

■房产中介江湖·当心套路

签“独家协议”，加价卖出对半分钱

不少中介和客户耍心眼玩套路，互相之间也拆台

卖了一套房，又买了一套  
房，济南市民唐柳这几个月一  
直在和二手房中介打交道，买  
房找了4家中介，卖房接触的  
中介更多。从一开始对中介毫  
不了解，到后来慢慢地能看出  
点儿门道，她才明白，原来中  
介卖房买房都有着深深的“套  
路”，这些套路防不胜防。

►房产中介行业仍需进一步  
规范。

本报记者 戴伟 摄



本报记者 刘雅菲 张阿凤

卖出半个月的房子  
还在网上挂着呢

决定买房之前，唐柳在网上看了很久。网上的房源价格显示，胜利大街的学区房均价也就每平米2万元出头，甚至还有1.8万元左右的，这让她很是心动。研究了一段时间之后，她选择了几处比较心仪的房子，并且联系了对应的房屋中介，但令她没想到的是，中介报出的房源、价格和她看到的完全不一样。

“一般都先说我看上的房子刚刚已经卖了，然后再说给我找找。”唐柳说，这次中介找到的房子，均价都在每平米2.3万元以上，这让她一度有些懊恼：要是早两天买就好了，就晚了这么几天，便宜的好房子都卖出去了。不过，她也有点纳闷：怎么就这么巧，自己看上的房子都在这几天卖了呢？

为此，她专门问了一个曾经做过中介的朋友，“我朋友告诉我，我看到的网上的房子叫‘模特房’，就是中介发出来吸引客户的，可以说是起到了‘鱼饵’的作用。”只有客户主动和中介联系了，中介才有进一步推介房源并且成交的可能性。

买房的同时，唐柳还卖着一套房子，“我的房子装修不错，看上去卖相很好。”因此，她的房子在成交之后，也变成了“模特房”。她拿出手机，找出一个卖房的APP，虽然已经成交半个多月了，但她的房子还在五六家中介的网上挂着呢。

“网上看到的房源只是公

开的一小部分，我们公司还有内网，那上面的房源才是真的呢。”房产中介人员小孙向记者展示了他们公司内网的页面，上面清楚地显示着房屋的报价、底价、中介跟房主联系的过程，“网上信息最大的作用就是帮助你联系上中介。”小孙笑着说，“不要太当真。”

每天发励志“鸡汤”  
催促快点儿买房

既然网上的信息不靠谱，唐柳只能另想办法。为了获得更全的房源信息，她和买房目标周边的4家中介都取得了联系，加了微信，并跟着3家中介出去看了几天房子。

“优柔寡断是人生最大的负能量，从生命的角度看，人生路径上任何一种选择都是错误的……”看房后的一天早上，唐柳刚睁开眼睛刷手机，就收到了中介发来的这么一条“鸡汤”，“自从看房之后，我每天都收到有关买房的‘鸡汤’。”

除了告诉唐柳要果断，更多的“鸡汤”则是在告诉她“房子要涨价”。“买房最大的敌人就是观望，再观望下去，三室的钱年底只够买两室，原来能付全款，现在只能付首付。”这样的文字正好发在房子飞涨的这几个月，让唐柳觉得中介们说得很有道理。

那几天，她跟老公正为买房愁得觉都睡不好，这样的文字恰好击中了她的痛点，让她恨不得马上签合同定房。

买房的这股冲动在几天之后慢慢变淡，唐柳恢复了一些理性，也能多少看出点儿问题。由于朋友圈里已经加了近

十家中介，她发现了一个很有意思的事，这些“鸡汤”其实有点像中介行业里流传的段子，有些都是文字图片制作好了的。有的时候，一天内甚至有多家中介都在转同样一条文字或图片。“房子涨价真会这么快吗？不是一种催人买房的手段呢？”

刘先生从事了近十年的房产中介，微信是这两年才开始使用的，但自从有了微信和朋友圈，他也经常发这样的文字。“在我们的朋友圈里，永远都是看好二手房市场，总不能跟客户说房子要降价了，你现在在千万别买吧！”

看准好房源定下  
再倒手赚差价

卖一处100万元的二手房，中介一般可以得一两万元的中介费，但这些钱对中介来说显然不太够，要挣钱他们还有更好的办法。

由于急着要买房，唐柳卖房的时候也比较着急，一名中介朋友就给她出主意，把房子的报价在底价的基础上再加几万，多卖出的钱唐柳可以跟中介对半分，“朋友说这样既可以多卖钱，中介又有销售的动力，肯定会很努力地帮我推介。”

