



2024年

房产经纪行业年报



58安居客研究院
58 ANJUKE INSTITUTE

目 录

一、 全国房产经纪行业动态.....	4
二、 房产经纪行业表现分析.....	6
1、 行业规模走势	6
2、 行业分布变化	7
3、 平均规模变化	9
4、 行业依赖程度	11
5、 行业人均效能	13
三、 房产经纪行业趋势展望.....	15

报告摘要：

✧ **全国房产经纪行业动态：** 2024 年，房产经纪行业市场地位提升，二手房和新房对经纪渠道的依赖度增强。行业积极参与“以旧换新”活动，运用人工智能、大数据分析等科技手段提升服务，并探索构建一站式房产服务生态。同时，行业加强规范与自律，向规范化、多元化、科技化方向发展。

✧ **全国房产经纪行业表现：**

① 2024 年，经纪行业规模缩减，公司、门店、经纪人数量均有不同程度下滑。行业竞争加剧，运营成本上升，一部分小型或经营不善的公司退出市场，部分经纪人流失。

② 经纪机构布局由低能区域向高能级区域集中，业务更加靠近需求大、活跃度高的核心城市，同时单司规模、单店规模均呈收缩态势，以“瘦身”来灵活应对房地产市场的变化。

③ 新房对经纪行业依赖度上升，实际分销与计划开渠之间的差值空间在逐渐缩小。低能级城市对经纪渠道表现出更强的依赖，而高能级城市对经纪依赖度上升明显。

④ 受市场找房热度降温及成交量下滑影响，经纪人单均产出同比下降，高能级城市表现出更高的人均效能。四个区域中的华南地区，四个梯队中的一线城市单人效能最高。

一、全国房地产经纪行业动态

2024 年，房地产市场在中央政治局会议“促进房地产市场止跌回稳”“推动构建房地产发展新模式”的政策导向下持续调整与变革，房地产经纪行业作为房地产市场的重要参与者，也在经历着深刻的发展和变化。

行业市场地位凸显。二手房成交占比持续上升，重点城市平均达 61%，较 2023 年增长 6 个百分点。传统二手房业务权重增加，房地产经纪行业作用更加凸显。同时，新房销售对经纪的依赖度也显著增强，重点城市新房项目开渠率平均达 63%，部分城市甚至高达 90%以上，有近三成的城市在今年扩大开渠。

积极参与“以旧换新”。在各地房地产行业协会与房地产经纪行业协会的联合推动下，经纪机构充分发挥专业优势，积极参与各地的住房“以旧换新”活动。经纪机构与房地产企业携手合作，通过签订三方协议开启帮卖模式，同时协助旧房业主进行房屋评估、信息发布等工作，助力旧房更好地进入市场流通。房产经纪公司可以在以旧换新活动中提供更多增值服务，在此过程中实现了业务范围的有效拓展与业务收入的增加。

2024 年重点城市“以旧换新”活动（部分）		
时间	城市	具体内容
1月23日	重庆	发布《关于进一步调整优化房地产政策措施的通知》，春季房交会活动期间推出“换新购”活动，共组织了 22 家房企的 75 个项目，以及 8 家中介机构参与
4月23日	深圳	深圳市房地产业协会、深圳市房地产中介协会联合发布关于《开展深圳市商品住房“换馨家”活动》的通知，在全市推行房产“以旧换新”，首批涉有 13 个商品房项目和 21 家中介机构参与
4月30日	大连	大连市房地产业协会、大连市房地产估价师与经纪人协会联合发起“换新购”活动倡议
5月3日	上海	上海启动“以旧换新”活动，20 余家房地产企业和近 10 家房地产经纪机构的参与，涉及的项目超过 30 个，主要分布在上海市的嘉定、松江、青浦、奉贤、临港等区域
7月26日	西安	西安市房地产行业协会、西安市房地产中介行业协会联合发布第二批参与全市住房“以旧换新”活动项目名单，共 39 个项目、9 家中介机构、1 家商业银行名列其中。
8月20日	成都	成都市启动“以旧换新”住房活动，该活动联合 15 大开发商、41 家经纪机构，目的在于促进新房与二手房的交易。
9月26日	杭州	杭州市房地产中介行业协会宣布启动商品住房“以旧换新”活动，旨在促进住房消费并满足市民需求。该活动鼓励换房者、开发企业和经纪机构签订三方协议，通过设定“免责期”锁定新房房源。若旧房售出，新房购买可继续；若未售出，开发企业可解除认购协议。

资料来源：58 安居客研究院整理

科技赋能，全方位提升服务体验。在房源展示环节，VR 看房、3D 沙盘等数字化工具得到广泛应用，为客户营造出沉浸式看房体验，打破了传统看房的时空限制，使客户能够更全面、细致地了解房屋信息。需求匹配方面，借助大数据分析技术，深入挖掘客户浏览记录与偏好信息，从而精准推荐符合客户需求的房源，大大减少了客户筛选房源的时间成本，提高了交易效率。在营销推广领域，互联网直播平台与短视频平台的兴起为行业带来新机遇。新媒体经纪人通过打造个人 IP，吸引潜在客户关注，并结合 AI 工具如安居客的“小安”智能助手，利用智慧发房、智能微聊、商机智能跟进等功能，有效提升了经纪人作业效率，增强了与用户的链接程度与互动效果，促进成交转化。

服务延伸，构建一站式房产服务生态。房地产经纪行业的服务运营不再局限于传统的买卖、租赁居间服务，而是尝试朝着多元化方向拓展。以刚刚荣获 2024 年度“融合创新领跑企业”称号的我爱我家为例，其推出“六大到家便民服务”，如打印、磨刀、除虫等，精准满足老年人和上班族需求。同时，与京东物流战略合作，全方位合作提升社区居住服务体验，打造一站式房产服务体系，拓宽了服务边界与盈利空间。

