

两部门联合出手 中介费率会降?

业内人士指出:中介费高低需要根据享受到的服务合理定价



延伸阅读

整顿房产中介 别只盯着收费

此次住建部、市场监管总局共同发布的《关于规范房地产经纪服务的意见》中,有关“收费”问题的条款仅有3条,更多的还是关注中介管理与发展问题,而这也正应对了目前中介市场存在的诸多问题。

中介入行门槛较低,而且由于房地产中介机构具有规模小、产销快的特点,吸引了许多没有相关经历的投资人纷纷进入房地产中介行业,在制度规范和内部管理上缺乏相关经验,加上从业人员素质不过硬,导致许多问题出现。据了解,许多相关从业者入行时,简单经过几天培训就上岗,因从业能力不足或缺乏经验导致违规问题频发。比如过去的“阴阳合同”问题,让买卖双方签两份合同,其中一份成交金额少,表面上是客户节省税费,但这样的合同是不受法律保护,一旦买卖双方出现经济纠纷,便很难解决问题。

与此同时,不少中介为了促成交易选择欺骗购房者,比如以低价房、虚假房源为诱饵,专门给租客或者买家挖坑。也有中介因经验不足,没有发现甚至故意隐瞒房屋的抵押状况,结果导致买家买到房子后有被查封的风险。另外,在买卖二手房过程中,个人信息的保护以及电话营销的骚扰问题,让人不胜其烦。

此次《意见》的第一条就提出,要加强“从业主体”管理,针对房地产经纪机构要严格落实备案制度。对于经纪从业者,《意见》要求他们不仅进行实名登记,还要佩戴经实名登记的工作牌、信息卡等,经纪人的从业信息也将公示,接受社会监督。《意见》另指出,要“提升管理服务水平”,要求房地产经纪机构发布的房源信息,应当通过平台进行核验。鼓励通过房屋交易管理服务平台向交易当事人提供房源核验、房源发布、合同网签备案等便民服务。同时,《意见》强调,要加强存量房交易资金监管,除交易当事人提出明确要求外,购房款应纳入资金监管账户。鼓励房地产经纪机构将经纪服务费用纳入交易资金监管范围。

此外,针对可能给交易当事人带来困扰的信息,《意见》指出,房地产经纪机构及从业人员,不得非法收集、使用、加工、传输他人个人信息,不得非法买卖、提供或者公开他人个人信息。未经当事人同意,房地产经纪机构及从业人员不得收集个人信息和房屋状况信息,不得发送商业性短信息或拨打商业性电话。

《意见》还要求各地住建部门,要将“规范房地产经纪服务”纳入房地产市场秩序整治的重要内容,会同有关部门依法查处“黑中介”、侵犯个人信息合法权益等违法违规行为,曝光典型案例。

观海新闻/青岛早报记者 刘鹏



购房者在众多房源信息中挑选适合自己的。 资料图片

5月8日,住建部官网公布消息:住建部、市场监管总局共同发布《关于规范房地产经纪服务的意见》(简称《意见》)。记者注意到,《意见》总计10条,其中3条以上围绕“收费”,另有3条的关键词是“管理”。关于多方关注的“收费”,《意见》提出,要“合理降低”服务费,鼓励按“成交价越高、服务费率越低”实行“分档定价”,还要引导交易双方“共同承担”中介费用。由此让很多购房者产生疑问,眼下的中介费是不是太高了?中介费会不会降低?而针对这些问题,记者探访岛城中介市场,为大家寻找答案。

问题1 目前青岛中介费率是多少?

如果通过中介买卖房屋,中介费是笔不能省的开支,那么中介费到底是按照什么标准收取的呢?就在本周,记者咨询多家中介机构后发现,目前青岛中介费率大约在1.3%—2.5%之间。其中,大型连锁中介机构的费率要高一些,普遍在2%左右。而小型房产中介的收费则相对较低,在1.5%左右。当然,以上收费仅仅是标价,事实上大多数中介机构都表示,可在此价格基础上享受一定的折扣。例如在新都心一家品牌连锁中

介,公示的中介收费费率为2.5%,但工作人员表示,实际可以按照2%来收取,“如果房屋总价高,收费时还可以再商量。”该工作人员表示,他经手的费率最低时曾为1.8%。有从事中介服务的业内人士告诉记者,目前中介费的实际收取和标价还存在很大差异,“遇到熟客或者是连环单,中介费的谈价空间则更大,有时候中介费仅收到1.6%—1.7%。”

