

一线城市 房地产经纪人生存报告

——2023

主要观点

- **经纪人综合素质：**一线城市经纪人学历整体较高，40岁以下经纪人占比更高；
- **职业发展：**北京和上海买卖经纪人占比较高，更关注收入；广深综合经纪人占比高，更关注工作的自由灵活度；
- **工作开展：**获客是一线经纪人面临的首要难题，也投入更多精力在获客和渠道开发上，一线城市经纪人更爱学习，更青睐便利的学习渠道；
- **薪酬收入：**过半数经纪人期望有底薪，多数一线城市经纪人更依赖租赁收入，超3成经纪人偏好服务项目收费和阶梯费率，与政策导向契合。

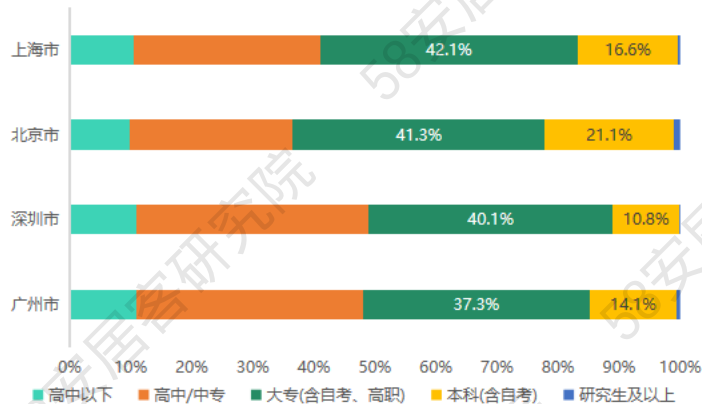
PART 1

经纪人画像

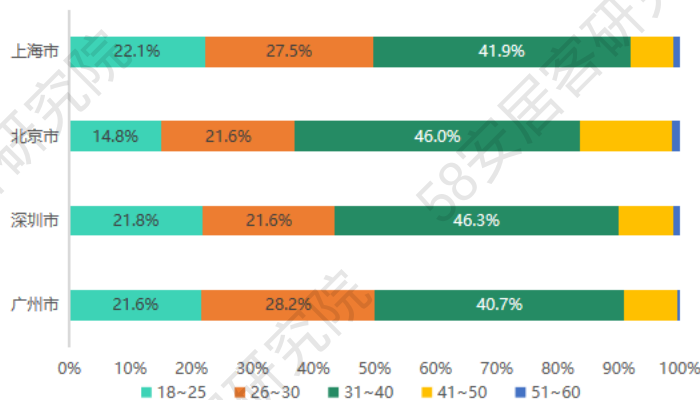
- 学历：北京、上海大专以上学历经纪人高于广深，也高于全国水平
- 年龄：上海、广州30岁以下经纪人占比大比例高于北京和深圳
- 性别：一线城市整体女性经纪人占比较低
- 住房：经纪人自有住房比例远低于全国

北京高学历经纪人占比最高，上海经纪人更年轻

房地产经纪人学历分布



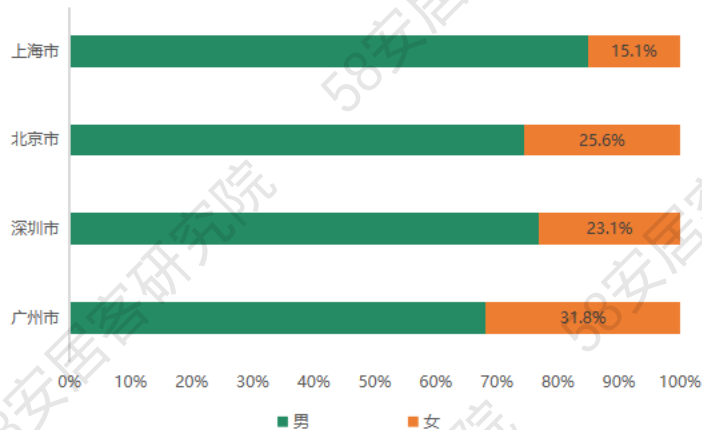
房地产经纪人年龄分布



- 学历方面：一线城市中，大专学历占比最大，其中上海、北京、深圳均高于全国水平（39.6%），北京和上海本科及以上学历房产经纪人占比高于全国水平（14.7%），广深反而低于全国水平
- 年龄方面：31-40岁经纪人是重要支柱，北京和深圳这一比例高于全国（44.2%），上海、深圳和广州三城30岁以下经纪人比例高于全国（39%）