行业规范，自律与监管并行。2024 年，住建部等部门以规范行业秩序、保障市场平稳、维护交易权益为原则对房地产经纪行业进一步强化管理。规范服务上，要求经纪机构核对产权与委托人信息，签规范合同并归档；房源发布环节，督促建立核验机制防虚假信息；网签备案制度进一步强化，推统一范本并规范流程；收费方面倡导合理定价、分档收费并公示，禁不合理标价行为；金融合作领域也制定严格准则，尊重委托人选择权，防违规金融服务与贷款套取，保障金融市场稳定。

部分省市行业规范和监管动态

时间	省/市	具体内容
3 月 12 日	遂宁	遂宁市住房和城乡建设局发布《关于进一步加强房地产经纪行业管理的通知》：明确监管职责，规范机构与人员管理、服务行为等，建立信用体系。
3 月 29 日	乌鲁木齐	乌鲁木齐市住房保障和房产管理局发布《关于进一步强化房地产经纪机构备案以及从业人员实名登记工作的通知》：落实机构备案与人员登记，做好监督管理。
4 月 2 日	宝鸡	宝鸡市住建局发布《关于进一步加强房地产经纪行业管理规范房地产经纪服务措施的通知》：强化机构备案、信息公示、人员管理等，提升行业规范度。
4 月 7 日	浙江省	省住建厅和市场监督管理局发布《关于进一步规范房地产经纪管理的实施意见》：规范从业主体备案、人员实名管理、服务内容与收费标准等多方面，加强行业管理与信息共享。
4 月 10 日	长沙	住建局和市场监督管理局联合发布《关于进一步加强房地产经纪行业管理的通知（试行）》：加强从业主体与服务行为管理，强化监督检查，建立信用体系等。

7月30日	南京	南京市房地产经纪行业协会发布《关于禁止收取个人房地产按揭贷款返佣，共同维护房地产经纪行业良好秩序的倡议》。强调严格规范与银行业金融机构的合作行为，不得以任何形式向银行业金融机构收取佣金或权益、变相收取佣金或权益。
8月1日	福建省	福建省住建厅发布《福建省房地产经纪机构信用综合评价办法》：构建信用评价体系，依信用等级对经纪机构分类管理。
9月19日	广州	广州市房地产中介协会发布《关于规范存量房房源信息发布的通知》，在房地产互联网平台发布房源信息的房地产中介机构应是在房地产行政主管部门办理机构备案的公司，发布的存量房房源出售信息应附有经房地产行政主管部门房源核验系统核验后的房源编码。
10月28日	杭州	《杭州市存量房交易资金监管办法（试行）》：明确资金监管模式等，保障存量房交易资金安全与权益。

资料来源：58安居客研究院整理

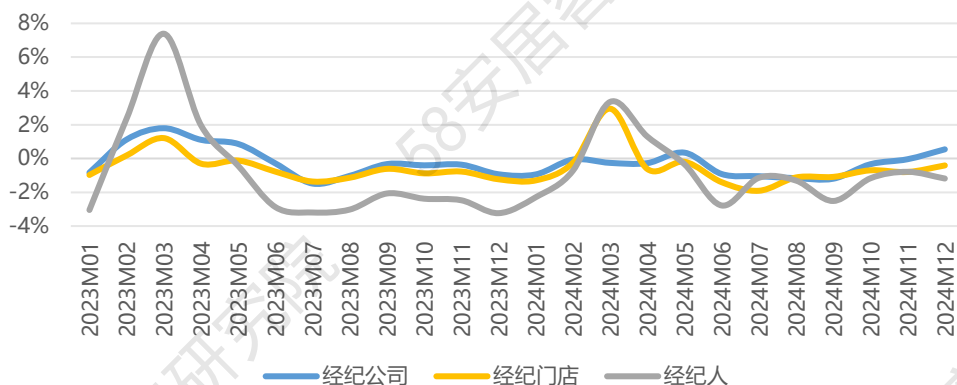
二、房产经纪行业表现分析

1、行业规模走势

人：2024年，经纪行业因市场热度下降和业务量减少遭遇挑战，经纪人流失，行业规模缩减。春节后购房需求集中释放叠加节后复工，3月经纪人数量增长3.4%，4月持续上扬。然而，自6月起，市场需求释放后市场热度减退，经纪人数逐月微降。9至10月，中央及地方激励政策频出，政策利好带动市场热度再次回升，尤其是二手房市场，提振了经纪人信心，经纪人规模下降态势得到改善，降幅明显收窄。直至12月传统淡季到来，部分经纪人离职，降幅才再度扩大。

店：经纪人员数量的下降，背后是经纪公司和经纪门店的缩减。2024年的市场仍处于深度调整期，购房者和租房者的需求在减少，行业竞争在加剧，运营成本在上升，导致一些小型或经营不善的公司被迫退出市场或被兼并。2024年线上数据显示，6月后房产经纪公司和门店数量连续5个月微降，平均降幅不超2%。四季度降幅明显收窄，经纪公司数量在12月还略有回升，环比微增0.5%。

