

## 新聞稿

### 恒隆重整策略 在市場整合中遠航

#### 2024 年全年業績要點

- 財務
  - 恒隆集團及恒隆地產的總收入分別增長 8% 及 9% 至港幣 117.60 億元及港幣 112.42 億元，包括物業銷售收入港幣 15.38 億元。
  - 恒隆集團及恒隆地產的股東應佔基本純利分別減少 21% 及 25% 至港幣 23.27 億元及港幣 30.95 億元，部分原因是內地及香港物業銷售市場環境受壓，若干發展項目作出撥備。
  - 受內地及香港市場環境影響，恒隆集團及恒隆地產的股東應佔基本租賃純利分別下降 14% 至港幣 25.31 億元及 18% 至港幣 34.22 億元。
- 策略性優化財務和營運措施，在市場整合中遠航
  - 擴大港幣及人民幣融資，採取以股代息安排及重整派息以保留現金。
  - 提升和豐富租戶組合，引入嶄新顧客體驗，使恒隆繼續成為國際品牌擴充門店、開設新店或店舖整合的首選。
- 內地
  - 大部分購物商場的租出率均錄得升幅，整體零售組合的租出率維持高企。
  - 高端商場面對市場氣氛轉弱及競爭，但次高端商場錄得穩健的收入增長。
  - 新增長動力包括：
    - 2024 年 8 月開業的昆明君悅酒店，鞏固了昆明恒隆廣場作為中國西南首屈一指的購物和品味生活地標的地位。
    - 杭州恒隆廣場將於 2025 年起分階段竣工，預租反應熱烈，約 70% 的零售面積已獲承租。



- 無錫恒隆廣場的希爾頓格芮精選酒店將於 2025 年下半年開業。
- 上海恒隆廣場擴建部分將於 2026 年竣工。
- 上海港匯恒隆廣場的金普頓徐家匯酒店預計於 2027 年開業。
  
- 香港
  - 提升租戶組合進一步迎合顧客喜好，使整體零售租出率維持在高位。
  - 現有物業組合將緊握香港重振旅遊及零售業的政策所帶來的機遇。
  
- 可持續發展取得重大進展
  - 自 2024 年 4 月起，內地 50% 營運物業使用可再生能源供電，已超越了恒隆的 25 x 25 可持續發展指標。
  - 上海恒隆廣場擴建部分是內地首個近乎 100% 採用低碳排放鋼材的商業地產項目，減少隱含碳排放 35%。



以港幣百萬元計算	恒隆集團		恒隆地產	
總收入	8%	至 11,760	9%	至 11,242
租賃收入	-6%	至 10,033	-6%	至 9,515
- 內地	-5%	至 6,851	-5%	至 6,466
- 香港	-9%	至 3,182	-9%	至 3,049
物業銷售收入		1,538		1,538
酒店收入	23%	至 189	23%	至 189
總營業溢利 / (虧損)	-12%	至 6,826	-13%	至 6,455
- 物業租賃	-9%	至 7,134	-9%	至 6,763
- 物業銷售	-390%	至 (245)	-371%	至 (245)
- 酒店		(63)		(63)
股東應佔基本純利 / (虧損)	-21%	至 2,327	-25%	至 3,095
- 物業租賃	-14%	至 2,531	-18%	至 3,422
- 物業銷售	-650%	至 (165)	-560%	至 (264)
- 酒店		(39)		(63)
股東應佔純利	-43%	至 1,613	-46%	至 2,153
每股股息總額 (港幣)	-	至 0.86	-33%	至 0.52
中期 (已派發)	-	至 0.21	-33%	至 0.12
末期 (建議)	-	至 0.65	-33%	至 0.40



(香港, 2025年1月24日) 恒隆集團有限公司 (香港聯交所股份代號: 00010) 及恒隆地產有限公司 (香港聯交所股份代號: 00101) 今天宣布其截至2024年12月31日止年度的財務業績。恒隆集團及恒隆地產的總收入分別增加8%及9%至港幣117.60億元及港幣112.42億元, 當中確認物業銷售收入為港幣15.38億元。

恒隆集團及恒隆地產的股東應佔基本純利分別為港幣23.27億元及港幣30.95億元。

恒隆集團董事會建議以現金派發末期股息每股港幣6角5仙, 將於2025年6月16日派發予於2025年5月9日名列恒隆集團股東名冊的股東。連同恒隆集團已派發的中期股息每股港幣2角1仙, 2024年全年派息將為每股港幣8角6仙。

此外, 恒隆地產董事會建議派發末期股息每股港幣4角, 將於2025年6月16日派發予於2025年5月9日名列恒隆地產股東名冊的股東。連同恒隆地產已派發的中期股息每股港幣1角2仙, 恒隆地產2024年全年派息將為每股港幣5角2仙。

恒隆地產董事會建議, 合資格股東將有權選擇以現金方式收取末期股息, 或以新發行之股份取代現金方式收取部分或全部該股息(「以股代息安排」)。以股代息安排須待若干條件達成後方可作實。

