二手房交易中介费偏高，加重了买房者经济负担，让道德底线不坚强的人违约违法，增加交易纠纷——

换房，中介费不是个小问题

本报记者 马洪超

点评中介

记者工作单位的大门旁，有一家南瓜蛋糕店，开了约有两年的光景，每天上下班路过，总会看到有人在排队等着买新出炉的烤蛋糕，想必小店的生意还可以。前些日子，这一带临街店铺做危房改造，包括蛋糕店、手机店在内的一些店铺拆后重建。此后，多家商铺陆续恢复营业，可这家蛋糕店却迟迟没有开张。不几天，只见这间门脸及旁边两间门脸的上方挂了一个绿底白字的房产中介招牌，装修一新的中介门店已经开业。

其实，这里并不缺房产中介。在这家店的对面不远处，一百米左右的位置，就有另一家黄底蓝字招牌的房产中介门店，而且已经开了多年。房产中介如此比邻而居，并不为这一位置所独有，在北京、上海、深圳等大城市的很多街道，每隔几百米，人们就很容易看到一两家甚至好几家房产中介门店，有的中介公司甚至直接把门店开在小区的底商。

租房子开店，自然是需要交租金的。尽管蛋糕店难以支撑不断上涨的房租，但是房产中介公司却能“坦然”接受，还不顾马路对面就是同行对手的竞争压力，可见当前房产中介公司盈利能力的强大。

中介费居高不下

硕士研究生毕业后留在北京工作的刘双，曾和家人于2010年3月份用按揭贷款方式，在北京南三环中路购买了一套66.6平方米的一居室，按照总房款133.5万元、以2.7%的比例，付了3万多元的中介费。为了给孩子换学区房，2016年6月份，刘双夫妇以259万元的价格卖掉了这套一居室，房屋买家向中介付了6万多元的中介费。6年的功夫，随着房价上涨，中介费已经从3万多元涨到了6万多元。

卖掉自家房子后，手里无房的刘双一家人生怕房价上涨，通过房屋中介加紧选房，终于在7月下旬签约了西城区白纸坊桥附近的一套非重点小学的学区房。这是一个建成于1988年的75平方米的老房子，总房款459万元。经过与中介艰辛地死缠硬磨，刘双终于在2.7%中介服务费标准的基础上争取到打折优惠，向中介交了10万元多一点的中介费。

刘双告诉记者，她卖出的房子是丰台区60多平方米的一居室，地理位置和教育文化资源等并不占优势。相比之下，西城区、海淀区核心区域的房子，单价和总价都已经高高在上。

家住北京海淀区的张先生就面临着几十万元中介费的换房问题。2016年9月下旬，张先生家喜添二孩，高兴之余，全家人也在考虑着把目前140多平方米的三室两厅一卫，换成四室两厅两卫，以解决排队上厕所、保姆居住等现实难题。虽然是就近换房，但是附近的房子单价已接近10万元一平方米，换成一个200平方米的房子，总价在2000万元。如果中介费是2.7%，需拿出54万元的中介费。

张先生说，虽说中介费有一定议价空间，但即便按照总房款1%计算，换房子的中介费也得20万元。他认为，无论成交房屋总价高低，中介公司干的活都是一样的，服务并没有增值，但中介费这么高，是不好接受的；可如果不用中介，自己去找房子，他又没有这方面的经验和精力，而且卖方也不一定能接受。

就在反复考虑的过程中，张先生联系了中介，打探自家房子大概能卖多少钱，并加入了看房队伍。

面对2016年八九月份的房地产疯狂涨势，北京出台了“9·30”楼市新政，房地产市场顿时恢复清醒和理智。尽管如此，11月初，张先生之前看中的一套180平方米的房子还是被人签约买下了。在跟笔者电话交流中，张先生连连说没想到交易竟然这么快，那个买家想必得付出最少二三十万元的中介费。感慨之余，那种失之交臂的遗憾溢于言表。

正是有了刘双、张先生等购房或换房群体的消费需求，每成交一套房，中介公司就有一笔可观的进账。尽管有网上房产中介号称“只收一个点”，但受品牌影响力有限的影响，这些网上中介难以掌握足够的房源，一时间很难冲击“绿中介”“黄中介”等老牌中介的垄断地位，因此房产中介市场目前还难以实现充分竞争。

