

2024年

一线城市

经纪人生存报告

- ▶ **经纪人入行画像：**一线城市经纪人大专以上学历以上经纪人占比接近60%。上海、广州、深圳大专以上学历经纪人比例上升，北京该比例下降；工作自由灵活是房产经纪人入行的主要原因，但是对于一线城市而言，收入可观、职业发展前景好也是经纪人入行的主要原因；一线城市经纪人介绍亲友入行意愿相对较弱。
- ▶ **经纪人职业发展：**一线城市10年以上从业时间的经纪人比例均大幅提升；四个城市中，上海从业时间一年以下的经纪人占比最大，显示新入行经纪人较多；一线城市1年以内司龄的经纪人比例高于全国将近5个百分点，5年以上司龄的经纪人比例高于全国1个百分点。受房价水平影响，一线城市经纪人自有房屋比例远低于全国平均水平，由于新入行经纪人比例上升，上海、深圳和广州经纪人自有房屋比例均下降。
- ▶ **经纪人工作开展：**一线城市经纪人日均工作时间均有所延长，上海日均工作10小时以上的经纪人占比更是超过50%；与全国相似，获客难也是一线城市经纪人面临的主要问题，深圳面临获客难题的经纪人比例最大；一线城市业务重心偏向租赁业务的经纪人比例较高，二手房买卖仍是经纪人最主要的业务；二手房租赁是一线城市经纪人最主要的收入来源，北京和上海收入来源于新房的经纪人比例大幅下降。
- ▶ **经纪人薪酬结构：**一线城市有底薪的经纪人占比52%，高于全国平均水平约17个百分点，其中上海有底薪的经纪人占比最高，达到2/3，广州该比例最低，约为41%；受市场影响，经纪人底薪减少，北京、上海和深圳5000元以上底薪的经纪人比例均下降；上海、北京和广州2000-3000元底薪的经纪人均明显增加。经纪人期望有底薪的比例上升5.5个百分点，其中深圳上升比例最高，接近9个百分点。
- ▶ **主要客户需求：**一线城市改善型购房需求比例为36%，高于全国7个百分点，北京改善型购房需求比例最高，为42%，广州最低，为25%；投资购房需求也高于全国近4个百分点；一线城市刚需90㎡以下户型需求占比接近50%，高于全国19个百分点；改善型90-144平方米户型需求低于全国14个百分点，但别墅或洋房的需求高于全国4.5个百分点。

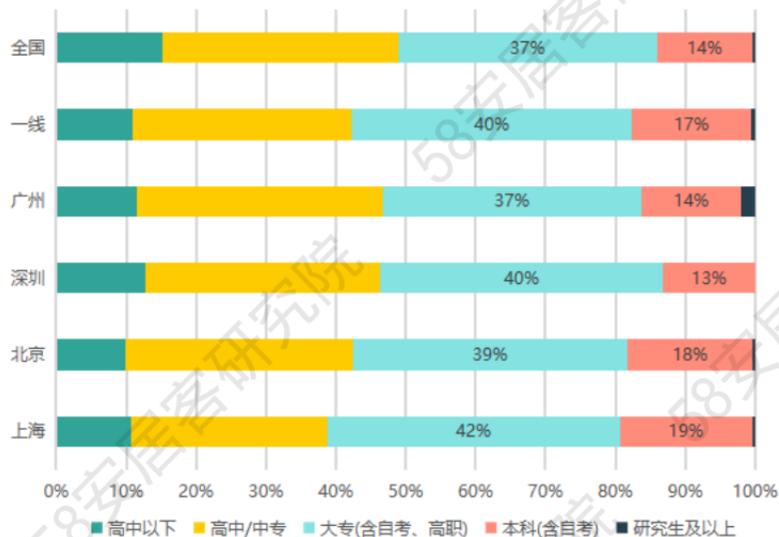
01

入行画像

学历结构/入行原因/介绍意愿

上海高学历经纪人占比超60%，北京高学历经纪人比例下降

房产经纪人学历分布



房产经纪人学历分布同比变化 (pp)

