

年報 2014/2015
策略報告

擴展領域 開拓商機

領匯
The Link

領匯房地產投資信託基金

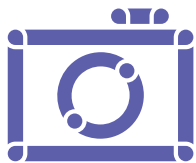
股份代號：823



擴展領域 開拓商機

領匯房地產投資信託基金是首家在聯交所上市的房地產投資信託基金，亦為恒生指數成份股。按市值計算，我們為亞洲最大及全球以零售為主最大型的房地產投資信託基金之一。

在本報告中，我們將會討論過往年度在推進計劃發展的路上所取得的進展。過去一年，我們遵循明確的發展方針向前邁進一大步，繼續努力成為世界級的房地產投資及管理機構，實現服務社群並提升其生活質素的抱負。



抱負

成為世界級的房地產投資及管理機構服務社群並提升其生活質素

使命

履行下列承諾，與持份者共建關係

優質服務、物有所值：

投資及翻新物業之同時，我們亦培育公司人才發展，推動福利措施的實行

結伴社區、合作無間：

幫助我們物業所在周邊社區得以持續蓬勃發展

共同創造、持續發展：

持續改善基礎設施、財務機制及內部程序，以採取達致長遠發展的審慎策略

信念

憑藉以下信念，管理及運作業務
互相尊重，追求卓越，恪守誠信及
團隊精神



於H.A.N.D.S新設的公共空間

封面相片：中國北京歐美匯購物中心內部



本年度新焦點

我們第二份綜合年度報告的焦點，在於展現我們如何透過改進增長動力加強業務策略重點，並以公司資源和核心實力作支援，達致長遠的持續增長。

我們在本報告中首次引入「策略報告」，概述我們的業務策略及達致抱負的目標，並新增「風險管理」一節，以檢視我們短期和中長期業務營運所面臨的重大挑戰，以及於「財務回顧」一節集中討論於回顧年度內的財務表現。

其他法定規管披露及綜合財務報表已載於我們的管治、披露及財務報表一書內，可透過以下二維碼瀏覽：



H.A.N.D.S 經資產提升後



為何選用綜合報告

自2013/2014年度起，領匯的綜合年度報告將財務報告和企業可持續發展報告合併呈列。我們重點說明財務、環境因素、社會因素及管治之間如何互相配合，以及闡述這些因素對我們的長遠持續發展的影響。此報告方式對於我們如何為不同持份者創造價值，提供全面精簡的概覽。

 請參閱第6-7頁

目錄

策略報告

引言	封面內頁
業務摘要	2
物業組合簡介	4
我們如何創造價值	6
樂富故事	8
主席報告書	12
經營環境	14
行政總裁報告書	18
規劃我們的業務	22
策略重點	24
擴寬增長	26
實現我們的策略重點	28
財務回顧	42
風險管理	44
企業管治	50
釋義及詞彙	52
投資者資料	55
公司資料	封底內頁

可持續發展

要取得商業成功，企業可持續發展是一個不可或缺的元素。為彰顯可持續發展已深深植根於我們的業務核心，我們在本報告各章節內均已加上圖示，說明我們企業可持續發展框架各方面的綜合情況。

 請參閱第6, 22-23頁

 經濟

 商戶

 員工

 社區

 資產／品牌

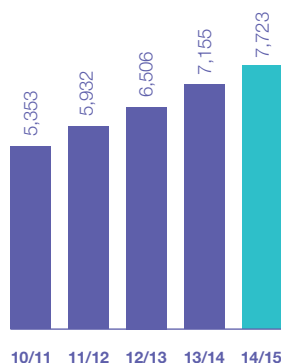
 企業管治

 環境

業務摘要

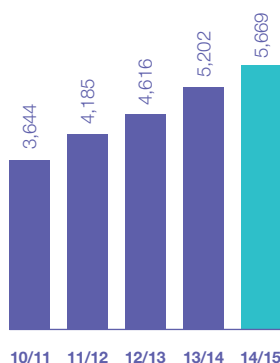
收益
(百萬港元)

7,723 +7.9%



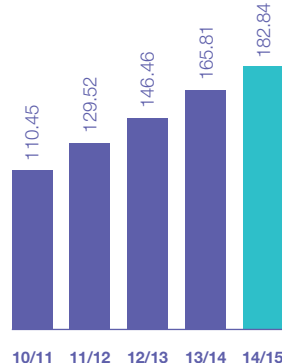
物業收入淨額
(百萬港元)

5,669 +9.0%



每基金單位分派
(港仙)

182.84 +10.3%



能源使用量
比2010年減少

24.6%



社區

愛•匯聚計劃為
慈善事業捐贈

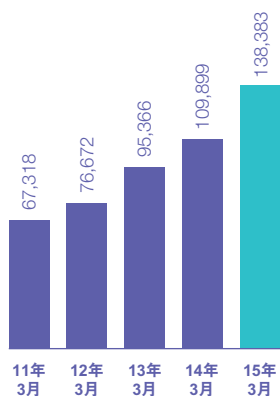
750萬港元



在衡量領匯的業務價值時，除考慮財務表現外，我們亦會考慮非財務方面的貢獻。我們的表現指標以可持續發展框架為本，並以與商戶、顧客、僱員、本地社區及投資者進行的廣泛交流以及環保管理方面的項目優次為基礎。因此，我們已實施多項節約資源的策略，確保我們成為負責任的僱主，為建立繁盛的社區出一分力，從而達致可持續回報。整體而言，我們的財務及非財務表現指標將能夠全面審視領匯所締造的長遠持續價值。

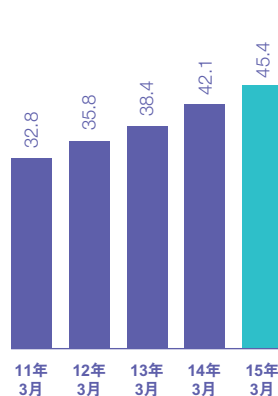
估值
(百萬港元)

138,383 +25.9%



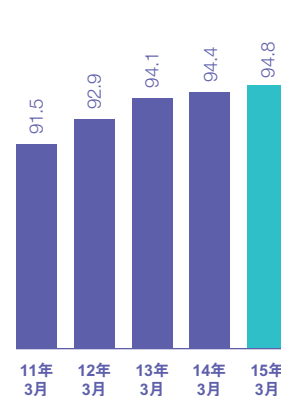
平均每月租金
(每平方呎港元)

45.4 +7.8%



租用率
(%)

94.8 +0.4%



商戶銷售額
較去年增長

+6.0%



企業員工購股計劃
參與計劃員工人數

463

神秘顧客評分

87/100



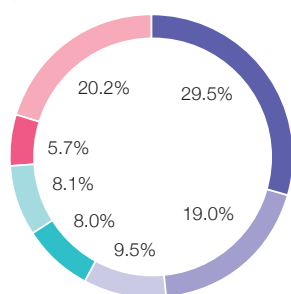
迄今完成的
資產提升項目

39

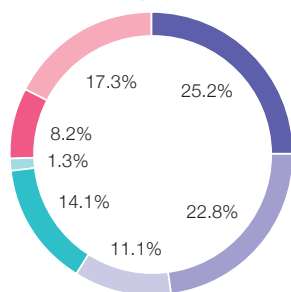
物業組合簡介

我們的物業組合包括分佈全港之購物商場、鮮活街市、熟食檔位及停車場。我們亦擁有位於香港九龍東的一項商業物業發展項目及位於北京的一個購物中心。

於2015年3月31日之
行業組合按已出租內部樓面面積劃分



於2015年3月31日之
行業組合按每月租金劃分



- 飲食
- 超級市場及食品
- 服務
- 街市/熟食檔位
- 教育/福利、辦事處及配套設施
- 個人護理、醫療、光學產品、書籍及文儀用品
- 其他*

* 包括服裝、百貨公司、電器及家居用品、休閒娛樂及貴重商品。



1,100萬平方呎*

總內部樓面面積



76,000*

停車場泊車位



884,000平方呎*

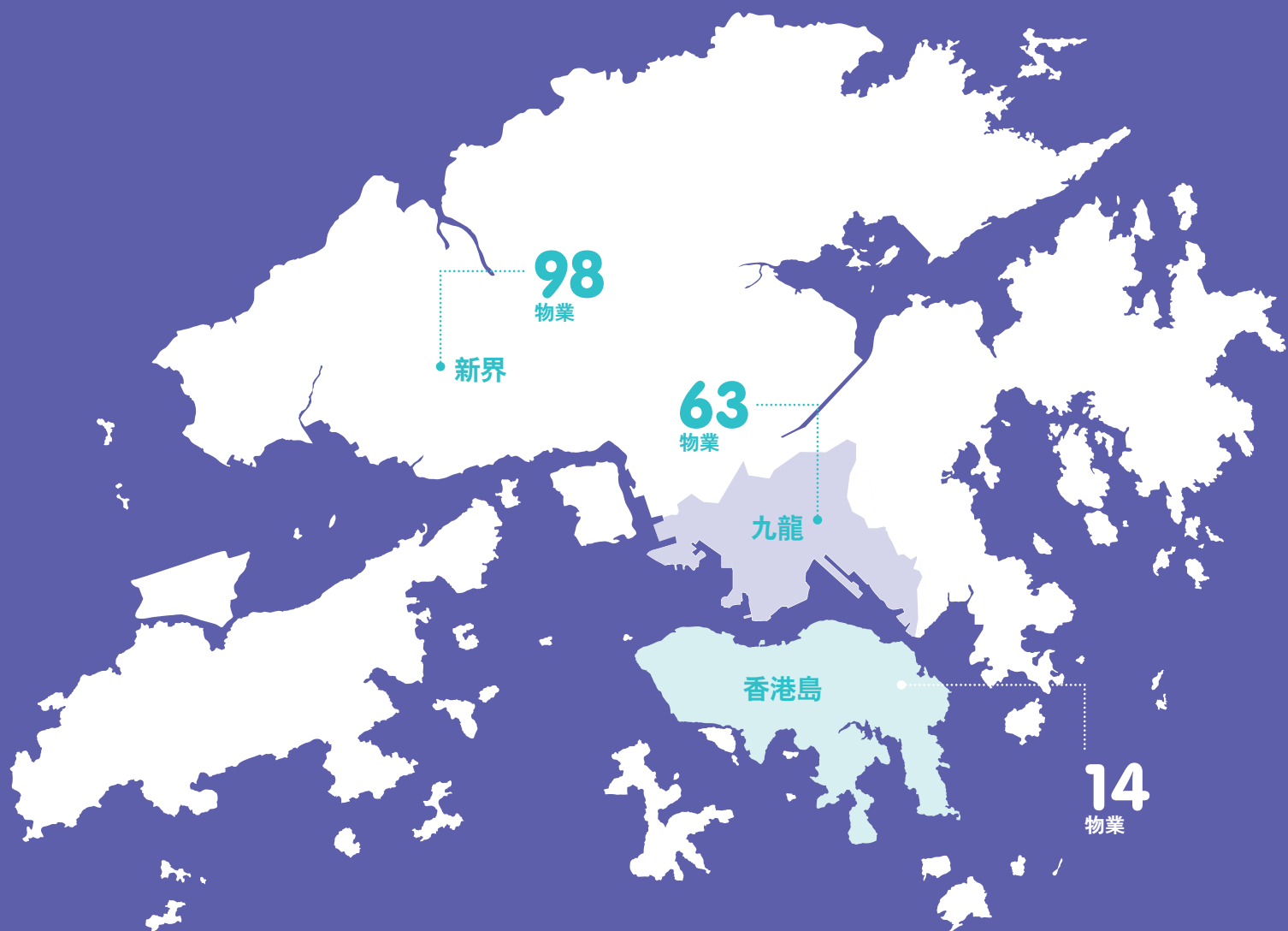
發展中之總樓面面積上限

我們的位置



** 收購北京歐美匯購物中心已於2015年4月1日完成。

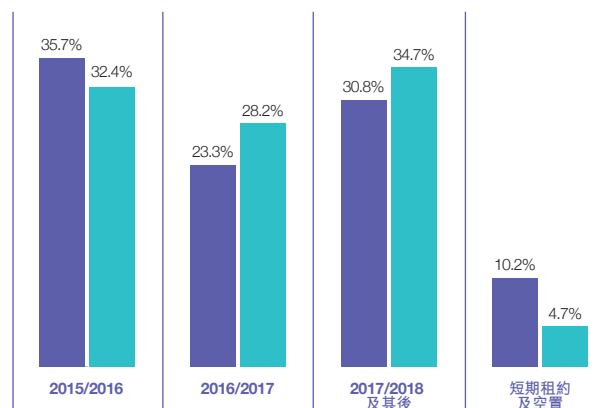
175物業遍布香港



* 於2015年3月31日之約數。

於2015年3月31日之 物業組合租約到期情況

- 佔總內部樓面面積之百分比
- 佔每月基本租金之百分比



購物商場

於2015年3月31日：

租用率	94.8%
平均每月租金 (每平方呎港元)	45.4
估值 (百萬港元)	107,326

截至2015年3月31日止年度：

收益 (百萬港元)	6,064
-----------	-------

停車場

於2015年3月31日：

使用率	94.1%
估值 (百萬港元)	25,177

截至2015年3月31日止年度：

每個泊車位每月收入 (港元)	1,767
收益 (百萬港元)	1,659

我們如何創造價值

我們的業務能夠透過有效運用資源以達至最佳回報及與不同持份者建立深厚關係從而創造價值。我們的可持續發展框架包括七個主要的資源及關係，確保我們作出商業決定時，已經過多方面的考慮。

這七個範疇為我們制定策略次序的基礎，並引導我們如何在環境、社會及管治方面作出貢獻。我們會逐一說明如何把該等範疇融入我們的業務模式、納入我們的風險管理中及如何協助我們創造豐厚的財務回報。

 請參閱第22-23頁及第47-49頁



經濟

這是我們用於擴展業務的經濟及財務資源



員工

我們員工的專業技能及才幹有助我們透過建立公司的專業範疇創造價值，從而實現我們的業務目標



社區

我們與社區建立深厚的關係，當中包括於我們商場附近居住的居民、政府、非政府組織以及產品和服務供應商



環境

我們致力保育及保護我們的天然資源，同時減低我們對環境的影響



商戶

我們的商戶是我們的業務核心。商戶經營成功，我們的業務亦隨之向好



企業管治

致力提高透明度、推行問責制及積極管理風險是我們整體的業務重心



資產／品牌

有效管理我們所擁有的物業並建立卓越且信譽良好的品牌，均有助我們與不同的持份者緊密合作

財務報表以外體現的價值

數據背後的價值：環境、社會及管治領導

全球報告倡議組織的<IR>框架提供一個平台向持份者展現我們的業務在財務報表以外所創造的價值。我們堅信，社區發展興旺，我們的業務亦會隨之向好。因此，我們必須了解及量化我們對營運所在的社區造成的環境及社會影響。

探討財務數據以外的影響，能夠支持我們實現抱負，有助我們作出更佳之商業決定。我們翻新樂富廣場的經驗印證了我們為本身及社區帶來的短期、中期及長期利益。該商場及鮮活街市經翻新後，能夠吸引其他地區的人流及顧客，令該區的小商戶能夠持續蓬勃發展。

🔍 請參閱第8-11頁

為與我們其他致力達成的專業水平保持一致，我們正逐步採用量化的方法來計量財務報表以外的社會及環保成效。我們正在尋找其他可以將統計所得的按年表現相加，而不失其獨立價值的方法。我們亦正在與第三方合作，就我們所採用的方法取得獨立保證，並核實我們所得的結果。

🔍 請參閱第11頁



獎項及殊榮

亞洲最佳企業管治大獎 2014 – 《亞洲企業管治》

亞洲最佳行政總裁(投資者關係)
亞洲最佳財務總監(投資者關係)
最佳環境責任
最佳投資者關係

亞洲企業管治大獎 2014 – 《亞洲企業管治》

企業管治典範
亞洲公司董事獎

2014香港管理專業協會最佳年報 獎 — 香港管理專業協會

銅獎

世界批發市場聯盟年度市場大賽 2014 — 世界批發市場聯盟

金獎(天瑞街市)

2014香港工商業獎：顧客服務 – 香港零售管理協會

大獎(樂富街市)

最佳企業管治資料披露大獎 2014 — 香港會計師公會

白金獎

亞洲公司秘書及法務總監表揚大獎 2014 — 《亞洲企業管治》

富時社會責任指數

連續第二年被納入指數

道瓊斯可持續發展亞太指數 2014/2015

連續第二年被納入指數

全球房地產可持續性標準

綠星評級

樂富故事 — 發展藍圖

樂富廣場及街市的成功證明我們能夠通過審慎規劃和執行資產提升項目，並加上妥善的物業管理從而創造價值。我們的發展方針從可持續發展框架的角度出發，帶來創新的租賃管理模式，提升商戶的業務，令我們的物業充分融入社區，打造區內的社交熱點。

