

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。

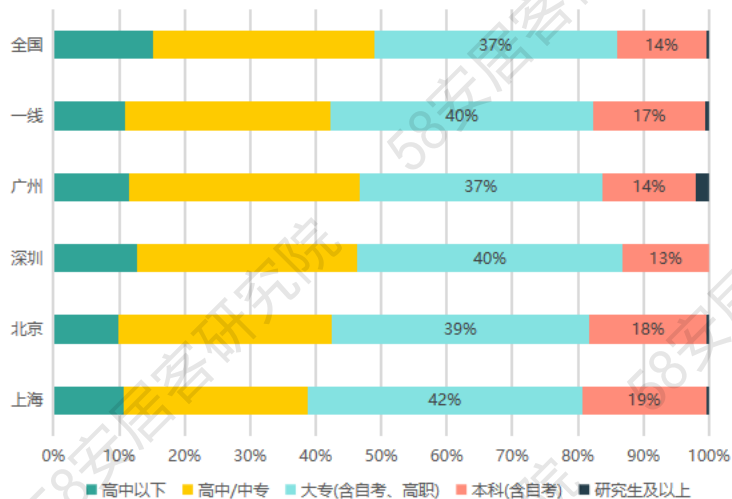
01

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)

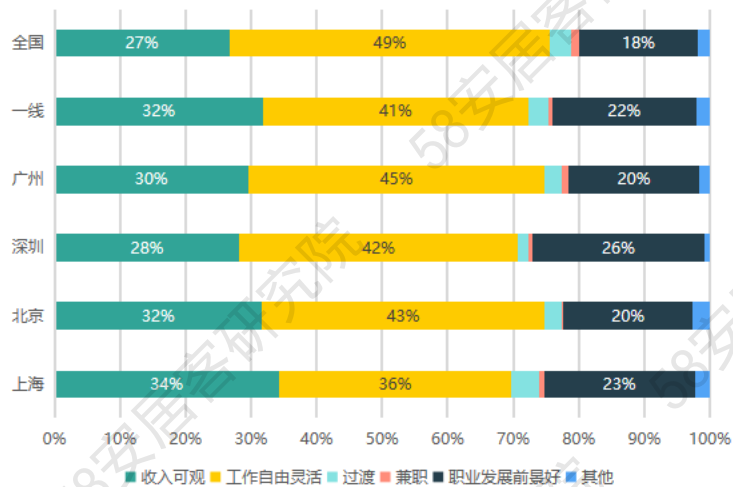
	高中以下	高中/中专	大专(含自考、高职)	本科(含自考)	研究生及以上
上海	0.4	-2.4	0.1	1.8	0.1
北京	0.4	5.2	-2.4	-2.8	-0.4
深圳	-0.6	-2.9	2.9	1.0	-0.4
广州	-0.9	-2.4	-0.5	2.9	0.9
一线	0.1	0.2	-0.4	0.2	-0.1

