证券代码:000560　证券简称:我爱我家　公告编号:2022-057号

我爱我家控股集团股份有限公司 2022年半年度报告摘要

一、重要提示

本半年度报告摘要来自半年度报告全文，为全面了解本公司的经营成果、财务状况及未来发展规划，投资者应当到证监会指定媒体仔细阅读半年度报告全文。

公司负责人谢勇先生、主管会计工作负责人及会计机构负责人（会计主管人员）何洋女士声明：保证本半年度报告中财务报告的真实、准确、完整。

所有董事均已出席了审议本报告的董事会会议。

非标准审计意见提示

□适用 √不适用

董事会审议的报告期普通股利润分配预案或公积金转增股本预案

□适用 √不适用

公司本报告期计划不派发现金红利，不送红股，不以公积金转增股本。

董事会决议通过的本报告期优先股利润分配预案

□适用 √不适用

二、公司基本情况

1.公司简介

股票简称	我爱我家	股票代码	000560
股票上市交易所	深圳证券交易所		
联系人和联系方式	董事会秘书	证券事务代表	
姓名	解萍	李亚君	
办公地址	云南省昆明市东风西路1号新纪元广场C座12楼我爱我家证券事务办公室		
电话及传真	0871-65626688	0871-65626688	
电子信箱	xieping@5i5j.com	liyajun@5i5j.com	

2.主要财务数据和财务指标

公司是否需追溯调整或重述以前年度会计数据

□是 √否

	本报告期	上年同期	本报告期比上年同期增减
营业收入（元）	6,082,379,243.11	6,129,625,367.81	-0.77%
归属于上市公司股东的净利润（元）	-383,648,013.64	379,971,674.99	-200.97%
归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润（元）	-379,979,736.61	358,374,378.19	-206.03%
经营活动产生的现金流量净额（元）	2,310,530,310.90	1,246,273,749.94	85.40%
基本每股收益（元/股）	-0.1629	0.1637	-199.51%
稀释每股收益（元/股）	-0.1629	0.1637	-199.51%
加权平均净资产收益率	-3.69%	3.62%	-7.31%
	本报告期末	上年度末	本报告期末比上年度末增减
总资产（元）	33,042,432,212.46	32,963,511,406.73	0.24%
归属于上市公司股东的净资产（元）	10,222,191,160.77	10,569,590,116.54	-3.29%

3.公司股东数量及持股情况

单位:股

报告期末普通股股东总数			40,291	报告期末表决权恢复的优先股股东总数（如有）		0
前10名股东持股情况						
股东名称	股东性质	持股比例	持股数量	持有有限售条件的股份数量	质押、标记或冻结情况	
					股份状态	数量
西藏太和先机投资管理有限公司	境内非国有法人	17.45%	411,028,689	0	质押	248,642,397
五八有限公司	境内非国有法人	8.28%	195,000,000	0		
天津东银玉衡企业管理咨询中心（有限合伙）	境内非国有法人	7.43%	175,073,202	0		
谢勇	境内自然人	5.52%	130,000,000	97,500,000	质押	130,000,000
天津海立方舟投资管理有限公司	境内非国有法人	3.10%	73,033,706	0		
我爱我家控股集团股份有限公司-第二期员工持股计划	其他	2.82%	66,439,073	0		
青岛中建新城投资建设有限公司	境内非国有法人	2.23%	52,417,869	0		
桐庐岩泰投资管理合伙企业（有限合伙）	境内非国有法人	1.43%	33,754,113	0		
上海璀璨投资咨询有限公司-赣州瑞德投资管理合伙企业（有限合伙）	境内非国有法人	1.43%	33,619,642	0		
刘田	境内自然人	1.30%	30,654,831	0		
上述股东关联关系或一致行动的说明	上述股东中，谢勇先生和西藏太和先机投资管理有限公司为一致行动人，谢勇先生为本公司实际控制人，其控制的西藏太和先机投资管理有限公司为本公司控股股东。谢勇先生持有公司第二期员工持股计划1.15%的份额。除此之外，上述股东之间不存在关联关系，不属于一致行动人。					
参与融资融券业务股东情况说明（如有）	上述股东通过信用担保证券账户持有公司股票情况为：西藏太和先机投资管理有限公司通过东北证券股份有限公司客户信用交易担保证券账户持有公司股票71,100,000股，通过普通证券账户持有339,928,689股，其合计持有公司股票411,028,689股。					

