

新聞稿

恒隆於 2022 年上半年的整體業務表現保持強韌

2022 年中期業績概要

- 恒隆地產及恒隆集團於截至 2022 年 6 月 30 日止六個月的總收入分別錄得 7% 及 6% 的增幅，至港幣 53.02 億元及港幣 56.05 億元。
- 受惠於物業地域多元化策略，以及內地高端商場特別是昆明恒隆廣場、大連恒隆廣場及武漢恒隆廣場的收入錄得大幅增長，加上內地辦公樓組合帶來的穩定收入，2019 冠狀病毒病疫情對上海高端商場及香港物業組合的收入所構成的負面影響因而被緩和。無錫、昆明和武漢三座近年開業的辦公樓租出率亦節節攀升，當中位於無錫恒隆廣場的自營多功能辦公空間「恒聚」提升了我們在同業之間的競爭力，進一步改善辦公樓的租出率。
- 我們在內地高端零售市場的策略定位持續取得成果，位於無錫、昆明及大連的恒隆廣場於所在城市的高端消費領域獨佔鰲頭。
- 恒隆不但成為香港首家承諾達致 ULI Greenprint 淨零碳排放營運目標的房地產公司，更是亞洲首批加入倡議的房地產公司之一，在邁向成為全球領先的可持續發展房地產公司的發展歷程中奠下重要的里程碑。於 2022 年上半年，可持續金融佔債項及可用信貸額度總額逾 30%。
- 我們成立了「恒隆抗疫基金 2.0」並撥款超過港幣 1,300 萬元以支援香港和內地多個緊急抗疫項目。



以港幣百萬元計算	恒隆地產	恒隆集團
總收入	7% 至 5,302	6% 至 5,605
租賃收入	- 至 4,986	- 至 5,289
- 內地	2% 至 3,367	2% 至 3,607
- 香港	-4% 至 1,619	-4% 至 1,682
物業銷售收入	316	316
總營業溢利	2% 至 3,708	2% 至 3,929
- 物業租賃	-2% 至 3,575	-2% 至 3,796
- 物業銷售	133	133
股東應佔基本純利	1% 至 2,217	7% 至 1,600
- 物業租賃	-5% 至 2,109	2% 至 1,537
- 物業銷售	108	63
股東應佔純利	-13% 至 1,948	-5% 至 1,439
每股中期股息 (港幣)	- 至 0.18	- 至 0.21



(香港, 2022年7月28日) 恒隆地產有限公司(香港聯交所股份代號: 00101)及恒隆集團有限公司(香港聯交所股份代號: 00010)今天公布截至2022年6月30日止六個月的業績。憑藉物業地域多元化的優勢, 內地物業組合的租賃收入持續上揚, 抵銷了香港物業組合因為在2019冠狀病毒病第五波疫情下收緊社交距離限制而錄得的收入跌幅。恒隆地產及恒隆集團的整體租賃收入持平, 分別為港幣49.86億元及港幣52.89億元。期內恒隆地產及恒隆集團的物業銷售收入入賬為港幣3.16億元。

恒隆地產及恒隆集團的股東應佔基本純利分別為港幣22.17億元及港幣16.00億元。

恒隆地產及恒隆集團董事會宣布以現金方式派發中期股息, 分別為每股港幣1角8仙及港幣2角1仙。中期股息將於2022年9月29日派發予於2022年9月15日名列所屬股東名冊的股東。

業務概況

2022年首六個月, 恒隆地產及恒隆集團內地業務的租賃收入均上升1%分別至人民幣27.84億元及人民幣29.83億元, 按港幣計值則增加2%。配合一系列推廣活動、優化租戶組合以及會員計劃「恒隆會」提供更完善的購物體驗, 我們內地的物業租賃收入的增長勢頭於2022年初持續, 惟至2022年3月中, 2019冠狀病毒病Omicron變異病毒株疫情爆發, 促使多個內地城市的地方政府再度收緊防疫措施, 包括於4月和5月, 上海實施疫情防控措施, 令零售表現無可避免地受到打擊。儘管如此, 受惠於我們的物業地域多元化策略, 在上海和瀋陽以外的高端商場業績理想, 收入較去年同期增加7%至184%不等, 減輕了上海實施疫情防控措施所帶來的一部分影響。其中, 有多家奢侈品牌租戶於報告期內進駐大連恒隆廣場, 帶動商場表現突出, 收入較去年同期增加67%。憑藉多家最新引入的旗艦店及首度亮相的品牌, 昆明恒隆廣場及於2021年3月開業的武漢恒隆廣場的收入亦分別較去年同期增加11%及184%。隨着在上海的商場於6月恢復營業, 當地商場的租賃表現已逐漸回升。

儘管市道疲弱, 我們的辦公樓組合仍然表現強韌, 租出率亦持續高企, 反映此等甲級辦公樓作為綜合發展項目中的一部分佔盡地利和競爭優勢, 匯聚優質且多元化的租戶, 並提供高水準的客戶及物業管理服務。隨着無錫、昆明和武漢三座近年開業的辦公樓租出率節節攀升, 恒隆地產及恒隆集團辦公樓組合的整體收入較去年同期分別上升16%及12%至人民幣5.47億元及人民幣6.72億元。

