

实中有很多制约因素。

“关键在于房源，谁控制了房源，谁就控制了定价权。”业内人士一语道破玄机。试想一下，一个普通老百姓要去买二手房，他如何能获得真实有效的信息并可以直接联系房东看房呢？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。

房源是怎么来的？中介自有办法。一位曾经在上海当中介的业内人士向《新民周刊》透露，中介公司一般会出钱向周边物业要来业主名单和联系方式。如果是淡季，中介员工就会在店里打电话，问对方是否要买房、卖房、租房等。有的也会出去“扫街”和派单，一般选择去大卖场或者交通枢纽等人多的地方散发广告，有时会去一些建材市场等生意人多的地方，甚至会去跳广场舞的地方和老阿姨们拉关系。

如果你在楼道里发现“求购二手房”的打印文字，内容或是刚到附近学校工作的老师想要诚意买房，或是拆迁办急需购房安置动迁居民，这样的小帖子十有八九是中介写的，目的就是拿到那些想要跳过中介的卖家信息。总而言之，每个中介门店都会对方圆几公里的小区进行地毯式排摸，不放过任何可能的房源。

而且，卖房的人也不愿暴露自己的个人隐私，因此大多不愿网上公开房源信息和联系方式，更不愿隔三岔五接待看房者，这也让中介有了存在的必要。

退一步讲，即便买家联系到了房东，如何确保这套房产“清白”且自己可以在规定时间去银行拿



到足够的按揭贷款？对于那些不符合买房条件或者贷款额度有限的购房者而言，假离婚也好，通过“阴阳合同”做高房价获得更高杠杆而拿到更多贷款也罢，很多灰色地带的操作需要中介来出谋划策并协助完成。而中介为了撮合生意拿到高额佣金，不惜铤而走险的案例也时有发生。

值得欣喜的是，“跳过中介”的二手房交易平台陆续在各地出现。

2020年5月，自然资源部、国家税务总局和银保监会发布了关于推进“互联网+不动产登记”的意见，提出了一窗口服务模式、一网络服务、深化登记和金融连接的服务功能、办理电子房产证等。

2021年8月，杭州市二手房交易监管服务平台正式上线“个人自主挂牌房源”功能，引导买卖双方按照房源核验挂牌的规范流程开展交易。当年12月，杭州一购房者通过该官方平台购房成功，原本需要两三万元的中介费，“直买直卖”模式只花了1900元！

2021年10月，上海也推出相关服务，上海市房地产交易中心在“一网通办”开通存量房买卖双方未通

上图：杭州市二手房交易监管服务平台正式上线“个人自主挂牌房源”功能，引导买卖双方按照房源核验挂牌的规范流程开展交易。

过中介交易网上签订合同（简称“手拉手交易网签”）服务。

1个月后，深圳在规范二手房自主交易方面也有所动作。2021年11月，深圳市房地产中介协会发布《关于新版二手房交易网签系统上线的通知》，深圳市新版二手房交易网签系统包括“我要自助卖房”等板块，二手房自主交易流程更为规范。此外，《通知》指出，严禁各房地产经纪机构、经纪人员以“返佣”“定金”等不正当方式诱导消费者，或通过暴力、胁迫等手段迫使消费者签订委托合同。

但是，在业内人士看来，这样的平台并不能取代传统中介。易居研究院智库中心研究总监严跃进表示，一些地方政府搭建的二手房交易平台，其实就是对一些无中介撮合的二手房交易提供配套服务。易居企业集团CEO丁祖昱则分析认为，官方二手房交易平台看似将打破传统依赖中介机构的二手房销售方式，但其对二手房交易市场影响有限。

至于当下中介收费“一刀切”模式，也值得改进。已有专家建议，房地产交易收费可以借鉴律师或会计等专业人士的收费模式，实行“分项收取”——在整个居间过程的带看、尽调、斡旋、签约、贷款、审税过户、物业交验等环节分开收费，客户需要中介公司提供什么服务项，就收什么钱。与此同时，还可以考虑采纳北京2011年试图推行的“分级佣金”制，而不是无论成交价多少都是一个佣金比例。

作为服务行业，中介需要有足够的的能力来证明自己“物有所值”，不是吗？