

香港交易及結算所有限公司及香港聯合交易所有限公司對本文件的內容概不負責，對其準確性或完整性亦不發表任何聲明，並明確表示，概不對因本文件全部或任何部分內容而產生或因倚賴該等內容而引致的任何損失承擔任何責任。



新鴻基地產發展有限公司

Sun Hung Kai Properties Limited

(於香港註冊成立之有限公司)

(股份代號：16)

(認股權證代號：1441)

二〇一三/一四年度全年業績

董事局主席報告書

我們謹向各位股東報告：

業績

截至二〇一四年六月三十日止的年度，本集團在撇除投資物業公平值變動的影響後，可撥歸公司股東基礎溢利為港幣二百一十四億一千五百萬元，去年為港幣一百八十六億一千九百萬元。每股基礎盈利為港幣七元九角五仙，去年為港幣七元五仙。

回顧年內，賬目所示可撥歸公司股東溢利及每股盈利分別為港幣三百三十五億二千萬元及港幣十二元四角五仙；上年度則為港幣四百零三億二千九百萬元及港幣十五元二角八仙。賬目所示溢利包括扣除了遞延稅項及非控股權益後之投資物業公平值增加的金額港幣一百二十八億三千八百萬元，上年度的相應金額為港幣二百三十二億八千一百萬元。

股息

董事局議決派發截至二〇一四年六月三十日止年度的末期股息每股港幣二元四角，連同中期股息每股港幣九角五仙，全年每股派息港幣三元三角五仙，與上年度全年派息相同。

業務回顧

物業銷售及租金收入

物業銷售收益

連同合作項目的收益，回顧年內財務報表錄得的物業銷售收益為港幣三百六十三億三千萬元。來自物業銷售的溢利為港幣一百零五億一千一百萬元，上年度的相應溢利為港幣七十一億九千萬。按所佔權益計算，本財政年度的合約銷售總額達港幣二百七十七億七千八百萬元，上年度的相應金額為港幣三百二十九億零五百萬元。

租金收入

集團的租金收入在年內保持穩定增長。連同合作項目計算，總租金收入上升百分之十五至港幣一百八十四億八千九百萬元，淨租金收入上升百分之十七至港幣一百四十二億七千二百萬元。租金收入穩健增長是由於香港和內地的續租租金均持續上升，以及新投資物業帶來新增的收益。

香港地產業務

土地儲備

集團的可供發展土地儲備在年內增添八幅地皮，按所佔權益計算，新增地皮的總樓面面積為約三百萬平方呎，其中七幅土地主要用作發展住宅項目，另一幅為集團附屬公司新意網購入的數據中心用地。詳情可參閱下表。

地點	物業用途	集團所佔 權益 (百分率)	所佔 總樓面面積 (平方呎)
日出康城第四期	住宅	合作發展	1,316,000
沙田市地段第581號	住宅	100	431,000
筲箕灣教堂里1-3號	住宅 / 商場	92	342,000
元朗市地段第528號	住宅	100	232,000
屯門市地段第509號	住宅 / 商舖	100	167,000
西半山堅道18-20號	住宅	92	127,000
西半山巴丙頓道23號	住宅	82.8	59,000
將軍澳市地段第122號 *	數據中心	74	351,000
總計			3,025,000

* 此地皮由新意網擁有，將用作興建一間新的數據中心，以擴充業務。

於二〇一四年六月底，集團在香港的總土地儲備達四千六百九十萬平方呎，包括二千八百七十萬平方呎已落成投資物業，以及一千八百二十萬平方呎發展中物業。此外，按地盤面積計算，集團在新界持有約二千七百萬平方呎農地，大部分位於現有或計劃興建的鐵路沿線，並處於更改土地用途的不同階段。

今年七月，集團經投標購入天水圍兩幅毗鄰香港濕地公園的地皮，將用作發展大型項目，合共提供逾二千五百個住宅單位，總樓面面積約二百三十萬平方呎，大部分是中小型單位，另有多幢洋房。連同這兩幅地皮，集團在香港的總土地儲備已增至四千九百二十萬平方呎。

