

守护锡城中介行业底线 让更多“真房源”重塑行业价值观

在二手房的市场交易中，房产中介的重要作用不可忽略。但由于种种原因，至今房产中介利用虚假房源吸引客户上门的现象仍屡见不鲜。在这样的环境下，坚守“真房源”成为行业心声。采访中，业内人士纷纷表示，中介行业的规范与进步不能只靠监管，还需从业者的自律与自觉，才能带动行业真正进步。

假房源乱象屡禁不止

不少人都有过这样的遭遇：看到房产中介公司推荐了一套性价比超高的房屋，动了心，结果实地看房才发现，真实房源价格并不是挂的价格，甚至这套房子已经卖出去了。这时中介就会告诉你，“这套已经出售了，咱看看另一套吧”，而中介推荐的其他房源多是价格高或质量较差。

未发售却挂在网上销售的房屋信息，过度“美颜”滤镜的房屋图片，一旦预约立即“已售出”的虚假房源，“熟人”中介口中名为底价实则高价的房屋……虚假房源的套路层出不穷。

房产发展多年，假房源乱象为何屡禁不止？“假房源”这一现象在房地产中介行业已经司空见惯，这与“假房源”信息发布者的动机和利益息息相关。因为经过美化的房屋图片、低于同等条件房源的价格、更高的性价比，以及延长本已成交的优质房源的展示时间是经纪人从线上获得客源的重要手段。但这样做的结果就是，买卖双方与经纪人之间很难建立起真正的信任关系，也不利于房地产市场的健康平稳发展，更是在很大程度上损害了消费者的利益。

做到“真房源”是一个系统工程

好在该问题早已受到相关部门的重视。2019年12月，住房和城乡建设部、国家发展和改革委员会等6部门印发了《关于整顿规范住房租赁市场秩序的意见》，要求已备案的房产经纪机构和已开业报告的住房租赁企业及从业人员对外发布房源信息时，应包含房源位置、用途、面积、图片、价格等内容。同一机构的同一房源在同一网络信息平台仅可发布一次，在不同渠道发布的房源信息应当一致，已成交或撤销委托的房源信息应在5个工作日内从各种渠道上撤销。同年，无锡市住建局也在全市开展住房租赁中介机构乱象整治专项行动。

“假房源发布起来简单轻松，但要做到真房源是一个系统工程。从技术保障到服务理念，再到规则宣导、奖惩机制等平台机制，都需要庞大的资源支撑，普通的房产经纪服务平台想要凭一己之力，真的很难做到。”业内人士表示，整个房地产市场环境的净化和实现高品质服务驱动的正循环生态，不是一蹴而就的。如何做到真正的“真房源”，才是值得探

索的行业命题。

从业内作业标准来看，真实房源基本可概括为4个方面内容，包括“真实存在”“真实在售”“真实价格”和“真实图片”。记者获悉，在无锡有一家企业始终以行业引领者的姿态，希望以自己的实际行动来影响和带动更多企业自觉加入“真房源”行列，进而推动行业进步，创造更多的社会效益。据悉，从2008年开始，该企业就开始做一件苦事情——楼盘字典。最开始是走街串巷的手工记录，后来用“GPS+相机”记录，再到后来通过VR采集设备储存数据，楼盘字典的团队给每间房屋标记一张包含433个字段信息的“身份证”，这包括户型朝向、周边配套、水电物业费，还会添加业主喜好、要求的付款方式等。标签越多，房源信息越详细，越有助于买房决策。有了“身份证”就有了真房源。另外，这家企业还利用科技领域为数据的整合做铺垫，让房源的动态管理和及时更新，做到更精准展

现每一套房源的真实性。

引入公众监督与承诺履约机制

尽管看上去很严格，但这一底线要求却得到了众多品牌的支持。“在基于真房源的平台上给客户匹配房源，经纪人不用再担心房子是不是无效的，客户到访也知道每套房子都是真实有效的，不仅增强了客户对我们的信任度，也让我们对品牌内房源的管控轻松多了。我们越来越意识到，不光消费者需要真房源，行业更需要真房源。”滨湖区一家品牌中介如是说。

眼下，越来越多的经纪品牌将“真房源”作为自身的价值观与服务底色。“真房源奠定了行业长久发展的基础，是用户、经纪人和经纪品牌三方共赢的核心。”21世纪不动产经纪经理徐海云表示，行业需要用真实让信任回归。在地产中介行业，房源是客户成交的基础，真房源是对客户

