

# 2022年 百万房地产经纪人生存报告



# 主要观点



58安居客房产研究院  
58 ANJUKE INSTITUTE



安居客 Training Solution Center  
培训赋能中心

- 房地产经纪人年轻化、长期化成为主要趋势。95后从业者超过三成，房地产经纪人在各年龄段进一步均匀化，八成房地产经纪人从业时长超过1年。
- 从业人员以男性为主，但女性经纪人进一步增加，较去年上升超过10个百分点。
- 受市场影响，2022年新加入行业的从业者数量减少。
- 房地产经纪人学历水平提升，大专及以上学历人员比重连续三年呈上升趋势。
- 获客渠道进一步聚焦在线上和老客户介绍，从业时长越久，老客户介绍的比重越高。
- 疫情期间，房地产经纪人的主战场为线上及私域流量，八成经纪人使用VR带看促进客户成交。
- 疫情及市场环境对房地产经纪人的影响较为严重，与去年相比，经纪人对市场的信心降低，超八成经纪人疫情期间收入减少。超五成经纪人主要收入来源为租赁业务和其他行业收入。在疫情平稳后，抓紧做业务增加收入为经纪人的主要计划。

# ■ Part A.

## 房地产经纪人 基本信息



# 房地产经纪人年轻化、长期化成为主要趋势

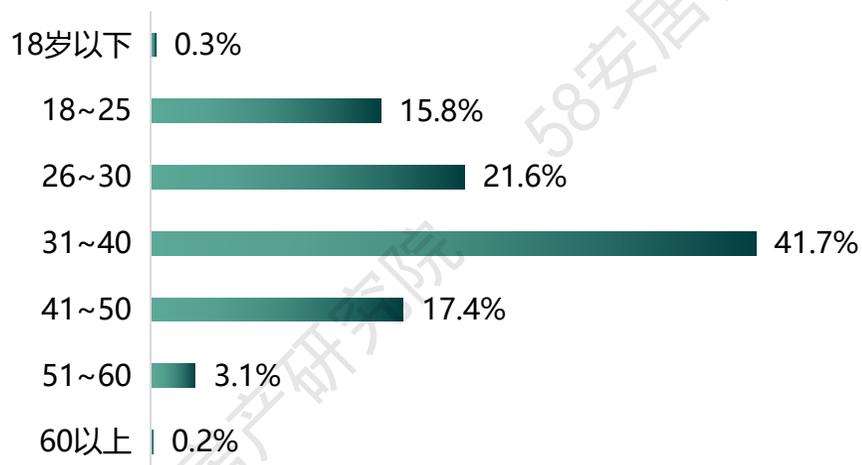


58安居客房产研究院  
58 ANJUKE INSTITUTE

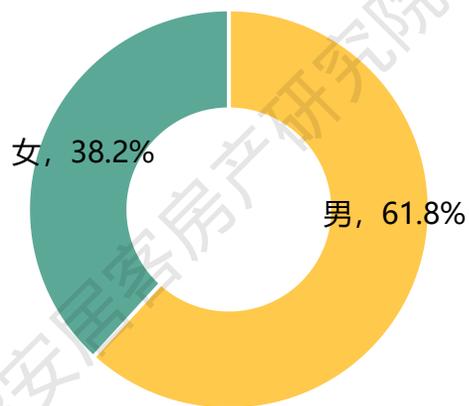


安居客 Training Solution Center  
培训赋能中心

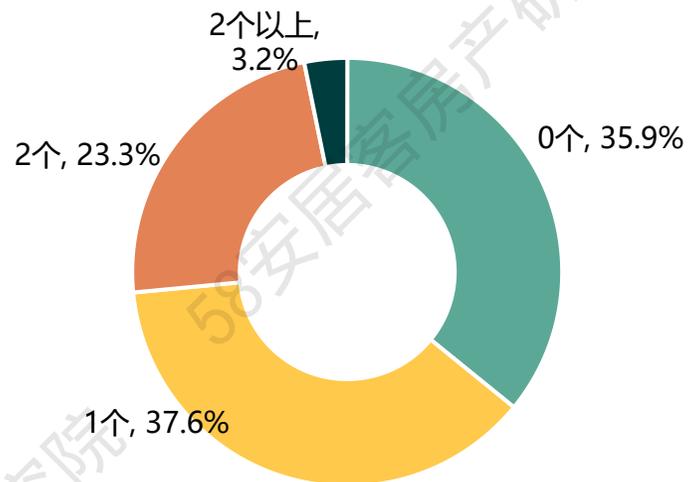
## 房地产经纪人年龄分布



## 房地产经纪人性别分布



## 房地产经纪人子女人数



- 年龄方面，从业人员以中青年为主，集中在26-30、31-40岁两个年龄段，占比63.3%；与此同时，从业人员年龄呈现增大趋势，41-50岁经纪人占比17.4%，51-60岁占比3.1%，行业对于年龄限制趋于放宽。

- 本次参与调研的房地产经纪人中仍以男性为主，男性房地产经纪人占比为61.8%，女性房地产经纪人占比为38.2%。与去年相比，女性经纪人比例增加11.6个百分点。

