

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(2022 年度云南辖区上市公司投资者
网上集体接待日暨集体业绩说明会)

编号：2023-03

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 checked="" 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	通过“全景路演”(https://rs.p5w.net)参加2022年度云南辖区上市公司投资者网上集体接待日暨集体业绩说明会的投资者
时间	2023年5月11日 10:30-12:00
地点	“全景路演”(https://rs.p5w.net)
上市公司接待人员姓名	董事长、总裁：谢勇 财务负责人：董丽丽 董事、董事会秘书：解萍 投资者关系总监：邹天龙
投资者关系活动主要内容介绍	<p>公司于2023年5月11日上午10:30—12:00通过网络远程的方式在“全景路演”(https://rs.p5w.net)参加了2022年度云南辖区上市公司投资者网上集体接待日暨集体业绩说明会。问答环节中，公司管理层就投资者关注的问题与投资者进行了交流。主要内容如下：</p> <p>投资者主要关注的问题：</p> <p>(一)管理层能否介绍一下相寓业务未来的发展规划？</p> <p>答：“相寓”业务是公司在居住服务产业重要的经营增长引擎与防波堤，相寓品牌立足于独立发展，致力于打造中国首个“新市民和青年人”的安心租房科技平台；在经营战略上，“相寓”业务确立了“数字运营、智能服务管理”的经营方针，以“数智服务中台”规划为依托，启动了“数字化驾驶舱”、“小寓智系”等数智化产品的开发和应用，积极推动专业品质和运营效率的持续精进，提升业务的数智化水平。在业务扩张和规划布局上，公司目前房屋租赁业务主要聚焦在北京、上海、杭州、苏州等一线和新一线城市，未来也会积极在人口规模及经济活跃的新一线城市寻找机会、稳健拓展业务。</p>

（二）我爱我家品牌存在时间很久了，但感觉一直比较低调，请问品牌方面有什么提升措施么？

答：2022 年，公司以一流标准重塑品牌作为重要的战略目标，重新确立了中国最亲民的大众房产服务商的定位，重塑了以消费者满意度为指标的品牌评价体系。此外，公司与全球领先的研究和咨询公司益普索展开战略合作，关注新时代消费者的购买和使用趋势。在业主服务和客户服务的全旅程中，提升经纪人的服务品质，优化门店设计与布局，积极探索多元社区服务模型，全面升级品牌视觉识别系统和品牌主张，关注消费者更加多元化、个性化的需求，强化“身边亲切伙伴”的形象，巩固更亲民的国民品牌定位。

（三）今年房地产市场不错，公司业绩会更好么？

答：今年整体市场恢复情况趋于稳定，组织管理和平台建设也取得显著成绩，我们对公司未来的发展和业绩充满信心。

（四）AIGC 技术现在这么火，请问大模型在房地产行业能广泛应用么？公司有布局么？

答：目前 AIGC 技术在各行业的应用已经逐渐成为趋势，并且越来越多的企业开始积极尝试。未来，AIGC 技术在房地产经纪行业的应用前景非常广阔。随着技术的不断进步和创新，我们可以预见到更加智能化、个性化、全流程的服务模式将逐渐成为主流。AIGC 技术也将为房地产经纪行业带来更多的商业机会和竞争优势，提高企业的服务质量和客户满意度。公司正在持续推进数字化转型，并已经取得了显著的成效。目前公司正在与人工智能领域的头部公司密切合作，结合我爱我家在房地产行业 23 年的经验与数据积累，通过将海量的房产服务数据进行收集、整合、分析和预测，在房产交易过程中提供更加个性化、精准的服务，从而提升运营效率与客户满意度。

（五）公司未来会向平台化发展，还是一直是自营模式？

答：我爱我家既有直营的强运营和健康经营能力，同时也具备行业开放的平台模式。

（六）公司对国内存量房市场怎么看？

答：我们认为国内存量房市场未来将保持稳定增长，主要驱动因素来自：（1）新房供给量逐步下降后，存量房交易量占总体房屋交易量的比例上升；（2）存量房住房供给量的持续增加；（3）存量房屋流通率提升。