- 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。

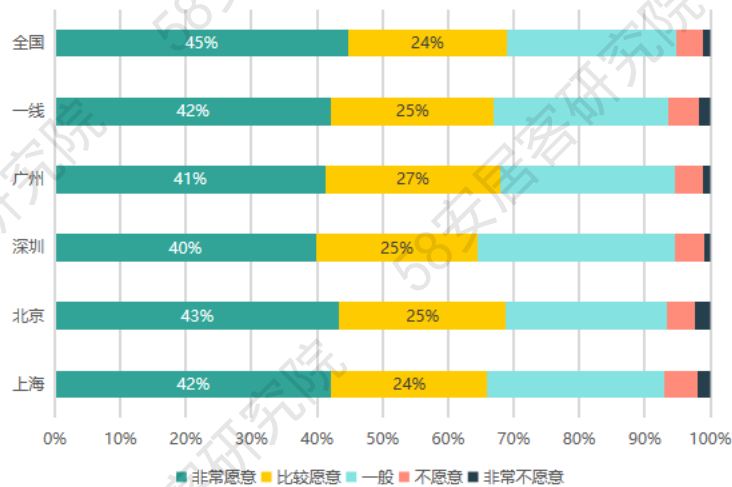


一线城市经纪人更关注收入和职业前景，介绍亲友入行的意愿相对较弱

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

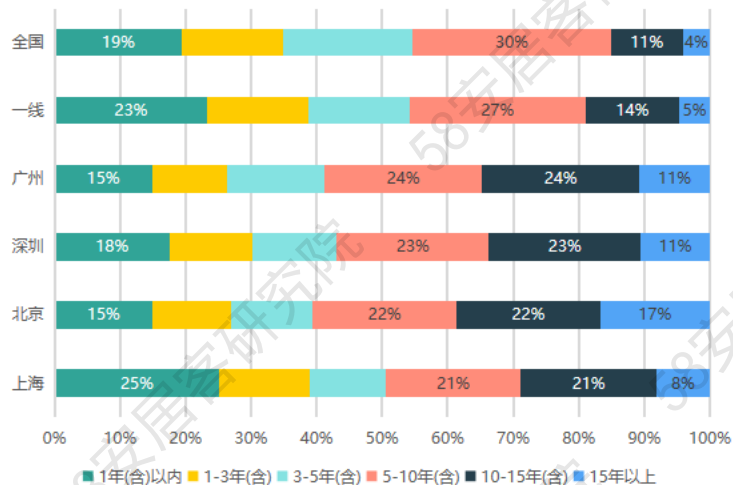
职业发展

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)

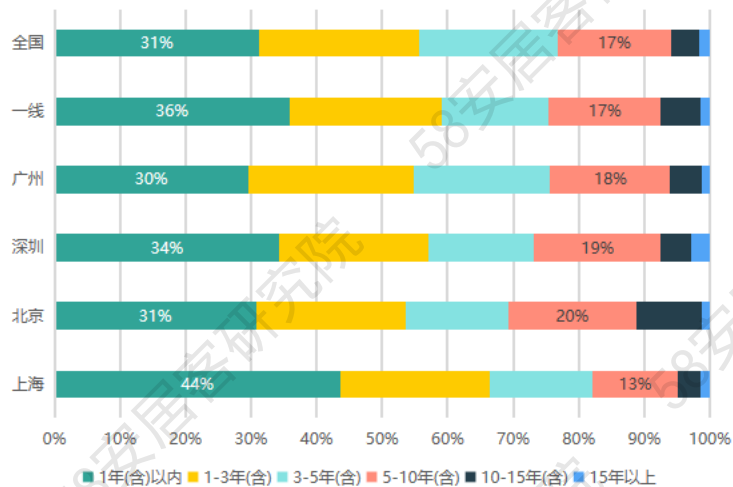
	≤1年	1-3年(含)	3-5年(含)	5-10年(含)	10-15年(含)	>15年
上海	1.7	-6.0	-8.7	-4.5	11.9	5.8
北京	-4.2	-7.5	-2.8	-7.5	8.5	13.4
深圳	-1.8	-5.5	-6.9	-4.1	11.5	6.8
广州	1.9	-7.9	-7.6	-3.5	9.9	7.2
一线	2.7	-3.5	-3.7	-0.4	3.0	2.0

- 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)

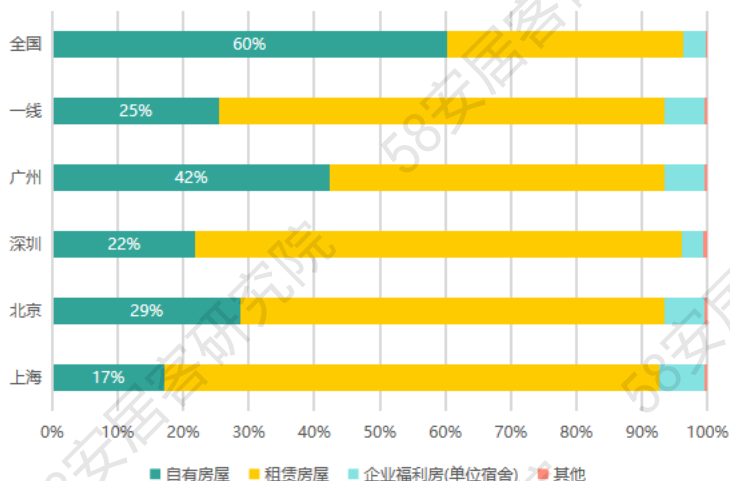
	≤1年	1-3年(含)	3-5年(含)	5-10年(含)	10-15年(含)	>15年
上海	6.3	-2.7	-6.9	1.0	1.6	0.8
北京	-0.5	-2.6	-0.9	-0.3	3.9	0.3
深圳	-1.0	-2.0	-2.9	3.2	0.8	1.8
广州	3.0	-8.0	0.2	3.8	1.0	0.0
一线	2.7	-3.5	-3.1	1.2	2.0	0.7

