

四种手段锁定年轻刚需群体

政务代办成房地产中介盈利新赛道

房产中介代办过户、房贷业务并非新鲜业态，存续已有十余年。然而，随着二手房佣金限价内卷以及带押过户新政全面普及，这条赚钱赛道正在发生本质分化。

相关数据显示，一些大型房产中介连锁机构将政务代办、房贷预审、落户资质核验划定为门店核心增收板块，该类增值业务连续三年毛利率可稳定在45%—52%。

这边厢，正规中介依托门店自然客源转化代办订单；那边厢，主打焦虑收割的中小违规中介却已经形成完整的线上线下引流链路。



制图：廖木兴

01 盈利新赛道！ 毛利率达五成左右

传统房产经纪的盈利模式正在发生大变化。随着多地住建部门出台二手房佣金限价政策，中介佣金上限锁定在房屋成交价0.8%以内，叠加全国各省市上线官方二手房自主挂牌平台，买卖双方可绕过中介自行网签交易。住建部2025年监测数据显示，一线城市超42%二手房交易已经脱离中介体系自主成交，中介依靠垄断房源信息赚取高额佣金的时代宣告落幕。

财报数据也很直观：我爱我家2025年二手房经纪业务毛利率仅16%，2026年一季度进一步下滑至11.75%；贝壳存量房经纪板块利润率从2024年的43.2%回落至2025年的39.3%，剔除门店租金、经纪人底薪、线上房源端口投放成本之后，不少线下门店单纯依靠卖房业务处于微利甚至亏损状态。在此背景之下，政务代办、权证托管、公积金预审这类轻资产业务，正成为头部上市房企一致选中的转型方向。

究其原因，主要是这类业务具备三大资本青睐的特质。第一，抗周期属性突出。只要存在二手房置换、新房办证、租房落户需求，过户、解押、贷款代办业务就会持续产生需求，不受地产周期波动影响。第二，边际成本极低。依托现有门店与经纪人即可承接业务，无需新增门店、投放流量广告，一名经纪人单日可完成3至5笔代办业务，人力成本被多单业务摊薄，单笔代办服务边际成本不足80元。第三，现金流健康无坏账。代办服务费交易当场结清，不存在新房分销漫长结佣、房企拖欠佣金的风险。

数据显示，贝壳2025年全年总营收945.8亿元，政务代办归类于新兴业务及其他板块，全年营收16.36亿元，仅占总营收的1.73%；我爱我家代办配套业务归入商业租赁配套板块，营收占比约4.2%。代办业务体量虽小，但凭借超高毛利率，利润贡献率逐年攀升。

目前，大量房产门店已经形成全新经营模式，二手房交易用来引流获客、维系客源，真正的纯利润收入来自代办增值服务。相关数据显示，一些大型房产中介连锁机构主动收缩二手房佣金价格战，将政务代办、房贷预审、落户资质核验划定为门店核心增收板块，该类增值业务连续三年毛利率稳定在45%—52%，远超二手房经纪业务不足16%的平均毛利水平，成为房产门店不靠卖房成交也能稳定盈利的利润支柱。

02 明码标价！过户代办300至600元

2026年上半年，广东房产政务改革接连落地，持续压缩房产办事的时间与门槛：二手房转移登记办结时限由3个工作日压缩至1个工作日，粤省事不动产过户、解押、公积金贷款全流程线上可办；潮州、佛山、东莞完成跨行带押过户全域覆盖，不用垫资赎楼即可完成房产交易抵押变更；住建部、市场监管总局早在2025年联合下发新规，明令房产中介必须拆分基础交易服务与代办增值服务，严禁捆绑卖房强制搭售过户、贷款代办业务。

记者走访多家中介门店发现，结合广东省房地产中介协会2025年四季度大湾区门店抽样调研数据，仅有37.2%的连锁品牌中介能够做到代办服务明码标价、自愿选购。以贝壳直营、乐有家、中原地产等连锁品牌为例，代办服务一般明码标价，过户代办300至600元、公积金贷款代办600至1000元，支持单独购买代办服务，购房者通过门店买房可免费赠送过户代办，仅收取合理跑腿劳务费用。

