

▲內地樓市處於以價換量階段。 中新社



▲內地房地產行業已告別高速擴張的時代，市場更重視交易的確定性與中介服務的專業度。 中新社

內房中介透視❸

內地樓市近年進入深度調整，二手樓交易長期困於「掛牌數月、買賣雙方反覆互相試探、談價拉鋸、經紀人來回斡旋」的窘境。在此背景下，房地產新的營銷模式應運而生。在北京和上海，以線上誠意報價替代線下反覆博弈的交易新機制「誠意賣」，已顯現出一定成效；「易居小新」小程序今年9月也率先在珠海落地試點。

專家指出，內地樓市進入存量時代，二手房處於深度調整和以價換量階段，去中介化的二手樓交易新模式有助提升效率，亦令傳統中介的工作拆解重構，律師事務所、驗房等專業服務在交易環節料趨活躍。

大公報記者 王珏北京報道

房源掛交易平台 買家競投到價即成
去中介化 線上配對替代線下博弈

專家：交易透明化 堵中介賺差價機會

保障利益

內地開始推行全新交易機制「誠意賣」，以緩解二手住宅交易市場的痛點。粵港澳大灣區投資分析師李海文認為，「誠意賣」有其好處，能避免房地產中介賺取差價；惟中介本質上是「做人的生意」，市場優化的核心仍應回歸加強監管及提高從業者質素。他強調，客戶自身亦需要積極學習相關知識、多做功課，以保障自身利益。

在李海文看來，「誠意賣」實際上是舊有房地產中介思維與拍賣相結合的產物。傳統拍賣是向上競價，而「誠意賣」則屬向下觸底，由賣家設置底價；若未能成交，買賣雙方中介各自勸說客戶調整價格，最終促成交易。相較於傳統中介模式，該機制能有效縮短議價時間。

港物業登記模式值得借鑒

儘管在珠海已有落地，但「誠意賣」尚未普及。李海文指出，該機制目前仍屬平台內部使用的嘗試階段，或暫時主攻某些城市。其推廣面臨多重阻力：首先是部分中介的思維方式仍停留在舊有模式，未必願意接受新機制；其次，該機制在不同城市可能出現水土不服，需要花費大量力氣逐個城市進行培訓及推廣宣傳。他認為，如北京及上海等一線城市，估計屬重點推廣城市，或具備普及條件；此外，目前亦未必有太多人願意在「誠意賣」上登記房源。



▲李海文表示，內地二手市場可參考香港經驗，推動成交透明化。 資料圖片

目前樓市二手成交情緒並不旺盛，平台需要調節賣家心態，且必須有房地產中介協助才能進行拍賣。李海文認為，該模式仍存在很多變數，若要優化，平台必須願意廣泛提供培訓，並對外開放使用，而非僅限於旗下平台內部使用，相信普及效率將會大大增加。

談及如何進一步完善內地二手市場，李海文認為可借鑒香港做法。他續指出，香港物業過戶由律師樓負責前往土地註冊處辦理登記，交易全程有跡可尋；反觀內地，不動產登記資訊查詢門檻較高，普通市民僅可查閱自身名下物業，查詢他人產權狀況多需律師持調查令或現場申請，公開程度與便捷度均有差距，且內地並無買賣雙方各自聘請律師的常規安排，買家核實物業真實狀況有一定難度。

倡提高違約成本 免臨時反悔

此外，香港二手住宅買賣往往設有「必買必賣條款」。李海文指出，該條款極大提高了雙方的違約成本，避免其中一方在過戶前反悔撤回交易，而「誠意賣」及「易居小新」則缺乏此條款。他建議，內地二手市場可參考香港經驗，如加入「必買必賣條款」、設立官方獨立投訴部門加強監管、推動成交透明化，以及要求買賣雙方各自聘請律師。

對於另一平台「易居小新」，李海文指出，該平台將前期工作交給人工智能（AI），看樓留給工作人員，專業過戶留給律師，將工作劃分為三層。惟他提醒，AI提供的資料未必可靠、信息可能滯後，且AI不會承擔風險；若客戶因前期資訊錯誤而作出錯誤決策，亦難以找到承擔責任的一方。 **大公報記者 蔣去悄**