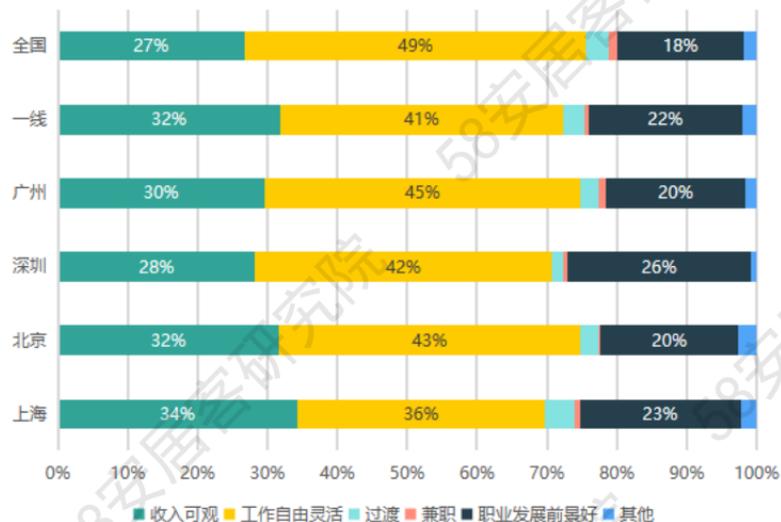
| | 高中以下 | 高中/中专 | 大专(含自考、高职) | 本科(含自考) | 研究生及以上 |
|----|------|------------|-------------|-------------|--------|
| 上海 | 0.4 | -2.4 | 0.1 | 1.8 | 0.1 |
| 北京 | 0.4 | 5.2 | -2.4 | -2.8 | -0.4 |
| 深圳 | -0.6 | -2.9 | 2.9 | 1.0 | -0.4 |
| 广州 | -0.9 | -2.4 | -0.5 | 2.9 | 0.9 |
| 一线 | 0.1 | 0.2 | -0.4 | 0.2 | -0.1 |

- 一线城市大专及以上学历的经纪人占比为58%，高于全国约7个百分点，其中上海这一比例超过60%，在四个一线城市中占比最大；
- 对比2023年，北京大专及以上学历经纪人占比明显减少，高中/中专学历经纪人占比上升5.2个百分点；上海、深圳和广州大专及以上学历经纪人占比均上升，广州本科及以上经纪人比例上升最多。

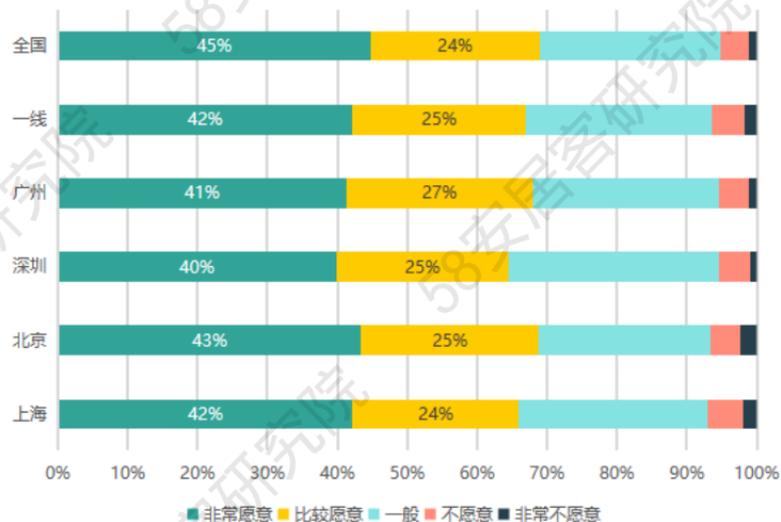


一线城市经纪人更关注收入和职业前景，介绍亲友入行的意愿相对较弱

房地产经纪人入行原因



房产经纪人是否愿意介绍身边人入行



- 工作自由灵活是房产经纪人入行的主要原因，但是对于一线城市而言，收入可观、职业发展前景好也是经纪人入行的主要原因。上海经纪人考虑收入因素的比例最高，深圳经纪人考虑职业发展前景的比例最高。
- 一线城市经纪人介绍意愿相对较弱，愿意的比例低于全国约2个百分点，北京介绍意愿最高，愿意的比例为69%，深圳最低，为65%。