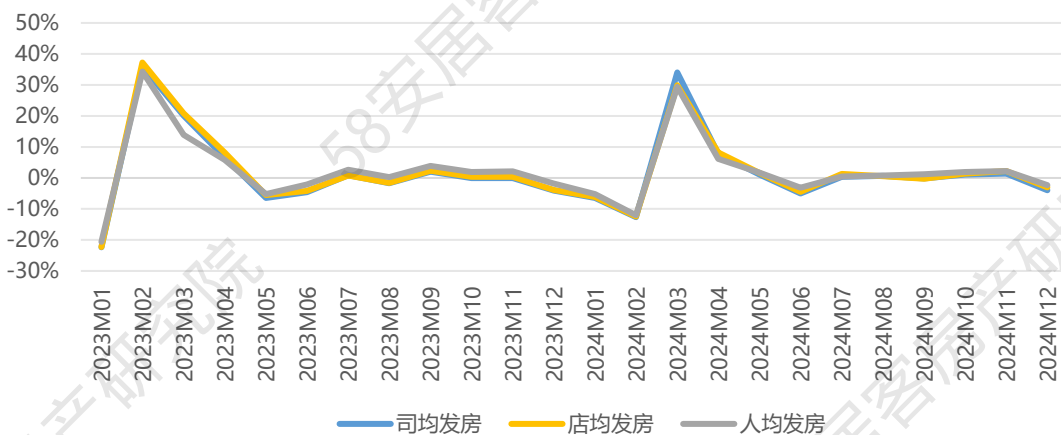
2023.01-2024.12全国在线经纪行业规模走势（环比）



数据来源：58 安居客研究院

房：2024 年，伴随着二手房挂牌量的增加，经纪发房量也在增加，经纪公司、门店、经纪人的平均发房量分别增长 9%、11%和 20%。与去年发房量变化走势相似，3 月起，全国在线经纪公司的发房量大幅增长，至 6 月趋于平稳。3 月环比激增，源于春节后市场需求集中释放，经纪公司积极发房以满足需求。4 月至 5 月，购房政策激励下，市场需求增加，经纪人积极性提升，推动发房量持续增长。6 月后，市场需求逐步得到满足，购房者进入决策期，市场活跃度提高但整体平稳，发房量随之稳定。

2023.01 ~ 2024.12全国在线房产经纪司店人发房量走势（环比）



数据来源：58 安居客研究院

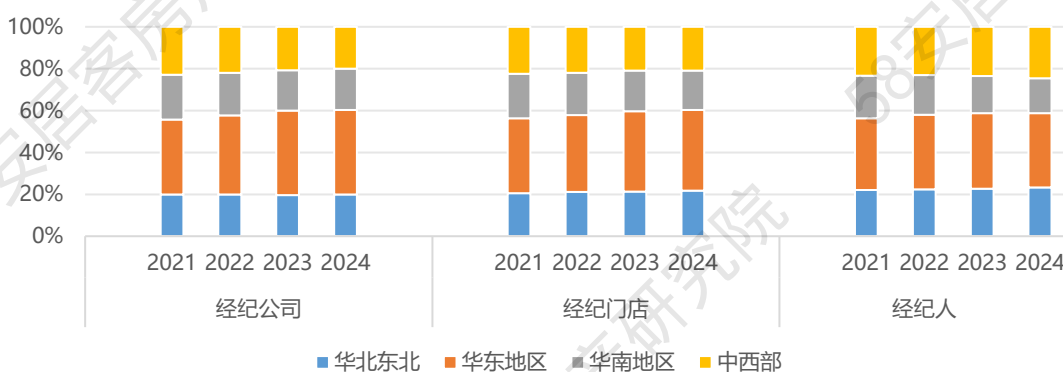
2、行业分布变化

经纪机构方面，房产经纪公司和门店逐步从低发展区域向高发展区域集中。2024 年，华北东北、华东、华南的经纪公司占比分别微增 0.2 个百分点、0.1 个百分点、0.3 个百分点，而中西部地区则减少 0.8 个百分点。与 2021 年相比，华东地区占比大幅提升 4.6 个百

分点，中西部则下降 2.9 个百分点。门店数量占比方面，华东地区从 35.8% 提升至 40.4%，中西部则由 22.4% 下滑到 20.9%。

经纪人方面，未出现明显的聚集趋势，但区域之间也存在一定分化。华东、华南地区经纪人占比分别微降 0.7 个百分点和 1.1 个百分点，其中华南地区占比已经连续四年下降，由 2021 年 20.3% 减至 16.6%。相反，华北东北、中西部地区经纪人占比上升，特别是中西部，增长了 1.3 个百分点。业务缩减导致收入下滑，经纪人流动性增强，部分高发展区域经纪人因生存发展困难，转向压力较小的地区。

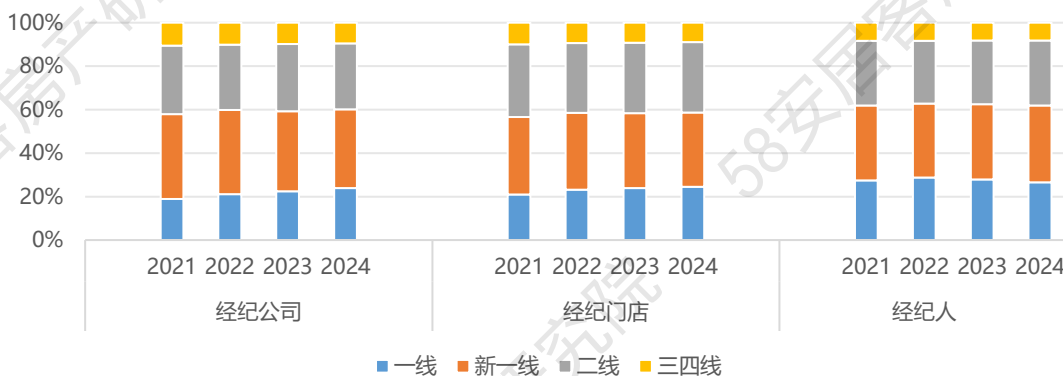
2021-2024年经纪公司布局按区域分布



数据来源：58 安居客研究院

从城市能级来看，同样存在经纪机构布局从低能级城市向高能级城市集中的趋势。2024 年，一线城市经纪公司占比上升 1.5 个百分点，而新一线、二线、三四线城市分别略有下降。与 2021 年相比，一线城市经纪公司占比大幅增长 4.9 个百分点，其他线城市则有所下降。门店数量占比上，一线城市较 2021 年提升 3.5 个百分点，其他线城市下降；而在经纪人占比上，一线城市略有下降，新一线和二线城市则略有上升。