- 参与调研的房地产经纪人中，64.1%的经纪人已有子女。

# 房地产经纪人高学历占比逐年提升

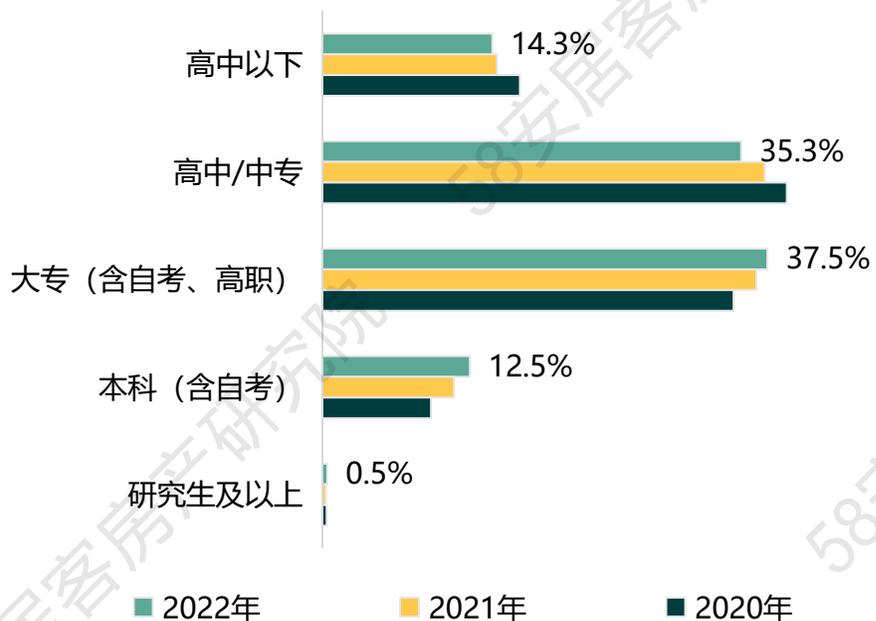


58安居客房产研究院  
58 ANJUKE INSTITUTE



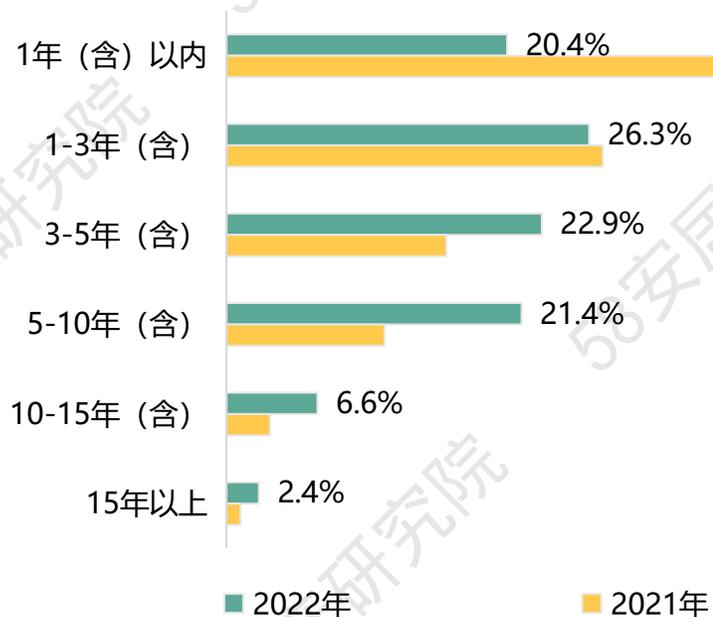
安居客 Training Solution Center  
培训赋能中心

## 房地产经纪人学历分布



- 2022年参与调研的房地产经纪人中，拥有大专学历的经纪人占比最高，为37.5%；大专及以上房地产经纪人占比超过半数；与往年数据相比，房地产经纪人高学历占比逐年提升。

## 房地产经纪人从业年限



- 从业年限方面，有26.3%的房地产经纪人在房地产经纪行业从业1-3年，与去年相比，从业1年以内的房地产经纪人占比降低明显。

# 62.8%的房地产经纪人在工作地自有住房

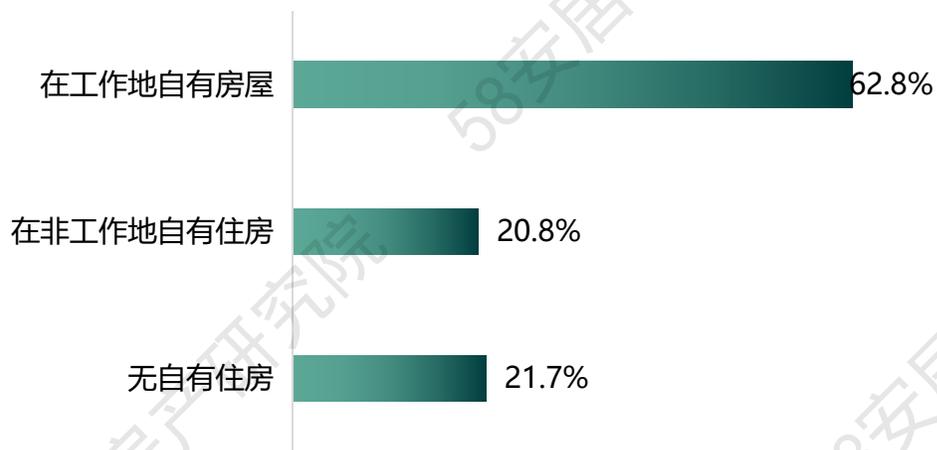


58安居客房产研究院  
58 ANJUKE INSTITUTE



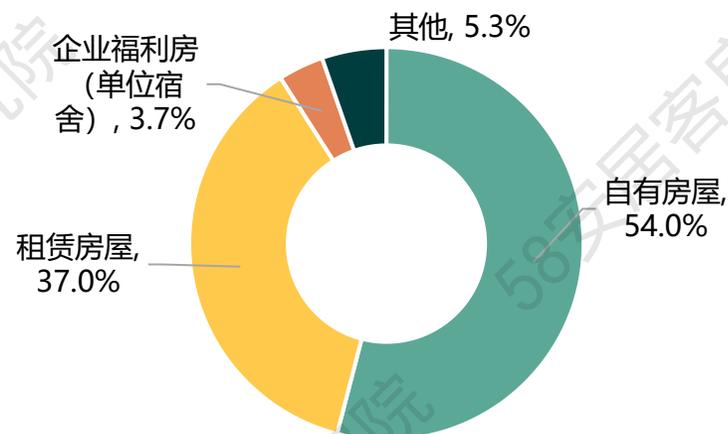
安居客 Training Solution Center  
培训赋能中心

## 房地产经纪人的置业情况



注：此处调研选项为多选，故经纪人置业情况总占比超过100%

## 房地产经纪人在工作地的居住条件



- 房地产经纪人更多选在工作地置业，参与调研的经纪人中，有62.8%的经纪人在工作地自有房屋，有20.8%的经纪人在非工作地自有住房。这说明房地产经纪人在工作地的稳定性较好，更愿意在工作地长期发展下去；也侧面体现了房地产经纪人具备较强的经济实力。

## ■ Part B.

# 房地产经纪人的工作及提升



# 综合经纪人是更多房地产经纪人的选择

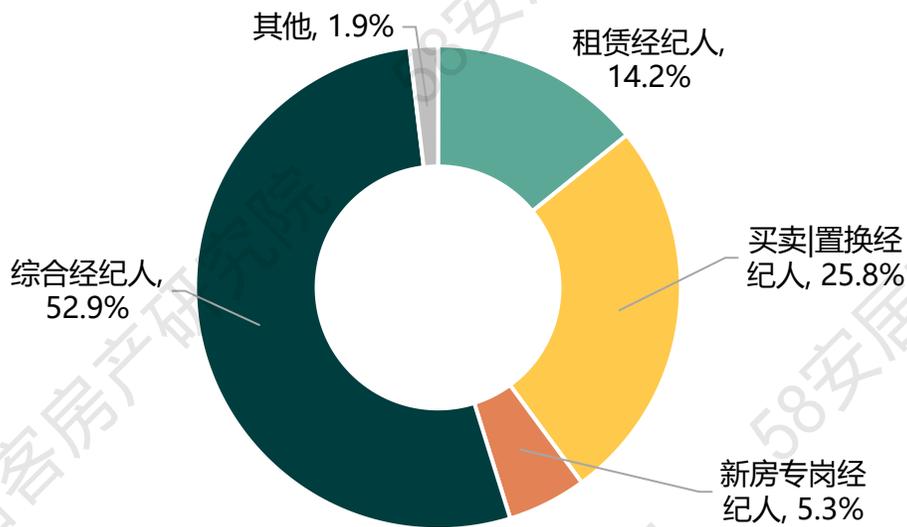


58安居客房产研究院  
58 ANJUKE INSTITUTE



安居客 Training Solution Center  
培训赋能中心

房地产经纪人角色



多数房地产经纪人并不只做单一的业务，可以从事、处置多类型业务的综合经纪人是更多房地产经纪人的选择，有52.9%的经纪人选择此项；另有25.8%的经纪人主要从事买卖、置换业务，14.2%的经纪人主要从事租赁业务。