广州女性经纪人占比高，上海该比例较低，并较去年下降

房地产经纪人性别分布



- 女性房产经纪人数量占比逐年提升，2023年达到40%，但一线城市这一比例仍然处于较低水平。
- 广州女性经纪人在四个一线城市中占比最高，较之去年的26.3%也有较大比例的上升。
- 上海女性经纪人占比较低，并且较去年约25%的占比下降约10个百分点。深圳这一比例较去年也略有下降。

一线城市经纪人自有房屋比例均远低于全国平均水平

经纪人在工作地的居住条件

	自有房屋	租赁房屋	企业福利房 (单位宿舍)	其他
北京	26.8%	67.6%	5.4%	0.2%
上海	18.9%	74.4%	6.5%	0.2%
广州	38.6%	57.7%	3.6%	0.0%
深圳	17.2%	78.6%	4.2%	0.0%

- 一线城市由于房价高，房产经纪人房屋自有率远低于全国水平，即使最高比例的广州，也较全国58.3%的比例有很大差距
- 租房比例远高于全国38%的比例，最低的广州这一比例也为57.7%，深圳租房比例最高，达到78.6%

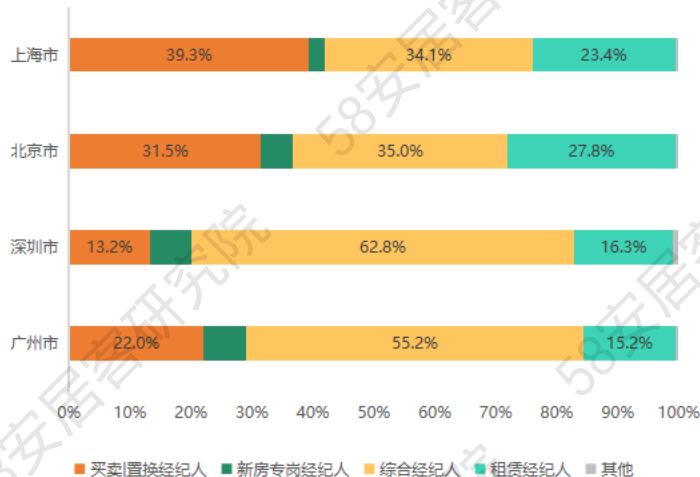
PART 2

职业发展

- 职业角色：北上买卖经纪人占比高，广深综合经纪人占比高
- 职业稳定性：广州经纪人稳定性最佳
- 入行意愿：北上更关注收入，广深更关注自由灵活度；
- 职业认可：北京经纪人介绍他人入行的意愿和对所在司的满意度最高

北上买卖经纪人占比较大，深圳综合经纪人占比高于均值

房产经纪人角色



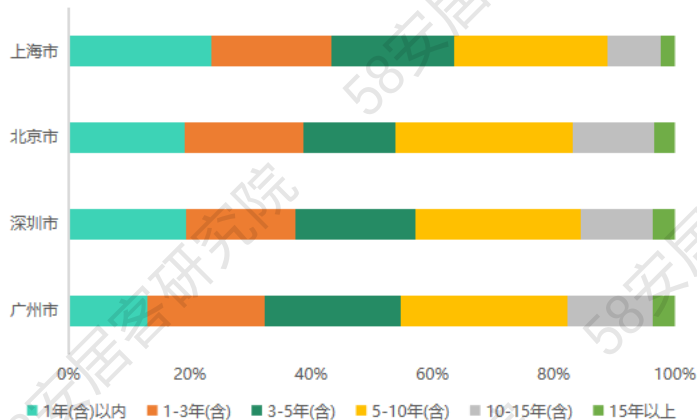
对比全国约有54%的房产经纪人作为综合经纪人，四个一线城市在这一比例上出现分化：

- 上海和北京综合经纪人占比均约为3成，二城的买卖经纪人占比均超过30%，租赁经纪人占比也超过20%，明显高于全国平均水平
- 深圳和广州的综合经纪人占比则均高于全国水平，或与城市总体交易规模相对北京和上海较小相关，尤其是深圳近几年二手交易总规模始终不景气，造成买卖经纪人占比仅为13%