另外,目前也有大型连锁中介机构已经开始实行分档定价。“300万元以下

的房产,中介收费费率最低2.25%;300万元以上的房产,收费费率2.1%。”崂山区一家品牌连锁机构的房产经纪人告诉记者,不过这位经纪人同时表示,他们一般不会有折扣。

有关中介收费是否有相应的国家标准呢?记者能够查到的有关房地产经纪服务收费标准,最早的依据是1995年国家计委建设部下发的《关于房地产中介服务收费的通知》(971号文),其中第六条规定:房屋买卖代理收费,按成交价格总额的0.5%—2.5%计收。

问题2 现在中介收费标准合理吗?

如果按照2%中介费的费率来收取,一套300万元的房产,交易过程中仅中介费就要6万元。在刚刚发布的《意见》中有三条涉及“收费”,要合理确定经纪服务收费。房地产经纪服务收费由交易各方根据服务内容、服务质量,结合市场供求关系等因素协商确定。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。

对于目前中介费率,一位品牌中介负责人告诉记者:“中介费其实是一种服务性收费,虽然看不到实物产品,但却能享受到相应服务。”在这位业内人士看来,中介费率是否合理要看中介能够提供什么样的服务。“如果只是提供简单的信息,就收几万元的中介费,肯定是不合

理的。”其实,房产交易是一个极其复杂且专业的过程,涉及相应的交易政策、相关费用的结算,与此同时,交易过程中还可能隐藏着诸多陷阱。所以,在房产交易过程中,中介能够提供诸多服务,例如提供监管账户,或者提供相应的查询以及先行赔付等。在中介服务过程中,难免会产生相应的人工和资金成本。业内人士指出,讨论费率高低是需要根据享受到的服务多少来评判。而实际操作过程中,中介也是根据交易的难易程度,以及为客户提供的服务内容,通过不同的折扣来进行灵活定价。

除此之外,《意见》中还明确鼓励按照成交价格越高、服务费率越低的原则

实行分档定价。对于这项内容,有业内人士就指出,目前的确很多人质疑中介收费标准相对固定的问题。比如客户买300万元的房子和1000万元的房子,理论上,中介所做的工作没有太大差异,但中介费却相差颇多。但对于这一问题,行业内也有相应的调节措施,比如总价越高的房子,中介会给出较高的折扣。

当然,针对此次《意见》提出的要求,有的中介已经在着手调整,研讨更加合理的费率方案,加强服务标准与管理,引领房地产经纪行业健康发展。也有经纪机构人士表示,针对不同标的房源,公司内部有阶梯收费的相关规定,后续会根据《意见》进一步做好相关工作。

问题3 共同承担中介费是否可行?

二手房买卖是双方的事情,凭什么中介费只要买方来承担?在青岛买过二手房的客户可能都会遇到这样的疑问。记者调查发现,青岛大部分地区都是由买方支付中介费。而此次《意见》也关注了这一问题,提出引导由交易双方共同承担经纪服务费用。

“为什么中介费都是买家出?”针对这一疑问,业内人士告诉记者,这其实是以前的约定俗成,“以前楼市火爆,很多房子都是供不应求,买家处在交易的劣势一方,所以就要承担更多。”有房产经纪人向

记者解释,虽然曾经尝试过双方共同承担中介费,但如果卖家的房子较为抢手,则会通过涨价的方式,将中介费变相转嫁给买家,出现“羊毛出在羊身上”的局面。而对于大多数买家来说,他们更关注的是算上各种税费之后的成交总额,所以,便形成了买家出中介费的惯例。

不过,在近几年实际操作中,也有不少是卖家承担中介费的,“上个月我们还成交了一单,房主着急卖房,并主动承担了中介费。”有房产中介告诉记者,眼下楼市处于稳定期,特别是二手房,进入买

方市场,买方定价的现象屡见不鲜,所以未来双方承担中介费这样的做法很可能逐渐实现。

记者采访中了解到,青岛已经有区域尝试双方共同承担中介费,“目前西海岸新区就是买卖双方一人一半来承担。”有房产中介告诉记者,当然该中介人员也坦言,这一政策目前来看实际意义并不大,“如果房子不好卖,卖家会通过折扣给买家省钱,如果房子好卖,那卖家自然会提高价格,把中介费的成本加到总价中。”所以对于买家来说,即使双方承担税费,也未必真的能省钱。