

58同城 | 安居客

2020年 百万房地产经纪人生存报告

Real estate agent Survival Report



目录

Part A 房地产经纪人现状

Part B 房地产门店管理者现状

Part C 购房者需要什么样的经纪人



Part A

房地产经纪人

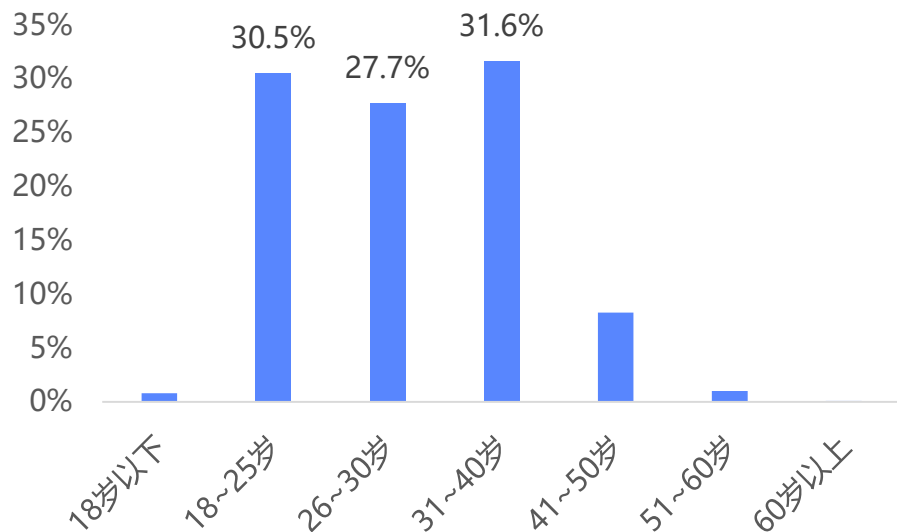
中国房地产经纪人从业时长普遍较短，平均从业时长不足一年。业绩的稳定性是经纪人面临的生存压力，无底薪或低底薪是行业的普遍现状。

受客观环境影响，2020年房地产经纪人的作业模式和习惯发生了很大的改变，线上平台化逐渐成为经纪人的

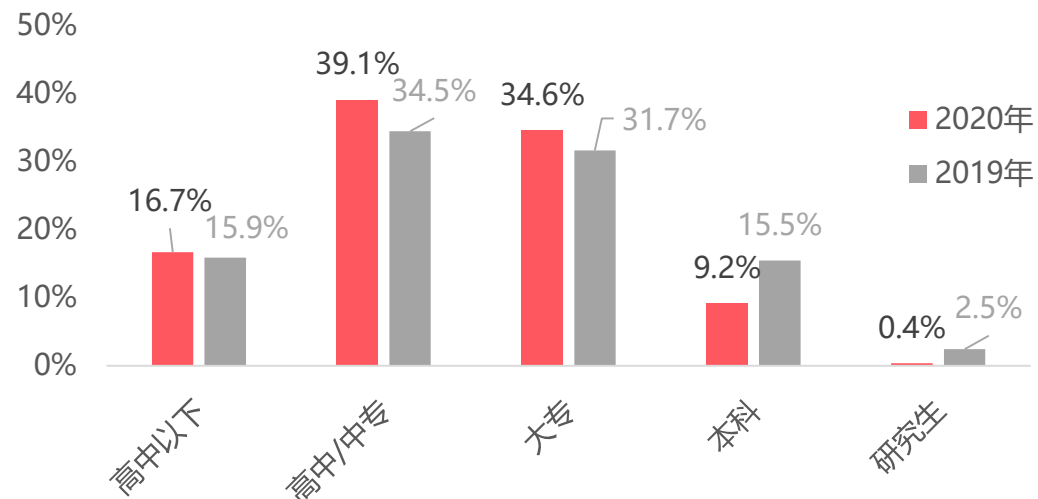
主战场，精准化成为经纪人的标准，行业新技术的运用成为经纪人新的挑战。这些变化使得房地产经纪人提升专业的能力需求变得迫在眉睫。调研显示，房地产经纪人每年用于专业能力提升的学习时长不足100小时。精耕社区，成为社区专家，修炼专业技能，提升服务效率，注重服务品质，塑造个人品牌是经纪人通往成功的捷径。