来自伟业我爱我家市场研究院的数据显示，2016年，北京市二手住宅网签总量达27.24万套。如果以每套房价格500万元、总房款2.7%的比例计算中介费，那北京市一年的房屋中介费用约为367.74亿元；如果打个折扣，按照2.2%的比例算，那也有299.64亿元。另据伟业我爱我家市场研究院的数据，目前，北京存量房有800万套，每年仅转手3%，低于欧美发达国家的水平。因为这些有利因素，房产中介门店越开越多，甚至比邻而居，就不难理解了。

高提成引人入行

在强大盈利能力的支撑下，一线城市的房产中介公司对求职员工的要求在提升，而且中介员工也在积极笼络、维护客户和房源，甚至个别房产中介员工暗地里对竞争对手予以“撬单”。

近日，北京一名房地产经纪人在其微信朋友圈发布了他们公司的招聘信息，在申请条件一栏，前两条分别是“统招本科学历”和“20-35周岁”。其实，这家房产中介公司在前些年早就要求新入职员工是“统招本科学历”了。在岗位要求上，这家公司除了要求员工完成正常的二手房登记、带客户看房、促成交易、协助客户办理银行贷款、地税局缴税、到房产交易大厅办理过户登记等工作外，还要求员工定期参加内部业务培训并通过相关考试。与此相对应，中介公司给予的薪酬福利也颇为优厚。

在这名经纪人所发的招聘信息里，笔者看到，该公司规定除了给新入职者缴纳社保五险（公积金为自选项目），新人实习期（助理经纪人）内可享受无责任底薪4000元/月+5%师傅业绩，最长6个月，“转正后经纪人可享受《最低收入保障计划》，分为2500元、4000元、6000元三档”。该中介公司还提出，转正经纪人最低“提佣”（也就是“提成”）是所促成交易房屋中介费的30%至75%不等。

在北京等一线城市房价如此高位的情况下，三成至七成的中介费成为促成交易员工的当月业绩提成，可谓丰厚甚矣！以刘双所买房屋花费的10万多元中介费为例，其中的3万元至7万元，将会成为促成签约成交的员工提成；如果张先生通过中介签约买到一套2000万元的房子，那张先生所缴纳20万元至54万元不等的中介费中，将有最低6万元、最高40万元的提成归促成交易的中介员工。

在如此大力度提成的吸引下，近些年，越来越多的大学毕业生加入到房产中介队伍，冯磊就是其中的一员。今年32岁的冯磊老家在山东，几年前本科毕业后，他和女朋友的哥哥一起在北京做生意，因为生意不顺、感情破裂，他落了个净身出户的惨境。一时间，冯磊没有找到合适的工作，于是就硬着头皮向一家房产中介公司发了简历邮件，并顺利通过面试，成为了这家公司的员工。

冯磊说，干中介工作很辛苦，有时候带人看房都顾不上吃饭，还不好意思告诉老家的人自己的职业，但是这份收入跟付出成正比。特别是遇到市场行情好的时候，有的业务经理一年能收入三四十万元，更出色的可以赚到六七十万元，若是升级到店长或商圈经理并同时干着一线业务，有人一年能挣到近百万元。现在，他们公司里很多店长和商圈经理已经开上了宝马、奔驰等高级轿车。这些人的收入就是靠成交二手房的中介费获得的提成。由于收入可观、学历要求提高，公司里一些达不到统招本科学历的老员工早已不敢轻易辞职。

对撬单者要严惩

面对高诱惑，有人开始铤而走险。2016年8月到9月份，北京楼市迎来了当年第二波涨势，而且比春季第一波来得更猛，有的区域涨幅达30%至40%。在北京“9·30”楼市新政前，很多刚需族在恐慌之下加速出手，卖家则趁机坐地涨价，个别签了买卖协议但流程没有走完的卖家甚至选择违约。

记者注意到一个二手房交易维权的微信群，这个群主要接受北京地区被卖家违约的二手房买家。从去年9月初到2017年1月初，群里的人数从42人迅速增长到145人，其间还经过群主严格把关入群审核，还有些人因纠纷得到解决退出了群。

据这个微信群里的维权买家反映，一部分卖家之所以违约，就是因为房价上涨，一些房产中介个别员工许以涨价再卖的挑唆，致使卖家没有守住诚信底线，不愿出卖已经签了合同的房屋。这些被违约的买家，处境尴尬，内心焦虑，不得不拿起法律武器去维权。他们普遍鄙视失去底线、公然违约的卖家，也憎恨那些见利忘义、企图撬单的不良中介人员。

