

如果你卖掉一套房子，需要多长时间？

这个问题的答案并不确定。二手房交易本身是一个漫长且充满变数的过程，买卖双方的价格“拉锯战”成为常态。一套房子从挂牌到成交，平均需要好几个月的时间，业主担心“卖亏了”，买家害怕“买贵了”，经纪人在中间反复传话，为了些许差价能谈上一整天。这是当下许多二手房交易的真实写照。

中指研究院数据显示，2025年北京全市二手房成交周期为94天。2026年以来，北京二手房市场保持了较好的活跃度，交易节奏有所加快。在此背景下，一种名为“诚意卖”的新型交易模式悄然出现。自今年3月底启动试点以来，“诚意卖”已在北京完成数笔交易，其中不乏挂牌两年未果、上线几日即成交的案例。

这究竟是一种怎样的模式？它能否解决二手房交易的深层痛点？对普通消费者的房产交易有何实际意义？带着这些问题，记者对各相关方进行了采访。

房主担心“卖亏了”，买家害怕“买贵了”

# 二手房交易出现新模式



## 从挂牌数月无果到三天成交

今年3月，北京链家在两个片区启动“诚意卖”试点，在一个多月的时间内帮助7组客户业主成交，从出价到签约平均仅需2小时。5月下旬，“诚意卖”又上线第三期60套房源，覆盖中关村、五道口、常营、定福庄、车公庄等区域。

家住华清嘉园小区的郭先生，是“诚意卖”第三期首单成交的业主。他的房子去年9月开始挂牌，因家人意见不一、定价偏高等原因，一直未能成交。今年4月正式上架展示后，两周内有看房但无诚意出价，邻居曾出价930万元，因低于预期他并未接受。

“后来经纪人小韩给我推荐了诚意卖，我当时就觉得这个模式好，愿意交保证金的买家才是真诚的，卖家也能拿出有竞争力的价格。”郭先生说。

在定价环节，郭先生与经纪人进行了长时间的讨论。双方的分歧点在于：成交底价与起始价的设置，郭先生担心起始价设低了会被买家当成底价，经纪人建议郭先生需结合市场行情着重梳理好成交底价，因为这是成交核心要素。最终，郭先生将起始价设为960万元，提醒价970万元，心理底价最初设为990万元。

郭先生的房源于周五签协议，周六上午10点上线展示，周一中午即成交。一位买家线上出价达到970万元的提醒价，郭先生收到通知后，与经纪人沟通后决定将心理底价从990万元降至970万元，向买家发送成交确认函，买家一分钟内点击确认，整个过程不到三天。

“我之前卖过一套房子，中间有很多止损机会但因相互拉扯而错过。这次我不想再纠结一二十万的差价了，遇到一位诚心的买家不容易，快速成交更重要。”郭先生说。

负责郭先生房源的北京链家东王庄社区店经纪人韩颖异说，传统模式下他维护的房源平均成交周期在半年以上，而“诚意卖”把时间压缩到了几天。客户质量明显更高，以前很多看房是走马观花，现在来的都是真心想买的。

“客户之前看房，多次遇到业主反悔、隐瞒信息等问题。”北京链家五道口城铁店经纪人李雁佳服务的客户是一名大学教授，对“诚意卖”接受度很高。在使用过程中，客户心理价位高于起始价，但第一次出价偏低，第二次出价直接过线成交。“这种模式的好处是省去两头反复沟通、议价拉扯的烦恼，效率极高。”

## 告别“拉扯” 回归交易本质

“之前经历过多家中介服务、有过两次线下谈判经历，耗时久不说，买家出价都达不到我的预期，整个过程效率很低。”业主郭先生对二手房传统交易模式的痛点深有体会，对讨价还价这个耗时耗力的过程非常反感。

北京房地产中介行业协会秘书长赵庆祥表示，传统房产经纪服务中，中介经纪人需要协调买卖双方开展多轮价格沟通，且交易存在一定的不确定性，这会直接导致交易周期拉长、效率低下。