4.控股股东或实际控制人变更情况

控股股东报告期内变更

□适用 √不适用

公司报告期控股股东未发生变更。

实际控制人报告期内变更

□适用 √不适用

公司报告期实际控制人未发生变更。

5.公司优先股股东总数及前10名优先股股东持股情况表

公司报告期无优先股股东持股情况。

6.在半年度报告批准报出日存续的债券情况

□ 适用 √不适用

三、经营情况讨论与分析

1.报告期公司主要经营指标完成情况

报告期内，公司实现营收60.82亿元，较去年同期降低0.77%；实现归属母公司所有者的净利润-3.84亿元，归属于上市公司股东的扣除非经常性损益的净利润-3.80亿元，其中一季度实现归属于上市公司股东的净利润-2.41亿元，二季度实现归属于上市公司股东的净利润-1.42亿元，上半年经营呈现亏损收窄的改善态势；经营活动产生的现金流量净额为23.11亿元，较去年同期增长85.4%。报告期末，公司总资产330.42亿元；归属于上市公司股东的净资产102.22亿元。

影响上半年公司业绩的主要因素如下：

（1）从会计口径上看，报告期内，公司合并后的营业收入总额同比变化不大，但收入构成的各业务占比变化较大，其中“相寓”业务收入金额大幅度提高，而二手住宅经纪和新房销售业务的收入相比去年同期减少。“相寓”业务收入金额增长的原因，一方面是报告期业务持续健康成长，业务规模同比增长明显，运营效率也得到进一步增强；另一方面，报告期内“相寓”业务适用了新租赁准则进行会计核算，业务收入口径有较大变化。同时，新租赁准则的适用，也导致与“相寓”业务有关的营业成本、资产处置收益和财务费用同比均有增加。因此，公司报告期内主要经营财务指标与去年同期对比会有较大变化。

（2）报告期内，公司业务主要布局的城市均受到疫情波及。其中，公司营收中占比较高的北京、上海两地疫情持续时间较长、范围较广，对市场影响尤为严重。在疫情爆发期间，公司线下门店运营和业务带看无法正常开展，客户需求被抑制，造成客户新增买卖和租赁成交减少，对于围绕成交开展服务二手住宅经纪和新房销售业务影响尤为突出，造成公司上半年来自于住房交易服务的收入同比产生较大幅度下滑。

（3）报告期内，虽然面临疫情与宏观经济等不利因素带来的业务收入下滑等经营压力，但为了立足长远发展，巩固提升企业核心竞争力，公司坚持推进以下重要经营工作，导致业务成本并未随收入波动同比例减少：

①加速CBS核心业务系统在全国范围内的城市推广覆盖工作；

②对受疫情影响严重的核心市场门店网络采取保护和稳岗措施，以维护运营资源与活力。

（4）报告期内，基于品质发展的战略目标和因应外部环境变化，公司采取业务聚焦策略，对运营状况不佳的部分加盟城市公司与加盟门店进行优化调整以利长期发展，在报告期内产生一次性的相关额外成本，使当期营业外支出有所增加。

（5）为提高员工的凝聚力和公司竞争力，公司在核心人员方面加大投入，于2021年度实施了员工持股计划，并于报告期内确认股份支付费用超过4,800万元。

2.报告期业务发展情况

上半年，在疫情冲击和宏观经济周期调整的叠加影响下，居住市场处于低潮状态。外部环境的挑战，更加坚定了公司追求品质发展和数字转型的战略决心。依托数字化升级所带来的数字化能力增长，公司加速居住服务业务向互联网模式的转型，打造国内领先的互联网居住服务平台。报告期内，公司互联网类业务实现营业收入41.6亿元，在总收入中占比超过了68%，作为主营业务的地位进一步巩固。

按服务内容划分的业务情况：

（1）“相寓”业务（房屋资产管理）

“相寓”业务是公司在居住服务产业重要的经营增长引擎与助波堤。“相寓”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”，近年来通过完成“质量导向”的战略调整，实现了依托“相寓”APP的全量业务互联网数字化运营，成功穿越市场周期，实现了稳步成长、专业致胜，在经营规模与运营效率方面均稳占行业鳌头。

租住市场关系到社会民生刚需，是我国发展和购并举、职住平衡的居住市场新格局的重要基础，近年来受到政府高度重视。各地陆续推出将现有租赁住房申报为保障性租赁住房的政策，《北京市住房租赁条例》即将落地，这些支持租住产业的政策举措密集出台，彰显了政府鼓励租住产业健康、快速发展的决心。

公司作为杭州市住房租赁规范运营的从业企业，凭借“相寓”业务领先的市场运营规模，获得了“中央支持住房租赁市场发展试点专项资金”的年度奖补。“相寓”业务长期所坚持的科技驱动、专业高效、良性增长、服务民生、规范运营等经营理念与实践，与市场政策导向高度契合。在市场不断成熟完善，行业标准化、规范化日益增强的趋势下，“相寓”业务将获得更多的竞争优势和发展机遇。

2022年，“相寓”业务确立“数字运营、智能服务管理”的经营方针，加大业务的数智化水平，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。报告期内，“相寓”业务核心城市虽受疫情不同程度影响，但公司依托多年的管理经验、快速反应机制，通过数智化运营工具的赋能，有效控制了风险，促进“相寓”业务有质量发展。

