

連繫
好生活



目錄

> 我們的回顧

引言	封面內頁
我們的物業組合	2
2016/2017年度業務摘要	4

> 我們的策略

價值創造模式	6
持份者的聯繫	8
主席報告書	10
行政總裁報告書	14

> 我們的表現

了解周邊社群	18
了解經營環境	22
平衡各方期望	26
締造及建構未來	30
表現回顧	34
– 策略重點	
– 財務回顧	

> 我們的管治

風險管理	54
企業管治	58

> 我們的投資者

投資者資料	60
釋義及詞彙	62
公司資料	封底內頁

關於領展

領展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。我們擁有一個包括位於香港、北京、上海及廣州之零售商舖、停車場及辦公室物業的多元化物業組合，致力為基金單位持有人提供持續增長和締造長遠價值。

關於策略報告

我們的2016/2017年度策略報告涵蓋了我們由2016年4月1日起至2017年3月31日止的表現，報告亦採用了全球報告倡議的<IR>框架。我們重點說明財務因素、環境因素、社會因素及管治因素之間如何互相配合，以及闡述這些因素對我們的長遠持續發展的影響。

載於此策略報告的資料與我們內部管理和董事會報告的指標一致，同時亦可與我們過往的綜合報告作比較。

重要性

此報告根據領展的價值創造模式（包含我們的業務模式及可持續發展框架）及四個策略重點編製而成。董事會認為這些策略重點反映我們如何為持份者創造價值的重要機遇。就發展這些重要機遇，我們考量到業內趨勢、領展營運的社區環境、主要持份者的意見及業務上固有的風險。董事會每年均會就這些策略性目標作檢討及審批。

2016/2017年度完整報告及簡報

我們的全套報告及簡報可於公司網站 (Linkreit.com) 瀏覽及下載。

策略報告

領展的策略報告以全球報告倡議的<IR>框架編製而成，並就我們如何為不同持份者創造價值及策略重點的進度作全面而精簡的匯報。

管治、披露及財務報表

此為我們詳細的管治、披露及財務報表報告。管治及披露部分根據房地產投資信託基金守則、上市規則適用條文及其他相關法例和規例編製，而綜合財務報表則依據香港財務報告準則、信託契約要求及房地產投資信託基金守則相關披露要求編製，並由羅兵咸永道會計師事務所審核。

估值報告

此報告根據仲量聯行有限公司所提供的估值，概述領展每個物業的市場價值。

可持續發展網站

截至2013/2014年度止，領展於企業可持續發展網站刊發獨立的年度可持續發展報告。自此之後，我們於網站上更新最新的企業可持續發展表現，並把資料納入策略報告中。有關資料可於網上瀏覽：Linkreit.com/sustainability

所遵從的文件

- 聯交所之《環境、社會及管治報告指引》
- 全球報告倡議組織第4代可持續發展報告指南的全面方案
- 聯合國全球盟約



瀏覽領展公司網站
以獲取更多資訊

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...

抱負

使命

... 透過履行下列承諾，與持份者
共建關係

- 優質服務、物有所值
- 結伴社區、合作無間
- 共同創造、持續發展

信念

... 以及憑藉以下信念，管
理及運作業務

- 互相尊重
- 追求卓越
- 恪守誠信
- 團隊精神

這是我們如何 ...

連繫好生活

我們的物業組合

我們的物業組合包括分佈於香港、北京、上海及廣州之零售商舖、停車場及辦公室物業。這些組合為我們提供一個穩健及多元化的平台，創造更高價值。

都會商場

匯坊商場

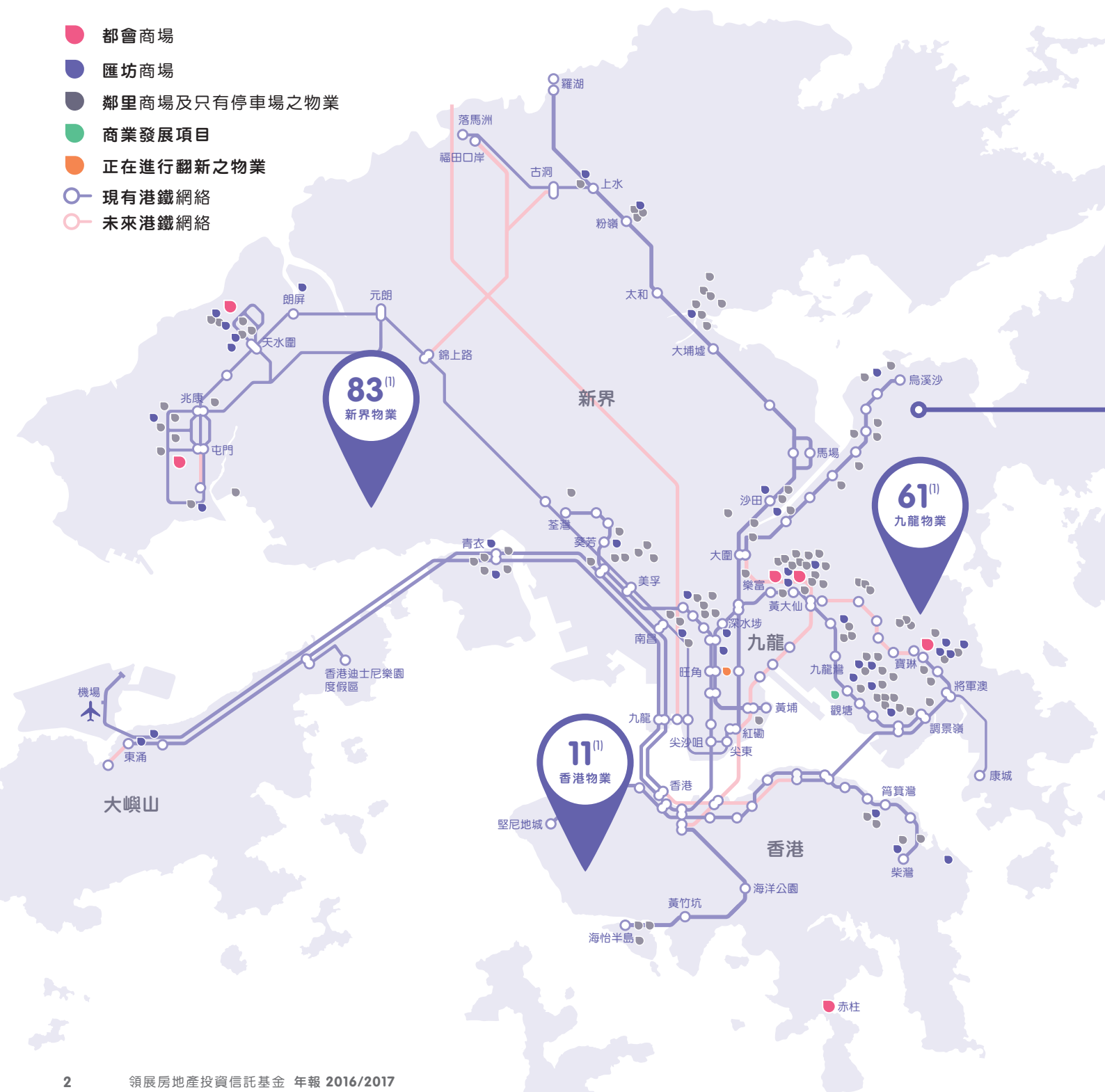
鄰里商場及只有停車場之物業

商業發展項目

正在進行翻新之物業

現有港鐵網絡

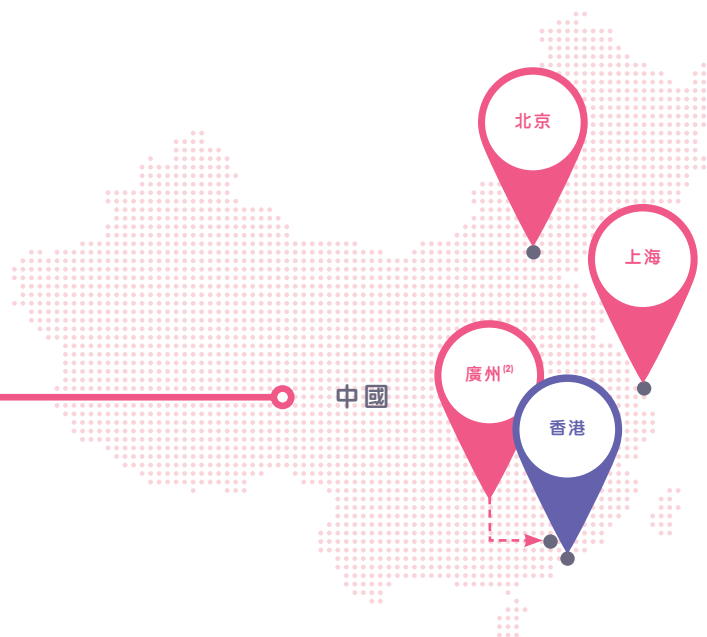
未來港鐵網絡



3⁽²⁾

物業於中國內地

~300萬 平方呎⁽²⁾
零售及辦公室面積



155⁽¹⁾

物業遍佈香港

69,000⁽¹⁾

停車場泊車位

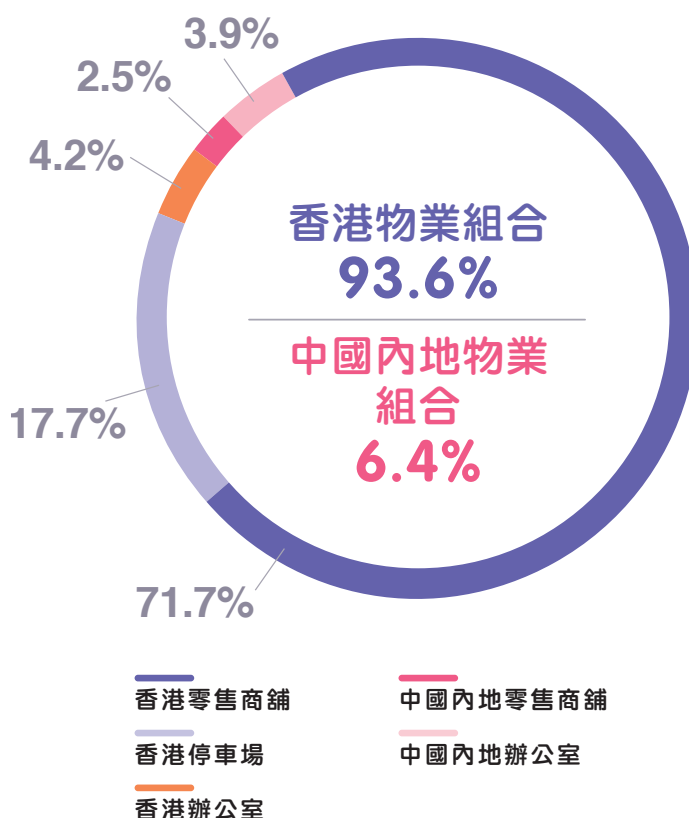
884,000 平方呎⁽¹⁾

發展中之面積

~1,000萬 平方呎⁽¹⁾

零售面積

物業組合（按估值）⁽¹⁾



附註：

(1) 於2017年3月31日。

(2) 備考物業組合包括於本財政年度後2017年5月完成之廣州新收購項目。

備考物業組合⁽²⁾：
香港物業組合
中國內地物業組合

91.2%
8.8%

2016/2017年度 業務摘要

領展的商業價值取決於我們的財務成就和非財務貢獻。我們的業績指標建基於我們的核心價值、環境管理策略以及廣泛地與商戶、顧客、員工、本地社區、投資者及業務合作夥伴作出聯繫。

↑ **5.9%**
收益
(百萬港元)
9,255

↑ **7.4%**
物業收入淨額
(百萬港元)
6,994

↑ **8.3%**
估值
(百萬港元)
174,006

↑ **10.8%**
每基金單位分派
(港仙)
228.41

一個讓商戶蓬勃發展的平台

**+4.0%**香港商戶
銷售額增長**96%**香港物業
租用率**100%**中國內地
物業租用率**12.1%**香港租金對
銷售額比例**81/100**神秘顧客
計劃評分**53**迄今完成之
資產提升項目

優化社區的社會貢獻

**3,810 萬港元**自2013年起透過「愛•匯聚計劃」
投放的總額**~18,000**自2008年起參與
領展商戶學堂的人數**28.2%**香港物業自2010年起已
減少之能源耗用量

有關我們如何為社群創造價值的過程，請參閱第6至7頁。

價值創造模式

1 為了實現 我們的信念

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

我們如何 連繫好生活



財務資本

財務回報持續提升



製造資本

具高生產力、可持續性的
優質物業組合



人力資本

具才華、積極參與及高
績效的員工



自然資本

穩定及可行的自然環境



社會和關係資本

與我們的商戶、顧客及
社區保持良好關係



智慧資本

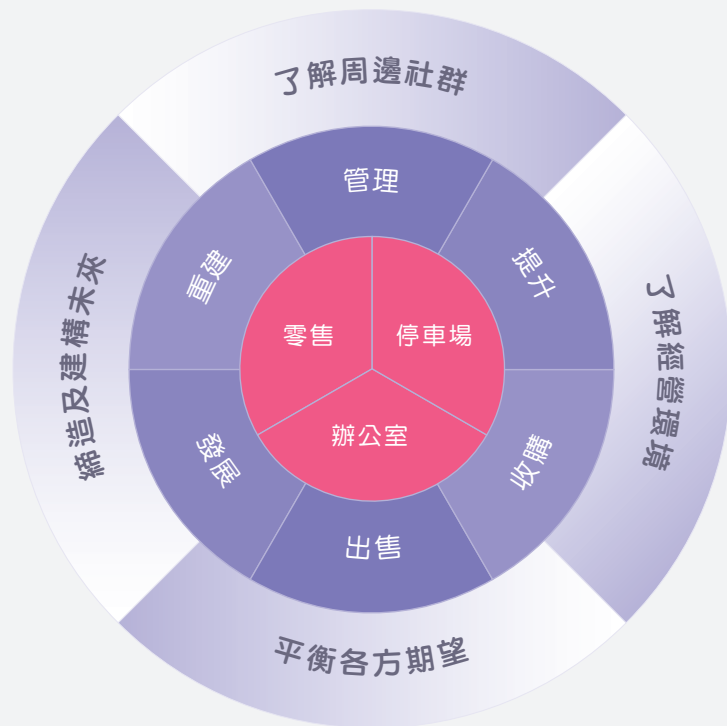
具備可持續社區發展
知識的領導團隊

5 從而創造價值及 提升我們的資本

2 我們專注於持份者的期望

我們的社區
我們的員工
我們的投資者
我們的商戶
我們的業務合作夥伴

3 利用我們獨有業務模式內的六個增長動力管理物業組合



4 以實現我們的策略重點

- 1 建立具有更高生產力及更具質素的物業組合
- 2 維持審慎靈活的資本架構
- 3 發展強大的管理團隊
- 4 在令顧客稱心如意的同時，協助商戶及社區同步發展



持份者的聯繫

與價值鏈內的持份者溝通和合作，正是我們實踐策略的重點。

我們致力作公開和雙向的聯繫交流，得悉我們何處表現合宜之餘，同時亦提醒我們如何在其他方面加以改善，藉此有助我們為周邊社群創造價值。

了解持份者的期望有助我們透過業務模式及策略作出有效回應。我們於本部分概述與持份者聯繫的原因及他們的關鍵利益。就我們如何達致持份者的期望，請參閱「策略重點」之概述。

