

行政總裁報告書

本人很高興以領匯行政總裁的身分向基金單位持有人發表首份報告。財務業績顯示我們創下豐收的一年，管理層亦繼續盡最大努力將此成就延續下去。

財務摘要

截至2008年3月31日止年度，總收益達41.99億港元(2007年：39.54億港元)，包括來自零售設施的收入30.17億港元(2007年：28.32億港元)，來自停車場業務的收入9.34億港元(2007年：8.81億港元)以及其他來源的收入2.48億港元(2007年：2.41億港元)。商場收入、停車場收入和其他收入佔總收入的比重分別約為72%、22%及6%(2007年：72%、22%及6%)。

年內的可分派收入總額為16.02億港元(2007年：14.41億港元)。年內每基金單位的分派總額為74.40港仙，較截至2007年3月31日止年度的67.43港仙高10.3%。於2008年3月31日，物業組合的市場價值合共為443.07億港元(2007年：395.57億港元)，較去年增加約12%。

資產提升

資產提升繼續成為推動基金單位持有人回報增長的基本因素之一。年內成功完工的多項項目／不同項目階段如下：

已完成項目 — 龍翔中心第二期、慈雲山中心第三期、明德商場、彩明商場及頌安商場

局部完成項目 — 樂富中心第一期、厚德商場第三期及黃大仙中心第一期

於進行資產提升工程時，我們之主要目標是優化及改善設施佈局、盡量提高可出租內部樓面面積、改善外觀和進出商場通道，並優化商戶和租戶組合。根據上述宗旨，我們已重新間隔頌安商場的店面佈局，製造更多零售空間。同樣地，我們已在彩明商場原來的空置位置策略性地增設一條購物廊，為購物人士提供更多購物選擇。通過明德商場空置街市改建為商舖工程，人流及收益均已取得改善。

龍翔中心及慈雲山中心的翻新工程於2008年3月31日已全面完成，而租賃部門仍持續檢討該等商場的商戶及租戶組合。

隨著樂富中心及黃大仙中心等其他商場繼續進行資產提升項目，若干租金收入損失將無可避免。然而，通過成功地分階段施工，於享有租金增加前，我們致力減少對租戶及顧客的影響，以及在裝修期間出現之租金損失。

該等物業的資產提升詳情已載於本報告第44至63頁。



厚德商場

行政總裁報告書 (續)

我們亦在多項物業繼續進行一連串小型改善工程，例如改善廁所設施、設置新指示牌、改善進出口通道及空調等改善環境和購物體驗的工程。所有上述措施均受到顧客和租戶的好評。

若干熟食檔位的改善工程目前亦正在動工，預期可為顧客帶來全新面貌、更多選擇和更理想的進餐環境。

年內，我們繼續分階段推行停車場自動化程序。於2008年3月31日，約75%停車場經已自動化。自動化程序將於2008年年中全面推行，為用戶帶來更多方便，提升服務質素，優化停車場管理及減低停車場的營運成本。

租務

商戶組合是商場成功的重要因素。我們繼續因應零售設施鄰近地區居民以及廣大顧客的整體需要，優化商戶組合，提供更多種類的選擇，充分發揮商場的潛力。除了因應顧客的日常所需提供必需服務外，我們積極為商場引入來自各行各業的租戶、特色商店及食肆。我們相信優化商戶組合是受到市場趨勢及顧客喜好影響的持續主動過程。我們將持續監察市場趨勢，並進行調查以迎合顧客需求及優化商戶組合。



回顧年度的收益增長令人鼓舞，續租租約及新租約表現強勁，反映持續增長動力。儘管受到資產提升工程的影響，於2008年3月31日，旗下物業的租用率仍然穩企89.3%(2007年：90.3%)。年內的續租率為71.9%(2007年：78.7%)。附有按營業額分成租金條款的商戶數目繼續增加，於2008年3月31日，附有該條款之租約數目達976(2007年：561)。

年內，旗下物業的平均綜合續租租金調整率為22.5%，相比去年的9.9%。若不計特惠租約，年內的平均綜合續租租金調整率為22.6%(2007年：10.3%)。由於租金水平受到該區的經營環境及個別商場特色及定位影響，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項目的進度，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。

行政總裁報告書 (續)