2021-2024年经纪公司布局按梯队分布

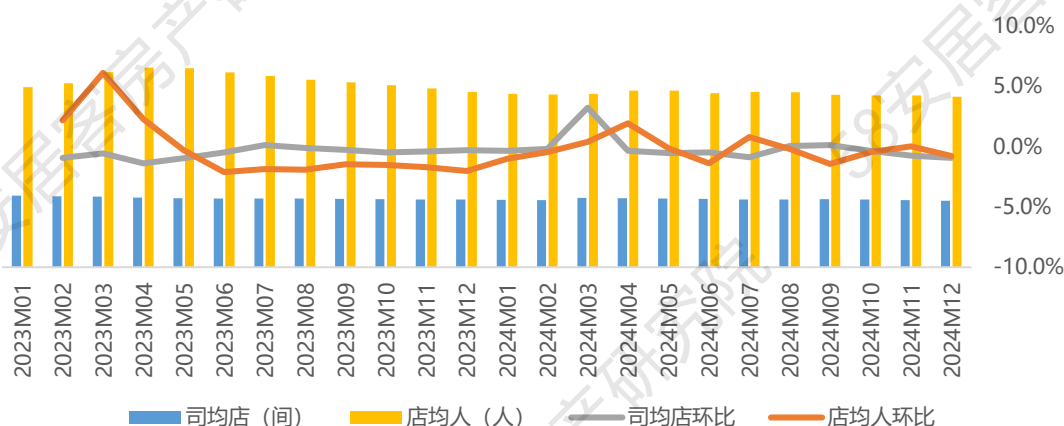


数据来源：58 安居客研究院

3、平均规模变化

2024 年，经纪行业单司规模和单店规模均呈收缩态势。截止 2024 年底，全国单家房地产经纪公司平均门店数量同比减少 2%，单间房地产经纪门店平均经纪人数量同比减少 3%。主要还是因为 2024 年市场热度下降，门店扩张动力不足，再加上运营成本上升，房租和人力成本增加，部分业绩不佳的公司或门店不得不通过“瘦身”来达到断尾求生的目的，同时小型化的组织架构使得企业能够更加灵活应对市场变化。

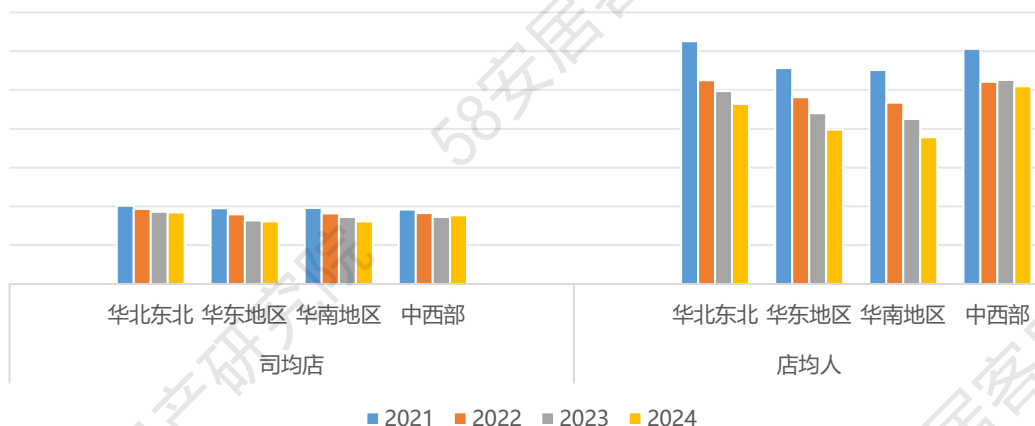
2023.01 ~ 2024.12 全国在线房地产经纪公司平均规模变化



数据来源：58 安居客研究院

从区域变化来看，各地区的单司与单店规模都已连续四年缩减。华南地区经纪公司规模收缩明显，单个房地产经纪公司门店数量同比减少 6.8%，单店经纪人数量降幅更大，达 11%，在各区中降幅最大。华北东北、华东地区单个房地产经纪公司门店数降幅相对较小，分别为 0.9%、1.6%，但单店经纪人数量仍分别下降 6.7%、9.5%。中西部地区单司规模虽较去年增长 2.3%，但与 2021 年比仍降 7.7%，且单店规模同比减少 3.1%。