我們的投資者

領展的機構及零售投資者

我們聯繫的原因：

基金單位持有人及固定收益投資者為我們提供業務增長所需的資金，故此我們會為他們提供有關領展財務表現和整體可持續發展的最新資訊。

他們的關鍵利益：

分派增長、未來業務前景、策略執行情況、物業組合價值、及時的資訊以及良好的企業管治。

我們的社區

我們所服務社區的居民

我們聯繫的原因：

我們的物業是周邊社區居民生活空間的延伸。

他們的關鍵利益：

潔淨的購物環境、提供零售及娛樂產品、選擇多樣化、價格合理的產品及服務。

我們的員工

超過900名直接聘用員工

我們聯繫的原因：

員工是領展得以實現其品牌承諾的關鍵所在。

他們的關鍵利益：

工作滿意度、晉升機會、加強知識交流、參與度、提升技能以配合未來業務增長以及具競爭力的薪酬待遇。

我們的商戶

涉及超過11,000份租約的策略業務合作夥伴

我們聯繫的原因：

商戶是我們的策略合作夥伴，並一同為顧客提供理想的購物環境。

他們的關鍵利益：

商場客流量、改善商戶組合、提升購物體驗及吸引顧客的措施、消費者的消費模式改變、競爭加劇以及租金上調。

我們的業務合作夥伴

供應商及承辦商

令我們得以提供優質服務的 服務供應商

我們聯繫的原因：

供應商及承辦商會影響我們提供產品及服務的能力。他們必須遵守我們有關健康、安全以及採購操守的守則。與他們聯繫將有助維持業務的持續性、可行性及營運效率。

他們的關鍵利益：

按時付款、公平的商业行為，以及獲得可提升服務能力的專長。

媒體

在多方面推廣領展的媒體 合作夥伴

我們聯繫的原因：

媒體持續為領展的持份者提供有關業務發展、新產品及服務，以及我們的業務營運所帶來的影響的資訊。

他們的關鍵利益：

商戶及社區問題、獲得有關主要活動及產品的資訊以及透明度。

非政府組織

國際組織、本地行業協會、環保團體及專注社區發展的服務團體

我們聯繫的原因：

非政府組織代表多個公眾持份者團體表達意見，能夠作為與不同人士聯繫的另一個渠道。

他們的關鍵利益：

環境影響、企業可持續發展以及負責任的商業慣例。

政府

政府官員以及香港立法會和區議會議員

我們聯繫的原因：

我們與政府及監管機構的關係會影響我們為廣泛的經濟、社會及環保作出貢獻的能力。

他們的關鍵利益：

促進社會經濟增長、遵守法規、環境影響以及企業管治。

主席 報告書

聶雅倫



本人欣然提呈就任領展主席首年後的 2016/2017年度全年業績報告。這是領展活躍 積極、回報豐碩的一年。

公司表現持續強勁，收益達至92.55億港元，較上年度增加5.9%。我們透過策略性資產收購及物業提升計劃推展業務，穩步向前。每基金單位分派按年增加10.8%至228.41港仙，再一次為基金單位持有人提供出色的回報增長，也是業務表現持續穩步增長的第十一個年頭。

回顧2016年4月，本人接任主席一職，首要任務是盡量會晤更多公司內外的相關人士，聆聽並了解更多有關領展所面對的挑戰與商機；更重要的是，親身了解大眾對我們業務的觀感。初步觀察所得，作為一家業務不斷發展的企業，且與本地社區息息相關，領展往往成為輿論焦點或眾矢之的，不管公允與否。

其中一個例子是：個別市民擔心我們現行鮮活街市的策略對食品價格及貨品選擇可

能造成影響。對基金單位持有人來說，鮮活街市提升項目可以為我們帶來優厚回報，鮮活街市的增長已達到提供近10%的收益貢獻。儘管如此，在現今的營商環境下，我們的營運決策再不能僅僅考慮財務表現及只為投資者創造價值。要成為可持續發展的企業，我們必須能同時為所有持份者創造價值——不論是透過提供物有所值的購物體驗，或致力為被視為下滑中的行業的鮮活街市注入動力等方式。誠然，我們一直視之為改善營運的原動力，確保企業的可持續發展，以期能落實與市民**連繫好生活**的承諾。就創造價值而言，我們屬下的鮮活街市，不但成為具吸引力的購物點，貨品種類也多元化、價格具競爭力，令本地商戶的業務暢旺蓬勃。旗下所有經翻新的鮮活街市客流及租用率持續高企，足以證明這點。

摘要

領展會繼續提升營運業績及水平，並邁步挺進。

請參閱第4至5頁的
2016/2017年度業務摘要。

要成為可持續發展的企業，我們必須能為所有持份者創造價值。領展的價值創造模式由我們的業務模式及可持續發展框架組合而成。

請參閱第6至7頁的領展
價值創造模式。

根據此等經驗，我們的業務可以在環境、社會及非財務等範疇積極發揮更廣泛的影響力。綜合多次不同的會面所得，本人了解到我們的業務要達至可持續發展，需要推行一個完善的全方位管理策略——專注於了解周邊的社群、認識我們營運所在的環境、滿足持份者的期望，並在締造價值的同時，得以建構未來。在此大前題下，我們營運業務時必須考慮上市企業所

應承擔的責任，本人謹於本年報引入領展的價值創造模式。這是我們鞏固兩大業務推動力——業務模式及可持續發展框架，尤其重要的一步，讓我們可從單一的平台執行全方位管理策略。此模式不但可引導我們作出決策，亦能更充分展示各項重要措施帶來的廣泛成效。有關價值創造模式的詳情載於第6至7頁。



董事會到訪我們位於香港旺角彌敦道700號的新收購項目。



「愛·匯聚計劃」為我們的旗艦社區參與計劃。資助計劃如香港導盲犬協會的項目，與我們企業致力創造共融及無障礙的物業相得益彰。

領展的企業管治架構素來是我們的優勢，也是我們聲譽的基石。董事會憑藉成員多元化的經驗及專長，一直持續高效運作；既給予管理團隊挑戰亦提供有力支援。董事會致力以身作則，造訪各物業、定期與高級管理層舉行會議，亦會跟進主要風險及聲譽攸關的事件。於2016年9月，公司已就董事會進行獨立評估，評核董事會及董事委員會的整體工作成效。有關董事會評估、薪酬政策及長期獎勵計劃的詳情，我們於管治、披露及財務報表的報告中另文介紹。

展望未來，在強大的管理團隊支持下，我們的業務將繼續穩健增長。於2016/2017年度經濟及社會方面所呈現的不明朗，預料在2017/2018年度仍將會持續。在加強為所有持份者創造價值的大前題下，我們務求於營運所在的社區內與市民建立更密切的聯繫，以減少外界的負面觀感及報導，並藉著發展真正的社區資產，提升企業聲望。

在鞏固及加強我們服務社群並改善其生活質素的抱負及在堅穩的業務基礎上，我深信領展會繼續提升營運業績及水平，並繼續朝著成為世界級房地產投資及管理機構的方向挺進。

最後，本人謹代表董事會特別感謝行政總裁王國龍、我們的高級管理層團隊及領展全體員工孜孜不倦、盡忠職守，努力在公司各業務領域作出貢獻。如非各人鼎力支持及積極進取，相信公司難以發展壯大，取得今天的成績。

聶雅倫

主席

領展資產管理有限公司

領展房地產投資信託基金的管理人

2017年6月7日

行政總裁 報告書

王國龍



回顧2016/2017年度，領展持續在擅長的領域取得成功——建設繁盛及充滿活力的社區，**連繫好生活**，本人對此深感自豪。這承諾一直推動我們向前邁進，鞏固我們業務的抗逆力、激發我們創新之餘，同時賦予我們為社區、商戶、顧客、業務合作夥伴和環境作出貢獻的動力，最終使我們得以為業務和基金單位持有人締造長遠價值。

我們的策略有效促進增長動力

領展業務實力雄厚，致力為基金單位持有人締造穩定、可持續及不斷增長的回報。我們繼續從現有物業組合獲取價值，實現基本增長；與此同時，我們突破有限的物業類別及單一的地理位置以達致多元化，藉以保障長期增長。

2016/2017年度，零售市場表現疲弱，經濟環境不明朗，持續了整個年度。然而，我們不斷深入了解及配合持份者的期望，努力不懈進行物業組合分類及引入資產管理模式，亦緩解了上述挑戰。2016/2017年度，我們透過在這些措施努力下，拓展了更雄厚及更高效的業務，並能夠適應市場挑戰及把握增長機遇。

管理及提升物業仍然是我們的核心優勢，不單繼續鞏固我們堅穩的業務模式，並完

全發揮旗下物業組合的價值。在過去兩年，我們透過出售來完善物業組合、通過收購及發展緊抓新機遇，並促進以創造價值為重點的企業文化，進一步發展這種業務模式。

於2016/2017年度，這些增長動力帶來重大成就，包括完成了九個提升項目、並藉著於年初完成收購彌敦道700號及於截至2017年3月31日止財政年度結束後宣佈收購位於中國廣州的西城都薈廣場，豐富了我們的物業組合。於2016年5月及2017年2月，我們成功出售14項資產，總代價為73億港元，較該等物業的最近期估值溢價24%。

我們於2016年4月引入的資產管理模式非常成功。這模式有助我們在多項物業中確認重點工作及精簡工序的同時開拓提升物

摘要

隨着我們邁步向前，領展要達致持續增長及符合期望，將取決於我們與商戶之間的穩固關係。

請參閱第8至9頁的*持份者的聯繫*。

我們繼續從現有物業組合獲取價值，實現基本增長同時保障長期增長。

請參閱第34至41頁的*建立具有更高生產力及更具質素的物業組合*。

領展不僅是一項業務而已，我們更是一家深深植根於營運所在社區的企業。

請參閱第48至50頁的*在令顧客稱心如意的同時，協助商戶及社區同步發展*。

業組合價值的機遇。因此，我們在香港按資產管理模式管理的物業數目將擴充至逾40項。我們將繼續維持一支專責的中國資產管理團隊，集中管理我們在中國內地的物業。

我們以上付出的努力帶來了又一年的強勁表現。我們繼續保持按年增長的往績，收益及物業收入淨額分別增加5.9%及7.4%。每基金單位分派及物業組合估值按年增加10.8%及8.3%，體現了我們正有效地管理及發展業務。領展的業績繼續較大部分指數、全球同業基金及其他房地產投資信託基金優勝，而本人深信，這經驗證的業務策略於未來數年將繼續帶來強勁的業績。

展望未來，我們要停下來，想一想

自2005年以來，領展走過漫漫長路。在經驗證的增長動力驅動下，我們在建立一個明確及具有抗逆力的業務模式上，取得極大的進度。我們朝著成為「世界級的房地產投資及管理機構」這一抱負不斷挺進，上述業務模式可在未來十年及以後持續帶來成果。然而，我們不能單單依靠執行一種經驗證的業務模式，我們亦須努力尋求其他改善與發展的途徑。

領展不僅是一項業務而已，我們更是一家深深植根於營運所在社區的企業。箇中充滿挑戰，儘管我們的業務確實有所增長，但增長的質素及速度著實需要考慮到我們周邊社群的長遠福祉。這理念的意義體現在我們成為「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」這一抱負中。確使旗下業務能夠創造價值與機遇，令我們的商戶、周邊社區甚至我們營運所在的城市興旺繁榮，符合我們的利益。

我們在確保產生影響力方面已取得重大成果，這可從我們透過持續深入了解社區並與社區建立更穩固關係的努力上得到印證。更深入了解社群令我們與眾不同，並構成了本身競爭優勢的基礎。我們專注於顧客最重視的範疇—提供更多元化及便利的元素、管理業務所涉及對環境的影響並加強與供應商的合作關係—而這些正是我們能夠得以獲得長期社會營運許可的最終保證。作為一家管理機構，我們必須建立穩健的非財務指標，以監察及量度我們的影響。

我們預料，不穩定的政治及經濟環境在不久的將來仍會持續。為減輕有關的影響，我們致力透過傳統途徑如專題小組與主要的輿論領袖合作，以及定期與社交媒體進行溝通的外展工作建立社會和關係資本，另外亦與非政府組織及社區領袖加強密切合作，藉此加深了解社區的期望。為了解當地社區持份者的詳細期望，領展已累積所需的專業知識及培養出靈敏觸角，同時維持世界級的服務以吸引全球知名零售品牌成為合作夥伴，並最終透過提供多元化和更多選擇切合顧客的需要，本人對此深感自豪。我們付出以上種種努力均有助我們逐年改善公眾對我們的觀感。儘管這方面仍存在很大的拓展及提升空間，然而形勢樂觀向好，體現出我們務求將旗下物業打造成為商戶及顧客首選購物點的方針，正於正軌中執行，逐步落實。

促進便利及商戶與顧客之間的連繫，是我們服務社群及提升其生活質素的眾多方式之一。年內，我們完成了為期五年，總投放金額達2.11億港元的無障礙通道改善計劃，確保旗下物業出入暢通無阻。我們的「泊食易」手機應用程式自2015年推出以來，下載次數已逾150,000次，並且成為

為了解當地社區持份者的詳細期望，領展已累積所需的專業知識及培養出靈敏觸角，本人對此深感自豪。

香港最受歡迎的應用程式之一。此項獲獎的應用程式給予用戶便利體驗，可實時查看我們物業組合的購物、飲食及泊車資訊。除提升購物體驗外，「泊食易」亦提供獨有的機會，深入了解我們如何不斷優化我們的物業，以滿足顧客的期望。

管理我們的龐大物業組合時面臨不少挑戰。鄰里、匯坊及都會商場的服務組合及所要求的管理技能水平各有不同。為達到商戶與顧客的期望，我們有賴與服務供應商及承辦商接洽，透過對方的緊密配合，提供穩妥的優質服務。這方面的成績由我們已推行五年的神秘顧客計劃量算。領展在該獨立評估衡量指標中繼續保持高水平的表現。

社區福祉與我們業務成功與否息息相關。「愛·匯聚計劃」自2013/2014年度推出以來不斷拓展，並已投放3,810萬港元予我們周邊的社區。促進年青人及長者的福祉，正是領展創立的初衷，故此我們一直運用來自物業、員工及商戶等各種資源連繫及培育社區，並引領他們步向未來更美好的生活。部分計劃帶來的總體社會、經濟及環境影響已作估計，並可於我們的企業可持續發展網站上閱覽。

隨著我們邁步向前，領展能否持續增長及達致期望，將取決於我們與商戶之間的穩固關係。商戶學堂、節日營銷活動及推廣活動在構思時已致力開拓商戶的增長機遇，且成效亦非常理想，促使我們在香港及中國內地的租用率分別保持於96%及100%。商戶的銷售增長是反映他們是否與領展攜手成長的關鍵指標。儘管香港整體零售市場表現下滑，但旗下商戶的銷售增長仍維持於4.0%，與上一年度相若，成績令人鼓舞。

我們的業務在過去幾年邁步發展的同時，我們在培育人才方面一直不遺餘力。領展在2016/2017年度後期推出「工作質素能力」框架，概述不同工作職能所需的主要才幹及技能。更重要的是，該框架為我們的人才提供了發展藍圖，讓他們了解應發展何種技能，從而促進他們的個人及專業發展。這促使員工能夠改進我們的業務，並作出更佳的決策。本人謹此向全體員工對服務社群及提升其生活質素的熱誠投入深表謝意。