地產發展

香港住宅市場的表現在二〇一四年第二季開始好轉，一手市場成交維持在健康水平，二手市場交投顯著反彈。市場表現好轉是受惠於收入持續增加、正面的人口因素、合理的供樓負擔水平和低企的按揭利率帶來的殷切用家需求。

集團年內在香港的合約銷售總額逾港幣二百億元，推售的主要住宅項目包括九龍站天璽、屯門的瓏門Ⅱ、元朗爾巒、粉嶺瓏山一號、堅尼地城的 **Imperial Kennedy** 及青龍頭的海瀧珀。集團佔百分之六十四點三權益的觀塘 **One Harbour Square** 首批寫字樓單位於今年四月開售，深受市場歡迎；另一個寫字樓項目黃竹坑 **W50** 亦於最近推售，反應熱烈，所有寫字樓樓面已接近售罄。

旗下項目的銷售反應理想，反映集團重視質素及力臻完美的信念得到市場好評。集團持續透過不同方式為項目增值，包括優化物業間隔、設計、戶型及強化項目之間的協同效應，從而加強顧客的滿意度及提高發展項目的利潤率。與此同時，集團近年採取多項措施，在保持項目質素的大前提下，減低建築成本上升帶來的影響。

集團年內在香港完成九個項目，按所佔總樓面面積計算合共二百八十萬平方呎，包括供出售的二百五十萬平方呎住宅物業和近二十萬平方呎的優質寫字樓，以及約十一萬平方呎的零售樓面。

項目	地點	物業用途	集團所佔 權益 (百分率)	所佔 總樓面面積 (平方呎)
爾巒	元朗映河路 1 號	住宅 / 商舖	100	880,000
天晉 II	將軍澳唐俊街 12 號	住宅 / 商場	100	728,000
瓏門 II	屯門鄉事會路 83 號	住宅	合作發展	558,000
Residence 譽 88	元朗鳳翔路 88 號	住宅	100	233,000
One Harbour Square	觀塘海濱道 181 號	寫字樓	64.3	199,000
星岸	荃灣西青山公路汀九段 380 號	住宅	100	78,000
i • UniQ 譽都	筲箕灣道 305 號	住宅 / 商舖	92	56,000
i • UniQ 譽 • 東	筲箕灣道 157 號	住宅 / 商舖	92	53,000
海瀧珀	荃灣西海浪徑 3 號、 5 號、7 號及 9 號	住宅	100	11,000
總計				2,796,000

投資物業

在香港總樓面面積超過二千八百七十萬平方呎的投資物業，一向是集團經常性收入的重要來源。這些優質物業大多位於各區鐵路沿線，享有地利優勢，切合各類租戶不同的需要。這個多元化投資物業組合的表現持續穩健，續租租金上升，平均出租率維持在百分之九十五的高水平。回顧年內，連同合作項目計算，集團來自香港的總租金收入上升百分之十至港幣一百四十六億七千三百萬元。

商場

集團在本港零售租務市場保持領導地位，持有及管理的優質零售樓面總面積逾一千萬平方呎。集團的商場組合遍及人口眾多的地區和旅遊區，並持續透過提升商場質素和優化商戶組合，務求更切合顧客消費模式的變化。以上因素配合策略性市場推廣活動，令集團即使面對零售業放緩，旗下主要商場的銷售額增長仍較市場整體表現為佳。回顧年內，集團旗下商場的續租租金上升，出租率維持高水平。

多年來，集團已在香港建成多個備受讚賞的區域性商場，為鄰近地區居民和遊客服務。回顧年內，受惠於持續的本地需求，區域性商場包括新城市廣場、大埔超級城和東港城均表現良好。集團亦在本港傳統購物區興建了多個地標商場，並在那些地區的零售租務市場佔有重要的位置。港島區的國際金融中心商場位於中環核心地帶，是本港居民和遊客物色優質商品的好去處，並錄得滿意的租金增長。新太陽廣場位於家喻戶曉的尖沙咀廣東道，繼續表現良好。

西鐵沿線的 V City 於二〇一三年八月開業，藉著進一步打進人口眾多的新界西，加強集團的零售物業出租組合。V City 二十七萬平方呎零售樓面全部租出。憑著方便的位置，以及令人嚮往的生活品味，商場人流和商戶銷售額的增長均較預期為佳。V City 租戶包括食肆、品牌旗艦店和其他零售店，當中不少是首次在屯門開業，因而成功吸引區內眾多年輕人、家庭以至遊客到訪這個屯門區新興熱點。

