

二手房市场静待行业良性变局

本报记者 尹亮

住房，一头连着千家万户的身家积蓄，一头关乎房地产存量市场平稳运行。步入存量房时代，二手房已然成为楼市交易主力，承载着家庭资产流转、刚需安居置业、改善人居升级多重民生价值。

2026年以来，徐州二手房成交量同比大幅走高，3—5月二手房环比涨幅稳居全国前列，但市场底层生态仍存结构性矛盾：手握住房源的普通卖家陷入定价被动、议价弱势、流转受限困境，房产中介居间权责失衡，刻意引导降价、选择性推送房源成为行业隐性常态，市面所见买方主导格局，并非供需真实写照，而是居间环节人为导向催生的市场表象。

立足民生本位，平衡买卖双方权益，规范中介居间尺度，构建公平透明、权责对等的交易生态，已然成为徐州二手房行业全域共识，万千徐州本地房主热切期盼行业迎来规范化、本土化良性变局。



AI制图

半生居所承载身家期许 普通房主深陷售卖两难

一套主城二手房，对于土生土长的徐州家庭而言，从来不止是钢筋水泥构筑的居所，更是半辈子还贷安家积攒的核心家庭资产，藏着普通人勤恳务工、勤俭持家的岁月付出与财富期许。

今年52岁的陈建国，土生土长云龙本地人，眼下正深陷卖房的纠结与内耗之中。这套建筑面积112平方米的绿地世纪城三居室，是他夫妻二人省吃俭用还贷15年买下的自住住房，建成于2006年，户型通透，配套成熟，是徐州主城流通性极强的刚需改善热门小区。

因子女定居苏州、夫妻二人计划置换一套更好的房子，陈建国本月初将房源委托社区周边中介挂牌。结合全屋实木装修、品牌家电留存、全款无抵押优势，陈建国心理挂牌定价98万元，在他看来这个价格无虚高溢价、无漫天抬价。可挂牌至今对接的所有中介统一口径压价，集体劝说降价至82万元成交，单次差价高达16万元。

“装修全用本地环保板材，房贷早还清无抵押，物业费全年缴清，拎包入住就能住，不用买家额外翻新装修。

十几万差价，就是我和老婆一年多的基本工资。”陈建国坦言内心割裂与无奈：顺从中介低价卖房，半辈子积攒的房产资产直接缩水，心里过不去，家底实打实受损；坚守98万元报价，下场直白残酷：中介后台直接束之高阁，线下周末黄金带看频次直接清零。

记者了解到，大多数普通市民完全依托中介端口完成曝光、带看、撮合、过户全流程。徐州普通人没有低成本、无套路、高效率自主卖房渠道，卖房主动权天然移交中介。

“房价我说了不算，房子能不能让人看，全靠中介说了算，不降价，房子就砸手里。”近期走访云龙、泉山、铜山多位二手房业主，这是最普遍的心声。

业内人士指出，多数人不懂徐州片区楼市价差、不懂中介议价套路、无行业人脉资源，天然处于交易弱势。中介手握平台流量、客源分配、带看话语权三重权限，拿捏普通房主交易命脉，被动降价让利，成为当下徐州二手房业主最无奈的选择。

中介立足成交优先逻辑 居间导向倾斜买方一端

徐州二手房居间行业，依托成交价计提佣金生存，成交效率、月度成交单数直接决定门店营收，本土行业底层运营逻辑，注定绝大多数中介优先迎合刚需买家、倒逼本地业主降价让利。走访多个片区中介门店，深度对话从业8年、深耕徐州主城楼盘的业内人士孟先生，直击徐州一线中介真实作业逻辑。

“徐州楼市规矩很直白：刚需买家多、卖房业主多，客源才是赚钱底气，买家手握最终选择权，本地业主大多只能被动等客户。”孟先生直言行业现状，徐州中介佣金统一按成交总价相应比例计提，同等佣金比例下，快速走单远比高价卖房划算。中介置业顾问精力是有限的，要兼顾很多房源，为了让卖家多卖钱，自己费尽口舌也无法保证成交，压低业主报价，是中介最快促成交易的手段。