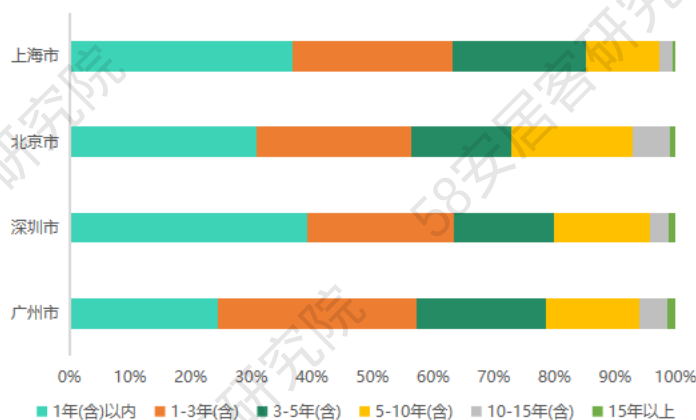


广州房产经纪人职业稳定性较高

房地产经纪人从业年限



房地产经纪人在当前公司工作年限



- 从业年限：广州从业3年以上经纪人在四个一线城市中占比最高，上海和北京从业3年以上的经纪人占比低于全国水平（62.4%）；但四个城市从业10年以上的经纪人占比均高于全国
- 当前公司工作年限：一线城市中，广州司龄3年以上经纪人占比最高，北京5年以上司龄经纪人占比最高

北上经纪人更关注收入，广深经纪人更在意工作自由灵活

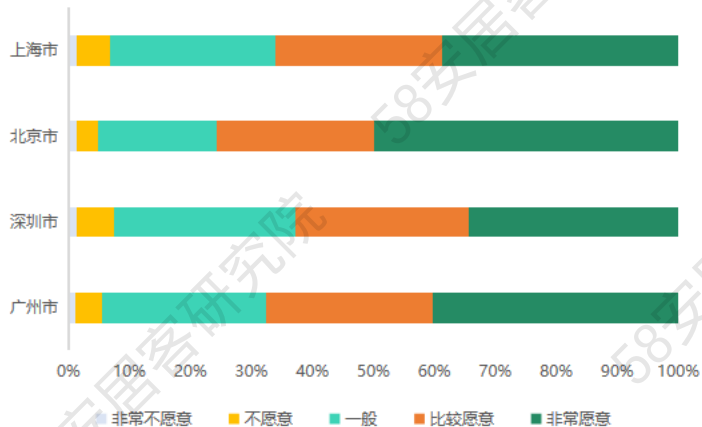
房地产经纪人入行原因

	工作自由灵活	收入可观	职业发展前景好	作为暂时过渡 等待其他机会	作为兼职 补贴收入	其他
北京	33.3%	36.6%	23.6%	2.5%	1.0%	3.0%
上海	31.3%	39.9%	21.4%	3.5%	0.5%	3.4%
广州	38.4%	32.3%	21.4%	3.2%	0.9%	3.9%
深圳	39.9%	26.9%	27.3%	2.2%	0.4%	3.3%

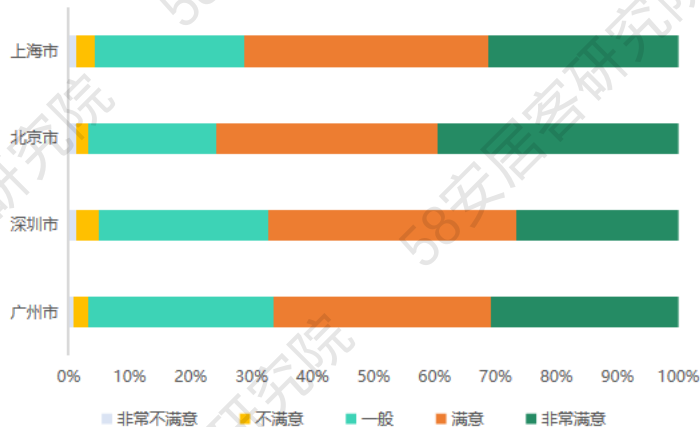
- 工作自由灵活，收入水平高，职业发展前景好，是经纪人选择从事房产经纪行业的主要三个原因
- 北京和上海经纪人选择入行的原因中，可观的收入占比最高，相比之下，广州和深圳经纪人更关注工作的自由和灵活