# 五成房地产经纪人平均带看5次可以成功签约

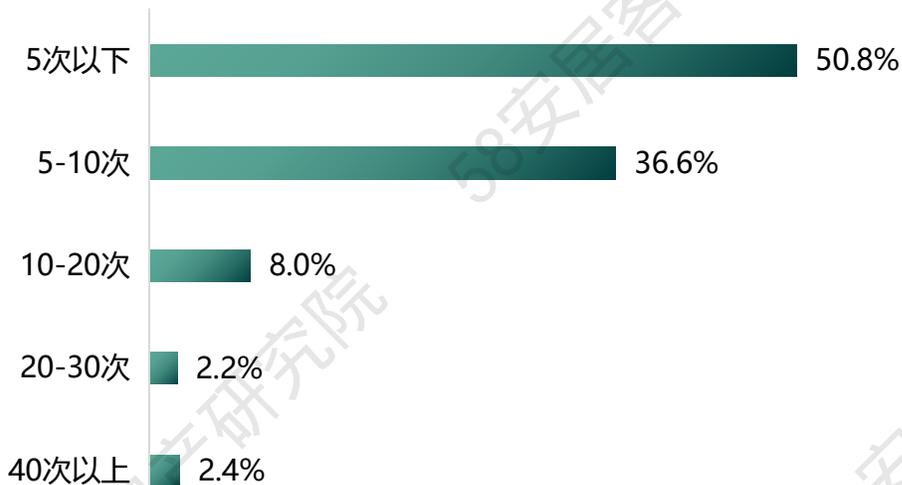


58安居客房产研究院  
58 ANJUKE INSTITUTE



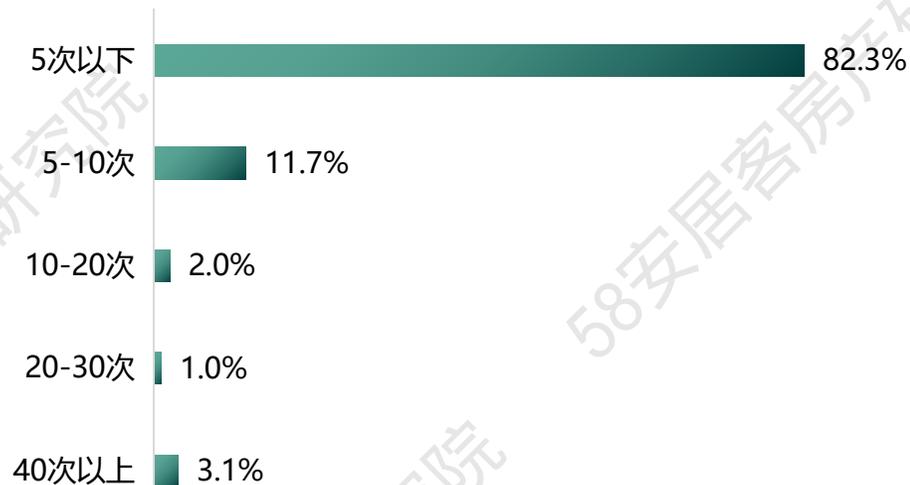
安居客 Training Solution Center  
培训赋能中心

## 房地产经纪人成功签约买卖客户的平均带看次数



- 对于买卖客户，有五成的房地产经纪人平均带看5次（同一客户）可以成功签约。这说明经纪人的带看成交效率有了明显提升，市场上存在一定量的购房需求明确的客户，较少的带看次数即可成功签约；也体现了经纪人在带看维护阶段的工作更细致、更高效，更能取得客户的信任。

## 房地产经纪人成功签约租赁客户的平均带看次数



- 从租赁带看成交转化率来看，5次以下的占比82.3%；10次以下占比94.0%。说明租赁交易周期短、成交快。

# 每日工作时长在6-10小时的经纪人占比66.6%

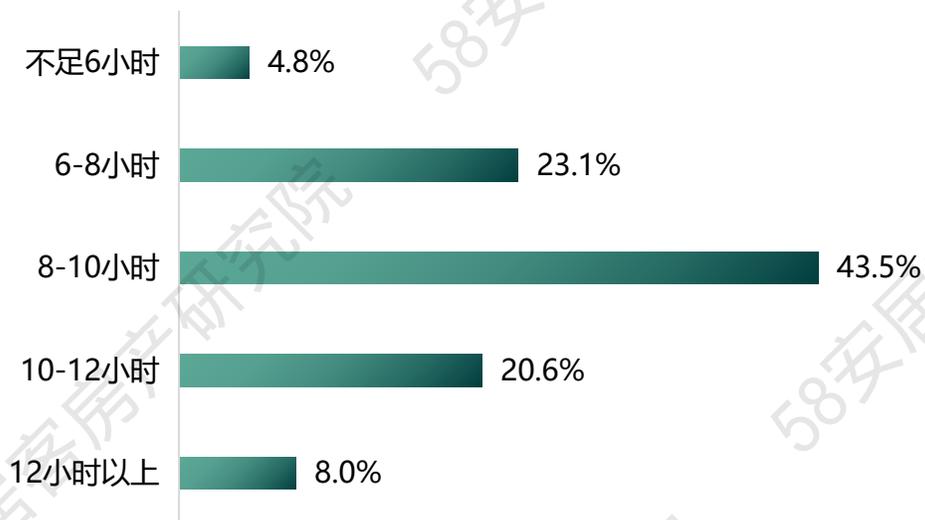


58安居客房产研究院  
58 ANJUKE INSTITUTE



安居客 Training Solution Center  
培训赋能中心

房地产经纪人平均每日工作时长



- 房地产经纪人的每日工作时长平均在8小时左右，每日工作时长在6-8小时和8-10小时的经纪人占比66.6%；同时也有部分房地产经纪人对工作的精力投入更多，28.6%的经纪人每日工作时长超过10小时。

# VR技术已较为广泛的在房地产经纪人中应用

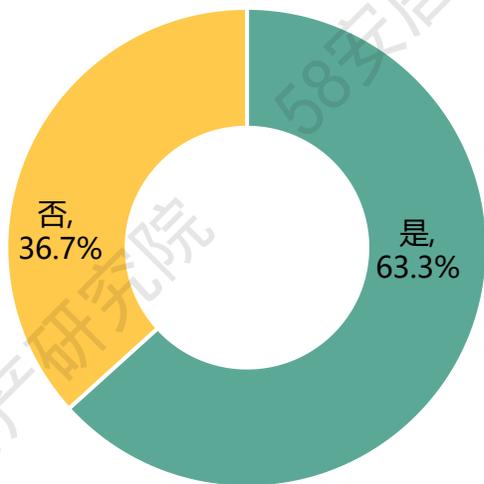


58安居客房产研究院  
58 ANJUKE INSTITUTE

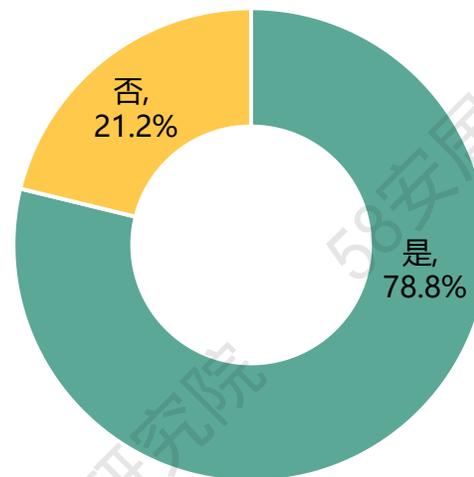


安居客 Training Solution Center  
培训赋能中心

房地产经纪人是否使用VR技术来呈现房源



房地产经纪人是否使用VR技术进行客户带看



- VR技术已经较为广泛的在房地产经纪人中应用，数据表明，有63.3%的房地产经纪人使用VR技术来呈现房源，在其中有78.8%的经纪人使用VR技术进行客户带看。房地产经纪行业在向线上化趋势发展，更多客户愿意通过VR技术在线看房。