本專題章節概述我們為樂富廣場及街市重新定位及進行翻新的過程，見證我們如何將一項老化物業改造成兼具吸引力及時尚感的購物點，服務當地社區之餘，亦能吸引其他地區的消費者到訪。我們在樂富取得的經驗，為我們下一階段的發展制定工作藍圖，繼續為物業組合締造長遠的可持續增長。

建於

**1983年至
1991年間**

完成翻新於

**2008年至
2013年間**

內部樓面面積約

391,000平方呎

樂富廣場正門



資產提升總投資

5.46億港元

自上市以來估值升幅

>200%

今天的樂富： 高效能資產

由於附近住宅大廈林立，我們視樂富為物業周邊居民生活的延伸空間，是街坊們與三五知己聚會、盡情購物和享用美食的好地方，值得區內居民引以為傲。這個想法是影響我們決心活化樂富的主因，並引領我們努力發掘樂富的潛力。這亦是我們專注於為社會、環境及經濟帶來正面影響這一長期策略之推動力及原因。

為實現此抱負，我們評估了樂富及鄰近地區的人口結構、公共基建、生活趨勢以及社會流動性，並了解社區對零售商舖、公共空間及社會文化的渴求。該等數據及研究為我們活化樂富的策略奠定穩固基礎。

活化樂富的計劃在2008年至2013年的五年內分階段完成，期間見證了我們改良「硬件」和提升「軟件」的成果。

硬件： 我們的物業

我們著重於打造一個讓所有人（特別是零售商）流連忘返的地方。秉承此理念，我們對商場進行了提升工程，透過善用自然日光、改善無障礙設施、增加現代化的便利設施以及改善與公共交通工具的連接，打造一個為社區提供嶄新購物體驗的地方。重新規劃零售商舖的佈局及空間後，顧客人流的分佈更為理想。我們重建中庭及樂富平台等公共空間，亦為社區聚會及活動提供絕佳的場所。

我們屢獲殊榮的鮮活街市引入「矮檔」設計及流線型的開放佈局，改善了鋪面的外觀。同時增設空調，讓商戶及顧客倍感舒適。更重要的是，鮮活街市現在可與商場直接相連，帶來協同效應。



翻新後更舒適的購物環境



10-14%

顧客平均消費上升

12

於樂富廣場及街市
舉行的活動



樂富市集

軟件：
我們的團隊及服務

我們運用專業知識為顧客及商戶提供優質服務，善加管理經改良的樂富物業，同時尋找到既具協同效應，亦能滿足當地社區所需及需求的商戶，提供適當的產品。

我們盡責的駐場管理團隊，對樂富及周邊社區具有深入認識和了解，令我們能夠更有效控制成本、建立更強大的品牌知名度，並與我們的顧客及商戶建立更強的互信關係。

我們創新的租賃管理方法持續改善零售行業組合，並以商戶的利益為本。領匯商戶學堂、可以測試潛在產品需求的流動零售攤檔以及持續的客戶推廣活動，都是我們為商戶提供的免費增值服務，協助他們提升業務。舉辦 Disney Channel 奇妙十年及一年一度的樂富廣場萬聖節鬼屋等社區活動都有助加強上述措施，將樂富打造成一個零售商都渴望參與其中的精彩熱點。我們亦因而成功吸引擁有號召力的國際知名商戶進駐樂富。

在我們為樂富進行大量改善工程的同時，我們亦了解到保留歷史及文化的重要性。我們特意設立樂富市集，以保留於區內經營逾30年的長期小商戶。這個市集成為樂富的一大亮點，吸引來自其他地區的消費者。

憑藉自身優勢 締造未來價值

結合重新定位、翻新及提升內部技能對現代購物中心進行管理，是我們把握未來增長機遇的基本優勢。樂富的成功體現了這些優勢，更為我們日後於全港各區為物業進行提升工程定下藍圖。更重要的是，樂富的成功為我們日後運用這些能力在物業發展及重建物業上提供寶貴的經驗及知識。

樂富街市





樂富廣場內部翻新後

其他結果包括：

樂富廣場

+29%

吸引顧客

+50%

總消費額

+10%

逗留時間

樂富街市

+23%

+50%

+14%

量化我們創造的價值：財務報表以外

作為生活空間的延伸，我們亦同時提升了周邊社區居民的生活水準及質素。一些由提升項目帶來的長遠社會利益包括：於工程中及後創造的新職位，為顧客提供更多購物選擇及更易達暢通的環境。評估提升項目所帶來的社會經濟影響，跟傳統成本效益分析同樣重要。只有同時透過兩種量化計算方式，才能彰顯我們業務的整體成效。

我們委托香港畢馬威完成了一項根據畢馬威真實價值模式的研究，以衡量由樂富提升工程所帶來的社會經濟影響。研究考慮商場所帶來的經濟價值，包括繳納給當地政府的收益，對社區的經濟效益及預期社區生活質素提升的改變。研究發現我們為樂富廣場及街市投資每1.00港元，會分別為社區產生2.10港元至4.10港元及1.80港元至6.70港元的年度社會經濟效益。

一個於提升項目完成後進行的顧客及居民調查發現：

- 顧客涵蓋地區延伸至樂富以外其他地區
- 周邊居民更倚賴物業所提供最佳的公共空間作社交聯誼及社區發展
- 吸引年輕顧客購物群
- 顧客延長逗留時間及增加消費

初步研究結果讓我們量化及了解我們商場所帶來的整體貢獻及為我們日後的提升項目訂立優先次序。透過量化樂富項目所帶來的社會經濟效益，我們能釐定一個指標去肯定我們業務對周邊社區帶來的正面影響。作為一家致力改善周邊社區生活的企業，我們會繼續發展此平台去證明領匯為一項願意肩負財政及社會責任的投資。

主席報告書

貫徹過去兩年的取向，本報告書的觀點與載於公司網站的「業務目的聲明」一脈相承。我們在做甚麼？我們為何這樣做？我們如何做？任何企業均需解答上述問題，同時必須能向投資者闡釋背後的理念。本年度，我們在回答有關問題時，更須考慮我們於年內採取的各項重大策略部署。

“**我們的目標是透過持續提升我們所管理的資產，為基金單位持有人提供穩定的回報增長。**”

我們在做甚麼？

自上市以來，我們所管理的資產以香港的商場為主，且不涉及物業發展項目。自從去年取得基金單位持有人的支持，擴大授權範圍以包括香港以外的資產之後，我們於2015年4月作出首項中國內地投資，收購了北京的歐美匯購物中心。此外，隨著證監會對房地產投資信託基金守則作出修訂，並在獲得基金單位持有人支持下，我們得以在資產組合中加入地產發展項目。透過與南豐發展的合營公司，我們成功投得九龍東一幅商業用地，並將用以興建以辦公室為主的項目。

我們的投資活動擴展有兩大目標。首先，我們必須令物業組合更加多元化。上市時注入的資產固然持續提供價值，而這些資產遍布香港各區，並於相若的風險環境下營運。透過加入具規模的辦公室投資項目，並審慎地投資香港境外的資產，同時出售若干小型資產，我們得以分散風險。第二個目標，是要為旗下原有資產注入新的增長動力。我們深信，投資九龍東辦公

室這個板塊，以及位於北京大學區核心地帶的歐美匯購物中心，將有助達成有關目標。

我們為何這樣做？

在擴展投資物業組合時，專注砥礪一項專業技能至關重要。我們不可，並且不應，只因同屬物業範疇，就同時於多個地區投入多個項目。我們的目標是透過持續提升我們所管理的資產，為基金單位持有人提供穩定的回報增長。這不單意味著我們要優化商場硬件設施，還須重視商場訪客的體驗。在社區之內，購物和工作都是生活的一部分。我們旗下的商業資產如具備恰到好處的設計、優良的營運及專業的保養，我們便可以更有效地發揮重要角色，提升社區生活質素，塑造多姿多彩的社區面貌。我們在調整資產組合時，將會持守這些目標。

我們如何做？

本人曾經指出，「軟件」於我們業務中擔當重要角色，其中涵蓋了多個範疇：推動員工發展，與承包商建立夥伴關係，支持商戶拓展業務，並且致力推動商場周邊社區的發展。今年，本人亦想強調硬件的作用。硬件並不單止於保養及提升工程，儘管這是最顯而易見的部分。成功的商場能夠凝聚社群，成為連繫居民的「凝聚力」。要達致此一目標，我們必須整合及完善各個業務環節，包括項目設計、工程質素、商場人流、空間運用、協助商戶優化商店佈置陳設、員工態度、各項推廣活動等等，可謂不勝枚舉。我們的街市重塑計劃正是其中一個最佳例子，透過提升工程成功令多個商場脫胎換骨。倘若推行得其法，我們將可為社區商場注入生氣和活

“
最重要的是，我們將
會一直密切留意投資
者的期望，致力達到
分派的穩定增長。我
們首要的業務目標為
維持一貫的穩定增長。
”



力。為社區增值的理念亦跟本人於「我們在
做甚麼？」一節所提出的觀點同出一轍。不
論是購買或出售資產，該等資產能否讓我
們提供這種「社區凝聚力」，將會是當中的
主要考慮。

我們提升資產組合時，將以此為考慮基
準，以確保資產多元化及維持業務重心兩
者並行不悖。

我們的業務成效如何？

就上述目標，要評估業務方向正確與否，
財務表現是當中的重要指標。企業如果不
能為其投資者帶來溢利，那就更談不上為
社區增值；假如客戶不願意支付高於成本
的價格，則表示資源未獲善用。就此，
本人欣然報告，收益及物業收入淨額連續
第九年錄得穩定增長，分別上升7.9%及
9.0%。

本人在中期報告中指出，衡量旗下業務表
現不會單看本地標準，而是以國際水平作
為基準。就此而言，我們提升街市所作的
努力，贏得兩項國際大獎，獲頒「香港工商
業獎：顧客服務大獎」以及「世界批發市場
聯盟年度市場大賽」金獎。

管治

我們必須一方面給予管理團隊充分空間以
推動業務，另一方面確保董事會能代表基
金單位持有人行使策略監督，並在兩者之
間取得平衡。

從董事會成員的業務經驗、專業知識、對
業務的熱忱及積極投入董事會討論的情況
看來，本人相信，我們非常幸運地擁有全
港最均衡的董事會成員組合。高鑑泉先生
及馮鈺斌博士於去年退任；而鄭李錦芬女
士則由於新的事業發展，無法兼顧領匯職
務，而辭任董事會。彼等的專業勤勉及熱
誠投入，為我們的業務發展作出貢獻，本
人謹此衷心致謝。

我們欣然歡迎謝伯榮先生及謝秀玲女士年
內加入，出任管理人的獨立非執行董事。
彼等的背景及經驗令董事會更趨多元化。

企業管治當然不局限於董事會之內。全體
員工（包括承包商的僱員）通力合作，為
共同目標積極付出，是業務成功的關鍵所
在。本人謹代表董事會，衷心感謝所有幫
助領匯達成成功的人士，讓領匯能夠為基
金單位持有人及旗下資產所服務社區創建
價值。在業務增長的同時，領匯團隊將會
繼續上下一心，成就創造價值的共同目標。

蘇兆明

主席

領匯管理有限公司

領匯房地產投資信託基金的管理人

2015年6月10日

經營環境

儘管經營市況在回顧年內轉弱，領匯堅持專注物業資產管理，為基金單位持有人創造價值。



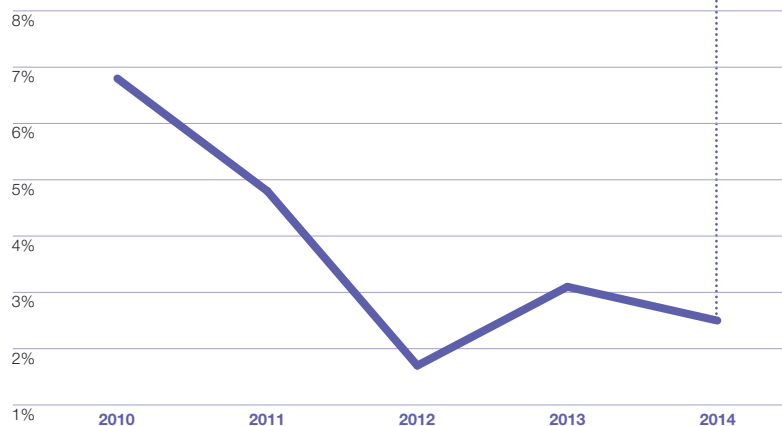
香港經濟

2014年香港本地生產總值增長率為2.5%（2013年則為3.1%），預計2015年增長步伐稍為放緩。

勞工市場表現穩健，有助持續支撐本地經濟。雖然私人消費開支放緩，但政府於2015年財政預算案中所建議的公營房屋租金津貼，預期對本地消費有支持作用。

本地生產總值增長

+2.5% 按年

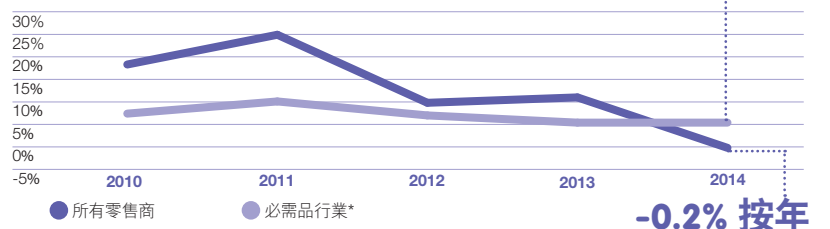


來源：香港政府統計處

香港零售銷售

2014年整體零售業銷貨額增長率大幅下跌。然而，家庭月收入中位數增長維持穩健，失業率亦保持較低水平，令必需品零售額維持穩定增長。

零售業銷貨額趨勢 (按年變動%)

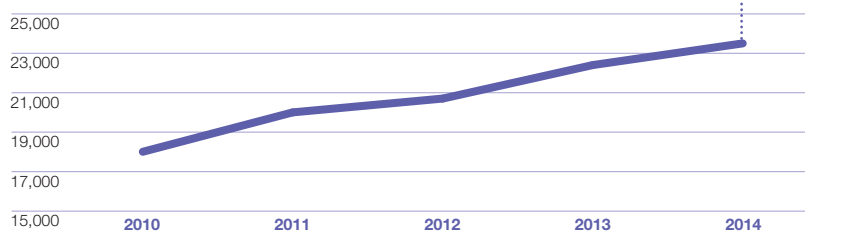


* 必需品行業包括超級市場及食品

來源：香港政府統計處

家庭月收入中位數增長維持穩健，失業率亦保持較低水平，令必需品零售額維持穩定增長。

家庭月收入中位數* (港幣)



* 包括花紅

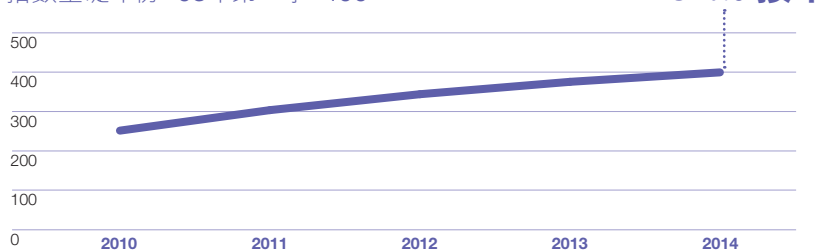
來源：香港政府統計處

香港商舖租金

商舖租金於2014年有所上漲，惟自2015年第一季起，零售業轉弱，為黃金地段的商舖租金水平帶來不利影響。相對而言，非核心地區商場的租金水平在主要零售商的業務擴充所帶動下預期相對良好。

整體購物中心租金指數

指數基礎年份：03年第一季=100

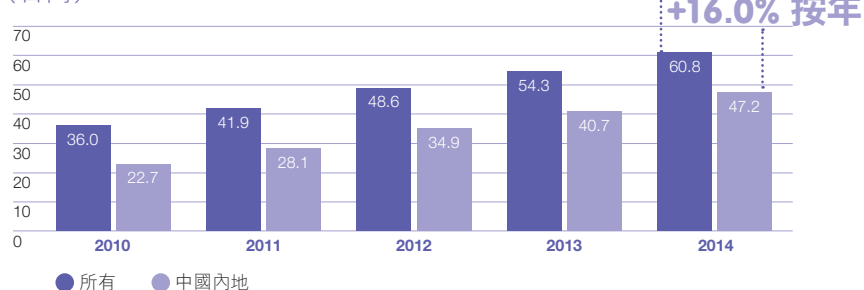


來源：第一太平戴維斯

訪港旅客

2014年的訪港旅客增長率與2013年相若，但2015年首季增長已有下降跡象。中國旅客的消費習慣出現變化，為非必需品的零售銷售帶來重大影響，相對由本地需求主導的必需品市場有望維持穩定。