不仅如此，唐柳还接到多家中介的电话，要跟她签订“独家协议”，就是说，唐柳的房子只可以通过这一家中介销售。“中介告诉我，独家协议签订之后，我也可以把房价往上提一点儿，多出来的部分也是对半分。要是在一个月内卖不出去，中介还会赔给我一两千。”

这些办法都让二手房的

价格又一次被人为抬高。出于多方面考虑，唐柳没有选择这两种方式。但她没想到，她买房的时候却碰到了这样的事情。

“我最开始问一个房子的时候，中介跟我说是180万，过两天再问，说是涨到185万了。”后来，一个中介悄悄告诉她，其实房主报的价格还是180万，只不过是签订独家协议之后又涨了5万元。如果真能以185万成交，房主和中介都能多得2.5万，购房者对此多不知情。

在眼下房价快速上涨时期，自己收房也成为中介赚钱的另一法宝。所谓收房，就是中介看准了不错的房源，先付定金或首付跟房主定下来，然后再提高价格去寻找其他买家，从中赚差价。“上个月我们店就收了一套房子，没几天就转手卖了，挣了7万，这可比挣中介费快多了。”小孙说。

谈价格防同行拆台  
有中介安装屏蔽器

所有的中介都希望手头的房子赶紧成交，“夜长梦多”这个词对二手房买卖来说再合适不过了。

唐柳卖房的时候，曾经在大晚上被急急忙忙地叫出去同客户谈价钱，“那时候我累了一天，想在家休息休息，第二天再谈，但中介催着我一定得晚上出去，说客户的心理变化快，可能回家商量一晚上房子就不买了。”

买房的时候，她看完房子刚表现出比较满意的意思，中介就表示要马上帮她约房主见面，“约的时候，他只说双方见个面了解一下，可我真去了

才发现，他们连合同都拿出来。”事后唐柳回想起来，如果不是因为房子还没卖，不敢贸然跟人签约，可能她真的会在中介的鼓动下买下那个房子，但仔细想想，那个房子有很多不理想的地方。

“有的时候，为了稳住客户和房主，我们还会让客户交5000元或者1万元意向金，并且承诺不成交的话钱可以退。”小孙说，从客户的角度出发，这种意向金最好不要交。“承诺可以退，但退肯定不像交那么容易。中介都会千方百计留下这个客户，意向金也会以各种理由拖，直到客户在自己店买房。”

不仅是和客户房主斗智斗勇，中介之间有时候也会上演勾心斗角。唐柳在和买家谈价格的时候，接到了两家中介的电话，都告诉她有客户想要一次性付款，而且价格比她现在谈的还要高出3万元。对方开出这么好的条件，几家中介还都如此一致，让唐柳起了疑心。

她之前要跟一个买主谈的时候，也是接到了两家中介的电话，称自己有客户要出高2万的价格买她的房子。“等我真正放弃原来的买主联系那个中介时，他就说自己的那个客户在外地，让我等两天，我等了一周之后，他又说那个客户回来了，不过出价降了5万。”

“这种就是来拆台的。”刘先生说，可能别的中介听说或者通过和客户沟通判断出这个房子要成交了，故意来搅黄这桩生意。“为了防止这种情况，有的中介在买卖双方谈价格时都会开信号屏蔽器，就是防止有这种信息来干扰卖家。”

■专家建议

对投诉较多中介  
政府部门应挂“黑牌”

套路玩得深才能卖得好，这肯定不是一个正常现象，在山东大学房地产研究中心教授徐红看来，这些问题的产生，都是因为信息不对称。

“客户购买房产基本上都是第一次，表现为对房产

市场信息、交易流程、交易过程中的收费不了解。”正因如此，购房者迫切需要对客户真诚的房地产经纪人的如实告知，比如价格是否适中、哪些环节需要收费、收费标准等问题。

其实，这些套路对房产中介的良性发展没有任何好处。徐红表示，房地产经纪人的首要任务是客观地把信息告知客户，房地产经纪机构也应设置客户投诉部门，将信息收集、反馈，及时解决客户的投诉。“政府

部门也应该对房产中介机构进行评级，根据市场中出现的问题及时引导，坚决杜绝不良现象在市场中延续，对客户投诉较多的中介机构应及时挂‘黑牌’，禁止其交易活动。”

本报记者 刘雅菲 张阿凤