# 房客源获取的渠道逐渐多样化

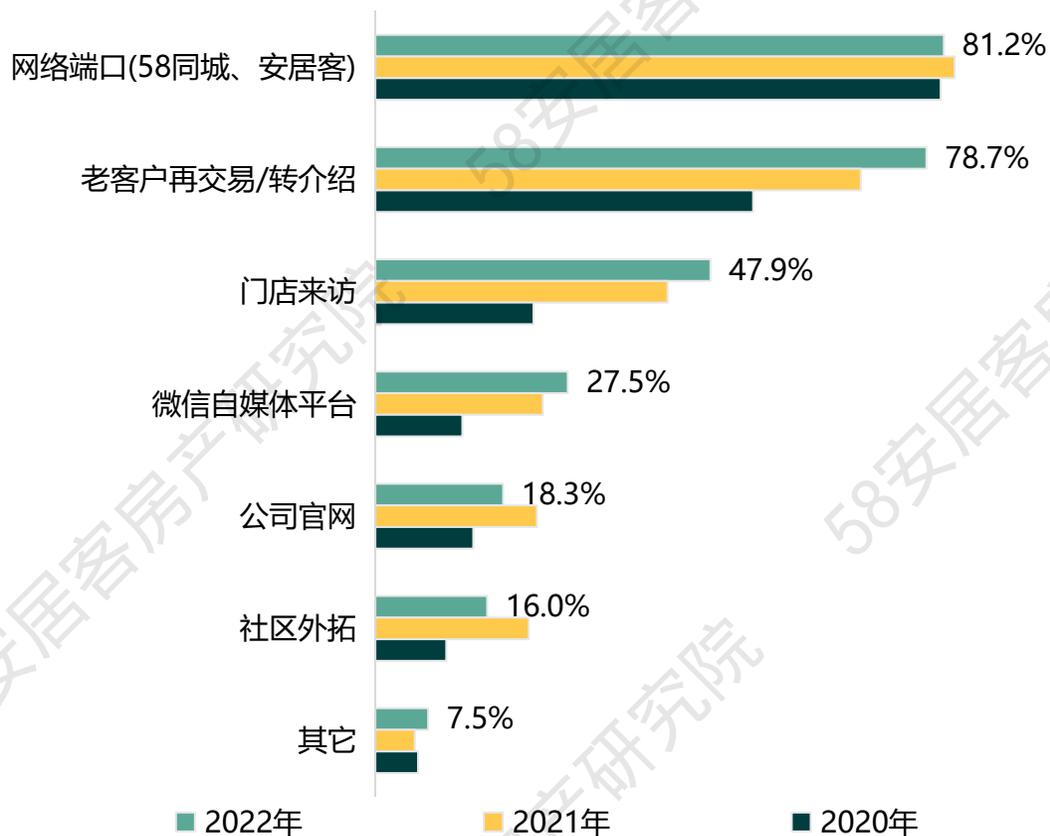


58安居客房产研究院  
58 ANJUKE INSTITUTE



安居客 Training Solution Center  
培训赋能中心

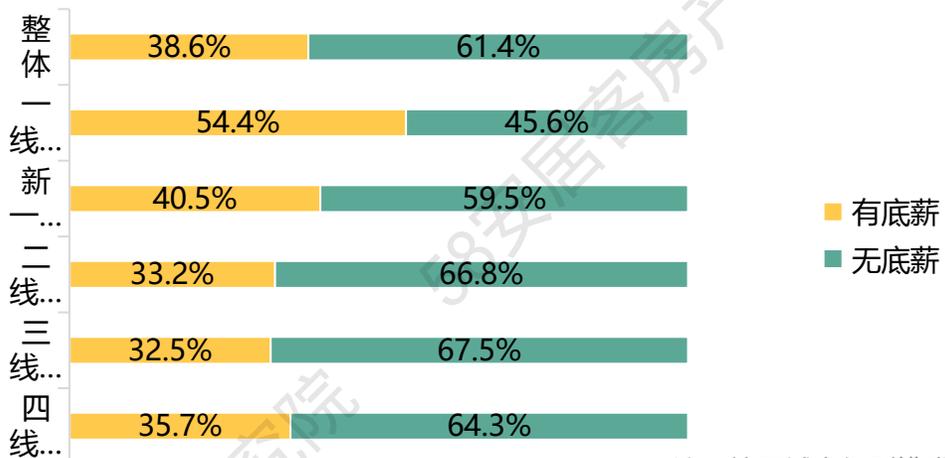
## 房地产经纪人获取房客源信息的主要渠道



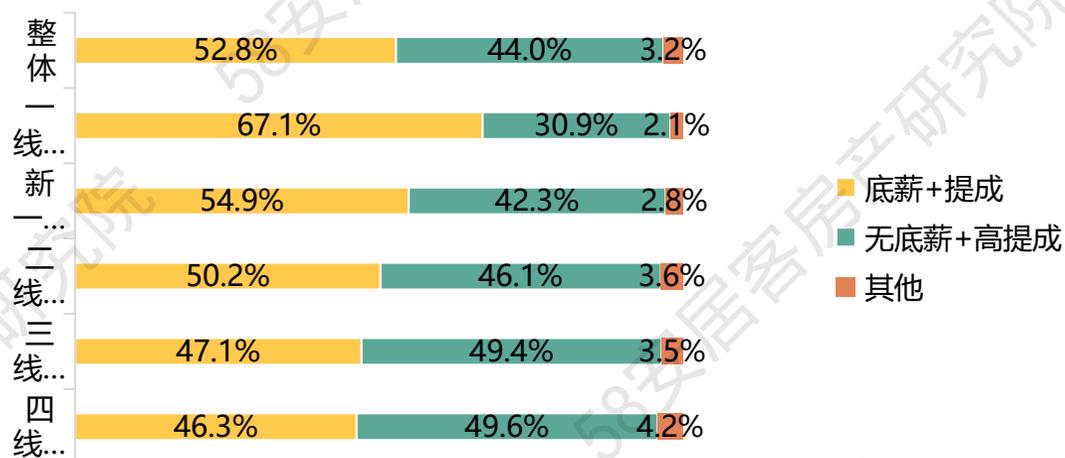
- 房客源获取的渠道逐渐多样化。房客源获取的渠道仍以网络端口、转介绍、门店来访为主，但微信自媒体平台逐步发展为一个重要的获取渠道，从2020年的12.4%提升到2022年的27.5%。

