

# 二手房平台隐藏成交价，楼市开启『盲猜』阶段？

这一举措最终带给市场的信号是喜是忧，还有待时间检验

贝壳二手房成交价以后看不到了。也就是说，如果想知道某个小区的二手房到底卖多少钱，只能咨询房源相关经纪人。贝壳隐藏二手房成交价的举动，令二手房买卖双方两眼一抹黑，让那本就悬着的心，更没了底。如果没了成交价作为参考，房子该多少钱买，又该多少钱卖？这价格到底由谁说了算？是从什么时候开始，以“公开透明”作为行业招牌的贝壳变得不那么透明了？这一改变在当下二手房交易市场又释放着怎样的信号？

不少人担心，二手房市场由此会进入“盲猜”新阶段：卖家漫天要价，买家就地还钱，就连中介佣金都可以变得“微妙”起来。

## 果然财经

记者 孙佳琪 济南报道

### 隐藏成交价，一定程度上影响二手房交易

大家有这样的反应不是没有原因的。早在2004年，链家（贝壳前身）成立之初，在当时二手房价格市场相对混乱之下就率先提出了“透明交易、签三方约、不吃差价”的作业模式。这种模式成为买卖双方“安全感”的来源，也让贝壳赢得了无数客户的信任。经过二十几年的发展，贝壳在许多城市的二手房挂牌占比都能达到70%甚至更高，它的成交数据早就成为市场上买卖双方心里默认的“秤”，所以贝壳的这次调整在一定程度上对各个城市的二手房交易有很大的影响。

而此次隐藏二手房成交价，并不是贝壳的首次行动。早在2021年2月，深圳因“深房理事件”出台二手房参考价政策，随后贝壳平台在深圳率先隐藏了住宅二手房的历史成交价。2025年7月份开始，武汉、合肥、南京、北京、上海等城市陆续对贝壳平台上的二手房历史成交价进行隐藏。10月份，济南二手房成交价也进行了全面隐藏，记者查阅贝壳平台发现，二手房成交价现已无法查看。

“我们大概是在十月初开会时接到了这个通知，正式实行也是最近的事，对客户的邀约话术并没有因此发生任何变化。”有着十几年从业经验的济南贝壳二手房客户经理高先生告诉记者，正值“金九银十”，这一政策刚实行，目前还看不出影响。“对于我们中介方来说，不会增加卖房难度，也不会带来明显便利，因为意向客户一般都是指定小区或者房源，会和多个中介进行多方比价。客户问，我们就如实说，隐瞒也没有意义，还会毁了自己的信誉，没必要。”高先生直言。

济南德佑二手房经纪人贾皓则有着不同的看法：“顾客会多方比价，但这个比例远没有想象的高。有三成客户基本只联系一个中介就定房了；剩下七成里，又有近一半因为嫌麻烦不会对比超过两家。这个信息差足够让中介方报价上下浮动2%-3%了，所以一套房报价差个四五万元很正常。”贾皓不禁感叹：只靠业内自觉进行自我约束，对买



房人又有多少保障呢？

短期来看，对于中介方来说，操作空间确实变大了。买卖双方失去了价格参考时，报价弹性高了，佣金谈判也就更灵活。看不见历史成交价，买房人就只能靠不同中介给出的价格，谁出价更低买谁的，因为没有成交价做参考，最终还是只能“摸着石头过河”，凭感觉来。

“我对这件事的看法不那么乐观，长远来讲不一定是好事。”贾皓向记者表达了自己的担忧：首先，“公开透明”向来是贝壳的核心竞争力，突然隐藏价格必然会对客户造成一定的“恐慌”，进而导致信任度下降；其次，在交易价格盲区下，会拉长买卖双方的观望期，使交易频率进一步降低。

### 看不见成交价，或加剧信息不对称

隐藏成交价，并不是没有任何副作用——最直接的就是加剧了信息不对称。

“现在二手房市场整体低迷。之前中介总联系我降价，虽然未

来可以避免偶尔的低价成交拉低小区价格的问题了，但看不见成交价，心里就更没底了，更怕中介无底线压价。”对于贝壳隐藏二手房成交价一事，准备卖房的网友涂女士表达了自己的观点。

