

二手房交易试水“诚意卖”线上出价

专家：倒逼房地产经纪从“成交为王”转向“服务为本”

近日,在中国房地产估价师与房地产经纪人学会(以下简称“中房学”)主办的房地产经纪年会上,150家行业代表性机构及网络平台向社会作出十项自律承诺,主动配合房地产交易和中介市场秩序专项整治行动,切实维护人民群众住房买卖和租赁合法权益,助力房地产市场平稳发展。

今年3月,北京某房地产经纪公司(以下简称“某经纪公司”)试点推出“诚意卖”二手房线上出价交易模式,其核心逻辑是将二手房交易压缩到一个清晰的时间窗口内,业主交纳保证金并设定底价,房源获得集中推广,买方交纳保证金后在规定时间内线上出价,系统自动比对,匹配成功即进行交易。

在受访专家看来,由此传递的信号是,当前,人民群众的住房需求已经从“有没有”进入“好不好”阶段——对房地产交易服务的期待升级为“安全、透明、专业、省心”,即希望交易过程透明公开;希望从业人员专业可靠,而不是“签完合同就找不到人”,这将倒逼房地产经纪行业从“粗放扩张”转向“精耕细作”,从“成交为王”转向“服务为本”。



买方出价系统匹配

如果你是业主,卖掉一套房子需要多长时间?

二手房交易本身是一个漫长且充满变数的过程,买卖双方反复议价拉扯是行业常态。通常情况下,一套房子从挂牌到成交,平均需要数月。业主担心“卖亏了”,买方害怕“买贵了”,经纪人在中间反复传话。

某经纪公司推出“诚意卖”模式后,于2026年5月18日在App上推出一套房子,房源上线两天后有买方报名,经出价、匹配,历时50分钟,买卖双方达成交易意向。

据某经纪公司公布的数据,启动试点以来,已有多宗二手房交易通过“诚意卖”模式达成。

北京房地产中介行业协会秘书长赵庆祥表示,在传统房地产经纪服务中,房地产经纪人员需要协调买卖双方开展多轮价格沟通,加上各种因素干扰,交易存在一定的不确定性,导致房地产交易周期拉长。

首都经济贸易大学京津冀房地产研究院院长、北京市房地产法学会副会长赵秀池介绍,“诚意卖”是一种新型房地产交易模式,买卖双方需要分别交纳5万元保证金,由第三方机构进行托管。业主在线上设定起始价(出价门槛)、提醒价(可洽谈线)和心理底价(自动成交线)。在规定期限内,买家在线上最多进行两次出价。一旦出价达到或超过业主设定的心理底价,系统自动按底价成交,先到先得;若达到提醒价但未到心理底价,由经纪人协助双方进入洽谈环节。

根据“诚意卖”模式,如果系统自动锁定交易后有一方违约,则违约方交纳的保证金将作为违约金赔付给守约方;如果买方两次出价均未达到卖方心理底价或提醒价,则服务自动解除,保证金原路退回。

“在‘诚意卖’模式下,双方都交纳了保证金,‘诚意’很明显,自然提高了交易效率。”赵秀池分析,“诚意卖”模式通过保证金制度构建了信任机制,通过“买方出价、系统匹配”机制发现“共识底价”,提高了市场的活跃度和交易效率,为存量房交易提供了一种新的交易方式。

撮合交易模式升级

“诚意卖”模式的出现,会不会替代经纪人的价值?

对此问题,3位受访专家均给出一致答案:不是替代,而是升级。

“目前,线上化工具不会替代经纪人,只是重构经纪人的工作内容与价值重心。”长期从事房地产业务的北京市鑫诺律师事务所合伙人王树德告诉记者。

赵庆祥认为,“诚意卖”模式只是通过保证金形式,增加了反悔成本,增强了交易的确定性,同时对房地产经纪人的专业性提出了新

要求,将顾问式服务重心前置到支付保证金之前,促进房地产经纪人从信息员、撮合人升级为房地产咨询师,专长于房地产市场分析,成为委托人交易决策的“参谋”。

“‘诚意卖’模式不会替代经纪人的价值,而是经纪人撮合交易模式的升级,因为这种交易方式还是由经纪人介入和推荐。”赵秀池说,在这种新模式的交易流程中,经纪人的作用贯穿始终——售前判断业主和房源是否适合这一模式、提供定价建议;售中