# 多数房地产经纪人无固定底薪 更关注总收入

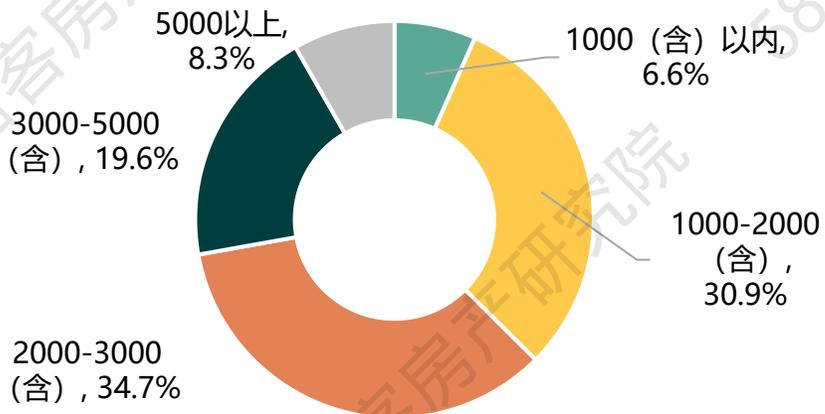
## 各类城市房地产经纪人底薪现状



## 各类城市房地产经纪人薪资构成偏好



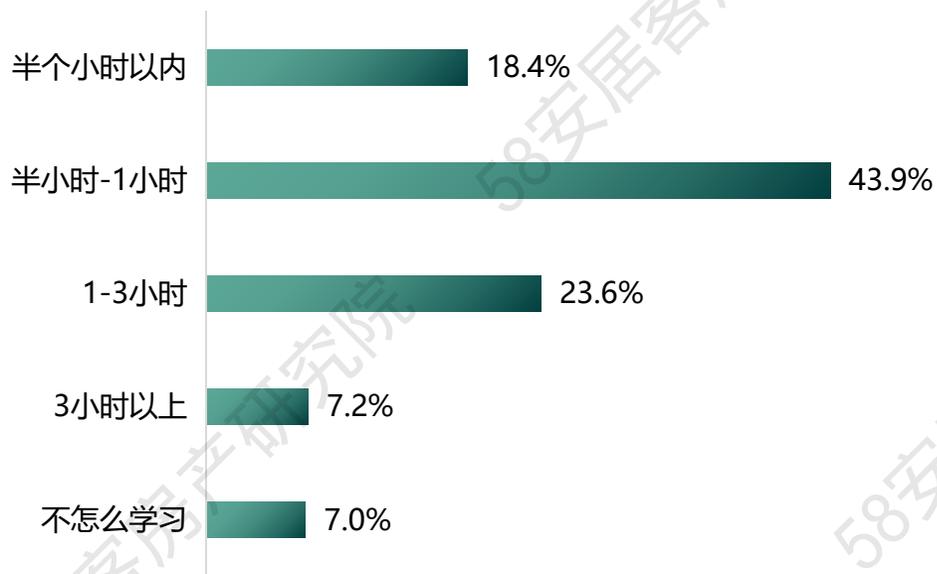
## 房地产经纪人的底薪范围（元）



- 2022年多数房地产经纪人薪资构成为无底薪模式，超六成有底薪经纪人底薪区间为1000-3000元，一线城市超半数经纪人有底薪。
- 在薪资构成偏好方面，一线城市经纪人希望收入稳定，近七成经纪人青睐底薪+提成的薪资构成；新一线城市和二线城市经纪人有半数以上希望底薪+提成的薪资构成方式。

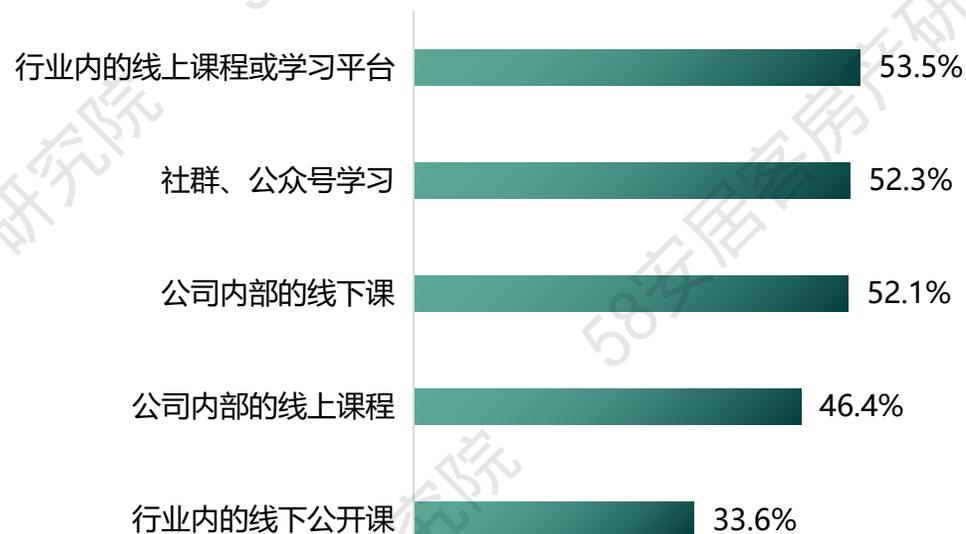
# 多数房地产经纪人每日学习1小时以内 学习渠道选择多

## 房地产经纪人每日的学习时长



- 多数房地产经纪人每天学习时长集中在1个小时以内，半小时到1小时居多，占比43.9%。房地产经纪人更喜欢短而精的学习内容，更喜欢自由、便捷的学习方式。

## 房地产经纪人经常使用的学习渠道



- 学习渠道方面，房地产经纪人的学习渠道灵活多样，选择性更多。调研显示，房地产经纪人经常使用行业内的线上课程/学习平台、社群公众号、公司内部课程等多渠道、多方式学习及实现自我提升。在疫情期间，安居客提供了102场赋能直播、133门课程助力疫情后的恢复与疫情中的改变。

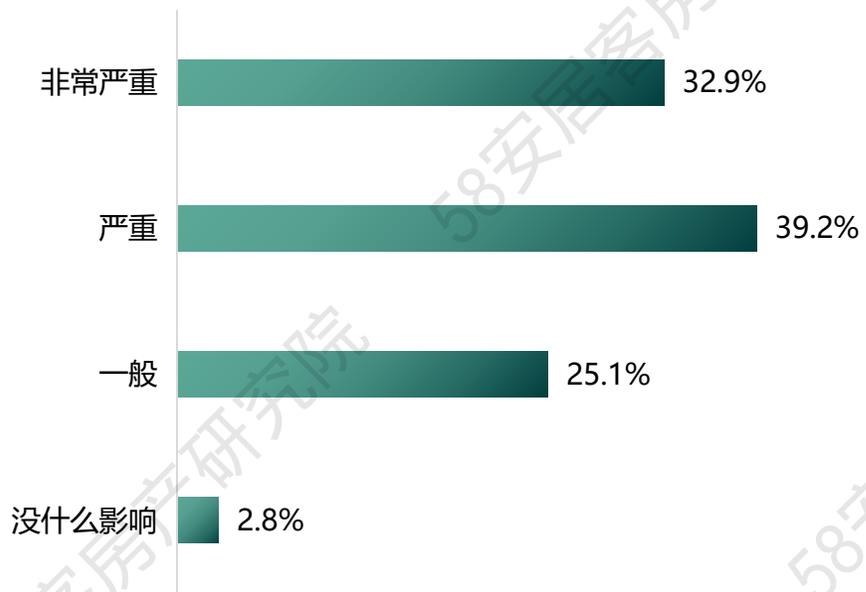
## ■ Part C.

# 疫情对房地产 经纪人的影响



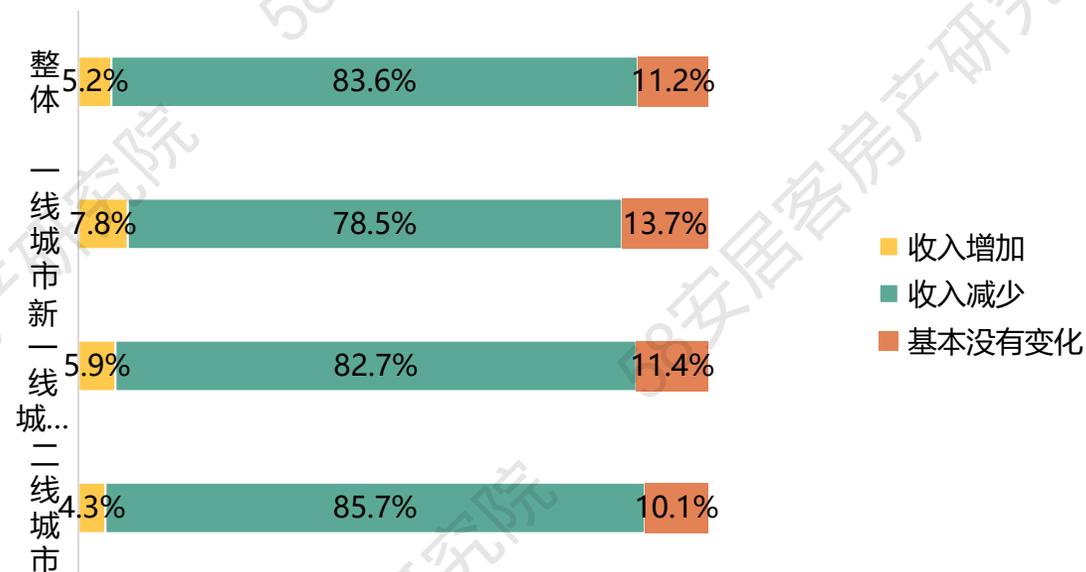
# 疫情对房地产经纪行业影响严重 八成经纪人收入减少

## 疫情对房地产经纪人工作的影响程度



- 疫情对房地产经纪人的工作产生了较大的影响，有72.1%的房地产经纪人表示疫情对工作的影响较为严重，部分疫情存在时间较长的城市，如上海，苏州，沈阳，疫情对工作的影响更为严峻，八成经纪人表示疫情对工作有严重影响。

