

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：2025-01

投资者关系活动类别	☐特定对象调研 ☐分析师会议 ☐媒体采访 ☒业绩说明会 ☐新闻发布会 ☐路演活动 ☐现场参观 ☐其他（请文字说明其他活动内容）
参与单位名称及人员	通过“全景路演”(https://rs.p5w.net)参加云南辖区上市公司2024年度投资者网上集体接待日活动的投资者
上市公司接待人员姓名	董事、董事会秘书：邹天龙 财务负责人：张海琼 投资者关系总监：黄健涛
时间	2025年5月16日 16:00-17:00
地点	“全景路演”(https://rs.p5w.net)
形式	远程网络方式互动交流
交流内容及具体问答记录	公司于2025年5月16日下午16:00—17:00通过网络远程的方式在“全景路演”(https://rs.p5w.net)参加了云南辖区上市公司2024年度投资者网上集体接待日活动。问答环节中，公司管理层及相关负责人就投资者关注的问题与投资者进行了交流。主要内容如下： 投资者主要关注的问题： （一）2024年度、今年一季度公司都持续实现了盈利，在多项政策利好下二手房业务GTV表现如何？公司所在的核心城市目前是哪些，市占率如何？ 答：2024年度我爱我家公司经纪业务实现GTV约2,315亿元，同比+4.2%、今年一季度公司经纪业务实现GTV约568亿元，同比+35.2%，均保持稳健增长势头。公司目前业务集中于国内一线及强二线核心城市，如北京、杭州、上海等。公司在核心城市持续精耕细作，提升经纪人的服务品质，市占率保持稳步提升，其中2024年公司在上海地区市占率同比提高0.8个百分点，实现连续两年提升，在北京和杭州等地区市占率继续在头部保持稳定。 （二）请问管理层2025年一季度公司扣非净利增长但归母净利润下滑的原因是什么？ 答：2025年一季度，公司实现营业收入28.23亿元，同比+2.54%，实现毛利率约为10.28%，同比提升1.75个百分点，实现归母净利润627.07万元，同比-75.29%，实现扣非归母净利润2,260.18万元，同比+141.26%。一季度公司归母净利润的同比下滑主要是由于去年一季

	度公司出售新纪元大酒店相关资产产生了较高的一次性投资收益形成较高利润基数，若剔除非经常性损益造成的影响，公司一季度扣非净利润实现 141.26% 的高速增长，反映出随市场的整体回暖，公司业绩也呈现较好的复苏态势。 （三）公司 2024 年佣金率变化情况如何？ 答：2024 年公司买卖业务平均佣金率水平与去年同期相比小幅下降，主要源于 2023 年 10 月份开始部分核心城市佣金费率政策的调整。我爱我家多年来一直按照政府的要求和政策的制定，提供亲民的佣金费率服务，并且一直贯彻“总价不同、费率不同”的阶梯式收费原则，符合政府部门提出的佣金政策导向。今后，公司将继续坚持“待客如己”的服务理念，为客户提供优质的服务。长期来看，我们认为行业佣金率水平将由房地产经纪服务行业的供需状况、服务品质和竞争格局所决定。 （四）公司在 2025 年会拓展哪些新业务模式？ 答：2024 年，公司在装修、社区电商等领域的业务模式创新已经初见成效，并实现了业务流程的全线跑通，2025 年公司将对上述业务进行持续拓展和深化，继续优化业务流程，提升协同效率，为集团贡献新的收入增长点。 （五）公司目前的业务网络以及经纪人达到什么规模？目前在管理经纪人方面采取什么方案？ 答：截至 2025 年一季度公司国内运营门店总量约 2,636 家，其中直营门店 2,134 家，加盟门店约为 500 家，经纪人总数约 3 万余人，处于行业领先水平。我爱我家在房产经纪领域深耕 25 年，穿越数轮周期，积累了丰富的组织运营和管理经验，已经形成了对经纪人的培养、组织、管理、有效激励以及长期服务的一整套组织管理经验和制度体系，例如，公司有针对经纪人培训的繁星培训管理系统、针对经纪人组织协同的经纪人合作生态网络，有能够将经纪人业务进行有效管理的 CBS 和 AMS 系统，也有科学的财务绩效核算系统对经纪人进行有效的激励。 （六）公司 2025 年在人才体系建设上会有什么举措？ 答：人才是住房经纪服务行业的核心生产力，在人才体系建设方面，公司将继续推进和优化分层分级人才培养体系建设。精准化人才引进机制；建立包含新人成长、骨干提升、管理人才培养等一体化的阶梯式人才培养体系；优化多维激励体系；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，从而提升公司在各城市的市占率水平。 （七）请问公司 2024 年的数字化建设有什么阶段成果？ 答：2024 年，公司的数字化建设效果持续显现。公司 APP 端 MAU 达到 347 万，同比增长 10%，小程序端 MAU 达到 213 万，同比增长 1%，移
--	--

