些问题也应规范。”

文图来源：北京晚报