## 与2020年疫情期间相比，今年疫情对收入的影响



- 从数据可以看出，今年疫情在收入方面的影响比2020年更大，有83.6%的房地产经纪人表示今年疫情期间收入减少，此次疫情对于房地产经纪行业的影响范围更广，波及的人员更多，疫情对二线城市的影响程度高于对一线城市的影响程度。

# 疫情期间二手房租赁业务占比有明显提升

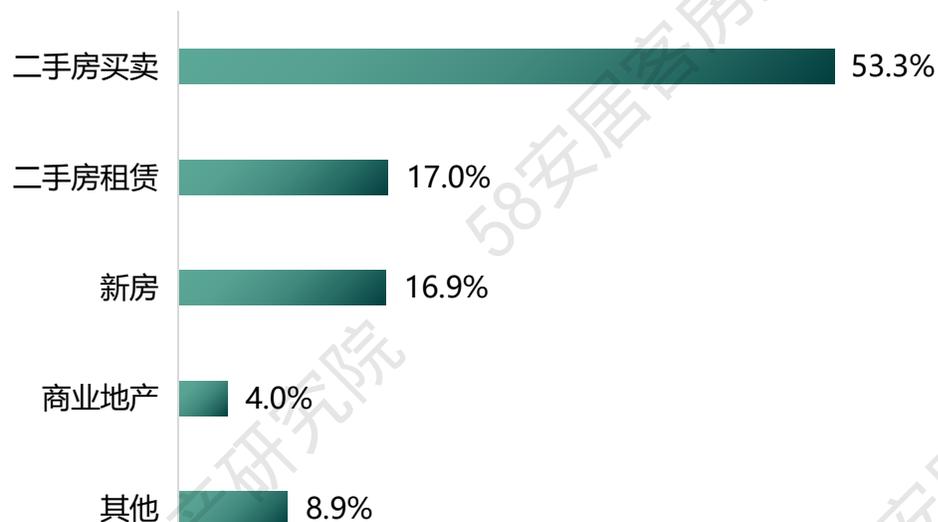


58安居客房产研究院  
58 ANJUKE INSTITUTE

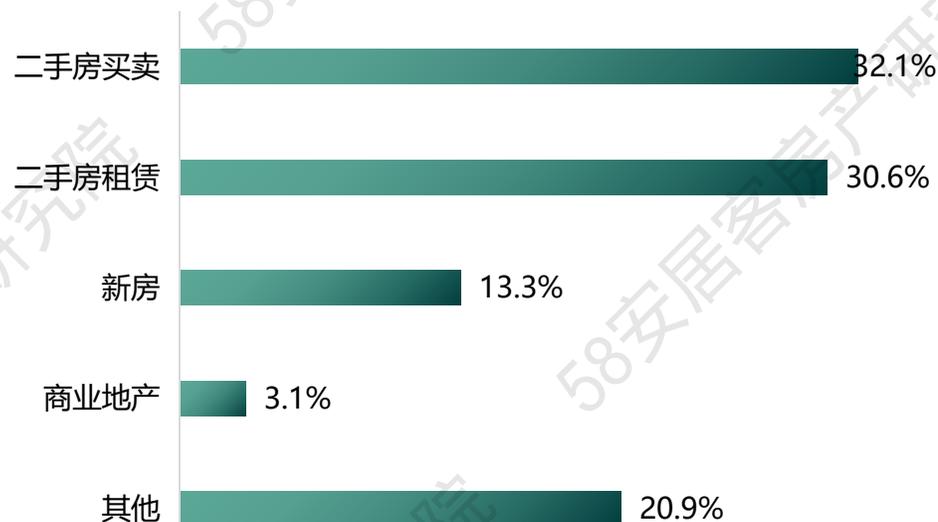


安居客 Training Solution Center  
培训赋能中心

## 房地产经纪人的主要收入来源（疫情前）



## 房地产经纪人的主要收入来源（疫情期间）



- 从疫情前、疫情期间数据对比可以看出，疫情期间，房地产经纪人主要业务来源以租赁业务和其他业务收入为主，二手房买卖业务的收入下降21.2个百分点，二手房租赁业务的收入占比有明显提升，说明疫情期间租房的客户占比相对增多，房地产经纪人也把精力向租赁业务进行转移。
- 分城市来看，一线城市租赁及其他收入比重最高。上海受上半年疫情影响，买卖和租赁收入下降最明显，主要收入以其他收入为主。

# 一线城市二手房租赁及其他收入比重最高

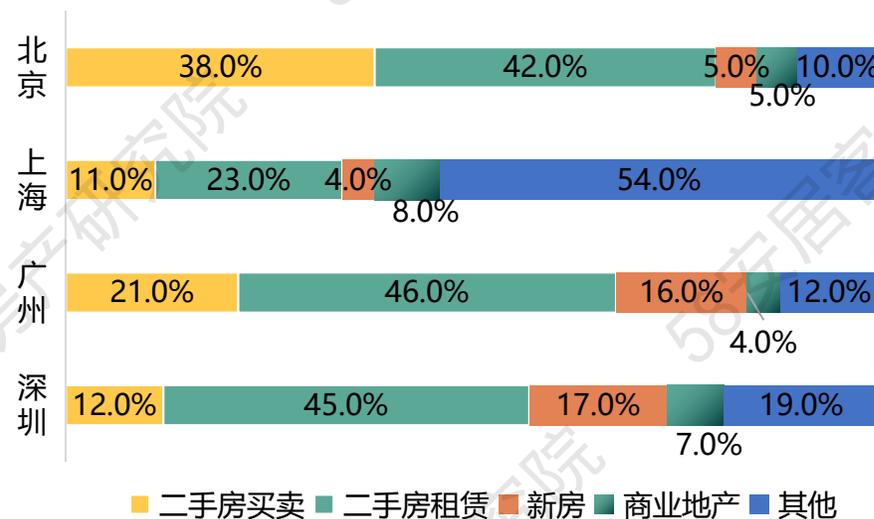
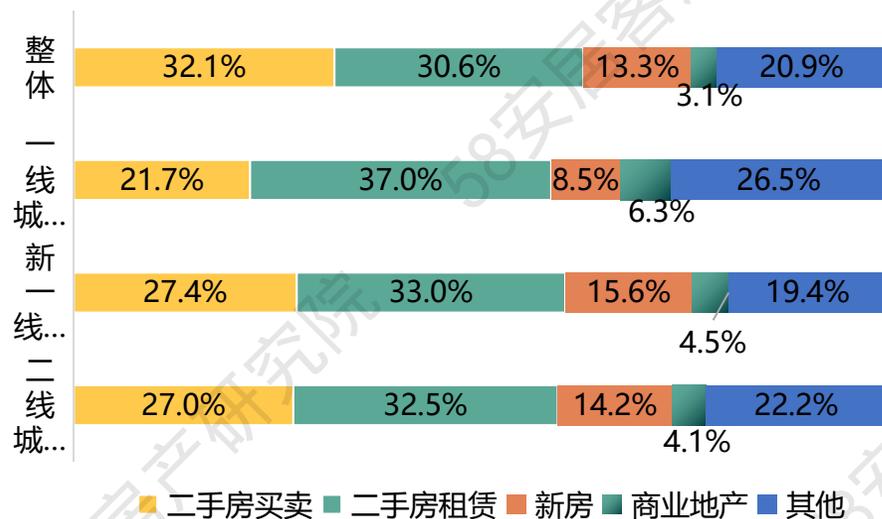


