

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：2023-06

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	银河证券研究院分析师等 4 人
时间	2023 年 6 月 1 日 15:00-16:00
地点	北京我爱我家总部会议室
上市公司接待人员姓名	投资者关系总监：邹天龙
投资者关系活动主要内容介绍	<p>问答环节：</p> <p>（一）对国内房屋租赁市场的整体看法</p> <p>答：我们对国内房屋租赁市场的中长期增长趋势较为看好。从市场规模来看，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来自租赁人数增长和租金的稳定提升。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。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>（二）如何看待我国长期以来住宅租赁市场机构化率偏低的问题？有哪些因素能够提升机构化率？</p> <p>答：根据益普索咨询公司数据，中国目前房屋租赁市场的机构化率仅为 4.5%，相比海外发达国家，例如美国 53%、日本 79%、德国 37%、新加坡 68%，中国房屋租赁市场机构化率依然较低，我们认为中国租赁房源机构化率仍有较大的提升空间，预计到 2025 年，国内机构化率有望提升到 10%左右。</p> <p>驱动租赁市场机构化率提升的因素主要来自两个方面。首先从市场端来看，机构提供的房源数量将持续提升，能有效弥补大城市租赁房源供给不足的问题，同时，机构通过增值服务，有效提升房源品质，给业主和租客双方提供更加优质、便捷的服务，吸引更多客户选择机构进行租赁；另一方面，从政策端来看，“租售并举”已经成为我国房地产市场的一项长期政策，政府持续鼓励市场力量参与租赁市场，提供税费优惠、金融支持等相关政策，坚持“谁投资、谁所有”，并推动保</p>

租房公募 REITS 试点的不断落地。据不完全统计，十四五期间，我国 40 个重点城市计划筹集 650 万套租赁住房，满足 2000 万人的租房需求。

（三）对分散式长租公寓与集中式长租公寓未来市场格局的看法？

答：两种模式面对的客群不同，未来都会在租赁市场占据一定的份额。集中式长租公寓可能更多的面对年青的、刚刚参加工作的都市白领群体；分散式租赁公寓面对的客群更加广泛，即包括上述青年都市白领群体、也受到具有更多成员的家庭客户所欢迎。

（四）能否详细介绍一下贵公司的房屋租赁品牌（相寓）的发展情况以及产品谱系？

答：相寓是我爱我家集团旗下的房屋资产管理品牌，始于集团自 2001 年从北京开始的“房屋管家”租赁业务，是国内最早提供房屋资产管理与长租公寓服务的企业之一。经过多年的市场培育，相寓业务已覆盖北京、上海、深圳、杭州等全国 15 个大中型城市，在管房源数量突破 25 万套，累计服务 200 万业主、500 万租客，房屋资产管理总规模近万亿元。相寓坚持数字引领，科技驱动，致力于打造国内领先的、以城市房屋资产管理运营业务为核心、品质租住生活与多元空间产品应用体系为结合的综合生活服务平台。

从产品谱系来看，相寓从品牌建立之初至今，搭建了相寓 HOME、相寓 ROOM、相寓 PARK、相寓 INN、相寓 DORM、相寓 BASE 等六大产品品牌体系，并将租住和空间使用体验不断升级。

（五）与竞争对手相比，相寓的竞争优势体现在哪里？

答：相寓的竞争优势主要体现在以下几个方面：

（1）运营管理经验：22 年来，相寓积累了丰富的运营管理经验，帮助相寓品牌持续的健康稳定发展，穿越了多轮周期。公司 2022 年平均出房天数 9.4 天，出租率 94.1%，各项运营指标均处在行业内的领先水平。

（2）数字化运营能力：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”等数字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，提升业务的数字化水平。通过加速数字化改造，在实现中后台运营持续增效降本的同时，也使得各城市公司的回款风控与客户服务水平得到显著增强，为业务保持持续高效运营与规模良性增长提供了强大的科技保障。

（3）广泛的门店网络布局，实现租售联动：公司在住房买卖与租赁两个相互关联的市场长期保持了优势地位，是国内最早开展房屋资产管理业务的企业，建立了业务体系完整、紧密协同联动的居住服务产业集群。公司在数字化基础设施加持下，实现了房、客、人、店等核心业务要素在二手住宅买卖、租赁服务以及新房销售等市场中的协同共享、优化匹配，从而提升业务运营效率和系统抗风险能力，为经营体的生命力与盈利能力提供保证。

（六）相寓业务未来的城市扩张战略？

答：公司相寓业务主要聚焦在北京、上海、杭州、苏州、南京、深圳等一线和新一线城市，为打造服务新市民和新青年的租赁平台，未来将继续在人口规模较大及经济活跃的一线和新一线城市积极寻找机会

	<p>稳健拓展业务。</p> <p>（七）相寓品牌此前较为低调，后面的品牌发展战略如何？</p> <p>答：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。今年，公司将和行业内领先的战略咨询公司、广告公司合作，为相寓品牌进行重新的品牌定位和营销推广方案制定，进一步提升相寓在消费者心中的品牌形象、巩固市场头部地位、最终实现相寓市场规模的持续提升。</p>
附件清单（如有）	无
日期	2023年6月1日