

▲內地二手房佔總交易量達50.4%，首度超越一手房。 大公報記者盧靜怡攝



▲內地樓市目前仍處於深度調整與存量時代。整體銷售數據尚未全面回升，但部分核心城市已出現局部企穩跡象。 中通社

內房中介透視②

深圳業主劉小姐近期在二手房交易中經歷「噩夢」。她持有羅湖區一套45平米單位，以255萬元（人民幣，下同）掛牌，還附設價值20萬元的全屋精裝修，本以為戶型與樓層都不錯的房子能順利交易，不料房子掛牌後，卻遭遇密集式中介的電話騷擾、心理打壓等……隨着內地房地產市場全面步入「買方市場」，賣家的話語權正在顯著減弱。

在樓市下行周期中，地產代理競爭也在空前加劇，個別從業人員為了爭取有限的業績，「套路業主降價」、「假房源低價吸粉」、「虛構意向買家迫降」等手段層出不窮。

大公報記者 盧靜怡

密集式心理戰 捏造行情為求促成交易
話術做市 業主被壓價平賣房產

劉小姐告訴記者，她甚至在深夜11時被要求趕往交易中心；更曾被中介帶入密閉房間，由多名陌生中介輪番上陣，以「樓市即將崩潰」、「20萬裝修毫無價值」、「230萬都無人接手」等威脅性的話術進行長時間心理打壓。在長時間的高壓情緒操弄與焦慮製造下，身心俱疲的劉小姐最終以240萬元的低價簽約成交。

造謠業主急售 反向買家抬價

然而，成交僅一個月後，劉小姐便發現同小區同戶型的正常成交價高達255萬元，優質裝修單位的市場價更有260萬元。經了解，該中介機構為了促成低價快速成交，竟向外界造謠稱劉小姐「因家中突發變故急售回款」。劉小姐認為，涉事中介展現出「雙面嘴臉」，一邊瘋狂打壓賣方業主、造謠樓市大跌逼其賤賣，轉頭卻對買房客戶編造謊言、刻意哄抬售價，實現雙向收割、賺取極大化佣金。「因為已經簽約了，我覺得十分難受，只能在網上曝光這家中介機構的行為。」

類似的行業風波並非孤例。「上海一業主41平米房源賣106萬元，隨後被中介報價180萬元掛牌」的消息，今年一度引發社會廣泛關注。對此，涉事中介機構上海鏈家事後發布調查通報，聲明公司未收取佣金，亦未從交易中賺取差價，不存在公司層面的「吃差價」行為。然而，該機構亦承認，交易中存在「成交客戶無任何轉售意向的前提下，經紀人虛構房源待售信息、虛報房屋價格」等違規行為。這次受關注的事件亦撕開了二手房交易中，個別經紀人利用規則漏洞進行違規操作的冰山一角。

「當前市場客源大幅減少，95%以上的房源都在等待極少數有支付能力的買家。在供過於求的格局之下，價格下行成為必然趨勢，中介很容易順應趨勢逼壓業主降價，卻極難抬價。」知名房產研究專家鄧浩志接受《大公報》專訪時特別指出，此類違規操作其實是個別從業人員在法規邊緣「打擦邊球」的行為，不應該以偏概全認為房地產中介行業都是「套路」。

在風聲鶴唳的當下，部分業主對中介是否故意壓低房價存有戒心，甚至有觀點認為樓價下行是因為中介在「攪局」。廣東中原地產項目部總經理黃韜認為，將房價下跌歸咎於中介操控有失公允。「地產中介本質上是低技術、低收入、長工時的弱勢群體，不掌握輿論話語權。廣州單套二手房的平均成交周期已拉長至7到8個月，價格下行是宏觀供求關係失衡與購買力不足的必然結果，中介只是隨行就市。」

樓市逆周期 業主易有焦慮

黃韜指出，當前二手房價格持續下行的核心原因在於宏觀市場的供求關係失衡、客戶購買力不足與供應過剩，而非中介惡意操縱價格的結果。

他分析，近年樓市成交轉淡後，土地供應與商品房新供應量仍維持一定規模。以廣州為例，僅貝殼內部系統數據顯示，二手房掛牌量便長期維持在18萬套以上，巨大存量帶來了嚴峻的消化壓力。受宏觀經濟環境、就業狀況及前期政策影響，市場需求恢復仍需時日。「目前樓市總體下行趨勢尚未根本扭轉，交易周期的延長也直接加劇了業主的焦慮情緒，現階段大家都需要更冷靜。」

三種慣常手法 誘業主加快賣盤

行業套路

資深獨立房地產諮詢師火火（化名）告訴《大公報》，在當下內地的買方市場中，業主議價地位偏弱，為了促成交易，房地產中介往往以三種慣常手法「套路」業主。第一種是「兩頭蛇」雙向欺瞞，其話術一般是說業主心態強硬，對後市充滿信心，不願意降價，很多人看房，價格已經築底，政策大放水後房價即將反彈，轉頭卻對業主施壓「市場逐漸降溫，買家表示要再考慮，目前全網最高只能賣到這個價格」。若業主不予配合，從業人員便以冷漠態度施加心理壓力。