	动端客户占比进一步提升。官网客户录入占比达到 43.3%，同比提升 1.5 个百分点。2024 年，我爱我家线上报盘大幅提升，为经纪业务发展提供了超过 510 万个线上商机，较 2023 年大幅增长约 142%。 （八）2025 年公司在成本、费用端是否还能保持 2024 年以来的下行趋势？ 答：2025 年，公司将继续严控各项主营业务成本开支，积极推动门店租金、装修费用、人员成本、供应商成本等各项运营成本的进一步下降。 （九）公司管理层如何预测 2025 年的一线城市二手房市场发展态势？ 答：随着 2024 年至今一系列房地产宽松政策的落地、以及宏观经济的持续复苏，二手房交易市场有望从以往的“量增价跌”回到“量增价稳”的良好态势。 一方面，国内各大城市的住房限制性政策的放松还在进一步加速，这有望带动成交量的进一步回暖，另一方面，随着成交量的回升、挂牌量的企稳以及居民消费信心的逐步修复，二手房市场成交价格有望逐步筑底企稳。从更长期的维度看，我们对国内存量房市场的中长期增长趋势坚定看好。 以今年一季度为例，随着房地产市场政策优化调整，刚性和改善性需求逐步释放，国内核心城市二手房市场延续了 2024 年四季度以来的良好复苏趋势，尤其是 3 月份，二手房成交量显著回升，多个城市迎来“小阳春”。根据第三方机构克而瑞的统计数据显示，北京、上海、广州、深圳、杭州等核心城市在今年一季度的二手房成交量分别达到约 4.37 万套、5.83 万套、2.77 万套、1.57 万套、2.36 万套，分别同比+31.3%、+45.3%、+22.5%、+54.3%、+46.8%。从房价看，根据国家统计局数据显示，3 月份国内一线城市二手住宅销售价格指数环比+0.2%，该指数从去年 9 月底以来累计+1.3%，房价已经初步呈现“止跌回稳”态势。因此我们按目前形势保守估计，2025 年北京、上海、杭州三个核心城市的二手房交易活跃度较去年均能有所提升。 （十）公司管理层认为住房租赁市场存在哪些长远发展动力以及有何预期？ 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的政策红利将会继续有效释放，随着城市间人口流动的持续增加，人口流入的核心一线城市租房市场热度不减，需求端仍将继续保持旺盛。另一方面从供给端来看，随着保障性租赁住房、集体土地租赁住房等的持续入市，租赁住房供给增加，租金价格总体仍将保持稳定。 更长期的角度来看，预计 2030 年整体租赁市场规模将突破 3 万亿元，年均复合增速有望达到 5-10%。租赁市场保持增长有赖于城镇化率的持续提升、中大型城市流动人口增加、家庭规模小型化、租房理念的转变等四项主要推动因素。而租金增长的主要原因来自租住品质提升、人们收入增长等主要因素。
--	--