展望

我們相信，亞洲零售市場來年將有所改善，而我們已作充分準備，把握潛藏的合適機遇，藉以加強我們的物業組合。雖然我們預期息率可能穩步上漲，但我們採取審慎的資本管理方針降低了潛在影響。

於2017/2018年度，我們將繼續利用我們的增長動力，從現有物業組合攫取價值，同時發掘機遇以進一步精簡物業組合及實現長期增長。我們的業務仍然致力建立及促進穩固的社區關係，此舉亦將有助鄰近社區及我們的業務蓬勃發展。

最後，本人對領展迄今取得的成就深感自豪，並對未來前景懷有熱切期盼。踏入2017/2018年度，我們的業務在財務及非財務方面均表現理想，我們的穩定表現足證我們決策的成功，使我們得以確切履行**連繫好生活**的品牌承諾。

王國龍

行政總裁

領展資產管理有限公司

領展房地產投資信託基金的管理人

2017年6月7日

我們相信，亞洲零售市場本年將有所改善，而我們已作充分準備，把握潛藏的合適機遇，藉以加強我們的物業組合。

了解周邊社群

了解周邊社群是領展資產管理專業知識的核心所在，
我們可藉此了解顧客在我們旗下的物業購物、
商戶選擇落戶我們的物業組合拓展業務、人才在領展發展事業以及
投資者信賴我們業務和品牌的促成因素。我們透過調查、專題小組、
會面及實地視察等多方途徑獲取有關資料，從以上各有關人士
所收集的回饋意見為我們定下基線，用以監察及探索我們如何改善
從而滿足周邊社群的期望，由此我們得以制訂及實施一套
全方位策略，提高領展在應付未來變革時的抗逆力。



80%

觀感調查中的受訪公眾人士
對領展的評級為「正面」及
「中立」



6

可持續發展諮詢委員會
的外部專業人士



超過 150,000

自2015年起「泊食易」手機
應用程式的下載量

觀感調查

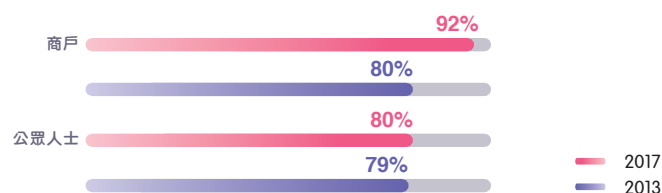
從他人角度審視我們的表現

從周邊社群的角度評估自身表現，可讓我們透過了解我們的強項來鞏固業務，更重要的是，可顯明我們需要改進的地方。此舉有助我們不斷預算及調整旗下服務及產品，以切合周邊社群多變的需求，從而確保我們的物業繼續成為顧客購物及商戶拓展業務的首選地點。



我們自2013年起委任外聘顧問進行獨立觀感調查，廣徵顧客、商戶、分析員、主要輿論領袖及媒體的意見。調查結果顯示，我們的資產提升項目及企業社會責任計劃持續提升領展的形象，品牌活動亦獲得正面評價。

觀感的提升



可持續發展諮詢委員會

聽取專家意見，從中學習

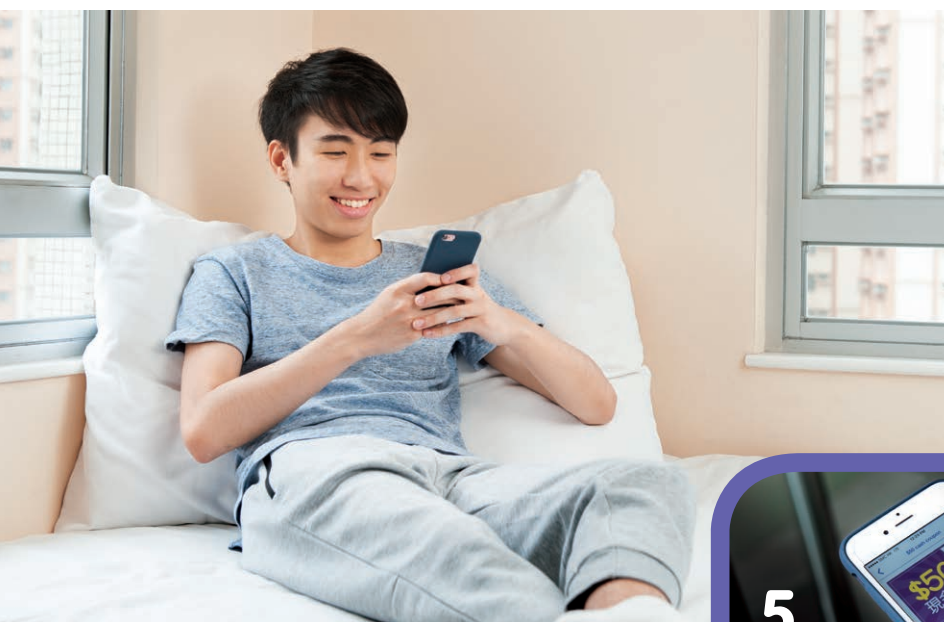
我們不斷發展的業務與周邊社群的日常生活息息相關，因此我們會徵集且非常重視既有建設性又能加快我們發展步伐的意見。可持續發展是領展業務理念的重要一環，亦是指引我們的決策及闡述價值創造模式的基礎。

我們在2014年成立可持續發展諮詢委員會，成員包括來自學術界、非政府組織、商戶及商界的專家及專業人士。可持續發展諮詢委員會對領展處理有關環保、社會、管治及政策等方面的方針具有重大影響力，並對於公司決策起重要作用，確保我們採用各方平衡的方針管理業務，為投資者、社區、商戶、員工及業務合作夥伴創造價值。在2016/2017年度，可持續發展諮詢委員會提出並為領展帶來挑戰的主要議題包括廢物管理、綠色融資及量化領展社區計劃的影響。

為加強策略發展與董事會的聯繫，由2017/2018年度起，領展主席聶雅倫接替行政總裁王國龍，擔任可持續發展諮詢委員會的主席一職。

領展「泊食易」手機應用程式 了解顧客日常所需，優化商場購物體驗

1 搜尋購物熱點、活動及推廣資訊



4 使用「遙距取票」功能， 拿取心儀食肆的輪候電子票



3 使用「記錄泊車位置」 功能，方便找回座駕



記錄泊車位置



街市煮意



遙距取票



領展WiFi



電子優惠券



商場地圖

2

查詢實時
車位供應
資訊



無論是實體零售店或網上商店，顧客可選擇的購物地點多不勝數，因此他們對購物體驗抱有相當高的期望，對未能滿足他們需求的品牌忠誠度亦較低。為了應付這個現象，我們需要另闢蹊徑，為顧客提升客戶價值。領展於2014年設立客戶體驗管理團隊，按照顧客的一般購物路線，在旗下物業作實地體驗，過程中我們會向顧客進行一連串訪問及調查，從中了解他們始自泊車、在鮮活街市購物以至在商場用餐等於領展商場的購物體驗中的滿意及失望之處，以及會根據哪些因素而作出決定。受北京歐美匯購物中心相似手機應用程式的啟發，我們運用這些資料開發一款數碼解決方案——「泊食易」手機應用程式，讓顧客可盡情瀏覽領展旗下逾150個物業的購物和用餐資訊。

+ 善用創新科技

「泊食易」為首批使用省電藍牙技術提供「記錄泊車位置」功能的手機應用程式之一。

+ 不斷求變，迎合顧客所需

「泊食易」致力兌現我們「連繫好生活」的品牌承諾，其成效及創新意念獲得業內廣泛認同。透過「泊食易」的實用功能讓顧客享受便捷的服務及掌握相關推廣資訊，我們得以令顧客稱心如意的同時，協助商戶及社區同步發展。

+ 真正連繫顧客

我們正於所有物業組合內增設WiFi服務，使我們的物業能成為真正的社區連繫點，此服務除了可促使我們與顧客的關係更密切，同時亦開拓了全新的聯繫渠道，讓我們了解顧客所需。

+ 協助手戶發展

「泊食易」不僅便利顧客，亦是一個有效促進業務的工具，協助手戶招徠新顧客、聯繫現有顧客並提升顧客體驗。「泊食易」具多種功能，方便顧客在商場用膳，例如食肆「遙距取票」省卻了排隊等候的煩惱，「電子優惠券」則提供即時優惠。透過此應用程式，有關商戶能參考食肆「遙距取票」及「電子優惠券」的兌換數據，從而了解顧客的需要藉以作出更合適的業務決策。

+ 展望未來

我們的「泊食易」手機應用程式將會不斷更新並拓展更多潛在功能，包括加強客戶數據分析能力及加入電子支付服務，從而提升顧客體驗。

了解經營環境

領展業務具抗逆力且保持靈活變通，這全賴我們密切關注經營環境的動態變化及了解業務可能遭受的潛在影響。

我們因而得以調整業務策略，時刻為迎接挑戰及把握機遇作好充份準備。



95%

線下平台消費佔領展顧客總支出的百分比



+6.7%

香港公共屋邨住戶家庭每月收入中位數增長

(2017年第1季，按年)



+6.9%

中國本地生產總值增長

(2017年第1季，按年)

2017年香港零售業趨勢

顧客喜好瞬息萬變，對透明度及可持續性的要求更高

顧客知情度越來越高，並逐步傾向於披露業務細節（包括所用物料、產品來源及實踐負責任供應鏈倫理）的公司。這將關係到與我們合作的商戶及服務供應商，繼而影響我們旗下商場提供的產品選擇及多樣性。透過CONNECTION及「領展商戶學堂」，領展可與商戶、服務供應商及承辦商合作，藉此加深他們對這些趨勢的認識。更多詳情請參閱第27至29頁。

購物休閒體驗的發展

商場不斷作出改變，藉結合休閒活動的元素帶動客流量，吸引顧客及延長顧客的逗留時間。此日益普及的趨勢顯示，商場正由傳統的商戶組合轉型，改為提供以健康生活、娛樂及迎合顧客多變的飲食喜好為主的多元化選擇。為滿足這種新需求，領展近年將健身及兒童娛樂等領域的商戶引入物業組合。此外，越來越多家庭傾向外出用膳，亦成為了香港的另一個主要趨勢。為配合這種趨勢，自2010年起，飲食商戶數目已增加22%，現時佔我們的總零售面積約30%。

電子商務的影響

由於我們的物業組合以零售為主，我們持續監察電子商務對我們業務的潛在影響。電子商務是全球互聯網普及率最高的領域之一，相信於2017年及其後會繼續增長。然而，香港仍舊偏愛實體店購物。去年，領展委託進行有關線上銷售於我們顧客群之普及情況的調查，發現在線銷售佔我們顧客群消費的5%。此等網上消費主要集中在非必需品類別，例如時尚用品、電子產品、旅遊產品及銀行／金融服務。由於實體商店相對便利及帶來「親身感受」的體驗，尤其是位於我們商場周邊的社區會相當倚重商店購物，所以網上交易的電子商務未來對領展的影響或會微不足道。



宏觀經濟

香港仍是我們核心物業組合的所在地，而我們於中國內地亦擁有一些資產。洞悉經營環境尤其重要，使我們作好定位去抵禦任何市場波動以獲得可持續的回報。

香港的主要市場趨勢



強勁的本地生產總值增長

在堅穩而有利就業及收入的勞動市場支持下，2017年第一季本地生產總值增長率為4.3%，而整體經濟預計於2017年將增加2%至3%。

+4.3% (2017年第1季，按年)

來源：香港政府統計處

持續的低失業率

市場仍然維持近乎充分就業，2017年第一季的失業率下跌。

3.2% (2017年第1季，按年)

註：季節性調整數字
來源：香港政府統計處

大量泊車位需求與少量新落成停車場

私家車車輛領牌的增長持續遠超私家車車位的增長。

私家車車輛領牌

+3.4%

(2017年第1季，按年)

私家車車位

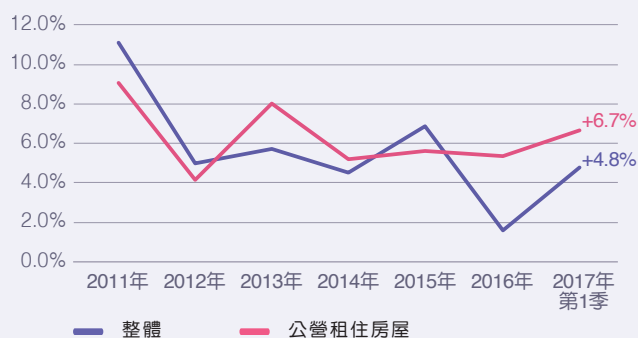
+2.2%

(2017年第1季，按年)

註：數字為期末數字
來源：香港運輸署

溫和的家庭每月收入中位數增長

穩定的家庭收入增長，以及最低工資上調，仍然是個人消費支出的穩健基礎。



來源：香港政府統計處

中國內地的主要市場趨勢



強勁的城鎮家庭人均可支配收入

受到穩定的經濟基礎支持，北京及廣州的勢頭強勁。城鎮家庭收入可能與城市化一同穩步增長，從而支持零售消費。

廣州

+9.0% (2017年第1季，按年)

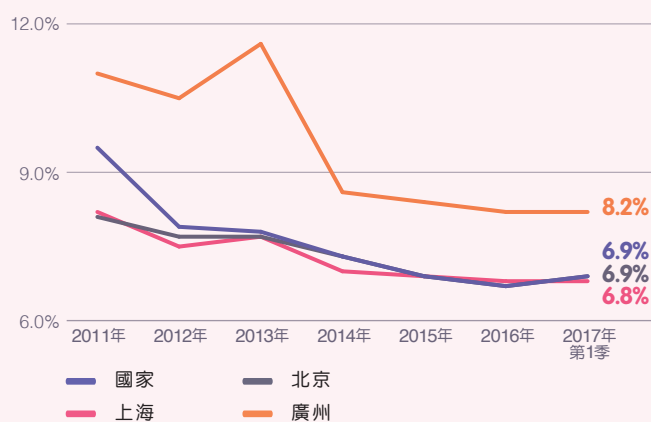
北京

+8.0% (2017年第1季，按年)

來源：廣州市統計局
北京市統計局

穩當的本地生產總值增長

中國內地於2017年第一季的增長堅固。北京及上海的經濟與國家經濟一同提升，而廣州繼續表現優於其他一線城市。



來源：國家統計局
北京市統計局
上海市統計局
廣州市統計局

穩定的上海甲級辦公室租金

在服務行業的帶動下，上海於核心商業中心區的甲級辦公室租金仍有所支持。儘管有大量供應於2017年湧入非核心區域，強勁的整合及擴展需求仍會持續，並提供租金水平的支持。

-0.9% (2017年第1季，按年)

來源：仲量聯行

平衡各方期望

領展不僅是一個物業組合，還是一個聯繫各方的網絡，當中包括為超過11,000家商戶服務的大約900名員工以及逾2,000個承辦商、服務供應商及營辦商。於香港，居住在我們旗下商場周邊的人口超過三百萬人，其中70,000名本地市民為我們商戶的僱員。我們與這些持份者的深厚關係使彼此能夠保持緊密聯繫，令我們得以不斷創造價值及打造興旺的社區。我們更透過平衡各方的期望，形成了兼具包容與效率的文化，並妥善管理各方不同的利益，從而為顧客及商戶提供優質及始終如一的服務，以及為基金單位持有人帶來可持續及不斷增長的回報。