集團致力提升商場質素，為顧客帶來更佳的購物體驗。旺角新世紀廣場正進行第二期改裝工程，預計在二〇一五年完工。新世紀廣場重新定位後將成為購物總匯，風格煥然一新；商場將同一類別的時尚商戶集合在指定主題樓層，在翻新工程完成後，預計將提高商場租金收入。九龍東區域性商場 APM 計劃透過大型優化工程增強競爭優勢；由於九龍東正轉型為本港另一個核心商業區，APM 的業務前景向好。葵芳新都會廣場亦將進行大型翻新工程以進一步優化商場的內部佈局，工程預計在今年稍後動工。

旗下多個籌劃興建的商場將加強集團在本港零售物業市場的領導地位。在建中的元朗 YOHO Mall 全面落成後，將成為新界西北區最大的購物中心；YOHO Midtown 商場作為 YOHO Mall 的其中一個核心組成部分，預計在二〇一五年開業，並將定位為一間設有複式商舖和露天餐飲區的優質商場。集團在擁有開揚海景的北角臨海地段發展的約十三萬五千平方呎零售樓面，將與其上蓋住宅及集團正在毗鄰地盤發展的酒店發揮協同效應。在建中的南昌站項目位處西九龍公共運輸交匯點，當中約三十萬平方呎的商場落成後，將加強集團的商場物業組合。

寫字樓

集團持有總樓面面積約一千萬平方呎的不同類型優質寫字樓物業，大部分鄰近鐵路沿線。這些物業在回顧年內有滿意的表現，出租率維持在高水平，續租租金穩健地上升。集團憑藉數十年來累積的經驗，並透過與租戶建立可持續和長遠的關係，致力維持在香港寫字樓租務市場的領導地位。

中環寫字樓租務市場已穩定下來，內地金融機構的承租意欲有所增加。集團旗下世界知名的國際金融中心憑著出色的建築規格和卓越的管理服務，一直是企業物色總部時的優越之選，回顧年內出租率上升。

在維港彼岸的環球貿易廣場是本港另一幢享負盛名的寫字樓，並受惠於周邊的完善配套。回顧年內，環球貿易廣場的續租租金水平表現理想。部分國際及內地金融機構基於搬遷或擴展業務需要，對承租環球貿易廣場甚有興趣，令這幢高級寫字樓的租金收入將有潛力繼續增長。

集團在非核心地區的寫字樓組合表現理想，續租租金上升，並未受九龍東寫字樓租務市場的競爭輕微增加所影響。回顧年內，九龍東甲級寫字樓建築群創紀之城吸納了不少新租戶，包括跨國和本地企業，亦是創紀之城租務表現理想的原因。創紀之城作為單一業權並有專業管理的寫字樓，明顯深受租戶喜愛。集團其他非核心地區的主要寫字樓物業包括沙田新城市中央廣場，以及葵芳的新都會廣場，均繼續吸引各行各業的優質租戶。

集團不斷評估和制定有關提升寫字樓組合的計劃，從而加強其競爭力，並為租戶提供更佳的服務和環境。集團最新落實的寫字樓優化計劃是灣仔北的中環廣場翻新工程；中環廣場的租戶包括跨國公司和金融機構，翻新工程將進一步加強這幢地標式摩天大廈在區內的優越地位。

內地地產業務

土地儲備

集團年內購入上海徐家匯地皮，用作發展總樓面面積七百六十萬平方呎的徐家匯中心綜合項目；截至二〇一四年六月底，按所佔樓面面積計算，集團在內地的土地儲備為八千四百三十萬平方呎。發展中項目合共七千四百八十萬平方呎，其中逾六成樓面是高級住宅或服務式公寓；集團亦在內地持有九百五十萬平方呎已落成投資物業，主要是位於一線城市黃金地段的優質寫字樓和商場。

地產發展

內地住宅市場無論是樓價還是成交量，在二〇一三年均錄得強勁增長，但於二〇一四年初進入整固期，交投顯著下跌，主要是受按揭貸款緊張所影響。在二〇一四年上半年，內地一線城市的住宅物業存貨處於低水平，加上用家需求穩健，樓價抗跌力較強，但二三線城市出現較多樓價偏軟的跡象。