30岁以下房地产经纪人占比六成 44.2%拥有大专及以上学历

房地产经纪人年龄分布



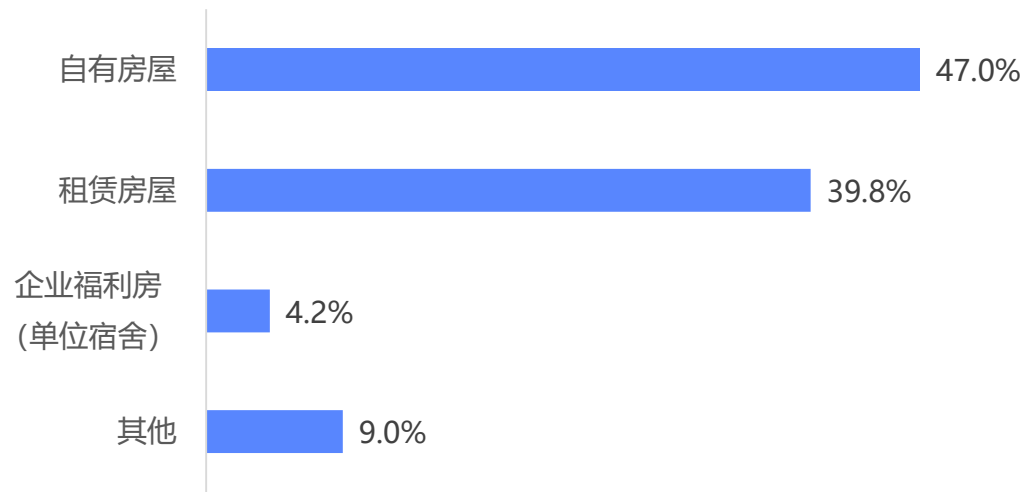
房地产经纪人学历分布



房地产经纪人呈现出“年轻化”的特点，58安居客房产研究院、58房产经纪大学联合调研显示，30岁以下的房地产经纪人占比59.0%，30-40岁的房地产经纪人占比31.6%。从学历来看，拥有大专及以上学历的经纪人占比44.2%，高中及大专以上学历人员为经纪人主力群体，占比73.7%。

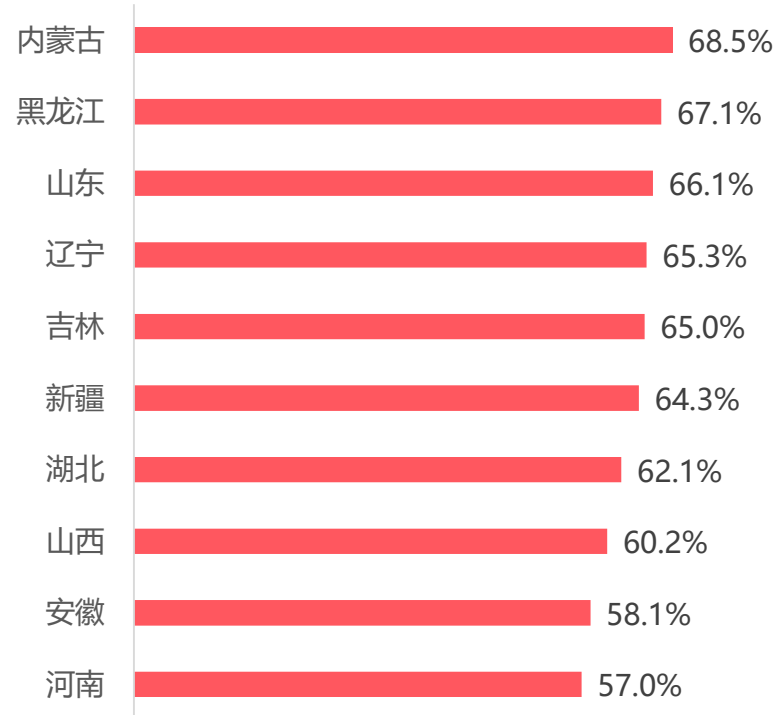
半数房地产经纪人自有住房 四成经纪人租房居住

房地产经纪人居住情况



调研数据显示，约半数房地产经纪人自有住房，四成经纪人目前租房居住。

自有房屋房地产经纪人省份排行



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/028103031020006117>