

太古酒店乃太古地產的全資附屬公司，於全球經濟形勢急轉直下的 2008 年成立，專門打造富有時尚藝術風格的精品式酒店，主攻商務旅遊人士。隨著經濟復甦，太古酒店挾著老牌英資洋行「太古集團」這個金漆招牌，旗下位於內地及香港的三間酒店亦初嘗甜頭，錄得不錯入住率，為集團的眾多物業提供增值良機。

## 太古酒店 迎難而上 拓精品酒店商機



### 專攻精品酒店市場

繁華過後，人便會追求更實在的生活品味，這是一般消費者的心態。經濟好時，人人花得起，住酒店最基本要五星級，服務享受都要一流，一旦經濟出現大幅度逆差，才轉而追求實際，這便解釋了為何近年服務式住宅及精品酒店依然其門如市。太古地產覷準

時機，於 2008 年成立太古酒店，以集團物業為強大後盾，意圖開拓一片新的商機。目前太古酒店旗下，共有三間酒店，第一間乃位於北京的「瑜舍」，第二及第三間

是位於香港港島區的「奕居」及剛於一月底開幕的「東隅」，走時尚精品路線，設計風格各異，主攻商務旅遊市場。

「我們是盡可能將最好及最適合的服務，提供給酒店的目標客戶群。我們深信，住進我們酒店的人，是不會對一些舊式又傳統的酒店服務感到興趣的。他們會對酒店的服務、室內設計有要求，要獨特而有品味的。」太古酒店行政董事 Brian Williams 說道。「我們的想法，是開設一些規模比較小，但走高檔路線的酒店，房間數目是 100 至 115 間左右，它不會有佔地數

千呎的多功能房間，來舉行各類大型活動，但對於獨立的旅遊人士來說，是非常適合的。」

### 成為酒店的營運者

老牌英資洋行太古集團，創立超過兩個世紀，多年來共開拓了八個遍及全球的核心業務：地產、航空、飲料、海洋服務、貿易及實業、冷藏、農業及陸路運輸，酒店這個部分，是最新的業務。「集團的主要業務，都是與地產及旅遊業有關的，酒店的業務其實亦與各方面都有緊密關係，視乎你從甚麼角度看。」至於酒店業務方面，太古其實一直都有在香港





作有關方面的投資，如港麗酒店（Conrad Hong Kong）、萬豪酒店（JW Marriott Hong Kong）、港島香格里拉酒店（Island Shangri-La Hotel）及位於東涌的諾富特東薈城酒店，均各佔兩成權益，美國方面則有邁阿密文華東方酒店，佔有七成半權益，以及位於英國的Bristol、Cheltenham、Exeter、Brighton等省會城，擁有四間小型酒店，不過過往純粹主要以投資者的身份參與酒店業務。

「我們的酒店，都是設置於集團的物業內，而成立太古酒店的目的，乃是為了令太古地產可以成為酒店的主要營運者，而不是單單作為酒店的持有人

或投資者，同時亦成為太古地產零售及寫字樓項目整體發展之一部分，進一步拓展新的領域。不過當中亦有例外的，如即將開幕的廣州文華東方酒店，便仍由文華東方酒店集團負責管理。」作為酒店經營者及物業投資者，成立酒店部門的另一目的，亦是為了提高回報，包括物業的升值，以及現金流回報。如今一年多過去了，根據太古集團去年公布的中期業績顯示，集團中期純利32.3億港元，物業租金方面的收入增加了一成，但因為酒店業務出現虧損及物業買賣溢利下降，影響了整體純利。Brian Williams認為酒店業務的輕微虧損，是在所難免的，

Brian Williams表示成立太古酒店的目的，乃是為了令太古地產可以成為酒店的主要營運者，同時亦成為太古地產零售及寫字樓項目整體發展之一部分。





01. 位於北京的瑜舍，乃太古酒店旗下第一間酒店。  
02. 東隅位處港島東，室內設計風格強烈。

因為第一年公司有眾多項目的必要性開支，不應該將之視為正常的營運年度。

### 求真務實的管理方式

Brian Williams 與文華東方酒店的淵源甚廣，他於 2006 年加入太古，之前曾在該酒店集團工作了 17 年，亦曾在英國 Scotsman Hotel 集團擔任行政總裁一職。「我一直都相信，在適當的時候，便會有適當的人物出現，令他有機會發展個人才能。我希望可以為公司創造佳績，而我亦很享受目前所從事的工作。」他指出，英國的酒店，都是獨立一幢幢的，這與亞洲的新式酒店有很大差別，它們多是位於綜合商用物業內，與其他營商活動一同並存。如北京的瑜舍，坐落於太古地產全新低密度綜合商業項目三里屯 Village 的建築群中，而整個三里屯 Village 項目設有零售商店、餐廳及娛樂場所。

至於奕居，則是由位於太古廣場一期大廈的 36 至 49 樓改建而成，前身為服務式住宅，物業本身已有 20 年歷史。奕居屬五星級，目標房價與區內其他酒店相若。一般服務式住宅的回報約五至七厘，而他相信，太古酒店的營運回報率將高過這個水平。

至於今年一月底開幕的全新休閒式商務酒店東隅，為太古酒店於香港的第二間酒店，位處太古地產的地標發展項目港島東，高層部分房間可飽覽偌大的

海景，酒店主要為需要在區內工作的商務旅客、甲級寫字樓的租戶及其客戶而設，現時以亞洲客為主。面對區內其他多間由跨國集團經營多年的高檔次酒店，以及近年間，陸續進駐中環及銅鑼灣的型格酒店之競爭，太古酒店的經營信心何來？在酒店業度過了大半生的他，絕對相信，東隅仍可以找到自己的生存空間：「最重要是視乎顧客的目的，東隅不會極盡奢華，但可以完全滿足顧客的需要。它以平衡身心、陰陽調和為主要的設計概念，希望打造出非常舒適的居住環境。『太古』這個品牌本身亦具有相當的優勢，而太古城、太古廣場，都是為人所熟悉的地標性建築群，對旅客來說，亦較容易掌握酒店的位置。」

Brian Williams 是個務實的人，而酒店所規劃出來的服務，亦都切切實實地貼合顧客的需要。那可謂與太古集團奉行已久的格言：「求真務實」不謀而合。他懶洋洋地倚在東隅 EAST Cafe 的沙發上，俯瞰著對岸的東九龍景致，同時說道：「我們的酒店，不能說是比其他酒店好，只是比較特別一點而已。」隨著內地經濟的迅速增長，太古酒店可說掌握了先機，相信不久將來，很快可以轉虧為盈。◆



太古酒店旗下酒店物業

酒店名稱	座落城市	開幕日期	房間數目	房間面積 (平方呎)
瑜舍 (The Opposite House)	北京	2008 年 8 月	99	753 - 2,153
奕居 (The Upper House)	香港太古廣場	2009 年 10 月	117	730 - 1,960
東隅 (East Hong Kong)	香港鰗魚涌	2010 年 1 月	345	300 - 650



02