

大家更关心的是，目前的中介收费标准是否合理？毕竟，当下房产中介行业普遍遵循的收费标准主要是以27年前的一份文件为蓝本，而这份文件已在8年前被废止。

1995年7月17日，国家计委、建设部发布了《关于房地产中介服务收费的通知》。其中提到，房地产租赁经纪服务收费，无论成交的租赁期限长短，均按半月至一月成交租金标准，由双方协定一次性收费。房屋买卖代理收费，按成交价总额的0.5%—2.5%计收。实行独家代理的，收费标准由委托方与房地产中介机构协商，可适当提高，但最高不超过成交价格的3%。

要知道，中国取消福利分房是在1998年，1995年的房地产市场还没有完全起来，当时买卖二手房还是一个小众现象。尤其在1993年海南楼市泡沫破灭后，1995年的房地产市场并不景气。当时的房产总价并不高，因此“按成交价总额的0.5%—2.5%”、“独家代理不超过3%”来收取费用还是十分合理的。

但中央政府已经有了楼市调控的先见之明，而1995年可以说是中国楼市的法制元年。除了《关于房地产中介服务收费的通知》，这一年还颁布了《城市房地产管理法》和《土地增值税条例》。此外，随着全国推广住房公积金制度，1995年工商银行推出第一个商品房贷款。可以说，1995年的各种法律政策为今后的楼市交易打下了良好基础。

而根据那个年代房价和工资水平制定的房地产中介服务收费标准，就成了后来中介收费的金科玉律。

1995年的收费标准是“按成交价总额的0.5%—2.5%”“独家代理不超过3%”，但大多数中介收费标准是“就高不就低”。

当房价涨幅明显高于工资涨幅的时候，中介费的“贵”就显露无遗——例如，在1995年，上海市中心房价大约3000元/平方米，上海人均月工资是773元；2021年，上海市中心房价比当年涨了至少30倍，而上海平均月工资是6502元，还不到26年前的9倍。

而且，1995年的收费标准是“按成交价总额的0.5%—2.5%”“独家代理不超过3%”，但大多数中介收费标准是“就高不就低”。目前市场上中介费的收取在房屋成交总价的1%—3%区间，也有中介公司规定了封顶金额。不同地区中介费的收取模式也存在差异。在北京，房屋中介费由买方承担；在上海，中介费则由买卖双方共同承担。

以上海为例，长久以来中介收费标准都是成交价2%（除非是小中介可以稍微打点折），虽说是上下家各付1%，但最终是由买家独自承担2%，因为卖家的挂牌价或报价往往是到手价。

早在2011年，北京市发展和改革委员会会同市住建委曾联合下发《关于降低本市住宅买卖经纪服务收费标准的通知》，住宅成交总额在500万元及以下、500万元以上至2000万元及以下、2000万元以上至5000万元及以下、5000万元以上，住宅买卖经纪服务收费标准均下调0.5%，分别为成交总额的2%、1.5%、1%和0.5%。不知为何，这样的阶梯型

收费标准，并没有真正执行到位。

随着房价的不断攀升，高昂的中介费无疑增加了买家的购房成本。为此，2014年7月1日，国家发改委废止1995年的收费标准，并执行《国家发展改革委关于放开部分服务价格意见通知书》，规定房地产经纪服务收费，由政府指导价转变为市场主体通过协商确定。

也就是说，从那以后的房地产经纪收费标准，并没有国家标准。本来国家发改委希望买卖双方和第三方中介可以协商出一个满意的收费价格，然而却事与愿违。

2014年以来，在二手房交易活跃的城市，中介费并没有降低，买家对于中介费定价的话语权微乎其微。因为大量二手房源被市场上的中介垄断，普通老百姓很难跳过中介去寻找合适的房源。

与此同时，没了政府指导价，中介反而可以堂而皇之涨价。在北京，买方支付成交价的2.7%，卖方无需付佣。在上海，以链家为例，在2018年11月提出3%的中介佣金模式，即买方2%，卖方1%。这一收费标准也很快在深圳推行。广州房产交易中中介费是买方支付成交价的1.2%，卖方支付成交价1%。

除了中介费本身，各种隐藏的费用也较多。二手房交易过程中的贷款服务费、评估费、过户费等也没有固定标准，通常为1000元到房屋总价的2%不等。