

在北上广深等一线城市，一套二手房交易总价从几百万到几千万不等，对应的中介费也从几万到上百万元，而中介为此付出的努力（线下带看、撮合交易、签约、过户、收房等）却并没有那么大的差别。这也是中介被普遍吐槽“收费过高”的原因之一。

在2019年1月的一次采访中，已故的链家董事长左晖曾表示，“中国的中介费普遍费率大概在2.5%左右，在全世界看来，也不算高。美国是6%，日本是6%，（中国）台湾是5%，南非是8%，（中国）香港虽然是2%，但是还有1%的预支的费用”。

左晖给出的数据没有错，但是却并不能使人信服。因为，国外高收费的中介，往往是高学历，而且也提供相匹配的服务。例如，在美国，绝大部分都是买家自己找到房子。而房地产经纪人的价值在于交易中的专业指导，不仅要了解社区特点、市政规划，还要懂建筑，做防水、除白蚁，更是谈判专家，与对方经纪人杀价。

这就引出另一个话题：发达国家的二手房交易主要是单边代理制。也就是说，买家和卖家有各自的中介，中介主要以一方利益为主，只维护自己代理人的利益，减少了信息不对称风险，极大降低了交易乱象。

而目前中国内地主要是双边代理制，房产中介作为“中间人”，既要替卖方争取最高的放盘价，又要替买方争取最低成交价，难以平衡双方利益。尤其遇到房价上涨期，中介会利用信息差，提升房源价格，让人们买房时付出更多的成本，以

据介绍，目前国内的二手房交易中，**约有85%的交易是由中介机构完成，因为后者掌握着足够的房源。**

此赚取更高的佣金。

对于学历普遍不高的国内中介而言，也有一肚子的苦水。

一方面，打上千个电话才可能有一个有意向的顾客，带看几十个顾客才有可能有一个最终买房的。而二手房从看房到过户的周期很长，像孙俪在《安家》里饰演的房似锦那样经常“开张”的现象简直是神话。很多中介可能几个月都没拿下一单，而他们或是没有底薪或是底薪很低，完全要靠佣金才能在打拼的城市生存下去。

另一方面，成交价2%-3%的中介费并不是一人独享。通常来说，客户支付的中介交易费，中介公司会扣掉一部分（用来缴纳店面租金、水电费和人员管理费等支出），剩

余部分的一半是被房源录入、信息维护的团队拿走，另一半被店长和中介所在团队其他成员分。

如果二手房市场不景气，很多中介就会面临失业的可能。对于中介来说，饥一顿饱一顿，“一年不开张，开张吃一年”才是常态。这也是中介机构不愿下调中介费标准的原因之一。毕竟，房子卖得掉的时候买家总愿意支付中介费，房子卖不掉的时候降低中介费也没用。

## 是否一定要通过中介？

既然房产中介收费被普遍吐槽偏高，那是否可以绕过中介直接进行房产交易呢？理论上可以，但现

下图：孙俪在《安家》里饰演的房似锦那样经常“开张”的现象简直是神话。

