



李庚南：“房东直售”为何叫好未必叫座？



文/新浪财经意见领袖专栏作家 李庚南



房产中介真要凉了吗？

8月19日，杭州市二手房交易监管服务平台“个人自主挂牌房源”功能正式上线，这意味着房屋所有人经过实名认证即可自行上传房源，实现“房东直售”。

资本市场似乎首先做出了回应，在美国上市的贝壳当天股价暴跌近15%，蒸发220多亿。但“房东直售”果真具有如此大的杀伤力吗？房产中介们似乎很淡定。对于“房东直销”，市场的认知其实充满了更多的情绪化和偏误。

杭州推出“房东直售”的真实意图是什么？

有人把杭州推出“房东直售”视为针对房产中介的一大“大招”。网络间充斥着“去中介”的狂欢，焉知这不是一种政策幻象？

其实，杭州此举不过是对“杭州市二手房交易监管服务平台”功能的完善而已。平台不仅引导买卖双方按照房源核验挂牌的规范流程开展交易，还新设置了用户身份智能分类功能，实现个人自主挂牌房源信息仅向个人实名认证用户开放，经纪人员无法查看，杜绝信息外泄，防止骚扰，标志着杭州的二手房自主交易有了更规范、更安全、更便捷、更完善的线上官方新渠道。

可见，“个人自主挂牌房源”功能正式上线只不过是杭州市房管部门推出的一项便民措施。往深里说，站在推动浙江高质量发展建设共同富裕示范区高度，这是改善民生、降低民众支出的一项务实的举措。

对“房东直售”为何普遍叫好？

显然，民众对于“房东直售”模式的狂欢既有情绪化宣泄，更有交易自由、省去中介费的实际利好。

一方面，“去中介”的呼声反映了民众长期以来对房产中介种种操作的不满。一是信息作假，“假房源、假价格”盛行。一些房产中介在利益驱动下，发布虚假房源，诱骗消费者；二是暗吃差价。由于信息不透明，一些房产中介在交易过程中，通过各种隐秘的手段赚取中间差价。三是“阴阳合同”。为客户就同一房屋签订不同交易价款的“阴阳合同”提供便利，

非法规避房屋交易税费。一旦被查，受损的是买卖双方。四是对高房价推波助澜。五是挤占客户资金。房产中介利用所谓的交易规则，堂而皇之地以格式合同约定的7个工作日内划款为由，挤占客户监管账户资金。此外，还有房产中介还存在为购房人垫付首付款或采取首付分期等其他形式变相垫付首付款、提供或与其他机构合作提供首付贷等违法违规的金融产品和服务等违法违规行为。

另一方面，就是“房东直售”模式将带给民众省去中介费的好处。据了解，目前在杭州市场二手房中介费根据房屋成交价格分档累计计算。房价100万元以买卖双方各1.5%，100万元以上双方各收1%。比如某中介的中介费收取标准是100万元以下（含）的部分是买卖双方各1.5%，100万元以上的部分是买卖双方各1%。以杭州目前的房价水平，一套一百平米的三居室价款动辄在4-5百万元，买卖房屋双方需付出的中介费高达4—5万元，如按市场惯例由买家全部承担，则中介费高达10多万元。“房东直售”将为购房者省去一大笔“额外”支出，自然倍受市场欢迎。

“房东直售”为何未必叫座？

其实，在房产交易中，由买卖双方“自主挂牌”、直接交易的情形此前在政策上并无障碍。杭州也并非首创，其他城市也曾做过类似的探索。2015年，北京市曾直接上线了官办房地产交易网站——北京市房地产交易信息网，但在上面看房、卖房的人并不多。今年6月，深圳市住建局官网也上线了“二手房交易系统”，但该系统似乎更加“短命”。

尽管“杭州市二手房交易监管服务平台”可一定程度上解决房屋买卖双方不专业的问题，但果真让民众自行交易，显然还面临诸多困境。

一是买卖双方配对的可能性。现实中，买家与卖家交易往往环环相扣，既是卖家又是买家，要推动实现这中间的环环相扣，显然非单个买家或卖家所能，而是需要由专业的中介来完成，还往往需要借助中介多年来与银行、房产、税务等部门合作积累的资源。

二是买卖双方交易达成的可实现性。在信息不对称情况下，交易双方对价格既敏感又盲目；双方在追求自身利益最大化情况下，往往很难找到交集。实际上，大量的房产交易之所以最后能达成，其中自然有中介的撮合作用，尽管中介为了撮合成交，可能无所不用其极。

三是交易过程风险的可控性。房产交易属于大宗商品交易，因为交易标的较大，买卖双方之间信任感的建立并不容易。表现为房产过户与房款支付不可能完全同步，其中的时间差恰恰是风险隐伏之处，客观上需要有第三方资金监管的介入。房产中介的存在一定程度上为买卖双方设置了一道风险屏障，规避了自行交易存在的风险。

预览已结束，完整报告链接和二维码如下：

https://www.yunbaogao.cn/report/index/report?reportId=1_34544