北京经纪人介绍入行意愿和对所在司的满意度均比较高

是否愿意介绍身边人入行



对所在公司的综合满意度



- 介绍意愿：北京经纪人介绍意愿最强，约76%的人愿意介绍身边人来从事经纪行业，高于全国72.3%的比例；其他三城介绍意愿均低于全国水平；
- 对司满意度：北京约76%的经纪人表示对所在司满意，高于全国75.2%的比例；其他三城满意比例低于全国水平。

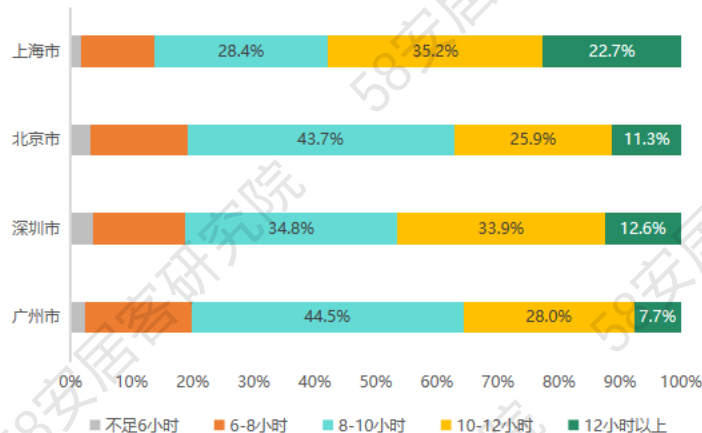
PART 3

工作开展

- 工作时长：上海近六成经纪人日均工作10h以上
- 获客获房：老客户、网络端口是主要渠道，一线城市同时更依赖门店
- 面临困难和精力分配：一线城市获客更难，经纪人更聚焦获客或渠道开发
- 学习：便利的、易于到达的学习渠道，更受经纪人青睐
- 市场信心：北京经纪人对市场更有信心

上海经纪人最拼，近六成日均工作10h以上

房地产经纪人从业年限



- 一线城市工作10小时以上的房产经纪人占比普遍超过全国水平（27.3%）
- 上海经纪人工作超过10小时以上的经纪人占比最高，达到57.5%，接近六成；并且工作12小时以上的经纪人达到22.7%，远超全国7.5%的比例，在一线城市中也最高
- 广州工作8小时以下的经纪人占比最高，四个一线城市中最轻松

网络端口和老客户是主要获客渠道，此外，上海更依赖门店来访、北京更依赖社区外拓

房产经纪人主要获客渠道

	网络端口 (58同城、安居客)	老客户再交易/转介绍	门店来访	微信自媒体平台	公司官网	社区外拓	其他
北京	76.4%	73.2%	55.7%	26.3%	36.2%	30.8%	1.4%
上海	78.5%	69.2%	65.5%	25.0%	32.7%	27.7%	1.4%
广州	78.6%	79.5%	62.3%	36.1%	24.1%	18.0%	1.4%
深圳	84.8%	74.2%	56.6%	29.3%	36.3%	16.7%	2.0%

- 对比全国84%的经纪人通过网络端口获客，一线城市中，除深圳之外，这一比例都在80%以下；北京、上海和深圳来自老客户的比例也低于全国79%的水平，微信自媒体获客也低于全国的36%；上海和广州门店来访获客比例高于全国57.4%比例；四个城市公司官网获客比例则高于全国22.6%的水平

老客户和门店来访是一线城市主要的获房渠道，此外，北上更重视社区拓展房源，广深更重视自媒体平台获房

房产经纪人主要获房渠道

	老客户再交易/转介绍	网络端口(58同城、安居客)	门店来访	陌拜(微信电话等)	微信自媒体平台	社区外拓	其他
北京	75.0%	53.7%	61.8%	44.0%	20.4%	43.5%	1.5%
上海	69.3%	58.2%	71.6%	36.7%	23.0%	39.5%	1.8%
广州	78.6%	65.7%	67.5%	35.2%	30.9%	20.2%	1.8%
深圳	72.5%	62.6%	66.7%	41.9%	30.4%	24.4%	1.5%

- 对比全国77.5%的经纪人通过老客户获取房源，一线城市中，除广州之外，这一比例都低于全国水平；
- 四个一线城市网络端口获房比例均低于全国67.8%的水平，门店来访获取房源的比例则除北京之外，均高于全国的63.8%；
- 一线城市通过陌拜获房的比例均高于全国33.2%的水平；广深微信自媒体平台获房比例高于全国的29.2%。



