

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：2020-04

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	碧云资本管理有限公司 陈喆 富国基金管理有限公司 金山 北京泓澄投资管理有限公司 林浩 中信证券股份有限公司 张全国 海通证券股份有限公司 杨凡 开源证券 齐东 国盛证券有限责任公司 杨倩文 平安证券股份有限公司 郑茜文
时间	2020年11月11日
地点	北京市朝阳区创远路36号院朝来科技园8号楼我爱我家公司会议室
上市公司接待人员姓名	董事长、总裁 谢勇 董事、董事会秘书 解萍 投资者关系负责人 葛欣 董事会办公室 张斌、赵建楠
投资者关系活动主要内容介绍	一、公司基本情况介绍 我爱我家是首家在A股主板上市的居住综合服务类企业，列入深股通和深证成指的样本股，入选富时罗素全球股票指数系列、标普道琼斯新兴市场全球基准指数的A股名单。公司主营业务包含房地产经纪（二手房业务、新房业务、海外业务）、房屋资产管理、商业资产管理及房后衍生业务等，经过20余年房地产经纪行业的积累与沉淀，公司持续优化产品、精进业务，以“数字化转型”为目标，加速技术布局 and 规划，驱动企业创新与发展。公司坚持“以客户为中心”的经营理念，在互联网大数据时代不断探究和实践商业创新，成为行业安全标准和品质服务的标杆。 2020年前三季度，公司实现归属于上市公司股东的净利润为24,406.94万元，下降幅度较之第一季度和上半年已分别收窄117.57和27.46个百分点。 2020年三季度，公司延续扩张策略，门店向郊区、新城延伸，覆盖成交热点商圈，直营和加盟门店数均有增长。截至目前，公司业务

覆盖国内 21 座城市，门店总数近 3500 家，重点城市市占率环比实现增长，区域竞争力进一步增强。新房业务进一步加大盘源端拓展力度，合作盘源及直签盘源总量均有进一步增长，合作盘源月均总量环比二季度增长 5.3%，同比 2019 年三季度增长 28.2%；其中，月均直签盘源总量环比增长 5.7%，同比增长 17.5%。

通过自主渠道线上能力的建设、升级，月活用户、获客能力逐步提升。我爱我家官网第三季度 MAU 提升至 786.6 万，环比二季度增长 12%；DAU 提升至 40.4 万，环比增长 9.2%；有效商机转化共计 96 万，环比提升 17%；录入业务系统真实客户总人数 50 万，蓄客能力不断增强，赋能效果日益突出。

我爱我家的数字化闭环已打通二手、新房、长租资管、业财管理多条业务线，支持直营、加盟、合伙多种模式，覆盖了线上流量场景（5i5j.com、VR、微信生态的私域流量及其它去中心化流量场景）、线下门店网络的社区辐射体系、线上线下一体化销售运营管理、跨区域跨品牌跨门店的高效联卖网络，以及标准化、流程化的城市线下履约交付体系（交易中心）。新版核心业务系统的全面推广将加快我爱我家全国业务专业化、数字化和智能化进程的推进，我爱我家成为业内第二家具备房地产经纪业务全价值链数字化运营、端到端闭环交付能力的企业。

二、交流环节

1. 直营门店数量和人数的变化情况？

答：受疫情影响，公司经纪人规模是有一个微降，属正常现象。到三季度末，公司经纪人员规模已经恢复到了 2019 年的水平，且北京、上海两个城市逆势实现了正增长，全国直营门店数量也有微增。

2. 公司新房业务有无增长计划？

答：新房业务是公司的战略增长点。业务增长计划包括以下几点：依托加盟体系，推动新房业务由中心城市向外围城市渗透，由一二线城市向三四线城市拓展，快速扩大业务规模；加大与开发商的合作，强化盘源获取能力，提升项目直签比例；扩大创新产品（V 代）的落地范围，为新房收入增长提供持续新动能；市占率高的城市，加强对中小机构的整合力度。

