

证券代码：000560

证券简称：我爱我家

## 我爱我家控股集团股份有限公司

### 投资者关系活动记录表

编号：2026-01

投资者关系活动类别	<input type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input checked="" type="checkbox"/> 业绩说明会 <input type="checkbox"/> 新闻发布会 <input type="checkbox"/> 路演活动 <input type="checkbox"/> 现场参观 <input type="checkbox"/> 其他（请文字说明其他活动内容）
活动参与人员	参加我爱我家2025年度网上业绩说明会的投资者
上市公司接待人员姓名	董事长、总裁：谢勇 董事、董事会秘书：邹天龙 财务负责人：张海琼 独立董事：陈立平 投资者关系总监：黄健涛
时间	2026年5月15日 15:00-16:00
地点	公司通过全景网“投资者关系互动平台”( <a href="https://ir.p5w.net">https://ir.p5w.net</a> )采用网络远程的方式召开业绩说明会
形式	远程网络方式互动交流
交流内容及具体问答记录	<p>问答环节投资者主要关注的问题：</p> <p><b>（一）请问公司管理层对2026年二手房市场发展有何预期？</b></p> <p>答：我们认为随着国家对房地产政策的持续发力、存量房市场挂牌量的逐步下行，以及房价经历过去4年大幅下跌后价值的逐步凸显，存量房市场有望从2025年的“量稳价跌”逐步走向“量升价稳”的良好态势。中央经济工作会议及政府工作报告明确“持续用力推动房地产市场止跌回稳”，财政、货币及房地产政策的协同发力有望带动成交量温和回升。2026年存量房市场有望在政策托底、供应优化与价值回归的共同作用下，逐步实现交易量的温和回升与房价的止跌回稳。</p> <p><b>（二）请问管理层京、沪两地3月份“小阳春”成交表现如何？</b></p> <p>答：三月份，存量房市场迎来较去年更活跃的“小阳春”行情，其中北京、上海三月份的存量房网签量分别达到约1.99万套、3.12万套，同比+3.4%、+6.3%，均达到近两年以来同期单月最高点。</p> <p><b>（三）公司所在的核心一线城市二手房挂牌量下降的趋势目前仍在持续吗？</b></p> <p>答：北京、上海等一线城市的挂牌量持续七个月下降，供应端压力持续减少，截止4月末，两城的存量房挂牌量已经较年初减少约11%，存量房挂牌量的持续下降为房价的企稳创造了有利条件。</p>

**（四）公司认为二手房价格在3月份是否已经出现“止跌回稳”迹象？**

答：存量房成交价格方面，初步呈现企稳迹象。根据国家统计局发布的2026年3月份70个大中城市商品住宅销售价格变动情况显示，3月份，一线城市二手住宅销售价格环比由上月下降0.1%转为上涨0.4%，其中，北京、上海、广州和深圳分别上涨0.6%、0.4%、0.2%和0.4%。

**（五）公司所在的核心一线城市二手房4月份的成交量是否持续往好发展？**

答：根据北京、上海的住建部门统计，4月份的存量房网签量同比显著增长，分别上涨约14.9%、22.7%。

**（六）管理层认为住房租赁市场的增长动能是否充足？**

答：我们对住房租赁市场的长期增长趋势坚定看好，预计国内住房租赁市场将更完善规范，相关的政策将持续发力，租房人群红利将会继续有效释放，行业将从过去的增量建设逐步转向对存量资产的精细化运营。全国高学历、新毕业租客仍是长租公寓主力客群，一线城市合租比例高于其他城市，随着城市间人口往核心一线城市的流入持续提升，核心一线城市的住房租赁市场刚性需求预计继续保持旺盛。据国家教育部、人力资源社会保障部门的初步统计，2026年高校毕业生规模将会创历史新高达到1,270万人，比2025年多出48万人，为今年国内租赁市场注入了更大需求动能。

**（七）2025年度各个核心业务GTV表现如何？**

答：报告期内公司实现住房总交易金额（GTV）约2,520亿元，经纪业务实现GTV约1,998亿元、资产管理业务实现GTV约179亿元、新房业务实现GTV约343亿元。