合硕机构首席分析师郭毅认为，二手房交易的痛点集中在几个方面：部分买家并非真心购房，而是借线下交流探底价；在卖方市场下，业主可能因预期房价上涨而临时反悔；经纪人居间协调效率低，反复沟通加价、降价，过程耗时且不透明。

“过去靠线下带看，带看人数很多，但实际上真实想出价的人很少，或者出价的诚意度不够，所以交易周期很长。”郭毅说。

如今，“诚意卖”的出现，正试图用一套线上化、规则化、带有保证金机制的交易新形式，破解买卖双方都诟病的低效僵局。

新模式的核心逻辑并不复杂。贝壳诚意卖产品运营策略负责人管子君介绍，买卖双方在经纪人的推荐下各缴纳5万元保证金，由持央行支付牌照的第三方机构全程托管。业主在线上设定三个价格：起始价（出价门槛）、提醒价（可洽谈线）和心理底价（自动成交线），后两项仅业主可见。规定期限内，买家在线上进行最多两次出价。一旦出价达到或超过业主设定的心理底价，系统自动按底价成交，先到先得；若达到提醒价但未到心理底价，由经纪人协助双方可进入洽谈环节。如果系统自动锁定交易后有一方违约，则违约方的保证金将作为违约金赔付给守约方；如果客户两次出价均未达心理底价或提醒价则服务自动解除，保证金原路退回。

这一模式的本质，是将传统线下的价格谈判搬到了线上，并用保证金机制为“诚意”背书。

## 是多一种选项 非“万能药”

新模式推出后，虽然市场成效显著，但并不适用于所有交易。

从试点成功案例的情况看，参与的业主和客户呈现一些共性：通常有过房产交易经验，对效率要求高，对新事物接受度高，更倾向于结果导向、追求确定性。

赵庆祥指出：“首先是匹配用户，卖家和买家对这种模式高度认同才可以，毕竟要5万块钱的保证金。其次，有些复杂交易不适用，比如共有人比较多的房屋、抵押权比较多的房屋等等。”

郭毅也认为，这种新模式适用的范围是产权清晰、标准化程度高、业主对价格敏感度可控的普通二手房。对于法拍房、核心位置豪宅、室内精装差异大的房子、产权特别复杂的房子，仍需要线下面对面谈判。

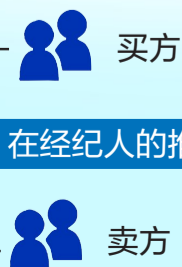
从贝壳方面的规划来看，“诚意卖”不是“万能药”，也并非要取代传统模式。贝壳业主服务项目负责人张弦透露，预计只有部分房源适合这一模式。“它只是给消费者多了一项选择，而不是要替代所有交易方式。”

短期看，新模式的出现为特定人群提供高效、透明、确定性的交易选择，提升客户满意度；长期看，以消费者为中心，帮助买卖双方打消不确定性，提升决策质量，带动行业向专业服务转型。

对于有意尝试新模式的消费者，郭毅建议，想快速成交，需给出客观、合理的价格。提升房屋本身条件同样重要。“它会吸引更多买家线下看房，房屋展示效果直接影响成交速度。”

“买家诚心买，卖家诚心卖，产品才能发挥作用。”郭先生认为，对于那些厌恶传统拉锯战、追求效率的买卖双方来说，这或许是一个值得尝试的新选择。

据新华社



在经纪人的推荐下

各缴纳  
5万元  
保证金

由持央行支付牌照的第三方机构全程托管

业主  
线上设定  
三个价格

起始价  
(出价门槛)

提醒价  
(可洽谈线)

心理底价  
(自动成交线)

出价均未达心理底价或提醒价则服务自动解除，保证金原路退回。

双方可进入洽谈环节

心理底价，系统自动按底价成交，先到先得