訪港旅客 (百萬)



● 所有 ● 中國內地

來源：香港旅遊發展局

香港停車場

2014年的私家車登記數目繼續增長，增長率與2013年相若。在滙率強勢及油價下滑的影響下，有關購買汽車及燃料費用的消費物價指數達到2013年以來的新低。由於政府縮減新私人屋苑的車位數目，車位供應量錄得接近零增長，故此預期停車場市況將會保持暢旺。

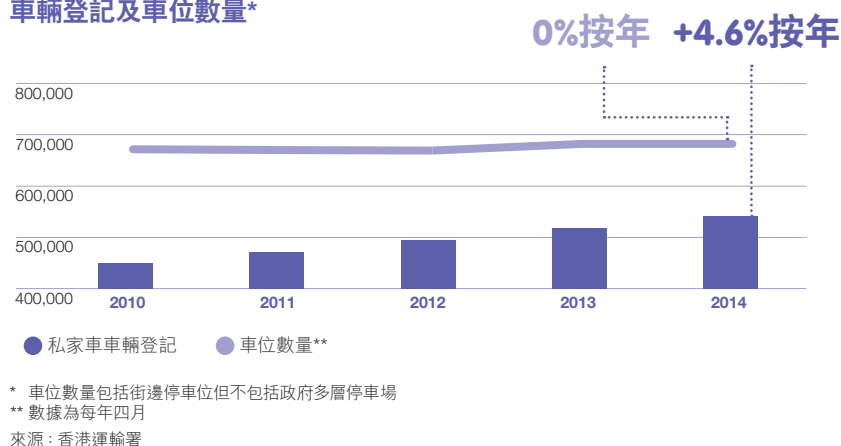
香港經營開支

經營開支於2014年持續上漲。預期工資及電費之增長將對各項業務構成壓力，促使企業更關注成本控制。

香港寫字樓

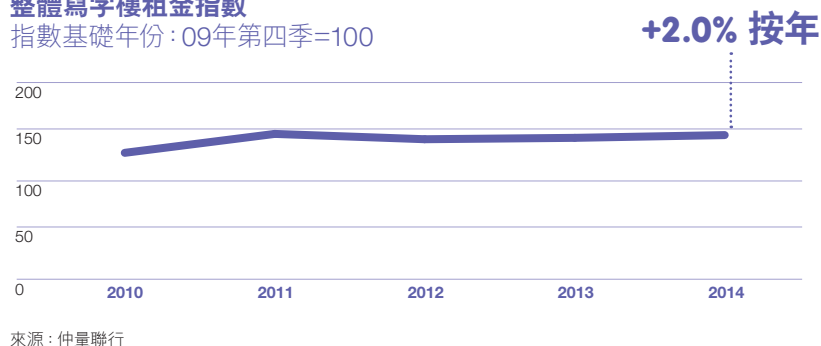
2014年的整體空置率下降。核心地區(包括中環、銅鑼灣及尖沙咀)的租金水平均出現溫和增幅，並預期隨著供應量持續緊張而輕微上揚。九龍東的工廈翻新項目令供應競爭加劇，但空置率按年持平。香港整體的甲級寫字樓維持有限度供應，加上企業對於成本控制維持審慎態度，預期對非核心地區新供應的吸納情況將有支持作用。

車輛登記及車位數量*



整體寫字樓租金指數

指數基礎年份：09年第四季=100





北京

北京經濟及零售銷售

2014年北京市生產總值增長率為7.3%，與其他一線城市看齊，並與國家整體水平相若。預計2015年的增長將會延續跌勢。由於北京市處於成熟發展階段，加上全國宏觀趨勢帶來的負面影響，2014年消費品零售額按年增長只錄得8.6%，雖然幅度尚算顯著，但明顯較往年為低。

但北京市城鎮居民人均可支配收入及個人消費力持續大幅增長。2014年全年收入高於人民幣50,000元的人口比例超過22%，並預期在2015年持續上升，反映了中上收入消費群的崛起。網上零售額在2014年超越全國零售總額的十分之一，進一步加強如餐飲或其他以體驗為主的行業組合，以及零售商全渠道策略對業務表現的重要性。

北京商舖租金

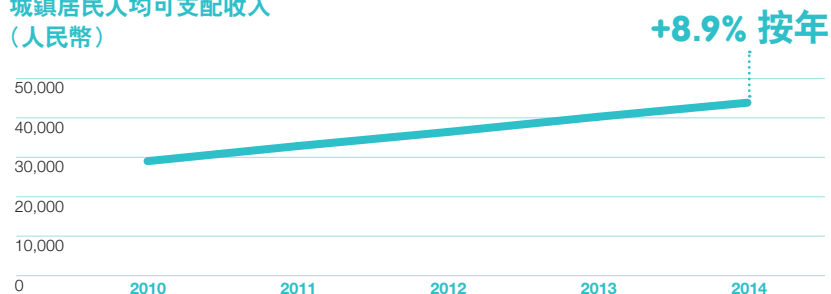
儘管自2010年以來市場推出大量零售舖位供應，2014年的需求依然強勁。租金水平增長輕微放緩，但核心地區（包括中關村）則錄得穩健增長。



2014年全年收入高於人民幣50,000元的人口比例超過22%，並預期在2015年持續上升，反映了中上收入消費群的崛起。

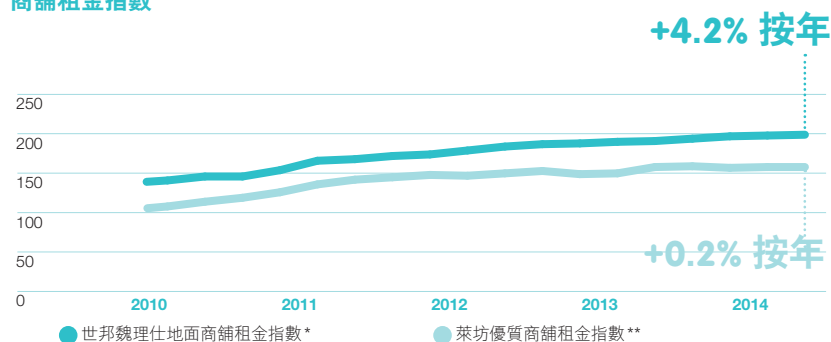


城鎮居民人均可支配收入 (人民幣)



來源：北京統計信息網

商舖租金指數



* 地面商舖租金指數反映購物中心地面租金走勢 (指數基礎年份：03年第一季=100)

** 優質商舖租金指數反映優質零售物業租金走勢 (指數基礎年份：10年第一季=100)

來源：世邦魏理仕，萊坊

行政總裁報告書

自我們首次表明領匯的抱負乃成為世界級的房地產投資及管理機構，服務社群並提升其生活質素以來，轉瞬已五年。這項方針引領我們於穩步提升業務之同時，保持長遠發展方向並以審慎的方式管理及優化我們的物業組合。

“**我們在神秘顧客計劃的評分表現有所提升，印證了我們對優質服務的承諾，並讓我們得以吸引全球知名品牌進駐我們的物業組合。**”

為配合這項方針，我們其中一個優先事項乃提升業務的抗逆力，繼續實現強勁的可持續增長。為此，我們已整合資源集中發展四項策略性優先業務項目，來年，我們將會繼續專注於下列各項：

- 建立具有更高生產力及質素的物業組合，以增加收入及提升資本價值；
- 設立審慎靈活的資本架構，以把握新的機遇並從中受益；
- 栽培人才，確保提供一致和優質的服務；及
- 在令顧客稱心如意的同時，協助商戶及社區同步發展。

推行這些策略令我們渡過了業務繁忙但成果豐盛的一年。除主席概述的九龍東商業物業發展及進軍中國內地外，我們收購了位於黃大仙的現崇山商場，並完成四項資產提升項目，包括位於屯門的最新旗艦商場H.A.N.D.S。我們努力爭取新租約和續租舊約、減少長期空置商舖並為能源管理計劃增設新方案，以減低成本及提高物業營運效率。

上述各項帶來強勁的財務業績。相較去年，我們的收益增長7.9%至77.23億港元，基金單位持有人每基金單位應佔資產淨值則增加23.6%至51.53港元。於2014/2015年度，我們宣布每基金單位分派182.84港仙，按年增加10.3%。

今年香港面對多項挑戰：政治局勢日漸緊張、香港面臨經濟放緩的威脅、來自中國內地的遊客減少及勞工成本上漲等。然而，儘管面對以上的挑戰，我們仍然能夠為基金單位持有人取得穩健的表現，我們對業務的抗逆力有信心，並再一次證明我們專注於必需品零售物業中檔市場的方針卓有成效。我們將繼續倚賴經多番驗證的資產管理專業知識，為基金單位持有人及周邊社區創造價值。



我們的業務具抗逆力，再一次證明我們專注於必需品零售物業中檔市場的方針卓有成效。

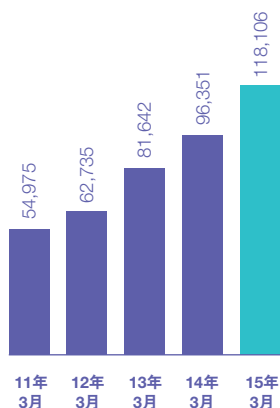


每基金單位分派

182.84 港仙

按年增長 10.3%

基金單位持有人應佔資產淨值 (百萬港元)



建基於核心業務以提升抗逆力

我們過往年度為更改投資授權所付出的努力，終於在本年度取得成果。我們的增長動力擴展至包括資產出售、項目發展及項目重建。

我們於九龍東的物業發展項目是與一名值得我們信賴的合作夥伴－南豐發展有限公司合作進行的項目。透過於物業生命週期較早階段參與發展，並以持有及管理作為興建該物業之目標，我們於大樓的設計工作方面投放更多資源，確保從起步階段已實踐有效營運。

我們於2015年4月1日完成收購中國北京的歐美匯購物中心，標誌著我們首次涉足香港以外地區的物業投資及管理。該項物業坐擁總樓面面積約764,000平方呎的商舖

及停車場，位處擁有年輕專業人士及日益壯大的中產階層等人口素質優越的區域，該項資產獲多個備受追捧的本地及國際品牌進駐，以其亮麗的表現強勢落戶這個商貿極其活躍的地區，為我們的物業組合帶來莫大的優勢。收購這類優質資產的機會非常難得，而我們將會以最佳狀態利用領匯創造價值的能力，充分發揮該項資產的潛能。

以審慎靈活的資本結構經營能夠為我們業務提供最有效的支持。我們維持強健的財務狀況，資產負債比率為11.9%。此外，我們出售了九項物業，總代價為29.56億港元。所得款項已用於為收購提供資金、一般營運資金以及回購基金單位以抵銷因出售而對每基金單位分派造成的影響。



我們的可持續發展框架確保我們的整體業務經營(包括整個價值鏈內的互動)能夠持續發展。



為可持續增長奠下堅實基礎

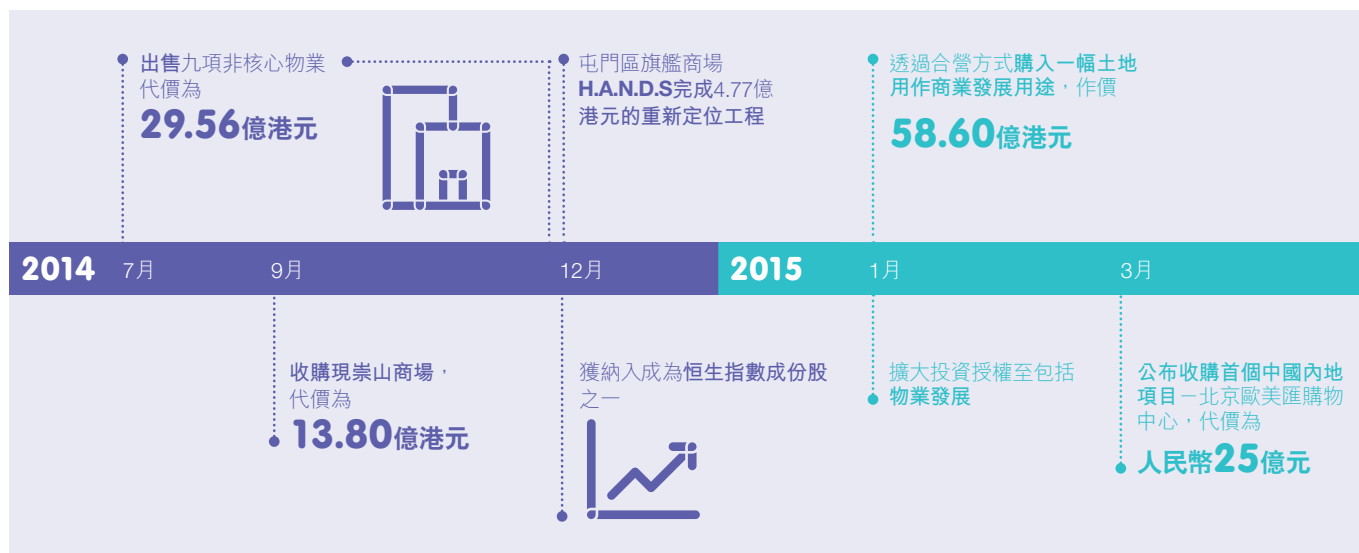
我們能夠持續審慎擴展領域及開拓新商機，實有賴我們雄厚的財務實力以及深厚的物業管理專業知識。我們對香港零售物業的管理擁有深入的認識，並充份理解我們若要協助商戶達致增長和成功，提供優質的支援是不可或缺的關鍵要素。這些支援包括充滿活力和能夠吸引訪客的商場管理服務和適當的便利設施，而旗下各員工亦需全力提供優質的服務。

我們亦體會到在員工身上投放資源及悉心栽培他們的重要性，如此他們方會全程投入並專注於我們來年的計劃。我們一直推行企業員工購股計劃，令員工的努力和我們業務的成功之間有了實質的連繫。在拓展新市場的同時，我們亦為員工提供必要的培訓，令他們掌握成功所需的知識及專業技能。

可持續地為領匯、商戶、社區及基金單位持有人創造價值

作為響應簽署聯合國全球契約的高級報告員，我們致力達到各項全球標準，並在企業環保及可持續發展方面的表現穩守前列位置。隨著我們放眼更長遠的未來，例如處理氣候變化、廢物管理及我們對社區的影響等問題，協調商戶、承包商及服務供應商配合我們的可持續發展框架有著關鍵的作用。我們的商戶學堂及年度服務供應商會議乃其中兩個讓我們與持份者增進交流的平台，爭取更多人才及企業與我們共同營商。

主要成就



前景

理想的就業環境，帶動家庭收入日漸上升，反映香港的經濟基礎穩健。只是未來一年，鑒於亞洲貨幣轉弱而導致旅客的旅遊及消費模式有所轉變，我們預期香港經濟將會錄得溫和增長，但訪港旅客人次的增長率則可能持續下降，令零售增長走向常規化。然而，由於必需品消費乃我們物業組合收入之根本，加上我們擁有穩定的商戶基礎，令我們的香港物業組合具備防禦力，較為不會受到經濟增長放緩的影響。我們預期，本地消費平穩增長，將會令我們位於城市周邊和住宅區內主要提供日常必需品的香港物業組合受惠。

儘管多個發達經濟體系表現向好，但經濟復甦的速度仍然未見穩定。美國加息幅度預料將大致溫和，而且預期將不會在2015年年底發生。中國內地方面，在整體經濟放緩的情況下，政府更為着重經濟增長的質素，預期刺激經濟措施將會持續推動內需消費，繼而帶動零售增長。我們視不斷上升的家庭財富以及日漸壯大的中產消費者（尤其在一線城市）為把握未來機遇的增長動力，支持領匯於中國內地一線城市尋找投資機遇的策略。

踏入新的財政年度，我們仍然充滿信心，領匯的穩健狀況將可繼續達成我們對自身要求的超卓表現，並達到社區及基金單位持有人對我們的期望。我們不斷努力透過資產管理及資產提升項目持續改善購物環境，預期將會繼續帶動香港業務的內部增長。我們亦會致力把握新的增長動力所帶來的額外靈活性，從而在物業生命週期的不同階段增添新的物業，提升我們物業組合的質素及多元化。

