

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：2019-03

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	瑞银证券有限责任公司谌戈、韩思旭，川财证券有限责任公司徐伟平、高双双，瑞玺投资管理有限公司 李鹏
时间	2019年2月27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，总裁办公室 葛欣，区域运营管理中心 常青，相寓运营分析部 李佳蓉
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司基本情况介绍：</p> <p>公司基本情况介绍详见公司2019年1月11日在“互动易”披露的《2019年1月10日投资者关系活动记录表》（编号：2019-01）。</p> <p>交流环节</p> <p>1. 房地产经纪行业的竞争优势是什么？</p> <p>答：行业的竞争力主要依靠的是品牌、专业能力、时间的积累和人才团队。我爱我家经过多年的积累和对人才的持续培养，形成了当前的综合性的竞争优势。</p> <p>2. 公司如何进行买卖业务和租赁业务的协同？</p> <p>答：公司的租赁业务经纪人和买卖业务经纪人是比较平衡的，相应的，公司的租赁业务和买卖业务在这些年也是平衡发展的。面对市场的变化时，我们相应会有“租转售”或其他措施应对。</p> <p>3. 公司的业绩承诺是否会受市场的影响？</p> <p>答：公司业务线丰富，业务组合稳健，业绩稳健增长，抗风险能力还是很强的。</p>

	<p>4. 开一家门店的成本？</p> <p>答：单店的开店成本主要是房租、装修等费用和人力成本（不同城市还有差异）。</p> <p>5. 从全国来看，公司如何考虑直营和加盟业务的布局比例？</p> <p>答：一般来说不同城市模式各不相同，有的城市自身就是加盟土壤，有的城市则适合直营，还有的城市有特殊的保护政策。适合加盟还是适合直营是要动态来看的，不具备直营市场条件的我们会通过加盟方式进入，加盟的模式如成熟了可以转为直营。</p> <p>6. 公司在 2019 年预计超预期的点会在哪里？</p> <p>答：从公司公开披露的信息可以看到，公司正在加大投资并购扩张的力度。通过收购中环互联，公司形成直营+加盟两条业务线扩张的新模式。强化后台支撑、开展业务协同、加速资源整合等方面有很大的提升空间。</p> <p>7. 市场开始回暖，有打价格战的可能么？</p> <p>答：市场回暖反而不会打价格战，谁能控制房源谁就能得到市场。小规模的公司会打价格战是由于控制不住房源。</p> <p>8. 数据库方面考虑如何做？</p> <p>答：公司非常注重数据化建设，我爱我家十余年的数据积累是非常有价值的，后续会在数据化运营方面加强建设，赋能经纪人和客户。</p> <p>9. 政策方面对房地产租赁行业的态度？公司租赁业务的发展前景？</p> <p>答：2018年9月，《中共中央 国务院关于完善促进消费体制机制 进一步激发居民消费潜力的若干意见》中指出：大力发展住房租赁市场特别是长期租赁。中国存量房时代已经到来，特别是在经济发达地区的主要城市，房屋租赁将迎来更大的市场并带动相关产业的发展。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，包括委托、租住、装修、家居产品和居家服务等。以分散式公寓为主、轻资产运营模式是我们的特点。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%。</p>
附件清单 (如有)	无
日期	2019年2月28日