乱象收割模式主要集中在个体

夫妻门店、小型中介公司，其中35%门店采用捆绑卖房搭售代办模式，27.8%门店依靠编造政策收紧谣言售卖高价加急套餐。

相关数据显示，2025年广东房产代办4.78万条投诉之中，91%被投诉主体为中小型非连锁中介。这些违规中介经营者，刻意利用政务信息不对称制造焦虑，将官方免费办理的过户、解押业务包装成加急特权、内部审批通道高价售卖，捆绑房屋交易强制搭售套餐，专门针对缺乏社会经验的年轻群体，从中牟利。

03 四种手段锁定年轻刚需群体

尽管不断简化办事流程、开放政务大厅免费帮办窗口，本应瓦解房产代办依靠信息差牟利的生存土壤，然而，数据显示，2026年上半年全省房产代办捆绑收费、刻意制造审批焦虑的投诉有所上涨，投诉人群里76%为应届毕业生、来大湾区就业的外来新市民和首次置业的年轻刚需群体。结合记者实地调查和广东中介协会监测数据，违规中介主流引流手段分为四类。

短视频、社交平台虚假房源引流，私信植入代办焦虑营销。抖音、小红书、视频号成为违规中介主要获客阵地，中介批量注册账号，利用AI生成装修精致的房源图片与视频，发布业主移民急售、低于市场价20%捡漏房源等虚构文案引流，购房者私信咨询房源时，中介以该房屋已售出为由顺势转换话题，主动告知现在带押过户新政流程复杂、公积金贷款审核收紧，自行办理大概率被驳回，耽误交房过户，顺势推销1800元至5000元不等的VIP全程代办套餐。这类账号依靠算法精准推送给22至30岁年轻群体，也就是首次置业的毕业生群体。广东中介协会抽样统计，通过社交平台引流成交的代办订单，占违规代办总量的41%。

新房售楼处渠道捆绑，买房强制绑定代办服务。部分小型房企售

楼处与中介渠道合作，购房者认购新房之后，置业顾问口头承诺免费办理房产证，签订购房合同后拆分成收费项目，单独收取权证代办费、契税代缴加急费、落户资质核验费，原本官方仅收取80元住宅登记工本费的办证业务，层层加价至1200元至2500元。购房者为顺利收房办证，大多被迫接受捆绑收费。

社群、租房圈层渗透，瞄准落户入学需求精准收割。这些违规中介渗透城中村租客社群、应届生租房群，抓住年轻人想落户一线城市、租房备案给子女入学等需求进行大肆宣传，并声称“自行办理租房备案极易认定虚假居住证明”，硬生生地将官方免费办理的居住备案、人才落户材料核验业务，包装成付费代办项目，单项落户代办收费普遍在2000元以上。

引流获客完成之后，违规中介统一采用制造政策焦虑、拆分收费名目、模糊权责边界的套路收割消费者，刻意曲解跨行带押过户新规、公积金贷款审核政策，编造次月起房贷审批全面收紧、落户门槛提升等未经证实的消息，把完整过户流程拆分为解押代办、材料预审、过户跑腿、权证领取四个环节，每项单独收费，成交之后若因材料问题办事失败，将责任全部推给购房者资质不足、政策临时变动等。

温馨提醒

破除信息焦虑 主动使用官方线上办事平台

2026年，广东持续深化不动产数字化改革，跨行带押过户流程不断简化、粤省事房产办事模块持续升级，政务办事透明度持续提升，中介依靠信息不对称牟利的空间正在不断收缩。

房产政务代办赛道的诞生，是楼市去金融化之后中介行业回归服务本源的自然选择。市场真正需要的业态，是收取合理劳务报酬、解决上班族没时间办事痛点的社会化便民补充服务，而依靠编造政策谣言、制造群体焦虑、捆绑交易收割年轻人的灰色模式，既违背便民初衷，也会随着政务透明化、监管规范化逐步被市场淘汰。

对于年轻购房者来说，与房地产有关的消息，应优先在广州市住建局、公积金中心官网核实，不要轻信中介自媒体文案。过户、贷款所有流程均可线上自助办结，不存在必须依靠中介才能办理的政务业务。破除信息焦虑，主动使用官方线上办事平台，就能避开绝大多数代办消费陷阱。

（来源：新快报，记者罗韵）