

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：2018-04

投资者关系活动类别	<input checked="" type="checkbox"/> 特定对象调研 <input type="checkbox"/> 分析师会议 <input type="checkbox"/> 媒体采访 <input 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）
参与单位名称及人员姓名	东兴证券股份有限公司 任鹤
时间	2018年12月5日
地点	北京市朝阳区创远路36号院朝来科技园8号楼我爱我家北京总部
上市公司接待人员姓名	公司总裁助理、品牌中心总监 刘鹏程
投资者关系活动主要内容介绍	<p>1. 公司基本情况介绍</p> <p>我爱我家控股集团股份有限公司（以下简称“公司”或“我爱我家”）是全国领先的房产家居综合服务商，是A股主板首家房地产综合服务上市公司。</p> <p>公司于1998年创立我爱我家网5i5j.com，打造房地产交易线上服务平台，2001年，公司在行业内率先引入了房屋托管业务从事房屋租赁经纪服务，也就是相寓的前身。2002年，我爱我家完成了第一轮全国布局，业务覆盖了北京、上海、杭州、天津等地。2003年，我们建立了“网站、门店、呼叫中心”三网合一的企业发展模式，这在当时是行业内非常领先的。2010年，我爱我家和伟业顾问整合，打通了二手经纪与房地产综合服务的产业链。2013年，公司完成了第二轮全国布局，业务拓展至武汉、长沙、南昌、成都、南宁等城市。之后的2014年，我爱我家启动了海外业务，成为国内最早提供海外置业服务的大型品牌经纪机构。2015年，公司推出了全新品牌相寓，将房屋管家业务全面转型升级为房屋资产管理业务。2017年，公司完成重大资产重组，成为国内首家成功登陆A股主板的房产经纪企业。</p> <p>2018年，我爱我家没有停下发展的脚步。年初，组建了运营中心，突出我爱我家和相寓两个战略品牌。接着，与海尔集团（青岛）金融控股有限公司开展战略合作，同时与中国建设银行股份有限公司达成战略合作以共建住房租赁市场的新生态。下半年，我爱我家践行“一带一路”</p>

成立了阿联酋迪拜分公司，这是继芝加哥分公司成立后的第二家海外城市分公司。我们还在今年引入了 58 集团作为战略股东，58 集团通过旗下五八有限公司以支付现金 10.68 亿元的方式成为公司第二大股东，更多的资本运作使我们拥有更多资金可以进行市场扩张，比如我们通过收购江苏鑫洋不动产咨询管理有限公司的方式进军了常州市场，这是我们国内布局的第 17 个城市。9 月以后，我们加强了公司的经营管理，组建了内控合规管理中心并改组了营销与品牌中心。最近，我们还携手京东，努力开启“无界”经纪的新模式。

一直以来，我爱我家都是全国领先的房产经纪龙头之一。品牌影响力方面，我爱我家是 2018 年中国品牌力指数中房地产中介服务行业品牌力的第一名。业务方面，我爱我家已经进驻了 17 座城市、拥有 3300 多家线下门店，员工近 6 万人。

独特的业务模式使我们具备很强的收现能力，反过来讲资金实力也保障了我们各业务板块的均衡发展。我们的业务拥有很强的现金流，2018 年 1 至 9 月，达到了 11.65 亿，充裕的流动资金有助于公司在业务上的发展；实现了 84.1 亿元的营收和 5.02 亿元的净利润，业绩稳步增长，对完成承诺目标比较有信心。

我爱我家是房地产行业全产业链、全生命周期的房产服务综合提供商。和昆百大重组后，我们向前延伸了房地产开发这个阶段的产业链条；新房代理方面，我们拥有伟业顾问和汇金行，这两个品牌形成联动为客户提供营销策划、案场代理、销售等多种服务。

房地产经纪一直是我们的传统优势业务，旗下包括我爱我家、相寓、我爱我家海外三大实力品牌。截至目前，我爱我家房地产经纪业务已经布局了 16 个城市，在已进驻的城市中房屋交易业务市占率是行业前三，房屋租赁业务的市占率也处于绝对领先的位置。由于房产经纪具有强的地域性，我爱我家采取较为严谨的扩张策略，我们会对城市完善的评估后决定是否进驻。线上，我爱我家不仅有自有入口，还与京东、58 同城等互联网巨头合作通过他们的导流增加访问量；线下，我们拥有 3300 多个门店，可以为客户提供带看等各项服务。经过了多年的累积，线上线下的有效运营及巨大的品牌效应。

公司的专业房屋资产管理品牌“相寓”，是中国最大的房屋资产管理服务商之一。相寓分为分散式公寓管理（相寓 HOME、相寓 ROOM、相寓 INN）和整栋式公寓管理（相寓 PARK）两种模式。为客户提供了多类型的服务和多样化的房源，实现了业主、租客全覆盖。截至目前，资产管理业务覆盖 15 座城市，在管规模达到 31 万套，出租率达 95%。

从整个行业的市场判断来看，中国的房地产市场已进入下半场，进入了存量房时代。全国范围的存量房交易量正在逐步接近新房交易量，一线城市存量房交易量已超过新房交易量。房地产经纪将在房地产产业链上扮演更加重要的角色。

	<p>2. 问答环节</p> <p>(1) 我爱我家的业绩承诺是否会受房地产市场的影响？</p> <p>从目前来看，我爱我家对完成业绩承诺还是充满信心的。一方面，我们了解到房价波动较大的主要是三、四线城市，并非我爱我家布局的市场。另一方面，我们在全国布局了 17 个主要城市，这大大增强了我们的抗风险能力。</p> <p>(2) 与 58 的战略合作进展如何？</p> <p>从 58 角度来看，我爱我家专业的评估系统可以帮助 58 核实房源的真实性，提高自身的竞争优势。从我爱我家角度来看，58 为我爱我家导入了更多线上流量。这是一个 1+1 大于 2 的战略合作。未来，58 和我爱我家会在消费者市场端进行更多的联合品牌推广，同时会在技术端联手进行一些投资。</p> <p>(3) 我爱我家在数据处理方面有何计划？</p> <p>我爱我家在数据处理方面正在重新调整思路，由完成交易为导向转变为服务客户为导向，以提高自身的服务质量。</p> <p>(4) 我爱我家管理团队的离开是否会对公司产生重大影响？</p> <p>公司 CEO 具有丰富的管理经验，在提高公司运营效率上有很好的想法和措施。虽然公司的管理层在人力、市场、IT 这些部门进行了调整，但财务、运营、金融投资等业务部门仍保留着原有团队，具备丰富的行业经验。</p> <p>(5) 客户对费率的变动是否敏感？经纪公司是否会打价格战？</p> <p>从我们的经验来看，客户更关注经纪人的服务质量。由于经纪人的收入与收取的佣金直接挂钩，经纪公司基本不会采取打价格战的方式争夺市场，因为这会大大降低经纪人的积极性。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2018 年 12 月 5 日