报告期内，“相寓”业务各项核心指标水平继续保持行业内领跑位置。截至报告期末，“相寓”业务在管规模25.7万套，同比2021年6月末增长4.5%，环比2021年底净增1.6%；上半年平均出租率95.8%，同比2021年上半年增加0.1个百分点；上半年平均出房天数9.6天，相比一季度水平提升0.6天，“相寓”业务上半年累计租金交易额73.3亿元。

报告期内，“相寓”业务实现营业收入29.82亿元，业务收入、成本等财务指标与去年同期相比变化较大，主要原因包括：业务规模实现成长、营运效率持续精进，推动业务营收的实质性快速增长；适用新租赁准则所带来的营收与成本会计核算口径变化，以及部分业务收入作为融资租赁收益，归集到资产处置收益科目等。

（2）二手住宅经纪业务

2022年上半年，主要受上半年疫情反复冲击的影响，二手住宅经纪业务实现营收17.53亿元，同比下滑。同时，由于公司对疫情影响严重的京、沪等核心市场运营体系采取稳岗保护措施，运营成本同期降幅小于营收降幅，导致业务毛利率降低。而由于市场定位与供给关系的差异，目前房地产开发领域出现的问题对于公司上半年二手住宅经纪业务并未产生负面影响。

上半年，公司业务主要布局的京、沪、杭等八座直营城市，市场均不同程度受到疫情冲击，八座直营城市1-7月市场网签量同比下降45%。特别是作为收入占比较高的北京、上海两个核心市场，持续的疫情及封控措施覆盖了上半年传统的业务高峰期，业务活动无法正常开展，市场节奏被严重打乱。

报告期内，公司二手住宅经纪业务以CBS核心业务系统为统一数字底座、以官网（含APP、小程序、WEB、WAP）为统一线上流量入口的互联网数字化转型进一步加速。以北京的数字化转型为标杆，各直营城市均已启动CBS系统的全面覆盖工作。公司线上流量入口的体验优化、CBS系统的持续迭代优化、大数据中台建设、新一代VR技术的研发以及小爱助手、好房好客等智能化产品的开发升级，使公司的业务数字化水平得到进一步提升，对业务运营能力和经营效率的提升提供了强大支撑。

上半年，公司二手住宅经纪业务坚持固本培元，围绕“品质”发力，积极推动品牌升级、整合营销的战略落地，切实提升线上流量与“房、客、人、店”四大核心资源的运营水平，为巩固和提升公司的市场竞争力与盈利能力打造坚实基础。同时，公司根据市场形势变化和整体战略的需要，及时调整经营策略，明确业务聚焦发展核心市场以及强调闭环管控的直营模式，对于缺乏造血能力、品控能力较弱、经营风险较高的加盟型城市公司及加盟门店进行优化缩减，以减少其对公司业绩的长期不利影响和品牌风险。

报告期内，在以上策略的指引下，公司直营业务体系得到了较好地维护和增强，直营城市新增郑州；经历疫情冲击后的直营城市门店和一线经纪人总体规模相较年初基本保持稳定，报告期末各城市门店营业率与经纪人出勤率均恢复正常水平，其中重点区域北京的门店规模实现逆市增长，报告期末达到793家，商圈覆盖进一步加强。

由于居住服务的特点决定了客户价值闭环离不开线下体系，而线下成熟门店网络的投资与运营培育具有较高的时间和机会成本，因此公司坚持维护核心市场业务体系生命力的策略，虽然在疫情冲击下的市场停滞阶段对于公司会产生较大经营压力，但从长期发展来看，对于公司在当地市场的竞争力巩固提升以及业绩恢复和成长都具有更大意义。

六月份，随着京沪杭等公司重点布局城市逐步走出疫情影响，公司直营城市经纪业务回暖趋势明显，六月份整体GTV环比增长42.9%，整体新增客户带看量环比增长16.3%。其中，北京六月新增客户带看环比增长64%，月度GTV环比增长34%；上海六月新增客户带看量达到自去年九月以来的月度新高，月度GTV相比三月份增长24.6%；杭州六月GTV环比增长41.6%。

（3）新房销售业务

新房销售业务在公司住房交易服务的产业布局中处于补充地位。2022年上半年，公司新房销售业务共实现营收6.93亿元。

报告期内，公司高度关注新房销售业务的市场风险，通过以下策略和措施来保证收益与风险控制的平衡：

①建立统一和持续优化的业务标准及流程体系，确保业务安全有序开展；

②加强新房销售业务管理的数字化水平，提高全业务链条的数据洞察与分析能力，并助力一线团队提升业务效能，上半年全部直营城市及重点加盟城市均已完成新房CBS2.0系统的覆盖上线；

