

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：2018-02

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	天风证券股份有限公司 付雅婷；中国人寿资产管理有限公司 叶丹；工银瑞信基金管理有限公司 李鑫；五矿资本控股有限公司 苏灵；安邦资产管理有限责任公司 李超
时间	2018年5月28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	董事长、总裁 谢勇；董事、副总裁、董事会秘书 文彬；副总裁 胡景晖；我爱我家公益基金会理事长 杜勇；北京公司总经理 高晓辉；相寓控股副总经理 张多；品牌中心 孔丹；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>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”）是中国大陆首家登陆A股主板市场的房地产经纪龙头企业，公司旗下拥有我爱我家、相寓、昆百大、伟业顾问、汇金行、伟嘉安捷、我爱我家海外等多个专业品牌，面向政府、投资机构、金融机构、学术研究机构、房地产开发企业，以及广大个人消费者，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、商业地产运营管理和海外房产交易等房地产全产业链的综合服务。</p> <p>截止2017年底，公司国内业务覆盖北京、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、昆明等国内16个大中型城市，拥有深入社区的连锁门店3300家，员工近6万人；国际业务覆盖北美、东南亚、澳新、欧洲、中东等50余个国家和地区。</p> <p>公司与中国互联网共同成长，1998年创立我爱我家网5i5j.com；2003年率先在业内建立“网站、门店、呼叫中心三网合一式的企业发展模式”；在移动互联兴起之时，基于“5i5j.com”开发并陆续上线了集WAP手机版网站、APP、微信公众服务平台等多渠道的移动房产综合服务体系。截止目前，我爱我家网5i5j.com年均访问量达3000万人次，APP的总下载量逾900万人次，呼叫中心4008-515-515年呼入量逾300万人次。</p> <p>在中国经济和房地产市场发展的新时代，公司将坚持开放、共享的</p>

理念，携手同业，与合作伙伴一起创造更多合作共赢的契机，为社会带来更多的就业机会，承担更多的社会责任；共同为广大客户提供更加优质的专业服务；为广大经纪人提供更加广阔的个人展业平台；一起推动房地产经纪行业的规范、健康、可持续发展，共同构建开放、共享、共赢的行业和谐生态圈，让居住更美好。

公司前身昆明百货大楼创建于1959年，迄今昆百大已是云南省商业零售龙头企业，经营管理的商业面积近40万m²。业务涵盖商业零售、电子商务，商业物业经营，同时涉及房地产业、酒店旅游服务等。房地产综合服务和昆百大商业零售产业的结合使我爱我家成为最贴近消费者的城市综合服务商。

问答环节：

1. 链家的二手房经纪业务随着公司发展战略的调整，占比逐步下降。公司的租赁业务占比也相对较少，是否会相应增加？

答：稳定是公司发展的基调。公司从一开始就非常重视租赁业务，现阶段会重点增加资产管理方向的租赁业务，未来将采取租售并举的策略。

2. 对于在北上广与链家的竞争，公司将采取怎样的策略，是否考虑进入其他城市？

答：因为市场空间巨大，我们认为未来一定会出现领先的公司，但不会出现垄断的公司，所以在某种模式或某种区域下都可能会呈现百花齐放的现象。公司在北京市场占有率排第二，但在华东很多城市比如南京、苏州、杭州是第一。公司所处行业是规模经纪行业，虽然规模很重要，但并不决定全部。公司将在保持管理效率的前提下，保持稳步的规模扩张。

公司是最早进行全国化业务的经纪公司，和链家在发展模式上不一样。我们进入城市有自己的策略，不是进去就算了，而是要看市场的规范度。未来公司将保持规模和效率并重的发展风格，在合适的时间通过合适的方式进入应该进入的城市。

3. 公司开门店政策是否比较谨慎？

答：谨慎谈不上，但盲目开门店会影响公司发展质量。开设门店公司首先考虑的是进入城市要能生根；其次是基本保持每年进入1-2个城市。

4. 今年业绩是否可以达成目标？

答：大家可以看一看公司的一季报，对于业绩的完成我们还是比较有信心的。

5. 公司如何开展员工培训以及员工的流动性如何？

答：公司员工的流动分主动离职和淘汰两类。公司看重企业文化，注重人员培训。这个行业更多是由人组成的，我们可以通过企业文化引领，同时注重人员培训，通过长期有效地培训让他们持续成长

6. 相寓涵盖了所有租赁业务吗？盈利方式是赚取房租差价吗？

	<p>答：租赁业务一部分是经纪业务，一部分是资产管理，我们是赚取服务费，不会主动谋求差价。</p> <p>7. 为什么一些分散式的相寓 home 没有改造就直接出租？</p> <p>答：我们的产品是结构化的组合，其中分散式占 20%，简配简装占 40%、不配不装的占 40%。精装房是小众产品，不配不装的并不是毛坯房，而是已经达到居住要求。公司会根据业主授权及租客需求提供资产管理。</p> <p>8. 相寓如何获取客源？</p> <p>答：主要是三种渠道：官网、线下门店介绍及客户推荐。</p> <p>9. 相寓的投入是否有具体的额度计划？</p> <p>答：我们是为业主提供资产管理, 投入额度最终取决于满足出租的需求。</p> <p>10. 分散式或不装不配的产品，与普通租赁业务有什么差别？会提供什么样的服务？</p> <p>答：首先是业主租金收入的保障，其次是对租客提供保洁、维修以及定期房屋检查的服务。</p> <p>11. 租金涨幅是什么情况？简单装配和精装的价格呢？是否会对标链家？</p> <p>答：没有这个概念，公司与业主签订委托管理合同。因为租客本身也不确定租期，所以租约不长，通常是两年。不同装修的房屋价格也不同。公司不会对标链家，我们有自己的数据。</p> <p>12. 未来是否有融资的计划？</p> <p>答：公司注重时效及经济效益，不会盲目扩张。未来将利用有效的多种形式的融资工具，提升公司规模和效益。</p>
附件清单（如有）	
日期	2018 年 5 月 28 日