

# “佣金透明化”势在必行

——“低佣竞争”对行业的危害可不小！

上期我们讲到，现阶段所反映出来的“低佣竞争”，本质上而言，就是业内正常的服务佣金在无法得到社会广泛认可的情况下，中介机构间为了留住消费者，只能自降佣金，类似打折促销，或薄利多销。但这种方式毕竟只是一时的权宜之计。那么这种带有“权宜之计”性质的举措是否可以长久维持下去呢？那还真值得我们和大家一起探讨下。

## 一、“低佣竞争”容易形成恶性循环，造成行业“踩踏”

在目前行业竞争同质化严重的背景下，大幅度的佣金折扣，极易容易演变成同行间互相“踩踏”的恶性价竞争，进一步助长业内“投机取巧”，甚至“铤而走险”违规、违法经营赚快钱的功利心理，不利于行业持续健康发展。

## 二、“低佣竞争”容易形成“暗箱操作吃差价”，加剧行业与消费者间矛盾

从企业出于盈利的角度分析，恶性价竞争的演变，极有可能造成企业到最后，通过各种变相方式收取明面上损失掉的利润，即“暗箱操作”，“吃差价”。这不仅增加了参与机构被投诉的风险，也增加了后续交易纠纷爆发的概率，就行业而言，也是服务的倒退。因为从“低佣竞争”演变到最后的“吃差价”，其手法本质而言，并没有提升行业专业化程度，还是通过刻意营造出信息不对称（不透明）的方式赚取超额利润，依然摆脱不了靠“蒙”的干系（通过在主合

同外签订补充协议)，长久终究会被消费者知晓，而消费者一旦知晓了其中猫腻，则会加剧消费者与行业间的对立情绪，更容易造成全行业在社会公众面前信誉的丧失，这一点对整个行业而言才是最为可怕的后果。

### 三、“低佣竞争”将不利于中介自身合法权益的维护

虽然今年5月份公布实施的《中华人民共和国民法典》第九百六十四条规定“中介人未促成合同成立的，不得请求支付报酬；但是，可以按照约定请求委托人支付从事中介活动支出的必要费用。”，明确认可了中介在提供居间服务过程中所付出的劳动。但事实上，中介方在以往应对“跳单”维权的过程中，往往会因为佣金收取项目不透明，标准不明确，使得在追讨所谓的“必要费用”主张方面，很难得到法院的认可，造成“哑巴吃黄连有苦说不出”。此外，甚至部分中介机构，往往为了收取高额佣金，采取隐藏协议或隐蔽条款“诱导”消费者签订，导致在司法诉讼过程中，摆脱不了“吃差价”的嫌疑，反而是“聪明反被聪明误”。

因此，深房中协在全行业积极推动佣金透明化模式，即要求房地产中介机构提供中介服务时，应就服务项目、计费依据与标准及各方应付佣金及其税费分担等，明确告知交易双方，不得“背靠背”，刻意隐瞒牟取不正当利益，或与一方当事人串通，损害另一方当事人利益；并要求全市房地产中介机构、从业人员在中介服务过程中必须运用《深圳市二手房交易税费试算及中介服务确认表（示范文本）》，就中介服务费及与消费者协商确定的额外（可选）服务事项收费明确约定，与买卖双方共同签字确认。这些举措既是出于保

持行业持续稳定、长久健康发展的目的，也是出于更好的维护行业合法权益的目的。因此，佣金透明化势在必行，也迫在眉睫！