

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：2019-01

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	申万宏源证券有限公司 吕磊 梁飏；北京万银华富资产管理有限公司 王式平；嘉实基金管理有限公司 李韬；太平洋证券股份有限公司 陈秋凤；海通证券股份有限公司 杨凡；圆信永丰基金 郭海星；中再资产管理股份有限公司 程军；
时间	2019年1月10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	董事、副总裁、董事会秘书 文彬；副总裁、财务总监 何洋；营销与品牌中心高级总监 刘鹏程；总裁办公室 葛欣；财务中心 张付磊
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司基本情况介绍：</p> <p>本公司是A股主板首家房地产综合服务上市公司，旗下拥有我爱我家、相寓、昆百大（系列）、伟业顾问、汇金行、伟嘉安捷、我爱我家海外等多个专业品牌，多次荣获中国品牌力指数C-BPI房产中介服务品牌力第一名等荣誉。公司秉承“服务于消费者房地产需求全生命周期的理念”为客户提供线上线下一体化的数据顾问、楼盘代理、新房交易、二手房经纪、房屋租赁、住宅资产管理、商业地产运营及管理商业零售和海外房产交易等房地产全产业链的综合服务。</p> <p>目前，公司国内业务已布局北京、上海、杭州、南京、天津、苏州、太原、无锡、郑州、成都、武汉、长沙、南昌、青岛、南宁、常州、昆明等国内17个大中型城市，拥有直营+加盟门店约3,300余家，员工近6万人。海外业务覆盖美国、加拿大、澳大利亚、英国、日本等十几个国家和地区。</p> <p>公司拥有18年深耕存量房市场的丰富经验和资源积淀，近三年二手房销售的资产价值量达1万亿规模，二手房交易和房屋资产管理为核心的业务协同培养出巨大而稳定的客户资源生态池。公司的专业房屋资产管理品牌“相寓”，面向业主和租客提供综合性全方位服务，包括</p>

委托、租住、装修、家居产品和居家服务等。通过品质优化、个性设计、科技赋能，不断提升消费者租住体验。目前，相寓已经覆盖北京、上海、杭州、南京等15座城市，管理房源达31万套，出租率约95%。

在专注房屋经纪和资产管理经营业务的同时，公司还在产业相关资源整合和互联网工具运用上发力拓展。先后与海尔集团（青岛）金融控股有限公司、中国建设银行股份有限公司、五八有限公司等行业内领先企业积极开展战略合作。通过数据共享、系统对接、专业互补，拓展公司经营边界，提升公司综合能力。

2018年1至9月，公司累计实现营业收入840,974.28万元，较去年同期增长797.10%；实现营业利润78,700.94万元，较去年同期增长1,332.58%；实现归属母公司所有者的净利润50,217.01万元，较去年同期增长986.29%；扣除非经常性损益后归属母公司所有者净利润52,242.52万元，较去年同期增长1,545.94%；经营活动产生的现金流量净额为116,500.99万元，较上年同期增长1,370.92%。2018年三季度末，公司总资产1,830,265.46万元，较去年同期增长184.56%；归属于上市公司股东的净资产933,960.36万元，较去年同期增长146.60%。

房地产行业发展正在从增量市场时代向存量市场的时代过渡，巨大的市场蓝海为公司提供了无限的发展空间。海阔凭鱼跃，天高任鸟飞！

问答环节：

一、如何看公司资产负债率偏高问题？

答：关于资产负债率，我们的有息负债并不高，更多的负债是基于公司业务发展需求产生的，与规模有关。我们的现金流和净利润比例是健康的。

二、公司收购中环互联是否估值太贵？若重组完成后会有怎样的业务协同？

答：目前，对中环互联的审计和评估工作均在按计划进行当中，公司最终会以审计评估结果给出合理的估值。不可能用高溢价收购一个不合理的资产。

我爱我家的业务主要集中在华北和华东的一线城市，中环互联的业务主要分布在二、三线城市，在区域上有较大的互补效应。本次交易完成后，公司业务规模将进一步扩大，有利于进一步做大做强公司房产经纪平台，为后续各产品线外延式发展打下良好的基础。

公司希望对行业规范起到带动作用，以专业的品牌管理与当地企业结合，为消费者提供更好的服务。当市场集中度到一定程度，行业规则、

	<p>价格将会更加规范。</p> <p>三、我爱我家长租公寓商业模式是怎样？与链家之类是否存在区别？</p> <p>答：我们和同业的差别主要体现在产品上。我们以简配整租为主，目标客户以家庭为主，选址考虑的也是家庭的需求。相寓成本主要来自人力，收房、维修还有房屋管家以及 IT 成本，都是基于更好地服务客户，为客户提供更多的便利。</p> <p>四、引入 58 同城后，公司与 58 之间在 2019 年业务协同上主要立足点在哪里？</p> <p>答：公司将与 58 内外联动，力求让客户足不出户便可以直接对房屋有真实体验感。</p> <p>五、与微软的合作</p> <p>答：在控制成本的前提下，公司每年在 IT 类都有投入。与微软中国的合作目前只是开始，切入点是云服务。</p>
附件清单 (如有)	
日期	2019 年 1 月 10 日