看来，二手房交易中中介费偏高，已经不是个小事情，除了会增加买房者的经济负担，甚至还会促使一些道德底线不坚强的人违约违法，增加交易纠纷。有关方面应该出台完善相关法律法规和行业管理规定，保障市场的充分竞争，促进中介费合理收取，并对房产经纪人员严格管理，以实现房产中介市场健康发展。

谈房说住

房子是住人的

宋 丁

> 房子是住人的。这是一个基础性的消费认知。10多年来的房地产快速发展，让这个基本认知边缘化和扭曲化了。只有中国的房地产市场由多年来充斥的狂热炒作之风转向理性的、常态化的居住消费取向，广大民众的幸福生活才能为期不远

自从有了人类，就产生了居住的概念。从早期的穴居、岩居、树居、船居，到茅屋、土屋、石屋、砖屋，再到排房、楼房、洋房、别墅，都是人居。房子的基本功能就是满足人的居住需求。

自从人类由自然经济转向商品经济，房子亦有了交易功能，有了价格。同样的房子，由于位置、环境、户型、质量等的不同，需求产生了很大差异，从而在不同的房子之间出现价格差异，同样面积的房子在价格上会出现几倍、十几倍甚至几十倍的差别。

当房子作为商品进入市场交易，价格明显上涨时，有些人就开始利用房屋差价炒作，这种情况下，房子的居住功能就会让位于交易功能，甚至会出现专职的“炒房族”。他们通过各种融资手段，例如首付贷、抵押贷等，加大杠杆率，做短线炒作，改变了住房性质，扰乱了房地产市场。

从国际上看，房子被炒作是很普遍的事情。日本在广场协议后，日元快速升值，住房市场出现狂热的炒作之风，房价一路飙升，后来又出现崩盘，跌入谷底，至今也没有完全恢复过来。美国前些年的次贷危机也是房地产泡沫破裂的结果。各国房地产泡沫的共同特征就是，把应该用于住人的房子拿来炒作，甚至达到疯狂的地步，最后都导致崩盘，严重影响宏观经济，民众也深受其害。

中国的房地产市场在过去10多年中取得了快速发展，在满足人们住房消费的同时，房屋炒作行为也大行其道。尤其是在一二线城市，近年来住房价格出现暴涨，甚至一年房价就可以涨一倍，其背后正是投资投机因素起着关键助推作用。2016年9月份，由于住房炒作因素大增，导致全国信贷总规模中，用于住房的贷款比例达到罕见的90%，显然炒房客“功不可没”。

鉴于全国房地产市场上弥漫的炒作问题，2016年12月召开的中央经济工作会议明确给房地产市场定调：房子是用来住的，不是用来炒的。会议提出要加快研究建立符合国情、适应市场规律的基础性制度和长效机制，既抑制房地产泡沫，又防止大起大落。要在宏观上管住货币，微观信贷政策要支持合理自住购房，严格限制信贷流向投资投机性购房。

房子是住人的。这是一个基础性的消费认知。10多年来房地产市场快速发展，让这个基本认知边缘化和扭曲化了。现在，中央经济工作会议明确提出，房子是用来住的，这是一个极其简单和朴素的道理，也是一次基本消费认知的艰难、理性回归。尽管看起来这个回归付出了房价上涨十几二十倍的代价，但其回归仍然是一件好事，有助于正确认识和对待房地产市场。

在市场经济条件下，房子是商品，自然有其价格，房子也因此有了投资属性。住房投资本来也正常，但是，政府、市场和消费者都必须明白，房子的基础功能是居住，而不是投资。如果跨越居住功能而纯粹用于房屋投资，就潜藏了房地产泡沫的风险。对此，政府应该有明确导向，应该利用财政政策、货币政策、行业政策对房屋投资行为实行必要限制，对严重扰乱房地产市场的投机行为要坚决打击。只有这样，才能真正维护市场合理秩序，才能让房子回归其本来的、基本的居住功能。

我们都是普通消费者，我们共同憧憬的简单目标是：居者有其屋，或住有所居。在中国的房地产市场由多年来充斥的狂热炒作之风开始转向理性的、常态化的居住消费取向时，广大民众的幸福生活就为期不远了。