展望未來，憑藉已擴展的業務模式及強健的資本架構，我們具備足夠能力把握各種增長機遇，將有助推動未來數年每基金單位分派在不同階段的增長。

王國龍

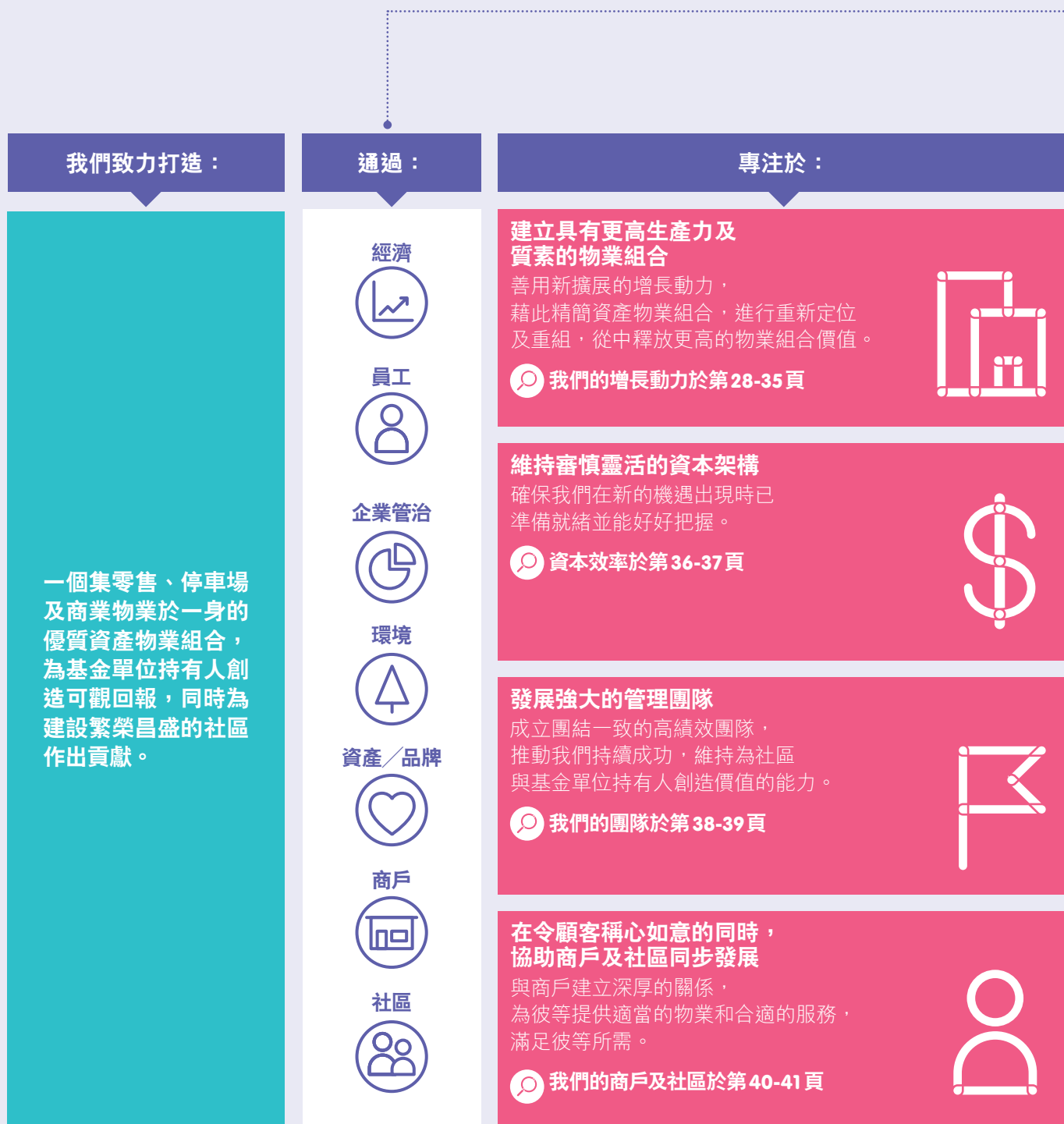
行政總裁

領匯管理有限公司

領匯房地產投資信託基金的管理人

2015年6月10日

規劃我們的業務



可持續發展框架

我們業務運作之決策及管理是透過可持續發展框架角度出發。

這是確保我們業務的可持續發展是企業策略的一部分，並將這個概念融入我們的日常業務中。我們亦致力履行聯合國全球契約獲世界公認的十大原則，以強調對該方面的關注。我們的可持續發展報告與全球報告倡議組織的G4指南吻合。各項全球報告倡議組織指標的綜合概覽及我們的聯合國全球進展情況通報(作為高級報告員)載於管治、披露及財務報表一書。

有關我們在可持續發展方面之表現的進一步詳情可於網上查閱。

在我們的不懈努力下，領匯於2014/2015年度再一次符合資格獲納入多項主要可持續發展指數，包括道瓊斯可持續發展亞太指數、富時社會責任指數系列以及評估企業於環保、社會及管治方面之表現的CDP。

可持續發展網頁：



WE SUPPORT



Dow Jones Sustainability Indexes



FTSE4Good

確保：

商業效益

迅速把握新
機遇之能力

充份參與
的持份者

以實現：

基金單位持有人
總回報的增長

機構的
可持續發展

強大的管理團隊及
繁榮昌盛的社區

並創造價值：

經濟

- 我們持續為基金單位持有人的所得分派創造增長
- 自上市以來，我們已投資40億港元，透過資產提升項目改善社區
- 擴大投資授權，令我們得以把握增長機會，為投資者及社區創造更大經濟回報

社會

- 我們透過建設及改善行人道、扶手電梯、升降機及天橋，令社區更加四通八達
- 我們為零售環境進行活化，為大眾提供全新生活模式的選擇

環境

- 自2010年，我們減少24.6%的碳排放量
- 我們已實施一項全面的廢物管理先導計劃
- 我們已針對氣候轉變所帶來的風險制定紓緩及適應政策

策略重點

1

建立具有更高生產力及質素的物業組合

善用新擴展的增長動力，藉此精簡資產物業組合，進行重新定位及重組，從中釋放更高的物業組合價值。



2

維持審慎靈活的資本架構

確保我們在新的機遇出現時已準備就緒並能好好把握。



3

發展強大的管理團隊

成立團結一致的高績效團隊，推動我們持續成功，維持為社區與基金單位持有人創造價值的能力。



4

在令顧客稱心如意的同時，協助商戶及社區同步發展

與商戶建立深厚的關係，為彼等提供適當的物業和合適的服務，滿足彼等所需。



2014／2015 年度的成果

- 收益增加7.9%
 - 為香港的物業組合加入一項新物業
 - 宣布了新收購一個位於北京的物業
 - 收購了一幅土地用作商業發展用途
 - 完成四個投資總額6.67億港元的資產提升項目，並開展四個新項目
 - 以2014年3月估值之32.8%溢價出售九項物業
-
- 信貸評級維持為「A」級及「A2」級，前景為穩定
 - 發行五億美元之十年期票據，利率為3.6%
 - 資產負債比率維持於11.9%的較低水平
 - 完成約2,100萬個基金單位之回購
 - 定息負債佔債務總額之百分比維持穩定於59%
-
- 員工流失率下降至16.6%
 - 舉辦有關中國內地業務知識的交流會及培訓活動
 - 推出「開心員工」計劃，培養及加強公司文化
-
- 引入55個新商戶至我們物業組合內
 - 提供12節商戶學堂課堂，參加者人數約3,000人
 - 神秘顧客計劃的評分上升了一分
 - 在商場內舉辦了60項公開活動及推廣

這些策略重點不但反映我們如何服務社群並提升其生活質素，同時亦反映我們所預期的市場演變、未來最受商戶及顧客歡迎的產品，以及我們將會如何活用現有才能並發展潛能。

未來的重點	主要議題	關鍵績效指標
- 根據我們已擴大的投資授權持續拓展業務 - 提高基金單位持有人的財務回報 - 檢討物業組合，物色潛在的重建項目 - 提升行業組合 - 改善物業狀況 - 提高物業組合標準	- 確保我們為商戶及顧客提供最佳的營商及購物環境 - 令我們的物業組合更趨多元化，從而減低風險 - 為物業進行定位，確保創造可持續的收入 - 嚴格挑選進行提升的物業  請參閱第28-35頁	- 綜合續租租金調整率 - 租用率 - 營運成本 - 神秘顧客計劃評分
- 審慎運用資本循環投資，維持資本效益 - 維持我們的信貸評級 - 以具競爭力的利率取得新融資／再融資 - 減低利率潛在升幅所帶來的影響	- 必須平衡長遠策略與資本之加權平均成本、監管合規及市場大幅波動之風險 - 管理融資／再融資的成本，以支持業務增長  請參閱第36-37頁	- 借貸成本 - 信貸評級
- 推行工作與生活平衡計劃 - 檢討員工福利，為員工提供更大的靈活性和更多的選擇 - 透過全新的培訓計劃提升管理層員工的專業技能 - 發展及提高團隊成員多元化 - 加強風險管理管治	招攬及挽留具備適當才能的人才，確保我們達到目標及維持高效表現  請參閱第38-39頁	- 員工流失率 - 培訓時數
- 與地區領袖合作，推出鄰近地區發展計劃 - 設立顧客體驗管理計劃 - 提升商戶情報及擴展計劃以及商戶學堂	- 確保物業是社區生活中不可或缺的部分 - 培養商戶的抗逆力以抵禦多變的營商環境 - 建立並維持商戶、顧客及社區對我們的信心  請參閱第40-41頁	「愛•匯聚計劃」的受惠人士 - 領匯商戶學堂之活動次數

擴寬增長

要為基金單位持有人的投資帶來最大回報，同時為社區創造價值，我們在實施業務模式時必須高瞻遠矚，並確保有良好的商業效益，迅速把握新機遇的能力，以及持份者的充份參與。

我們過往的業務增長只集中於資產管理、資產提升及資產收購。隨著業務發展，我們的各項增長動力均有所改進，並拓展至包括資產出售、物業發展及物業重建。

這些新嘗試都是我們核心增長動力的自然延伸，讓我們能夠在物業的整個生命週期中不斷創造價值。總括而言，我們的增長動力將更為強勁，使我們得以打造極具生產力的優質物業組合。

1 資產管理

涵蓋物業租賃與管理及成本控制。

2 資產提升

翻新現有物業並將其重新定位，以獲取更可觀的潛在收入增長。

3 資產收購

擴大物業組合，增添可帶來收入及具有資本增長潛力的優質資產。

4 資產出售

出售非核心資產，為收購提供資金，以及用作一般營運資金。

5 物業發展

從物業生命週期最初的階段開始參與，包括設計、建造及持有物業等環節。

6 物業重建

適用於資產提升方案選擇不多的現有物業，並帶來長期的可持續增長。

未來

創新

核心

九龍東商業物業發展

隨著房地產投資信託基金守則於近期放寬及我們擴大了投資授權以允許物業發展及相關活動後，我們成功投得一項政府招標，收購一幅位於香港特別行政區政府「起動九龍東」策略計劃核心地帶的土地，作商業物業發展用途。這是我們自2012年7月基金單位持有人通過擴大投資策略後首個辦公室投資項目，與我們現有的物業組合相輔相成，將使我們的業務更趨多元化。

請參閱第34頁

地盤面積約

74,000 平方呎

發展費用總額約

110 億港元

總樓面面積上限約

884,000 平方呎

預計竣工日期

2020 年6月



「起動九龍東」總綱規劃

這是提升我們現有策略的良機，並可透過參與物業生命週期的較早階段創造價值。



北京歐美匯購物中心正門

位於北京的歐美匯購物中心

北京的歐美匯購物中心於2015年4月1日納入我們的物業組合。這項物業樓齡僅五年，所處位置交通便利、四通八達，是我們向新地域市場邁出的第一步。我們的長遠策略為投資於可持續發展並帶來收入的房地產資產，而歐美匯購物中心將有助推進這項策略。

物業收購價

人民幣25億元

總樓面面積約

764,000 平方呎

歐美匯購物中心是我們於中國內地的首項收購項目，提供即時收入貢獻。

實現我們的策略重點

在本章節中，我們會分別提供四個策略重點的詳情，包括我們於本年內所進行的主要工作及已取得的進展，並闡述該等項目如何創造價值。

關鍵績效指標

94.8%

租用率

可持續發展框架



策略重點1： 建立具有更高生產力 及質素的物業組合



我們能夠為基金單位持有人提供持續的財務增長，完全是有賴我們物業組合的生產力及質素。

資產管理

管理零售物業及停車場設施，已發展為我們的優勢和專長。過往多年來，在有效的營運成本監控所配合下，我們的收入保持穩定增長。我們將會透過在多方面作出創新改革，務求繼續善用這一項競爭優勢。

我們的租賃策略涵蓋一系列措施，包括下列各項：

- 在我們的各個物業內安排最合適的商戶組合；
- 根據商戶表現定期檢討租金；
- 發掘業務穩健及聲譽卓著的商戶並與彼等合作；及
- 建立值得信賴的品牌聲譽，以吸引新的零售商。

為支援以上措施，我們一直致力監察及深入了解地區人口及顧客喜好的轉變，並採用主動的宣傳及市場推廣方針以帶動客流、提高品牌知名度及增強顧客忠誠度。

物業管理方面，我們繼續優先專注於：

- 提供高效的優質服務；
- 增設無障礙設施，確保出入物業暢通無阻；
- 改善我們與商戶及服務供應商的關係；及
- 提升物業在水電及廢物等方面的經營效率。

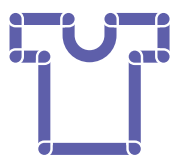
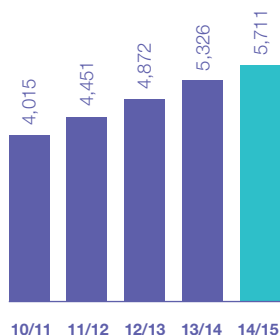
表現

物業租賃

2014/2015年度是我們租賃團隊的另一個豐收年，綜合續租租金調整率為22.0%，零售租金按年增長7.2%。於2015年3月31日，租用率高達94.8%。

於回顧年內，我們更有效分配商舖樓面以容納新商舖，並設立主題購物區以提供更多購物選擇，從而提高租金收益。本年

零售租金 (百萬港元)



55

引入的新商戶

零售物業組合的營運數據

	租利率		綜合續租租金調整率		佔總內部樓面面積 ⁽¹⁾ 百分比
	於2015年3月31日 %	於2014年3月31日 %	截至2015年3月31日止年度 %	截至2014年3月31日止年度 %	於2015年3月31日 %
商舖	96.5	96.6	23.3	25.8	82.4
街市／熟食檔位	86.4	82.4	12.0	25.1	8.7
教育／福利、辦事處及配套设施	87.2	86.3	20.0	14.1	8.9
總計	94.8	94.4	22.0	25.7	100.0

附註：

(1) 總計不包括自用辦事處。

度，我們致力為顧客提供更豐富的選擇及加強商戶的多元化，並成功為物業組合引入創業者及新商戶組別。在支持現有商戶在我們的物業組合內擴張業務的同時，我們亦努力維持小商戶的百分比以保持各商場的獨特性。

與此同時，我們亦已進行大量宣傳及市場推廣活動以支持商戶的銷售增長，並加強我們與社區的交流。我們的市場推廣團隊於年內舉辦了60項活動，透過換領計劃及各項獎賞刺激商戶的營業額。

我們的物業組合於本年度之表現亦足以證明我們租賃策略的成功。按零售物業估值排列的物業組合之首10大物業，大部分已透過進行資產提升而提高物業質素，為物業組合之零售租金帶來25.1%之貢獻。而所有物業組別均於平均每月租金持續取得按年增長。

零售物業組合分類

物業 ⁽¹⁾	零售物業估值	零售租金	已出租內部樓面面積之平均每月租金 ⁽²⁾		租利率 ⁽²⁾	
	於2015年3月31日 百萬港元	截至2015年3月31日止 年度 百萬港元	於2015年3月31日 每平方呎 港元	於2014年3月31日 每平方呎 港元	於2015年3月31日 %	於2014年3月31日 %
1-10	28,453	1,433	64.5	60.5	98.4	98.7
11-50	50,892	2,627	49.8	46.1	95.5	95.8
51-100	24,118	1,360	34.6	32.1	92.8	91.7
其餘物業	3,863	233	23.3	22.2	92.1	89.6
已出售物業	—	58	—	—	—	—
總計	107,326	5,711	45.4	42.5	94.8	94.4

附註：

(1) 乃根據2015年3月31日之零售物業估值排列。

(2) 數據不包括於2014年7月及12月出售之九個物業。

由於來年將有超過30%的租約(包括以總內部樓面面積及每月基本租金計算)到期，我們將持續審視我們的策略並與商戶緊密合作，確保業務成功及維持商戶的忠誠度。

物業組合租約到期情況

(於2015年3月31日)

