



文/图 羊城晚报记者 陈玉霞

降佣金是把双刃剑？ 二手房买家需谨防

广州中介费普遍收1.3%-2.3%佣金

近期，房地产业内有个话题引发热议。《住房和城乡建设部市场监管总局关于规范房地产经纪服务的意见》（以下简称《意见》）中提到，房地产经纪对促进房屋交易、提高交易效率、保障交易安全具有重要作用。房地产经纪机构要合理降低住房买卖和租赁经纪服务费用。

房产买卖服务费，也即是业内说的二手房买卖佣金。此《意见》一出，房产经纪、买卖双方、中介公司等多方反应各不相同。苦叹者有之，鼓掌者有之。就广州二手房市场而言，买卖佣金从2014年起已走向了市场化，目前房产中介公司的主流佣金水平为业主和客人双方共1.3%-2.3%。虽然此次《意见》再提降低服务费用，不过强调了“合理”二字。这也意味着，真要降低二手房买卖佣金，需根据市场需求谨慎而为。毕竟，佣金降价也是一把双刃剑。

2023年4月，广州市二手住宅成交量（自助网签+中介网签）为10041宗，虽然环比下降了约18%，但月度逾万宗的成交水平，也算近三年月度的中上水平。众多的二手房交易会涉及买卖佣金，广州的二手房买卖佣金怎么收？

羊城晚报记者走访发现，现阶段广州二手房买卖佣金并没有统一的标准。就贝壳找房这个大平台上的房产中介来说，它们的二手房买卖佣金据介绍基本是总成交价的2.2%-2.3%（上限设定为3%），由业主和客人双方共同承担，不过如果放盘的业

主不愿意承担其费用，则要到买家来承担。据了解，进驻该平台的中介公司如链家、德佑、住商不动产等都会按照此标准收费。记者以买家身份咨询了德佑门店一位店长，对方表示公司佣金按统一标准收取，不过，如果是金额大的房源，可能会看具体情况有优惠政策。

广州还有一些知名的大中介品牌如中原地产、合富置业等，它们的佣金收费标准相对规范，例如中原地产的二手房交易佣金一般为业主（卖家）1%，买家2%，遇到高端物业成交，佣金也会有可谈空间。

上述品牌之外，裕丰地产也是广州具有较高知名度的房产中介公司，2021年时，该公司宣布二手房买卖双向买卖双方各收取房屋总成交价的0.69%、共计约1.38%的佣金，成为业界热议话题。

当然，月度成交逾万宗的广州二手房市场中，还有不少中小型中介公司，它们的二手房佣金收费浮动性比较大。从业十多年的房产经纪人徐小姐坦言，这几年楼市行情不如以往，有些经纪人为为了抢单，会轻易降低佣金，“有些单的佣金，不到1%就能成交。”

佣金标准高低不一，公开明细是关键

对于2%左右的二手房交易佣金，不少消费者会认为这些都能归房产经纪人所有，事实上，经纪人并不能拿足这成交总价的2%。一位知名品牌中介公司的经纪人告诉记者，很多时候，一套房源的成交很不容易，最多的环节，可以涉及23个。“在我们公司，在寻找一套房源开始，就有很多种分工，比如负责沟通业主的、专业定价的、寻找买家的、带着房的、保管钥匙的……一旦这套房源成交，所有参与者都能按比例进行佣金分配。有时候，最终签单的经纪人获得的佣金，还不如发现房源的经纪人佣金多。”

近年来，广州二手房的成交难度不小，一位知名品牌房产中介的经纪人说，自己一张总价800万元的单，前后跟进了两

年，直至今年4月份才成交。一方面，二手房源成交速度慢，另一方面，房产经纪人的竞争非常激烈，故对于《意见》提到的合理降低住房买卖服务费，不少业内人士表示需要两看。

对于二手房买家而言，佣金的下降，意味着可以节省一笔购房支出。一套500万元的房子，以2%计算，买家支付的佣金就是10万元，如果降到1.5%，则能减少2.5万元的支出。

但与此同时，佣金下降，会否导致房产经纪服务质量下降，甚至出现其他环节增加收费的情况呢？事实证明，确实有可能。有些买家选择了低佣金的中介公司，买二手房不查册，由于不了解房源的深层情况，最终买了房子却发现没有了学位，这

种现象并不少见。有些买家也愿意首选大的房产中介品牌，虽然佣金会高一些，但他们认为服务有保障，也有相关的投诉和理赔机制，能花钱买安心。

广州市房地产中介协会曾发布过一组数据，2021年有关房地产中介服务的“12345”热线及投诉案件共计1296宗，其中关于“乱收费”内容多达135宗，包括收费项目标准不透明，强制或捆绑收费，或未按中介服务合同约定收取中介服务费、收取合同约定以外的费用等。