回顧年內，儘管內地市場環境充滿挑戰，但集團仍錄得物業銷售額人民幣逾五十六億元，相當於港幣逾七十億元，主要來自集團全資擁有的陸家嘴濱江凱旋門豪華住宅、佔百分之七十權益的廣州峻林第一期 B 優質住宅，以及佔百分之三十三點三權益的廣州天盈廣場甲級寫字樓。集團佔百分之八十權益的佛山瀧景於二〇一四年四月推售，當中商業街的舖位迅即售罄。

集團年內在內地完成十個住宅項目，所佔總樓面面積約四百三十萬平方呎。

項目	地點	物業用途	集團 所佔權益 (百分率)	所佔 總樓面面積 (平方呎)
御華園第一期 A	廣州花都獅嶺大道東 1 號	住宅	100	1,016,000
奕翠園第四期 C	中山市中山五路	住宅	合作發展	562,000
悅城第二期 A	成都雙流縣	住宅 / 商舖	91	557,000
濱江凱旋門 第一期	上海陸家嘴浦明路	住宅	100	538,000
湖濱四季第一期	蘇州金雞湖大道 888 號	住宅	90	453,000
太湖國際社區 第六期	無錫太湖新城	住宅	40	435,000
玫瑰湖第二期 B	廣州花都九龍湖社區	住宅	60	240,000
天曜第一期 A	成都錦江區通源街 88 號	住宅	40	226,000
上海天璽	上海襄陽南路 99 號	住宅	100	216,000
天鑾第一期 B	廣州臨江大道 59 號	住宅	33.3	88,000
總計				4,331,000

投資物業

集團來自內地投資物業的租金收入繼續穩健增長，已成為集團租務收入其中一個重要來源。回顧年內，連同合作發展項目帶來的收益，集團來自內地的總租金收入增加百分之五十一至港幣三十一億一千三百萬元，主要是由於續租和新租租金上升，以及上海環貿 IAPM 商場帶來新增收益。

上海環貿廣場是集團在浦西的旗艦綜合項目，其面積達一百三十萬平方呎的商場環貿 IAPM 已全部租出。環貿 IAPM 引領一種新的生活格調及上海夜行購物的概念，其八個樓層網羅了廣受歡迎的品牌及優質食肆，部分是首次進駐內地及上海。商場吸引大批追求這種新購物體驗及享受的顧客，開業以來，商戶銷售額一直穩步上升。上海環貿廣場二期寫字樓預計將於二〇一五年落成並已開始預租，吸引多間知名跨國企業、專業服務公司及高級化妝品品牌，市場反應正面。一期寫字樓的出租率維持在高水平，不少租戶是享負盛名的國際企業。

位於浦東的上海國金中心是集團另一個旗艦綜合項目，亦已在租戶、商場顧客和遊客心目中建立了極高的品牌知名度。目前在已全數租出的上海國金中心商場設有不同主題購物區，提供了既包羅萬有又別樹一幟的品牌組合。商場連接陸家嘴地鐵

站，人流暢旺。儘管零售市場特別是高價品的消費放緩，上海國金中心商場全年的續租租金增長令人鼓舞。商場露天部分的翻新工程預計在今年底前完工，讓客人享有更佳的購物體驗。項目內的兩幢寫字樓錄得高出租率；由於物業位處陸家嘴金融商貿區，享有地利優勢，一直是主要金融機構最優越的辦公選址之一。

集團在上海徐匯區的徐家匯中心項目總樓面面積達七百六十萬平方呎，與有三條主要地鐵線交匯的徐家匯地鐵站連接，項目將以綜合形式發展，概念和規模均可媲美上海國金中心及上海環貿廣場。項目包括約四百萬平方呎的優質寫字樓、約三百萬平方呎的高級零售樓面，以及一間豪華酒店。項目橫跨四幅地皮，最大一幅緊臨繁華的虹橋路，擬用作興建大型優質商場。該項目包括商場在內的大部分樓面將留作長線投資，成為日後集團其中一個租金收入增長來源。根據已落實的整體規劃設計，項目會分多期發展，在華山路核心位置的優質寫字樓將是首批推售的商廈樓面。繼上海國金中心和上海環貿廣場取得佳績後，徐家匯中心項目落成後將成為集團在上海另一個地標式綜合發展項目，有助強化集團在上海的市場地位。