对于如何合理通过中介渠道买卖房产，贾皓给出了一些建议：尽量找相对专业和规范的房源中介机构、多找几位经纪人进行询价，用交叉报价把真实区间问出来；可以向意向小区的物业进行了解，小区最近过户的套数、大致楼层价，物业往往是知道部分信息的。

济南市民李先生最近正打算置换改善住房。刚锁定小区，李先生就发现，上个月还能查看该小区的成交价，这个月就看不到了。“贝壳少有的对客有用的功能关闭了，我现在只能通过周边朋友打听行情。对于铺天盖地联系我的中介，我只能说谁给我报价低，我就信哪家，但是又不知道这个‘底’在哪。前段时间链家爆出‘看房演员’恶意压低房价的新闻，不知道是否和这件事儿有关。”

9月23日前后，上海市消保委率先发布新闻，上海某中介招募

“演员”看房，雇人扮演买家上演“双簧”来给房东施压，最高时一套房压价60万元的新闻登上热搜，全网哗然。类似中介拿着小区最低的成交数据“围猎”业主，不断诱导房东降价的事情在业内已经成了一种默认的倒逼手段。目的就是为了快点成交赚佣金。

### 藏起的成交价，将给市场带来何种信号？

贝壳为什么选择在此时取消二手房成交价展示？

一方面，公开的低价成交记录容易引发小区业主的焦虑，可能导致他们跟风降价出售。隐藏成交价有助于减少这种“比价效应”，稳定市场预期、稳定市场情绪，避免恐慌性抛售；另一方面，有不少卖方也在投诉“超低成交价”被广泛传播，导致出现整个小区价格体系被带崩的现象。

“这些公开的数据被不少‘有心之人’当作凭证，再拿这些数据拓客、打压卖方房东。这段时间很多房产砍价视频、0中介费卖房的兴趣或许进一步加速了平台的相关动作吧。”济南贝壳二手房客户经理高先生说。

高先生口中说的“0中介费”模式，大多是让客户先跟贝壳的中介去看房，了解价格。看完后，0中介费的中介再约签房东，联系买家，撮合成交。在这个过程中主要收卖家中介费，用几乎0中介费的方式拿下买房客户，然后通过银行返点再增加综合收入。

被“0中介费”截胡的贝壳遭受巨大冲击。有数据显示，贝壳在部分月份的二手房带看转化比达到40:1甚至50:1。为此，贝壳开始拿出应对策略：7月份起，部分城市推出“买家0佣金”模式，改为由卖家承担全部中介费用。政策方面，9月份，济南各个银行二手房返点取消。10月中旬，济南贝壳隐藏二手房成交价。这几步走下来，“0中介费”就变得无利可图、只得退出赛场。而此番成交价信息被隐藏后，购房者只能转向数据更全、服务更体系化的机构。手握最多房源的贝壳自然成为首选，在一定程度上也会加剧行业垄断现象。

作为买房人，市民李先生也提出了自己的呼吁和建议：希望二手房交易更加透明化。买卖双方可以在政府公信的网站上看到成交价格，价格谈妥后可以委托贝壳等中介机构办理过户手续。中介可以合理收取手续费，而不是像现在赚取信息不透明的高额佣金。

**江铃E顺达  
钜惠享不停**

**江铃福顺  
限量5台  
6.98万元起  
不含国补省补政策  
明窗车型+2700元**

**江铃轻卡车型  
钜惠享不停  
8.68万 轻卡开回家**

山东江铃全顺汽车销售服务有限公司 地址：槐荫区经十西路坦山路318号 福特专营：8796 4833 JMC专营：8796 7545 匡山店：8566 8678 章丘店：8325 9706 济阳店：155 8990 9617 商河店：187 5318 9391 平阴店：133 61035986