③加强与央企、国企等优选品牌开发商合作，加强直签项目合作占比，降低佣金结算风险；

④加强新房销售业务回款管理，降低坏账风险。

（4）商业资产管理

①报告期内，昆百大作为西南地区商业龙头，面对来自疫情反复冲击、消费疲软和竞争加剧的市场挑战，通过及时调整业态、品牌配置，加大招商力度，强化会员服务，加强线上线下推广促销，提升精细化管理，以及坚持发挥自身品牌影响力覆盖、轻资产模式拓展地方市场等策略举措，保持了市场规模和市占率，巩固了市场地位，旗下七个购物中心的出租率均得到提升，新纪元、新天地物业租金保持市场标杆水平。

②报告期内，蓝海购全面调整城市业务布局，业务范围主要聚焦华中和华东地区，其中华中以长沙为中心聚焦营销总包业务，百世云境项目创造了逆势连续三个月片区销售套数排名第一；华东以上海为中心开展城市旧改更新，存量资产的更新服务；华南聚焦优质项目单点突破。

3.报告期经营管理情况

（1）经营洞察

报告期内，虽然面对宏观经济恢复缓慢叠加疫情冲击的严峻挑战，但基于对行业洞察和企业自身诊断，可以得出以下趋势性判断：

首先，公司核心业务（租住服务与二手住宅经纪）所处产业的长期发展向好趋势不变。

①租住市场渐入佳境

近年来，为解决核心城市居住矛盾的加剧，政府积极倡导发展租购并举、租售同权、职住平衡的居住市场新格局，对于住房租赁市场给与大量政策支持，租住服务产业正在面对极佳的发展机遇期。而近一阶段的新房市场受上游房地产开发风险传导以及疫情冲击所导致的需求挤出效应，也使一部分居住需求转向租住市场。

数据监测也可验证这一趋势，作为租住业务先导性指标之一，上半年公司在北京、上海等核心城市的租住业务客户增长ROI指标均有明显增长，其中北京作为业务体量最大的地区，疫情结束后的租住业务客户ROI实现翻倍增长。

新青年与新市民是租住市场主力客群，以“相寓”为代表的专业型租住服务商所提供的产品更符合新一代消费者强调品质与服务的消费需求偏好。

②核心城市二手住宅交易的需求体现出刚性与韧性

公司重点布局的京沪杭等核心城市，由于经济高地效应，对于人口的吸引力和粘性更强，居民消费意愿与能力更强，因此购房需求能够得到有力支撑。并且，由于疫情导致居家隔离、居家办公等需求增长，引发居民对于居住条件升级的强烈需求。而在这些核心城市中，成熟区域新房供给稀缺，而二手住宅因其区位条件成熟及配套生活资源加权等优势，往往与购房者需求匹配性更强，因此住房市场已进入存量为主的阶段。

虽然目前新房市场受上游供给端开发商债务问题影响而出现交房风险，但二手住宅交易为居民之间平等的现房交易模式，与房地产开发环节并无直接联系，有效阻断了风险蔓延，对于需求端的安全、对等、灵活、稳定等优点更加凸显。因此，近一阶段涌现的新房市场风险，正在驱动购房需求向确定性更强的二手住宅市场集中。

由于二手住宅交易天然具有非标、分散和信息不对称的特点，专业、规范的经纪服务对于消费者安心、省心购房具有重要价值。而相对于美日等成熟市场水平，国内二手住宅交易的经纪服务标准化水平和市场渗透率尚低，因此产业正处于升级转型的窗口期，长期发展空间很大。

上半年，随着疫情缓解和楼市管控措施放松，核心市场新增客户带看量和市场成交开始明显恢复，证明短期的疫情影响和市场周期波动只会加速优胜劣汰的升级步伐，不改长期向好的发展趋势。

③居住服务市场回暖拐点将至

上半年，政策层面持续放松，但由于政策落地的滞后效应以及观望情绪，叠加疫情效应下的消费者避险情绪较重，消费信心不足，而导致反馈的刺激效果并不显著，政策面的宽松举措将持续加码。

随着政策落地的滞后效应逐步消退，以及上游房地产开发市场风险积累的加速出清，预计今年下半年至明年，市场消费信心会逐步加速恢复，经济也将迎来拐点，各类主要消费品与投资品市场有望在更加健康的状态下迎来新的一波周期共振，公司所处的居住服务市场作为其中核心市场也会同显受益。

其次，公司业务结构稳固，经营风险可控。

①业务结构与市场布局提供了较强的抗风险能力

从服务内容角度划分，公司收入主要来自于“相寓”业务和二手住宅经纪业务。其中二手住宅经纪业务不受房地产开发的风险影响，并对新房销售业务形成市场替代效应；“相寓”业务作为租住服务，面对的消费需求刚性且稳定，营收持续性强，并与住房交易服务之间可形成需求的替换/接续关系。