02

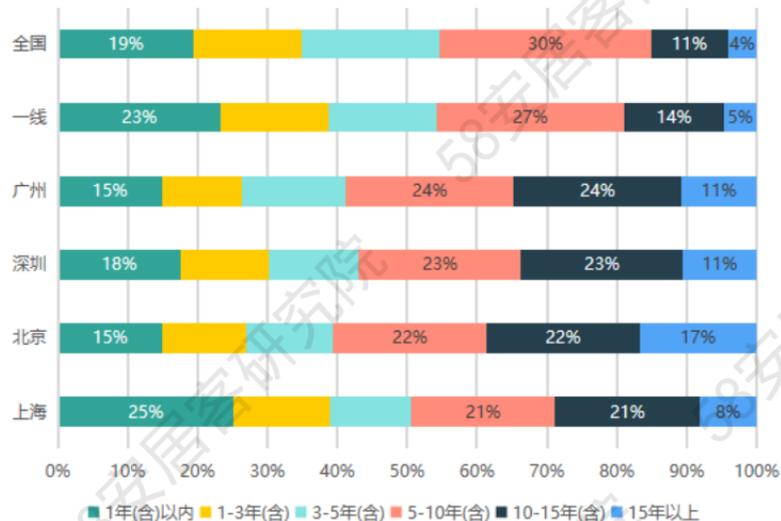
职业发展

从业时长/司龄/住房情况



北京从业5年以上经纪人占比超60%，上海从业1年内经纪人占比25%

房地产经纪人从业时长分布



房地产经纪人从业时长分布同比变化 (pp)

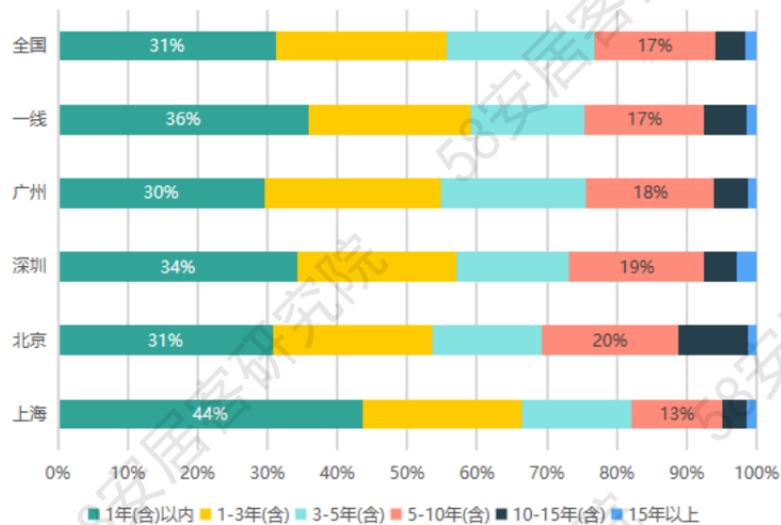
| | ≤1年 | 1-3年(含) | 3-5年(含) | 5-10年(含) | 10-15年(含) | >15年 |
|----|------|---------|---------|----------|-------------|------|
| 上海 | 1.7 | -6.0 | -8.7 | -4.5 | 11.9 | 5.8 |
| 北京 | -4.2 | -7.5 | -2.8 | -7.5 | 8.5 | 13.4 |
| 深圳 | -1.8 | -5.5 | -6.9 | -4.1 | 11.5 | 6.8 |
| 广州 | 1.9 | -7.9 | -7.6 | -3.5 | 9.9 | 7.2 |
| 一线 | 2.7 | -3.5 | -3.7 | -0.4 | 3.0 | 2.0 |

- 一线城市从业5年以上的房产经纪人占比略高于全国1个百分点，其中北京这一比例为61%，在四个城市中最高；从业1年以下经纪人的比例高于全国约4个百分点，上海一年以下的经纪人占比最大，显示新入行经纪人较多。
- 一线城市10年以上从业时间的经纪人比例均大幅提升，北京和深圳1年以内的经纪人比例减少，新入行经纪人减少。



北京5年以上司龄经纪人占比最高，上海1年以下司龄经纪人占比上升6.3pp

房地产经纪人司龄分布



房地产经纪人司龄分布同比变化 (pp)