假扮同行套取底價

火火指出，第二種套路是假扮同行套取底價。「部分經紀人通過偽裝成其他中介公司的業務員來直接探尋業主的心理底線，即便被識別揭穿也毫無顧忌。」對此，火火建議業主可通過「要求添加官方微信」及「向對應中介公司核實員工身份」兩種方式快速防範。

第三種套路就是虛構「意向買家」製造緊迫感。中介聲稱已有買家看中房源，實際上該買家根本不存在，或是早已放棄意向。其核心目的依然是利用業主的不安情緒試探並壓低底價。

火火建議，有意出售物業的業主，面對中介的心理博弈，業主可以反過來利用中介之間的競爭，打破信息不對稱。同時保持理性心態，切勿在密閉空間或高壓環境下倉促決定，切實維護自身與家庭的資產權益。

二手房交易首超一手 中介人數反縮減

市場變化

個別中介的不當手法為行業帶來信心打擊。內地房地產市場正逐步由「增量開發」轉向「存量競爭」，住房和城鄉建設部最新數據顯示，今年上半年，全國二手房在新建商品房與二手房交易總量中的佔比達50.4%，歷史性地在全國範圍內首度超越一手房。但與此同時，地產中介行業卻呈現「交易量上升，從業者卻加速流失」的現象。

據房產交易平台貝殼公布，截至今年6月30日，其經紀人總數約54萬人，活躍經紀人約45萬人，同比分別減少3.1%與7.5%。另據58同城與安居客發布的《2026年百萬房產經紀人生存報告》顯示，2025年全年經紀人單均產出同比下降18%，經紀公司及門店數量則分別縮減5.6%與6.8%。

業界倡走向單邊代理制

內地二手房交易普遍採用「買賣雙方撮合」的雙邊代理制，引發個別交易中介容易「兩頭壓價、兩頭吃」的爭議，影響買賣方對其的信任。廣東中原地產項目部總經理黃韜指出，相比之下，歐美通行的單邊代理制，買方與賣方各自擁有獨立的代理經紀人，就能更清晰地保障單一委託人的利益，但他也分析，單邊代理在內地推行面臨巨大障礙。首先，單邊代理需要買賣雙方各自支付專業服務費，在內地，房屋總價高昂，買賣雙方對1%至2%的中介費已相當敏感，不願為單邊代理付出額外成本。此外，雙邊代理轉型單邊代理難度大。目前內地僅有少數自媒體博主依託個人IP嘗試單邊代理，尚處於極小範圍試驗階段，短期內難形成規模。

知名房產研究專家鄧浩志認為，內地嘗試從「雙邊代理」向「單邊代理」過渡的趨勢，是地產中介行業走向精細化與合理化的必經之路，目前正處於關鍵的「十字路口」。目前單邊代理在實施中仍面臨主觀性強，比如經紀人傾向選擇佣金更高的合作對象等新問題。他認為，未來若要將單邊代理做好，必須在佣金支付機制、制度約束及信息披露上進行全面規範，尋求更合理的商業與法律平衡。



▲黃韜表示，單邊代理制是買方與賣方各自擁有代理經紀人，能更保障委託人的利益。 大公報記者盧靜怡攝



▲內地房地產中介近年在加速流失。圖為在刷手機溝通訂單的中介業務員。 大公報記者盧靜怡攝

無牌中介自媒體炒作 虛假信息擾亂市場

違規操作

在內地二手樓市步入「買方市場」的背景下，網絡自媒體已成為地產營銷與中介攬客的主戰場。然而，部分缺乏監管的無牌自媒體中介為求在低迷市況中突圍，不惜採取「無證經營」、「虛假低價」、「標題黨」及「販賣焦慮」等手法唱衰市況，引發市場預期紊亂與誠信危機。廣州市房地產中介協會日前公布最新監測結果及違規賬號名單並指出，部分賬號主體未依法取得中介機構備案證書，便私自從事房地產諮詢與居間等實質業務，屬於典型「無牌無證」違規營運。

廣州市房地產中介協會公布的案例中，有虛構「特惠名額」低價吸粉；有透過「標題黨」引流；還有部分斷章取義販賣市場焦慮的。

誇張標題博取流量

微信視頻號「阿龍秒房撿漏版」發布天河區優質項目影片，宣稱有「內部名額」及「原價2800萬現13XX萬可談」。經過核實，該項目根本不存在所謂內部名額，真實售價亦在2400萬元人民幣以上。抖音賬號「廣州樓盤現場主管」今年連續發布「廣州房價跌幅全國第一」、「廣州房東集體失眠」、「天河6幢花園房崩盤了」等誇張標題，企圖以極端言論博取點擊。視頻號「老周說房666」及小紅書賬號「錦辰的買房筆記」等，利用個別極端成交個案以偏概全，打出「南沙泡沫已破」等口號，混淆個案與整體行情，加劇買賣雙方的非理性恐慌。這些例子多不勝數。

廣州市房地產中介協會提醒，當前二手樓市正處於供求調整期，成交周期拉長，消費者在透過社交平台接收房產信息時，切記要核實機構資質與房源真偽，切勿被煽動性言論帶偏節奏。



▲消費者透過社交平台接收房產信息時，切記要核實機構資質與房源真偽。 資料圖片

責任編輯：陳少文 美術編輯：劉子康