

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：2023-08

投资者关系活动类别	<input 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 checked="" type="checkbox"/> 其他（电话会议）
参与单位名称及人员（排名不分先后）	兴业证券、中银国际、海通证券、第一上海、开源证券、天风证券、国联证券、中金公司、浙商证券、东方证券、爱建证券、工银国际、民生理财、国泰君安、大家保险、国华保险、浦银安盛、安信基金、长城基金、华夏基金、圆信永丰基金、维金资产、海尔金控、Jarislowsky Fraser、结好资管、Seahawk China Dynamic Fund 等境内外约 50 位投资者及分析师
时间	2023 年 8 月 25 日
地点	北京我爱我家总部会议室
上市公司接待人员姓名	董事、董事会秘书：邹天龙 投资者关系总监：黄健涛
投资者关系活动主要内容介绍	管理层介绍： 我爱我家控股集团股份有限公司（以下简称“公司”）于 2023 年 8 月 24 日晚间披露了《2023 年半年度报告》，报告期内，公司实现营业收入 62.6 亿元，较去年同期增长 2.99%；实现归属母公司所有者的净利润-4,881 万元，较去年同期实现大幅度减亏。上半年公司能够实现大幅减亏的主要原因包括：1) 今年上半年国内存量房地产市场呈现温和复苏态势，公司经纪业务同比实现快速的恢复；2) 公司在落地城市持续精耕细作，提升经纪人的服务品质，在核心城市的市占率水平保持稳步提升；3) 公司持续聚焦核心城市，关闭了部分非核心城市运营效率较低的加盟业务，有效提升了公司整体盈利能力；4) 公司数字化运营能力不断提升，在持续有效降低成本的同时，进一步提高了公司的整体运营效率。 截止报告期末，国内运营门店总量约 2,903 家，其中直营门店 2,358 家，加盟门店 545 家，经纪人总数约 3 万余人，报告期内公司实现住房总交易金额（GTV）约为 1633.3 亿元，同比增加 31.7%。 报告期内，公司经纪业务实现收入 23.5 亿元，同比增加 34.08%，实现毛利率 22.53%，同比提高 2.55 个百分点。公司经纪业务的增长一方面来自于存量房行业交易量的回暖，另一方面来自于公司在部分核心城市市占率的持续提升。公司经纪业务实现 GTV 约 1,275 亿元，同比增加 29.7%。公

司在核心城市持续精耕细作，提升经纪人的服务品质，在上海地区市占率同比提高 0.3 个百分点，在北京和杭州地区市占率继续在头部保持稳定。

截止报告期末，公司房屋资产管理业务覆盖北京、杭州、上海、苏州等 15 个城市，在管房源规模达到 26.2 万套，相比 2022 年底增长 3.1%。报告期内，房屋资产管理业务的平均出房天数为 9.5 天，相比 2022 年同期下降 1.0%，资产管理业务的出租率达到 96.5%，相比 2022 年同期上升 0.7%。上半年，公司资产管理业务实现 GTV 约 79 亿元，同比增加 3.9%，实现营业收入 28.29 亿元，同比-5.14%，实现毛利率-7.47%，同比下降 1.01 个百分点。公司上半年资产管理业务收入同比有一定幅度的下降，并且毛利率为负，主要原因是基于新的租赁准则，部分房源的收益确认至“资产处置收益”科目之中所致，若调整回该部分收益，上半年公司资产管理业务的毛利率约为 11.09%，同比提高 3.31 个百分点。在报告期内，公司也和行业内领先的广告公司奥美咨询进行合作，为“相寓”业务进行重新的品牌和市场定位，为该业务后期的独立发展、品牌营销和全国性扩张打下基础。

报告期内，公司新房业务实现收入 6.35 亿元，同比-8.35%，毛利率约为 12.56%，同比提高 0.29 个百分点。报告期内新房业务实现 GTV 约为 279 亿元，同比增加 54.3%。

2023 年上半年，公司的数字化建设效果持续显现。在报告期内，公司 APP 端 MAU 达到 339 万，同比增长 7%，PC 端 MAU 达到 547 万，同比增长 21%，小程序端 MAU 达到 220 万，同比增长 8%。与此同时，我爱我家北京官网客户成交占比达到 62.1%，同比提升 5.7 个百分点；官网客户录入占比达到 54.9%，同比提升 5.8 个百分点。公司多年来在数字化领域的持续投入，带动平台价值持续提升，为平台内经纪人源源不断的提供精准流量和精准商机。