公司租售两线业务之间结成协同联动的弹性架构，可形成房源、客源等底层资源的共享和需求替换/接续，能够有效应对市场波动影响的冲击。特别是在公司不断提高租售两线业务数字化、互联网化水平的情况下，业务本身不仅可以更好满足消费习惯线上化迁移的趋势，提高抵御疫情干扰的能力，还能够进一步增强租售两线资源共享和协同运营的能力。

②财务健康，风险可控，可以支持公司的长期发展

截至2022年6月30日，公司账上持有非受限货币资金36.78亿元，有息负债率14.74%，报告期经营净现金流23.11亿元，公司经营的流动性风险较低。

报告期内，公司严控坏账风险，应收账款规模较小，期末应收账款账面价值11.72亿元，占营收比率相比去年同期略有下降，并根据审慎原则提高了坏账准备的计提比率，应收账款风险整体可控。

（2）重点经营举措

基于以上趋势性判断，2022年上半年，公司坚持长期主义，把握居住服务产业升级的发展机会，专注主业，强化内功，积极作为，为迎接市场重振做好充分准备。

首先，采取聚焦策略，专注主业发展品质

为了有效应对市场寒流，推动公司业务品质、品牌力、运营效率、线上数字资产与线下“人、店”资源等核心竞争力的全面增强，提高公司整体抗风险能力，公司将资源聚焦于以下关键举措：

①聚焦核心市场，巩固运营体系规模和市场份额优势

上半年，公司在京沪杭等核心市场顶住疫情压力，保持了业务体系和市占规模的稳定。

②积极发展房屋资产管理业务，打造有品质的租赁服务

聚焦业主端服务质量提升，推动服务标准落地，加强供应商的筛选和培训赋能。上半年客户NPS从44.12%提升至70.13%，业主NPS从66.67%提升至83.39%，投诉率由0.57%降至0.35%。

大力推动数智化升级，基于运营管控核心要素的数字化驾驶舱模块已完成设计，并计划下半年于试点城市上线；推出“小寓智系”智能化数字基建产品，从受理、调度、回访、催款四方面打造“相寓”智能化服务体系，覆盖客户全生命周期；通过数字化模型算法优化投入产出，实现装配预期收益倍数大于1.9。

③经纪业务聚焦业务品质的全面提升

聚焦发展强调闭环管控的直营模式，对加盟体系进行择优汰劣，为品质发展打好管理基础。

全面提升“房、客、门、店”四个核心环节的品质管理，为品牌战略和整合营销打好基础，具体包括：

A.强化客户运营，通过提升服务微活客户全生命周期。上半年，公司引入了SSC客源增值服务进行MVP验证，以提升业务效率和客户服务体验；深耕业务场景，通过数字化改造，进一步提升签后服务环节的履约自动化能力，改善客户体验，促进口碑提升。

B.采取多种举措完善房源端从楼盘库到成交转化的全流程管理，依托数字技术打造“甄选好房”产品，提升房源品质，推动转化成交。

C.加强经纪人端建设，持续强化服务品控，提升经纪人合作效率；推出“星途计划2.0”和“繁星大考”，以考促学，加强培训提升素质；开展面向经纪人的“臻服务”活动，一站式解决经纪人痛点。

D.升级门店端管理，以完善门店全生命周期标准化管理、提升门店店效人效和经营利润为目标，启动门店管理系统的开发。

④优化组织，降本增效，赋能一线

报告期内，公司积极推动集团职能体系的优化调整，提高管理效率，降低管理成本，管理费用（剔除股份支付费用后）相比去年同期降低近15%。业务运营体系加强数字化、智能化技术的应用，通过以机代人缩短中后台服务路径，提高流程自动化比例，降本增效显著。以北京公司为例，通过智能化改造，业务风控自动审批率由8%提升至36.8%，服务效率由10%提升至53%，签后服务人效提升60%。

其次，加速推进“三个一”工程，强化互联网经营内功

公司于年初所提出的“三个一”工程，聚焦于解决公司在数字经济时代实现升级转型与竞争破局的三个关键性能力：品牌营销能力、线上运营能力、业务数字化水平。

公司目前正处于向数字驱动型企业转型的关键阶段，数字化建设初见成效，全局数据整合与闭环管理正在加速形成，并向智能化过渡。公司所处外部行业市场也处于产业升级叠加宏观周期变化的结构性调整关键时期。因此，尽快完成“三个一”工程对于公司的战略发展至关重要。

上半年，公司分别采取了如下举措推动“三个一”工程的加速落地：

①在“以一流标准升级我爱我家品牌工程”方面

公司确立了“打造有口皆碑的品牌传播、打造统一高效的品牌沟通传导机制、以一流标准重塑品牌形象”的目标，聘请了知名机构益普索和VMLY&R协助开展品牌升级和整合营销的方案研发工作，通过建立消费者全旅程地图和NPS评估开展定性与定量分析的方法，确保整合营销方案更加科学有效，支撑公司长期业绩成长。

