

同房不同报价

和平家园的一套南北向57平方米两居室，三家中介公司对于同一套房源的报价却不尽相同。

设局诱导下单

在二手中介行里有句流传甚广的话，用八个字形容就是“人生如戏、戏如人生”。具体说，就是为了让客户“下定”不择手段。

独代制度形同虚设

“同一套房屋只能委托一家中介机构申请核验，未经房主书面授权委托的中介机构不得代理”的规定在执行过程中早已流于形式。

二手房价 一房三卖背后的“猫腻”



一套房源三个价 | 虚报价格从中渔利

在过去一段时间，二手房中介公司可以说亮瞎了整个行业的眼睛，先是各大公司纷纷亮肌肉，让世人看到了每天穿着西服到处跑的经纪人不再屌丝而是可以变成年薪百万的“金领”。随后各大经纪公司又用互联网思维、事业合伙人等时髦方式来武装自己，一下让曾经的草台班子变得高大上起来。春节过后，一连串的并购更是让一些经纪公司立刻给了人一种土豪不差钱的感觉，中介也可以是封王一方的大企业。但是在表面光鲜的背后依然难掩行业整体诚信不足、虚假信息满天飞的固有顽疾。适逢“3·15”之际，北京商报记者实地走访了部分房屋中介门店进行调查发现，以往中介存在的虚报价格、利用信息不对称忽悠消费者的情况依然存在。

3月3日下午，北京商报记者来到朝阳区和平里区域，以购房者身份对附近多家二手房门店进行了实地走访。记者讲述了购房需求后，链家地产、我爱我家、创展地产等多家中介公司都推荐了和平家园的一套南北向57平方米两居室，但是记者发现，三家中介公司对于同一套房源的报价却不尽相同。

记者走进的第一家公司是链家地产，店里很整洁，三位经纪人端坐在前台接待区，见客户拉开店门，店经理小张微笑着站起来进行接待，记者讲了需求后小张就推荐了位于和平家园的3套房源，其中一套57平方米南北向两居室，业主报价275万元，随后拿着钥匙带记者去看了几套房源。

随后，记者又来到了我爱我家，前台同样有人在接待，不同的是，经纪人始终坐着

回答客户的问题，经纪人小王也给记者推荐了上述那套房源，而他们的报价却是268万元。记者又去了创展地产，这家门店内只有一位穿着休闲装的销售人员坐在靠后面的工作区域，记者主动问询后其才起身走到接待区，她也给记者推荐了上述那套房源，然而这次的报价却是280万元。

同样一套房源，不同中介公司给出的报价完全不同，记者也在新浪二手房房产网站根据房内照片查到了这套房源，报价更是参差不齐，最低的是我爱我家发的265万元。同房不同价的背后究竟是什么原因呢，记者随后进行了调查。

记者打电话给链家经纪人小张，说了我爱我家对于此房268万元的报价问题，小张解释道：“链家地产对于房源的报价都是业主的真实报价，链家内部系统和链家网是同

步平台，所有网站房源显示价格跟内部系统价格一致，也是业主许可的报价，而其他公司会利用低价格来吸引客户，但是真正的价格是卖家说了算的，2月25日房主报价就从268万元调整到275万元了，房主说价格是可以再谈的，其他公司报出低价是虚假的。”

同样的价格问题，为什么我爱我家经纪人报价268万元，而网络上发房源帖的报价却是265万元，记者也对我爱我家经纪人小王发出质疑，小王回答道：“268万元的价格确实是房主告诉我们的，网络上的帖子可能是经纪人发错了，你要是觉得房子比较满意，我可以跟房主聊聊价格，之前我们跟业主聊过265万元可以成交，至于其他公司275万元的报价，我认为是把谈价空间变大，这样你买房子谈下10万元也更好接受，降低签约难度，这也是一种常用的手段。”

卖房如演戏 | 设局诱导客户下单

报低价吸引客户、报高价扩大谈价空间降低签约难度，这都是购房时最常见的虚假价格问题，也是中介公司经纪人最常用的手段之一。“购房时的真真假假，一如人生”，据一位不愿具名的房屋经纪人向记者讲述，在二手中介行里有句流传甚广的话，用八个字形容就是“人生如戏、戏如人生”。具体说，就是为了让客户“下定”，不惜上演一出出“三十六计”。

他也列举了一些常用的销售手段，比如利用信息不对称隐瞒真实价格；利用中间方的地位跟房主和客户都使用一些小伎俩促进签约，一套房源离签约价格相差5万元，房主、客户双方僵持不下

时，会采取假客户看房、出更低价格的方式让房主觉得上个客户更好；利用集中带多个客户看同一套房源的手段，给客户此房很紧俏的错觉；带客户看房时，会让其他经纪人给正在带客户看房的同事打电话，告知有客户要签这套房或者有很多客户等着看之类的消息，逼客户定房等等很多手段。

“千万别为了省中介费而得不偿失”，一位北京连锁品牌门店的二手房经纪人对记者说，一些小公司为了吸引消费者，经常开出低于大公司甚至是行业水平的中介费。而到了签约时，其他各项众多巧立名目的收费环节加在一起还会甚至会超过大公

司的中介费水平。

他向记者举例，一位客户购买了一套房子，当时该中介承诺收取低于2%的中介费，比其他中介要便宜近1个点。但是最终该中介公司却列出了一系列的费用——过户代办费、贷款费、评估费、担保费，还有一条“涉及复杂交易可上浮0.2%”，最终相当于总房款的3%。

一位业内人士表示，这其实在行内算得上是一个潜规则。目前北京链家、中原等大企业的中介费为2.7%左右，一般低于2%的中介费购房者需要警惕，防止贪图便宜而被不良中介采取“分解战术”而遭受损失。