	佔總內部 樓面面積 之百分比 %	佔每月 基本租金 之百分比 %
2015/2016年度	35.7	32.4
2016/2017年度	23.3	28.2
2017/2018年度及其後	30.8	34.7
短期租約及空置	10.2	4.7
總計	100.0	100.0

停車場

作為全港最大型的停車場業主之一，我們一直受惠於大眾對泊車位的殷切需求，而此乃由於登記私家車的數目不斷上升以及香港特別行政區政府縮減新私人屋苑泊車位數目之政策所致。隨著泊車位需求上

升，加上我們不停優化商場的質素，我們的停車場業務於年內表現十分理想。泊車位使用率由2014年3月31日的88.1%增加至2015年3月31日的94.1%，而每個泊車位每月收入亦增加12.8%至1,767港元。

主要停車場物業表現指標

	截至2015年 3月31日止 年度	截至2014年 3月31日止 年度
泊車位使用率(%)	94.1	88.1
每個泊車位每月收入(港元)	1,767	1,566
物業收入淨額比率(%)	70.3	69.1
每個泊車位平均估值(千港元)	330	235

不斷努力提升表現的同時，我們亦在停車場的客戶服務和營運上投放大量資源。我們持續投入資本開支為不同物業的停車場設施進行升級，例如防止跟車尾系統、巡邏保安管理及指向標示牌。已於2013年開始為期十年的停車場翻新計劃亦進展良好，投資總額約為四億港元。

物業管理

我們致力管理物業，已連續五年成功控制經營成本的增幅接近或低於通脹。全面的樓宇管理系統及策略性之領匯能源管理計劃令2014/2015年度的耗電量降低1.7%。

我們連續五年減少能源消耗，進一步邁向2020年或以前，達成相比2010年的能源消耗量減少30%的目標。

我們通過神秘顧客計劃計量及監察顧客對我們物業內的服務及設施質素的滿意度，結果由香港品質保證局進行獨立評估。我們於該項關鍵績效指標的表現正逐年穩步提升。

關鍵績效指標

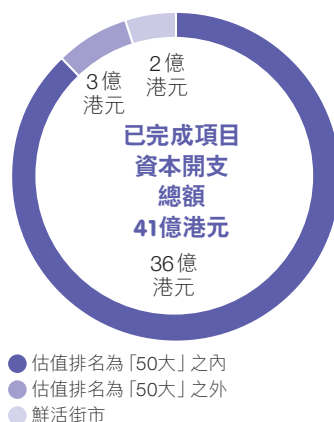
15.3%至21.5%

於年內完成提升項目之
投資回報率

可持續發展框架



資產提升項目 按類別劃分



資產提升

我們的資產提升方針專注於活化及翻新我們的現有物業組合，並堅守以下四大目標：

- 提升商場表現；
- 把握地區／區域不斷轉變的發展潛力；
- 創造及實施劃一的品牌形象；及
- 充份利用內部樓面面積。

我們的資產提升策略一向專注於提供更優質的環境以引進新的商戶組合、改善經營效率，以及提供新的便利設施以吸引商戶和顧客。倘若環境狀況合適，資產提升亦用作為合適的商場重新定位及進行擴充，並提高商場的知名度，從而把握諸如人口增長、顧客喜好演變及與鄰近物業或景點產生協同效應等利好因素。我們已擴大資產提升計劃至涵蓋50大物業以外的物業。

建基於我們已累積有關提供更好的生活環境，商戶組合，經營效率，以及現代化便利設施的經驗，我們的資產提升計劃已擴展至涵蓋鮮活街市。活化鮮活街市的目標與商場資產提升項目相若，都是藉著現代化及升級，令香港社區更添生氣，同時產生豐厚回報。我們資產提升的效果在一個同時擁有商場及鮮活街市的社區內更為明顯。提升後的商場及鮮活街市由兩項獨立營運的物業演變成一個具有互補作用及協同效應的物業組合，成為能夠滿足社區以及更廣泛顧客群之需求的購物熱點。

表現

於2014/2015年度，我們已完成四個資產提升項目，包括海富商場、美林商場、元州商場及H.A.N.D.S (包括商場及鮮活街市)。H.A.N.D.S已被重新定位為屯門之熱點。

該等物業各自及共同展現了我們資產提升策略的各個範疇，包括50大物業、50大以外物業，以及鮮活街市，並進行涵蓋簡約翻新以至大型重新定位的資產提升工程，每一項均已帶來理想的投資回報。

截至2015年3月31日止年度內完成之資產提升項目的投資回報

	於2015年3月 31日之總內部 樓面面積 千平方呎	項目資本 開支總額 百萬港元	預計投資 回報 ⁽⁴⁾ %
海富商場 ⁽²⁾	40	39	19.1
美林商場 ⁽¹⁾	75	87	17.8
元州商場 ⁽²⁾	50	64	21.5
H.A.N.D.S ^{(1) (3)}	193	477	15.3
總計		667	

附註：

(1) 項目估值排名為「50大」之內。

(2) 項目估值排名為「50大」之外。

(3) 項目包括鮮活街市升級。

(4) 預計投資回報按項目完成後之預期物業收入淨額，減去項目實施前之物業收入淨額，再除以項目之預計資本開支及租金損失計算。

我們引用成功發展樂富的經驗，將H.A.N.D.S的商場及鮮活街市連接起來，打造成一個全新的購物熱點。

我們位於屯門規模最大的旗艦商場H.A.N.D.S，其設計意念在於將友愛商場及安定商場合併，打造出一個空調空間更多、方便商場內上下層人流以及更合適的商舖面積的全新購物環境。

除了在H.A.N.D.S進行硬件升級外，我們亦細心規劃佈局和行業組合，以營造充滿活力和歡樂的客戶體驗。我們為商場的不同區域配置獨特的行業組合及增加特色餐飲選擇，以及把兩個鮮活街市合併為一個經升級改良的街市，提供更多的貨品及食品選擇。這些改變成功吸引更多廣泛顧客群及年輕顧客。顧名思義，「H.A.N.D.S」目標是為顧客帶來充滿活力的氣氛及愉快的購物體驗，務求讓所有人都能夠在此「Have A Nice Day Shopping」。

元州商場在本財政年度下半年完成資產提升工程。與海富商場及美林商場相似，元州商場乃一個中型商場翻新項目，位於瞬息萬變的九龍深水埗區一條主要街道上。經翻新後，這三個商場的佈局均有大幅改善，可設立更多商舖及街舖，擁有更佳外觀，天花及照明系統亦得以優化。該等工程改善了商場的氣氛及可觀性，有助我們在這些物業內引進餐飲及零售方面的新商戶。

直至2015年3月31日止，我們已投資超過40.69億港元以完成39個資產提升項目。貫徹此項策略，我們已批核24.77億港元，在未來五年進行16項資產提升項目。此外，我們亦正為超過13個潛在資產提升項目進行可行性研究。

資產提升項目的狀況

	項目數量	預計成本 百萬港元
自上市以來已完成的項目	39	4,069
進行中的項目	6	1,277
待相關部門審批的項目	10	1,200
其他規劃中的項目	> 13	> 1,600
總計	> 68	> 8,146

進行中的資產提升項目

	預計成本 百萬港元	目標完成 日期
青衣商場 ⁽²⁾	105	2015年年中
龍翔廣場 ⁽¹⁾	353	2015年年底
朗屏商場 ⁽²⁾	196	2015年年底
天盛商場 ^{(1) (3)}	212	2016年年初
蝴蝶廣場 ^{(1) (3)}	329	2016年年中
利東商場 ⁽²⁾	82	2016年年中
總計	1,277	

附註：

(1) 項目估值排名為「50大」之內。

(2) 項目估值排名為「50大」之外。

(3) 項目包括鮮活街市升級。

關鍵績效指標

6%

收購南豐廣場及海悅豪園
按其收購價計算的淨回報率

可持續發展框架



資產收購

我們的業務議程是在於持有及管理一個服務中高檔零售市場的物業組合，讓這些物業的商戶為普羅大眾的日常需要提供多元化的選擇。這個審慎的管理方針能夠有效保障物業組合的表現免受經濟波動的影響，為基金單位持有人締造穩定增長的投資回報。

在透過資產收購擴大物業組合時，我們一直秉承同一理念。資產收購既可為我們的現有物業帶來協同效應，亦可讓我們進駐具有良好增長前景的新市場。

儘管經擴大的投資授權允許我們發掘香港境外的投資機遇，但香港仍然是我們的核心市場，在策略上具有優先地位。

表現

於2014/2015年度內，我們為香港物業組合增添一項資產，而於本財政年度結束後，我們完成首項位於香港境外的物業收購。

於2014年9月，我們以13.80億港元收購黃大仙區的物業現崇山商場。現崇山商場連同我們另外兩項鄰近物業－黃大仙中心及龍翔廣場，創造一連串協同效應，有助我們服務更廣泛的顧客以及為當地社區創造更高價值。

於2015年4月，我們以議定之物業價格人民幣25億元收購了位處北京的歐美匯購物中心。該項收購標誌著我們於中國內地的首項投資收購項目，是我們業務邁向多元化發展的一個重大里程碑，故此我們對此項收購感到非常興奮。

南豐廣場及海悅豪園

這兩項位於將軍澳的物業均在2011/2012年度完成收購。

我們憑著卓越的資產管理能力，優化行業組合，提升物業質素及增設營運服務。經過三年時間，所付出的努力成功換來強勁的財務表現。

上述物業鄰近厚德商場及明德商場，我們將繼續尋求機會，促使四個物業之間產生協同效應。

> 40% **> 30%**
自收購以來估值
升幅 自收購以來
每平方呎租金增長

資產出售

提升物業組合的質素亦意味著出售非核心物業。出售資產為基金單位持有人締造不少創造價值的機遇，包括：

- 提供靈活資本，以投資其他更具潛力的資產或回購基金單位；及
- 提升經營效率。

表現

我們持續檢討及精簡物業組合。於回顧年度內，我們分別於2014年7月及12月完成出售九項物業，內部樓面面積共約為309,000平方呎。出售該九項物業的總代價為29.56億港元，較於2014年3月31日該等物業的估值總額溢價32.8%。

物業發展

隨著香港房地產投資信託基金守則放寬及我們擴大投資授權以允許物業發展及相關活動後，我們現時可從事物業發展活動。此項增長動力讓我們設計及建造合規格之物業，有助於我們根據授權持有及經營物業並帶來長期收益。於物業生命週期的較早階段開始參與，將可讓我們以較低的成本投資優質物業。

表現

我們的另一個「第一次」，就是在獲投資者批准更改授權以允許發展活動後，領匯成功投得一個位於九龍東的商業物業發展項目，並將與合營夥伴南豐發展有限公司共同開發。該九龍東項目位處香港特別行政區政府以建設香港第二個商業中心區為目標的「起動九龍東」計劃之核心地段，為我們帶來一次難得的機遇，成為其中一間率先進駐這個香港重點開發區域的機構。

該物業將建成一個獲得建築環保評估協會金色證書的多用途商業及零售物業，估計發展費用總額為105.41億港元，計劃於2020年6月之前落成。

有關此發展項目之進一步資料更新(包括資產總值上限之計算)載於管治、披露及財務報表一書內之第31頁。

重建物業

重建物業尤其集中於為我們現有物業組合內的物業提供一個透過包括設計及結構變動的重建工程去創造進一步價值的機會。此項增長動力對一些未能透過資產提升而令其大幅增值的物業而言尤其重要。我們將認真檢討現有物業組合，探討重建物業這項增長動力是否能夠帶來任何潛在機遇，為此我們將需要向各持份者進行廣泛諮詢。

“
我們旨在於九龍東核心興建第一流的商業物業。
”

起動九龍東

香港特別行政區政府採取具前瞻性的方式，把九龍東轉型為富吸引力的另一個核心商業區，以支持香港經濟發展及全球競爭力。

最新的總綱規劃發展將涵蓋41,000個住宅單位、一個國際郵輪碼頭及體育和旅遊設施。

有關起動九龍東的詳情，請參閱www.ekeo.gov.hk。

焦點：

- 「易行」九龍東
- 綠色核心商業區
- 聰明城市
- 飛躍啟德
- 創造精神

488

公頃土地可供發展

關鍵績效指標

155,290噸

二氧化碳總排放量
(按年類比)

可持續發展框架



卓越的環保工作

透過任何一項增長動力提升物業組合的質素及效率，均會對商場的實體建築環境以及外在自然環境造成一定的影響。作為負責任的企業公民，我們審慎管理能源消耗、耗水及所產生的廢物，力求將我們對環境造成的影響減至最低。業務經營方面，我們將會嚴加監察及管理資源消耗，令我們可以在不影響顧客的舒適度和商戶的業務經營下減少能源消耗量。

於2014/2015年度內，我們完成了為期一年的廢物管理研究，並正擬定一個全面的策略，以配合即將推行的都市固體廢物管理政策。我們正進行若干前期準備工作，包括我們已在46個物業安裝廢物管理設施，並正與商戶、服務供應商、非政府組織和政府緊密合作，尋求最佳的解決方案以盡量減少和管理我們物業所產生的廢物。

表現

我們連續五年減少能源消耗，進一步邁向2020年或以前，達成相比2010年的能源消耗量減少30%的目標。我們2014/2015年度全年總耗電量維持於2.39億千瓦小時，較2010年下降24.6%。我們已實施及達成多項較為有效的節能目標，節能計劃的餘下目標將有賴利用全面的樓宇管理系統，以密切監察每日及實施過程中的能源消耗水平。

我們策略性的能源管理令能源消耗按年減少1.7%。但由於本年度內主要能源供應商的燃料組合有所改變，二氧化碳排放量僅按年減少0.21%。由於購買或使用替代能源的選擇有限，我們將繼續努力管理我們的能源消耗，包括積極推動和參與能源政策磋商。我們的碳足跡主要包括屬於範疇二排放量的能源消耗。本年度，我們已將耗水量納入至包括航空及本地交通的範疇三內。我們在範疇一所產生的碳排放量甚少。

關鍵績效指標

2.66%

實際利率

A2/穩定

A/穩定

信貸評級

可持續發展框架



“確保我們在新的機遇出現時已準備就緒並能好好把握。”

策略重點2：

維持審慎靈活的
資本架構



要維持我們業務的長遠增長，我們需要強健的財務狀況、低融資成本，及慎重的財務風險管理。

我們的現有策略結合了過去數年所使用的資本管理實踐經驗，令我們確信這些策略在日後仍然有效。我們的審慎資本管理策略專注於以下幾方面：

- 優化長遠資本架構；
- 維持穩健的信用評級，以具競爭力的成本取得信貸融資；
- 透過延長債務到期日減低再融資的風險；及
- 限制利率波動的風險水平。

我們把資金分配於可創造長遠價值及具增長動力的業務上，同時確保我們的業務穩健，能抵禦週期性的市場壓力，亦能滿足監管規定。

我們致力採用能讓我們分派 100% 可分派收入的資本管理策略，反映我們對業務前景充滿信心，以及更重要的是為基金單位持有人爭取回報的決心。

表現

截至2015年3月31日止年度，受歐洲及日本央行擴大量化寬鬆規模、美元走強及市場對通縮的憂慮影響，美國長期國債孳息率再度下調。另一方面，美國經濟持續緩和和增長，失業率跌至2008年以來的新低，預期美國聯邦儲備局將於2015年較後時間開始調高聯邦基金目標利率。

領匯把握長期利率及信貸息差同時處於低位的情況，根據中期票據計劃發行了五億美元之10年期票據、7.4億港元之15年期票據及6.5億港元之7年期票據，固定年利率分別為3.60%、3.00%及2.40%。該等票據不僅延長了領匯的平均債務到期日，亦加強了本集團對潛在加息風險的保障。

為數20億港元之香港按揭證券有限公司的抵押貸款及10億港元之雙邊銀行貸款已於年內償還。為補充本集團的流動資金及盡量提高靈活性，我們已安排合共15億港元之三年期循環信貸融資，利息成本為每年香港銀行同業拆息加1.10%。

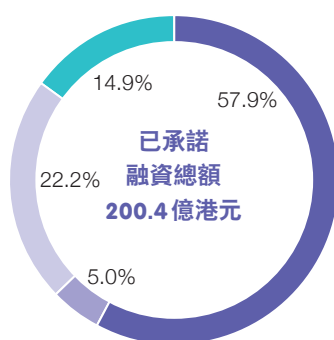
於本財政年度以作價29.56億港元出售九項物業後，我們動用其中9.56億港元以每基金單位45.78港元之平均價格回購約2,100萬個領匯基金單位，餘下所得款項則保留作為一般企業資金。我們於2014年9月以13.80億港元收購現崇山商場及於2015年1月以58.60億港元收購九龍東一幅土地（其中領匯擁有60%權益），兩者均以本集團之現有備用資金撥付。