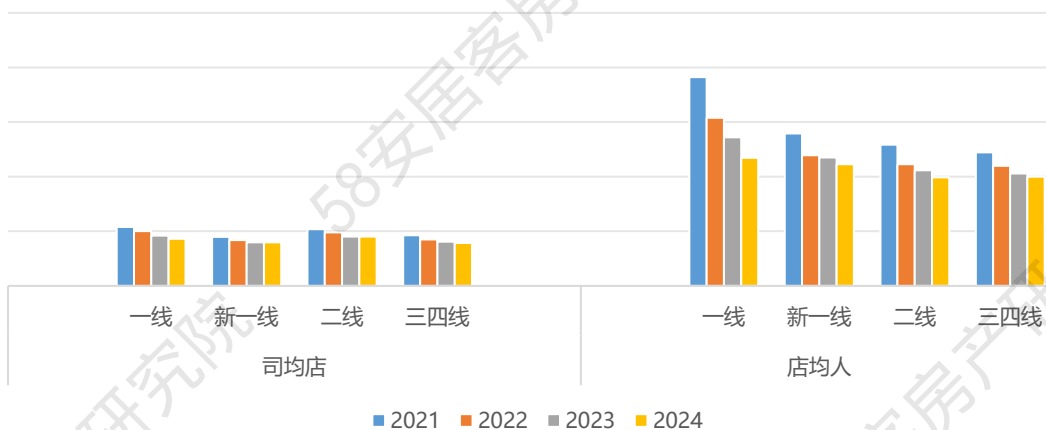
2021-2024年各区域在线经纪公司平均规模变化



数据来源：58 安居客研究院

从城市能级变化来看，各能级城市的单司与单店规模同样呈现连续缩减态势。一线城市收缩最为显著，单个房地产经纪公司门店数量同比减少 5.9%，单店经纪人数量则减少 13.6%。其余能级城市降幅相对较小，但与 2021 年相比，新一线、二线、三四线的单个房地产经纪公司门店数量分别下降 11%、13%和 15%，而单店经纪人数量则分别减少 20%、23%和 18%。

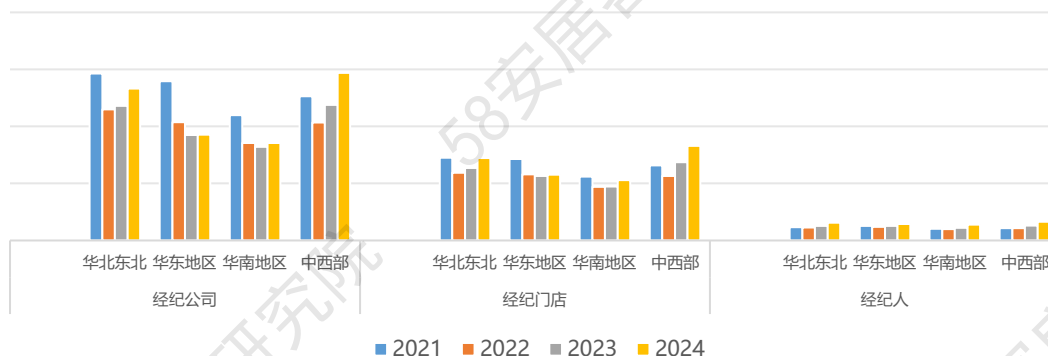
2021-2024各梯队城市经纪公司平均规模变化



数据来源：58 安居客研究院

发房方面，2024 年各地区发房量普遍增长。中西部增速最快，房地产经纪公司、门店、经纪人平均发房量分别增长 24%、21%、25%；华北东北次之，增幅分别为 13%、14%、22%。华东地区公司、门店发房量基本与去年持平，但经纪人平均发房量增幅达 13%。华南地区公司、门店、经纪人平均发房量分别增长 4%、12%、26%。

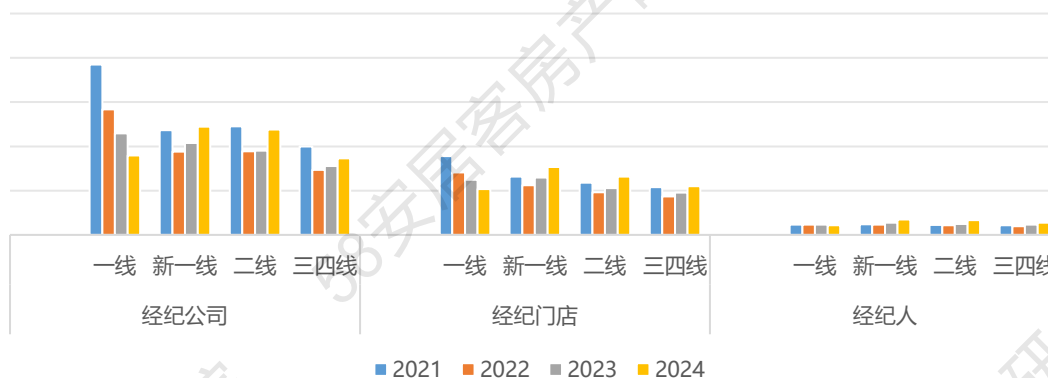
2021-2024年各区域经纪公司平均发房情况



数据来源：58安居客研究院

2024年，城市发房情况持续分化，一线城市发房规模持续下降，经纪公司、门店、经纪人平均发房量分别下滑22%、17%、4%。相比之下，新一线、二线及三四线城市发房规模均有所增长，经纪公司平均发房量增长18%、25%、12%，门店平均发房量增长18%、25%、11%，经纪人平均发房量增长25%、33%、18%。

