

行政總裁報告書

於年內，領匯積極透過資產提升、改善服務質素及業務表現，在優化物業方面取得顯著進展。在這個過程中，領匯繼續致力為顧客帶來廣受歡迎的購物及飲食體驗，為租戶提供興旺的商業良機以及為投資者帶來可持續及可觀的回報。

財務摘要

截至2007年3月31日止年度，總收益達39.54億港元（截至2006年3月31日止期間：13.54億港元），包括來自零售設施的收入28.32億港元（截至2006年3月31日止期間：9.68億港元），來自停車場業務的收入8.81億港元（截至2006年3月31日止期間：3.05億港元）以及其他來源的收入2.41億港元（截至2006年3月31日止期間：8,100萬港元）。商場收入和停車場收入佔總收入的比重分別約為78%及22%（截至2006年3月31日止期間：77%及23%）。

年內的可分派收入總額為14.41億港元（截至2006年3月31日止期間：4.67億港元）。年內每基金單位的分派總額為67.43港仙，較發售通函預測的61.76港仙高9.2%。於2007年3月31日，物業組合的市場價值合共為395.57億港元（2006年：357.72億港元），較去年增加約10.6%。

資產提升

資產提升計劃繼續是為基金單位持有人提供更高回報以及為顧客與租戶帶來更佳服務的重要環節。香



■ 慈雲山中心新設多間不同地方菜式的中式食肆，以合理的價格提供優質的選擇。

行政總裁報告書

翻新前



翻新後



於慈雲山中心經營達十年的日昇餐廳作全新裝修。

港理工大學進行的調查顯示，商場於完成資產提升工程後，顧客的整體滿意評分上升超過60%。此外，超過八成受訪顧客贊成把類似工作推展至旗下其他物業。鑒於反應理想，領匯已將計劃伸延至26個商場，現正進行不同程度的翻新工程。該等物業的資產提升詳情已載於本報告第34至45頁。

該等物業的資產提升工程將以改善間隔佈局為重點，藉以創造更多零售空間，改善人流通道及調整商戶組合。領匯將集中增加可出租的內部樓面面積，同時透過訂定最合適的行業組合，提供更多購物及飲食選擇，為租戶及顧客營造更理想的環境。由於這些商場幾近全部租出，為了盡量減少對租戶及顧客的影響，有關翻新工程需要分階段施行。隨著資產提升計劃加速進行，無可避免會流失租金收入。然而，分階段施工將能在租金收益增加前的過渡期間減少租金流失。

我們已將慈雲山中心以往空置的五樓及六樓改成為購物熱點，為顧客提供多個著名品牌的購物及飲食

選擇，注入新朝氣。在惠華街巴士站裝設的扶手電梯，扭轉人流往下層走的模式，令他們能直達商場五樓及六樓，大大改善顧客流量。四樓及七樓新開張的中式酒樓，以及七樓由空置管理處改建成的商舖及匯診中心，預料能進一步提升商場較高樓層的顧客流量。這些工程也有助帶動其他現有租戶改善舖面設計、服務質素與產品種類，以迎合顧客期望。



慈雲山中心的設施經提升後，環境更勝一籌，吸引新行業的租戶加入，如三聯書店便深受鄰近居民與學生歡迎。

行政總裁報告書

厚德商場的商戶組合也已見改善，加上先進的硬件設計，讓商場在競爭力與租金水平方面均可媲美鄰近的購物設施。西翼現正進行餘下的翻新工程，將於下個財政年度大致竣工。於2007年3月，厚德街市發生火警，導致街市封閉及商場局部受損，這個街市乃租予單一營辦商。我們與營辦商一直全力維修損毀部分，務求在未來數月重開街市及受影響的商場部分。於本報告日期，約25%的街市範圍已經重開，預計另外50%的街市範圍將於2007年6月底重開。我們的首要任務是要令租戶復業，並會定期與受影響租戶保持聯繫及盡速處理保險索償。

龍翔中心中庭附近的一樓行人道開設多間新店，加上改善工程，讓商場毗連黃大仙廟的優勢得以發揮，提升租金水平。新開闢的行人道將可吸引前往廟宇的遊客。部分租戶亦因而開始翻新店舖，以提升形象和改善產品種類。