和业主认真负责的一种真实体现。为消费者提供真实、可靠的信息，也让行业从业者更有底气。

引入公众监督与承诺履约机制也是确保真房源重要的一环。去年5月份，该企业发起“2020全民较真计划”，呼吁广大用户实时监督平台房源信息，向假房源硬核宣战。如今差不多一年半时间过去了，这家企业还在持续地很较真地向假房源发起“挑战”，最近他们又推出——“全网所有房源假一赔百元不设上限、参与吐槽买房/租房的烦心事还能有机会领取奖品”等等一系列活动。（具体可扫描二维码参加）

（练维维）



以用户为中心 提高幸福指数 TOD与城市共成长

10月10日，2021北京国际城市轨道交通高峰论坛·第四届TOD创新论坛在北京举行。此次论坛旨在围绕轨道城市、站城一体、产城融合等热点，邀请来自轨道协会、轨道公司等业内人士，共同分享探讨各地TOD创新实践与案例，探索并展望未来TOD合作共赢之路。

作为本次论坛的承办方，京投发展专注深耕TOD细分领域十余年，积累了丰富且成熟的理论、技术与实践经验，从北京到无锡，“TOD智慧生态圈”创新模式及不断进化的产品力赢得了市场热度与口碑，为行业带来了可供参考的成功样本。

论坛上，京投发展股份有限公司总裁高一轩带来了主题为《愉樾天成——以用户为中心的TOD生活样式》的精彩演讲，分享了京投发展TOD智慧生态圈的最新实践，以及如何将TOD与城市生态创新融合，打造“TOD

幸福之城”。

2019年12月，无锡地铁、京投发展、中铁四局三方携手获得无锡经开区3幅地块，这是京投发展在无锡获得的首个轨交车辆基地综合开发项目。愉樾天成项目为无锡地铁4号线具区路车辆段上盖，是一个集住宅、商业、酒店为一体的TOD项目。根据无锡地铁建设规划，4号线穿越主城区多个板块，在TOD模式的赋能下，这里将汇聚连通办公、商业、休闲、娱乐、居住等多元城市资源配套，将为人们的出行、娱乐、购物、工作等创造更多便捷与可能，实现城市、地铁、市民之间的融合高效发展。

“幸福城市为人民”的内涵多样且深刻。在高一轩看来，愉樾天成社区的建设是一个系统性工程，既要充分赋能城市发展，又能全面考虑社区建设与城市发展、居民生活之间的统一性、协调性。在某种程度上，营

造“人民城市”，需要营造一个有场景、有内容、有特色的高品质幸福社区。“企业不只是单纯把面粉变为面包，还要注重不同人群对面包口味的选择。”演讲中，高一轩打了一个形象的比喻，他认为，开发商的商业理念需要随着时代发展而不断变化，要从“以资源为中心”变为“以用户为中心”，这也是实现商业价值的必然选择。

“用户研究持续近2年，受访人数超过1万人。”高一轩透露，愉樾天成项目前期，京投发展在项目周边做了大量的用户需求研究。研究内容从常规的物质需求到深层次的精神需求，从传统产品需求到生活场景需求。多项的用户调研，多点的数据挖掘，多维的需求探索，让京投发展从研究找到了TOD项目发展共性问题以外的特性方法：打造会微笑的房子，建设永远幸福的家园；打造四重空间归家动线，让归家之路变得丰富、有趣；围绕幸福主题，构建全龄层生活场景，营造丰富社群活动，激发业主价值认同。

据悉，下一步，愉樾天成项目还将聚焦和细分用户需求，将生活痛点和价值点进行梳理，在流量思维指导下为生活场景赋能，构建一个有地铁站、有流量、有好的基础设施的复合型的基于先锋时尚文化的“展演地”。“不止是功能单一的逛街买买买，还能顺便逛逛展，饱饱眼福，还可以参与互动环节……兼具知识性、趣味性。”高一轩透露，这种复合场景的业态雏形——慢闪公园，目前已经在北京正式开业。公园+商区+剧场的创新融合场景，不仅是一个全新体验，也是城市发展的需要，更是时代进步的产物。

（葛惠）