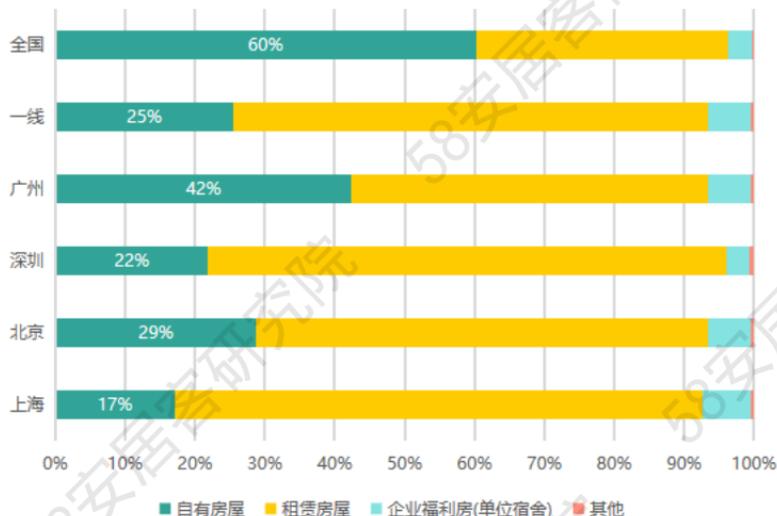
| | ≤1年 | 1-3年(含) | 3-5年(含) | 5-10年(含) | 10-15年(含) | >15年 |
|----|------------|-------------|-------------|----------|------------|------|
| 上海 | 6.3 | -2.7 | -6.9 | 1.0 | 1.6 | 0.8 |
| 北京 | -0.5 | -2.6 | -0.9 | -0.3 | 3.9 | 0.3 |
| 深圳 | -1.0 | -2.0 | -2.9 | 3.2 | 0.8 | 1.8 |
| 广州 | 3.0 | -8.0 | 0.2 | 3.8 | 1.0 | 0.0 |
| 一线 | 2.7 | -3.5 | -3.1 | 1.2 | 2.0 | 0.7 |

- 一线城市1年以内司龄的经纪人比例高于全国将近5个百分点，5年以上司龄的经纪人比例高于全国1个百分点，与从业年限的分布相似，一线城市新入行的经纪人比例高于全国水平。
- 北京和深圳5年以上司龄的经纪人比例上升，上海1年以下司龄经纪人增长比例最多，广州1-3年司龄经纪人下降比例最多。



一线城市经纪人自有房屋比例远低于全国平均水平，上海、深圳和广州经纪人自有房屋比例均下降

房地产经纪人工作地住房条件



房地产经纪人住房条件变化 (pp)

| | 自有房屋 | 租赁房屋 | 企业福利房(单位宿舍) | 其他 |
|----|------|------|-------------|-----|
| 上海 | -2.5 | 2.3 | 0.1 | 0.1 |
| 北京 | 0.1 | -1.6 | 1.4 | 0.0 |
| 深圳 | -0.1 | 0.1 | -0.1 | 0.2 |
| 广州 | -1.9 | 1.7 | 0.2 | 0.1 |
| 一线 | -1.7 | 1.1 | 0.5 | 0.1 |

- 一线城市经纪人自有住房比例仅25.5%，大幅低于全国超过60%的水平，上海经纪人自有住房比例最低，广州该比例最高。
- 上海由于新入行经纪人比例较高，所以自有房屋比例较去年有所降低，北京这一比例则略有上升。