逾**100**

CONNECTION 2017
參與者



81/100

領展神秘顧客
計劃評分



約
18,000

自2008年起參與
商戶學堂的人數

CONNECTION—領展年度服務供應商會議

為服務供應商提供協作學習平台

CONNECTION是由領展舉辦的年度會議，讓管理層、員工、承辦商、服務供應商及地區網絡以此作為平台，一同探討如何應對本地可持續發展的挑戰。



我們的業務面對不少新挑戰，必須各方同心協力方能制訂有效的解決方案。同時，我們亦明白各業務合作夥伴正處於可持續發展的不同階段。因此，我們透過CONNECTION與他們分享我們在多個方面的最佳範例，例如監察、計量及匯報環境、社會及管治績效，協助他們提高業務的抗逆力。這些分享亦有助我們建立策略夥伴關係，應對廢物管理、氣候變化適應力及環保採購等富挑戰性的議題。在保持業務靈活應付新挑戰的同時，領展亦致力支持業務合作夥伴及商戶的發展。

神秘顧客計劃

持續提升商場環境及設施

要確保我們能夠滿足各個社區持續改變的需要及要求，為顧客提供卓越的客戶服務體驗是其中不可或缺的一環。領展於2011年設立神秘顧客計劃，旨在提升顧客的購物體驗及表揚前線員工的工作成果，並委託了香港品質保證局負責執行計劃，安排獨立顧客評核我們的商場及客戶服務質素。

我們通過神秘顧客計劃提供培訓、增加客流量及提倡卓越的客戶服務，並已為不同持份者帶來正面影響。因此，我們旗下物業的表現一直高踞全港頂級之列。



領展商戶學堂 與商戶同步成長

84 迄今舉辦的研討會
及工作坊

~18,000 自2008年起參與的商戶

超過70 迄今曾演說的講者



年內，我們有幸邀請到3位香港知名人士出席商戶學堂並於會上分享成功心得—麥玲玲小姐（著名玄學家）、鄭裕玲小姐（著名主持人兼獲獎無數的香港女演員）及鄧梓峰先生（著名電視演員兼主持）。



商戶生意興旺，我們的業務亦會隨之向好。除了提供友善的營商環境外，我們亦會透過與商戶分享我們的專業知識支持他們發展。領展商戶學堂專注於根據商戶的特定營商環境提供最新見解，協助他們拓展業務。我們與商戶每季會面，為他們提供有關新管理概念、未來行業趨勢、零售技巧、提升服務質素及節能技術的最新資訊，藉此協助商戶發展業務及配合顧客不斷變遷的喜好。

+ 傑出商戶獎勵計劃

汲取商戶學堂平台的成功經驗，我們於2016/2017年度推出傑出商戶獎勵計劃，邀請專業人士評核商戶的表現及其員工的服務質素。經過進一步的完善，商戶學堂的全方位策略不單為商戶舉辦課堂研討會，更會為他們提供改善業務的建設性回饋以及推廣業務的廣告宣傳機會，為商戶的業務增值。完成商戶學堂的商戶均符合資格參與傑出商戶獎勵計劃，該計劃將會安排神秘顧客前往他們的商舖購物，評核他們在各個客戶服務範疇的表現。獲得最高評分的10名商戶將會獲頒獎杯，而獲得最高評分的兩名商戶更可獲得領展提供的廣告宣傳機會。

+ 鼓勵商戶提供反饋意見

我們對參與神秘顧客計劃的商戶進行了一項調查，結果令人鼓舞。對商戶來說，該計劃為他們提供絕佳的機會，讓他們從獨立第三方的角度出發，了解怎樣為顧客提供更好的服務。他們亦相信，商戶學堂成功引入一系列的市場推廣及銷售技巧，有助他們在日常業務中吸引更多顧客。鑒於顧客的期望和要求不斷轉變，領展將會持續為商戶提供最新資訊，確保他們能夠滿足這些需求。

締造及建構未來

我們的業務注重長期發展，目標是通過預測不斷轉變的期望，交付既能滿足當前需求亦能配合未來狀況的物業。展望於2025年及以後，我們預料房地產業仍會是經濟社會迅速變化的核心。隨著綠色建築、健康室內環境及開放空間等問題已成趨勢，顧客及商戶的喜好將會不斷演變。這將會影響我們管理、活化及興建物業的方式。



28.2%

自2010年起已減少的
能源耗用量



11

非政府組織從領展旗下
物業回收剩食



24

已翻新的鮮活街市

節能計劃

締造可持續環境的綠色措施

領展相信完善的環境管理及資源節約策略必須全面落實於業務營運之中。作為能源管理策略的一部分，我們已實行20/30目標，務求在2020年前減少30%的年度能源消耗量（按2010年的水平計算）。

於2016/2017年度，我們繼續在旗下物業全面推行多項節能計劃，如空調冷卻裝置更換項目、空調冷卻裝置優化項目、於空調系統中配置變速驅動器以及於旗下商場及停車場更換LED燈。

於2017年3月31日，我們的能源耗用量已自2010年的水平減少28.2%。在達成減少30%能源耗用量目標的預期下，我們已經開始為訂立下一個能源目標作初步工作。我們正探討採用科學基礎減碳目標，符合全球的最佳常規。有關詳情請參閱www.sciencebasedtargets.org。

能源消耗減少

累計能源節約(%)



廢物管理

為未來挑戰作充分準備

為更有效管理資源及進一步解決廚餘問題，領展參與了一系列的剩食回收計劃。透過與非政府組織攜手合作，於領展旗下鮮活街市和商場食物捐獻站收集的剩餘食材，會轉贈或製成餐盒贈予社區內的有需要人士。

通過進行廢物分類及提供相關培訓，領展和商戶均可減低開支，提早為都市固體廢物收費計劃作好準備。大眾對處理剩食問題的意識有所提高，以及透過捐獻創建和諧社區，皆有助連繫各方創建更美好社區。

- 領展旗下所有鮮活街市均已完成由非政府組織協辦的廢物分類計劃培訓
- 已提供178個培訓課程
- 11個非政府組織正從69個領展旗下物業收集剩食

實行廢物分類

於非政府組織及環境保護署的協助下，領展為我們的物業管理員工、清潔營辦商及商戶安排針對有機廢物源頭分類及數據收集的培訓。新的廢物分類措施現已於領展的鮮活街市實行。

參與政府計劃

為減少運往堆填區的廢物，領展已承諾參與香港特區政府的試驗計劃——「廚餘源頭分類、收集及運送予有機資源回收中心第一期」。

剩食捐贈

領展在旗下物業安排剩食收集及捐贈。除了向鮮活街市的商戶收集剩食外，我們亦於商場內設置食物捐獻站，鼓勵大眾將剩食贈予有需要人士。

活化鮮活街市

保留文化遺產 振興下滑中的行業

1 為顧客和商戶活化購物及營商環境



領展的物業組合內共
有逾**70**個鮮活街市



4 採用便捷的電子付款方式

3 我們的鮮活街市服務大使，為顧客提供貼心的服務和支援

2

暢通無阻
通道設施
為顧客帶
來更多便
利



作為香港鮮活街市的領導業主之一，領展一直致力改善鮮活街市的整體環境，同時亦設法讓傳統街市文化得以持續發展。為扭轉行業下滑的情況，領展因應客戶不斷提升的期望，積極革新旗下街市的服務及設施。領展亦與非政府組織緊密合作，透過轉贈於鮮活街市收集的剩食或將其製成餐盒，為長者及有需要人士提供食物，藉以回饋社區。

+ 環境改善

安裝空調系統加強通風，為商戶及顧客提供更理想的營商及購物環境。

+ 現代化設計及空間佈局

善用現代化設計及優化空間佈局，為鮮活街市注入活力，藉以提升其通透度及滲透度。暢通無阻通道設施亦有所改善，為行動不便的顧客帶來便利。

+ 優化商戶組合及科技

為街市引入新商戶，以提供各式精美佳餚及新鮮食材，並迎合不斷擴大的顧客群。各商舖亦安裝電子支付系統，使購物更為便利。

+ 創新服務

備有購物車供大小朋友使用，並增設街市服務大使，為客戶提供更優質的服務。

表現回顧： 策略重點

我們的四大策略重點繼續讓我們為持份者提供更高回報，令我們逐步實踐「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」的抱負。年內，我們透過提升增長動力從而鞏固我們的營運平台，實行審慎的資本管理策略，並支持員工、商戶及社區成長。

建立具有更高生產力及 更具質素的物業組合

**96%**香港物業
租用率**100%**歐美匯購物中心
租用率**100%**領展企業廣場
1座及2座租用率**24%**

資產出售的估值溢價

**28.2%**香港物業自2010年起
已減少之能源耗用量

提高物業組合的質素可令我們增長持續及締造長遠價值。我們的物業組合涵蓋超過150項香港物業（逾11,000份租約）及三項中國內地物業，為商戶提供一個強大的發展平台。

於回顧年度內，我們維持高出租率，商戶銷售表現較香港整體零售市場為佳，而我們繼續憑藉資產管理方面的專業知識，透過卓有成效的業務增長動力（即管理、提升、收購、出售及發展）不斷提升我們的物業組合。

管理

物業管理是我們的主要增長動力。通過我們在過去十年所累積的資產管理知識，我們持續不斷提升商戶組合，為顧客提供更多及更佳的零售選擇，並提高營運效率。

憑藉對資產管理的專業知識，我們於 2016 年 4 月推出資產管理模式，設立專責而富有經驗的資產經理團隊，加強以客為本，並提高生產力及資產的財務回報。每位資產經理直接負責其獲委派的資產組合的整體表現，並就租務、物業及顧客服務作出全面性的協調，從而提供優質的顧客體驗及營運效率。此資產管理專業知識的累積有助推動物

業表現之餘，亦帶來長遠價值及增長。我們將擴展此模式的覆蓋範圍至九個物業群的逾 40 個零售物業，並計劃將這全方位的資產管理策略推廣至整個物業組合，以達致更佳的營運及財務表現。

香港物業組合

零售

年內香港零售市場充滿挑戰。然而，鑒於我們專注於大眾市場必需品行業，物業組合的表現繼續顯示出其抗逆力。於 2017 年 3 月 31 日，物業組合的租用率維持於 96.1%。年內的續租租金調整率保持強勢，達 23.8%，而零售租金則按年錄得 4.2% 增長。平均每月租金由 2016 年 3 月 31 日之每平方呎 50.0 港元上升至 2017 年 3 月 31 日之每平方呎 55.3 港元。

零售物業組合的營運數據

	租用率		續租租金調整率		佔總面積之百分比 ⁽¹⁾
	於 2017 年 3 月 31 日 %	於 2016 年 3 月 31 日 %	截至 2017 年 3 月 31 日止 年度 %	截至 2016 年 3 月 31 日止 年度 %	於 2017 年 3 月 31 日 %
商舖	97.1	97.1	23.4	29.0	83.2
街市／熟食檔位	90.3	89.1	27.0	10.4	9.3
教育／福利及配套設施	91.4	92.4	20.5	14.3	7.5
總計	96.1	96.0	23.8	25.9	100.0

附註：

(1) 總計不包括自用辦事處。

我們的回顧	表現回顧：策略重點
我們的策略	
我們的表現	
我們的管治	
我們的投資者	

自去年起，我們將物業分類為三大組別－都會、匯坊及鄰里，以更清晰地釐定物業管理策略及分配資源，所有物業組別於年內均呈穩定增長。

零售物業組合分類

物業	物業數目	零售物業 估值	零售租金	平均每月租金 ⁽¹⁾		租用率	
		於 2017 年 3 月 31 日 百萬港元	截至 2017 年 3 月 31 日止 年度 百萬港元	於 2017 年 3 月 31 日 每平方呎 港元	於 2016 年 3 月 31 日 每平方呎 港元	於 2017 年 3 月 31 日 %	於 2016 年 3 月 31 日 %
都會	6	22,320	1,073	74.0	70.8	96.7	97.3
匯坊	38	62,504	3,307	65.0	60.8	96.9	97.0
鄰里	81	33,797	1,832	39.0	36.3	95.1	95.1
彌敦道 700 號 ⁽²⁾	1	6,118	17	—	不適用	—	不適用
14 項已出售物業 ⁽³⁾	—	不適用	123	不適用	26.9	不適用	93.4
總計	126	124,739	6,352	55.3	50.0	96.1	96.0

附註：

(1) 平均每月租金指已出租面積的每平方呎每月平均基本租金加管理費。

(2) 彌敦道 700 號之收購於 2016 年 4 月 15 日完成。上述收入為街舖自收購日起至 2016 年 11 月（即租約到期日）止之租金收入。於 2017 年 3 月 31 日，大樓及商場由於翻新工程故現正空置。

(3) 指直至該 14 項物業分別於 2016 年 5 月及 2017 年 2 月完成出售為止所得的收益。

物業組合租約到期情況

(於 2017 年 3 月 31 日)

	佔總面積 之百分比 %	佔每月租金 之百分比 %
2017/2018 年度	28.4	30.7
2018/2019 年度	28.0	26.8
2019/2020 年度及其後	32.7	36.1
短期租約及空置	10.9	6.4
總計	100.0	100.0

停車場

按估值佔我們香港業務 18.9% 的停車場持續為收入增長帶來貢獻，按年錄得 5.1% 增長。我們的「泊食易」手機應用程式及優化的購物環境推動商場的訪客數目上升，於時租泊車位方面更為顯著。新登記私家車的數目持續上

升，亦使我們旗下停車場的泊車位需求日益增加，停車場收入亦相應提升。

截至 2017 年 3 月 31 日止年度，每個泊車位每月收入按年增加 10.7% 至 2,239 港元。

主要停車場物業表現指標

	截至 2017 年 3 月 31 日止 年度	截至 2016 年 3 月 31 日止 年度
每個泊車位每月收入 (港元)	2,239	2,022
	於 2017 年 3 月 31 日	於 2016 年 3 月 31 日
總估值 (百萬港元)	30,813	28,888
每個泊車位平均估值 (千港元)	446	384

中國內地物業組合

我們於中國內地的其中兩項物業—北京歐美匯購物中心以及上海領展企業廣場 1 座及 2 座（前稱企業天地 1 號及 2 號）繼續錄得強勁業績。由於領展企業廣場 1 座及 2 座帶來全年貢獻，該兩項物業年內的收益及物業收入淨額分別達到

5.74 億港元及 4.59 億港元，按年增加 36.3% 及 47.6%。

兩項物業均全數租出，創造價值之餘並提升我們整體的物業組合質素。本年度，歐美匯購物中心的零售續租租金調整率為 37.1%，而領展企業廣場 1 座及 2 座的辦公室續租租金調整率為 10.8%。

歐美匯購物中心的零售租約到期情況

(於 2017 年 3 月 31 日)

	佔總面積 之百分比 %	佔每月租金 之百分比 %
2017/2018 年度	24.4	32.9
2018/2019 年度	11.0	15.1
2019/2020 年度及其後	64.6	52.0
總計	100.0	100.0

領展企業廣場1座及2座的辦公室租約到期情況

(於2017年3月31日)

	佔總面積 之百分比 %	佔每月租金 之百分比 %
2017/2018年度	24.8	23.9
2018/2019年度	10.4	11.0
2019/2020年度及其後	64.8	65.1
總計	100.0	100.0