北京 APM 商場位處王府井核心地段，連接正籌劃興建的地鐵站出口。商場已引入新的時裝品牌和備受歡迎的食肆，帶來更暢旺人流。北京 APM 將於下一期的翻新工程增設美容區和兒童區，以吸引更多年輕顧客。回顧年內，北京新東安廣場寫字樓接近全部租出，租金增長穩健。

集團在內地拓展零售物業網絡的時候常參考其在香港發展和營運多個商場的經驗。在廣州，集團擁有百分之五十權益的天環商場位於繁盛的天河路，交通網絡完善。天環的零售樓面為九十萬平方呎，計劃在二〇一五年開業，預租反應令人鼓舞。集團在天匯廣場佔百分之三十三點三權益，當中佔一百萬平方呎的商場預計在二〇一六年開業；商場位處珠江新城中央商業區，毗鄰獵德地鐵站，將網羅各類最時尚的高級消費品，吸引行政人員、商務旅客及消費力高的居民。隨著以上商場陸續落成，內地的出租物業組合將進一步提升集團的經常性收入。內地的投資物業組合日後將是集團一個更加重要的增長動力。

其他業務

酒店

回顧年內，香港酒店業的經營環境穩健，訪港旅客增加，集團在香港的酒店業務在平均入住率和出租客房平均收入方面均進一步上升。

集團在香港的豪華酒店包括香港四季酒店、香港麗思卡爾頓酒店及香港 W 酒店，在回顧年內表現令人鼓舞，房價和入住率上升；香港麗思卡爾頓酒店開業三年後進入成熟期，表現尤其理想。帝苑酒店、帝都酒店、帝京酒店和帝景酒店的整體入住率維持在高水平；受惠於帝京酒店完成內部翻新後可供出租的房間數量回復昔日水平，四間酒店的總收益高於上個財政年度。香港九龍東皇冠假日酒店及香港九龍東智選假日酒店踏入開業第二年後，由於再次到訪的客人與日俱增，業務錄得可觀增長。

回顧期內，上海浦東麗思卡爾頓酒店錄得不俗的業務增長，入住率穩步上升，出租客房平均收入增加至上海同業中的前列水平。該酒店的餐飲業務繼續表現理想，婚宴業務亦有滿意的增長。

未來數年，集團會繼續擴展酒店組合。香港方面，北角的臨海酒店已展開地基工程；在沙田發展的優質酒店亦快將動工。廣州天匯廣場綜合項目的酒店正在施工，進度理想，預計於二〇一五/一六財政年度落成。

電訊及資訊科技

數碼通

回顧年內，在激烈的市場競爭下，數碼通的本地流動通訊服務收益在扣除手機補貼攤銷後錄得溫和增長。然而，這並不足以抵銷漫遊業務持續的結構性下滑、營運成本和折舊開支增加以及手機業務盈利下跌帶來的影響。為提升其產品和客戶體驗，數碼通推出創新服務並重返固網寬頻市場。集團仍然對數碼通的前景充滿信心，並會繼續持有該公司作長線投資。

新意網

新意網的溢利在年內保持穩定增長，數據中心營運是該公司的核心業務。新意網購入將軍澳一幅地皮，擬用作興建一間新的高端數據中心，預計於二〇一七年落成。增建的數據中心可望進一步推動業務增長及提高股東回報，並更能滿足客戶對數據中心地點、空間和服務質素方面的要求。新意網會繼續尋求業務發展機會，加強其作為香港重要中立數據中心服務供應商的地位。

基建及其他業務

集團的基建和運輸業務繼續表現不俗。威信集團的業務有滿意的表現；而三號幹線（郊野公園段）則受惠於全年交通流量穩定增加。同樣地，在商務旅客增長帶動下，香港商用航空中心亦有穩健的表現。機場空運中心繼續錄得收入增長，受惠於空運業日趨蓬勃，以及本地對存倉服務有持續需求。香港內河碼頭的吞吐量則受航運貿易表現疲弱所影響。