**恒隆集團及恒隆地產董事長陳文博先生表示:**「中國消費市場正面臨不確定因素, 其中, 一線城市的高端零售市場尤其惹人關注。儘管如此, 恒隆的內地次高端商場之零售銷售額和客流量均錄得增長, 這是市道不明中的亮點, 猶如潮水逆流。上述不確定因素導致零售商趨向整合店舖, 因而重新審視選址、合作夥伴及策略。恒隆必需確保旗下商場繼續成為零售商的首選, 為此我們的綜合項目將繼續提供獨特體驗, 孕育出充滿活力的社區, 同時締造體驗式零售環境。我們將精益求精, 在合適情況下, 審慎物色具戰略意義的項目進行投資。公司在2024年完成重整後, 將堅定不移地追求卓越的營運表現和可持續發展, 並為所有持份者創造恒久價值。」

**恒隆集團及恒隆地產行政總裁盧韋柏先生表示:**「鑑於不確定的市場挑戰, 恒隆在財務和營運方面優化資源運用, 以應對年內的市場分化, 包括擴大貸款融資及採取各項措施保留現金備用, 以強化資產負債表。我們亦積極提升租戶組合, 確保租出率維持於高位, 並通過我們香港和內地的會員計劃加強與顧客的互動, 推動銷售額。隨着在建項目持續推進, 我們將把握業務多元化的協同效應, 增強競爭力。」



## 業務概況

內地整體租出率保持在高水平，並錄得溫和增長，客流量維持穩定。此佳績有賴租戶組合優化、引入品牌的市場首店及有效的營銷策略，包括加強與顧客互動和與知名國際品牌合作等，再配合會員計劃，為顧客提供獨特及無價的零售體驗。

高端商場組合的收入下跌 4%，主要由於消費市道疲弱，導致銷售租金減少。然而，次高端商場則受惠於租出率持續上升，收入繼續錄得 4% 穩健增長，增幅由濟南恒隆廣場的 1% 至天津恒隆廣場的 12% 不等。內地辦公樓組合方面，恒隆實施的策略有效留住租戶，加上優質的物業管理服務，使公司在市場需求疲弱及激烈競爭下，仍錄得令人滿意的 84% 平均租出率。

杭州恒隆廣場的多座辦公樓計劃於 2025 年起分階段落成，購物商場亦會隨之開業。預租反應理想，零售面積租出率約為 70%。多家享譽盛名的跨國品牌，包括其他恒隆廣場的現有租戶，均表示對此地標項目深感興趣。

酒店物業組合不斷拓展，將與現有的辦公樓及購物商場產生協同效應，成為新收入來源。除了已於去年 8 月 6 日開業的昆明君悅酒店，還有即將落成的無錫希爾頓格芮精選酒店、杭州文華東方酒店及上海金普頓徐家匯酒店，將於 2025 年下半年至 2027 年期間竣工。這些新酒店將有助提升其所在的綜合商業項目之客流量，為辦公樓及零售空間吸納優質租戶，同時為周邊商務區域注入活力。

內地物業銷售方面，恒隆售出六個武漢「恒隆府」單位及三個昆明君悅居單位，進賬銷售收入港幣 5,600 萬元。

在香港，恒隆集團及恒隆地產的零售租出率分別保持在 94% 及 95% 的高水平，此乃改進租戶組合和積極推廣與顧客互動的成果，成功地進一步迎合本地居民和旅客的喜好和行為模式。我們引入鐘錶及珠寶、運動休閒服飾、美妝以及餐飲的新品牌，使零售組合更多樣化，有助維持客流量。辦公樓組合方面，公司採取高效措施留住租戶，恒隆集團及恒隆地產分別把租出率維持在 89% 及 88% 的較高水平。

香港物業銷售方面，皓日 (The Aperture) 售出的 120 個住宅單位，以及藍塘道項目售出的兩間大宅，合共進賬港幣 14.82 億元收入。



本新聞稿及完整業績公告可於恒隆網站下載 [www.hanglung.com](http://www.hanglung.com)。

完

## 關於恒隆地產

恒隆地產有限公司（香港聯交所股份代號：00101）致力締造優享生活空間。總部設於香港，恒隆地產發展及管理多元化的國際級物業組合，覆蓋香港及九個內地城市，包括上海、瀋陽、濟南、無錫、天津、大連、昆明、武漢和杭州。公司在內地的物業組合均以恒隆廣場「66」品牌命名、定位高端，成功在內地奠定作為「城市脈動」的領導地位。恒隆地產引領行業，推出優化的可持續發展方案，並透過聯繫顧客和社群，實現可持續增長，屢獲各界認可。

恒隆地產 — 「只選好的 只做對的」。

如欲了解更多資訊，請瀏覽 <https://www.hanglung.com>。

傳媒查詢：

**林婧華**

+852 2879 0560

[JenniferCWLam@HangLung.com](mailto:JenniferCWLam@HangLung.com)

**于尚文**

+852 2879 6257

[ShermanSMYu@HangLung.com](mailto:ShermanSMYu@HangLung.com)

**葉家能**

+852 2879 0717

[RexKNYip@HangLung.com](mailto:RexKNYip@HangLung.com)