房源真的稀缺吗

程一猛

大学时曾选修过一个学期的经济学，印象比较深的是，第一节课老师就讲了经济学的一个基本假设——资源是稀缺的：与人们无限的、多样的需求相比，各类资源相对来说总是不够的，人们取用资源时要面临各种选择，要付出相应代价。听到这个概念时，很有一种豁然开朗的感觉，因为之前生活中遇到的、各种无法解释的生活现象，仿佛一瞬间迎刃而解。

虽然对“稀缺”这个概念有了初步了解，对很多困惑也找到了答案，但是在此后的生活中却没有太多直接的、深刻的感受——既没有追赶过抢盐潮，也没有抢过板蓝根，即便是前几年春节回家的火车票，虽然难买一点，但也并没觉得多么“稀缺”、多么紧迫。可是，最近在跟着房屋中介工作人员看房过程中，“稀缺”这个词语不时从脑子里蹦出来。

去年下半年，国内部分城市房价经历了一轮迅猛的上涨，让很多人扼腕叹息，很为自己没有在之前“搭上车”而遗憾。随着之后各个城市陆续出台系列调控措施，最近几个月，这些城市的房价进入相对平稳（或温和上涨）的状态，很多人尤其是不少刚需人群开始关注房源，关注房价变动信息，留意各类关于房价走势的言论，跟着房屋中介人员到各个小区现场看房子。

笔者最近也跟着几位房屋中介工作人员看了10余套房子，有时是陪同朋友，有时是自己。一旦进入看房的圈子，这些中介人员会经常打电话来约时间去看房，话语中着重强调新房源的独特性、经济条件上的可得性以及“抢手性”。听他们的叙述，几乎所有房子都不愁卖。

在与这些中介人员打交道的过程中，类似下面这样的话语会不断出现：“这个房子户型好，很抢手，肯定会很快成交的。”“上次我们去看的那个XX小区的房子已经成交了。”“现在附近的房源不太多。”……这些有意无意的强调或“灌输”，给人一种“房不我待”之感，也不断强化客户已经形成的一个认识：房源是稀缺的。有时候中介工作人员还会帮助客户分析其经济条件与附近房源条件的对比，让客户形成一种“适合自己的房源更稀缺”的印象。

除了中介人员不遗余力的强调，中介公司APP上房源的不断变动，也强化了我们这些看房人头脑中房源的“稀缺性”。在中介公司APP上，可以关注自己感兴趣的小区或房源，并实时查看房源动态。如果关注一批房源一段时间，就会发现，“已停售”“已成交”等字样会频繁出现。对于“已停售”的房子，带笔者看房的中介工作人员解释说：“有些资料不全，不符合政策要求，得下架”；而对于“已成交”的房子，中介人员说，“除非业主不诚心想卖，否则所有房子最多两三个月都能成交”。

通过最近一两个月的观察，整体上看，房源虽然稀缺，却总是有新的房源上市，所以这种稀缺也是相对的。房价由房子的地段、户型、年代、面积等综合变量形成，如果降低变量要求，不同类型的房源还是会有的。

经历几轮看房，笔者还有了一个新的感受。以前，在媒体上或网络上阅读关于房价趋势的分析文章或议论争论时，不会有很强烈的倾向性或代入感，但在自己看房的过程中，再看关于房价的这些观点或论断，心理上也有了变化，倾向性和代入感更强。这是不是消费心理学的研究范畴呢？

棚改新区的欢笑

1月26日，内蒙古包头北梁棚改新区居民白庆海（右）陪孙子在新居中玩耍。

1月27日，除夕。占地近5平方公里的包头市北梁棚户区新区，家家张灯结彩，户户喜气盈门。如今，医院、学校、幼儿园等公共服务设施逐渐得以完善，这里已完全融入了城市，而且成为当地最漂亮的城区。

作为内蒙古自治区最大城市棚户区的北梁棚户区改造工程自2013年启动以来，包头市举全市之力齐啃棚改“硬骨头”，目前除5000多户将于今年回迁原址的居民之外，其他居民都已通过货币安置、产权置换等方式得到妥善安置，其中集中安置区的北梁新区已入住3万多户。目前，这项涉及13平方公里、12.4万人的棚改项目进入收尾阶段，腾空区建设全面展开。 新华社记者 贾立君摄