（七）今年一季度市场很火爆，公司对剩下几个季度的市场状况怎么看？

答：2022 年一季度存量房市场回暖，同比 2021 年一季度涨幅比较明显。从今年 4 月份数据看，存量房市场成交量有小幅降低，主要是一季度短期需求迅速拉升之后带来的市场自然回稳。今年两会再次强调了行业的平稳发展，防止市场大起大落，虽然二、三季度存量房交易仍

存在一定的不确定性，但我们对市场整体的稳定状态充满信心，预计今年市场交易量相对于去年将迎来稳健的复苏。

（八）公司在 2022 年门店数量下降较多，主要是什么原因？未来门店扩张的战略规划是什么？

答：2022 年初，公司基于对市场需求的预测和公司自身发展的策略，主动对加盟业务进行战略收缩。与此同时，公司全力进行数字化的深化转型，不断提升平台数字化能力，苦练内功，努力将公司数字化平台能力赋能给更多的门店、更多的经纪人和更多的客户。未来，公司将以自营为主、加盟为辅的策略稳健发展。

（九）针对近段时间内外部环境，公司有哪些具体布局及应对措施？

答：公司的业务始终锚定“居住”这一生活刚需场景，围绕居住核心资产（住宅）的配置（交易与运营管理）需求提供专业服务，业务专注于存量房经纪、新房销售、房屋资产管理等业务；其中，对于存量房经纪业务和资产管理业务，公司将持续聚焦在一线和新一线城市，通过品牌升级、数字化建设，持续扩大市场份额，提升运营效率；新房业务作为公司居住业务的有益补充，强化业务赋能能力、风险防范能力和客户服务能力，推动创新产品落地，进一步发挥一二手联动优势。

（十）公司市占率一直比贝壳低很多，请问未来怎么提升市占率水平？

答：公司始终将存量市场占有率增长作为经营关注的重要指标，公司将通过品牌升级、数字化战略打好基础，未来在已经落地城市持续的提高经纪人服务品质，精耕责任楼盘，服务好每一个客户和业主，提升现有布局城市的市占率；同时，我们也在积极布局新的城市，未来我们会继续向经济活跃的新一线城市进行扩张，用我爱我家的数字化平台能力落地赋能更多的门店。

（十一）公司如何在二季度房地产关注度下行趋势下提高营收？

答：从今年 4 月份数据看，存量房市场成交量有小幅度降低，主要是一季度短期需求迅速拉升之后带来的市场自然回稳。二季度国内房地产市场的走势仍有一定的不确定性，但我们对市场整体的稳定状态充满信心，公司将坚持既有的战略布局和业务发展规划，努力提高营收水平。

（十二）公司的资产处置收益金额比较大，这个是一次性的么？和公司主业经营相关么？

答：资产管理业务依据租赁准则核算，按照融资租赁方式计算的租金收益计入其他收益-资产处置收益。这个并不是一次性的，是和主营业务中的资产管理业务相关的经营性收入。

（十三）公司目前布局的城市比较少，有没有考虑多扩张一些城市

答：随着公司数字化转型的不断深入，数字化能力的不断提升，未来几年，公司会继续采取稳步扩张的布局策略。在城市方面，公司将继

	<p>续聚焦一线和新一线城市，首先巩固和提升公司现有布局城市的市场份额，然后在人口规模较大、经济活跃的新一线城市积极寻找扩张的业务机会。在扩张战略方面，公司将以自营为主、加盟为辅的模式，公司会首先保证单店效率在行业内的领先地位，不单纯以扩张为目的，不采取牺牲效率的方式进行盲目规模扩张。</p> <p>（十四）谢总您好，我们看到近两年公司高管变动频繁，公司股价也是逐年下行，作为中小投资者也倍感担忧，我们对持有这家公司是否还有信心？请问公司如何改变这一局面？</p> <p>答：公司管理人员的变动主要是人才升级优化和业务战略发展所导致的。公司通过持续引入优秀的人才，会对公司长期战略的执行、品牌升级、数字化能力的建设发挥重要的正面作用。今年以来，整体市场情况恢复良好，公司的品牌升级、组织管理和数字化平台建设也取得显著成绩，我们对公司未来的发展和业绩充满信心。</p> <p>关于公司参加2022年度云南辖区上市公司投资者网上集体接待日暨集体业绩说明会具体情况，投资者可登录“全景路演”（https://rs.p5w.net/html/137737.shtml）查询。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023年5月11日