香港方面, 我們於2022年上半年的租賃表現持續受到疫情的負面影響。政府因第五波疫情而頒布多項嚴格的社交距離措施, 包括勒令若干指定處所停業或縮減營業時間, 導致客流量大減和消費市道疲弱。然而, 旗下商場優化租戶組合迎合本地消費模式, 並透過「hello 恒隆商場獎賞計劃」推出多項市場營銷活動, 配合政府的電子消費券計劃, 故租出率控制得宜, 維持在滿意水平。此外, 我們亦按個別租戶的經營狀況提供租金寬減等支援措施, 與租戶共渡時艱。恒隆地產及恒隆集團的總收入減少4%分別至港幣16.19億元及港幣16.82億元。



在物業銷售方面，於報告期內，皓日多售出三個住宅單位，自 2021 年 12 月開售以來，已預售合共 125 個住宅單位，總代價為港幣 10.98 億元，有關收入預期於 2023 年完成銷售交易後入賬。同時，一間位於藍塘道的大宅於 2022 年完成轉讓後入賬港幣 3.16 億元的銷售收入。因此，2022 年首六個月的物業銷售合共錄得港幣 1.33 億元的營業溢利。

恒隆集團及恒隆地產董事長陳啟宗先生表示：「2022 年上半年業績引證了我們地域多元化的策略取得成功。儘管 Omicron 變異病毒株疫情重創香港及上海等城市，但我們在上海以外的大部分高端及次高端商場均在面對市場挑戰下取得令人滿意的業績，成功減輕了上海採取疫情防控措施所帶來的影響。位於無錫、昆明及大連的恒隆廣場更於所在城市的高端零售市場獨佔鰲頭。上海商場的零售表現在 6 月復工復產後穩定改善。我們對公司的長遠策略定位充滿信心，相信內地的物業組合是業務的增長動力。」

恒隆集團及恒隆地產副董事長陳文博先生表示：「期內，我們對邁向成為全球領先的可持續發展房地產公司的目標取得了良好進展，特別是恒隆不僅成為香港首家承諾達致 ULI Greenprint 淨零碳排放營運目標的房地產公司，更是亞洲首批加入此倡議的房地產公司之一，進一步彰顯我們致力於 2050 年實現淨零排放的承諾。可持續金融現在佔我們的債項及可用信貸額度總額超過 30%。」

恒隆集團及恒隆地產行政總裁盧韋柏先生表示：「我要感謝所有香港和內地員工在疫情所帶來的巨大挑戰下，依然堅守以客為尊的服務理念。員工的支持加上透過會員計劃針對性推出更多以客戶為中心的營銷活動，有效幫助增加旗下商場的客流量和刺激消費。我們亦採取了多項措施，促進員工以及我們工作和生活所在社區的福祉。我們成立了『恒隆抗疫基金 2.0』，撥款超過港幣 1,300 萬元以支援香港和內地多個緊急抗疫項目，為支持業務以及我們所服務的社區的可持續增長作出貢獻。」

業務展望

展望未來，我們繼續保持審慎樂觀的態度。2019 冠狀病毒病疫情的持續無疑令人對香港和內地的市場狀況產生一定程度的憂慮。然而，我們的策略定位及市場營銷舉措在逆境中展示出強韌實力。

上海恒隆廣場及上海港匯恒隆廣場在上海經歷兩個月的疫情防控措施後，表現迅速恢復到接近 2021 年的水平，實力強韌可見一斑。旗下較新的高端定位商場昆明恒隆廣場、武漢恒隆廣場以及最近重新定位以開拓高端市場的大連恒隆廣場，在疫情下仍然迅速增長，取得前所未有的強勁業績。

因此，我們預期內地物業組合將繼續成為強勁的增長動力。為持續推動商場的客流量和刺激顧客消費，更多以客為尊的營銷推廣措施將會推出，包括利用「恒隆會」進一步鞏固顧客忠誠度。同時，由於市場對位置優越、高品質及具可持續元素的辦公樓需求仍然旺盛，我們強韌的辦公樓組合將繼續貢獻穩定的收入。

香港方面，整體市場氣氛自 2022 年 4 月中旬第五波疫情受控及政府推出針對性措施刺激本地消費之後穩定復甦。在目前的市場氣氛下，我們將繼續優化和提升旗下商場的租戶組合，以便與內地通關後進一步提升消費額。此外，我們繼續物色機會，通過資產優化計劃及資金回收舉措來提高香港物業組合的財務表現。



隨着我們的高端服務式寓所品牌「恒隆府」在內地正式面世，物業銷售收入的貢獻亦將增加。品牌首個項目武漢「恒隆府」的預售推廣活動已於 2022 年 7 月展開，公開銷售時間須視乎市場情況評估。香港物業銷售方面，皓日自 2021 年 12 月推出以來已售出超過 40% 的可銷售單位，其收入預期將於 2023 年交易完成後確認入賬。

本新聞稿及完整業績公告可於恒隆網站下載 www.hanglung.com。

[完]

如有任何查詢，請聯絡：

李晞彤
高級經理 - 集團傳訊
(852) 2879-0282
HelenHTLee@HangLung.com

葉家能
助理經理 - 集團傳訊
(852) 2879-0717
RexKNYip@HangLung.com