

行政總裁報告書

在我們開展工作的首四個月，領匯的管理層和員工落實了多項基礎工作，以提升我們的物業質素、服務水平和營運表現。



資產提升

正如在首次公開發售期間所強調的，我們主要透過資產提升，改善基金單位持有人的回報和對顧客及商戶的服務質素。我很高興能在這裏向大家匯報，經過首四個月的的工作，已規劃的八項主要資產提升計劃之中的三項，已取得令人鼓舞的成績。

我們已完成慈雲山中心上層的改建工程。這部分的樓面以往只能以低價租出，但現在有多家廣受歡迎的店舖進駐，為顧客提供時裝和鞋類、護膚及化妝品、圖書文具、家庭用品、健康食品和特色餐廳等多樣選擇。這些在慈雲山中心的品牌，當中不少均是首次進駐領匯房地產基金旗下的商場。

在龍翔中心，我們把空置的工作間改建為商舖，其中不少已獲預租。同時，我們在這些新商舖旁邊加建了一個旅遊車停泊點，令商場成為通往黃大仙廟的主要通道，增加了商場的人流。

我們亦已完成了厚德商場的第一期改善工程。這個位於將軍澳市中心的商場，商舖過往較難租出，但現在卻需求甚殷。這全賴我們以具創意的新圖則，規劃出租樓面和公用空間，加上更有心思的設計，增加了商場的吸引力。餘下的改善工程已經展開。

其餘五個商場－樂富、太和、頌安、彩明和赤柱廣場－的改善計劃，亦已進入後期的規劃階段。與前三項改善工程一樣，落實這些規劃有賴我們同事廣泛的專業知識和專長，並需小心考慮受影響各方的不同利益及關注。由於這些商場的商舖幾近全部租出，為了盡量減少對商戶的不便，有關工程將分階段施行。

隨着更多新商戶進駐，不少現有商戶亦主動提升了他們的店舖設計和經營方式，以提升吸引力，這現象實在令人鼓舞。



新的面貌，新的風格

1. 領匯緊貼時代脈搏，不斷為旗下商場引入新食肆，例如慈雲山中心的紅石餐廳，為顧客提供不同的新興選擇。
2. 我們的顧客服務大使樂於為老幼不同的顧客提供協助，深受顧客歡迎。
3. 具時代感的設施和商店的舖面設計，吸引年輕和崇尚潮流的一群。
4. 一些長期商戶，例如美琪改頭換面後，增添了對顧客的吸引力。
5. 位於慈雲山中心內連接商場及停車場的大堂，設有展現獅子山自然美景的壁畫。

1	2
3	4 5



在這四個月裏，我們亦進行了多項規模較細的改善工程，為顧客帶來更優質的消閒購物體驗。我們提升了多個商場的洗手間設施，並改善了照明和指示牌設施。商場亦陸續加設了顧客服務台，其中11個已經派駐有顧客服務大使，獲得商戶和顧客的好評。我們並在部分街市安裝冷氣。

我們亦為旗下的停車場設施進行了多項改善工程，包括加鋪防滑路面、加設指示牌、新收費櫃台和提供更便利的乘客上落車處，接連商場，向使用者展示嶄新的形象。

改善商戶組合

我們深信，要發揮商場的最大潛力，必須先確保商戶組合能迎合顧客不斷變化的需求。對領匯而言，我們的任務是為因應鄰近地區居民的需要，設計及提供最合適的商戶組合。

在這四個月裏，我們為屬下的商場引入一系列廣受歡迎的商店和食肆，為鄰近的居民提供更多元化且物有所值的購物及餐飲選擇。同時，這些新商戶的優良服務成為了各商戶的典範，他們的進駐提升了商場的整體服務水平。

我們亦努力確保商場繼續提供必需服務。比方說，我們已成功扭轉銀行分行數目不

斷減少的趨勢。自我們接管後，我們已為旗下商場額外引入了八間銀行分行和16部自動櫃員機，方便顧客。

我們的街市一直為鄰近的屋邨居民提供日常生活所需。我們會繼續集中改善這些街市的清潔和衛生情況。

宣傳和推廣

我們投入營運的首四個月正值聖誕、新年和農曆新年，是宣傳和推廣旗下商場的大好時機。我們相信宣傳和推廣不單純是支出項目，更能為我們帶來額外的收益。

我們在聖誕節舉辦的 *Snoopy and Friends 55* 周年慶典活動，以及農曆新年舉辦的民間藝術及工藝巡禮，成功提升了旗下商場的知名度，並增加了人流。這些活動不但提起顧客再次到旗下商場的興趣，並提升我們的企業形象，突顯出領匯管理是創新和以客為尊的商場經營者。