提升

資產提升是多年來一直推動我們增長的關鍵要素。我們透過細心的規劃及執行資產提升項目，將物業組合的資產重新定位及活化，從而釋放其潛在價值。提升後的物業不單為商戶和顧客營造更具吸引力的零售環境及滿足消費者不斷變遷的需要，更為基金單位持有人帶來良好的財務回報。

年內，我們完成九個資產提升項目，包括天澤商場、利東商場、蝴蝶廣場、秀茂坪商場、TKO Gateway（前稱厚德

商場）、大興商場、天耀廣場、富東廣場及華明商場。這些物業分別進行了簡單翻新以至大型改善工程等不同程度的提升，九個資產提升項目均達到高於15%的投資回報目標。

屯門蝴蝶廣場的提升工程包括鮮活街市的內部和外觀之大型粉飾，活化後的鮮活街市成為了商場的新亮點，同時帶動客流量及泊車票數的增長。

截至2017年3月31日止年度內完成之資產提升項目的投資回報

	於2017年 3月31日 之總面積 千平方呎	項目資本 開支總額 百萬港元	預計 投資回報 ⁽¹⁾ %
天澤商場	124	20	23.1
秀茂坪商場	155	59	28.9
利東商場	84	62	20.3
蝴蝶廣場 ⁽²⁾	175	286	15.1
TKO Gateway	169	127	15.4
大興商場	102	58	15.3
天耀廣場	88	129	15.2
富東廣場	106	21	29.2
華明商場	71	66	17.2
總計		828	

附註：

(1) 預計投資回報乃按完成項目後之預期物業收入淨額減項目實施前之物業收入淨額，除以項目預計資本開支及租金損失計算。

(2) 項目包括鮮活街市提升。

厚德商場在完成提升工程後獲重新命名為TKO Gateway，並成為領展於將軍澳區的都會商場。經重新命名的TKO Gateway展現嶄新的商場佈局、新穎的設計以及經提升的零售產品供應，吸引了來自將軍澳區外的顧客群。憑藉便利的公共交通網絡，經重新定位後的TKO Gateway成為了區內的樞紐，以及深受歡迎的購物及美食總匯。

天耀廣場的提升工程包括將一個傳統街市轉化為設有空調的零售空間，打造充滿活力的購物環境。天耀廣場的露天市集引進了優質的零售商戶及餐飲選擇，為當地社區提供一個全新的聚腳點。此項提升工程加強了與鄰近天盛商場的協同效應，而天盛商場透過於2016年完成的資產提升已擴闊及全面翻新其鮮活街市。

隨著人口結構的轉變、房屋發展及連接各區的交通網絡擴展帶來的社區連繫，我們於利東商場、秀茂坪商場、大興商場、富東廣場及華明商場均執行並完成資產提升工程，提升後的商場為商戶提供更佳的營運平台以及為顧客提供更多種類的零售產品。

貫徹此項卓有成效的資產提升策略，我們現正進行15個提升項目，另有6個項目快將展開，同時亦有逾18個其他項目正於審批階段，將資產提升計劃伸延至2023年。

除了我們所進行的資產提升項目外，在由街市營運商經營的33個鮮活街市中，有7個亦已於年內完成提升。這些鮮活街市經創新提升後，為顧客打造舒適的購物環境。

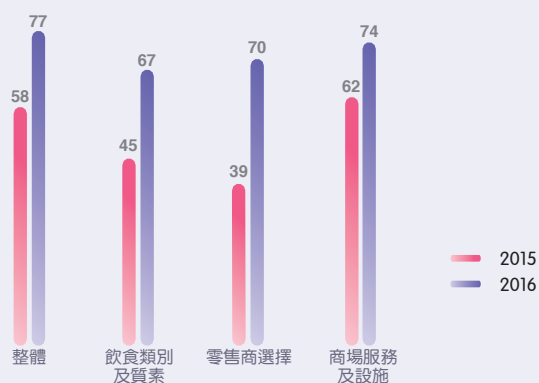
資產提升項目的狀況

	項目數量	預計成本 百萬港元
進行中的項目	15	1,189
待相關部門審批的項目	6	654
其他規劃中的項目	> 18	> 1,300
總計	> 39	> 3,143

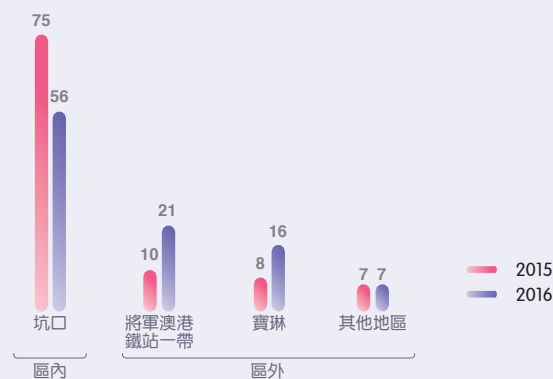
TKO Gateway

於2016年年底，領展委聘獨立顧問進行一項有關消費者對TKO Gateway翻新後的觀感調查。

顧客的滿意度提升



吸引更多來自區外的顧客 (%)



進行中已審批的資產提升項目

	預計成本 百萬港元	目標 完成日期
隆亨商場	81	2017年年中
T Town(北翼)(前稱頌富廣場)	280	2017年年中
祥華商場	102	2017年年中
廣福商場 ⁽¹⁾	35	2017年年中
富東鮮活街市 ⁽¹⁾	27	2017年年中
天慈商場	42	2017年年中
黃大仙中心南館	153	2017年年中
小西灣廣場	45	2017年年底
樂華商場	49	2017年年底
慈雲山中心	67	2017年年底
翠屏(北)商場 ⁽¹⁾	40	2017年年底
TKO Gateway 鮮活街市 ⁽¹⁾	91	2017年年底
天澤商場(一樓) ⁽¹⁾	44	2018年年初
三聖商場	40	2018年年中
富善商場 ⁽¹⁾	93	2018年年中
總計	1,189	

附註：

(1) 項目包括鮮活街市提升。

收購

我們的一貫策略為透過增添具收入增長潛力的資產，從而提升我們的物業組合質素以達致每基金單位分派的可持續增長。

年內，我們以代價 59.10 億港元收購了香港旺角彌敦道 700 號，該項收購已於 2016 年 4 月 15 日完成。該物業位於旺角的心臟地帶，並與港鐵站連接，其翻新工程正在進行且進度良好，預期於 2017 年底左右開業。翻新後，經重新設計的商場部分將提供一個年輕及充滿活力的購物環境，並將成為旺角的新零售地標，而大樓部分將為服務業及半零售業提供理想的營商環境。目前該物業正在進行積極預租當中，並將定位為領展的都會商場。

於財政年度結束後，我們於 2017 年 4 月公布收購位於廣州的「廣州西城都薈廣場」，代價為人民幣 40.65 億元，收購已於 2017 年 5 月 11 日完成。廣州西城都薈廣場是珠江三角洲地區內少數新近落成的優質商場之一，位處於策略性地理位置之荔灣，是廣州人口密集及表現卓越的零售區。交易完成後，該物業即時為我們帶來盈利貢獻。是次收購是我們對中國內地現有物業組合另一項重大的戰略性擴充。



展望未來，我們將繼續在嚴格的管治紀律下，檢視不同市場所潛在的機遇，並集中投資於香港及中國內地一線城市核心商業中心區具長遠增長潛力的大眾市場零售物業以及優質甲級辦公室。

出售

透過出售缺乏協同效益及增長潛力有限的非核心資產，我們繼續實現資本循環及提升資產物業組合的質素。

於 2016 年 5 月，我們完成出售九項物業，總代價為 36.52 億港元，較 2016 年 3 月 31 日的估值總額溢價 19%。我們於 2017 年 2 月出售另外五項物業，總代價為 36.36 億港元，較 2016 年 9 月 30 日的估值總額溢價 29%。

作為我們資本循環策略的一部分，我們將出售的所得款項用於償還債務、從市場回購基金單位以抵銷減少的分派以及為投資新優質資產提供資金，以推動增長並給予基金單位持有人可觀的回報。

發展

我們與南豐發展有限公司位於九龍東海濱道 77 號的合營發展項目海濱匯，其建造工程進度理想。我們已成功落實摩根大通為主要租戶，而摩根大通亦已落實預租至少四分之一的辦公室面積。此頂尖的甲級商業發展項目已取得領先能源與環境設計 (LEED) 鉑金級、綠建環評 (BEAM Plus) 鉑金級及健康建築標準 (WELL) 金級之前期認證。我們目標是提前於 2019 年年初完成建造工程。

透過嚴謹的成本控制，我們亦得以節省建造成本。該項目的估計發展費用總額（包括地價）已由 105 億港元減少至 99 億港元，較原來預算節省 5.7%。節省成本亦將帶來更佳的投資回報。

卓越的環保工作

我們的能源耗用量按年減少 2.7%，自 2010 年起累計減少 28.2%，使我們進一步邁向 2020 年達成相比 2010 年的能源耗用量減少 30% 的目標。我們的碳足跡主要包括用電量，自 2010 年起亦已有效減少 34.3%。儘管空調使用率上升，我們主要透過安裝具能源效益的照明設備及對樓宇管理系統進行微調，從而達致節約能源。

年內，我們透過與非政府組織及超過 4,000 個商戶合作，收集約 46.5 噸剩食，用來轉贈或製作成近 85,000 個飯盒分派給長者及低收入家庭。



維持審慎靈活的 資本架構



15.6%

負債比率

61.4%

定息負債佔債
務總額比例

2.65%

實際利率



4.7



債務到期年期



「A／穩定」
及「A2／穩
定」信貸評
級



首間發行
綠色債券
的亞洲物
業公司

領展繼續採取審慎的資本管理策略，維持業務的長期發展。

多年來，我們已建立一個均衡的資本架構，
令我們能夠抵禦市場波動，同時靈活地把握業務增長機遇。

我們的資本管理策略建立在四個支柱上：

優化長遠資本
架構

維持穩健的企
業信貸評級，
以維持低融資
成本

延長債務到期
日以減低再融
資的風險

管理利率及外
匯波動風險

表現

2016年是金融市場多變且波動的一年。英國公投決定脫離歐盟、美國總統大選及美國聯邦儲備局加息等重大事件均對金融市場造成衝擊。長期利率及信貸息差對此類市場震盪尤為敏感，為我們業務的資本管理帶來機遇與挑戰。

2016年6月英國公投決定脫離歐盟之後，美國國債息率及信貸息差均受壓，我們藉此機遇於2016年7月發行

首批綠色債券。該批10年期債券籌集5億美元，息率為2.875%，為香港企業曾發行的其中一個最低息率債券。有關債券亦是首次由亞洲的物業公司發行的綠色債券。該筆綠色債券符合國際資本市場協會的2016年綠色債券準則，Sustainalytics亦已就領展的綠色債券框架提供第三方獨立意見，債券所得的款項專門用於領展的環保項目上，使我們全球認可的可持續發展工作得以與債務資本市場投資者連繫。於2017年3月31日，我們從綠色債券所得的款項已完全地使用於各環保項目上。

綠色債券所得款項分配

	地盤	所得款項分配 十億港元	項目進展
分配			
物業發展	海濱匯	3.6	已取得領先能源與環境設計(LEED)鉑金級、綠建環評(BEAM Plus)鉑金級及健康建築標準(WELL)金級之前期認證
翻新現有物業	彌敦道700號	0.1	目標為取得綠建環評(BEAM Plus)室內建築銀級認證或以上
能源效益	整個物業組合範圍	0.1	能源管理項目包括更換空調冷卻裝置及改善照明設備
總計		3.8	

在香港銀行市場，本地貸款需求減少以及市場流動資金充裕繼續令貸款息差受壓。2016年4月，我們安排了6億港元的7年期無抵押銀行融資，總利息成本為香港銀行同業拆息加1.15%，以延長債務到期期限。

作為領展資本循環策略的其中一環，我們利用部分出售物業所得款項回購了約3,170萬個基金單位，平均價格為每基金單位53.46港元，較2017年3月31日的每基金單位資產淨值62.47港元折讓14.4%。

於財政年度結算日，領展的債務總額為280億港元(2016年3月31日：271億港元)，雖然與去年相比變動不大，但我們的負債比率減少至15.6%(2016年3月31日：16.5%)，此乃由於物業估值調高所致。我們的已承諾債務融資平均年期仍然偏長，達4.7年(2016年3月31日：5.0年)，其中僅有3億港元的債務將於隨後12個月內到期。於2017年3月31日，備用流動資金為107億港元(2016年3月31日：81億港元)，當中包括現金及存款6.85億港元(2016年3月31日：5億港元)及未提取但已承諾的融資額101億港元(2016年3月31日：76億港元)。

利率管理方面，我們將定息負債佔債務總額的比例穩定維持在61.4%(2016年3月31日：63.4%)，而定息負債平均年期(代表定息負債所提供的平均利率保障期)保持

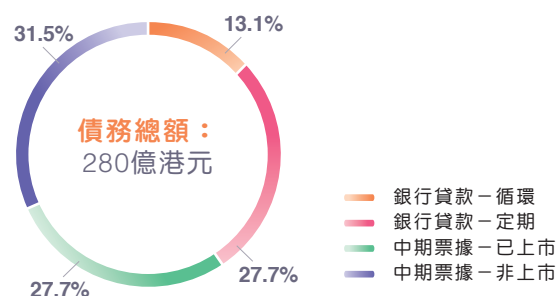
穩定，為6.3年(2016年3月31日：6.9年)。儘管年內美國聯邦儲備局兩次加息0.25%，但我們的債務組合於2017年3月31日的實際利息成本仍然處於低水平，為2.65%(2016年3月31日：2.57%)。

外匯管理方面，我們專注管理以人民幣計值收入的貨幣風險。在當適當的時候，我們以人民幣收入兌換為港元以將貨幣風險減至最低。於2017年3月31日，我們只持有少量的人民幣現金，人民幣資產風險限制在資產總值約6%。

於2016年7月25日及2017年1月25日，標準普爾及穆迪分別確認我們的企業信貸評級為「A／穩定」及「A2／穩定」級別。

資金基礎

(於2017年3月31日)



已承諾債務融資⁽¹⁾

(於2017年3月31日)

(十億港元)	定息負債 ⁽²⁾	浮息負債 ⁽²⁾	已動用融資	未提取融資	已承諾融資總額
無抵押貸款	7.0	4.4	11.4	10.1	21.5
中期票據	10.2	6.4	16.6	–	16.6
總計	17.2	10.8	28.0	10.1	38.1
百分比	61%	39%	74%	26%	100%

附註：

(1) 所有金額為面值。

(2) 經利率掉期後。

融資到期情況⁽¹⁾

(於2017年3月31日)

(十億港元)	無抵押銀行貸款	中期票據	未提取融資	總額
2017/2018年度到期	–	0.3	1.5	1.8
2018/2019年度到期	1.5	1.1	1.9	4.5
2019/2020年度到期	3.5	1.3	2.0	6.8
2020/2021年度到期	2.5	0.4	2.5	5.4
2021/2022年度及其後到期	3.9	13.5	2.2	19.6
總計	11.4	16.6	10.1	38.1

