

新聞稿

恒隆內地高端商場表現強勁

帶動租賃收入大幅攀升

2021 年度全年業績概要

- 恒隆地產及恒隆集團的物業租賃業務收入繼續保持增長勢頭，分別按年大幅攀升 16% 及 15%。
- 因高端產品需求旺盛，恒隆旗下所有內地高端商場的租賃收入錄得雙位數增長；而內地次高端商場亦錄得適度增長。
- 受惠於持續改善的租出率及租金，以及推出「恒聚」等創新辦公空間解決方案，我們的內地辦公樓組合在激烈的行業競爭下仍錄得良好增長。
- 香港物業組合佔總租賃收入的三分之一。儘管香港實施嚴格的社交距離及邊境管制措施，但政府於 2021 年下半年推出的電子消費券計劃，以及恒隆推出的「Go Shopping！開心消費在恒隆」獎賞計劃，令租戶銷售額顯著增加。
- 在香港出售一個位於藍塘道 23-39 號的大宅，以及預售了 123 個皓日 (The Aperture) 住宅單位，銷售收入分別於 2022 年和 2023 年在完成銷售交易後入賬。
- 公司首個高端服務式寓所品牌項目—武漢「恒隆府」，預計將於 2022 年上半年開始預售。
- 在可持續發展方面取得重大進展，包括於報告年內制定「25 x 25 可持續發展指標」；可持續金融分別佔恒隆地產和恒隆集團的債項及可用信貸額度總額的 30% 及 28%。



以港幣百萬元計算	恒隆地產	恒隆集團
總收入	15% 至 10,321	15% 至 10,919
物業租賃收入	16% 至 10,321	15% 至 10,919
- 內地	31% 至 6,939	30% 至 7,402
- 香港	-7% 至 3,382	-7% 至 3,517
物業銷售收入	-100% 至 -	-100% 至 -
總營業溢利	14% 至 7,371	13% 至 7,807
- 物業租賃	16% 至 7,462	16% 至 7,898
- 物業銷售	(91)	(91)
股東應佔基本純利	4% 至 4,365	6% 至 2,991
- 物業租賃	6% 至 4,430	8% 至 3,029
- 物業銷售	(65)	(38)
股東應佔純利	3,868	2,589
每股股息 (港幣)	3% 至 0.78	5% 至 0.86
中期 (已派發)	6% 至 0.18	11% 至 0.21
末期 (建議)	2% 至 0.60	3% 至 0.65

(香港, 2022年1月27日) 恒隆地產有限公司 (股份代號: 00101) 及恒隆集團有限公司 (股份代號: 00010) 今天公布截至2021年12月31日止年度的業績。儘管年內於內地個別省份重現零星2019冠狀病毒病確診個案, 受內地高端商場的強勁表現帶動, 恒隆地產及恒隆集團的整體租賃收入分別大幅攀升16%及15%至港幣103.21億元及港幣109.19億元, 營業溢利亦分別隨之上升16%至港幣74.62億元及港幣78.98億元。2021年內並無物業銷售收入入賬。來自出售一間位於藍塘道23-39號的大宅收入將於2022年第一季完成法定轉讓後入賬; 皓日 (The Aperture) 的預售收入將於2023年完成銷售交



易後入賬。

恒隆地產及恒隆集團的總收入與去年相比，分別增長 15%至港幣 103.21 億元及港幣 109.19 億港元。恒隆地產及恒隆集團的股東應佔純利分別為港幣 38.68 億元及港幣 25.89 億元。

恒隆地產及恒隆集團董事會建議派發末期股息，分別為每股港幣 6 角及每股港幣 6 角 5 仙，將於 2022 年 5 月 19 日以現金派發予於 2022 年 5 月 4 日名列公司股東名冊的股東。連同恒隆地產及恒隆集團分別派發的中期股息每股港幣 1 角 8 仙及每股港幣 2 角 1 仙，2021 年度的全年股息分別為每股港幣 7 角 8 仙及每股港幣 8 角 6 仙。

業務概況

內地物業組合按年錄得雙位數的收入增長。截至 2021 年 12 月 31 日止財政年度，恒隆地產及恒隆集團內地物業組合的租賃收入分別躍升 23%至人民幣 57.57 億元及 22%至人民幣 61.41 億元。撇除先後於 2020 年 11 月及 2021 年 3 月開業的武漢恒隆廣場的辦公樓及商場的租金貢獻，恒隆地產及恒隆集團的收入按年分別增加 19%和 18%。

恒隆旗下所有內地高端商場的收入均錄得雙位數增長。高端產品零售市場全年維持穩健表現，租戶銷售額亦按年增長 33%至 89%不等。其中，大連恒隆廣場在轉型為奢侈品牌雲集的商場後，2021 年下半年收入較上半年增加 45%。屬高端商場的武漢恒隆廣場於 2021 年 3 月開業，表現超出預期，在開業不足十個月的營運期內，收入達到人民幣 1.53 億元，租戶銷售額接近人民幣 10 億元，租出率達 84%。與此同時，次高端購物商場，包括瀋陽皇城恒隆廣場、濟南恒隆廣場及天津恒隆廣場，錄得適度增長，按年增長 2%，反映疫情對不同市場業務的影響程度不一，業務表現亦因各城市的 2019 冠狀病毒病確診個案出現零星反彈情況而受影響。