	此外，我们认为国内租赁市场中机构化比率有望得到进一步的提升。因为根据益普索咨询公司数据参考对比，中国目前房屋租赁市场的机构化率不到 10%，相比海外发达国家，例如美国 53%、日本 79%、德国 37%、新加坡 68%，中国房屋租赁市场机构化率依然较低，我们认为该比率在未来将有较大的提升空间。 （十一）2024 年至今，我爱我家经纪业务整体有何表现，在哪些城市表现较为突出？ 答：2024 年公司的经纪业务实现总交易金额 GTV 约 2,876 亿元，同比增加 1.2%，实现收入 41 亿元，同比增加 0.2%，实现毛利率 20.3%，同比提高 0.1 个百分点。2024 年二手房交易量的增长对冲了房价下降、佣金率下调等负面因素的影响，实现了收入的稳健提升。此外，公司严控各项费用开支，推动相关运营成本进一步下降，实现了经纪业务毛利率的稳步增长。 2025 年一季度，公司经纪业务实现 GTV 约 568 亿元，同比增加 35.2%，公司深耕的北京、上海、杭州一季度交易态势表现较突出，克而瑞数据也显示，北、上、杭市场今年一季度的二手房成交量分别达到约 4.37 万套、5.83 万套、2.36 万套，分别同比+31.3%、+45.3%、+46.8%。按我爱我家实际成交统计，北、上、杭二手房成交均价相对去年九月份的水平均呈现“止跌回稳”的趋势，几个核心城市的挂牌量也从去年高位回落，目前维持稳定，二手房的带看活跃度也有不同程度的提升。 （十二）近期国家倡议促进消费的政策下，公司在业务上如何受惠，近期有哪些跟进的措施？ 答：随着国家一系列稳增长、促消费政策措施的落地，有望推动宏观经济实现进一步稳健复苏，推动居民收入持续增长，这对公司所在的二手房行业均有积极的正面作用。作为房产经纪行业的领军企业，公司在今年 3 月份推出年度重磅活动“春笋购房节”，在持续提供高品质服务的同时，精准把握政策窗口期，结合最新市场利好政策，为购房者提供了更多选择与机会。 （十三）请问“相寓”具备什么独特优势？ 答：相寓的核心竞争优势在于以下几个方面：（1）公司从事房屋托管业务 20 余年，积累了巨量的市场数据及不间断真实深度交易数据，并通过不断穿越周期亲历市场变化积累宝贵行业经验，建立了创新的数据处理分析体系作为核心分析工具，使得经纪人具备市场最佳决策依据，打造行业最具综合能力的团队，同时也赋能企业决策、科学稳健发展。（2）灵活响应能力。借助强大的市场洞察体系、优秀的管理体系和完备的数字化能力，相寓能够快速灵活的应对市场环境变化，使得在市场发生剧烈变化时可快速调整策略，确保规模增长和盈利水平的长期均衡和稳定；（3）规模效应。相寓长期稳健发展，业务规模行业领先。基于最佳市场理解，相寓形成市场选择和风险判断模型、产
--	---

	品矩阵模型、价格管理模型和服务管理体系四大护城河，使得其他竞争对手难以复制。 （十四）2024 年以来政府在地产政策上持续放松，公司对 2025 年地产政策有何预期？ 答：总体上，我们认为政府在房地产行业的长远政策上已明确“止跌回稳”的基调，呈现更持续、更正面的积极效果。2024 年下调住房贷款利率，居民存量房贷利息年支出减少约 1,500 亿元，这些政策的落地，实实在在的降低了居民购房成本。展望 2025 年，预计中央层面将继续倡导优化“去库存、稳市场”的相关措施，总体延续宽松导向，地方政策将持续聚焦优化升级。随着政策持续发力以及宏观层面政策的协同，有望激发整个行业的复苏动能，尤其一线核心城市的表现将进一步提升。 （十五）公司 2024 年费用下降幅度较大，主要原因是什么？ 答：2024 年公司继续严控各项费用开支，推动门店租金、装修费用、广告营销费用、管理费用等各项运营成本的进一步下降。2023 年公司由于品牌升级所投入的各项营销推广费用在 2024 年也不再发生，导致本报告期内的销售费用也有进一步的下降。
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	2025 年 5 月 16 日