58安居客房产研究院  
58 ANJUKE INSTITUTE



安居客 Training Solution Center  
培训赋能中心

## 房地产经纪人的主要收入来源（疫情期间）



分城市来看，一线城市二手房租赁及其他收入比重最高。上海受上半年疫情影响，买卖和租赁收入下降最明显，主要收入以其他收入为主。

# 当前市场情况下 房地产经纪人以房客源维护为主

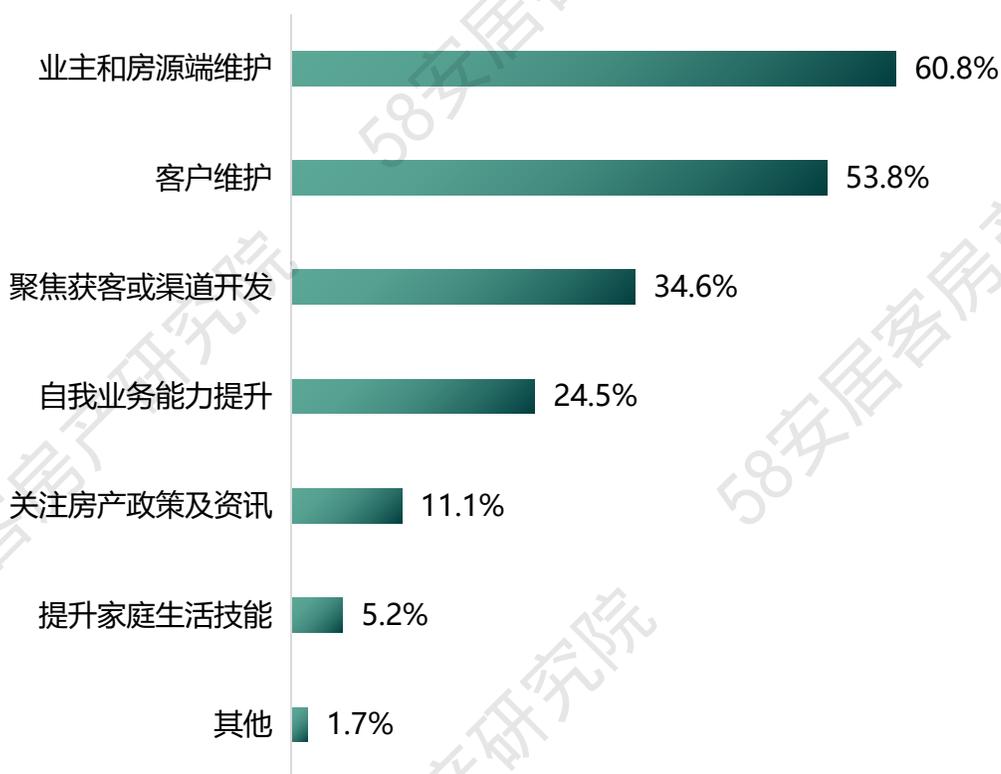


58安居客房产研究院  
58 ANJUKE INSTITUTE



安居客 Training Solution Center  
培训赋能中心

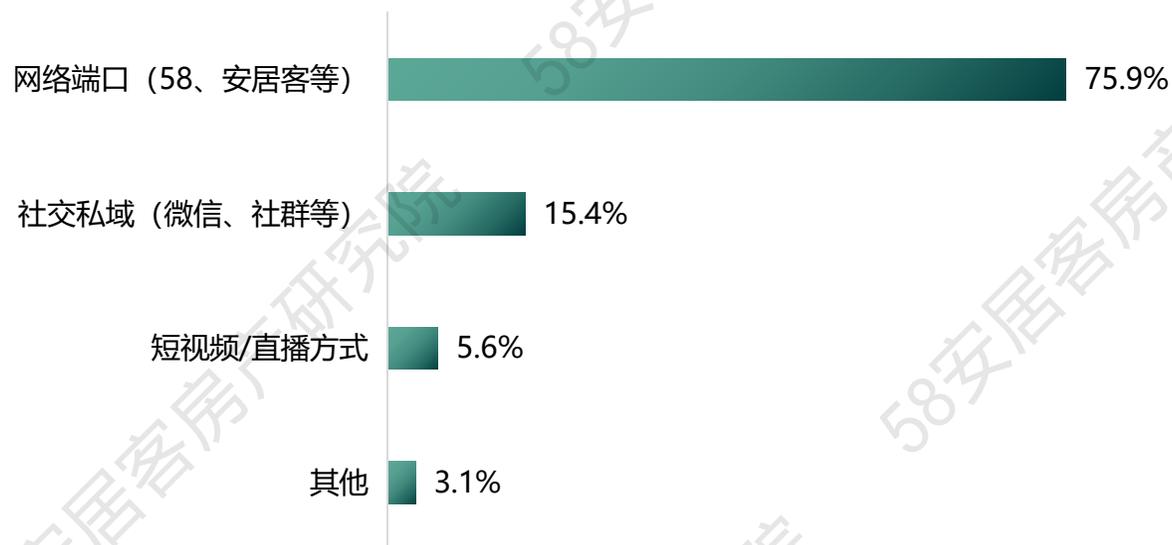
## 当前市场情况下 房地产经纪人的精力分配



在目前的市场情况下，房地产经纪人更多的是以房源端和客源端的维护为主。目前线下作业、交易量都受到疫情的影响，房地产经纪人意识到维护、维持房客源关系更为重要。房地产经纪人的六成精力用于房源和客源的维护，三成精力用于拓客和渠道开发及自身业务能力提升。经纪人越来越意识到，资源的维护是应对风险的最佳途径。

# 疫情期间网络端口是房地产经纪人主要的线上作业工具

疫情期间房地产经纪人主要的线上作业工具



- 疫情期间网络端口是房地产经纪人主要的线上作业工具，选择此项的经纪人占比75.9%。在目前市场情况下，房地产经纪人愈发求稳，更愿意选择稳定且使用操作熟练的工具。
- 同时，私域流量、短视频及直播等方式也在越来越多的被应用。

# 疫情过后 房地产经纪人依然最想抓紧时间做业务

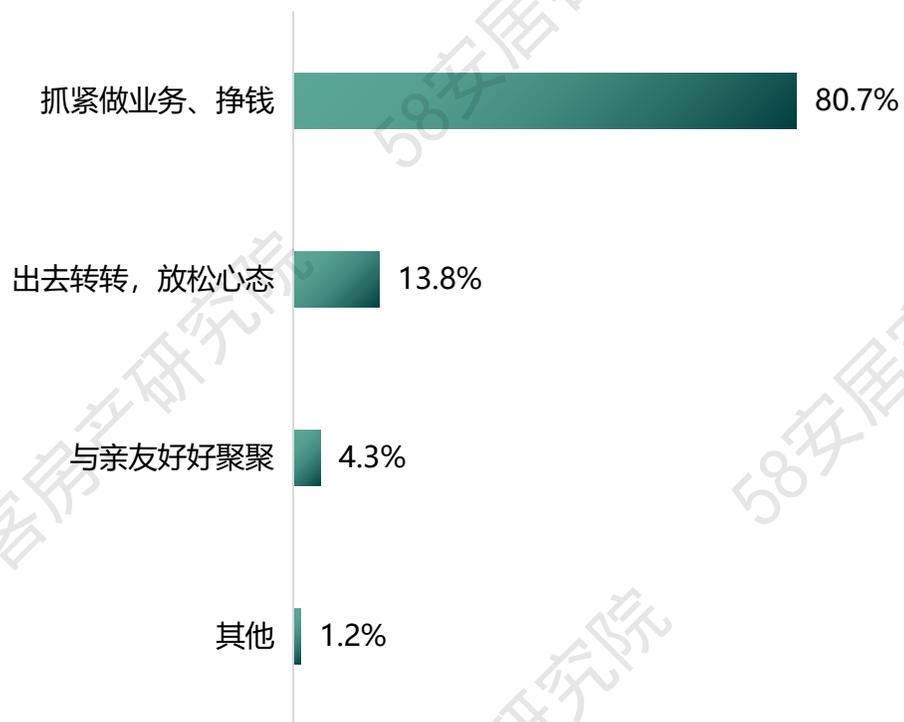


58安居客房产研究院  
58 ANJUKE INSTITUTE



安居客 Training Solution Center  
培训赋能中心

## 房地产经纪人疫情后最想做的事情



- 疫情过后，大部分房地产经纪人最想做的事情依然是抓紧时间做业务、努力挣钱。疫情给房地产经纪人带来的经济压力较大，待疫情好转，经纪人希望能通过自身的努力为未来增加一份保障。