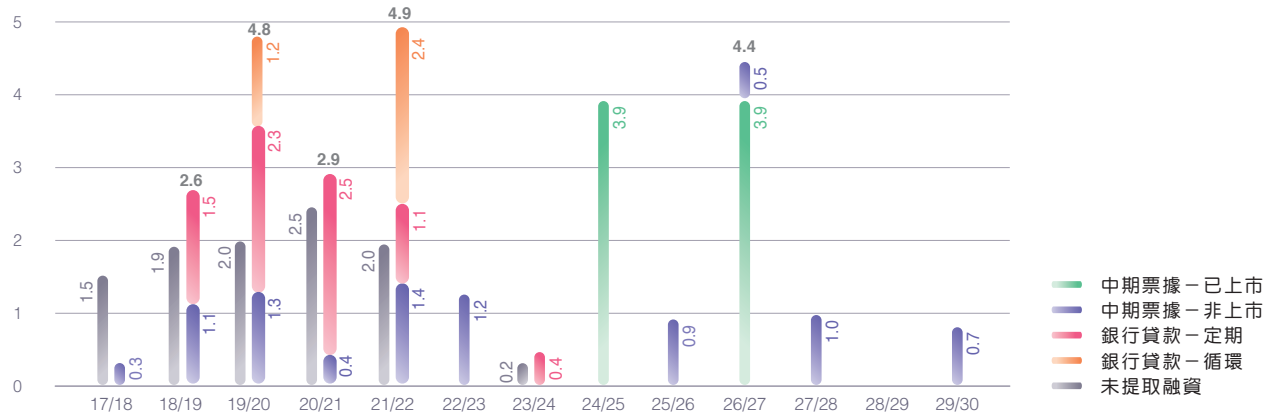
附註：

(1) 所有金額為面值。

融資到期情況⁽¹⁾

(於2017年3月31日)

十億港元



附註：

(1) 所有金額為面值。

發展強大的 管理團隊



~0%

獲得高表現
評級的員工
流失率



280場

培訓與發展
項目



69%

男性

31%

女性

董事會成員多元化

秉承「互相尊重、追求卓越、恪守誠信及團隊精神」的企業文化，
我們建立了一支懂得靈活變通而勇於創新的團隊，
增強我們的營運能力，並具備遠見及
專業素質以妥善管理風險。

為維持我們的生產力及確保整體的薪酬、花紅及其他福利維持
競爭力，我們定期檢討員工的組成、薪酬待遇及
培訓與發展計劃。

工作質素能力框架

我們於2016/2017年度制訂了領展的「工作質素能力」框架，作為我們人才管理策略的基礎。我們以抱負、使命及信念為本，識別出對我們持續發展及達致成功的所需要素，並從中建立我們的「工作質素能力」框架，期望我們的員工具備以下各項能力，包括：

- 組織及分析能力
- 對持份者的專注和管理
- 以業務及目標為本
- 團隊合作
- 溝通與影響力
- 變革思維與管理
- 主動性與責任感
- 管理及培育其他同事（包括自身發展）

此等工作質素能力是領展的一貫企業文化，並透過人才招聘以至僱員持續學習發展、績效管理及高層管理人繼任規劃等各方面貫穿於整個人才管理策略。

發展與學習

人才管理對培育人才而言非常重要，領展提供各種培訓提升員工質素，並確保我們的員工訓練有素以應付新的業務挑戰。2016/2017年度，我們為員工舉辦了共280場培訓與發展活動，亦為我們的營辦商及服務供應商提供了7,249小時的培訓。

領展為富潛質的員工提供晉升機會。我們盡可能作內部晉升，以提供更多工作發展機會和挽留表現出色的員工。憑藉我們擴展的增長動力和資產管理模式，我們可提供各樣機會，以求更有效地配合員工發展其工作抱負。領展亦提供各種培訓和自我提升計劃，讓管理人員學習管理知識、專業技術和個人技能，為肩負特定崗位的職務和職責作好準備。

為培育未來領導人才，我們加強培訓力度，重視變革思維與管理、團隊領導及溝通。我們提供領袖培訓及以策略為主導的培訓課程，為企業上下建立一種高績效的文化。

員工參與

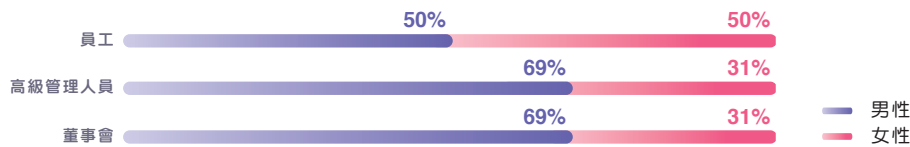
隨著我們擴充香港境內和境外地區的業務，統一企業於不同地區的管理方式、令員工保持連繫、一致並專注於為持份者提供優質的服務及卓越的表現極其重要。為加強與員工之間的聯繫，我們進行專題小組會議，以收集員工對公司計劃的意見，藉此優化我們的人才管理策略。此舉確保我們建立及保持一支具靈活性的工作團隊，於管理不同市場的物業組合時分享知識及專業、探索新的機遇，以及在一個互動的生態系統下有效地工作。

我們鼓勵更佳的工作與生活平衡，並已設立一個訂有指引的僱員義工委員會鼓勵員工在「愛·匯聚計劃」社區活動中擔任義工。年內，我們的員工曾參與老人院探訪、設置流動遊樂場和兒童分享樂器等活動。

健康、福祉與安全

我們致力為員工維持高水平的健康及安全規格。我們務求於所有業務經營中實現零停工日數。我們不單止確保營運遵守健康及安全法例，同時亦符合行業最佳常規。我們為員工及營辦商提供有關健康及工作安全管理的常規培訓。我們意識到大量的訪客及顧客到訪我們的商場和停車場，因此有需要確保他們到訪我們物業時的安全及福祉，我們已制定處理危機的應對工作及應變計劃，並定期於我們的商場進行測試，確保能夠及時和有效地應付各種事故。年內，我們於領展旗下物業進行了緊急應變演習，商戶、領展員工及相關政府部門人員均有參與。

性別統計⁽¹⁾



附註：

(1) 數據截止本年報日。

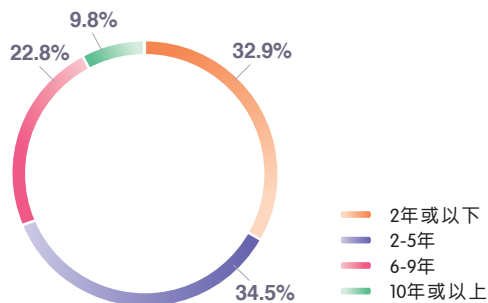
多元化與包容

我們相信人才多元化能為我們業務經營帶來新觀點。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。目前，我們的員工中半數為女性，13名高級管理團隊成員中，4位為女

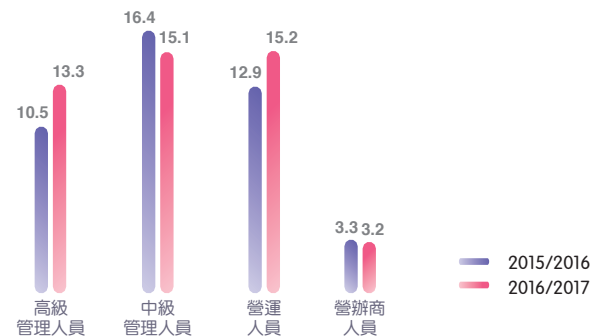
性，而13名董事會成員中亦有4位為女性。我們的員工相對地平均分佈於各個年齡層。

年內，我們的員工流失率為19.4%，與去年的比率相若。獲高表現評級的員工流失率近乎零，反映我們的人才管理策略行之有效。於2017年3月31日，我們的員工數目為902人。

員工服務年期



平均培訓時數



在令顧客稱心如意的同時， 協助商戶及社區同步發展



~18,000



自2008年起參與
商戶學堂的人數



+4.0%

香港商戶
銷售額增長



81/100

神秘顧客計劃
評分



1,020萬港元

2016/2017年度投放於
「愛•匯聚計劃」的總額

56個

於2016/2017年度獲
「愛•匯聚計劃」資助的項目

我們支持商戶發展，為顧客創造更佳的生活體驗，
從而造福社群。我們深信，只要有益於社區，我們亦將會因而受惠。
這就是我們持續發展的策略。

商戶組合

我們已訂立超過 11,000 份慎選的租約，提供充滿活力的零售組合，滿足周邊社區的需要之餘，同時亦吸引鄰近地區的顧客。我們的策略是與現有及新商戶建立緊密的關係。我們進行地區層面的分析及商戶意見調查，藉此尋找改善的機會。

於回顧年度內，我們持續優化行業組合及改善商戶的營商環境。香港物業組合商戶平均每月每平方呎零售銷售額較上一個財政年度穩健增長 4.0%，亦領先香港整體零售市場的表現。在生活必需品行業中，「飲食」和「超級市場及食品」的表現仍然強勁，每平方呎零售銷售額分別按年增長 6.9% 及 3.4%，而「一般零售」行業亦錄得 3.3% 的升幅。

為更有效規劃及管理業務，我們密切監察商戶的租金對銷售額比例，以測量商戶對租金的承受能力。本年度整

體香港物業組合的租金對銷售額比例為 12.1%。在特定的行業類別中，我們「飲食」、「超級市場及食品」和「一般零售」行業的商戶於年內錄得的租金對銷售額比例分別為 12.2%、10.2% 及 14.4%。

商戶學堂

為進一步支援並提升商戶業務增長，我們繼續以領展商戶學堂作為一個平台：

- 與商戶進行雙向溝通，讓他們發表意見；
- 分享零售業的最佳範例，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知。

於本財政年度，我們舉辦季度活動，合共約 830 人參與。我們引進了傑出商戶獎勵計劃，此計劃採用「神秘顧客」的方式鼓勵商戶不斷改善其服務及產品。

香港物業組合零售行業組合

(於 2017 年 3 月 31 日)

行業	佔每月租金之百分比 %	佔已出租面積之百分比 %
飲食	27.7	30.3
超級市場及食品	20.8	17.9
街市／熟食檔位	14.9	8.8
服務	10.5	9.3
個人護理／醫療	6.0	3.9
教育／福利及配套設施	1.1	7.2
貴重商品（珠寶首飾及鐘錶）	0.8	0.4
其他 ⁽¹⁾	18.2	22.2
總計	100.0	100.0

附註：

(1) 其他包括服裝、百貨公司、電器及家居用品、光學產品、書籍及文儀用品、報紙以及休閒娛樂。

領展深信，與商戶緊密合作為我們的物業帶來更多的人流。該策略能為顧客提供他們所需的品牌及產品，令較小型的獨立商戶受惠，同時吸引新零售商戶進駐我們的商場。新商戶能夠使我們的行業組合更加豐富，提供更多品牌選擇，從而提高我們商場的吸引力。我們定期與目標商戶洽談，以了解他們的業務，並就着他們的業務如何能為我們現有的行業組合提供增值作用交換意見。

「愛•匯聚計劃」之最新動態

「愛•匯聚計劃」為我們的旗艦慈善及社區參與計劃，旨在透過該計劃支持經挑選的非牟利項目，協助改善本地社區居民的生活。領展每年均會投放上一個財政年度物業收入淨額最高 0.25% 的款項予該等項目。自 2013/2014 年度起，「愛•匯聚計劃」的捐助總額達到 3,810 萬港元，致力提升青少年、長者及有需要人士的福祉。

於本財政年度，領展投放共1,020萬港元予各社會服務資助項目、地區資助項目、領展第一代大學生獎學金及領展無障礙商場定向挑戰賽及公眾教育項目。

社會服務資助至今推出第四年，今年一如以往接獲眾多申請，並於其中挑選出5個項目提供捐助，捐助金額達到440萬港元。地區項目資助於年內投放款額共240萬港元，為合共49個種類廣泛的小型項目提供資助，旨在照顧特定地區的需要，同時加強領展與本地社區的連繫。該49個地區服務資助項目由22名地區領袖組成的評選委員會在一個透明的過程下選出，當中包括區議會主席及副主席、區議員以及香港社會服務聯會及領展的代表。

領展同時亦贊助260萬港元予領展第一代大學生獎學金，獲頒獎學金的學生人數合共達到130人。領展第一代大學生獎學金概念獨特，旨在資助家庭三代中的首位大學生於香港其中一所大學就讀。本港中學直接提名學生申請，整個計劃由香港社會服務聯會旗下的HKCSS WiseGiving Limited獨立監管。獲頒獎學金的學生毋須接受入息審查，每名獲頒獎學金的學生均可獲得20,000港元的資助，加入成為「領展同學會」的一員，並於領展的實習生計劃中獲優先考慮。

領展的無障礙通道計劃於2017年3月竣工，自2012年以來合共投資2.11億港元，進行必要的改善工程以確保我們的物業出入暢通無阻。有關我們廣泛的社區參與計劃的進一步詳情，請瀏覽我們的企業網站。



市場推廣活動

作為本地居民生活空間的延伸，我們的物業是社區生活不可或缺的一部分。領展與不同福利機構、商會及社會團體合作，於旗下商場舉辦熱鬧有趣的活動和生動的表演。活動涵蓋如健康、營養、家庭和諧及推廣綠色生活等議題。年內，我們於香港旗下的商場網絡舉辦了61項活動，活動廣受歡迎，除成功吸引人流到訪我們旗下物業外，亦讓我們有機會凝聚更多市場焦點，籍以提升我們周邊的社群。

領展透過在旗下的鮮活街市舉辦為期一年的活動—「食玩對對碰」工作坊推廣健康飲食習慣。我們邀請到中華廚藝學院的本地廚師，運用由我們鮮活街市所得的食材去設計時令菜餚。領展鮮活街市的服務大使即席示範烹調並向顧客派發免費的食譜。除了飲食方面，我們亦同時舉辦一系列具互動性的遊玩工作坊，其中包括由中醫師首創的「健美秀身懶人包」、為兒童而設的卡通餐盒製作工作坊，以及讓參加者利用剩食製作手工藝品的設計工作坊。

承接席捲全球的表情符號或emoji溝通文化，領展舉辦了全港首個以emoji為主題的慈善企劃「#Linkemoji愛•FUN•享」，鼓勵大眾透過「泊食易」手機應用程式設計個人專屬的emoji，並公開分享。每分享一個訊息，領展會向香港導盲犬協會（一個致力為視障人士提供無障礙社會的組織）捐助港幣一元正。活動推行短短一個月，分享的emoji訊息已超過331,000個。

創新改革

我們明白，領展是一個強大的平台，有能力作新嘗試、支持及推廣各種計劃以協助周邊社區蓬勃發展。因此，我們已積極尋求利用旗下網絡連繫各方、令計劃效益事半功倍的方法。

於2016/2017年度，我們與本地初創企業—香港向藍天科技合作，試行實時能源管理系統，為商戶提供營運方面的識見，協助他們更有效管理業務營運。透過連繫初創企業及我們物業組合的商戶，我們的試行方案為參與商戶節省多達6%的能源消耗量。這能給予初創企業測試產品機會的同時，亦可協助我們的商戶提高營運效益。

表現回顧： 財務回顧

於2016/2017年度，儘管經濟環境充滿挑戰以及消費氣氛轉弱，領展繼續借重均衡的增長策略，再次錄得強勁的財務業績。

整體財務業績

於本年度內，收益及物業收入淨額分別按年增長5.9%及7.4%至92.55億港元(2016年：87.40億港元)及69.94億港元(2016年：65.13億港元)。本年度每基金單位分派增加10.8%至228.41港仙(2016年：206.18港仙)，包括每基金單位中期分派111.75港仙(2016年：98.99港仙)及每基金單位末期分派116.66港仙(2016年：107.19港仙)。根據基金單位於2017年3月31日的收市價54.45港元計算，每基金單位分派總額的分派回報率為4.2%。因此，領展本年度之總回報(包括基金單位價格升值及分派回報率)為23.3%。

