

新闻稿

恒隆于 2022 年上半年的整体业务表现保持强韧

2022 年中期业绩概要

- 恒隆地产及恒隆集团于截至 2022 年 6 月 30 日止六个月的总收入分别录得 7%及 6%的增幅，至港币 53.02 亿元及港币 56.05 亿元。
- 受惠于物业地域多元化策略，以及内地高端商场特别是昆明恒隆广场、大连恒隆广场及武汉恒隆广场的收入录得大幅增长，加上内地办公楼组合带来的稳定收入，2019 冠状病毒病疫情对上海高端商场及香港物业组合的收入所构成的负面影响因而被缓和。无锡、昆明和武汉三座近年开业的办公楼租出率亦节节攀升，当中位于无锡恒隆广场的自营多功能办公空间“恒聚”提升了我们在同业之间的竞争力，进一步改善办公楼的租出率。
- 我们在内地高端零售市场的策略定位持续取得成果，位于无锡、昆明及大连的恒隆广场于所在城市的高端消费领域独占鳌头。
- 恒隆不但成为香港首家承诺达致 ULI Greenprint 净零碳排放营运目标的房地产公司，更是亚洲首批加入倡议的房地产公司之一，在迈向成为全球领先的可持续发展房地产公司的发展历程中奠下重要的里程碑。于 2022 年上半年，可持续金融占债项及可用信贷额度总额逾 30%。
- 我们成立了“恒隆抗疫基金 2.0”并拨款超过港币 1,300 万元以支援香港和内地多个紧急抗疫项目。



以港币百万元计算	恒隆地产		恒隆集团	
总收入	7%	至 5,302	6%	至 5,605
租赁收入	-	至 4,986	-	至 5,289
- 内地	2%	至 3,367	2%	至 3,607
- 香港	-4%	至 1,619	-4%	至 1,682
物业销售收入		316		316
总营业溢利	2%	至 3,708	2%	至 3,929
- 物业租赁	-2%	至 3,575	-2%	至 3,796
- 物业销售		133		133
股东应占基本纯利	1%	至 2,217	7%	至 1,600
- 物业租赁	-5%	至 2,109	2%	至 1,537
- 物业销售		108		63
股东应占纯利	-13%	至 1,948	-5%	至 1,439
每股中期股息 (港币)	-	至 0.18	-	至 0.21



(香港, 2022年7月28日) 恒隆地产有限公司(香港联交所股份代号: 00101) 及恒隆集团有限公司(香港联交所股份代号: 00010) 今天公布截至2022年6月30日止六个月的业绩。凭借物业地域多元化的优势, 内地物业组合的租赁收入持续上扬, 抵销了香港物业组合因为在2019冠状病毒病第五波疫情下收紧社交距离限制而录得收入跌幅。恒隆地产及恒隆集团的整体租赁收入持平, 分别为港币49.86亿元及港币52.89亿元。期内恒隆地产及恒隆集团的物业销售收入入账为港币3.16亿元。

恒隆地产及恒隆集团的股东应占基本纯利分别为港币22.17亿元及港币16.00亿元。

恒隆地产及恒隆集团董事会宣布以现金方式派发中期股息, 分别为每股港币1角8仙及港币2角1仙。中期股息将于2022年9月29日派发予于2022年9月15日名列所属股东名册的股东。

业务概况

2022年首六个月, 恒隆地产及恒隆集团内地业务的租赁收入均上升1%分别至人民币27.84亿元及人民币29.83亿元, 按港币计值则增加2%。配合一系列推广活动、优化租户组合以及会员计划“恒隆会”提供更完善的购物体验, 我们内地的物业租赁收入的增长势头于2022年初持续, 惟至2022年3月中, 2019冠状病毒病Omicron变异病毒株疫情爆发, 促使多个内地城市的地方政府再度收紧防疫措施, 包括于4月和5月, 上海实施疫情防控措施, 令零售表现无可避免地受到打击。尽管如此, 受惠于我们的物业地域多元化策略, 在上海和沈阳以外的高端商场业绩理想, 收入较去年同期增加7%至184%不等, 减轻了上海实施疫情防控措施所带来的一部分影响。其中, 有多家奢侈品牌租户于报告期内进驻大连恒隆广场, 带动商场表现突出, 收入较去年同期增加67%。凭借多家最新引入的旗舰店及首度亮相的品牌, 昆明恒隆广场及于2021年3月开业的武汉恒隆广场的收入亦分别较去年同期增加11%及184%。随着在上海的商场于6月恢复营业, 当地商场的租赁表现已逐渐回升。

尽管市道疲弱, 我们的办公楼组合仍然表现强韧, 租出率亦持续高企, 反映此等甲级办公楼作为综合发展项目中的一部分占尽地利和竞争优势, 汇聚优质且多元化的租户, 并提供高水准的客户及物业管理服务。随着无锡、昆明和武汉三座近年开业的办公楼租出率节节攀升, 恒隆地产及恒隆集团办公楼组合的整体收入较去年同期分别上升16%及12%至人民币5.47亿元及人民币6.72亿元。