「誠意賣」流程

繳納保證金

- 買賣雙方各需繳納5萬元人民幣意向金，由第三方機構託管，成交轉定金，未成交原路退回

設置價格

- 業主在APP設置起始價（出價門檻，公開）、提醒價（可洽談線，僅業主可見）和心理底價（自動成交線，僅業主可見）

線上出價

- 買家限期內最多出價兩次，若達到心理底價，系統自動鎖定成交意向，隨後推進線下簽約；若達到提醒價但未到心理底價，由經紀人協助雙方可進入洽談環節；如果客戶兩次出價均未達心理底價或提醒價，則服務自動解除，保證金原路退回



▲「誠意賣」頁面。 網上截圖



▲「易居小新」頁面。 網上截圖

「易居小新」三層服務架構

AI經紀人

- 負責智能居間，包括房源匹配、行情分析、中立撮合、政策解答等

房屋陪伴師

- 專人負責實地房源核驗、實景帶看、流程銜接，不參與分佣

專業履約團隊

- 承接驗房、合同、按揭、過戶、律師見證等環節，收取專業服務費用（公測期間專業服務限時全免）

大公報記者王珏整理

AI賦能 便利檢驗與需求匹配

在廣東珠海，易居中國推出的全球首個房產AI經紀人智能體——「易居小新」9月開展公測。「易居小新」採用「AI經紀人＋房屋陪伴師＋專業履約團隊」。其中，AI經紀人承擔智能居間環節，覆蓋房源核驗、需求匹配、政策解答等功能，全程不收取佣金；房屋陪伴師由專人負責全程跟進溝通與流程銜接；線下簽約、貸款辦證、驗房等專業環節則由履約團隊按需承接，明碼標價、按勞計費。

上海易居房地產研究院副院長嚴躍進對《大公報》指出，「誠意賣」核心並不是追求「快速甩賣、降價賣房」，而是篩選真正具備交易意願的供需雙方，用規則減少無效試探，加快真實需求匹配合適房源的效率。與此同時，房地產行業告別高速擴張，存量時代比拼的早已不是房源數量，而是交易的確定性與服務的專業度，這一新的交易模式也為房地產經濟行業規範化發展提供參考樣本，推動行業加快高質量發展。

克而瑞研究中心認為，「易居小新」中的律師事務所、驗房機構、按揭服務公司作為獨立的專業履約方參與，房企以房源端公測合作方身份參與。這套「產品方＋履約方＋房源方」的組合，本身就是營銷鏈條「去中介化、履約獨立化」的早期實踐樣本。貝殼、鏈家、各類中介公司，在接下來12個月都可能推出自己的AI居間或低佣金版本；律師事務所、驗房、按揭服務公司會以更獨立的姿態切入交易鏈條。



▲內地近期出現的二手樓交易新模式，有助提升交易效率，促進市場回暖。 中新社

平台北京試點顯效 半數房源8天簽約

交易快速

「誠意賣」從今年3月在北京試點，至8月下旬將服務延伸至上海，11月中旬正式落地重慶。數據顯示，截至今年11月中旬，該平台在北京、上海兩地合計成交已超820套。在北京試點初期的成交率約59.8%，半數成交房源8天簽約。

重慶上線首日即簽首單

據北京海淀區上林溪小區清河商圈的一位中介經紀人介紹，在房屋產權清晰的前提下，新模式尤其契合兩類房源：一是掛牌時間較長、「掛着難賣」的房子；二是業主出售意願迫切，希望快速變現，對價格敏感度可控，願意為效率讓利。

「誠意賣」今年8月26日在上海開始試點，9月14日正式面向全市開放。在試點期間的8月30日，上海實現首單成交。位於奉賢區一套三居室，從報名到簽約僅用1天。截至11月中旬，已有逾200套房源完成簽署，最快一單成交僅用1天。「誠意賣」11月18日在重慶正式落地，上線首日便完成首單簽署。

打破地理限制 千里隔空談價

「易居小新」在今年8月已聯合華發在內的房企率先在珠海啟動房源端公測，目前已有500餘套房源完成上傳、驗真及發布，並同步推出交易保障服務，包括由律師事務所提供的律師全程見證、108項前置驗房等。即日起至2026年12月31日公測期結束前，用戶通過「易居小新」買賣房屋，除AI經紀人零佣金這一長期政策外，其他服務限時全免。

10月15日「易居小新」迎來首個成功個案。賣方在福州，買方在新疆，房子是位於珠海華發新城6期一套房。9月19日晚，「易居小新」把雙方拉進同一溝通空間，2個半小時談下5萬元（人民幣，下同）降幅，195萬元落槌；9月22日簽定金合同，10月15日正式過戶。

大公報記者 王珏