

政务代办成房地产中介盈利新赛道

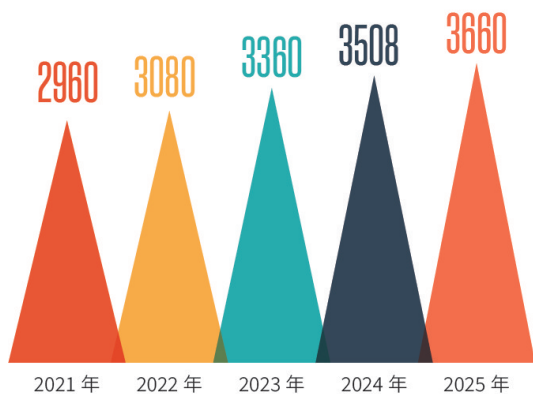
房产中介代办过户、房贷业务并非新鲜业态,存续已有十余年,然而,随着二手房佣金限价内卷以及带押过户新政全面普及,这条赚钱赛道正在发生本质分化。

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载引流链路。

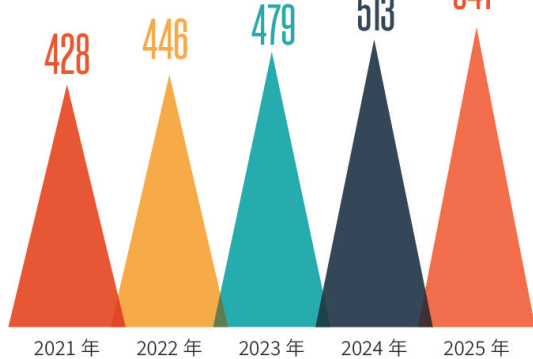
全国房产经纪行业市场规模达 3660 亿元

(单位:亿元)

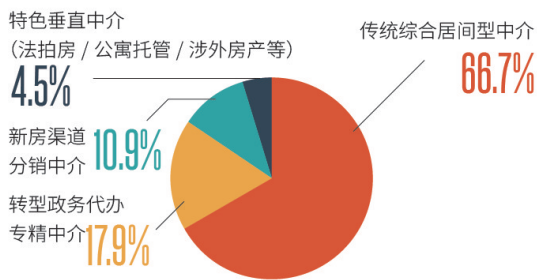


广东省房产中介服务市场规模达 547 亿元

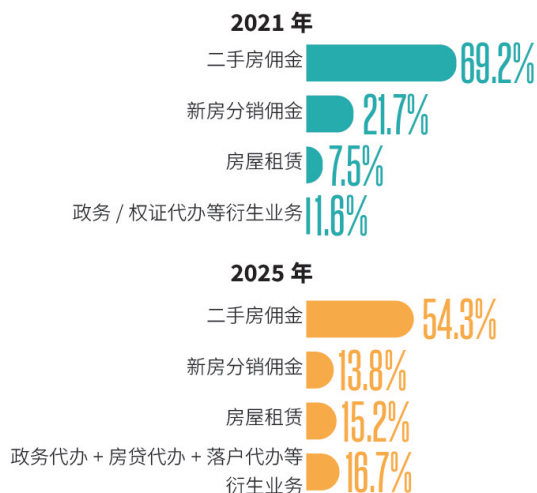
(单位:亿元)



业务细分赛道占比



广东省房地产中介赛道营收结构占比



■ 策划:新快报记者 罗韵

■ 采访:新快报记者 罗韵

■ 制图:廖木兴

1

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,将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43.2%回落至2025年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,真正的纯利润收入全部来自代办增值服务。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。

2

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。