投資物業組合(包括發展中及翻新中物業及於中國內地的物業)的估值持續改善，達到1,740.06億港元，較2016年3月31日增加8.3%。每基金單位資產淨值按年增長10.0%至62.47港元(2016年3月31日：56.79港元)。

香港物業組合

收益分析

於本年度內，領展的零售及停車場租金維持穩固的增長步伐。收益總額增加4.4%至86.81億港元(2016年：83.19億港元)，包括零售物業租金收入63.52億港元(2016年：60.95億港元)、停車場租金收入19.40億港元(2016年：18.46億港元)及其他物業相關收益3.89億港元(2016年：3.78億港元)。

零售租金持續增加反映出我們以必需品行業為重心的物業組合的抗逆力。為應付客戶瞬息萬變的需求，我們已紮實推進改善整個物業組合的商戶組合，帶來理想的續租租金調整率及高出租率。由於停車場在需求增加下供應不足，加上商場訪客數目上升，停車場租金亦有所上升。

開支分析

我們透過嚴謹的成本監控管理物業組合，從而確保營運效率。於本年度內，物業經營開支總額溫和增長1.4%，而物業收入淨額比率大致維持穩定於75.3%(2016年：74.6%)。

物業管理人費用、保安及清潔開支均按年微減4.0%。員工成本上漲主要是由於2017年3月31日之基金單位收市價較2016年3月31日為高，令我們於2007年7月23日採納的長期獎勵計劃所作撥備增加所致。由於能源收費下調及樓宇管理系統的功效，公用事業開支減少2.3%。地租及差餉的增長與收益增長大致相符。

收益分類

	截至2017年 3月31日止 年度 百萬港元	截至2016年 3月31日止 年度 百萬港元	按年變動 %
零售租金：			
商舖 ⁽¹⁾	5,140	4,974	3.3
街市／熟食檔位	893	805	10.9
教育／福利及配套設施	147	147	—
商場營銷	172	169	1.8
停車場租金：			
月租	1,456	1,381	5.4
時租	484	465	4.1
營運開支收回及其他雜項收益：			
物業相關收益 ⁽²⁾	389	378	2.9
總計	8,681	8,319	4.4

附註：

(1) 商舖租金分別包括 50.15 億港元的基本租金（2016 年：48.40 億港元）和 1.25 億港元（2016 年：1.34 億港元）的按營業額分成租金。

(2) 物業相關收益包括來自零售物業的其他收益 3.85 億港元（2016 年：3.74 億港元）及停車場的其他收益 400 萬港元（2016 年：400 萬港元）。

物業經營開支分類

	截至2017年 3月31日止 年度 百萬港元	截至2016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	557	580	(4.0)
員工成本	417	365	14.2
維修及保養	219	213	2.8
公用事業開支	291	298	(2.3)
地租及差餉	282	271	4.1
宣傳及市場推廣開支	121	117	3.4
屋邨公用地方開支	106	118	(10.2)
其他物業經營開支	153	155	(1.3)
物業經營開支總計	2,146	2,117	1.4

中國內地物業組合

北京歐美匯購物中心及上海領展企業廣場 1 座及 2 座錄得的財務表現反映出我們審慎而多元化的中國內地收購策略。本年度已計入該兩項物業的全年貢獻，令中國內地收益總額按年增長 36.3% 至 5.74 億港元 (2016 年：4.21 億港元) 及物業收入淨額按年增長 47.6% 至 4.59 億港元 (2016 年：3.11 億港元)。其中，歐美匯購物中心錄得強勁的出租率及續租租金調整率，而領展企業廣場 1 座及 2 座於本年度內的出租率仍然高企，續租租金調整率亦維持穩定，該兩項物業均為基金單位持有人創造價值。

本財政年度結束後，於 2017 年 4 月我們繼續推行高度嚴謹的投資策略，並宣布收購廣州西城都薈廣場。該收購已於 2017 年 5 月 11 日完成。西城都薈廣場預期於收購後隨即帶來溢利，並於未來數年成為重要的外部增長點。

估值回顧

儘管我們於財政年度內出售 14 項資產，我們的物業組合估值仍然上升。投資物業 (包括發展中及翻新中物業及於中國內地的物業) 估值總額由 2016 年 3 月 31 日的 1,606.72

億港元增長 8.3% 至 2017 年 3 月 31 日的 1,740.06 億港元。完成收購彌敦道 700 號後，香港零售物業的估值增加 8.9% 至 1,247.39 億港元 (2016 年 3 月 31 日：1,144.92 億港元)，而停車場的估值則增加 6.7% 至 308.13 億港元 (2016 年 3 月 31 日：288.88 億港元)。香港零售物業及停車場的估值增加主要是物業收入淨額因物業組合質素持續改善而增加所致。

位於九龍東的香港發展中物業 — 海濱匯的估值亦增加至 73.49 億港元 (2016 年 3 月 31 日：63.0 億港元)。中國內地物業的估值為 111.05 億港元 (2016 年 3 月 31 日：109.92 億港元)。

根據「房地產投資信託基金守則」的規定，世邦魏理仕有限公司連續服務滿三年後已退任，而仲量聯行有限公司 (仲量聯行) 已獲委任為領展的主要估值師，並對領展於 2017 年 3 月 31 日的物業組合進行估值。仲量聯行所採用的主要估值方法為收入資本化法及現金流量折現法，並採用直接比較法作參考，以評估我們於香港及中國內地已落成物業於 2017 年 3 月 31 日的價值。發展中物業採用剩餘法。翻新中的物業則採用收入資本化法，並以直接比較法驗證。

估值方法

	於 2017 年 3 月 31 日	於 2016 年 3 月 31 日
收入資本化法 — 資本化率		
香港		
零售物業：加權平均	4.53%	4.54%
停車場：加權平均	4.74%	4.78%
整體加權平均	4.57%	4.59%
中國內地		
零售物業	4.50%	4.50% – 5.00%
辦公室物業	4.25%	4.00%
現金流量折現法 — 折現率		
香港		
中國內地		
零售物業	7.25% – 7.50%	8.00% – 9.00%
辦公室物業	7.25%	7.50%

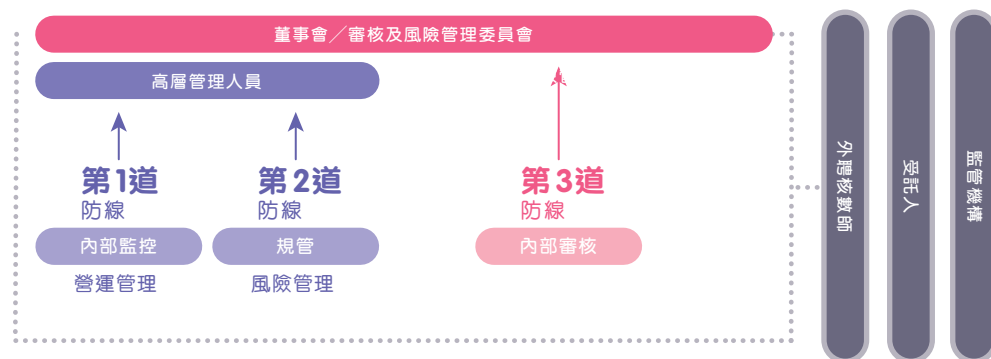
風險管理

2016/2017年度，我們繼續完善企業的風險管理政策，深化企業內部既有的穩健風險文化，平衡風險管理與我們制訂的策略。我們的風險管理不僅在於降低風險，亦關乎確認及把握機遇。在充滿挑戰的環境，行之有效的風險管理讓我們處於具競爭力的位置去達致策略性目標。

三道防線

穩健的企業風險管理框架與穩固的內部監控程序是我們業務持續發展及增長的基石。三道防線訂有明確的角色

及職責，使我們的綜合風險管理框架為貫徹有效地執行有關識別、評估及應對主要風險的方針提供了基礎。



角色與職責

董事會／審核及風險管理委員會

董事會肩負領展風險管理的整體責任。董事會已向審核及風險管理委員會轉授權力，以釐定風險的性質、評估風險出現之可能性及對領展業務的影響，並確保設有合適的應對措施以減低相關的風險。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部門之報告。

第1道防線－營運管理

作為第一道防線，管理及業務單位負責業務風險決策。風險管理之控制及監察程序已融入日常營運中，並訂有明確之政策及程序。此舉確保管理層遵守既定監控框架的指引。回顧年度內，管理層已檢討現有政策及程序，並著手制訂其他措施以預見及管理與領展的新業務計劃有關之風險（尤其是關於中國內地業務及物業發展）。

第2道防線－風險管理及規管

作為第二道防線，風險管理及規管部門負責監察企業風險管理框架是否有效。具體而言，該部門提供指引給各業務部門以便執行風險管理程序、協助管理層評估已知及潛在風險、作出風險評估及舉辦風險工作坊、維持主要風險指標、建立風險報告、跟進應對行動並協助制訂

逐級上報政策及相關的內部監控措施。作為風險報告的一部分，倘若在各部門發現內部監控問題（如有），均會呈報董事會／審核及風險管理委員會／高層管理人員，以確保風險監督責任得到有效履行。

（有關審核及風險管理委員會活動之更詳盡說明載於第22至24頁之企業管治及財務披露報告。）

領展的風險由下列各方負責監察

所有風險

營運管理及風險管理（持續）

關鍵風險

高層管理人員（每月）

主要風險

董事會／審核及風險管理委員會（每季）

第3道防線－內部審核

作為第三道防線，內部審核部門根據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措施，從而對企業內部的監控環境是否充足向審核及風險管理委員會提供獨立客觀的保證。內部審核部門定期向審核及風險管理委員會匯報，並與審核及風險管理委員會主席舉行定期會議，藉此落實一套用以評估及提升風險管理、監控及管治流程效率的系統性及嚴謹措施。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。

風險管理及評核

根據全球認可的風險管理框架(ISO 31000:2009)，確定風險管理框架是指按領展的風險偏好及風險管理活動訂立

規範。重要的是要確保風險應對措施及為風險管理流程訂立的目標均考慮到企業內部及外部環境。此舉旨在就所有可能影響領展達成營運目標能力的因素，提供一個全面的理解。

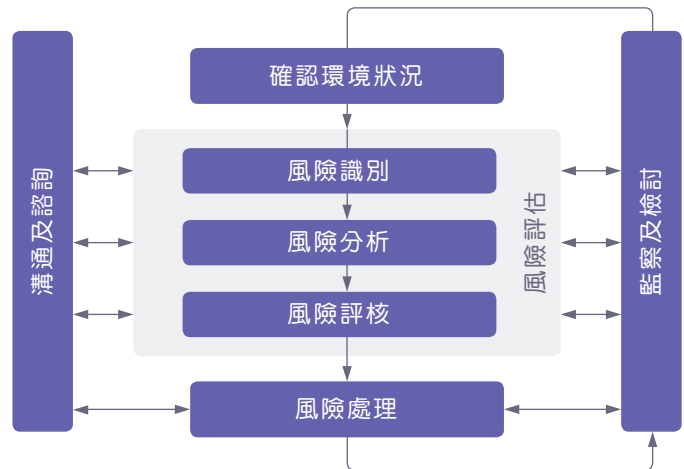
我們在風險管理流程中識別的風險會依照經董事會明確界定及批核之影響及發生可能性標準釐定優先次序。

按照固有風險的可能原因、來源、出現之可能性及影響程度評估後，我們可透過減低風險出現之可能性或降低其出現時之影響，從而減低該風險。應對後的剩餘風險將適用於已識別的固有風險。

年度風險評估會透過風險工作坊，並結合「自上而下」及「自下而上」兩種方針進行。各營運管理部門與風險管理及規管部門討論現行的風險應對措施，有關風險會按企業層面及個別部門／職能部門予以評估，從而釐定剩餘風險的評級。

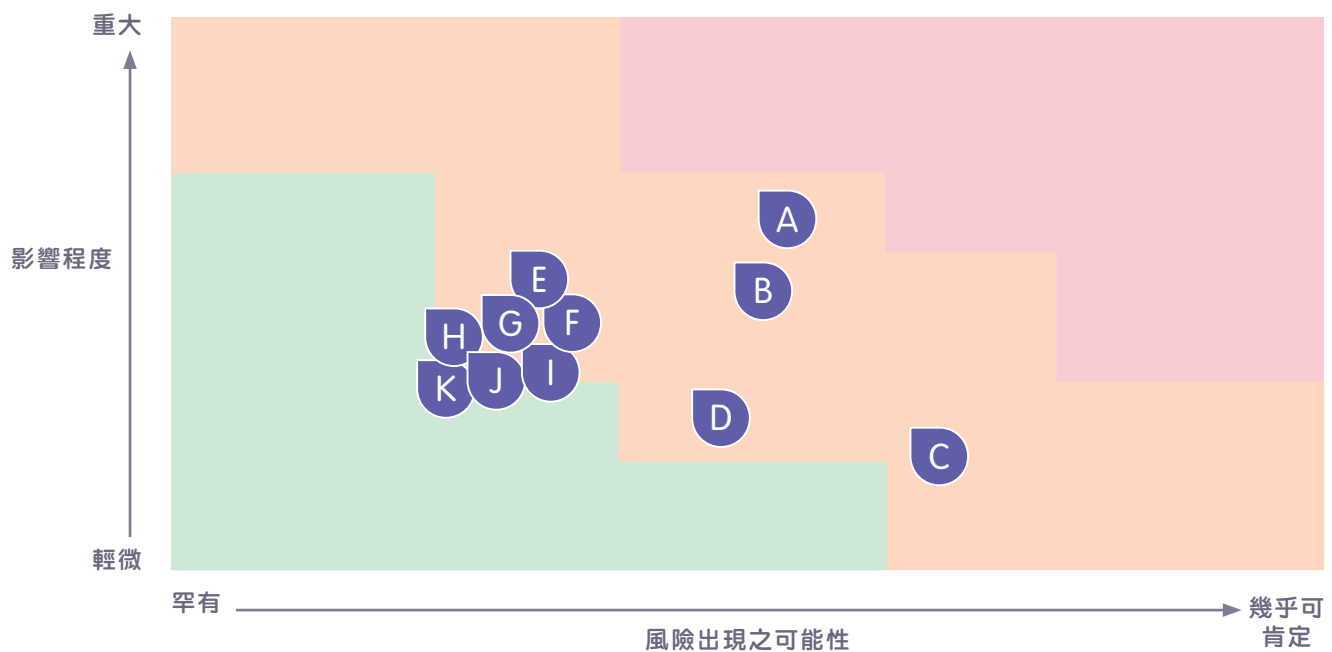
我們已討論有關風險，並委派就管理風險而言最為合適的個別部門或職能部門肩負有關責任。獲委派負責人必須持續監察、評估及匯報他們負責的風險。

風險管理程序



(來源：ISO 31000:2009 Risk Management Process)

剩餘風險圖



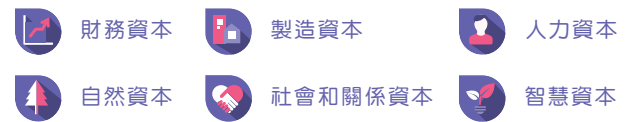
A – 政治
B – 經濟前景
C – 品牌與聲譽

D – 金融市場波動
E – 法律及監管規例事宜
F – 資產收購／出售策略
G – 租金收入的可持續性

H – 項目管理
I – 資訊科技
J – 投資者關係
K – 人才策略

我們已完成2016/2017年度的年度風險評估，檢討並評估了可能影響我們實現策略重點及資本的關鍵風險範疇的勢頭（詳見下表）。根據2016/2017年度風險評估的結果，我們認為領展的風險勢頭保持穩定。