# 多数房地产经纪人对未来房地产市场抱有信心

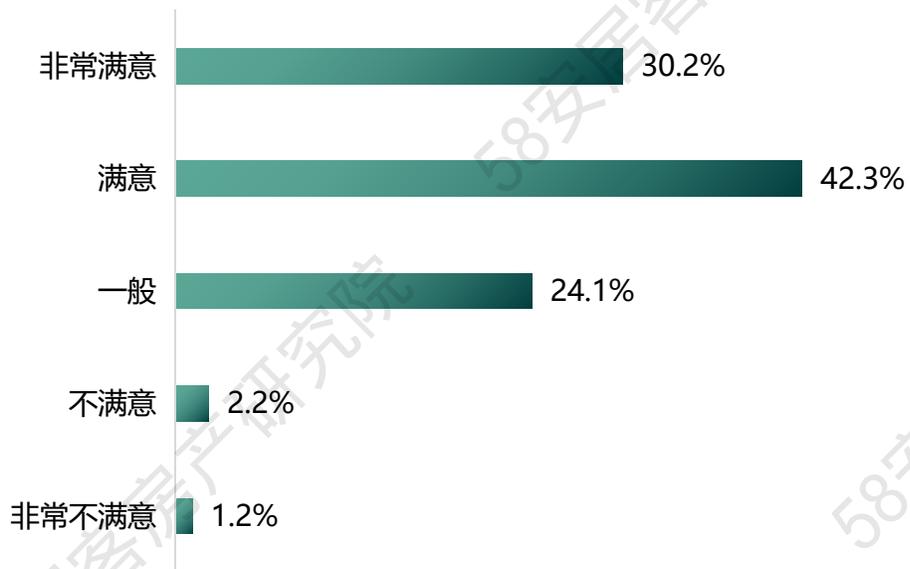


58安居客房产研究院  
58 ANJUKE INSTITUTE



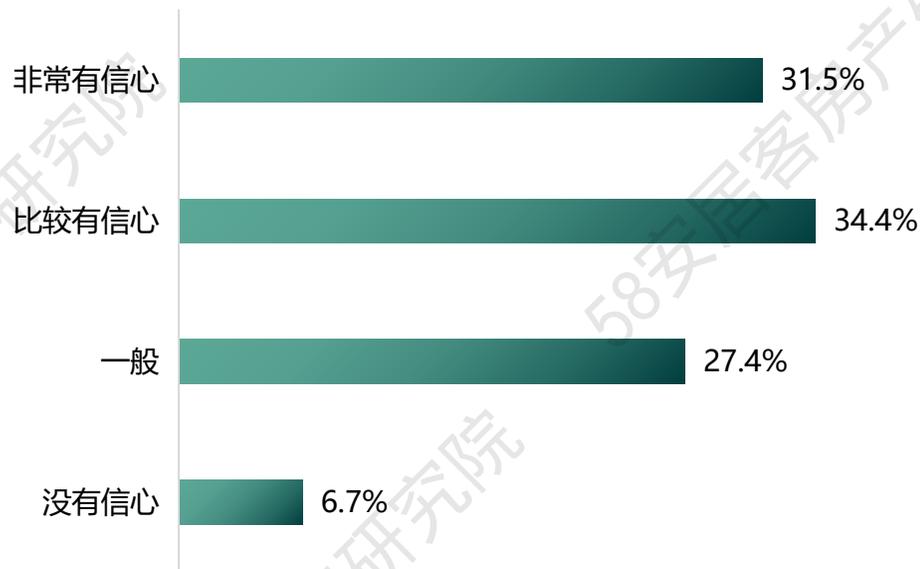
安居客 Training Solution Center  
培训赋能中心

## 过去一年房地产经纪人对所在公司的综合满意度



- 参与调研的房地产经纪人对所在公司的满意度较高，有72.5%的房地产经纪人对公司表示满意甚至非常满意，多数房地产公司对于经纪人还是友善、有关怀的。

## 房地产经纪人对今年的市场信心



- 有65.9%的房地产经纪人对今年的房地产市场有信心，大多数房地产经纪人更愿意去努力留在房地产行业，更看好未来房地产行业的发展。



# 报告说明



58安居客房产研究院  
58 ANJUKE INSTITUTE



安居客 Training Solution Center  
培训赋能中心

**1. 数据来源：**58安居客房产研究院报告数据基于市场公开信息、58同城网站及安居客网站自有监测数据、历史沉淀大数据等。

**2. 数据周期及指标说明：**报告整体时间段：2022.04-2022.05（具体数据指标参考各页标注）。

**3. 版权声明：**58安居客房产研究院（以下简称“本机构”）是上海瑞家信息技术有限公司及北京五八信息技术有限公司等关联公司（以下简称“本公司”）旗下的内部组织，凡属本机构的权责，上海瑞家信息技术有限公司和北京五八信息技术有限公司其中任一公司均可单独负责或共同负责。本报告中所有的文字、图片、表格均受有关商标和著作权的法律保护，部分文字和数据采集于公开信息，所有权归属于本公司。本机构有权随时对报告内容予以补充、更正或修订。未经本公司书面许可，任何机构和个人不得以任何形式翻版、复制、抄袭和改编，否则本公司有权进行维权保护自身权益。如引用、转载，需注明出处为58安居客房产研究院，且引用、转载不得悖于本报告原意或引起消费者误解。未经授权使用本报告的相关商业行为都将违反《中华人民共和国著作权法》和其他法律法规以及有关国际公约的规定。

**4. 免责条款：**本报告内容由58安居客房产研究院整理制作，文中观点系本机构结合相关信息数据和行业经验所述，力求公正、客观的为用户和市场提供更多信息参考。因受数据获取资源的局限性以及信息数据时效性的限制，报告中所述的资料、观点及推测仅反映本报告初次公开发布时的意见，任何机构或个人援引或基于上述数据所采取的任何行为所造成的法律后果以及引发的争议皆由行为人自行承担。本公司对此不承担任何担保或保证责任。报告中的任何表述，均应从严格经济学意义上理解，并不含有任何道德、政治偏见或其他偏见，用户也不应该从这些角度加以解读，本公司对任何基于这些偏见角度理解所可能引起的后果不承担任何责任，并保留采取行动保护自身权益的一切权利。



58安居客房产研究院  
58 ANJUKE INSTITUTE



安居客 Training Solution Center  
培训赋能中心

👤 58安居客房产研究院：张波、陆麒麟、代金玲  
安居客培训赋能中心：刘惠鑫、李新星、刘亚彬、刘洋

✉ zhangbo\_ajk@58.com

📍 上海浦东新区平家桥路100弄6号晶耀前滩商务广场T7幢  
18-21层



58安居客房产研究院  
58 ANJUKE INSTITUTE