■ 厚德商場設有多間將軍澳獨有的飲食選擇，成為該區的飲食匯聚點。

我們會繼續評估物業組合，物色其他有潛力作資產提升的物業。我們已選定另外16個商場進行資產提升或小規模改善工程，並已著手進行詳細的可行性研究。待財務及投資委員會作出檢討與批准後，我們將會展開工程，以發揮這些商場的收益增值潛力。



■ 龍翔中心新開闢一條連接旅客上落車處的通道，以發揮毗連黃大仙廟的優勢。



■ 商場通道啓用後，成功吸引更多顧客及旅客在商場購物。

行政總裁報告書



- 安排相同行業的商舖設於適當的位置，令商舖「成行成市」，優化商戶組合。

同時，我們繼續為旗下多項物業進行規模較小的改善工程，例如提升洗手間設施、新指示牌、改善出入通道及空氣調節，帶來更優質的購物及飲食體驗。這些工程獲得顧客與租戶的一致好評。

領匯的停車場已開始分階段推行自動化程序，並將於2008年下半年完成，為用戶帶來更多方便，提升



- 新設的自動化系統方便用戶出入停車場，享受更優質服務。



- 沙角商場新開關的零售商店，提供更多購物選擇。

服務質素，減低停車場的營運成本，優化停車場管理。

租務

我們繼續因應鄰近地區居民以及廣大顧客的需要，優化商戶組合，充分發揮商場的潛力。有關工作將持續進行，並會貼近市場趨勢，以迎合顧客喜好。除了保留提供必需服務的租戶外，商場亦引入多家廣受歡迎的租戶。我們成功引入更多不同菜種的食肆選擇，有助吸引更多顧客蒞臨商場。這些優化措施均令顧客人流和毗連停車場的使用率持續提升。

香港大學近期就優化商戶組合於其中四個商場進行的調查顯示，自2005年9月起的18個月內，顧客對消費及食肆選擇的評分增加18%，可見顧客滿意度獲得顯著改善。同時，88%的受訪者表明支持領匯繼續在旗下商場引進更多消費及食肆選擇。

行政總裁報告書



- 我們於年內在旗下物業引入的新租戶深得顧客好評。

於2007年3月31日，旗下物業的租用率為90.3%（2006年：91.2%），續租率為78.7%（截至2006年3月31日止期間：93.4%）。附有按營業額分成租金條款的商戶數目繼續增加。於2007年3月31日，附有該條款的商戶達561個（2006年：313個）。年內，旗下物業的平均綜合續租租金調整率為9.87%（截至2006年3月31日止期間：3.72%）。若不計特惠租約，年內的平均綜合續租

租金調整率為10.28%（截至2006年3月31日止期間：3.72%）。由於租金水平受到該區的經營環境及個別商場定位影響，不同商場的續租租金調整率差異甚大。為配合優化行業組合及資產提升工程的進度，部分租約續租期較短，租金調整幅度因而有限，對續租租金調整率也有影響。整體物業組合的平均租金由2006年3月31日每平方呎23港元，調升至年末的



- 以地道圍村菜馳名的龍華皇宮酒樓於大興商場開設新分店。



- 潮流食肆成為人流磁石，吸引更多顧客。



- 因應顧客需要，商場內增設了更多銀行設施。

行政總裁報告書

每平方呎 23.6 港元。若不計及福利／教育機構租約、房屋署(「房署」)辦事處及配套設施，於 2007 年 3 月 31 日，整體物業組合的平均租金為每平方呎 25.9 港元(2006 年：每平方呎 25.4 港元)。

街市檔位租用率於年末為 77.5%(2006 年：82.2%)。自 2007 年 5 月起，管理層於八個直接管理的街市引入「街市管理代理」試驗計劃。街市管理代理將與管理層合作，提高街市的租用率，以及協助管理街市，藉此提高服務水平及減少租賃的不當行為。街市管理代理的報酬包括基本費用及按表現水平而分享收益，讓雙方於業務良好時共享成果。倘試驗計劃成功，領匯會考慮將計劃擴展至其他直接管理的街市。