03

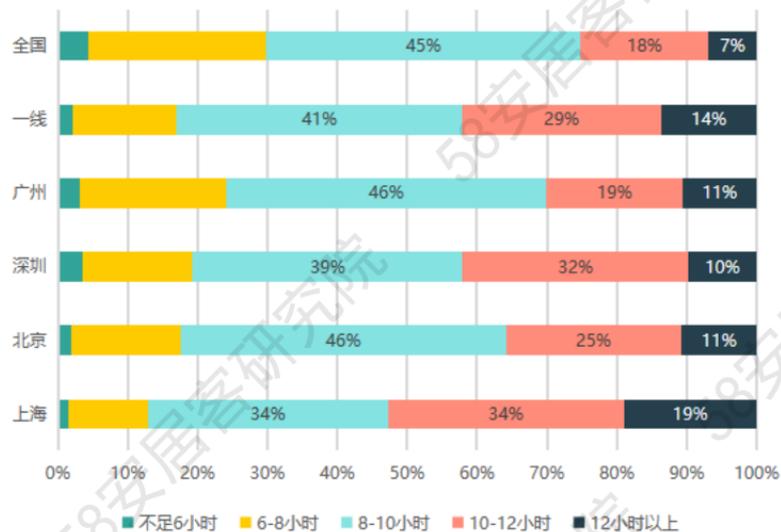
工作开展

工作时长/面临的问题/获客获房/收入来源



一线城市经纪人日均工作时间均有所延长，上海日均工作10小时以上的经纪人占比超过50%

房产经纪人日均工作时长



房地产经纪人日均工作时长分布同比变化

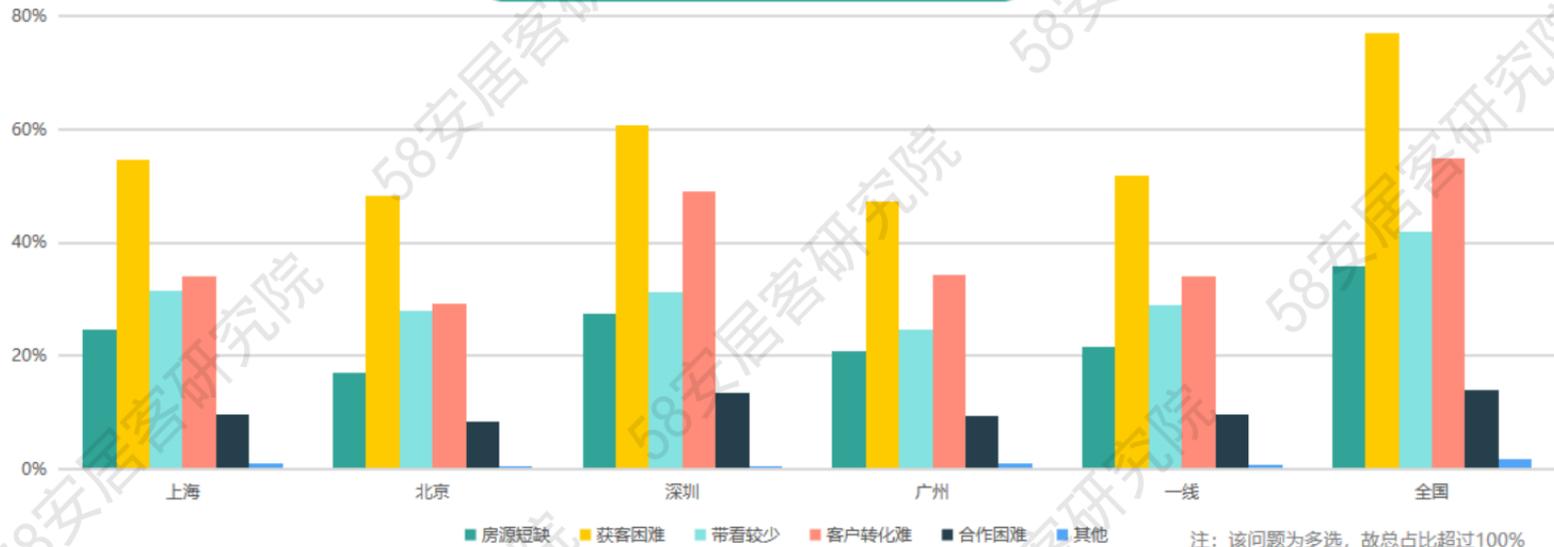
| | 不足6小时 | 6-8小时 | 8-10小时 | 10-12小时 | 12小时以上 |
|----|-------|-------|--------|---------|--------|
| 上海 | 0.5 | -4.4 | 2.7 | 20.0 | -18.9 |
| 北京 | 0.5 | -1.5 | 18.5 | 10.2 | -27.6 |
| 深圳 | 1.7 | -2.5 | 8.8 | 24.1 | -32.1 |
| 广州 | 1.0 | 7.5 | 14.4 | 9.7 | -32.6 |
| 一线 | -0.7 | -0.7 | 3.7 | -1.0 | -1.3 |

- 一线城市日均工作时间在10小时以上的经纪人比例高于全国17个百分点，上海这一比例最高，接近53%，广州最低，为30%。
- 四个城市日均工作时长8-10小时经纪人比例均有增长，上海工作时长10小时以上的经纪人比例也小幅增加，其他三个城市工作10小时以上的经纪人的比例均出现减少。



与全国相似，获客难也是一线城市经纪人面临的主要问题，深圳面临获客问题的经纪人比例最高

房地产经纪人面临的主要问题



- 一线城市的房产经纪人在房源、获客、带看、客户转化以及合作等方面面临问题的比例显著低于全国水平，这说明一线城市的经纪业务开展难度相对较小。
- 获客困难仍是一线城市经纪人面临的主要问题，深圳房产经纪人面临问题的比例最高。

以上内容仅为本文档的试下载部分，为可阅读页数的一半内容。如要下载或阅读全文，请访问：<https://d.book118.com/645121300022011303>