

恒隆借貸總額547億減4.5% 股價逆市場

資本支出明年起下降 負債率有下調空間

跨過困境

恒隆地產(00101)中期業績昨日公布，受物業銷售收入減少影響，期內收入錄得兩成跌幅，股東應佔基本純利按年跌8.5%；股東應佔純利則減少14%；期內公司淨負債比率達33.5%，較去年底升0.1個百分點，借貸總額則減少4.5%至547.67億元。恒隆地產業績公布後股價倒升逾2%，全日逆市升2.58%，報7.95元。恒隆地產董事長陳文博相信，資本支出在2026及2027年會慢慢下降，淨負債水平已升至高位，未來有下降空間。

大公報記者 蔣去情

「我們過往5次業績發布會都在講『保本保命』」，恒隆地產行政總裁盧韋柏在中期業績發布會上這樣說。集團用不同手段捱過最困難的時期，資本支出水平亦將在2026年至2027年期間逐漸降低，相信最壞的時候已經過去，亦非常希望派發更多股息，若有執行的空間集團會認真探討。

物業銷售前景 持審慎樂觀

今年上半年，恒隆物業租賃收入按年微跌3%至46.78億元，其中內地收入跌2%至31.9億元。盧韋柏認為，零售前景取決於市場環境，近來見到股市暢旺、樓市穩定，有助增強消費者信心，相信下半年零售市場有望出現輕微升幅。對於物業銷售亦持審慎樂觀看法。

談及內地辦公樓前景，盧韋柏指出，除非宏觀環境大幅轉變，例如國際貿易衝突在短時間內消除，否則辦公樓市場將繼續疲軟一段時間，相信市場走勢將呈現「L形」而非「V形」。他希望保持集團高出租率並留住現有租戶。期內恒隆地產內地辦公樓組合出租率大多維持在八成以上，較去年底下滑最多5個百分點。

至於上半年香港物業租賃收入下滑4%至14.88億元，零售組合出租率較去年底微跌1個百分點。盧韋柏表

示，相較本港首5個月零售銷售4%的按年跌幅，恒隆僅跌2%，形容「比大市好少少」，但也不會沾沾自喜。

盧韋柏又謂，集團在銅鑼灣及山頂的零售組合人流量有增加，惟現時遊客消費減少，以及港人北上消費潮持續，認為零售市場仍有許多挑戰。

盧韋柏稱，恒隆正嘗試吸引更多市民在港消費，例如憑藉集團的議價能力，推動更多優質餐飲品牌在港開店，希望提升本港商場的性價比。

零售物業租金壓力持續

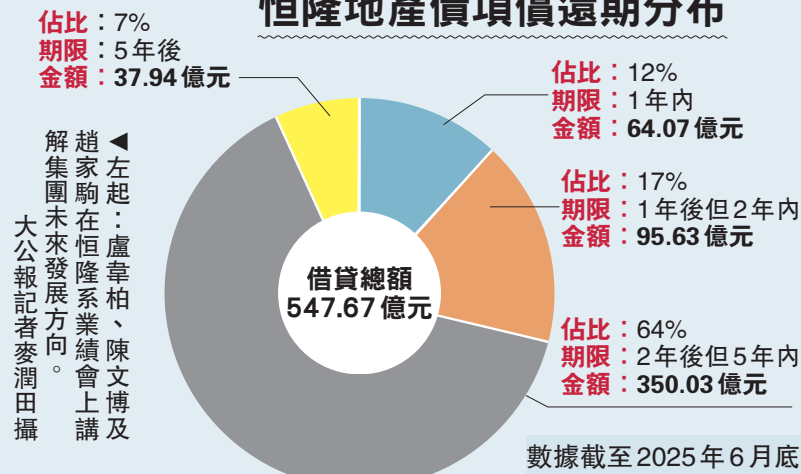
租金方面，盧韋柏表示，由於競爭較為激烈，位於商業區的商場租金壓力要大於住宅商場，此外視乎所處區域不同，承擔的租金壓力亦有分別，如新界和北區的壓力要大於港島，寫字樓租金在過往幾年持續下跌後，已逐漸恢復平穩，相信目前最重要是出租率。

近來陸續有香港發展商陷入債務問題，市場關注行業財務狀況。恒隆地產首席財務總監趙家駒估計，部分非上市或高槓桿的地產商將面臨較大壓力，強調恒隆受惠上市公司身份，具備更廣闊的資金渠道。截至2025年6月底，恒隆地產借貸總額達547.67億元，一年內到期債項約64億元，較去年底降低三成。



