

在5月上旬的《2026上海民生访谈》节目中，上海市房管局局长高世昫现场解读今年2月出台的《关于进一步优化调整本市房地产政策的通知》（新“沪七条”政策），与他共同连线对话的还有两位上海业内专家，80后“小胖看房”创始人张铭磊就是其中之一。

在上海地产界，“小胖看房”是一个响当当的品牌，为购房者提供各类购房信息。公司自2015年在普陀区成立以来，一直在这里办公、发展，普陀的营商环境和对创业团队的尊重让“小胖看房”可以安心于互联网优质内容创作。

2026年5月下旬的一天，张铭磊在“小胖看房”位于普陀区的办公室接受了《新民周刊》记者的专访。他告诉《新民周刊》，“小胖看房”团队把上海所有的新房楼盘都纳入了自己的数据库。2022年以来，张铭磊更是坚持每天和购房者免费直播沟通、答疑解惑，一年365天只休息10天，他也因此成为上海新房潜在购房者的“知心小伙伴”。

## 从大屏到小屏， 从广告人到互联网内容创作者

1981年出生的张铭磊，大学专业学的是电气自动化。“我这个专业对口的工作虽然很多，但当时并不那么好找。”张铭磊回忆说，“第一个工作正好进了广告行业，于是

就一直在这个行业做下去了。”

2009年，中国广告业营业额超过2000亿元。此前30年间，中国广告业年均增速达到30.8%，成为中国增长最快的行业之一。

也是在2009年，在广告业积累5年工作经验的张铭磊和他人合伙开了上海坤松广告有限公司。“当时机会比较好，恰好也有一些外省市的电视台邀请我们做独家代理，就这样开始了我们的创业。”

当时张铭磊的公司，做的是广告代理业务，主要就是把电视台的广告时间卖给大客户和一些4A公司（具有国际影响力的大型广告企业）。

“我们的广告代理业务当时做得还是比较成功和稳定的。我们想做一个相对小众一点的细分行业，于是就选择进入房地产服务领域了。”张铭磊的直觉是准确的，在当年的上海，房地产行业蒸蒸日上。

2009年，经历了2008年的萧条，上海楼市进入爆发期，房屋成交单价破万。2010年，上海世博会成功举办，上海楼市大起大落，上半年，房价暴涨35%。2011年，房价持续上涨，出现了“房产证加名潮”。

2012年，张铭磊的广告公司拿下了上海电视台一档名为《东方地产》的广告时间。团队在给这档讲房地产的广告节目起名的时候产生了分歧。“有的说，名字应该起得霸气一点。而我因为当时就有点胖，

### 张铭磊小传

张铭磊，1981年生于上海。大学学的是电气自动化，毕业后进入广告行业工作。2012年辞职创业，和他人合伙开广告公司，进入房地产广告行业。2015年创立专业的购房信息资讯平台“小胖看房”，全网粉丝300多万。2022年开始视频号做直播，与潜在购房者每天交流。每周组织线下粉丝的“小胖饭局”，不定期举办“小胖看房团”。



觉得应该起一个有亲和力又接地气的名字，所以就干脆叫‘小胖看房’。”张铭磊自嘲，自己虽然已经从“小胖”变成了“大胖”，但“小胖看房”这个名字一直用到现在。

“小胖看房”这档节目在电视台一做就是三年，形成了一定的口碑。张铭磊敏锐地捕捉到了这一品牌的IP价值，“我们在电视节目之外，也有了移动互联网的一些资源，就是手机App的广告资源，再接下来就有微信公众号的代理广告资源……这就形成了小胖看房的房地产广告代理矩阵”。

在房地产鼎盛时期，张铭磊清醒地意识到：房子本来就能卖掉，