我們商場的中庭成為了眾多產品推廣者的營商場地。他們的宣傳活動不僅為商場購物體驗增添活力和樂趣，更為領匯帶來額外的收入。

為了提高旗下商場、街市與停車場之間的協同效益，我們向商場顧客推出多項泊車優惠。數以千計的顧客使用了這項優惠，說明這推廣活動能成功吸引顧客。



1. 領匯於旗下多個商場舉行全球最大規模的Snoopy & Friends 55周年慶典，圖為主禮嘉賓聯同著名歌手古巨基、史諾比及其他膾炙人口的花生漫畫人物攝於啟動禮上。
2. 「領匯慈善之星」陳慧琳在今年春季於領匯的商場發起「領匯Snoopy 限量版精品換領」慈善籌款活動。捐款的顧客可獲贈Snoopy 限量版精品，籌得善款已全數撥捐《陳慧琳兒童助學基金》。
3. 於商場設置的Peanuts/Snoopy展覽館，展出過去55年來的花生漫畫及珍藏品，吸引大批市民前來觀賞。
4. 在慶祝農曆新年的主要活動上，國寶級藝術剪紙大師盧雪女士即場教授嘉賓郭晉安創作藹字剪紙。
5. 領匯多姿多采的賀年活動包括邀請著名的廣西雜技團到商場表演。

1	2
3	4 5



經營效率和成本控制

由於採納了較精簡的架構和改善經營方式，我們提升了經營效率，成本對收入比率亦因而降低。我們將繼續提升經營效率，並以達到其他私營同業的最佳水平為目標。

例如在這四個月裏，我們積極地檢討整個組合的能源需求和消耗情況，以及各項設備的操作效率。多個停車場亦已試裝了節省能源的設備。

財務摘要

截至2006年3月31日止的四個月，總收益達13.54億港元，包括來自零售設施的收入9.68億港元，來自停車場業務的收入3.05億港元以及其他來源的收入8,100萬港元。商場和停車場總收入的比重分別約為77%和23%。

期內的可分派收入總額為4.67億港元，較發售通函預測的4.24億港元高10%。於2006年3月31日，物業組合的市場價值合共為357.72億港元。

開拓領域

在已開展工作的基礎上，領匯致力提升財務表現，同時為顧客和商戶創造更高的價值。

我們旗下商場的設計以滿足屋邨居民日常生活所需為目的，當中不少商場更具備潛力，吸引鄰近居民提高消費。關鍵在於要迎合附近居民的日常生活需要，讓他們毋須舟車勞頓，即可享有更豐富和吸引的購

物選擇。我們部分商場的位置優越，更有潛力吸引來自更廣泛地區的顧客群。我們正詳細研究旗下多個商場的商戶組合。

展望將來

我們將繼續物色和吸引合適的商戶，以增加人流和令其他商戶得益。這包括引入消閒娛樂、大眾化時裝和餐飲行業的商戶。這些新引入的知名商戶能與現有商戶並存，並為顧客提供更多選擇。

在推行大型提升資產計劃的同時，我們亦將採取多項特定措施，改善零售設施，包括：

- 透過樓面的重新佈局和間隔商舖，增加內部樓面面積；
- 改善商場及街市的樓宇設施，令環境更舒適；
- 增設更多顧客服務台；
- 改善照明和裝修；
- 改善指示牌；及
- 改善洗手間設施。

我們明白，推展已規劃的資產提升計劃是一項艱鉅的任務，而這些改善工程會對商戶和顧客造成不便。我們會審慎落實有關工程，並跟受影響人士保持溝通，把影響減至最低。



1. 商戶是我們增加商場吸引力的重要夥伴。(左至右)表哥茶餐廳東主張堅庭先生與我們的行政總裁蘇慶和先生及租務規管總經理歐陽厚昌先生討論如何改善厚德商場的購物環境。
2. 永旺(香港)百貨的副董事總經理福本裕先生與蘇慶和先生及歐陽厚昌先生巡視樂富中心。
3. 物業組合管理總監沈溢華先生(中)及物業組合管理總經理曾玉瑛小姐,在巡視慈雲山中心過程中與一位顧客服務大使討論商場人流的問題。

1	2	
	3	

顧客服務是商場成功的關鍵。除了在更多商場增設顧客服務台，我們會繼續為員工提供在顧客服務方面的全面培訓。我們並計劃由內部管理部分商場，但會繼續外判清潔、保安和部分顧客服務職能。

我們成功的市場推廣活動說明了領匯還有不少空間，可透過這類活動提高人流和進一步提升公眾形象。

在停車場方面，自動化設施將為我們提供更多有用的管理資訊，我們亦會繼續加強時租泊車與購物兩者之間的配合，提高商場人流。這策略將發揮我們作為滿足鄰近居民生活所需的社區購物中心的獨特優勢。透過充分利用泊車設施，居住於鄰近地區的顧客將可享有更佳的服務和價值。

在成本方面，我們預期可在包括水電費、物業管理費用、清潔和保安等主要項目上節省成本。由於有關成本節省措施必須待現有合約期滿後落實，相關的效益要待未來的財政年度始能實現。

我對我們前期工作的成績感到鼓舞，並有信心隨着陸續落實創造價值的策略，領匯會繼續有理想的表現。我們的董事會、管理層和員工將繼續努力，為基金單位持有人、商戶和社區帶來最大的裨益。

蘇慶和 JP

行政總裁

領匯管理有限公司

領匯房地產投資信託基金的管理人

2006年6月29日