深耕徐州楼市多年，本土中介已形成本土化议价套路：放大小区物业短板、车位配比不足、早晚高峰堵车等瑕疵，弱化主城学区、地铁、商圈核心优势，反复给业主灌输“徐州房价

高点已过、不降价永远卖不掉”；同步告知买房人徐州二手房普遍可大刀砍价，抬高买方议价底气。对于坚守公允报价、拒绝非理性降价的业主，徐州中介普遍柔性限流：流量降级、优先推送同小区低价竞品房源、带看时刻刻意弱化房源优势，用长期零带看、零咨询倒逼徐州业主主动下调报价。

孟先生也道出徐州中介行业内卷苦衷：近两年主城门店房租上涨、底薪人力成本走高，小型中介门店，每月成交不足两单便面临亏损风险。加之徐州中介行业门槛偏低，全城中介门店超两千家，同行恶意压价、低价撬单、挖业主房源乱象频发，兼顾买卖双方、公允撮合的中介，成交速度慢、客源流失快，合规经营者反而举步维艰，基层中介市场劣币驱逐良币现象尤为突出。

孟先生明确指出，当下徐州大众感知的二手房买方市场，并非主城房源过剩、本地人购买力下滑自然形成，一定程度上由中介主导、偏向买方催生的。

多方研判居间权责边界 失衡生态制约楼市存量良性发展

业内人士认为，二手房交易连接居民财富稳定、楼市存量盘活、住房循环消费，居间服务尺度公允与否，直接影响楼市民生生态与行业长远发展。

徐州本地婚房刚需购房者周子轩，29岁，徐州经开区技术员，本地人刚需安家，半年看房20余套，走遍金山桥、云龙老城片区，切身感受中介撮合偏向性。“中介一直跟我说徐州二手房还会跌，本地业主着急置换，着急套现，放心大胆砍价，我确实低价拿下房源，但我分不清房子真实价值。”周子轩坦言，短期捡漏看似利好刚需，长期扰乱徐州小区房价基准，日后自己置换卖房，同样会被中介压价，并非长久利好。

业内人士研判：“当前徐州二手房

核心痛点，不是供需失衡，而是居间权力失衡。徐州中介本职是核验房源、对接供需、公允议价、过户风控，不是偏袒买方、操控报价、限流拿捏业主。目前徐州中介准入门槛低，恶意压价、限流挂牌违规成本极低，中介跨界掌控片区房价话语权，市场无法反馈真实供需行情。”

业内人士补充研判，这种情况带来的隐患十分突出：打击老城改善业主置换信心，徐州大量老城业主不敢卖房换房，阻滞主城住房梯度消费；平台成交价格失真，误导刚需购房决策；买卖对立加剧，增加本土社会交易成本。健康的徐州存量楼市，理应买卖对等，中介中立，而非业主单方面承压让利。

锚定中立居间初心 全域赋能行业向善变局

民生楼市，贵在公平；行业行远，重在守度。万千二手房业主期盼的行业变局，并非抬高房价、透支购房刚需，而是破除居间垄断、告别被动议价、搭建多元渠道、回归中立服务，让房源价值由市场供需定义，而非中介主观定义，让买卖双方拥有平等话语权、自主选择权。

“扎根徐州做中介，该做供需桥梁，不该偏袒一方拿捏本地人。”深耕徐州十多年的从业人员王先生表

示，短期压价走单的模式终将淘汰，兼顾徐州业主资产保值、刚需买家安家、中介合规盈利，才适配楼市长久发展。

楼市安稳，根植万家民生；行业行远，贵在守度公允。徐州二手房承载无数家庭安家梦想，居间行业唯有守住中立尺度、恪守服务本分，方能消解徐州业主卖房焦虑，抚平刚需置业疑虑，还原真实房价行情，既能守住百姓财产底气，也能稳稳护航一城百姓安居。