



供即時發布

恒隆核心業務持續穩定增長

2019 年度全年業績概要

- 恒隆地產及恒隆集團的租金收入延續上升趨勢，按年分別錄得 5% 及 4% 的增長；
- 內地物業組合在零售額及收入方面均錄得持續增長，主要受惠於奢侈品消費強勁，以及於報告年內新項目投入營運所帶來的收入；
- 在香港社會不穩的環境下，我們於香港的物業組合業務展現強韌的抵禦力；
- 推行「以客為尊」的措施並以科技配合，有效加強客戶與租戶的連繫及忠誠度；及
- 建議上調末期股息派發予恒隆地產及恒隆集團的股東。恒隆集團的股東將獲發特別股息每股港幣 2 角 6 仙。

以港幣百萬元計算	恒隆地產	恒隆集團
總收入	-6% 至 8,852	-6% 至 9,435
物業租賃收入	+5% 至 8,556	+4% 至 9,139
- 內地	+7% 至 4,544	+6% 至 4,975
- 香港	+2% 至 4,012	+2% 至 4,164
物業銷售收入	-76% 至 296	-76% 至 296
總營業溢利	-5% 至 6,487	-5% 至 6,898
- 物業租賃	+4% 至 6,325	+4% 至 6,736
- 物業銷售	-79% 至 162	-79% 至 162
年度溢利	+13% 至 9,800	+35% 至 12,575
- 股東應佔純利	-24% 至 6,172	+29% 至 6,816
- 應佔年度溢利：非控股權益	+532% 至 3,628	+44% 至 5,759
股東應佔基本純利	+9% 至 4,474	+44% 至 3,796
每股股息（港幣）	+1% 至 0.76	+35% 至 1.08
- 中期（已派發）	- 至 0.17	- 至 0.19
- 特別（已宣布）	不適用	0.26
- 末期（建議）	+2% 至 0.59	+3% 至 0.63

(香港, 2020年1月21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) 於今日公布截至2019年12月31日止年度的業績。儘管面對中美貿易糾紛、人民幣貶值及香港自2019年下半年發生的社會動盪, 香港及內地核心物業租賃業務的表現仍保持穩健。恒隆地產及恒隆集團的租賃收入分別錄得5%和4%的增幅, 至港幣85.56億元及港幣91.39億元。

年內, 儘管出售的住宅單位數目有所減少, 恒隆地產及恒隆集團的股東應佔基本純利分別上升9%和44%, 至港幣44.74億元及港幣37.96億元。

恒隆地產董事局建議派發2019年度末期股息每股港幣5角9仙。連同中期股息每股港幣1角7仙, 2019年度的全年股息將為每股港幣7角6仙(2018年度: 港幣7角5仙), 按年上升1%。

恒隆集團董事局建議派發2019年度末期股息每股港幣6角3仙, 並宣布派發特別股息每股港幣2角6仙, 後者是基於公司考慮到在香港出售非核心物業所獲得的收益。連同中期股息每股港幣1角9仙, 2019年度的全年股息將為每股港幣1元8仙(2018年度: 港幣8角), 按年上升35%。

末期股息及特別股息將於2020年5月20日以現金方式派發予於2020年5月7日名列股東名冊內的股東。

業務概況

2019年, 我們的內地物業租賃組合表現令人鼓舞。報告年內, 我們在內地八個現有物業的收入有顯著升幅, 加上新投入營運的項目帶來的新增收入來源, 以及來自辦公樓的穩定收入, 帶動恒隆地產及恒隆集團的內地物業租賃組合之總收入分別上升12%及11%, 至人民幣40.03億元及人民幣43.82億元。於報告年內新開幕的項目包括昆明恒隆廣場的商場及辦公樓、無錫恒隆廣場的第二座辦公樓, 以及瀋陽市府恒隆廣場的瀋陽康萊德酒店。

香港方面, 儘管受到社會動盪的負面影響, 我們的核心租賃物業仍展現強韌的抵禦力。恒隆地產及恒隆集團的總收入皆微升2%至港幣40.12億元及港幣41.64億元。山頂廣場在經過兩年的資產優化計劃後重新開業, 並於年末錄得91%的租出率, 對零售額和租金收入有正面的貢獻。

恒隆集團及恒隆地產董事長陳啟宗先生表示：「我們的均衡物業租賃業務分布香港及內地，即使面對中美貿易糾紛和香港長時間的社會動盪情況下仍能繼續保持增長。受惠於利好的政府政策及進口關稅下調，我們的內地物業組合在零售額和收入方面均錄得持續增長，預期該業務的表現將持續向好。國際奢侈品牌致力收窄在內地與國外銷售商品之間的價格差距，帶動奢侈品消費回流國內，對我們的高端商場有利。我們的物業組合發展蓬勃，加上來自新項目的收入，有助於我們充分把握奢侈品銷售強勁增長勢頭所帶來的機會。」

「我們在上海及香港項目進行的資產優化計劃獲得正面的回報。上海零售物業的收入按年上升 11%，其中上海恒隆廣場連續第三年實現雙位數的收入增長，而上海港匯恒隆廣場則受惠於商場分階段重新開放，收入增加 6%至人民幣 8.53 億元。我們預期上海港匯恒隆廣場的大型翻新工程於本年第三季度完成後，將同樣帶動其收入增長。」

恒隆集團及恒隆地產行政總裁盧韋柏先生表示：「以客為尊是我們的業務發展策略核心，通過與租戶和顧客建立緊密互動以推動業務發展。繼我們的全國性會員計劃『恒隆會』於 2018 年成功推出後，我們在 2019 年於旗下另外四項物業開展該計劃，並預計於今年全面擴展至內地餘下商場。」「恒隆會」利用綜合數碼科技，為顧客提供一系列的個人化服務和舉辦專享活動，有效促進與顧客的交流及提升顧客忠誠度，帶動租金收入和商場人流。

業務展望

面對中美貿易糾紛、人民幣匯率波動及香港社會政局造成的不確定性，我們對整體物業租賃業務仍保持樂觀的態度。內地零售業務發展蓬勃，加上新物業帶來的收益，將有助推動我們的收入增長。

我們的內地物業組合現已加快引入更多奢侈品牌租戶，從而繼續受惠於奢侈品消費的回流趨勢。於 2020 年及以後，奢侈品牌新店將陸續進駐我們旗下的現有物業，以及昆明恒隆廣場及武漢恒隆廣場等新物業。

我們經已在國內推出「恒隆會」會員計劃，憑藉數據挖掘的優勢和以客為尊的方針，致力促進與租戶進行更廣泛的協作。

此外，我們在科技輔助的顧客體驗方面亦努力不懈，務求在這方面佔得先機，並透過提升商場、停車場和其他接觸點的服務水平，與消費者、辦公樓租戶及相關客戶建立更直接的交流。

我們將根據市況繼續減持香港的住宅單位，並適時把握機會，透過出售非核心物業釋放更多價值。

物業發展方面，香港兩項重建項目的工程經已展開。在內地，我們擬出售四個綜合用途項目中的豪華服務式寓所。此外，武漢項目服務式寓所的建築工程經已動工，而無錫、昆明及瀋陽項目之相關工程亦將分階段展開。

隨着恒隆集團踏入成立 60 周年的里程碑，恒隆集團及恒隆地產將繼續尋找機會，擴大香港和內地的投資組合，以期最終為股東和持份者帶來可持續的回報。

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

如有查詢，請聯絡：

李晞彤

高級經理—集團傳訊

(852) 2879-0282

HelenHTLee@hanglung.com

陳家欣

經理—集團傳訊

(852) 2879-0561

KarinkYChan@hanglung.com