解释规则、辅助出价策略;售后复盘、推进后续交易。

在王树德看来,从交易实务角度看,“诚意卖”模式能够缓解部分交易痛点,但无法完全解决二手房交易的全部问题。在房屋交易中,买卖双方除了进行价格博弈外,房屋本身是否存在被抵押、查封,房屋是否存在瑕疵,卖方户口是否迁出等大量风险,“诚意卖”模式主要解决价格谈判环节效率问题,无法化解房源权利瑕疵、房屋本身缺陷等风险。

明确行业经营底线

一边是市场推出“诚意卖”二手房线上出价交易模式,另一边是行业协会发挥行业自律职能。

在前述房地产经纪年会上,150家行业代表性机构及网络平台向社会作出十项自律承诺,内容涵盖确保房源真实有效、规范承接业务委托、如实披露房屋状况、保障交易阳光透明、严守交易合规底线、规范服务收费行为、遵循自愿平等原则、维护市场价格秩序、正确引导市场预期、恪守公平竞争准则。

“十项承诺的现实意义在于配合专项整治行动,发挥行业自律的作用。十项承诺压实市场主体责任、强化参与主体的自我约束,明确行业经营底线,推动行业由粗放扩张转向高质量规范化发展。”赵秀池说。

在赵庆祥看来,十项承诺对应着现阶段房地产经纪行业需要优化和提升的重点领域,每一条都回应人民群众对市场监管发展的期盼。

首先,以“真实性”夯实行业信任基石。通过要求“真房源”“真合规”“真信息”,确保房源真实委托在租售状态、房屋符合规

定能交易、信息真实披露,这是规范从业的基本底线要求。在国家持续治理下,虚假房源、隐瞒信息等问题得到有效遏制,各地推行房源核验、从业人员实名认证等管理举措,通过“核验+认证”机制,从源头上治理虚假房源信息,让虚假引流手段无处遁形。

其次,以“透明化”斩断暗箱操作的“灰色”链条。通过要求“身份透明”“交易透明”“收费透明”,精准回应人民群众交易房屋的顾虑——怕被吃差价、怕被乱收费、怕资金被挪用。近年来,各地推行交易资金监管、服务收费公示等配套制度,旨在通过规则保障交易安全,让房屋交易当事人更安心、更放心。

最后,以“公平化”重塑市场公平竞争好生态。“平等交易”“价格规范”“正向引导”“公平竞争”,是构建行业长效治理机制的重要内容。目前,行业经营服务水平存在差异,粗放拓客、同业无序竞争等现象依然存在。各地正在探索推进的“单边代理+行业联卖”试点,压实线上平台信息发布审核责任,规范行业发声行为,本质上就是要用一套公开透明、协同

互利的规则,引导各类市场主体依托专业服务良性经营,推动全行业协同良性发展。

赵秀池认为,中房学作为行业自律组织,应该强化行业自律工作。例如,健全行业信用管理体系。依托全国房地产经纪专业人员登记系统,完善机构、从业人员两级信用档案,归集行政处罚、自律惩戒、群众投诉及优质执业等记录,并向社会公开。落实守信激励、失信惩戒机制,对严重失信主体实施行业警示,推动行业信用与政府监管平台数据双向共享,实现自律与行政监管联动,构建“一处失信、多方约束”的监管格局。

同时,还应该规范从业人员执业管理,提升行业整体素养。严格落实职业资格制度,推行全员实名登记、挂牌上岗、信息公示制度,主动接受社会监督。常态化开展继续教育与新人岗前培训,重点强化合规政策、交易风险、职业道德及房屋瑕疵披露、收费规范、租赁合规等核心内容培训。压实经纪机构主体责任,督促企业建立内部合规审核与人员管理制度,落实全员执业管控。赵秀池说。(法治日报)