因此，降低二手房交易佣金对买家、对行业而言并不一定是好事，关键还在于房产中介须将各种收费明细表公开，并明确细化的职责和违约责任，令消费者的消费更加透明。



二手房交易佣金是购房者主要支出之一

相关链接

为节省中介费而“跳单”属违约行为

二手房买卖佣金一直是房地产业内的热门话题之一，涉及买卖双方和房产中介公司共三方关系。在广州，除了房产经纪人会降低佣金抢单外，也有一些买家为了省下中

介佣金而进行“跳单”——指买家与中介公司订立委托协议并接受中介经纪服务后，为少交或不交中介费，利用中介经纪提供的资源信息或服务，绕开中介经纪直接与房源业主订立合同。

在记者一天的走访过程中，起码有四位经纪人向记者吐槽自己被“跳单”的经历，有经纪人坦言，自己和全部同事都被“跳单”过。

广州市中级人民法院曾办理过不少“跳单”的案例。办理案件的法官介绍，为保障中介经纪的合法权益，约束违背契约精神的不诚信行为，民法典第九百六十五条对“跳单”行为进行了法律规制。

法官提醒，在中介公司勤勉尽责的前提下，买卖双方应当恪守中介服务合同的约定，支付中介报酬或者支付中介公司从事中介服务支出的必

要费用。买卖双方“跳单”的行为，是不尊重中介公司的劳动成果、有悖于民法典中诚实守信原则的违约行为。

更值得一提的是，“跳单”行为可能增加房产交易风险。如业主“一房二卖”、业主隐瞒房源真实信息或虚构信息等，买卖双方最终可能既要支付中介报酬，还要卷入房屋买卖合同纠纷中，最终可能在时间、精力、金钱等多方面得不偿失。天河区一位资深房产经纪人向记者介绍过一个案例：有人向业主租房，取得钥匙后即带人来看房，冒充真正业主，骗取相当数额的押金之后，便逃之夭夭。由于买方无法确定卖方是否就是业主，这让买方承担一定的交易风险。但如果有关中介公司的监督和担保房源和业主，将会使交易风险大大降低。（陈玉霞）



二手房交易的活跃程度和很多因素有关

市场资讯



琶洲·樾周边的景观 受访者供图

验资门槛达千万元！ 琶洲新楼盘长啥样？

文/羊城晚报记者 梁栋贤

验资千万元，进到售楼部后还要求手机放进柜子里上锁，非预约不能看楼……什么楼盘如此“高傲”？日前，海珠区琶洲片区的新项目对媒体开放，记者一探究竟。

琶洲西区全新住宅，周边知名企业众多

琶洲西区在拍卖时之所以受关注，是因为地段的住宅稀缺性。随着去年琶洲经济区《广东省人民政府关于设立广州琶洲经济开发区的批复》对琶洲西区商品房地开发开发的限制，这块地或将成为该区域住宅项目的收官之作。

从地铁磨碟沙站出来，往东面走约300余米，就能看到琶洲·樾的工地。隔着新港东路往东北看，对面就是琶洲密集的写字楼区，腾讯、阿里、小米、科大讯飞、树根互联等50多家龙头企业已入驻。而这个项目之所以如此受关注，还有一个重要的原因，去年热了一整年的琶洲南TOD就在项目东南方不远处。琶洲南TOD目前在售最小的单位总价也要2000万元左右，想看房需验资1000万元，开盘时连实体样板房都还没有，却依然架不住其地段优势带来的销售火热，特别是200平方米以下的“小”单位，早早预定都买不到。

如今，琶洲南TOD的住宅销售已进入尾声，同由越秀地产开发的琶洲·樾有可能成为其“接班人”。延续琶洲南TOD开盘时没有样板房的做法，琶洲·樾首度开盘时借用了琶洲南TOD的接待中心，甚至连样板房也以琶洲南TOD的代替。

总货量135套，全是改善型大单位

琶洲·樾规模不大，由南塔和北塔两幢27层的板式楼宇组成。北塔其实是两幢连体住宅，一幢一层两户，另一幢一层一；南塔则一层两户。为了让两幢楼的景观利用能最大化，实现互不遮挡，两幢楼均向东南偏转了些许。从销售人员呈现的景观实拍图来看，项目北望广州中轴线景观，南望滨水公园，东望琶洲。记者同时留意到，因为项目东西两侧有一些十层左右的住宅，高一点的楼层景观会更好。