左起：趙家駒、盧韋柏、陳文博及解集團未來發展方向。大公報記者麥潤田攝

恒隆地產債項償還期分布



恒隆地產業績摘要

項目	金額	按年變幅
收入	49.68億元	-19%
營業溢利	32.55億元	-5%
股東應佔基本純利	15.87億元	-9%
股東應佔純利	9.12億元	-14%
每股中期股息	0.12元	—

各業務收入簡表

項目	金額	按年變幅
物業租賃收入	46.78億元	-3%
—內地	31.9億元	-2%
—香港	14.88億元	-4%
物業銷售收入	1.61億元	-87%
酒店收入	1.29億元	+84%

恒隆集團業績摘要

項目	金額	按年變幅
收入	52.02億元	-18%
營業溢利	34.08億元	-6%
股東應佔基本純利	11.91億元	-7%
股東應佔純利	6.97億元	-22%
每股中期股息	0.21元	—

各業務收入簡表

項目	金額	按年變幅
物業租賃收入	49.12億元	-3%
—內地	33.63億元	-3%
—香港	15.49億元	-4%
物業銷售收入	1.61億元	-87%
酒店收入	1.29億元	+84%



▲銅鑼灣恒隆中心外觀。

大摩：恒隆全年股息或低於去年

【大公報訊】恒隆地產(00101)上半年股東應佔基本純利減少9%至15.87億元。大摩在報告中指出，期內每股盈利按年跌13%至0.33元，低於市場預期的0.35元，中期息按年持平，過去12個月內股息收益率達6.7%，具一定吸引力，惟末期息能否維持去年的0.4

元有待觀察。

大摩預計，相較去年全年股息每股0.52元，以上半年股東應佔基本純利15.87億元測算，扣除資本化利息4.91億元後，僅可派發每股0.46元，預料全年派息率難以持平。該行給予恒隆地產「與大市同步」評級，目標價6.5元。

花旗發表報告稱，關注恒隆地產披露更多有關股息前景的消息，市場或重點關注內地零售銷售及租金預期、杭州西湖66號項目的預租進展，以及資本支出計劃和資金管理。該行給予恒隆地產「買入」評級，目標價7.05元，較昨日收市價7.95元低一成。

粵港灣控股購AI企 涉資近十億

【大公報訊】記者毛麗娟深圳報道：粵港灣控股(01396)昨日宣布，斥資9.77億元收購內地從事AI業務公司Wisdom Knight Holdings (WNI) 全部股權，公司將透過發行3.1億股公司股份支付有關作價。粵港灣控股相信，憑藉收購事項公司將有機會積極開拓AI行業及相關領域，推動業務矩陣多元化，從而加強市場競爭力，為股東創造更大價值。粵港灣控股7月14日申請停牌，公司昨日復牌升26.48%，收報4.49元。

通告顯示，粵港灣控股發行的收購股份每股作價3.15元，較公司停牌前每股報3.55元有11.27%折讓。收購完成後，目標公司將成為粵港灣控股的全資附屬公司。因此目標集團的綜合財務業績、資產及負債，將與公司的財務報表綜合入賬。此外，賣方Champion Road Group Limited將持粵港灣控股27.58%股權，成為粵港灣控股主要股東，原大股東中粵港灣



▲粵港灣控股與Champion Road Group Limited舉行簽約儀式。

區控股的持股量將由50.94%攤薄至36.89%。

目標集團是一家為「綠能智算」提供全生命週期服務供應商，主要在內地從事提供AI算力技術服務及相應的運維服務；建設及開發AI智算中心；營運AI智算中心；研發AI技術並提供綜合AI算力調度平台；及為客戶提供全面及一站式的綜合AI解決方案。

增添超百億元收入來源

目標集團自2016年起開展互聯網數據中心(「IDC」)及互聯網接入服務(ISP)業務，並於去年下半年新增AI業務，截至去年末止年度公司除稅

後虧損報89.4萬元人民幣，較2023年度虧損5669.5萬元人民幣有所收窄。今年前三個月，公司錄1.74億元人民幣收入、除稅後溢利錄2336.1萬元人民幣。由於目標集團已與部分客戶訂立長期AI算力服務合約及AI智算中心營運服務合約，合約總金額將產生超百億元人民幣的收入，這將為粵港灣控股帶來穩定的收入來源。

粵港灣控股相信，併購是雙方「資產」+「科技」的結合。一方面，粵港灣控股將有機會積極參與行業及相關領域。同時，收購事項完成後，加上資本市場的大力支持，目標集團將進一步加快於AI智算中心領域的開拓。此項發展將讓集團得以重整戰略重點、聚焦發展勢如破竹的AI業務，落實以創新為主導的戰略布局，助力AI前沿科技發展，繼而令集團的收入及競爭實力得到提升，而由此產生的競爭優勢將為股東創造更大價值，並對香港上市的AI公司形成有力補充。