②在“全国统一的互联网线上品质服务工程”方面

A.用户增长

公司采用技术赋能+数据化操盘的广告投放策略，通过OCPD智能投放和提升剧情素材在信息流中占比等方法，在显著提升的消费量和有效线索量的同时，大幅压控线索成本；

通过PK赛、爱家心愿单等活动激活老用户与经纪人拉新渠道资源，进一步降低获客成本；

进行用户增长工具创新，与腾讯合作，构建“直播—企业微信—小程序”的流量增长与转化“飞轮”，通过指导经纪人打造优质直播内容吸引粉丝，并转化为企业微信好友，实现流量从公域向私域的导入，在“爱客多”小程序的带动下，实现获客与带看转化。

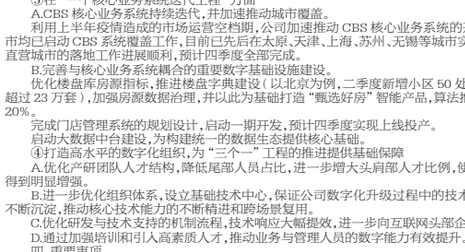
注:报告期内，公司开展的官方直播运营开创了行业先河，通过品牌自播与MCN的组织形式，打造基于短视频直播生态的全新增长点。

面对上半年市场低潮期的挑战，公司通过以上运营措施推动投放效率与ROI实现明显增长，官网统一流量入口的运营质量和流量竞争力显著增强。

B.互联网应用产品

公司对APP端产品进行了技术优化，稳定性达到了行业优秀水平；围绕客户找房的核心目标对C端APP进行改版升级，优化客户体验并进行了包体减重，增强了APP获客与线索商机的能力。

注:报告期内，公司以客户找房更便捷为中心实施了官网APP重要升级，通过强化产品功能价值和使用体验，增强线上平台的自然流量、客户黏性与商机转化能力。



与华为联合开展新一代VR技术的研发，通过AI技术突破传统VR采集与加工技术的成本和效率瓶颈，推动房源VR化的渗透率提升，为公司数字资产积累与探索第二曲线增值奠定基础。

通过开发面向经纪业务的“小爱助手”和面向“相寓”业务的“小寓智系”，大幅提升业务数字化、线上化后的智能服务、智能运营水平，改善客户体验，赋能一线运营，并推动中后台管理降本增效。

③在“一个核心业务系统迭代工程”方面

A.CBS核心业务系统持续迭代，并加速推动城市覆盖。

利用上半年疫情造成的市场运营空档期，公司加速推动CBS核心业务系统的开城落地，各直营城市均已启动CBS系统覆盖工作，目前已先后在太原、天津、上海、苏州、无锡等城市实现落地，杭州、南京直营城市的落地工作进展顺利，预计四季度全部完成。

B.完善与核心业务系统耦合的重要数字基础设施建设。

优化楼盘库房源指标，推进楼盘字典建设（以北京为例，二季度新增小区50处，楼栋576座，房间超过23万套），加强房源数据治理，并以此为基础打造“甄选好房”智能产品，算法推荐房源去化率提升20%。

完成门店管理系统的规划设计，启动一期开发，预计四季度实现上线投产。

启动大数据中台建设，为构建统一的数据生态提供核心基础。

④打造高水平的数字化组织，为“三个一”工程的推进提供基础保障

A.优化产研团队人才结构，降低尾部人员占比，进一步增大头肩部人才比例，使公司产研技术能力得到明显增强。

B.进一步优化组织体系，设立基础技术中心，保证公司数字化升级过程中的技术攻坚经验和方法论不断沉淀，推动核心技术能力的不断精进和跨场景复用。

C.优化研发与技术支持的机制流程，技术响应大幅提效，进一步向互联网头部企业标准看齐

D.通过加强培训和引入高素质人才，推动业务与管理人员的数字能力有效提升。

四、重要事项

详见公司2022年半年度报告全文第六节“重要事项”。

我爱我家控股集团股份有限公司
董 事 会
2022年8月26日

证券代码:000560　证券简称:我爱我家　公告编号:2022-054号

我爱我家控股集团股份有限公司 第十届董事会第二十一次会议决议公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

一、董事会会议召开情况

我爱我家控股集团股份有限公司（以下简称“公司”）第十届董事会第二十一次会议通知于2022年8月12日以电子邮件方式书面送达全体监事。会议在监事会主席花嘉俊先生的主持下，于2022年8月24日11:30以现场会议和线上会议相结合的方式，在北京市朝阳区朝来高科技产业园西区创远路36号院8号楼5层会议室召开。会议应到董事9名，实际到会董事9名，公司监事、高级管理人员列席了会议。本次董事会会议的召集和召开符合有关法律、行政法规、部门规章、规范性文件和公司章程的规定。