整个项目共135套单位，全部为200平方米以上的产品。首批推出的是南塔54套261平方米的专梯入户产

品。其户型基本和琶洲南TOD的样板房相同，都是五房两厅三卫，但有微调。

“旧户型的西式厨房采用岛式布局，紧挨饭厅，略显局促。新户型将西式厨房移远了一点，这样饭厅变得宽敞舒适，摆放也更自由。”销售人员在现场表示，新户型短一米左右，但进深多了半米，共约2.5米，新户型阳台面积会更大，可用的空间更多，整套单位使用率在九成左右。

这批单位预计5月底入市，现正登记，按照越秀地产的惯例，全新盘首批单位价格可能有惊喜，但没有现场真正的样板房，你会接受吗？

广州人和镇：

一手住宅单价“2万字头”起

文/图 羊城晚报记者 徐炜伦

在广州楼市的概念里，人和镇是白云“北部四镇”之一，因该板块距离中心城区较远，同时一手住宅供应量较少，常年以来受关注程度都不算高。也正是因为如此，人和镇一手住宅目前单价约2.7万/平方米起即可达成交易，吸引了板块周边及白云区、地铁沿线的一部分刚需群体。人和镇板块置业的关注点在哪？本期羊城探盘记，羊城晚报记者走进人和镇，带来市况直击。

空港产业作重点

白云国际机场所在地除了花都区以外，还有相当一部分位于白云区人和镇，因此，当你在人和镇街头闲逛时，不时会看到低空飞行的客机。

近年来，花都区围绕白云国际机场大力发展空港经济产业，白云区人和镇也同样如此。据了解，航空临空企业已成为人和镇中坚力量，九元航空、亚洲商务航空、华南商务航空、南联航空食品等十余家航空企业产值大幅增长。人和镇已先后建成广州白云国际机场商务航空服务基地、穗佳物

流国际航空港等项目，加速空港项目集聚效应；广州市首个空港文旅示范区“空港文旅小镇”也落户人和镇，将广府文化与航空元素实现融合，延伸出空港产业服务、旅游度假等新业态。2023年，人和镇提出要坚定不移推动空港经济高质量发展，力争实现地区生产总值增长10%以上。

宜居建设方面，未来，依托空港资源优势，人和镇上千亩留用地将连片开发；机场扩建工程征迁工作及安置区建设工作也在有序推进。

地铁沿线成优势

在前往白云国际机场的广州地铁三号线沿线上，有一个“人和站”，是不少人对人和镇的第一印象。除此之外，地铁人和站还成为了在人和镇居住的最大优势，从该站出发两站直达白云国际机场，往中心城区方向11站约35分钟到达体育西站，约40分钟到达珠江新城，因此人和站周边的房屋受到不少沿线上班一族的青睐，租市活跃。

目前，人和镇一手住宅供应

主要集中在方石村周边，有时时代云来和龙湖天著两个楼盘，步行距离人和地铁站不到3公里，公交直达约二十分钟。

另外，这两个楼盘外部还规划建设18、22号线双线交汇的地铁方石站，据现场销售人员介绍，该站距离时代云来最近约160米，距离龙湖天著约600米。据了解，18号线和22号线地铁都是高速地铁，未来从方石站出发，可5站到达珠江新城。

配套存在不足

记者走访时代云来和龙湖天著了解到，两者都开盘有一定的时间了，时代云来目前以现楼销售，以建面约77-105平方米的三至四房为主，单价3万至3.2万元/平方米，比早期开盘价格（2.8万元/平方米起）略高；龙湖天著交楼时间预计在2025年，目前洋房主建面约88-118平方米的三至四房，均价比首期开盘（3万元/平方米起）时低，约为2.7万元/平方米。

两者相邻，但产品有区别，龙湖天著以不超过16层的小高层为主，同时还有别墅；而时代云来楼栋整体层高为14-28层，产品细节方面也各有不同。两个楼盘小区外部环境以方石村村庄为主，因片区处于建设阶段，经常会有大车经过。

商业配套方面比较弱势，目前两盘周边没有大型商业体，仅依靠少量项目底商，或前往人和地铁站周边人气较旺的沿街商铺、华通广场、人人佳商场等。据悉，未来在时代云来项目旁会建设有包括酒店、公寓、写字楼、商业综合体等业态在内的航空主题产业园。

教育配套也稍显不足，目前两个楼盘都没有配建中小学，仅龙湖天著配套一个幼儿园。周边没有知名教育集团名下的学校，以村镇中小学为主。

销售人员表示，目前板块内的客源主要是地铁三号线沿线群体、部分珠江新城及嘉禾望岗一带的上班族、当地航空企业的员工等。目前人和镇房源在现有的优惠基础上，都还存在一定的议价空间。



人和镇在售一手楼盘在方石村周边



时代云来107平方米四房户型



龙湖天著89平方米三房户型的主人房



时代云来和龙湖天著小区外部是村庄