領匯已採取積極主動的租務策略，充份發揮物業的發展潛力。舉例說，我們將停車場大廈天台未被充分利用的網球場改建為小型足球場，深受顧客歡迎。

由 2007 年 6 月 1 日起，領匯所有新租約及續租租約均會將租金與管理費分開列出，此舉可確保我們的租務運作與業界保持一致。

停車場使用率於年末為 71.6%(2006 年：72.0%)。我們密切留意旗下停車場使用率，確保收費具競爭力，並與市場租金一致。我們已開始推出電子繳費方法，方便月租車位用戶支付停車場費用。



■ 顧客服務大使於母親節等特別節慶，以紀念品迎接顧客。

物業組合管理

我們在年內透過招標，完成重組物業管理代理及停車場營辦商。我們已委聘九間物業管理代理及三間停車場營辦商為零售及停車場設施提供管理服務，達致節約成本和加強營運效益的目標。此外，在停車場安裝節省能源的設備有助減少電費。新的停車場自動化系統和提升後的保安系統更進一步提升營運效率和顧客服務質素，以及降低經營成本。

我們在年內的開支對收入比率為 40.3%，較中期業績公布的 40.5% 有所改善。若不計及屋邨公用地方開支，領匯物業組合的開支對收入比率為 38.9%。我們會盡力控制成本。然而，隨著更多表二物業業權轉讓予領匯，政府地租定將調升。

行政總裁報告書



- 顧客可於設有 Wi-Fi 網絡的商場上網。

宣傳和推廣

我們認為宣傳和推廣不純是支出項目，更能夠為我們帶來額外的收益。我們的推廣活動包括節慶裝飾及娛樂表演項目。這些活動吸引顧客多些到訪商場，提升我們創新及以客為尊的企業形象，為顧客的購物體驗增添活力和樂趣，並為我們帶來額外收入。

我們亦已推出多項計劃增加停車場使用率，以把握新旅遊景點和交通設施(如香港濕地公園和屯門與珠海渡輪服務)帶來的商機。

我們已開始於旗下商場推出 Wi-Fi 服務，並將於來年擴展計劃，在 30 個商場增添這項服務。

為了發揮旗下物業之間的協同效益，我們推出多項泊車優惠，為顧客提供消費泊車優惠。年內，我們已向顧客提供約 180 萬小時、共值 1,900 萬港元的泊車優惠。展望未來，我們將繼續推廣泊車優惠，提高商場的使用率和顧客人數。

再融資

年內，我們成功為領匯 125 億港元過渡貸款再融資，未償還款項已於 2006 年 11 月全數償還。我們亦延長貸款的到期日，未償還貸款額於年末的平均到期日為 38 個月。



- 商場於節慶日子在推廣場地舉辦食品展，備有多款美食及節日裝飾。



- 龍翔中心入口設有奪目的裝飾，慶賀新春。



- 於萬聖節期間，慈雲山中心的「嘩鬼古堡」是小孩及附近學生必來遊玩的景點。

行政總裁報告書

未來展望

我們預期末來仍然充滿機遇與挑戰。我們已成功提升營運效率，並會繼續減低經營成本。此外，我們亦透過調升租金、引入新行業為顧客提供更多選擇，以及推展資產提升工程而逐步增加租金收入。我們將繼續推行這些業務策略。隨著租金於租務週期調升，這些策略將會帶來收入。我們會審慎推展資產提升工程，盡量確保進展順利。三項已完成的工程深受顧客與租戶歡迎，可見我們工作之成果。

商場惠顧人數增加顯示顧客全力支持我們已完成的資產提升工程。顧客正面的回應更充分印證領匯物業組合的潛力，給予管理團隊重大鼓舞。在目前成功的基礎上，我們將繼續推展各項業務計劃，迎合顧客對旗下物業提供更吸引的消閒及購物體驗的期望。

我們對目前的成績與進展感到鼓舞。我們的董事會、管理層和員工乃領匯繼續邁進的重要元素。我們將繼續努力，為基金單位持有人、租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

2007年6月8日