3. 四季度市场量价预判如何？

答：当前全国主要城市二手房交易市场累计同比已经回正，重点城市全年二手住宅大概率或将创阶段新高。房企资金压力不减，对资金和回款的诉求仍比较迫切，四季度房企的推售力度预计会有加强，受供应推动，成交预计会维持稳定。

4. 深圳相寓的业务模式，在管房源的套数，业务是否已正常开展？

答：相寓深圳公司主营方向为资产轻托管业务，目前公司注册、AMS 系统准备完毕，逐步开始业务拓展工作，轻托管模式作为是公司相寓业务的一次探索创新，也是行业内一种崭新的业态。预计 4 季度完成

相寓品牌推广落地。

5. 三季度，公司主要城市市占率有无变化？

答：在市场波动较大的情况下，头部企业抗风险能力的优势更加明显，公司在杭州、南京、南昌、无锡等重点城市的市占率都实现了微增。10月份，杭州的市占率创了新高。

6. 公司“引战”情况如何，倾向哪类投资者？

答：对于引入战略投资人我们始终欢迎的，但需要是真正的战略投资方，对公司战略发展能够实现合作共赢，是真伙伴。后续如有进展公司会根据相关规定及时履行披露义务。

7. 公司的平台化建设情况如何？

答：公司自主研发的 i+产品群已经在内部启用支持加盟和合伙业务。i+产品群是我爱我家提供给经纪人、门店和中介品牌的平台化、SaaS化的一站式作业赋能工具，覆盖中介业务从市场营销到履约交付的全价值链，包括公域和私域流量经营、商机和潜客管理、房客质量管理、推荐匹配、约带看、谈判签约、权证过户和按揭贷款等履约服务。截至 2020 年 9 月底，i+产品群已开始并网覆盖我爱我家 4 家加盟城市，同时试点对外开放，支持外部经纪人用户近 31000 人。

8. 公司 IT 研发投入情况如何，未来的投入预算和方向？

答：公司前三季度的 IT 投入近 7000 万元，其中三季度投入近 3000 万元，未来主要投入在业务系统创新与优化、数字产品开发、技术迭代升级、线上流量提升等方面。

9. 如何看长租公寓市场“爆雷”现象？

答：今年下半年以来，全国多个城市的长租公寓运营商发生“爆雷”现象，随着长租公寓行业形态的发展逐渐成熟，无论是出于提升抗风险能力，还是企业自身长远发展考量，具备专业、稳健、合规经营能力的长租运营商的市场竞争力将得以凸显。

10. 公司有无融资计划？

答：公司的资金投入主要在线上系统建设、线下城市的门店扩张以及日常经营，目前公司资金管理各项工作运转良好，未来我们也会拓宽融资渠道，通过多元化的融资方式支持经营发展。

11. 五八是否已经减持，目前减持的进度如何？

答：2018 年 7 月，五八有限公司通过协议转让方式以 5.48 元/股的价格受让公司 8.28%股份。截至目前，其持股情况未发生变化。

12. 公司在股权激励方面如何安排？

答：公司高度重视人才对公司长远发展的价值，已推出首期员工持股计划，并于 2018 年 11 月完成用于股权激励的股票回购计划。公司会

	<p>根据后续实际进展情况及时履行信息披露义务。</p> <p>13. 今年“双11”，公司有营销活动么？</p> <p>答：公司与字节幸福里平台共同打造大型C端购房狂欢节——“幸福爱家选房节”活动，参与活动有机会赢取不同金额的二手房佣金津贴、租赁津贴。幸福里、头条、抖音等字节系提供房产流量支持，推动我爱我家购房补贴活动全网品牌曝光。</p> <p>14. 公司未来2-3年的经营重点？</p> <p>答：实现规模增长，加速城市和门店扩张；加强自主渠道线上能力建设、升级线上服务能力，扩大交易场景和边界；借助数字化转型，持续推进组织与人才管理的变革。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2020年11月12日