

在房地产市场中房产中介可以说是开发商和购房者之间的桥梁，起着决定性的作用。如果你能读懂房产中介的一举一动，你就基本知道楼市的变化，房子的价格也会有涨有跌。那么问题来了，如何才能读懂房产中介的行动？？其实理解房产中介的动作并不难，你只需要多观察！在这里，边肖想说的是，在2022年上半年，房价下跌30%之前，房产中介会出现以下五种主要情况！

不要放手。

第一：留住客户。

房产中介作为服务行业，应该为客户提供热情的服务。但是当顾客&#039；s意向不强，房产中介会及时松口。然而，如果你看到房地产经纪人粘着客户，即使客户不&#039；不想，房产中介还是和他沟通。那你应该明白意思了。所以，在你安心的时候，不妨多逛逛房产中介。如果发现服务很热情，经常给你打电话，基本可以确定房价会跌！

数字2:手里的房子比较多。

楼市火爆的时候，不管房子是好是坏，房产中介手里的房子都能很快消化掉。但是，如果你看到房产中介手里有太多难以消化的房子，你应该知道这意味着什么。当你看到房产中介展示的好房子越来越多，说明房价要跌了。！

关店停业

数字3:关店数量增加。

房产中介的成本控制非常严格。楼市不景气的时候，首选就是降薪裁员。如果你还能&#039；t脱困，去考试，关分店。如果你看到房产中介开始关店，而且关店数量多，说明房价要跌了。！大家上班的时候不妨关注一下房产中介分公司的情况！

第四，在行业内的口碑得到了提升。

楼市火热的时候，房产中介只关心服务客户。他们看重名声在哪里？但是如果你看到房产中介开始注重提升自己在行业内的口碑，说明这个时候客户少了，房产中介要树立好的口碑！

## 削价

第五，降低收费标准。

客户多了，房产中介就可以随意提高莱特币交易平台的价格，因为根本不怕没客户。但是，如果你看到房产中介已经开始降价，你就应该明白其中的含义了。顾客很少你必须降低价格来吸引顾客！

房产经纪人是一个不可忽视的角色。如果你能理解房产中介的行为，你基本上就有些主动权了！最后，边肖想提醒大家，在2022年上半年，房价下跌30%之前