於2015年3月31日，本集團備用資金輕微下降至64.4億港元（2014年3月31日：71.0億港元），當中包括現金及存款34.5億港元（2014年3月31日：27.9億港元）及未提取之已承諾融資額29.9億港元（2014年3月31日：43.1億港元）。與此同時，本集團之已承諾債務融資平均年期延長至5.2年（2014年3月31日：3.7年）。

於2015年3月31日，集團債務總額增加至170.5億港元(2014年3月31日：125.6億港元)，但資產負債水平僅微升至11.9%(2014年3月31日：11.0%)，主要是由於物業估值上升所致。定息負債佔債務總額之百分比於2015年3月31日增加至58.6%(2014年3月31日：51.5%)。定息負債平均年期(代表平均定息負債利率保障期)亦進一步延長至7.2年(2014年3月31日：6.2年)。儘管對沖更多定息負債，本集團於2015年3月31日之債務組合的實際利息成本進一步減少至2.66%(2014年3月31日：2.77%)。

資金基礎

(於2015年3月31日)



- 中期票據
- 有抵押貸款
- 無抵押銀行貸款
- 未提取融資

已承諾債務融資⁽¹⁾

(於2015年3月31日)

(十億港元)	定息負債 ⁽²⁾	淨息負債 ⁽²⁾	已動用融資	未提取融資	已承諾融資總額
有抵押貸款	0.75	0.25	1.00	—	1.00
無抵押銀行貸款	1.20	3.24	4.44	2.99	7.43
中期票據	8.04	3.57	11.61	—	11.61
總額	9.99	7.06	17.05	2.99	20.04
百分比	59%	41%	85%	15%	100%

附註：
(1) 所有金額為面值。
(2) 經利率掉期後。

已承諾融資到期情況⁽¹⁾

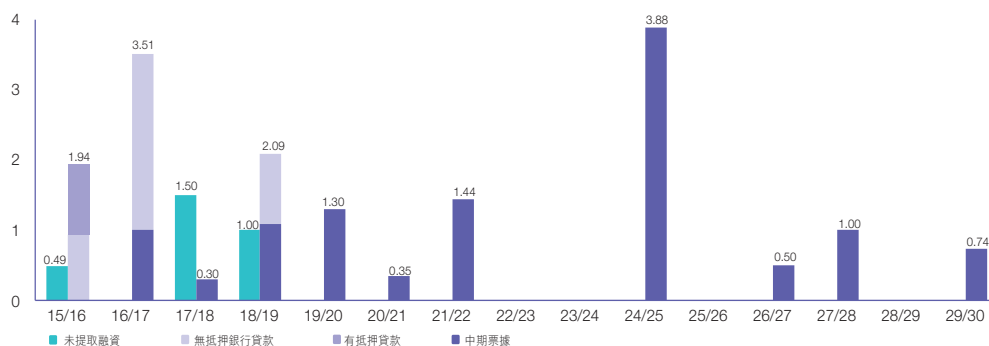
(於2015年3月31日)

(十億港元)	有抵押貸款	無抵押銀行貸款	中期票據	未提取融資	總額
2015/2016年度內到期	1.00	0.94	—	0.49	2.43
2016/2017年度內到期	—	2.50	1.01	—	3.51
2017/2018年度內到期	—	—	0.30	1.50	1.80
2018/2019年度內到期	—	1.00	1.09	1.00	3.09
2019/2020年度內到期	—	—	1.30	—	1.30
2020年度及其後	—	—	7.91	—	7.91
總額	1.00	4.44	11.61	2.99	20.04

已承諾融資到期情況⁽¹⁾

(於2015年3月31日)

(十億港元)



附註：
(1) 所有金額為面值。

策略重點3： 發展強大的管理團隊



關鍵績效指標

16.6%

員工流失率

可持續發展框架



人才是領匯成功的一大要素。我們致力營造一個公平、合理及具透明度的工作環境，著重生活與工作平衡及領袖發展，吸納及挽留表現優秀的人員。

我們的企業文化乃建基於互相尊重，追求卓越，恪守誠信及團隊精神，並且透過我們與持份者的交流及團隊合作體現出來。切實推行這種文化的同時，我們穩健的可持續發展及管治架構亦可確保我們的策略及人才發展方針與企業抱負、使命及信念一致，使我們為商戶、顧客及社區，以及最終為基金單位持有人帶來回報。

人才管理與發展

人才管理著重於招聘及培養能夠為我們帶來本地專業知識，並同時對零售業有一定見解的合適人選。領匯的成功，實有賴我們來自各個主要業務範疇的員工，例如租賃、物業管理、營運、市場推廣及投資。我們定期檢討薪酬待遇以確保競爭力，並鼓勵員工參與跨領域培訓，確保彼等具備處理危機或於有需要時即時處理問題的能力。

我們會定期及有系統地衡量員工的表現，為員工提供合適的意見，確保彼等的表現符合我們的企業策略。我們制定薪酬待遇標準的詳情已載於我們管治、披露及財務報表一書內的第24頁的薪酬政策內。儘管行內競爭加劇，我們在此方面的不懈努力，成功令僱員自願流失率持續按年下降，而且與行業基準相比一直處於較低的水平。

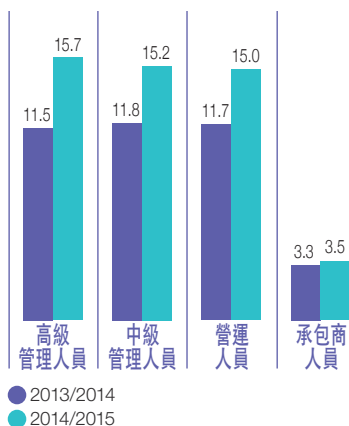
隨著業務擴展並涉足香港以外地區，保持公司管理的一致性，以及令員工維持連繫和團結，並專注為持份者提供卓越品質及服務乃非常重要。我們每年向員工進行抱負、使命及信念年度調查，計量員工的滿意度，藉此提醒管理層公司整體員工的意向轉變。我們將繼續檢討及優化人才策略，以建立靈活變通的團隊，在我們管理現有物業組合及探索投資不同市場的新商機時，有效地分享其知識卓見。

在籌備進行香港以外地區的物業投資的過程中，我們為員工團隊提供在職培訓，並鼓勵彼等參與不同的學習機會，增加彼等對新市場的社會及政治環境的認識。這些措施旨在提升彼等的專業技能，當中包括由技術培訓以至個人發展，以及策略性及全球思維等各方面的指導。

我們繼續投放資源，為員工開辦領匯商場管理行政文憑課程，旨在培訓一批已作好準備晉升至主要管理層職務的人才。首批參加該兩年期課程的員工已於2014/2015年度畢業，而另外有60名員工已參加了第二期的課程。這課程自第二期開始已接受公開報名，對象包括在我們香港以外地區的合作夥伴。

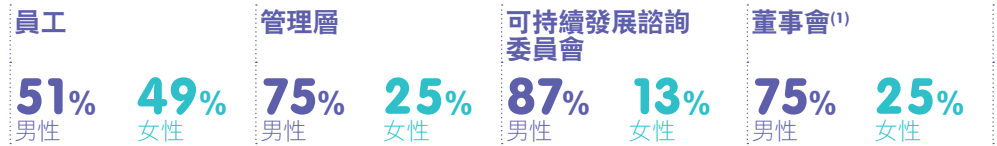
旨在成為世界級的房地產投資及管理機構，我們相信人才的多元化能為我們經營業務的方式注入新觀點。為體現這一點，我們為亞洲首間公開支持《賦權予婦女原則》（由聯合國婦女署及聯合國全球契約合作推廣）的房地產投資信託基金，並致力把這些原則推行到業務各個層面。

平均培訓時數



性別統計

(於2015年3月31日)



附註：

(1) 前任董事周永健先生於2015年5月22日退任。故此於本年報日，董事會男女性比例分別改為73%及27%。

健康與安全

我們致力為員工維持高水平的健康及安全，並旨在於業務經營(包括商場營運及資產提升工作)中實現零停工日數。

為達致此項目標，我們確保營運過程至少能夠遵守本地健康及安全法例以及行業最佳常規。我們為員工及承包商提供常規培訓，令公司整體能實施有效的健康及安全管理。我們已為各商場制定處理危機的預備工作及應變計劃，並定期進行測試，確保能夠及時和有效地應付各種事故。

表現

我們的員工流失率由2013/2014年度的17.3%下降至16.6%，這有助我們建立更為穩定可靠的員工團隊。我們也推出了人才管理培訓計劃，旨在提高各階層的工作職能和效率。這亦是我們成為理想僱主的其中一項策略。於2015年3月31日，領匯的員工數目維持為930人。

關鍵績效指標

12

領匯商戶學堂活動

可持續發展框架



我們於2014/2015年度引進商戶情報及擴展計劃，旨在協助商戶於物業組合內擴展業務。

策略重點4：

在令顧客稱心如意的同時，協助商戶及社區同步發展



支持商戶發展、為顧客創造更佳的生活體驗及參與建設繁榮社區，是我們為著業務可持續成功的投資方式。而營造公開又具吸引力的零售環境以及提供優質服務只是此項方針的其中一環。

我們慎選超過 12,000 個租約及牌照，提供充滿活力的商戶組合，滿足周邊社區的需要之餘，亦能夠吸引鄰近地區的顧客。我們協助商戶成長的方式乃建基於與現有及潛在商戶發展深厚關係，再配合區域層面的廣泛分析及商戶意見調查，尋找機會改進。

與信譽良好及優質的商戶合作，能為顧客提供知名的品牌及產品，進而吸引更多的人流到我們的商場購物，令較小型的獨立業務受惠，同時吸引新零售商戶進駐我們的商場。

為進一步支援及提升我們商戶的業務增長，我們設立領匯商戶學堂，為下列各項建立一個正式的平台：

- 與商戶進行雙向溝通，讓他們發表意見；
- 分享零售業的最佳常規，提高商戶的營運效率；及
- 加深商戶對本地最新零售趨勢的認識，例如不同區域消費者的喜好。

我們的商戶情報及擴展計劃旨在協助新商戶及現有商戶在我們物業組合內開展及擴展業務。我們根據多項因素為該等商戶進行評估，包括定價、行業、營運準則及與現有商戶的協同效益。我們與參與商戶緊密合作，提供有關零售方面的資料及意見，例如店內佈局及店面設計等。與此同時，參與計劃的商戶將作為模範商戶，協助我們改善及提升商場內的氣氛及購物體驗質素。

領匯商戶學堂和商戶情報及擴展計劃為我們的商戶提供免費的增值服務，可以為商戶提供額外誘因，鼓勵他們與我們合作及於我們的物業組合內發展。

我們的物業是當地社區居民生活空間的延伸，在社區生活中佔據著重要的位置。硬件方面，我們的資產提升計劃將我們的零售物業由簡約的商場轉型成能夠融入社區的購物熱點。在假期推出的節日活動及宣傳計劃均可提升社區氣氛，為商戶及社區帶來更多顧客，提供家庭消閑娛樂體驗。

「愛•匯聚計劃」是我們的旗艦社區參與計劃。該計劃旨在鼓勵商戶及我們的員工支持在我們商場內舉辦的非政府組織活動，培養更強的社區歸屬感。

有關我們廣泛的社區參與計劃的進一步詳情，請瀏覽我們的網站 www.thelinkreit.com/sustainability。

表現

我們經常與目標商戶洽談，以了解他們的業務或擴展計劃，並分析他們的業務能否為我們現有的行業組合提供增值作用。新商戶能夠使我們的行業組合更加豐富，並提供更多品牌選擇，從而提高我們商場的整體吸引力。我們均衡的行業及商戶組合就是這些表現的有力證明。

關鍵績效指標

逾45,000

「愛•匯聚計劃」受惠人數

可持續發展框架



按每月基本租金及已出租內部樓面面積劃分的零售行業組合

(於2015年3月31日)

行業	佔每月基本租金百分比 %	佔已出租總內部樓面 面積百分比 %
飲食	25.2	29.5
超級市場及食品	22.8	19.0
街市／熟食檔位	14.1	8.0
服務	11.1	9.5
個人護理、醫療、光學產品、書籍及文儀用品	8.2	5.7
教育／福利、辦事處及配套設施	1.3	8.1
其他 ⁽¹⁾	17.3	20.2
總計	100.0	100.0

附註：

(1) 包括服裝、百貨公司、電器及家居用品、休閒娛樂及貴重商品。

由於我們努力不懈地提升行業組合及改善商戶的營商環境，於回顧年度內，商戶的平均每月每平方呎零售銷售額持續增加，較上一個財政年度上升6.0%。物業組合內經營主要生活必需品的行業中，「飲食」和「超級市場及食品」的每平方呎銷售額按年分別錄得8.3%及3.9%的穩健增長，而「一般零售」行業亦錄得5.8%的升幅。

我們與若干小型而表現較好的零售商戶合作，協助他們在我們物業組合內選擇新地區擴展分店，充份體現商戶情報及擴展計劃的成功之處。

於本年度內，領匯商戶學堂舉辦了12項活動及培訓，參加者約3,000人。商戶學堂的主題包括：管理新興環保議題、商品展示管理、於業務營運中推行數碼媒體及改善客戶服務。

於2014/2015年度，「愛•匯聚計劃」為九個社區項目提供贊助，贊助總額達到750萬港元，致力提升青少年及長者的福祉。

「愛•匯聚計劃」

受惠機構	項目名稱	款項 千港元
寰宇希望	長者康健在社區	1,089
香港循理會	匯聚耆樂在社區	928
智樂兒童遊樂協會	領匯 智樂 鄰舍遊戲計劃	1,078
寰宇希望	好品格家庭社區計劃	396
庭恩兒童中心	聲星相惜在領匯	693
協青社	Heat Up 街頭	1,078
香港中華基督教青年會	「有歌同唱、有樂同享」社區關愛計劃	380
香港導盲犬協會	「愛心引路」—社區關愛8隻導盲幼犬訓練及公共教育計劃	771
世界綠色組織	食物送出愛—長幼共融剩食回收計劃	1,072
捐款總額		7,485

財務回顧

擴展一系列增長動力令我們渡過了業務繁忙但成果豐盛的一年，實現強勁的財務業績。

領匯於本財政年度錄得穩健增長。

整體財務業績

年內，收益及物業收入淨額按年分別增長7.9%及9.0%至77.23億港元(2014年：71.55億港元)及56.69億港元(2014年：52.02億港元)。本年度每基金單位分派按年增加10.3%至182.84港仙(2014年：165.81港仙)，包括中期每基金單位分派89.56港仙(2014年：80.22港仙)及末期每基金單位分派93.28港仙(2014年：85.59港仙)。中期每基金單位分派包括就年內收購投資物業所產生之交易成本而作出之酌情分派5.56港仙。根據基金單位於2015

年3月31日之收市價47.80港元計算，每基金單位分派總額之分派回報率為3.8%。

投資物業組合之估值持續改善，達到1,383.83億港元，較2014年3月31日增加25.9%。每基金單位資產淨值按年增長23.6%至51.53港元(2014年3月31日：41.69港元)。

收益分析

儘管部分經濟指標顯示經濟出現放緩跡象，但由於我們的物業組合主要針對大眾及中檔市場的必需品行業，故此我們仍能於本年度維持穩定的收益增長。收益總額增加7.9%至77.23億港元(2014年：71.55億港元)，包括零售物業租金收入57.11億港元(2014年：53.26億港元)、停車場租金收入16.56億港元(2014年：14.94億港元)及其他物業相關收益3.56億港元(2014年：3.35億港元)。

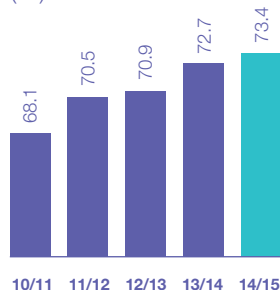
	截至2015年 3月31日止 年度 百萬港元	截至2014年 3月31日止 年度 百萬港元	按年變動 %
零售租金：			
商舖 ⁽¹⁾	4,638	4,338	6.9
街市／熟食檔位	767	695	10.4
教育／福利、辦事處及配套設施	145	137	5.8
商場營銷	161	156	3.2
停車場租金：			
月租	1,224	1,108	10.5
時租	432	386	11.9
營運開支收回及其他雜項收益：			
物業相關收益 ⁽²⁾	356	335	6.3
總計	7,723	7,155	7.9

附註：

(1) 商舖租金包括44.69億港元(2014年：41.97億港元)之基本租金和1.69億港元(2014年：1.41億港元)之按營業額分成租金。

(2) 包括來自零售物業之其他收益3.53億港元(2014年：3.31億港元)及停車場之其他收益300萬港元(2014年：400萬港元)。

物業收入淨額比率 (%)



