

CB(1) 1015/08-09(01)

房屋事務委員會
立法會
香港花園道3號
花旗銀行大廈3樓
總議會秘書
余麗琮女士

傳真及郵寄

余女士：

房屋事務委員會
2008年12月16日會議跟進事項

多謝閣下2009年1月9日致函本公司行政總裁，跟進上述會議。我們感謝當日下午有機會與委員會成員進行具建設性的討論，有關意見將會於領匯日後策劃業務時予以慎重而適當的考慮。

如會議上提交之文件及簡報所指出，領匯跟商戶、顧客及社區的利益如出一轍。我們的首要投資及業務策略是要為持分者提供更佳的零售及購物環境，以提升物業組合的價值。

正在領匯旗下商場陸續推展的資產提升計劃將為顧客帶來更優質的購物體驗。為確保旗下投資物業的零售潛力得以成功優化並持續發展，管理層對資產重新定位的方針，是要透過研究調查搜集商場顧客和鄰近居民的意見，從而為每個商場釐定最恰當的租務策略及行業組合，滿足顧客的消費需要。過去幾年的獨立研究調查也顯示，顧客對有關的資產提升項目反應正面，肯定了計劃的成功。

隨著資產提升工程展開，部分商戶無可避免會受到影響。一直以來，本公司均會與個別受影響的商戶洽商，在達致可行而雙方同意的商業安排下，轉介有關商戶至其他合適位置繼續經營。儘管如此，領匯物業組合的整體續租率均維持在高水平，領匯上市以來的續租率已載列於附錄。


為社區內市民提供日常所需一向是領匯商場的主要功能之一。為此，領匯在改善行業組合時，會因應相關問卷調查中商場顧客和鄰近居民所反映的喜好，維持多元化的行

業類別及選擇，以迎合客群的消費模式及負擔能力，並確保商戶的業務及本公司的零售物業組合得以持續發展。

儘管我們過去未有就物業組合提升前後商場貨品價格水平變動搜集資料，商品價格事實上乃受市場多方面宏觀及微觀因素影響；整體零售環境及氣氛的改善以及商品和服務質素的提升只是其中兩項因素。事實上，獨立研究機構於 2008 年 7 月所進行的價格調查顯示，領匯旗下 12 個商場跟同區其他零售設施比較，商品價格水平大致相若。往後我們將繼續參考顧客消費喜好及負擔能力而策劃各商場的零售定位。

過去幾年，領匯一直與商戶維持商業夥伴關係，相輔相成，達致共同成長及長遠興旺發展。在這個對香港經濟的重要時刻，領匯將繼續堅守既有原則；我們的專業團隊將會繼續於現有的成功基礎上，進一步為商戶、顧客及社區締造長遠並可持續的發展價值。

此致



企業傳訊及策略總監
藍列群

2009 年 3 月 10 日

附錄

副本呈送：

蘇兆明先生 (領匯管理有限公司 主席)
羅爾仁先生 (領匯管理有限公司 行政總裁)
王國興議員, MH (房屋事務委員會 主席)

領匯上市以來旗下物業組合續租率概要

期間	續租率
2005年11月25日 - 2006年3月31日	93.4%
2006年4月1日 - 2007年3月31日	78.7%
2007年4月1日 - 2008年3月31日	71.9%
2008年4月1日 - 2008年9月30日	76.3%

註：續租率乃受資產提升計劃於不同商場的進度所影響，而並未括獲安排調遷至另一地點繼續經營的商戶續租個案。

資料來源：領匯房地產投資信託基金年報