**（八）请问管理层公司一季度毛利率上升、管理和销售费用减少的原因是？**

答：我们一直有采用严格的预算管理、精细化的成本控制和强化费用管控系统。一季度公司主营业务毛利率达到约11.75%，同比提升1.47个百分点。同时，公司的管理及销售费用合计下降约1,248万元，显示出公司卓有成效的运营管理仍在持续推动公司各项运营成本的下降。

**（九）请问报告期内公司资产管理业务相寓的运营效率处于什么水平？**

答：公司房屋资产管理业务“相寓”的运营效率在行业保持头部水平。目前“相寓”覆盖北京、上海、杭州、苏州、南京等国内核心城市，在管房源规模达到33.7万套，相比去年同期+11.2%。报告期内，房屋资产管理业务的平均出房天数为8.8天，资产管理业务的出租率为

95%，运营效率进一步提升。

**（十）请问管理层新房业务目前相关的应收账款剩余金额为多少？**

答：公司新房业务应收账款继续保持下降趋势，截至 2025 年底，公司新房业务相关的应收账款净额已经下降至约 1.92 亿元，其中 1 年以内应收账款金额约为 1.59 亿元，2 年到 5 年应收账款金额仅为 0.33 亿元，经营风险显著降低。

**（十一）公司目前数字化建设的成果处于什么水平？**

答：年内我们业务端及用户端的数字化建设效果进一步显现，官网客户录入占比达到 47.6%，同比提升 4.3 个百分点。经纪业务的线上报盘持续提升，为经纪业务发展提供了超过 545 万个线上商机，较 2024 年约+7%。近年来移动端发展策略持续取得成效，APP 端 MAU 达到 376 万，同比+8%，小程序端 MAU 达到 222 万，同比+4%。

**（十二）公司在 2026 有什么技术布局提升获客竞争力？**

答：2026 年公司将会持续以前沿技术为核心引擎，加强打通技术研发、产品创新、流量运营三大核心环节，围绕智能辅助研发测试、上线爱家智拍 APP、优化小红书获客工具、加强爱聊大模型质检、升级租房助手等核心智能项目纵深布局，形成全方位、多层次竞争优势。

**（十三）公司的前沿技术应用到经营层面，目前有何成效？**

答：以我们门店选址、营销投放为例，大数据分析能力已成为选址与投放的核心支撑。我们依托城市热力分析、人口流动趋势、竞对分布及社区成熟度等数据分析，智能决策体系能够精准评估潜在门店的流量价值与产出预期，有效规避选址盲区。报告期内销售费用、管理费用均同比减少 7.74%、5.01%。

**（十四）公司有没有在短视频或社交平台发力获客？**

答：2025 年公司持续聚焦短视频、社交平台等核心流量阵地的解决方案，推出多项提升经纪人获客效率的工具，全面降低经纪人内容创作与线上运营门槛，激活公域流量价值，拓宽业务增长边界，打造行业独有的“前沿技术+公域获客核心优势”，强化市场差异化竞争力。

**（十五）公司业务聚焦哪些城市？有多少个门店和经纪人？**

答：报告期内，我们主要覆盖北京、上海、杭州、苏州、南京等全国多个大中型城市，国内运营门店总量 2,475 家，其中直营门店 2,046 家，加盟门店 429 家，经纪人总数约 3 万人。

**（十六）公司目前如何提升经纪人团队的竞争力？**

答：经纪人一直以来是住房经纪服务行业的核心生产力，我们将会继续透过完善的体系建设，持续赋能专业经纪人团队。经纪人才体系建设方面，公司将持续升级优化分层分级人才培养体系建设，精准化管理机制，持续升级我爱我家独有的“C80 人才”等各种专业阶梯培养，

	完善一体化的阶梯式人才培养体系,优化多维激励体系,持续推广“百万经纪人俱乐部”制度,通过不断提升组织效能,带动从业人员素质提高,实现我爱我家服务品质的持续提升,从内核提升经纪人竞争力。
关于本次活动是否涉及应披露重大信息的说明	本次活动不涉及应披露重大信息情况。
活动过程中所使用的演示文稿、提供的文档等附件	无
日期	2026年5月15日