開支分析

本年度物業經營開支總額上升5.2%至20.54億港元(2014年：19.53億港元)。物業收入淨額比率持續上升至73.4%(2014年：72.7%)。

本財政年度員工成本上升主要由於基金單位收市價由2014年3月31日之38.15港元增加至2015年3月31日之47.80港元，令長期獎勵計劃之撥備有所增加所致。

2014年夏季極為酷熱，令能源消耗水平高於預期。然而，我們不斷努力節約能源，已有助減低消耗及電費之增長，讓公用事業開支保持低於通脹。

地租及差餉增加主要反映應課差餉租值上升，與收益增長保持一致。本年度差餉寬減額減少亦導致開支增加。

	截至2015年 3月31日止 年度 百萬港元	截至2014年 3月31日止 年度 百萬港元	按年變動 %
物業管理人費用、保安及清潔	554	543	2.0
員工成本	381	325	17.2
維修及保養	201	200	0.5
公用事業開支	300	296	1.4
地租及差餉	236	209	12.9
宣傳及市場推廣開支	108	111	(2.7)
屋邨公用地方開支	113	114	(0.9)
其他物業經營開支	161	155	3.9
物業經營開支總計	2,054	1,953	5.2

估值分析

於2015年3月31日，領匯之投資物業(包括發展中物業)估值總額增加25.9%至1,383.83億港元(2014年3月31日：1,098.99億港元)。儘管於年內出售九項物業，零售物業之估值仍然由2014年3月31日的912.45億港元增加17.6%至1,073.26億港元，停車場之估值則由2014年3月31日的186.54億港元增加35.0%至251.77億港元。估值增加主要是由於物業組合的表現提升，及近期市場交易反

映停車場和部分較小規模及表現良好的資產的資本還原率下調所致。於2015年3月31日，九龍東商業物業發展項目之估值為58.80億港元。

領匯之主要估值師世邦魏理仕有限公司所採用的主要估值方法為收益還原法及現金流量折現法，以評估領匯已落成物業於2015年3月31日之價值。對發展中物業的估值則採用餘值法。於各情況下，估值師亦以市場交易作參考評估。

估值方法

	於2015年 3月31日	於2014年 3月31日
收益還原法－資本還原率		
零售物業	3.40 – 5.20 %	4.40 – 6.60 %
零售物業：加權平均	4.57 %	5.09 %
停車場	3.80 – 6.00 %	4.80 – 7.60 %
停車場：加權平均	4.78 %	6.16 %
整體加權平均	4.61 %	5.27 %
現金流量折現法		
折現率	7.50 %	7.50 %

風險管理

領匯相信，有效的風險管理讓我們具備更有利的條件實現重點策略。董事會負責釐定有關我們業務風險的性質及影響，並確保採取合適的應對措施以減低相關的風險，並同時為實現基金單位持有人長期增長的目標而作出平衡。

“**領匯的風險管理框架促進關注風險的文化，從而提升識別及應對風險的管理並提高把握商機的機會。**”

管理風險以達致持續增長目標

持續的業務增長有賴我們在知悉各項風險的情況下作出明智的決定。領匯的企業風險管理框架已於2014/2015年度進行提升，以穩健及完備的系統管理各階層之風險。

我們的風險管理框架

我們的風險管理框架建基於三道防線防禦系統，以便董事會有效考慮監控事宜。董事會透過審核及風險管理委員會定期收取風險管理及內部審核職能部門報告。

第1道防線－內部監控及營運管理

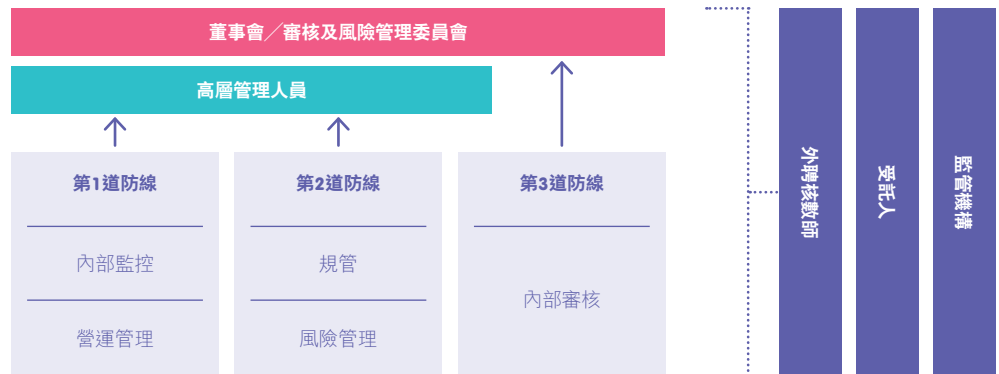
日常營運所包含的規管及風險管理監控程序訂有明確政策及程序，並定期檢討以確

保有效。每個主要部門均設有相關的一套營運守則及程序。

此舉確保管理層遵守既定監控框架的指引。僱員亦接受全面培訓，確保了解監控及規管規定。

於回顧年度內，管理層檢討現有政策及程序，並著手制定其他措施以預見及管理領匯在香港以外地區（尤其是國內）投資所涉及的風險。

三道防線



第2道防線－風險管理及規管

風險管理及規管職能部門負責監察既定風險管理框架是否有效，例如提供指引給各職能部門以執行風險管理程序，協助管理層評估已知及識別潛在之風險，從而設立相關的內部監控措施。

此外，倘若各職能部門發現違規行為，均會呈報風險管理及規管團隊，有關團隊會對風險提高警覺，以便即時採取整改行動。

管理委員會主席舉行定期會議，以有系統而審慎之方法評估及提高風險管理、監控及管治程序的成效。內部審核職能部門所提出的主要發現和改善建議及落實進度會透過審核及風險管理委員會定期向董事會報告。

管理人亦訂有舉報政策，以盡早發現潛在的不當行為並提呈管理層及審核及風險管理委員會關注。外聘核數師亦會報告審核過程中所發現的監控問題。

第3道防線－內部審核

內部審核職能部門就業務監控系統之成效向審核及風險管理委員會提供獨立客觀保證，亦會根據其經審核及風險管理委員會批准的年度審核計劃獨立審閱主要業務流程及監控。內部審核職能部門定期向審核及風險管理委員會匯報，並與審核及風險

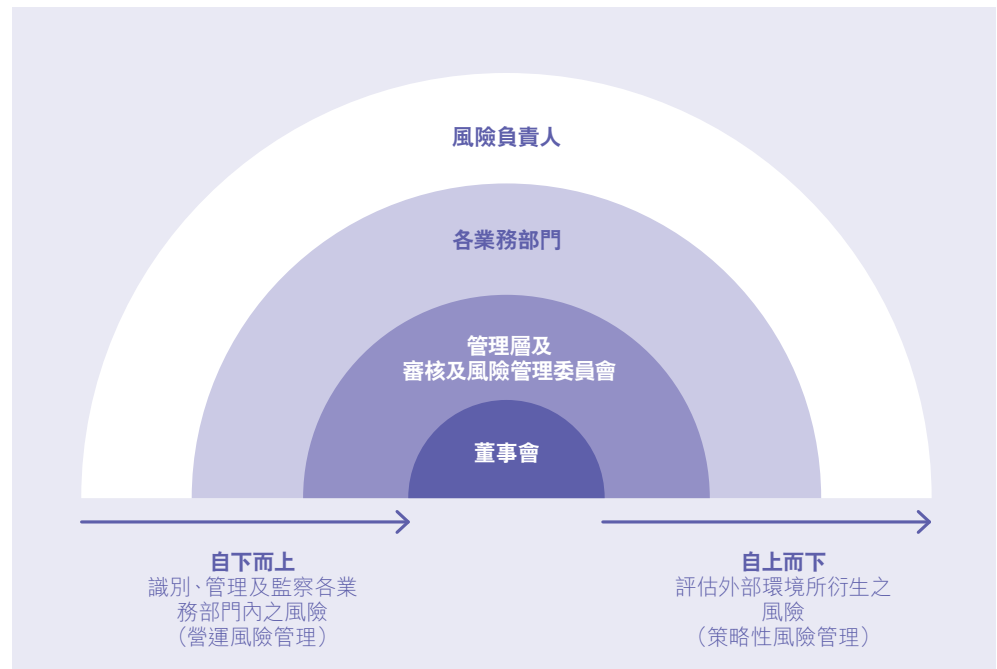
董事會在審核及風險管理委員會之協助下，已審閱並信納領匯於回顧年度就主要程序所實施的內部監控屬有效且充分。領匯主要透過批准年度內部審核計劃範疇、審閱內部審核工作的調查發現及建議、審閱有關法規及營運之規管報告和審閱年度及中期財務報表與外聘核數師的性質、工作範圍及報告而取得上述成效。

我們的三道防線防禦系統加強了我們內部監控環境，並為防範財務與非財務方面的風險提供保障。

風險管理除了針對日常營運外，更植根於我們的策略發展、業務規劃、投資決策以及資本運用分配的程序內。

風險管理管治 架構及程序

風險管理管治架構



我們透過綜合自上而下(策略性風險管理)以及自下而上(營運風險管理)方針的風險管理程序識別、評估、排序及作出相關應對風險的措施。

自上而下方針涉及審閱領匯在致力達致企業目標時所面對的宏觀環境風險。策略性風險由董事會管理，是指與領匯目前的策略性發展方向有關的主要風險。

自下而上方針涉及涵蓋所有業務範疇的營運風險管理。營運風險乃與系統、程序、員工及外部事件有關，且能影響我們日常營運的風險。

相關業務部門與風險管理部門一同識別及評估這些風險和決定其優先次序，並由管理層審閱，及後總結一系列主要的

風險，以供董事會以及審核及風險管理委員會批准。被視為較次要的風險則由各業務部門及相關風險負責人管理。

董事會肩負企業風險管理框架的整體責任，負責釐定風險的性質及對業務的影響，並確保設有合適的應對措施以減低相關的風險。審核及風險管理委員會和管理層負責監察風險紓緩措施及其他外部影響，並確保風險管理程序切合目標。此舉能夠確保合適的管治及政策決定能下行至全公司，而資源亦能被有效分配。

風險及領匯可持續發展框架

於回顧年度內，我們舉辦了一系列的風險工作坊，以可持續發展框架為指導原則，識別我們的各類風險，該等工作坊證明可持續發展框架對各項營運風險均具有效用。下表根據實施紓緩措施後風險出現的可能性及影響程度，載列我們從該等工作坊中識別的九項風險類別。有關管理該等風險的措施詳情，請參閱第48至49頁。董事會信納，我們一直在可接受的風險承擔範圍內營運。

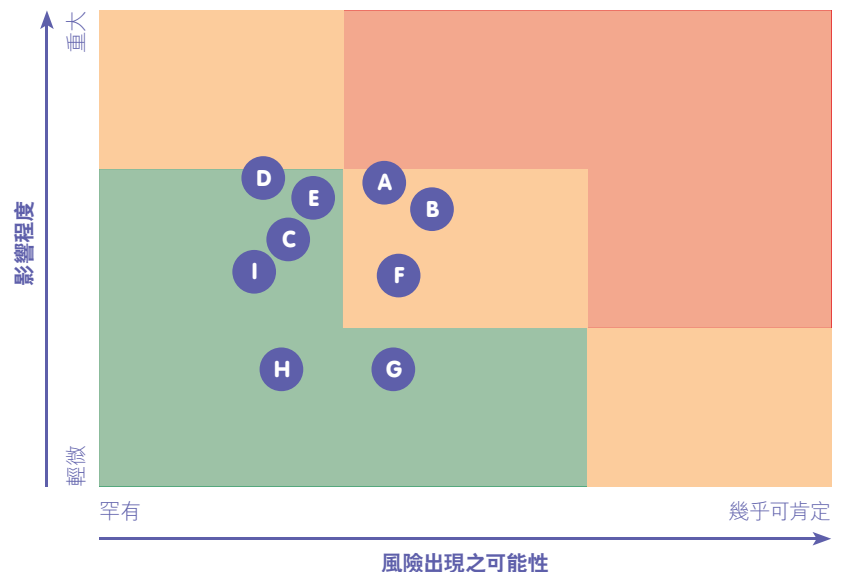
工作坊的另一項成果是我們的企業風險登記冊，該登記冊旨在為董事會、審核及風險管理委員會以及管理層提供有關領匯的主要風險概覽以及管理層對減低風險所作出的風險紓緩措施。我們至少每半年對各項風險進行評估，評估基準為風險出現的可能性及其影響程度。

2015/2016年度的潛在風險及前景

除處理主要風險外，審核及風險管理委員會亦會審閱由外在因素及內部營運帶來的潛在風險。審核及風險管理委員會明白這些潛在風險可能帶來重大的潛在影響，並會監察這些潛在影響和採取減低或避免風險之措施。於2015/2016年度內，我們將會繼續加強企業風險管理框架和執行情況，以符合行業最佳實務。

剩餘風險圖

- A 經濟及政治前景
- B 法律及監管規例事宜
- C 投資策略
- D 健康、安全及環境
- E 租金收入的可持續性
- F 品牌與聲譽
- G 人才
- H 成本及資金充裕性
- I 資訊科技



風險類別

	風險範疇	風險紓緩措施實例
經濟及政治前景  	香港經濟、政治、基建及環境發展的不利因素，可使領匯實現策略的能力受到限制	• 持續監察主要經濟數據，包括主要風險指標及主要商戶的銷售表現，並因應這些變動調整策略及其實施情況 • 董事會每年會就企業策略進行至少兩次討論 • 持續監察香港政治議程及媒體報導的轉變
法律及監管規例事宜  	領匯或未能估計法律或監管規例之改動，又或未能符合本地法規而導致財務損失及聲譽受損	• 積極地與政策制定機構及顧問進行諮詢以了解政策發展方向，例如《競爭條例》、《內幕消息披露指引》及《個人資料(私隱)條例》 • 確保員工遵從合規手冊、政策及程序，並由風險管理部門及內部審核部門監察及每季向審核及風險管理委員會報告
投資策略  	收購、出售或發展資產的決定不正確，或是可能受未能預測的外在因素所影響而導致財務損失	• 個別投資決定須達到穩健的風險及回報評估狀況方可作實，並由財務及投資委員會進行監察 • 由內部及外部專業團隊為各潛在投資項目進行充分的盡職審查 • 確保管理新投資項目的管理人員具有相關經驗 • 已完成的項目會持續受監察及內部審核，並定時向董事會匯報相關投資的表現
健康、安全及環境    	在防範措施實行下未能避免的意外，或是傳染病在香港爆發而導致領匯蒙受財務損失、訴訟及聲譽受損	• 確保員工每日恪守健康及安全守則和指引 • 定期測試物業的緊急應變程序 • 定期測試公司及部門的業務恢復計劃 • 全面的保險保障 • 最少每季向審核及風險管理委員會報告一次各政策及程序的合規情況



	風險範疇	風險紓緩措施實例
租金收入的可持續性 	因商戶策略轉變或競爭因素而導致主要商戶流失	- 與主要商戶保持直接且有效的溝通，監察他們的財務表現及銷售策略 - 維持均衡的商戶組合，並管理租約到期及空置的狀況 - 繼續招攬潛在商戶
品牌與聲譽 	未能滿足客戶及持份者的期望以致其失去對領匯的信心	- 以一對一方式或透過其他大型活動，與基金單位持有人、持份者及其他投資者進行直接連繫 - 實施長遠策略以增長我們的業務，包括通過品牌管理來支持該策略 - 董事會每年會就企業策略進行至少兩次討論 - 每日監察媒體報導，如有必要會採取適當行動
人才 	長期未能吸引、激勵及挽留主要職位之優秀人才，將會影響領匯實施其策略	- 定期審閱主要職位的繼任規劃 - 定期檢討薪酬待遇政策 - 實施人事管理策略，並由薪酬委員會進行監察
成本及資金充裕性 	可動用資金減少及融資成本上漲，導致領匯融資能力受到限制	- 密切監察金融市場及基準借貸利率 - 實施審慎的資本管理策略 - 維持多元化的資金來源，以及與銀行及顧問保持緊密關係 - 財務及投資委員會至少每季檢討及審批融資及對沖策略
資訊科技 	受網絡攻擊或保安漏洞影響，或資訊科技系統及基建失效，可導致領匯聲譽及營運受損	- 定期測試系統，並聘用外部的資訊科技顧問進行檢討及測試 - 資訊科技災難復修計劃和業務恢復計劃的迅速執行以確保業務持續運作 - 定期檢視資訊科技系統及基建的穩健性並檢討其升級的需要 - 制定流動通訊設備的安全使用守則