集團財務

集團繼續奉行審慎的財務原則，財政實力雄厚。在支付上海徐家匯中心項目全部地價後，截至二〇一四年六月三十日，集團的淨債項與股東權益比率處於百分之十五點七的健康水平。

從銀行界對集團籌組的銀團貸款的熱烈反應，可見雙方維持著長遠和穩固的關係。回顧年內，集團於二〇一三年十二月在內地籌組人民幣四十九億元的三年期銀團貸款，以及在二〇一四年一月簽署港幣一百四十億元、為期五年半的定期/循環銀團貸款。

由於集團的信貸紀錄優良及業務穩健，穆迪繼續給予集團 A1 信貸評級，評級展望為穩定；標準普爾給予集團的信貸評級維持在 A+，評級展望為負面。以上兩個評級在本港地產公司中名列前茅。

憑藉良好的信貸評級，集團成功發行新債延長債務年期，當中包括發行三億二千萬元新加坡元的七年期債券、港幣三億元的十

年期債券，以及可於二〇一九年二月及其後每相隔六個月贖回的四億美元十年期債券。上述債券均透過集團中期票據發行機制發行，大受市場歡迎。

集團大部分借貸以港元為單位，其餘主要是美元和人民幣借貸。一如以往，集團並無參與任何投機性衍生工具或結構性產品交易。

企業管治

恪守高水平的企業管治令集團得以在穩固的基礎上發展。這有賴集團建立了高效能的董事局、穩健和有效的內部監控系統、迅速披露資料的安排，以及著重積極地與投資者建立關係的措施。

董事局共有二十名董事，其中七人是獨立非執行董事。董事局在屬下委員會協助下，指導和監察集團的策略。執行委員會負責制定業務政策和作出重要的業務決策，成員包括所有執行董事和三位高級行政人員。審核、提名及薪酬委員會均由獨立非執行董事擔任主席，確保集團的策略適當地推行。此外，董事局透過由審核委員會、管理層及內部和外聘核數師所做的定期檢討，維持和評估內部監控系統的成效。

集團積極與持份者包括投資者、分析員、信貸評級機構和傳媒保持互動溝通，並適時發布公司資訊以保持透明度。除了定期面談和電話會議外，集團亦透過在海外進行非交易路演和經常參與大型投資者會議，進一步加強與全球股票和債券投資者溝通。

集團的優質管理及良好企業管治廣受投資界認同，年內獲得的榮譽包括《Asiamoney》雜誌企業管治總選中的「亞洲及香港最佳企業管治公司」，以及《Euromoney》雜誌的亞洲區「最佳公司（地產類別）」。集團同時獲《FinanceAsia》雜誌選為「亞洲最佳地產公司」，並奪得《Corporate Governance Asia》雜誌的「香港最佳投資者關係獎」、「香港最佳企業社會責任獎」、「香港最佳環保責任獎」及「香港最佳公司傳訊團隊獎」。

可持續發展

一直以來，集團不僅透過發展優質項目體現「以心建家」，還將這個理念推而廣之，目標是建設更美好的社會。集團以客為先，對員工關懷備至。集團在三大範疇上履行企業社會責任，分別是閱讀及全人發展、健康和可持續生活，以及關懷弱勢社群；這三大範疇提供正能量，有助為整個社會帶來愜意的生活環境。

集團按全球報告倡議組織最新的 G4 指引，發表 2012/2013 年度《可持續發展報告》；而全球報告倡議組織是對可持續發展匯報釐定國際認同標準的機構，集團是香港首間遵照這套最新國際標準編撰報告的發展商。自「恒生可持續發展指數」於二〇一〇年推出以來，集團一直獲納入為成份股；另一方面，集團正發展一套資料管理系統，進展良好，這套系統有助集團在追蹤、監察及分析其推動可持續發展的資料時，提升效率和成效。

顧客對業務發展至關重要，因此集團除了致力提高建築和交樓質素外，亦悉心安排全面的售後服務。集團旗下物業管理公司康業和啟勝提供優質客戶服務，並不時推陳出新以提升服務質素。此外，集團設立的商戶關懷計劃和顧客大使服務，繼續確保寫字樓用戶、商場租戶和顧客對有關服務感到稱心滿意。