在完成資產提升工程的商場，已翻新區域的高企租用率及較高租金對商場的其他部分亦有正面申延效應，帶動商場整體平均租金上升。因此，整體物業組合的平均單位租金由2007年3月31日的每平方呎23.6港元，調升至年末的每平方呎25.4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2008年3月31日，整體物業組合的平均單位租金為每平方呎27.7港元(2007年：每平方呎25.9港元)。

街市檔位租用率於年末繼續維持於78.3%(2007年：77.5%)，較去年稍微上升。

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。

於2008年3月31日，停車場使用率為71.2%(2007年：71.6%)。我們密切留意旗下停車場使用率，確保收費具競爭力。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。

物業組合管理

管理人不斷致力降低開支對收入比率。截至2008年3月31日止年度，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37.1%(2007年：38.9%)。管理人會盡力控制成本。然而，隨著更多表二物業業權轉讓予領匯，政府地租開支定將增加。我們目前預期所有業權將於2010年年初完成轉讓。

年內，若干指定物業開展能源效益活動。獲頒第二屆香港能源效益獎是對此等努力的認同。除向租戶和公眾人士推廣節省能源效益外，領匯的獲獎物業已實行多項節省能源措施以加強其員工對能源效益的意識。

領匯在富昌商場設立領匯商戶資訊中心，為租戶提供商舖設計裝修的最新資訊，讓租戶可以一站式瀏覽不同行業的示範設計、商舖裝修材料、裝修須知及其他資訊。為了讓我們的商戶得到最新的市場資訊，以及所需的營商技巧，我們開辦不同主題的講座，例如如何辨別偽鈔、如何透過廚窗擺設展示產品及店舖創新形象贏客等。該等講座提供豐富湊效的資訊，為租戶提供實際的知識和技巧，同時亦是我們的租戶分享經驗的平台，因此大受商戶歡迎。



商戶主動翻新店舖

行政總裁報告書 (續)

當停車場管理資訊及自動化系統安裝完成，以及閉路電視系統得以提升及標準化時，預期將更進一步提升營運效率，以及降低經營成本。

宣傳和推廣

管理人的宣傳和推廣工作持續為商場的業務環境注入活力。我們的推廣活動包括節慶裝飾及娛樂表演項目，吸引顧客多些到訪商場，使租戶及顧客受惠。透過安排更精彩的項目及多元化的活動，我們

將繼續為顧客的購物體驗增添活力和樂趣，讓顧客賓至如歸，提升領匯的企業形象。

年內，領匯與創興銀行攜手合作推出「領匯」品牌的首張信用卡「領匯信用卡」（「信用卡」），廣受公眾歡迎。目前已發行約12,300張信用卡。信用卡將為持卡人提供更多購物及飲食優惠，以及協助租戶推廣其產品及服務至領匯的廣大客戶基礎。

年內，領匯亦獲多個機構頒授多個獎項，為管理團隊增添士氣。



商場常設精彩的推廣活動及節日裝飾



行政總裁報告書 (續)

未來展望

領匯未來仍然充滿機遇與挑戰。我們的資產提升項目成效斐然，印證了我們繼續循正確方向為業務定位。領匯將會通過此項策略，繼續盡力審慎進行其餘計劃中的資產提升項目，盡量避免不當的干擾。此外，我們亦將會進行可行性研究，在物業組合內找出其他可能進行改善工程的項目，爭取提高租金及人流量。

建基於領匯已有的成就，我們將繼續推行各項業務計劃，務求迎合顧客對領匯物業提供更吸引的購物體驗之需求。領匯將繼續調整和改善商戶組合。我們將會緊貼市場趨勢，並利用市場研究掌握顧客需要。通過擴大租戶組合及為商場引入更多元化的租戶而提高人流量，務求使租戶業務與人流數目與日俱增，因而幫助我們的商場作為購物飲食的熱點，維持物業組合的長期價值。

最後，憑藉領匯現有物業組合的成功以及穩健的財務狀況，如物色到具備潛力的機遇，我們將會考慮擴展物業組合，加入其他增值投資，為基金單位持有人取得最高回報。

管理團隊及全體員工乃領匯繼續邁進的重要元素，本人藉此代表董事會向管理團隊及全體員工致謝。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。

羅爾仁

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

2008年6月6日



嶄新面貌 創新時代

經重新規劃後，場內過往空置的地方現已變得商舖食肆林立，為顧客提供優質及方便的服務，注入新活力。

明德商場



翻新前