守正境外採購交易中心成立 華潤：連結國內外市場資源

【大公報訊】華潤現代服務旗下守正公司昨日在深圳舉辦「華潤集團守正平台交易額破萬億暨境外採購交易服務中心成立發布會」。國務院國資委研究中心副主任魏馳出席活動時表示，守正平台的探索實踐已成為國務院國資委體系內認可的境外採購標杆範例，為中央企業「走出去」提供了寶貴經驗。國資委研究中心將推動更多中資企業共用經驗、共建生態，助力中資企業在全球產業鏈中鍛造更強競爭力。

華潤現代服務總經理張立強在致辭中表示，守正平台十年來始終貫徹落實國務院國資委關於推進國有企業採購交易「一張網、一平台」建設要求，目

前平台交易額已突破萬億大關。此次成立的守正境外採購交易服務中心，會以香港為戰略樞紐，依託粵港澳大灣區優勢資源，將內地成熟的供應鏈平台模式賦能在港中資企業，連結國內外市場資源，積極探索數智化與合規管理的全新路徑。

踐行「重塑香港」發展戰略

華潤集團副總經理藍屹表示，華潤集團守正採購交易平台交易額突破萬億和境外採購交易服務中心成立，既是華潤集團境內外統一採購供應平台建設的重要里程碑，也是華潤積極回應國家戰略，踐行「重塑香港」發展戰略的關鍵一步。三年來，平台推動華潤集團境外公採採購率由4%提升至44%，電子採購率由27%提升至75%，並服務了中國旅遊集團、南光集團等中資企業境外單位，匯聚註冊供應商7100餘家、評審專家13178名，累計交易及備案成交金額已突破110億元人民幣。

▲守正境外採購服務中心成立儀式。



香港好物節明開鑼 近260品牌參與

【大公報訊】為推動中小企拓內地電商平台，香港貿發局將於8月1日至31日在內地電商平台舉辦第二屆「香港好物節」，吸引近260品牌參加，同比升一成，涵蓋七個主要產品類別，包括滋補健康、食品飲料、生活家品、個護化妝、服裝配飾、數碼潮玩及銀髮市場產品，提供500多款特色產品及整月折扣優惠，部分產品更低至二五折推售。為支持活動，財政司司長陳茂波再次登場拍攝宣傳片，以吸引各界關注。

為了令中小企更易拓內地電商市場，今年「香港好物節」將提供專題培訓講座及一對一專業顧問諮詢服務。該局於2024年底至今6月成功舉辦了一系列專題培訓講座，邀請營銷專家為港商

提供實務知識，包括跨境電商、物流、支付工具、種草營銷技巧、直播製作等。此外，亦舉辦了近50場一對一顧問諮詢服務會議，由內地網絡營銷專家為個別港商根據其產品特色，建議合適電商策略。

內地知名主播主持35場直播

該局亦會邀請李佳琦、林依輪、胡可等多位內地知名主播，在內地電商平台為逾80個品牌主持35場直播，其中包括每日安排20場在港直播。藝人高海寧昨日現身「香港好物節」啟動禮，推廣港商旗下品牌及產品。

貿發局副總裁劉會平表示，內地消費市場新興模式層出不窮，不僅重塑了

消費習慣，更為港商帶來無限商機。香港中小企擁有優質產品，要進軍內地龐大的市場，須了解並熟悉內地營商環境與電商運作模式。「香港好物節」作為該局「電子商務快線」計劃的旗艦活動，以「香港好物，樂購在綫」為活動口號，連同大型電商及社交平台合作宣傳，並安排一系列針對內地電商市場的專題培訓講座，讓企業能更有效地把握內地電商業務商機，有效接觸目標消費群。

下周發表內地消費者網購調查

另外，去年11月，貿發局經貿研究發表港商跨境電商業務發展調查報告。貿發局研究總監范婉兒表示，未來一至



▲八月全月為第二屆「香港好物節」，吸引近260品牌參加，涵蓋七個主要產品類別。大公報記者李永青攝

兩年，超過六成受訪港商視內地為最具潛力電商市場。為協助港商更了解內地電商市場情況，貿發局經貿研究在內地不同地域訪問了2200位消費者，調查他們的網購行為和特點。范婉兒表示，內地是全球最大的電商市場，擁有成熟的電商產業。再者，港商必須深入了解內地

消費者的網購行為，對港產品的喜好，在選擇電商平台時的考慮因素，才能制定合適業務策略，有效捕捉內地電商零售市場的商機。有關內地消費者網購調查詳細報告《港商深耕內地電商零售市場—消費者調查報告》將在8月7日(下周四)發表。