集團重視與顧客之間的雙向溝通。管理層探訪住客和商廈租戶，聆聽他們的意見。新地會是香港最大的地產專會，與超過三十三萬會員維持緊密和長遠的關係，並透過熱線、電子平台、不同的活動和工作坊，提供跟物業有關的服務和優惠。

集團視人才為最寶貴的資產，目前聘用超過三萬七千人。為配合「新·繫·品質」活動，集團在二〇一三年設立「新地優質學堂」，以確保集團能幹的團隊，能提供一流的產品和服務。「新地優質學堂」開設專項課程，由不同範疇的專家講授相關內容，讓員工得到持續進修和發展機會。「新地長青會」今年慶祝十周年，該會一直透過定期舉辦活動，與退休員工保持聯繫。

在二〇一四年三月，集團首度舉辦就業博覽，為不同背景的年轻人提供超過一千個職位空缺。集團亦於三月與香港青年協會

合作推出「新地 SDU一見習生計劃」，為副學位畢業生安排為期一年的在職培訓。此外，集團繼續推行「師徒創路學堂」計劃和「學徒訓練計劃」。

集團於二〇一三年十二月成立「新閱會」，鼓勵公眾領略閱讀的好處和樂趣。香港市民可以透過「新閱會」這個免費平台，參與由名人主講的研討會，以及關於閱讀和寫作的工作坊和導賞團，活動旨在讓參加者領略閱讀的樂趣，並從中充實自己。

隨著集團更加重視推動健康及可持續生活，二〇一三年「勇闖 ICC-100—新地公益金慈善跑」登上國際體壇，成為二〇一三年「垂直馬拉松世界巡迴賽」終點站，吸引二十三名世界級跑手爭奪這項國際殊榮；公眾反應同樣踴躍，超過一千人參賽。集團相信保護環境是推動可持續生活的關鍵，不單向員工及其親友傳達相關訊息，也透過各種教學材料和「新地齊心愛自然」計劃舉辦的導賞活動，向學生宣揚保護環境的訊息。

關懷弱勢社群是集團履行企業社會責任的核心部分。集團與多個非政府機構合作推出新的社區計劃，安排弱勢社群免費遊覽天際 100 香港觀景台及香港挪亞方舟。此外，集團繼續透過「以心建家送暖行動」向受助對象送上愛與關懷，回顧年內超過二萬人受惠，包括長者、新移民、少數族裔、殘疾人士、單親家庭和低收入家庭。

展望

隨著美國經濟復蘇的層面日漸擴闊，及內地經濟增長逐步回穩，預計環球經濟來年會在更穩固的基礎上發展。儘管美國聯邦儲備局準備在稍後結束資產購買計劃，以及部分地區的地緣政治風險或會持續，但預期主要的已發展國家會較長期地維持相對寬鬆的貨幣環境，有助支持全球經濟有更堅穩的復蘇。

在連串定向寬鬆措施帶動下，預期內地的經濟增長將進一步穩定下來。基於經濟發展的重點由講求速度轉為著重質素，經濟增長模式亦會更為均衡。內地城市的住宅市場在二〇一四年上半年進入整固期，預計這種情況會在未來數月持續，但受惠於漸見寬鬆的按揭貸款條件和選擇性放寬樓市調控措施，成交量

應可改善。此外，家庭收入增加及發展模式變為更受消費推動，長遠會對優質零售樓面的需求帶來正面影響。中長期而言，集團對內地經濟及其地產市場的前景仍然充滿信心。

儘管香港零售業走勢放緩，及未來政制發展引起公眾爭論，但預期香港經濟的基本因素仍保持穩健。出口前景漸見改善，基建工程持續，低失業率下消費需求穩健，以上因素將帶動香港經濟溫和增長。香港住宅市場方面，用家對中小型單位的殷切需求，配合現有的低息環境和合理的供樓負擔水平，應有助物業交投維持在健康水平，特別是一手市場。然而，嚴厲的樓宇買賣措拖將繼續壓抑投資者和非本地買家的需求。雖然土地供應逐漸增加，但建屋需時，相信短期內私人住宅落成量仍然有限。