企業管治

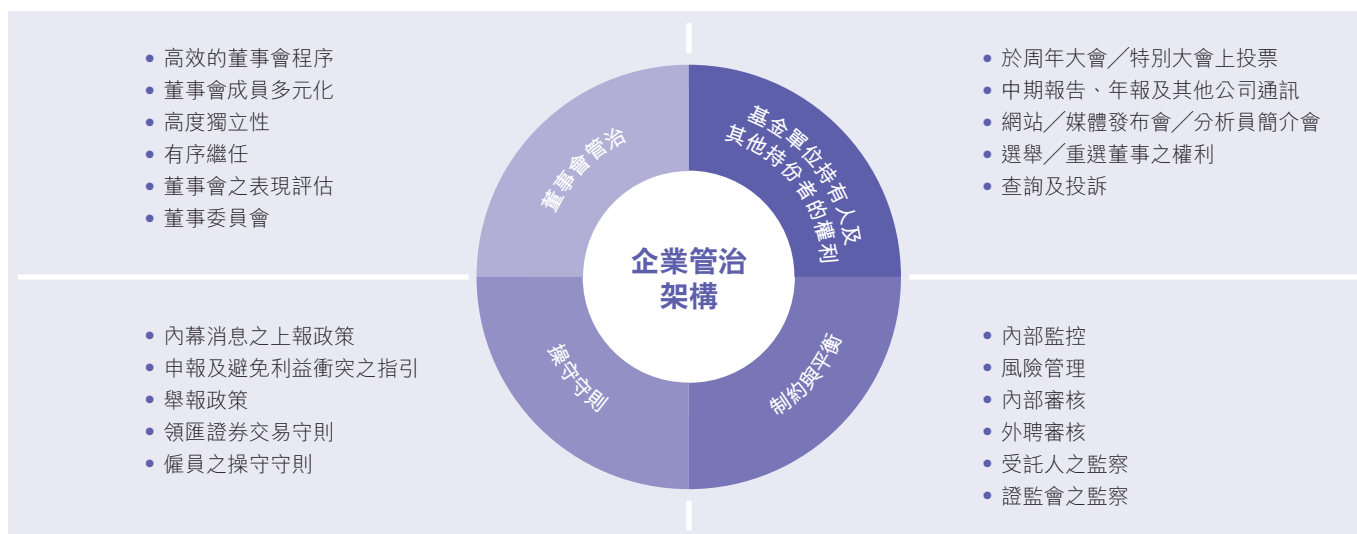
董事會致力維持穩健且不斷加強的管治，以確保我們能夠從管理的資產中締造長遠價值。

“**領匯有一套穩健有效而具透明度的企業管治方針。**”

多年來，領匯全面而具透明度的企業管治報告備受廣泛肯定，而我們亦一直致力達到各界對這方面的期望。本年度，我們為企業管治報告採取的方針略有不同。就本策略報告而言，我們選擇為讀者提供企業管治框架的概覽以及於2014/2015年度期間曾作出的重大變動及

修訂之概要。這個做法符合綜合報告內有關「簡潔」的指導原則，而我們深信此項方針將可提高我們的透明度。其餘且完整的企業管治披露詳載於**管治、披露及財務報表**一書內，並可於我們的網站或透過使用二維碼查閱。

我們的管治架構



我們的管治架構

我們所制定的管治架構將重點投放於可影響領匯創造長遠價值的更廣泛事宜。我們認為，除對受託人、證券監管機構及基金單位持有人負責外，我們亦須對我們資產鄰近地區生活及工作的人們負責，並積極透過媒體及其他渠道向彼等闡述與之相關的事宜及收集彼等回饋之意見。我們透過明確界定董事會及管理

層的職能及職務確保問責性，同時透過內部及外聘審核以及風險管理監控措施達致制約與平衡。

領匯的董事會

於本年報日期，董事會擁有 11 名成員，共同參與會議。我們現有董事會的成員組合均衡，涵蓋商業行政人員、專業人士及學術界領袖。

董事的專業技能、專業知識與經驗



蘇兆明
主席／獨立非執行董事



王國龍
行政總裁／執行董事



張利民
首席財務總監／執行董事



紀達夫
非執行董事



陳則杖
獨立非執行董事



陳秀梅
獨立非執行董事



謝伯榮
獨立非執行董事



謝秀玲
獨立非執行董事



韋達維
獨立非執行董事



王于漸
獨立非執行董事



Elaine Carole YOUNG
獨立非執行董事

索引



物業經驗



金融服務／投資經驗



專業／學術



其他（包括公用事業、公共團體、零售／酒店業）



男性



女性

2014/2015年度重大轉變

- 1) 於2015年6月10日，我們的審核委員會已經重新命名為審核及風險管理委員會，以反映經提升之風險管理監控職能。
- 2) 於2015年6月10日，人力資源及薪酬委員會已與薪酬委員會合併。除了現有的職務及責任外，薪酬委員

會亦已加入如審閱有關高層管理人員及僱員薪酬之政策及策略事宜，以及管理長期獎勵計劃等職能。

有關企業管治的報告及披露，包括董事委員會及其報告，已載於我們的管治、披露及財務報表一書內。

釋義及詞彙

2014年基金單位持有人周年大會	於2014年7月23日舉行之基金單位持有人周年大會
2015年基金單位持有人周年大會	將於2015年7月22日舉行之基金單位持有人周年大會
平均每月租金	平均每月每平方呎已出租內部樓面面積之基本租金連管理費
基本租金	就租約而言，根據租約應付之標準租金，不包括任何額外按營業額分成租金（如適用）及其他收費及償付
董事會	管理人之董事會
董事委員會	董事會轄下之委員會，負責履行其各自由董事會批准之書面職權範圍內載列之職責，包括審核及風險管理委員會（前稱審核委員會）、提名委員會、薪酬委員會以及財務及投資委員會，及如文義所需，亦包括於2015年6月10日解散之人力資源及薪酬委員會
停車場使用率	已售予月租用戶之月票數目佔可出租月租泊車位數目之百分比
慈善及社區參與計劃	由領匯設立名為「愛·匯聚計劃」之慈善及社區參與計劃，旨在資助合資格之慈善組織開展可造福領匯物業周邊社區之相關服務項目
行政總裁	管理人之行政總裁
首席財務總監	管理人之首席財務總監
合規手冊	管理人之合規手冊，載有有關領匯營運的各項主要流程、系統及措施
綜合續租租金調整率	根據同一舖位新舊租約計算之每平方呎平均單位租金之百分比變動
董事	管理人之董事
現金流量折現法	現金流量折現法
每基金單位分派	根據該財政年度／期間領匯之可分派總額計算之每基金單位分派
基金單位持有人特別大會	於2015年1月15日舉行之基金單位持有人特別大會
企業員工購股計劃	供符合指定條件之合資格員工參與之企業員工購股計劃，據此合資格員工可享有由管理人提供之補貼，用於根據企業員工購股計劃規則透過獨立第三方中介人於公開市場上購買領匯之基金單位
資產總值上限	領匯資產總值之百分之十（及根據信託契約所載方式計算）
本集團	領匯及其附屬公司

按揭證券公司	香港按揭證券有限公司
香港特別行政區	中華人民共和國香港特別行政區
內部樓面面積	內部樓面面積，位於圍封間內及供建築物佔用人專用之內部面積（不包括公共地方及所有外牆之厚度）
IIRC	國際綜合報告委員會
內部化管理之房地產投資信託基金	管理房地產投資信託基金之管理人本身亦由房地產投資信託基金實益擁有，而非由外界人士擁有
租約	就零售物業向商戶批出之租約或租賃協議（兩者均授予管有權益）或許可證（僅授權進行若干事宜）
已出租內部樓面面積	根據租約已出租之內部樓面面積
上市	領匯基金單位於香港首次公開招股
關鍵績效指標	關鍵績效指標
領匯企業管治政策	合規手冊所載之企業管治政策
領匯證券交易守則	董事及高層管理人員進行領匯證券交易之守則
上市規則	香港聯合交易所有限公司證券上市規則
上市規則企業管治守則	上市規則附錄十四所載之企業管治常規之守則
長期獎勵計劃	領匯之長期獎勵計劃（由2007年7月23日起獲基金單位持有人採納）
管理人	領匯管理有限公司，並為領匯之管理人
市值	按已發行基金單位數目乘以聯交所現時所報之基金單位價格計算之房地產投資信託基金之市值
中期票據計劃	領匯全資附屬公司 The Link Finance (Cayman) 2009 Limited 於2009年5月設立之有擔保歐洲中期票據計劃，及「中期票據」指根據中期票據計劃不時發行或將予發行之票據
物業收入淨額	物業收入淨額，總收益減直接物業相關開支
租用率	已出租總內部樓面面積佔可出租總內部樓面面積之百分比
每平方呎	每平方呎
房地產投資信託基金	房地產投資信託基金

釋義及詞彙^(續)

房地產投資信託基金守則	證監會頒布之房地產投資信託基金守則
零售業務	商場內之業務，包括商舖、街市檔位、熟食檔位、教育及福利、辦事處、配套設施及商場營銷
續租率	租約屆滿後留在同一商場內之商戶之百分比
投資回報	項目完成後之預期物業收入淨額，減項目實施前之物業收入淨額，除以項目之預計資本開支金額及租金損失計算
證監會	香港證券及期貨事務監察委員會
證券及期貨條例	香港法例第571章證券及期貨條例
聯交所	香港聯合交易所有限公司
商戶或租戶	租約項下之承租人、商戶或持牌人(視情況而定)
領匯	領匯房地產投資信託基金
可分派總額	就該財政年度／期間之可分派總額為可分派收入總額加上任何管理人認為可供分派之額外金額(包括資本)
可分派收入總額	基金單位持有人應佔綜合除稅項後溢利(相等於扣除與基金單位持有人交易前財政年度／期間溢利)，並作出調整以撇除若干非現金調整之影響
信託契約	受託人與管理人於2005年9月6日就設立領匯而訂立之信託契約(經11份補充契約修訂及補充)
受託人	領匯之受託人
按營業額分成租金	按商戶銷售總額之預定百分比計算及徵收與基本租金比較而多出之租金
基金單位	領匯之基金單位(文義另有所指則除外)
基金單位持有人	基金單位之持有人
空置率	空置總內部樓面面積佔可出租總內部樓面面積之百分比

投資者資料

基金單位之上市地位

領匯之基金單位於聯交所主板上市(股份代號：823)，買賣單位為每手 500 個基金單位。

於2015年3月31日之已發行基金單位為2,291,770,269個。有關該等已發行基金單位之進一步詳情載於綜合財務報表附註25。

財務日誌

截至2015年3月31日止財政年度之末期業績公布	2015年6月10日
末期分派之除權日期	2015年6月23日
暫停辦理基金單位過戶登記手續(就末期現金分派而言) ⁽¹⁾	2015年6月25日至6月29日 (包括首尾兩天)
末期現金分派之記錄日期	2015年6月29日
末期現金分派之派付日期	2015年7月7日
暫停辦理基金單位過戶登記手續(就2015年基金單位持有人周年大會而言) ⁽²⁾	2015年7月20日至7月22日 (包括首尾兩天)
2015年基金單位持有人周年大會	2015年7月22日
截至2015年9月30日止六個月之中期業績公布	2015年11月

附註：

- (1) 為合資格可享有截至2015年3月31日止年度每基金單位93.28港仙之末期現金分派，基金單位持有人務請確保將所有過戶文件連同有關基金單位證書，最遲須於2015年6月24日下午4時30分交回領匯之基金單位過戶登記處香港中央證券登記有限公司，地址為香港灣仔皇后大道東183號合和中心17樓1712至1716室，辦理過戶登記手續。
- (2) 為確定基金單位持有人合資格出席2015年基金單位持有人周年大會並於會上投票，所有過戶文件連同有關基金單位證書，最遲須於2015年7月17日下午4時30分交回領匯之基金單位過戶登記處(地址同上)，辦理過戶登記手續。

投資者資料 (續)

領匯之財務報告、公布、通函、通告、其他公司通訊、新聞稿及其他投資者資料登載於領匯之公司網站 www.thelinkreit.com。

為提倡環保，我們鼓勵閣下於我們的公司網站上瀏覽我們的刊物以代替使用印刷本。

投資者關係聯絡資料

投資者關係部門

地址：香港九龍觀塘巧明街100號
Landmark East 安盛金融大廈33樓
電話：(852) 2175 1800
傳真：(852) 2175 1900
電郵：ir@thelinkreit.com

企業傳訊部聯絡資料

企業傳訊部門

地址：香港九龍觀塘巧明街100號
Landmark East 安盛金融大廈33樓
電話：(852) 2175 1800
傳真：(852) 2175 1938
電郵：mediaenquiries@thelinkreit.com

顧客服務聯絡方法

熱線：(852) 3168 0080

網址

www.thelinkreit.com (公司網址)
www.thelink.com.hk (顧客及商戶網址)

納入指數

領匯已被納入下列之指數成為其成份股之一：

道瓊斯全球指數
道瓊斯亞太指數
道瓊斯可持續發展亞太指數

富時社會責任指數
富時亞洲房地產業指數
富時環球指數
富時EPRA⁽¹⁾／NAREIT⁽²⁾全球指數
富時EPRA⁽¹⁾／NAREIT⁽²⁾亞太指數
富時EPRA⁽¹⁾／NAREIT⁽²⁾發達市場指數
富時EPRA⁽¹⁾／NAREIT⁽²⁾發達市場亞洲指數
富時香港指數

GPR⁽³⁾ 250指數
GPR⁽³⁾ 250亞太指數
GPR⁽³⁾ 250香港指數
GPR⁽³⁾ 250全球房地產投資信託指數
GPR⁽³⁾ 250亞太房地產投資信託指數
GPR⁽³⁾ 250香港房地產投資信託指數

恒生指數⁽⁴⁾
恒生房地產基金指數

MSCI⁽⁵⁾所有國家世界指數
MSCI⁽⁵⁾所有國家亞太(日本除外)指數
MSCI⁽⁵⁾世界房地產投資信託指數
MSCI⁽⁵⁾香港指數

S&P⁽⁶⁾全球房地產投資信託指數
S&P⁽⁶⁾全球內在價值指數
S&P⁽⁶⁾亞洲房地產40指數

TR⁽⁷⁾／GPR⁽³⁾／APREA⁽⁸⁾綜合指數
TR⁽⁷⁾／GPR⁽³⁾／APREA⁽⁸⁾綜合香港指數
TR⁽⁷⁾／GPR⁽³⁾／APREA⁽⁸⁾綜合房地產投資信託指數
TR⁽⁷⁾／GPR⁽³⁾／APREA⁽⁸⁾綜合香港房地產投資信託指數
TR⁽⁷⁾／GPR⁽³⁾／APREA⁽⁸⁾可投資100指數
TR⁽⁷⁾／GPR⁽³⁾／APREA⁽⁸⁾可投資100房地產投資信託指數

附註：

- (1) 歐洲公共房地產協會
- (2) 美國不動產投資信託協會
- (3) 全球地產研究院
- (4) 自2014年12月8日起生效
- (5) 摩根士丹利資本國際公司
- (6) 標準普爾
- (7) 湯姆森路透
- (8) 亞太房地產協會

公司資料

管理人之董事會

主席

(亦為獨立非執行董事)
蘇兆明

執行董事

王國龍
(行政總裁)
張利民
(首席財務總監)

非執行董事

紀達夫

獨立非執行董事

陳則杖
陳秀梅
謝伯榮
謝秀玲
韋達維
王于漸
Elaine Carole YOUNG

管理人之負責人員⁽¹⁾

王國龍
張利民
翟迪強
陳淑嫻
丘兆祺

管理人之公司秘書

陳明德

授權代表⁽²⁾

張利民
陳明德

受託人

滙豐機構信託服務(亞洲)有限公司

核數師

羅兵咸永道會計師事務所

主要估值師

世邦魏理仕有限公司

主要往來銀行

澳新銀行集團有限公司香港分行
中國銀行(香港)有限公司
星展銀行有限公司香港分行
恒生銀行有限公司
瑞穗銀行
加拿大豐業銀行(香港)有限公司
渣打銀行(香港)有限公司
三井住友銀行
東亞銀行有限公司
三菱東京UFJ銀行香港分行
香港上海滙豐銀行有限公司

管理人之註冊辦事處

香港
九龍觀塘
巧明街100號
Landmark East 安盛金融大廈33樓

管理人之中區辦事處

香港
皇后大道中9號
30樓3004室

基金單位過戶登記處

香港中央證券登記有限公司
香港灣仔皇后大道東183號
合和中心17樓1712至1716室
電話：(852) 2862 8555

(1) 證券及期貨條例所規定者

(2) 上市規則所規定者

領匯房地產投資信託基金
www.thelinkreit.com