二、董事会会议审议情况

经过与会董事充分讨论与审议，会议以现场投票表决方式审议通过了相关议案，并形成以下决议：

1.审议通过《公司2022年半年度报告及摘要》

经审核，董事会认为公司2022年半年度报告的内容和编制审议程序符合法律、行政法规、规范性文件、公司章程及中国证监会的相关规定，报告内容真实、准确、完整地反映了公司报告期的经营管理和财务状况等实际情况，不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。

表决结果:5票同意，0票反对，0票弃权。

2.审议通过《关于2022年半年度计提信用减值准备和资产减值准备的议案》

公司2022年1-6月计提各项信用减值准备和资产减值准备共60,708,579.52元。经认真核查公司本次计提信用减值准备和资产减值准备的情况，监事会认为:公司本次计提信用减值准备和资产减值准备事项符合《企业会计准则》等相关法律法规要求，符合谨慎性原则及公司实际情况，不涉及公司关联方，不存在损害公司和股东利益的情况。本次信用减值准备和资产减值准备的计提和决策程序合法、合规，计提后的财务信息能更加公允地反映公司资产状况，有助于向投资者提供更加真实、可靠、准确的会计信息。监事会同意公司对可能发生减值损失的资产计提信用减值损失及资产减值损失金额总计60,708,579.52元。

表决结果:同意5票，反对0票，弃权0票。

三、备查文件

1.经与会监事签字并加盖监事会印章的第十届监事会第十七次会议决议；

2.董事、监事、高级管理人员关于公司2022年半年度报告的书面确认意见。

特此公告。

我爱我家控股集团股份有限公司
监 事 会
2022年8月26日

证券代码:000560　证券简称:我爱我家　公告编号:2022-055号

我爱我家控股集团股份有限公司 第十届监事会第十七次会议决议公告

本公司及监事会全体成员保证信息披露内容的真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。

一、监事会会议召开情况

我爱我家控股集团股份有限公司（以下简称“公司”）第十届监事会第十七次会议通知于2022年8月12日以电子邮件方式书面送达全体监事。会议在监事会主席花嘉俊先生的主持下，于2022年8月24日11:30以现场会议和线上会议相结合的方式，在北京市朝阳区朝来高科技产业园西区创远路36号院8号楼5层会议室召开。本次监事会应到会监事5名，实际到会监事5名，公司董事会秘书列席了会议。本次监事会会议的召集和召开符合有关法律、行政法规、部门规章、规范性文件和公司章程的规定。

二、监事会会议审议情况

经过与会监事充分讨论与审议，会议以现场投票表决方式审议通过了相关议案，并形成以下决议：

1.审议通过《公司2022年半年度报告及摘要》

根据相关规定，监事会对公司2022年半年度报告的内容和编制审议程序进行了全面了解和审核，并发表以下审核意见：

经审核，监事会认为公司2022年半年度报告的内容和编制审议程序符合法律、行政法规、规范性文件、公司章程及中国证监会的相关规定，报告内容真实、准确、完整地反映了公司报告期的经营管理和财务状况等实际情况，不存在任何虚假记载、误导性陈述或者重大遗漏。

表决结果:5票同意，0票反对，0票弃权。

2.审议通过《关于2022年半年度计提信用减值准备和资产减值准备的议案》

公司2022年1-6月计提各项信用减值准备和资产减值准备共60,708,579.52元。经认真核查公司本次计提信用减值准备和资产减值准备的情况，监事会认为:公司本次计提信用减值准备和资产减值准备事项符合《企业会计准则》等相关法律法规要求，符合谨慎性原则及公司实际情况，不涉及公司关联方，不存在损害公司和股东利益的情况。本次信用减值准备和资产减值准备的计提和决策程序合法、合规，计提后的财务信息能更加公允地反映公司资产状况，有助于向投资者提供更加真实、可靠、准确的会计信息。监事会同意公司对可能发生减值损失的资产计提信用减值损失及资产减值损失金额总计60,708,579.52元。

表决结果:同意5票，反对0票，弃权0票。

三、备查文件

1.经与会监事签字并加盖监事会印章的第十届监事会第十七次会议决议；

2.董事、监事、高级管理人员关于公司2022年半年度报告的书面确认意见。

特此公告。

我爱我家控股集团股份有限公司
监 事 会
2022年8月26日

证券代码:000560　证券简称:我爱我家　公告编号:2022-056号

我爱我家控股集团股份有限公司 关于2022年半年度计提信用减值准备和资产减值准备的公告

本公司及董事会全体成员保证信息披露的内容真实、准确和完整，没有虚假记载、误导性陈述或重大遗漏。

根据《企业会计准则》《深圳证券交易所股票上市规则》等相关规定，结合公司会计政策的相关规定，为更加真实、准确地反映我爱我家控股集团股份有限公司（以下简称“本公司”或“公司”）截至2022年6月30日的资产状况和财务状况，公司及下属子公司对各项资产进行了全面清查、分析和评估，基于谨慎性原则，对部分可能发生资产减值的资产计提了减值准备，具体情况如下：