问答环节：

（一）请问管理层近期政策的变化对公司业务会产生什么样的影响？

答：近期，国家对于存量房交易市场做出进一步放松的表态，有助于稳定市场预期和购房人信心。近日，我们观测到部分城市和地区的二手房带看量出现显著的复苏迹象，随着后续具体政策的逐步落地，我们认为有助于市场的进一步回暖。公司作为国内存量房经纪服务领域的龙头公司，深耕北京、上海、杭州等一线城市多年，我们认为一线城市地产政策的持续放松将会让公司业务充分受益。从中长期来看，我们对存量房经纪服务行业持乐观态度，我们认为中国正在进入存量房时代，未来存量房买卖和租赁业务均会保持稳定的增长态势。

（二）请问管理层，相寓业务中长期发展战略和对租赁市场的中长期看法？

答：相寓业务目前覆盖 15 个城市，未来会以一线和新一线城市为主进行稳步的全国扩张。公司今年为“相寓”品牌进行重新的品牌和市场定位，为该业务后期的独立发展、品牌营销和全国性扩张打下基础。目前公司相寓

	<p>业务在管房源是 26.2 万套，未来 5 到 10 年，在管房源数量会保持稳步上升。我们对国内房屋租赁市场的中长期增长趋势较为看好。根据益普索咨询公司的数据，2022 年国内住宅租赁市场规模达到 2 万亿元，并预计在 2030 年将突破 3 万亿元，年均复合增速有望达到 5-10%，租赁市场增长的驱动要素一方面来自租赁人数增长，另一方面来自租金的稳定提升。其中，租赁人数增长的主要原因是城镇化率的持续提升、人口继续向中大型城市聚集带来的流动人口增加、家庭规模小型化、人们租房理念的转变等因素，而租金增长的主要原因来自租住品质提升、人们收入增长等因素。</p> <p>（三）请管理层介绍一下房产经纪大模型的情况？</p> <p>答：2023 年上半年，公司快速捕捉到了人工智能这一技术突破带来的发展契机，与人工智能领域的头部企业第四范式达成战略合作，双方将共同推动大模型技术在房产经纪行业的落地。公司将自己的行业知识库与第四范式的式说大模型相结合，形成了我爱我家特有的“房产经纪大模型”。房产经纪大模型具有更好的语义理解能力、更流畅的语言表达能力，会真正成为经纪人的业务助手，帮助他们更灵活地运用业务知识、更好地理解客户的需求、更快地成为一名优秀的经纪人。</p> <p>（四）公司上半年门店数量下降的主要原因以及未来的扩张战略？</p> <p>答：上半年门店数量下降主要原因是公司进一步精简了非核心城市运营效率较低的加盟业务。在未来的扩张战略方面，在既有落地城市，公司将持续精耕细作，巩固现有竞争优势地位，复制成功路径，通过门店扩张、经纪人团队扩充、市场营销等方式持续提升现有城市的市场占有率水平。在新的城市扩张方面，公司将继续聚焦在经济活跃、人口流入的一线和新一线城市，通过我们丰富的组织管理经验和强大的数字化平台能力的赋能，与我们新的城市合伙人共同成长。</p> <p>（五）公司上半年佣金率的情况以及对未来佣金走势的看法？</p> <p>答：上半年公司的买卖业务平均佣金率水平与去年相比基本保持稳定。我爱我家多年来一直按照政府的要求和政策的制定，提供亲民的佣金费率服务，并且一直贯彻“总价不同、费率不同”的阶梯式收费原则，符合近期政府部门提出的佣金政策导向。今后，公司将继续坚持“待客如己”的服务理念，为客户提供优质的服务。长期来看，我们认为行业佣金率水平将由房地产经纪服务行业的供需状况、服务品质和竞争格局所决定。</p> <p>（六）五八减持的原因及影响？</p> <p>答：五八的减持主要是基于其自身的财务需求和资金安排做出的财务决策，不会影响双方之间正常的商务活动与合作安排。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023 年 8 月 25 日