香港方面, 我们于2022年上半年的租赁表现持续受到疫情的负面影响。政府因第五波疫情而颁布多项严格的社交距离措施, 包括勒令若干指定处所停业或缩减营业时间, 导致客流量大减和消费市道疲弱。然而, 旗下商场优化租户组合迎合本地消费模式, 并透过“hello 恒隆商场奖赏计划”推出多项市场营销活动, 配合政府的电子消费券计划, 故租出率控制得宜, 维持在满意水平。此外, 我们亦按个别租户的经营状况提供租金宽减等支援措施, 与租户共渡时艰。恒隆地产及恒隆集团的总收入减少4%分别至港币16.19亿元及港币16.82亿元。



在物业销售方面，于报告期内，皓日多售出三个住宅单位，自2021年12月开售以来，已预售合共125个住宅单位，总代价为港币10.98亿元，有关收入预期于2023年完成销售交易后入账。同时，一间位于蓝塘道的大宅于2022年完成转让后入账港币3.16亿元的销售收入。因此，2022年首六个月的物业销售合共录得港币1.33亿元的营业溢利。

恒隆集团及恒隆地产董事长陈启宗先生表示：“2022年上半年业绩引证了我们地域多元化的策略取得成功。尽管Omicron变异病毒株疫情重创香港及上海等城市，但我们在上海以外的大部分高端及次高端商场均在面对市场挑战下取得令人满意的业绩，成功减轻了上海采取疫情防控措施所带来的影响。位于无锡、昆明及大连的恒隆广场更于所在城市的高端零售市场独占鳌头。上海商场的零售表现在6月复工复产后稳定改善。我们对公司的长远策略定位充满信心，相信内地的物业组合是业务的增长动力。”

恒隆集团及恒隆地产副董事长陈文博先生表示：“期内，我们对迈向成为全球领先的可持续发展房地产公司的目标取得了良好进展，特别是恒隆不仅成为香港首家承诺达致ULI Greenprint净零碳排放营运目标的房地产公司，更是亚洲首批加入此倡议的房地产公司之一，进一步彰显我们致力于2050年实现净零排放的承诺。可持续金融现在占我们的债项及可用信贷额度总额超过30%。”

恒隆集团及恒隆地产行政总裁卢韦柏先生表示：“我要感谢所有香港和内地员工在疫情所带来的巨大挑战下，依然坚守以客为尊的服务理念。员工的支持加上透过会员计划针对性推出更多以客户为中心的营销活动，有效帮助增加旗下商场的客流量和刺激消费。我们亦采取了多项措施，促进员工以及我们工作和生活所在社区的福祉。我们成立了『恒隆抗疫基金2.0』，拨款超过港币1,300万元以支援香港和内地多个紧急抗疫项目，为支持业务以及我们所服务的社区的可持续增长作出贡献。”

业务展望

展望未来，我们继续保持审慎乐观的态度。2019冠状病毒病疫情的持续无疑令人对香港和内地的市场状况产生一定程度的忧虑。然而，我们的策略定位及市场营销举措在逆境中展示出强韧实力。

上海恒隆广场及上海港汇恒隆广场在上海经历两个月的疫情防控措施后，表现迅速恢复到接近2021年的水平，实力强韧可见一斑。旗下较新的高端定位商场昆明恒隆广场、武汉恒隆广场以及最近重新定位以开拓高端市场的大连恒隆广场，在疫情下仍然迅速增长，取得前所未有的强劲业绩。

因此，我们预期内地物业组合将继续成为强劲的增长动力。为持续推动商场的客流量和刺激顾客消费，更多以客为尊的营销推广措施将会推出，包括利用“恒隆会”进一步巩固顾客忠诚度。同时，由于市场对位置优越、高品质及具可持续元素的办公楼需求仍然旺盛，我们强韧的办公楼组合将继续贡献稳定的收入。

香港方面，整体市场气氛自2022年4月中旬第五波疫情受控及政府推出针对性措施刺激本地消费之后稳定复苏。在目前的市场气氛下，我们将继续优化和提升旗下商场的租户组合，以便与内地通关后进一步提升消费额。此外，我们继续物色机会，通过资产优化计划及资金回收举措来提高香港物业组合的财务表现。



随着我们的高端服务式寓所品牌“恒隆府”在内地正式面世，物业销售收入的贡献亦将增加。品牌首个项目武汉“恒隆府”的预售推广活动已于 2022 年 7 月展开，公开销售时间须视乎市场情况评估。香港物业销售方面，皓日自 2021 年 12 月推出以来已售出超过 40% 的可销售单位，其收入预期将于 2023 年交易完成后确认入账。

本新闻稿及完整业绩公告可于恒隆网站下载 www.hanglung.com。

[完]

如有任何查询，请联络：

李晞彤

高级经理 – 集团传讯

+852 2879 0282

HelenHTLee@HangLung.com

叶家能

助理经理 – 集团传讯

+852 2879 0717

RexKNYip@HangLung.com