一线城市获客更难，广深客户转化难度较高，北上带看较少

58安居客研究院
58 ANJUKE INSTITUTE

房产经纪人工作中面临的困难和问题

	获客困难	客户转化难	带看较少	房源短缺	合作困难	其他
北京	81.2%	46.8%	48.8%	42.4%	14.0%	1.0%
上海	84.4%	51.0%	50.0%	39.1%	16.5%	1.3%
广州	84.3%	54.5%	42.7%	44.1%	18.9%	1.1%
深圳	85.2%	54.4%	47.1%	44.7%	17.4%	1.3%

- 一线城市房产经纪人当前面临的最主要难题是获客，这一比例较全国的比例78%更高，也显示一线城市获客更难
- 广州和深圳的客户转化问题也较为突出，高于北京和上海，也高于全国水平(52.2%)
- 北京、上海、深圳经纪人带看少的问题也比较严重，超过全国43.3%的比例

客源、房源仍是关注重点，一线城市更聚焦获客或渠道开发

房产经纪人当前的精力分配

	客户维护	业主和房源端维护	聚焦获客或渠道开发	自我业务能力提升	关注房产政策及资讯	其他
北京	56.3%	69.5%	41.4%	18.2%	6.8%	0.1%
上海	55.1%	65.2%	45.1%	20.5%	6.3%	0.3%
广州	61.6%	63.9%	43.2%	17.5%	7.7%	0.0%
深圳	54.4%	62.6%	47.6%	20.9%	9.0%	0.0%

- 房、客是经纪业务开展的基础，一线城市房产经纪人当前市场情况下精力主要分配在业主和房源维护、客户维护；对比全国来看，一线城市更为聚焦获客或渠道开发，四个城市这一比例均高于全国水平（38.3%）

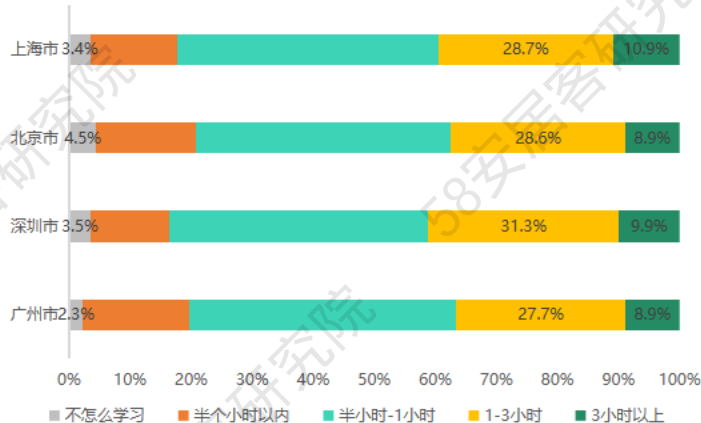
便利学习渠道更受青睐，深圳学习1h以上经纪人占比最多

58安居客研究院
58 ANJUKE INSTITUTE

房地产经纪人常用学习渠道

	公司内部 线上课程	公司内部 线下课程	社群 公众号	行业内线上 课程或学习 平台	行业内 线下公开课
北京	59.5%	54.0%	50.5%	50.0%	37.1%
上海	55.1%	58.0%	53.1%	48.8%	36.6%
广州	53.0%	57.0%	57.0%	55.0%	33.6%
深圳	60.1%	58.8%	58.8%	54.2%	41.2%

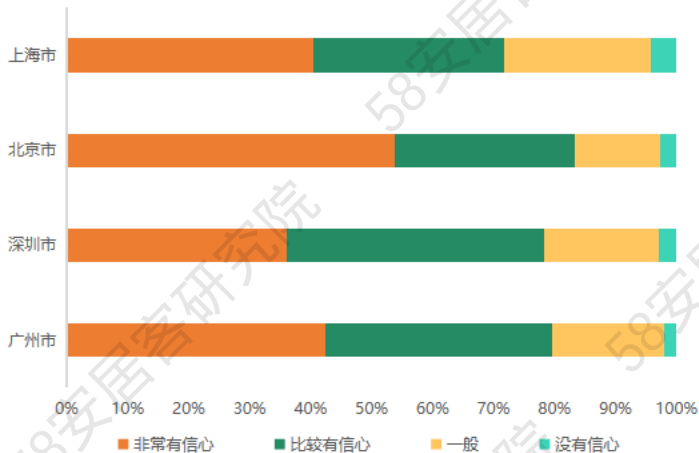
房地产经纪人每日学习时长



- 学习时长：一线城市中经纪人学习比例均高于全国（94.6%），日均学习1小时以上的经纪人占比超过36.6%，高于全国33.5%
- 学习渠道：北京、深圳偏好公司内部线上课程，上海、广州偏好公司内部线下课程