儘管嚴格的社交距離和邊境管制措施為市況帶來了不確定性，恒隆採取以銷售為導向的策略，以刺激香港租戶銷售額和客流量增長，特別是於 2021 年下半年推出的「Go Shopping！開心消費在恒隆」獎賞計劃，配合政府推出的電子消費券計劃，令恒隆地產及恒隆集團的租戶銷售額較 2020 年分別增加 9%及 8%，2021 年下半年則按年增長 16%。於 2021 年 3 月推出的「hello 恒隆商場獎賞計劃」及恒隆商場手機應用程式，進一步加強與「hello」會員的聯繫，提升他們的購物體驗。此外，為響應政府的 2019 冠狀病毒



病疫苗接種計劃，恒隆推出總值港幣 2,700 萬元的措施，向完成接種疫苗的「hello」會員免費派發電子購物禮券。

皓日 (The Aperture) 在 2021 年 12 月的預售表現正面，截至 2021 年 12 月 31 日，已預售 123 個住宅單位，銷售額為港幣 10.83 億元。有關收入預期將於 2023 年在完成銷售交易後入賬。年內亦出售了一間位於藍塘道 23-39 號的大宅，有關銷售收入將於 2022 年第一季完成法定轉讓後入賬。因此，於本財政年度並無錄得物業銷售收入，2021 年物業銷售業務錄得港幣 9,100 萬元的營業虧損，主要計及皓日 (The Aperture) 的銷售開支以及武漢「恒隆府」的營銷開支。

恒隆集團及恒隆地產董事長陳啟宗先生表示：「儘管 2019 冠狀病毒病繼續為全球經濟復甦蒙上陰霾，我們的內地及香港物業業務於年內均取得重大進展。當中，我們所有內地高端商場的租賃收入均錄得雙位數增長，而香港物業組合的租戶銷售額亦有所上升。展望 2022 年，佔總租賃收入三分之二的內地物業組合預期將保持穩健增長勢頭。即使國際邊境重開，因各大奢侈品牌繼續提供頂級顧客服務體驗，加上我們持續投放資源在會員計劃『恒隆會』，將令顧客維持其於內地的主要奢侈品消費。此外，濟南恒隆廣場於 2021 年 6 月展開為期三年的資產優化計劃，有望可複製我們在上海購物商場推行類似計劃的成功經驗，有助進一步增強旗下高端商場組合及把握奢侈品零售市場的穩健增長。」

恒隆集團及恒隆地產副董事長陳文博先生表示：「2021 年是令人振奮的一年。我們在邁向成為全球領先的可持續發展房地產公司之路踏出了一大步。繼 2030 年可持續發展目標及指標公布後，我們於 2021 年 12 月制定 25 個將於 2025 年年底前實現的可持續發展目標。『25 x 25 可持續發展目標』為我們未來四年提供清晰的可持續發展路線圖。在 2022 年，我們計劃投放超過港幣 3 億元支出在環境、社會及管治方面的優先議題上，主要用於推行能源效益措施以減少碳排放。」

恒隆集團及恒隆地產行政總裁盧韋柏先生表示：「縱然 2019 冠狀病毒病繼續在全球肆虐，並對零售環境構成異常挑戰，我們仍然對整體業務前景保持審慎樂觀。秉承以客為尊的核心策略，我們在內地和香港推行的會員計劃，將繼續提供優越的服務，加強與顧客的聯繫。『恒隆府』的推出將帶來新的收入來源，並吸納市場對高端優質寓所的殷切需求。內地和香港的各個在建項目按計劃進行並取得理想進展。」



業務展望

2022 年，我們的內地物業組合有望繼續成為業務的增長動力，延續穩健表現。我們將繼續在各大商場引入更多奢侈品牌，並透過「恒隆會」與他們合作進行市場營銷策劃。我們新落成的辦公樓亦有望延續平穩的出租步伐至 2022 年，從而帶動整體租出率，為我們的辦公樓組合帶來更可觀的收入。

香港物業組合的表現將取決於 2019 冠狀病毒病疫情和各項防疫限制措施的情況。我們將持續完善租戶組合，致力挽留優質租戶，同時加強與顧客的聯繫，以跨越往後的挑戰並為業務帶來增長。

物業銷售方面，我們期望內地對高端住宅物業的需求持續強勁。我們位於武漢、無錫和瀋陽的高端服務式寓所品牌「恒隆府」和昆明的酒店品牌寓所，致力與我們所服務的社區共建可持續未來，藉此體現恒隆締造優享生活空間的承諾。我們將進一步拓展全面服務及鞏固旗下整體物業組合的高端地位。於 2022 年上半年，我們將會開始預售武漢「恒隆府」，緊隨於同年下半年末亦會預售無錫「恒隆府」。

我們在香港的重建項目進展理想。皓日 (The Aperture) 自 2021 年 12 月展開的預售反應正面。我們將繼續尋找機會出售發展物業以及香港的非核心資產，以回收資金，發展回報更高的新項目。

本新聞稿和業績公告全文可於恒隆網站 www.hanglung.com 下載。

[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
副經理 - 集團傳訊
(852) 2879-0717
RexKNYip@HangLung.com