集團在香港和內地可銷售的貨源充足，可供出售的中小型單位將有所增加，集團會繼續在項目準備就緒後在市場推售。繼最近推售並獲市場正面反應的住宅項目將軍澳天晉 IIIA 後，集團在未來九個月推售的主要香港住宅項目包括天晉 IIIB、東涌項目一期及荃灣西的星岸。內地方面，將推售的主要項目包括可往返香港的廣州直通車站附近的優質寫字樓峻林、上海環貿廣場住宅部分上海天璽的豪華單位，以及享有外灘壯麗景致的陸家嘴濱江凱旋門的新批次。

預期在未來一年，集團龐大的投資物業組合表現理想，香港和內地物業的續租租金將持續上升，並維持高出租率。隨著新項目不斷增加，將進一步加強集團的投資物業組合。集團會不時審視旗下投資物業，以不同方式提高品質以優化該組合，包括重組租戶組合、翻新物業及提升物業質素。與此同時，集團亦會經常檢討非核心物業的出售。

集團將繼續擴大商場網絡。香港方面，作為元朗一個大型商場一部分的 YOHO Midtown 商場預計在二〇一五年開業。此外，發展中的商場包括北角臨海項目中位處住宅基座的商場，以及南昌站大型住宅項目的基座商場。內地方面，廣州核心商業區商場天環將於二〇一五年落成；天環加上珠江新城天匯廣場的商場，將有助集團在珠江三角洲零售租務市場穩佔一席位。此外，上海徐匯區的徐家匯中心項目規模龐大，當中的商場正在籌劃階段，預計落成後可進一步加強該區作為上海市高檔購物點的地位。

在可見的未來，內地投資物業組合將是集團一個日趨重要的業務增長動力。上海國金中心和上海環貿廣場是集團在上海兩個非常成功的旗艦項目。徐家匯中心項目同樣坐落於上海，該項目落成後，將進一步提升集團在當地商業租務市場的領導地位。未來數年，預計集團在內地特別是上海的已落成投資物業總樓面面積會顯著增加；長遠來說，內地項目租金收入在集團整體租金收益所佔的比重亦會有所提高。

由於集團近年開業的多間酒店日漸成熟，預料旗下的酒店業務會繼續增長。隨著集團在香港和內地籌劃及發展多間酒店，包括近期動工的香港北角臨海酒店，集團的酒店組合會進一步加強。這個擴展中的酒店網絡將與集團其他地產業務產生更多協同效應，長遠可以增強集團的經常性收入。

集團致力平衡物業銷售收益和投資物業收益的比重。物業銷售和租金收入持續帶來現金流，讓集團可以在借貸比率維持在健康水平的情況下，抓緊合適的業務發展機遇。集團擁有龐大的土地儲備，足以應付未來五年或更長時間的發展需要，長遠可以增加物業落成量。集團將繼續購買地皮，尤其會把握香港土地供應逐漸增加的機會。內地方面，集團擴展業務時會緊守選擇性策略，主要集中在一線城市如北京、上海和廣州發展。集團會繼續提供最切合顧客喜好的優質產品，特別是在香港和內地均受歡迎的中小型單位，並會在保持產品和服務質素的大前提下，更努力控制建築成本。集團將藉著更合乎成本效益的設計節省資源，同時運用旗下工程眾多的優勢，充分發揮大規模生產的效益。

過去數十年，集團在日益雄厚的根基上拓展業務。穩健的財務狀況、充裕的流動資金、信譽良好且深受顧客信賴的品牌、強調「以心建家」及推動持續學習的企業文化，皆是箇中關鍵。集團的策略特別是審慎的財務管理原則經得起時間考驗，令集團無論在順境還是逆境，都能夠持續發展業務。集團擁有經驗豐富、專業及服務多年的管理團隊，與穩定和忠誠的員工通力合作，不斷加強集團的競爭優勢。集團亦擁有高水平的企業管治及健全的管理架構。憑藉以上的穩固基礎，集團即使面對不明朗環境，亦有充分的能力把握業務發展機會，並克服各種挑戰。

如無不可預測情況，預期集團下個財政年度的業績會有滿意的表現。

致謝

我們亦藉此機會對董事局各成員的領導，以及全體員工努力投入工作深表謝意。

郭炳江

主席兼董事總經理

郭炳聯

主席兼董事總經理

香港，二〇一四年九月十二日