北京经纪人最有信心，政策是信心的主要依据

经纪人对2023年的市场信心



经纪人为什么对2023年的市场有信心

	房地产政策	市场交易量	房贷利率	购房者关注度	房价变化	挂牌房源数量	个人感觉
北京市	55.6%	26.2%	21.4%	18.8%	19.5%	12.6%	12.4%
上海市	45.1%	22.1%	15.9%	14.6%	16.8%	14.4%	14.5%
广州市	51.6%	23.2%	22.0%	23.4%	18.2%	10.0%	10.7%
深圳市	59.3%	22.7%	17.2%	19.6%	17.0%	6.2%	14.5%

- 市场信心：北京和广州有超过80%的的经纪人表示对今年的房地产市场有信心，高于全国77.3%的比例，上海72%的经纪人有信心，在四个一线城市中最少，也低于全国水平
- 原因：影响经纪人对今年市场走向判断的主要因素是近期的房地产政策，认为政策利好年内房地产行业的发展。

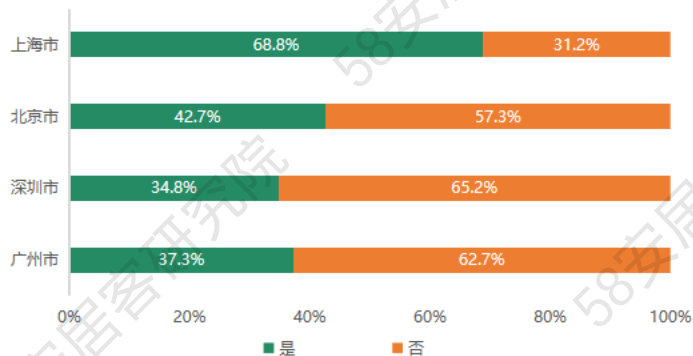
PART 4

薪酬收入

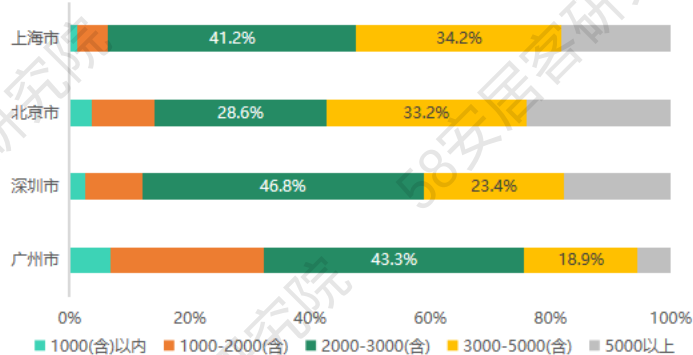
- 薪酬结构：无底薪经纪人占比普遍较多
- 薪酬期望：过半数经纪人期望有底薪
- 收入来源：一线经纪人更依赖租赁收入
- 佣金收取：超3成经纪人偏好服务项目收费和阶梯费率

上海有底薪比例近7成，北京高底薪经纪人占比最大

房产经纪人底薪现状



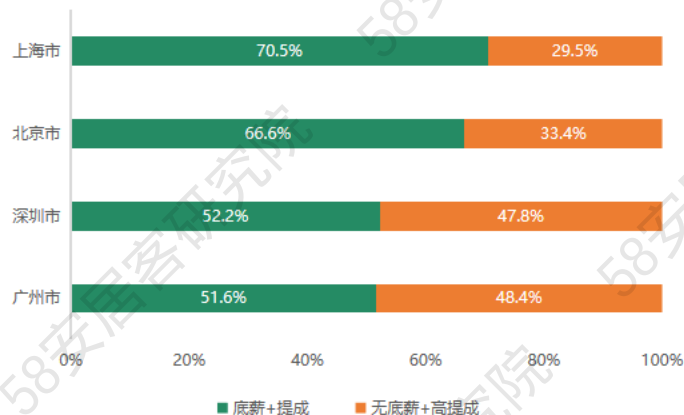
房产经纪人底薪范围



- 近三年，有底薪的经纪人占比逐年减少，2023年这一比例达到36.5%，对比来看，一线城市中深圳有底薪比例较低，上海有底薪比例最高，接近七成；
- 上海和北京3000元底薪以上的经纪人超过半数，广州经纪人这一比例最低，仅为24.4%；北京5000元底薪以上经纪人占比最多，约为24%。