2021-2024年各梯队城市经纪公司平均发房情况



数据来源：58安居客研究院

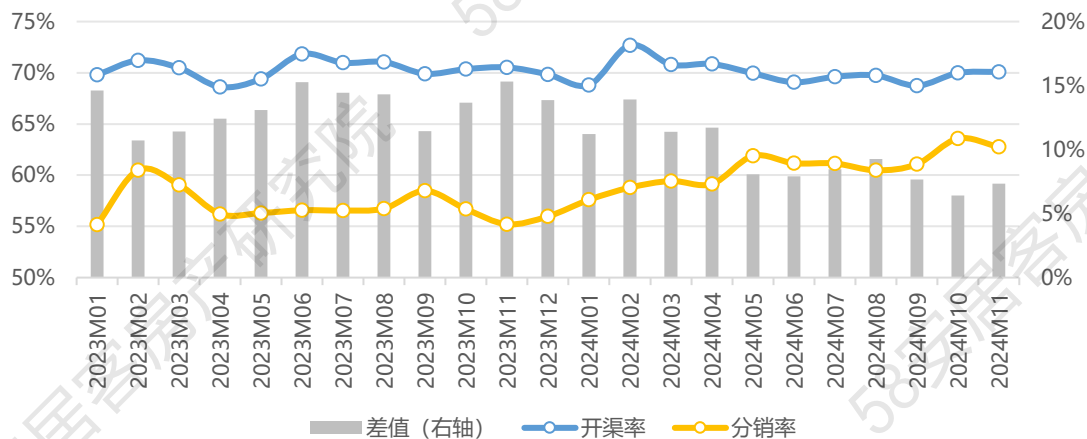
4、行业依赖程度

房地产行业逐渐走向整合，房企和房产经纪公司合作日益加深。市场整体供应充足，房企竞争激烈，亟需拓展销售渠道；而房产经纪在二手房市场竞争加剧、成交周期延长的情况下，转向新房分销以保持业务与收入。

2024年，新房市场对房产经纪行业的依赖显著增强。开发商一边拓宽销售渠道的同时一边又在控制渠道费用，使开渠率稳定在70%左右，但渠道分销的实际成交占比逐月上升，较2023年平均提升3个百分点。计划开渠与实际分销的差值（即“剪刀差”）从2023年

的最高 15% 缩小至当前的 7%，“剪刀差”在明显收窄，意味着开发商对房地产经纪渠道的实际使用越来越接近计划指标，实质性依赖在不断加深。

2023.01 ~ 2024.11 全国新房开渠及分销走势

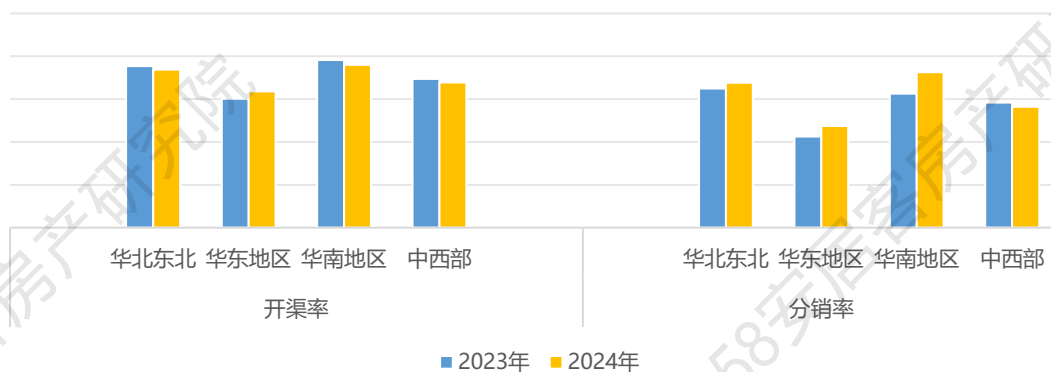


数据来源：58 安居客研究院

说明：开渠率=开渠项目/城市总项目；分销率=分销成交量/城市总成交量

分地区来看，华南地区对经纪分销依赖程度最高，其次是华北东北、中西部地区，华东地区最低。2024 年，华南地区分销率达 73%，也是开渠率用的“最足”的地区，两者仅相差 3 个百分点。华北东北、华东、中西部的差距分别为 6、16、11 个百分点。从差异变化看，华北东北、华东、华南的“剪刀差”均有所缩小，中西部保持稳定，其中华南缩小幅度最大，达 13 个百分点。

2023-2024 年各区域分销及开渠对比情况

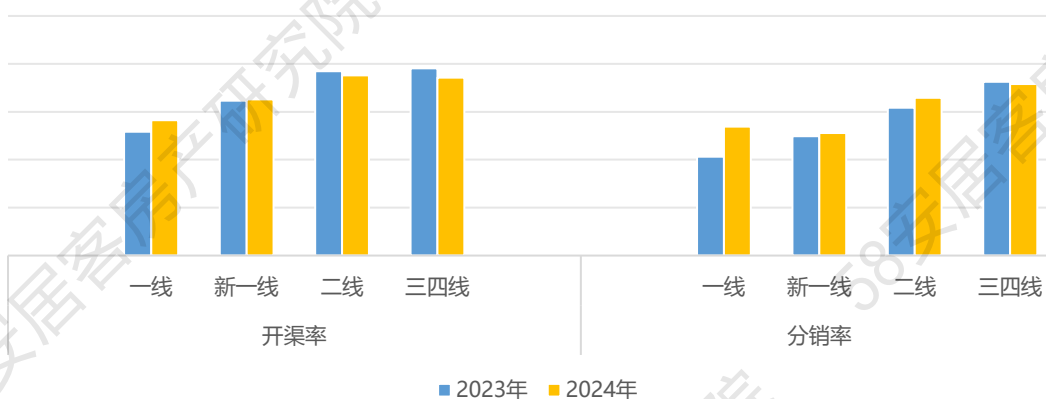


数据来源：58 安居客研究院

从城市能级来看，城市能级越低，对经纪渠道依赖度越高，但高能级城市的依赖度也在增强。2024 年，开渠率与分销率均随城市能级提升而降低。但从变化来看，一线城市、新一线、二线城市对经纪渠道的依赖度有所加深，尤其是一线城市，分销率增长了 13 个百分

点，三四线城市则微降 1 个百分点。从“剪刀差”来看，一线城市、三四线城市的“剪刀差”空间用的更足，均为 3 个百分点，而新一线和二线城市还有 14 和 9 个百分点的空间。此外，各能级城市的“剪刀差”空间比 2023 年均有明显收缩，其中一线城市收缩最为显著，下降了 8 个百分点。

