

供即時發布

上海恒隆廣場舉行「Home to Luxury」盛裝派對 凸顯其領導奢侈品零售市場之地位

(2019年11月16日, 香港) 恒隆地產於昨天(11月15日)在上海恒隆廣場舉辦「Home to Luxury」盛裝派對, 接近3,000位賓客及「恒隆會」的尊貴會員出席。上海恒隆廣場自2017年完成大型資產優化計劃後, 其租金收入和銷售額均保持雙位數增長, 連續兩年創下新高, 今年第三度舉辦此項盛事, 展現商場在奢侈品零售市場的領導地位。

上海恒隆廣場與超過70個高端奢侈品牌合作, 為出席盛裝派對的賓客舉辦一系列全國乃至全球獨家的互動活動, 出席的表演嘉賓包括國際頂尖唱片騎師Lost Frequencies、享有「鋼琴王子」美譽的國際著名鋼琴家李雲迪、內地90後新生代演員宋祖兒及內地唱作歌手袁姪維, 盡顯商場結集奢華、優雅與潮流的元素於一身的優勢。

恒隆地產董事長陳啟宗先生在派對上致辭, 感謝租戶及顧客的支持和愛護, 令公司這個旗艦商場的銷售額屢創佳績。他續說, 隨著恒隆集團明年踏入60周年之際, 他期待與所有持份者攜手慶祝這個重要的里程碑, 並在未來繼續取得租戶及顧客的支持。

上海恒隆廣場秉承「以客為尊」的理念, 於2018年率先推出全國性會員計劃「恒隆會」, 全面落實公司「以客為尊」、「建立恒隆品牌體驗」及「加強科技應用」的策略。「恒隆會」通過「一對一」的服務, 與顧客建立密切聯繫, 特設的貴賓體驗專員團隊 (Member Engagement Specialist Team) 更為「恒隆會」的尊貴會員提供私人導購及尊屬優惠等服務, 讓他們享受獨特的恒隆品牌體驗。

此外, 上海恒隆廣場一直致力為顧客提供更多獨特奢侈品牌的選擇, 並與各大品牌合作, 過去一年在會員專屬貴賓室 The Lounge 舉辦了逾30場會員尊享的新品首發及限定活動, 讓顧客增進對不同品牌的理解, 同時為奢侈品牌提供與顧客接觸的機會, 亦有助恒隆洞察高端客群的特點, 從而滿足他們的需求, 以提升顧客的忠誠度。最近, 上海恒隆廣場更率先開設官方小紅書帳號, 希望通過這個新平台引領時尚潮流, 並開闢一個更有效地與新世代顧客溝通的渠道。

* * *

關於恒隆地產

恒隆地產有限公司（股票代號：00101）是香港和內地的頂級地產發展商之一，於香港上市並為恒生綜合指數、恒生港股通高股息低波動指數、恒生低波幅指數成份股、恒生可持續發展企業指數系列，及道瓊斯可持續發展亞太指數的成份股之一。恒隆在香港擁有龐大的投資物業組合，並在 1990 年代起逐步拓展內地市場，公司目前已成功進入上海、瀋陽、濟南、無錫、天津、大連、昆明、武漢及杭州的市場，旗下內地項目均以「恒隆廣場」命名。隨着未來進一步發展，恒隆地產正努力開創前景，矢志發展成為一家備受尊崇的全國性商業地產發展商。

* * *

傳媒查詢：

林碧儀

高級經理－集團傳訊

(852) 2879 0282

MaggiePYLam@HangLung.com

林奕彤

高級主任－集團傳訊

(852) 2879 0511

ShannonLam@HangLung.com

圖片說明（1）



恒隆地產董事長陳啟宗（右五）、恒隆地產行政總裁盧韋柏（左五）、恒隆地產執行董事陳文博（右四）、恒隆地產首席財務總監何孝昌（左二）、恒隆地產執行董事陳家岳（右二）、恒隆地產董事－租務及物業管理彭兆輝（左一）、上海恒隆廣場總經理張琳娜（右一）與一眾嘉賓於「Home to Luxury」盛裝派對舉杯慶祝。

圖片說明 (2)



上海恒隆廣場特別邀請國際頂尖唱片騎師 **Lost Frequencies** 到場表演，與現場接近 3,000 位賓客享受一個結集奢華、優雅與潮流元素的晚上。

圖片說明 (3)



享有「鋼琴王子」美譽的國際著名鋼琴家李雲迪在「Home to Luxury」盛裝派對上登台演出，吸引了眾多顧客在台前駐足觀賞。