領展的主要風險



主要風險	風險描述	<IR> 框架
A 政治	政治環境或相關政府政策轉變或會對領展及商戶經營環境增添困難或不明確因素	
B 經濟前景	宏觀經濟環境不明朗的不利轉變可能令領展無法達成投資者對維持分派回報率及資產估值可持續高增長的期望	
C 品牌與聲譽	處理有關我們營運手法的公眾輿論、媒體審查、抗議及其他負面行為可能需要耗費大量時間及資源，並影響品牌價值／聲譽	
D 金融市場波動	金融市場的預算外／突發動盪可能對領展的財務成本及資產估值造成重大影響	
E 法律及監管規例事宜	檢討業務策略／政策及程序以應對法律及／或監管規例變更，可能耗費大量時間及資源	
F 資產收購／出售策略	支持領展收購及出售策略的基本假設及程序可能受到動搖，且可能削弱我們達致財務表現目標的能力	
G 租金收入的可持續性	因主要商戶流失或商戶自身的策略或顧客的購物行為轉變導致租金收入減少，可能影響租金收入的可持續性	
H 項目管理	對項目範圍、設計、成本、品質、時間、工程變更及溝通的不良監察可能對有關領展物業發展及資產提升項目的投資回報有重大負面影響	
I 資訊科技	領展的監控及相關預備工作不一定足以預防、發現及應對時刻轉變的網絡威脅，並有可能阻礙企業營運及／或造成機密資料的流失	
J 投資者關係	動盪的業務環境可能影響可持續盈利及估值，使領展的基金單位未能順利成為投資者之首選投資對象，維持以及擴充投資者群	
K 人才策略	人才策略效果欠佳，致令長期流失主要行政人員／管理人員，或會影響領展實施長期策略的能力	

企業管治

董事會致力於穩健的責任管治，
以確保我們能夠為管理的資產締造長遠價值。

領展深信責任管治不僅需要符合法例規定，更應成為領展內部所高舉的共享價值。良好的企業管治是長期成功的基石。有關企業管治的完整披露資料載於 *管治、披露及財務報表* 一書內。

董事會制定策略及釐定風險偏好、領導及向管理層提供彼等的見解、按議定業務目標監察業務進度、以及審批授予四個董事委員會所作的建議。

現時，董事會13名成員當中有兩名為執行董事，分別是行政總裁及首席財務總監、1名非執行董事，以及10名獨立非執行董事。

我們的管治架構

我們透過明確界定董事會及管理層職能及職務的企業管治架構確保問責性，同時透過內部及外聘審核達致制約與平衡，並已設立健全的風險管理監控措施。為確保與企業策略保持一致，我們會舉行年度董事會會議，令董事會可以對業務進行詳盡檢討，包括識別週期性及潛在的行業變動，以及最新的業務識見。管理層會定期向董事會提供執行已協定策略的進度的最新資料。

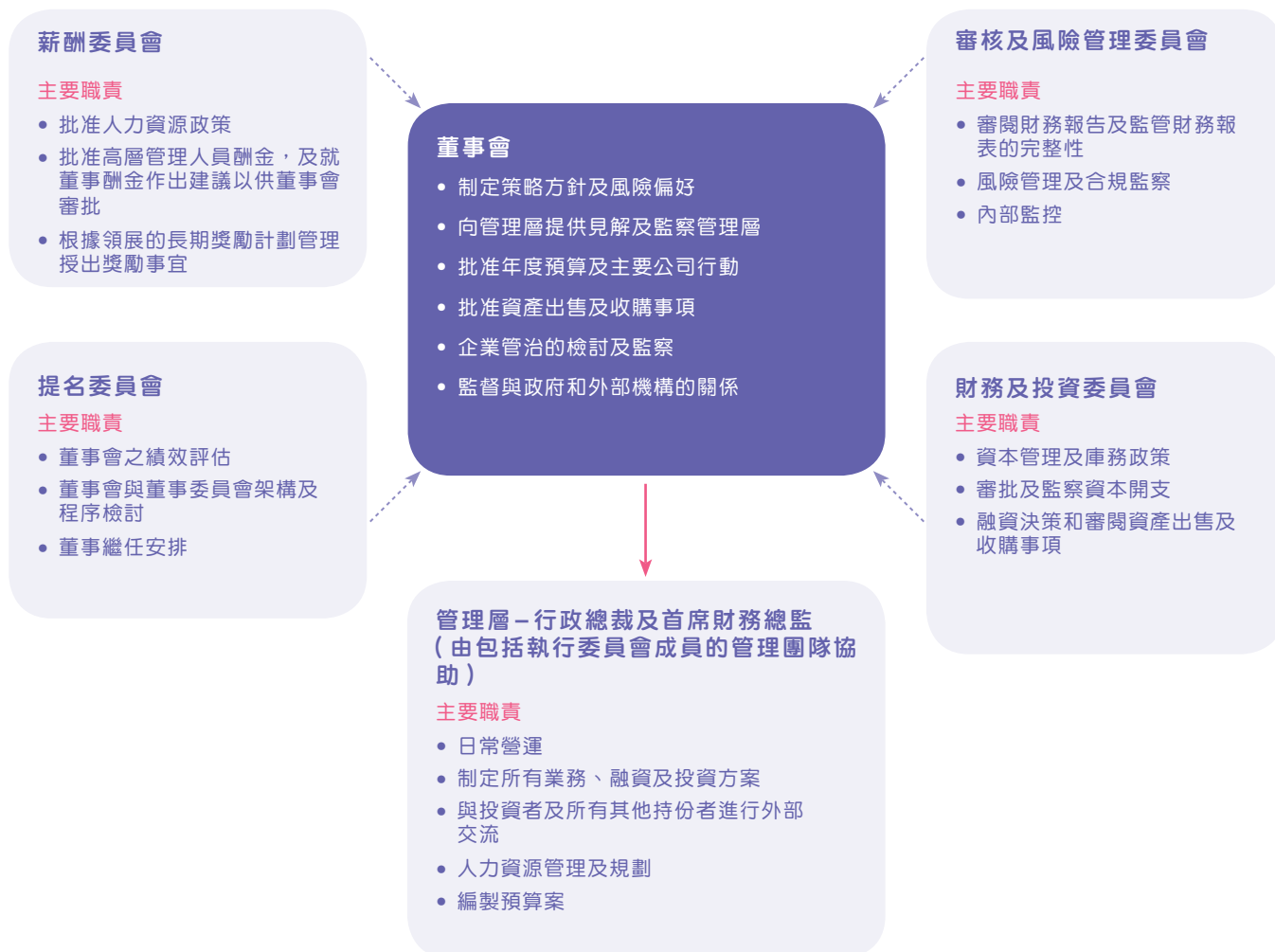
董事會

主要管治摘要

高度獨立性	- 獨立非執行董事－77% - 董事會及所有董事委員會均由獨立非執行董事擔任主席
成員更趨多元化	- 性別－女性佔31% - 專業知識範疇廣泛
投放大量時間	- 本年度內董事會／董事委員會會議次數－共26次 - 每次會議的平均時間－約3小時（不包括境外董事會策略會議）
嚴謹董事會程序	- 年度策略檢討 - 董事會定期之績效評估 - 為所有董事提供周詳的就任計劃、培訓及支援 - 獨立非執行董事及非執行董事在執行董事不在場的情況下舉行閉門會議

董事會、董事委員會及管理層的關係

在履行職責方面，董事會獲審核及風險管理委員會、財務及投資委員會、薪酬委員會與提名委員會協助，而各個董事委員會均按照經董事會批准及不時審閱的特定職權範圍運作。該等經更新的職權範圍已登載於領展的公司網站 (Linkreit.com)。審核及風險管理委員會、提名委員會、薪酬委員會與財務及投資委員會於回顧年度內的報告載列於本管治、披露及財務報表報告第 22 頁至第 30 頁。



2016/2017 年度董事會之績效評估

提名委員會持續對董事會進行績效評估，並將評估結果向董事會匯報。董事會已訂立常規，會每隔三年在外聘顧問協助下進行一次正規的績效評估。由外聘顧問進行檢討之間，董事會將由提名委員會主席 (亦為董事會主席) 帶領下進行內部評估。

投資者資料

基金單位之上市地位

領展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2017年3月31日之已發行基金單位為2,213,002,276個。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2017年3月31日止財政年度之末期業績公布	2017年6月7日
末期分派之除權日期	2017年6月20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⁾	2017年6月22日至6月26日 (包括首尾兩天)
末期現金分派之記錄日期	2017年6月26日
末期現金分派之派付日期	2017年7月5日
暫停辦理基金單位過戶登記手續(就2017年基金單位持有人周年大會而言) ⁽²⁾	2017年7月21日至7月26日 (包括首尾兩天)
2017年基金單位持有人周年大會	2017年7月26日
截至2017年9月30日止六個月之中期業績公布	2017年11月

附註:

- (1) 為合資格可享有截至2017年3月31日止年度每基金單位116.66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2017年6月21日下午4時30分交回領展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2017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2017年7月20日下午4時30分交回領展之基金單位過戶登記處香港中央證券登記有限公司(地址同上),辦理過戶登記手續。

領展之財務報告、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展之公司網站 Linkreit.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@linkreit.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@linkreit.com

顧客服務聯絡方法

熱線：(852) 2122 9000

網址

Linkreit.com (公司網址)
Linkhk.com (顧客網址)

手機應用程式



Linkhk.com

「泊食易」手機應用程式

納入指數

領展已被納入下列之指數成為其成份股之一：

道瓊斯可持續發展亞太指數

富時社會責任指數

富時環球指數系列

富時 EPRA⁽¹⁾ / NAREIT⁽²⁾ 全球房地產指數系列

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 RAFI 全球3000

羅素 RAFI 指數系列

羅素環球指數

GPR⁽³⁾ 250 環球指數

GPR⁽³⁾ 250 亞洲指數

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 亞洲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

GPR⁽³⁾ (世界) 綜合指數

GPR⁽³⁾ 亞洲綜合指數

GPR⁽³⁾ 香港綜合指數

GPR⁽³⁾ (世界) 綜合引用指數

GPR⁽³⁾ 亞洲綜合引用指數

GPR⁽³⁾ 香港綜合引用指數

恒生指數

恒生房地產基金指數

恒生可持續發展企業指數

MSCI⁽⁴⁾ 所有國家世界指數

MSCI⁽⁴⁾ 所有國家亞太(日本除外)指數

MSCI⁽⁴⁾ 世界指數

MSCI⁽⁴⁾ 香港指數

GPR⁽³⁾ / APREA⁽⁵⁾ 綜合指數

GPR⁽³⁾ / APREA⁽⁵⁾ 綜合香港指數

GPR⁽³⁾ / APREA⁽⁵⁾ 綜合房地產投資信託指數

GPR⁽³⁾ / APREA⁽⁵⁾ 綜合香港房地產投資信託指數

GPR⁽³⁾ / APREA⁽⁵⁾ 可投資100指數

GPR⁽³⁾ / APREA⁽⁵⁾ 可投資100香港指數

GPR⁽³⁾ / APREA⁽⁵⁾ 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) 摩根士丹利資本國際公司

(5) 亞太房地產協會

釋義及詞彙

|

2007年長期獎勵計劃	於2007年7月23日由基金單位持有人採納之領展長期獎勵計劃
2016年基金單位持有人周年大會	於2016年7月27日舉行之基金單位持有人周年大會
2017年基金單位持有人周年大會	將於2017年7月26日舉行之基金單位持有人周年大會
組織章程細則	管理人之組織章程細則
平均每月租金	每月每平方呎已出租面積之平均基本租金連管理費
基本租金	就租約而言，根據租約之應付標準租金，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
董事會主席或主席	董事會之主席(文義另有所指除外)
董事委員會	董事會轄下之委員會，負責履行其各自經董事會批准之職權範圍內所載的職責，截至本報告日期，包括審核及風險管理委員會、提名委員會、薪酬委員會與財務及投資委員會；而其任何一個均泛稱為「董事委員會」
商業中心區	商業中心區
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，其內載有關於領展營運的各項主要流程、系統及措施
現金流量折現法	現金流量折現法
董事	管理人之董事
每基金單位分派	根據該財政年度／期間領展之可分派總額計算之每基金單位分派
環境、社會及管治	環境、社會及管治
企業員工購股計劃	企業員工購股計劃，據此符合指定條件之合資格員工可享有由管理人提供之補貼，用於根據該計劃規則透過獨立第三方中介人於公開市場上購買領展之基金單位
資產總值上限	領展資產總值之10%(及根據信託契約所載方式計算)

本集團	領展及其附屬公司(文義另有所指除外)
香港	中華人民共和國香港特別行政區
香港聯交所或聯交所	香港聯合交易所有限公司
IIRC	國際綜合報告委員會
上市	領展基金單位於香港首次公開發售
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)或准用證(僅授權進行若干事宜)
關鍵績效指標	關鍵績效指標
領展	領展房地產投資信託基金
領展企業管治政策	合規手冊所載之企業管治政策
領展證券交易守則	規管董事及管理人之相關高層員工進行領展證券交易而採納之守則
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《企業管治守則》
管理人	領展資產管理有限公司，並為領展之管理人
市值	按已發行基金單位數目乘以聯交所當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	領展之全資附屬公司 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，指總收益減直接物業相關開支
租用率	已出租總面積佔可出租總面積之百分比
中國	中華人民共和國(及倘文義所需，不包括香港)
主要估值師	領展之總估值師(按房地產投資信託基金守則之定義)，現為仲量聯行有限公司

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
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
投資回報	按完成提升工程後之預期物業收入淨額減提升工程實施前之物業收入淨額，除以項目預計資本開支及租金損失計算
續租租金調整率	根據同一單位的新舊租約計算之每平方呎平均租金之百分比變動
人民幣	人民幣，中國之法定貨幣
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
重大持有人或 重大基金單位持有人	賦有房地產投資信託基金守則第8章第8.1(d)條下「重大持有人」之涵義（即於領展之基金單位中擁有10%或以上權益的持有人）
特別目的投資工具	特別目的投資工具（賦有房地產投資信託基金守則及信託契約所指的涵義）
平方米	平方米
商戶或租戶	租約項下之承租人、商戶或准用證持有人（視情況而定）
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基金單位持有人應佔之財政年度／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日就設立領展而訂立之信託契約（經11份補充契約修訂及補充）
受託人	領展之受託人，現為滙豐機構信託服務（亞洲）有限公司
按營業額分成租金	按商戶／租戶的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	領展之基金單位（文義另有所指則除外）
基金單位持有人	領展之基金單位之持有人

公司資料

管理人之董事會

主席

(亦為獨立非執行董事)

聶雅倫

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

陳耀昌

裴布雷

陳寶莉

陳秀梅

謝伯榮

謝秀玲

韋達維

Elaine Carole YOUNG

管理人之公司秘書

陳明德

管理人之負責人員⁽¹⁾

王國龍

張利民

翟迪強

陳淑嫻

丘兆祺

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

仲量聯行有限公司

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

領展房地產投資信託基金
Linkreit.com