2023-2024年各梯队城市分销及开渠对比情况

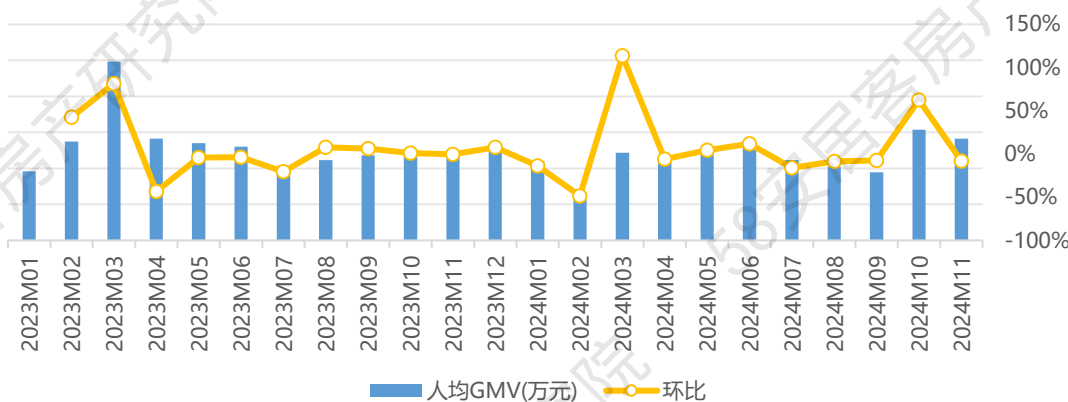


数据来源：58 安居客研究院

5、行业人均效能

2024 年，受市场找房热度降温及成交量下滑影响，经纪人单均产出同比下降 14%。人均产出的下降受新房影响最大，新房、二手房交易贡献分别减少 25%和 7%。3 月，在节后复工与春节置业的影响下，经纪人产出效能出现周期性回升。5.17 新政出台，市场再起涟漪，单人产出连续两月提升，随后逐月小幅下滑。至四季度，9 至 10 月，各地激励政策密集出台，进一步促进需求释放，经纪人单人产出显著提升，在 10 月达年度峰值。

2023.01 ~ 2024.12 经纪人月度人均 GMV 变化走势

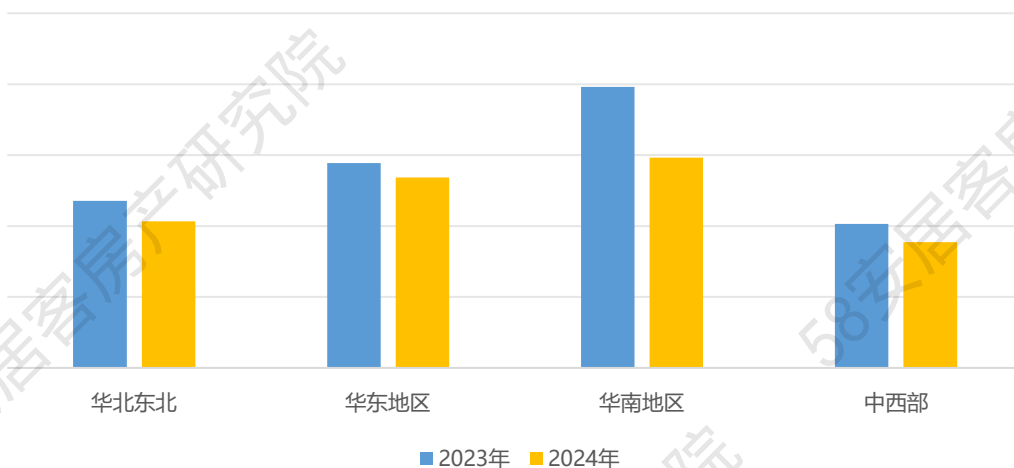


数据来源：58 安居客研究院

说明：人均 GMV = (新房成交额 + 二手房成交额) / 经纪人数量

分区域来看,能级高的地区人均效能要高于低能级区域。华南地区经纪人人均产出最高,人均 GMV 近乎中西部地区的 1.6 倍,2023 年差距更大,近乎两倍。2024 年,各区域的人均效能均有所下降,华南、华东、华北东北、中西部分别下降 25%、7%、12%和 13%。