北上更希望有底薪，广深更愿意接受高提成的挑战

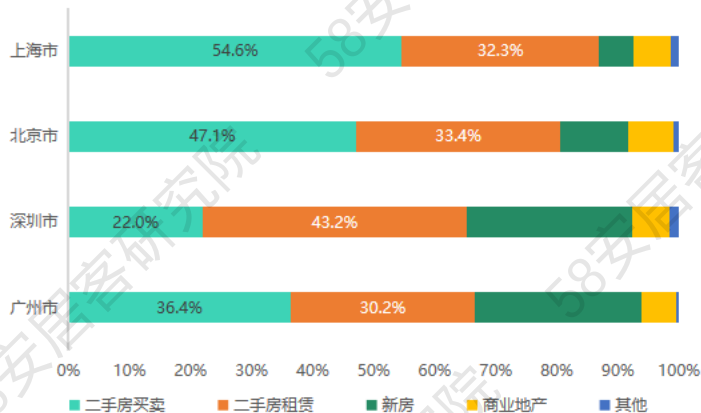
房产经纪人对薪资结构的偏好



- 一线城市更希望有底薪，有相对稳定的保底收入，即使经纪人期望比例最低的广州，也高于全国平均水平 (50.9%)
- 上海经纪人对底薪的偏好最高，超过70%，实际上已经有68.8%的经纪人拥有底薪，可以看到，上海经纪人对于薪资结构的偏好于实际情况差异不大，其他三个城市期望和实际情况之间仍然存在较大差距。

仅上海以二手房买卖收入为主的经纪人占比高于全国水平，其他一线城市以租赁收入为主的经纪人占比较高

房产经纪人的主要收入来源

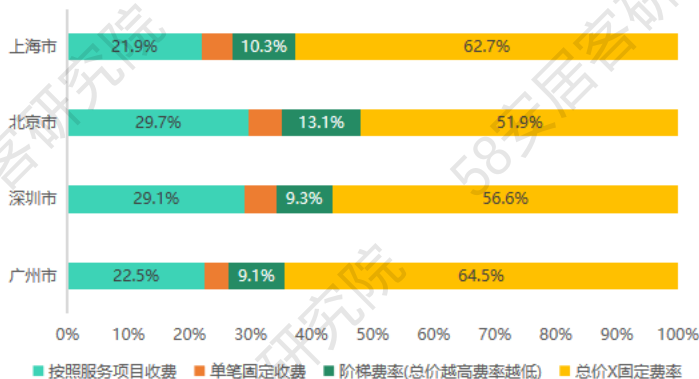


- 一线城市中，上海以二手房买卖为主的经纪人占比最多，小幅高于全国的53.8%的比例。其他三个城市这一比例均低于全国水平；尤其是深圳，受二手房成交规模影响，仅占22%
- 一线城市以二手房租赁为主要收入来源的经纪人占比大幅的高于全国24.2%的比例，这也与一些城市房价高，外来人口租房比例较高相关。

一线城市更期望总价X固定费率的收费方式，但有超3成经纪人偏好服务项目收费和阶梯费率

房产经纪人倾向的佣金收取方式

- 现阶段，房地产经纪人佣金的收取方式多为“总价X固定费率”的形式，即按照房屋总价成交价格的一定比例收取佣金。这种收费模式以成交结果为导向，经纪人的收入完全取决于是否能够完成交易
- 调研显示，一线城市中，上海和广州有超过60%的经纪人选择了“总价X固定费率”的佣金收取形式，除北京外，这一比例均超过全国54%的比例。一线城市选择按服务项目收费的经纪人比例均低于全国30.5%的水平
- 在住房和城乡建设部、市场监管总局联合印发《关于规范房地产经纪服务的意见》中指出，要房地产经纪机构要合理降低住房买卖和租赁经纪服务费用，鼓励按照成交价格越高、服务费率越低的原则实行分档定价。与目前市场主流收取方式和期望仍有差距。





报告说明

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：报告时间：2023.06（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》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安居客房产研究院首席分析师：张波
58安居客房产研究院高级分析师：史晓敏

✉ | zhangbo_ajk@58.com

☎ | 19101732989

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