一、计提减值准备概述

根据《企业会计准则》的有关规定，本公司在资产负债表日对截至2022年6月30日的公司及下属子公司应收账款、其他应收款、预付款项、合同资产、存货、其他流动资产、固定资产、无形资产、商誉、长期股权投资等资产进行了全面清查，对相关资产价值出现的减值迹象进行了充分分析和评估。

经减值测试，公司根据《企业会计准则》的相关规定，2022年上半年提取各项信用减值准备和资产减值准备共计60,708,579.52元。本次计提信用减值准备和资产减值准备计入的报告期间为2022年1月1日至2022年6月30日。

二、计提减值准备的具体说明

根据公司2022年半年度各报告期末资产减值测试结果，公司2022年上半年计提各项信用减值准备和资产减值准备共计60,708,579.52元，其中:应收账款及其他应收款坏账准备42,856,088.94元、预付账款坏账准备3,332.68元、其他流动资产坏账准备17,219,130.50元、存货跌价准备630,027.40元。具体情况如下：

1.计提坏账准备的情况说明

根据《企业会计准则第22号—金融工具确认和计量》规定，本公司以预期信用损失为基础，对应收款项按照其适用的预期信用损失计量方法计提减值准备并确认信用减值损失。本公司对信用风险显著不同的金融资产单项评价信用风险，除了单项评估信用风险的金融资产外，基于共同风险特征将金融资产划分为不同的组别，在组合的基础上评估信用风险。2022年上半年末，本公司报告期计提应收款项坏账准备41,409,188.07元、其他应收款坏账准备1,446,900.87元、预付账款坏账准备3,332.68元及其他流动资产坏账准备17,219,130.50元。

2.计提存货跌价准备的情况说明

根据《企业会计准则第1号—存货》规定，2022年上半年末，本公司综合考虑存货状态、库龄、持有目的、市场销售价格、是否已有合同订单等因素，确定存货可变现净值，并与存货成本账面价值进行比较，在资产负债表日按成本与可变现净值孰低对存货进行计量，对可变现净值低于存货成本的差额，计提存货跌价准备并计入当期损益。

2022年上半年，本公司计提各项存货跌价准备630,027.40元。

三、计提减值准备对公司的影响

本次计提信用减值准备和资产减值准备60,708,579.52元，计入公司2022年上半年损益，对当期经营性现金流无影响。

本次计提减值准备有利于真实、准确地反映本公司财务状况和资产价值，依据充分、合理，符合《企业会计准则》等相关规定，符合公司实际情况，有助于向投资者提供更加可靠的会计信息。

四、本次计提减值准备的审批程序

公司2022年8月24日分别召开的第十届董事会第二十一次会议和第十届监事会第十七次会议审议通过了《关于2022年半年度计提信用减值准备和资产减值准备的议案》，同意根据《企业会计准则》等相关规定，结合公司资产的实际情况，对可能发生减值损失的资产计提减值准备60,708,579.52元。公司独立董事发表了同意的独立意见。该议案无需提交公司股东大会审议。

五、董事会、独立董事及监事会关于公司计提减值准备合理性的说明及审核意见

1.董事会关于公司计提减值准备合理性的说明

公司本次计提信用及资产减值准备事项是经资产减值测试后基于谨慎性原则而做出的，符合企业会计准则、公司会计政策和会计估计等有关规定。能够真实反映公司资产价值及财务状况，不存在损害公司和股东利益情形。董事会同意根据《企业会计准则》等相关规定，结合公司资产的实际情况，对可能发生减值损失的信用及资产计提减值准备60,708,579.52元，其中:应收账款及其他应收款坏账准备42,856,088.94元、预付账款坏账准备3,332.68元、其他流动资产坏账准备17,219,130.50元、存货跌价准备630,027.40元。

董事会认为，公司本次计提信用及资产减值准备事项是经资产减值测试后基于谨慎性原则而做出的，符合企业会计准则、公司会计政策和会计估计等有关规定。能够真实反映公司资产价值及财务状况，不存在损害公司和股东利益的情形。董事会同意根据《企业会计准则》等相关规定，结合公司资产的实际情况，对可能发生减值损失的信用及资产计提减值准备60,708,579.52元。

公司独立董事对该议案发表了同意的独立意见，监事会发表了审核意见。

具体内容详见与本公告同日披露在巨潮资讯网（www.cninfo.com.cn）上的《关于2022年半年度计提信用减值准备和资产减值准备的公告》（2022-056号）等相关公告。

表决结果:同意9票，反对0票，弃权0票