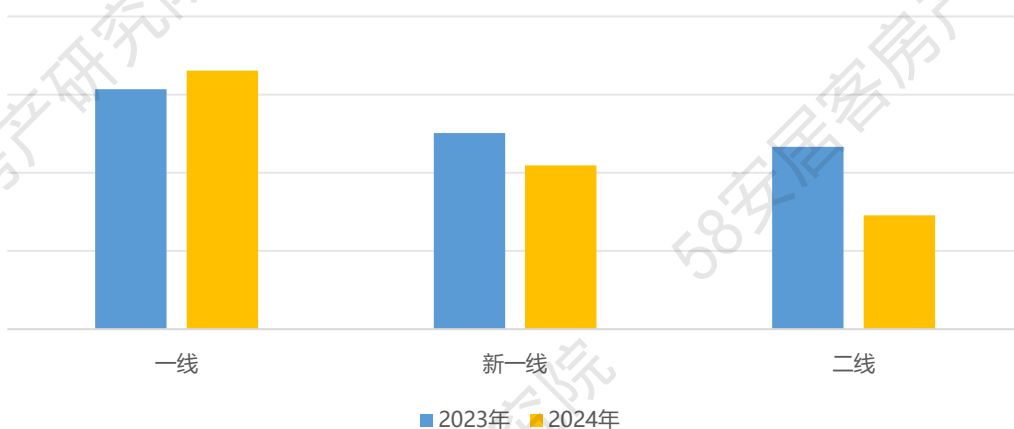
2023-2024年各区域经纪人月度人均GMV



数据来源: 58 安居客研究院

从城市能级来看,城市能级越高,人均产出也相应提升,这主要得益于高能级城市交易量大和价格水平高,导致成交金额大,进而推高人均产出。一线城市人均产出最高,约为二线城市的两倍,与 2023 年比,同比增长 8%。相比之下,新一线和二线城市人均产出则分别下降 16%和 38%。在一线城市中,北京经纪人的单均产出最高,其余依次是深圳、广州和上海。在新一线城市中,成都、杭州、南京、青岛、苏州、武汉表现优异,其中青岛单均收入最高,甚至超越了一线城市。

2023-2024年各梯队城市经纪人月度人均GMV



数据来源: 58 安居客研究院

三、房产经纪行业趋势展望

在房地产市场的变革浪潮中，房地产经纪行业犹如一艘航行在新航道上的巨轮，既面临着前所未有的机遇，也需应对诸多挑战，其发展态势对整个房地产领域的稳定与创新有着举足轻重的意义。

展望 2025，房地产经纪行业将会呈现 5 个重要特征，具体表现为：

(1) 核心城市聚焦：2025 年，随着找房热度的变化，经纪行业可能更加注重在找房热度较高的城市或区域进行资源配置。例如，加大在一线城市和新一线城市的市场投入，而在二线城市和三四线城市则可能优化现有资源，减少不必要的扩张。这种向核心城市聚集的趋势，将加强头部经纪机构对核心城市特定区域房产市场的深度研究，为客户提供更精准的房源信息和投资建议。同时，小型经纪机构可能会通过合并、联盟等方式，增强在核心城市的竞争力，从而形成头部机构引领、中小机构特色发展的新行业格局。

(2) 依赖程度提升：过去几年，新房销售中通过房产经纪渠道达成的交易比例逐年上升。以一二线城市为例，2020 年新房经经纪渠道成交占比约为 30%，而到 2024 年这一比例已攀升至 50% 左右，部分热点城市甚至超过 60%。2025 年，房产经纪行业与开发商合作将进一步加深。一方面，开发商面临着去库存与资金回笼的双重压力，需借助房产经纪广泛的客户资源和强大的营销能力，快速精准地将房源推给客户，拓宽销售渠道；另一方面，消费者购房行为日益理性和成熟，对专业购房指导需求大增。房产经纪可以凭借其对区域市场的精准把握、专业的房产知识以及丰富的交易经验，提升购房服务体验。

(3) 业务多元化：当前，房地产经纪机构的主要业务集中在房屋买卖和租赁居间服务上。2025 年，随着市场需求的多样化和竞争的加剧，房地产经纪机构的业务将呈现多元化发展趋势。在传统业务基础上，经纪机构将更加注重挖掘衍生业务，如为客户提供房屋托管服务，与金融机构合作，为购房者提供房贷咨询、贷款代办等服务。新业务的拓展能够开辟新的收入增长点，多元化服务能够满足客户一站式的购房、居住及投资需求，使机构在市场中脱颖而出。

(4) 数字化升级：目前，数字化技术已在房产经纪行业初步应用，但依然存在数据挖掘深度不够、不同业务系统之间的集成度较低等问题。2025 年，房产经纪行业数字化技术应用将显著提升。大数据方面，通过深度挖掘客户的浏览记录、搜索关键词及交易历史等大数据，精准分析客户需求和推荐房源；人工智能方面，智能客服将能够解答客户常见问题，

有效减轻人工服务压力，同时提高客户咨询的响应度和准确性。此外，在房屋估价环节，人工智能算法将结合市场数据、房屋特征等多维度信息，给出更准确、实时的估价报告，减少人为估价的误差和主观性。

(5) 监管加强：随着市场的发展，监管部门已出台多项政策法规，如规范房源信息、加强经纪人资质管理等，有效遏制违规行为。在规范的市场环境下，消费者信任度将提升，交易成功率和客户满意度也将随之提高。预计 2025 年，监管将更加严格。为此，经纪机构需加强内部管理，并引入第三方监督机制，以适应监管变化，在规范的市场环境中实现稳健发展，共同推动房产经纪行业在 2025 年迈向新的发展阶段。

报告说明

1、数据来源：

(1)58 安居客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)具体数据指标参考各页标注；

(3)华北东北 (15 城)：北京，天津，大连，石家庄，哈尔滨，沈阳，太原，长春，威海，潍坊，呼和浩特，包头，秦皇岛，烟台，保定

华东地区 (23 城)：上海，杭州，苏州，南京，无锡，济南，青岛，昆山，宁波，南昌，福州，合肥，徐州，淄博，南通，常州，湖州，绍兴，盐城，蚌埠，温州，嘉兴，太仓

华南地区 (13 城)：深圳，广州，佛山，三亚，惠州，东莞，海口，珠海，中山，厦门，南宁，泉州，柳州

中西部 (15 城)：成都，重庆，武汉，郑州，西安，昆明，贵阳，兰州，洛阳，南阳，郴州，咸阳，绵阳，乌鲁木齐，长沙

(4)一线、新一线、二线城市划分依据新一线城市研究所《2024 城市商业魅力排行榜》。

2、版权声明：

58 安居客研究院（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。

3、免责条款：

本报告内容由 58 安居客研究院整理制作，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安居客房产研究院院长：张波
58安居客房产研究院高级分析师：盛福杰

🗨️ | 微信：19101732989

📍 | 地址：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