- 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

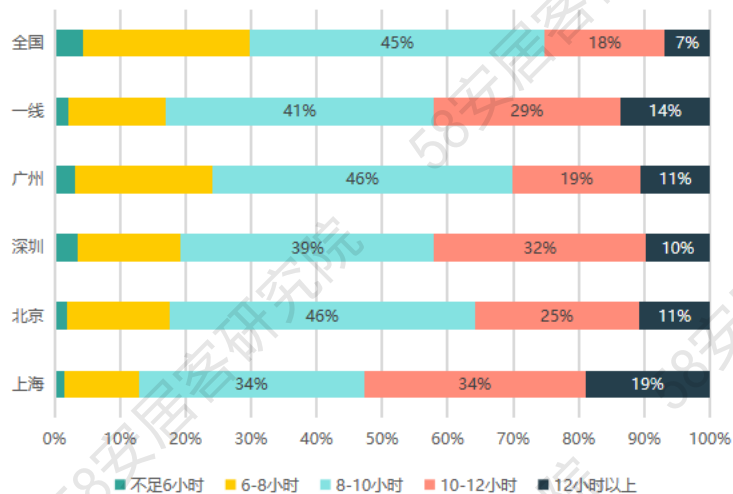
工作开展

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

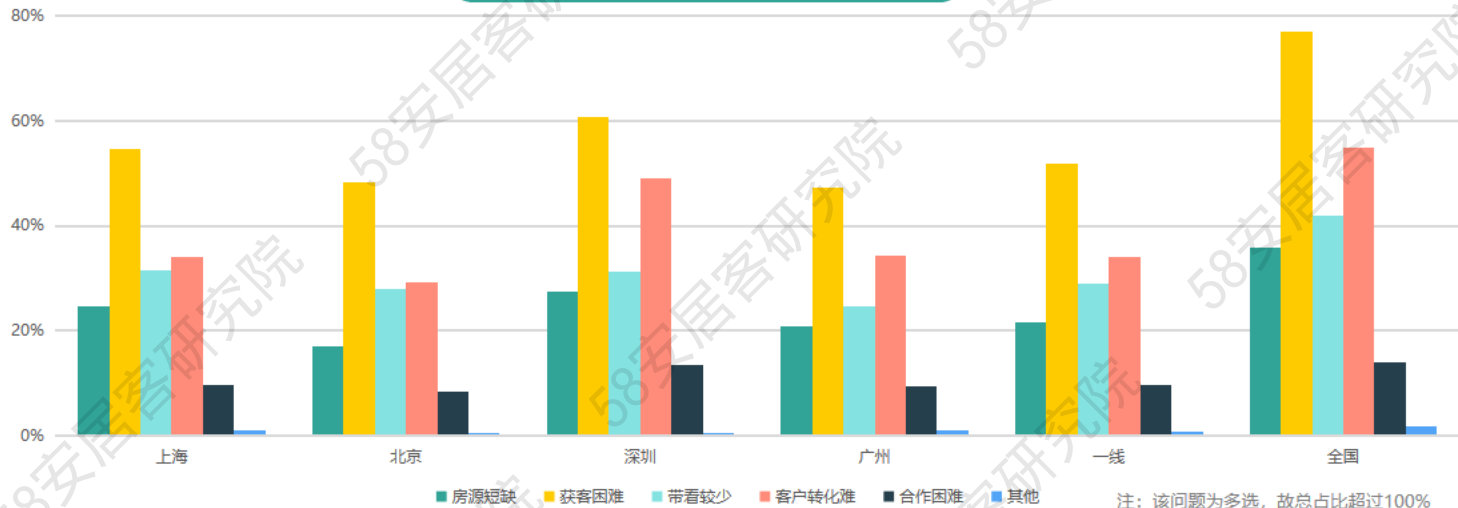
	不足6小时	6-8小时	8-10小时	10-12小时	12小时以上
上海	0.5	-4.4	2.7	20.0	-18.9
北京	0.5	-1.5	18.5	10.2	-27.6
深圳	1.7	-2.5	8.8	24.1	-32.1
广州	1.0	7.5	14.4	9.7	-32.6
一线	-0.7	-0.7	3.7	-1.0	-1.3

- 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>