

固本开新 聚势谋远： 新格局下的深圳办公楼市 场发展趋势

研究部

2024年12月

joneslanglasalle.com.cn

目录

第一章 深圳甲级办公楼市场格局与趋势	03
第二章 多元化主体构成深圳办公楼市场特色	09
第三章 新格局下的市场表现及特征	18
第四章 未来展望	28



01

深圳甲级办公楼市场格局与趋势



深圳办公楼市场综述

深圳经济特区建立以来，地区生产总值（GDP）从1980年的2.7亿元增长至2023年的3.5万亿元，增长幅度超过1万倍，从一个边陲农业县迅速成长为国际化创新型城市。其办公楼市场也在短短数十年内飞速发展。截至2024年9月底，深圳甲级办公楼存量达到1,374万平方米，存量规模仅次于上海，位列全国第二。

近年来，随着新兴子市场的办公楼项目逐步建成，**深圳甲级办公楼市场迎来供应高峰**。自2020年至2024年第三季度，新增供应量累积约544万平方米。新近落成的甲级办公楼项目中，总部办公物业和市区的城市更新项目占据主导，且大部分新供应位于新兴子市场。

由于深圳经济结构升级的需要，**深圳确立了以前海、后海及宝安中心区组成的第二城市中心——前海中心**。新的城市中心逐步建成众多高品质办公楼，为新兴制造业与高端服务业发展提供了重要的办公空间。

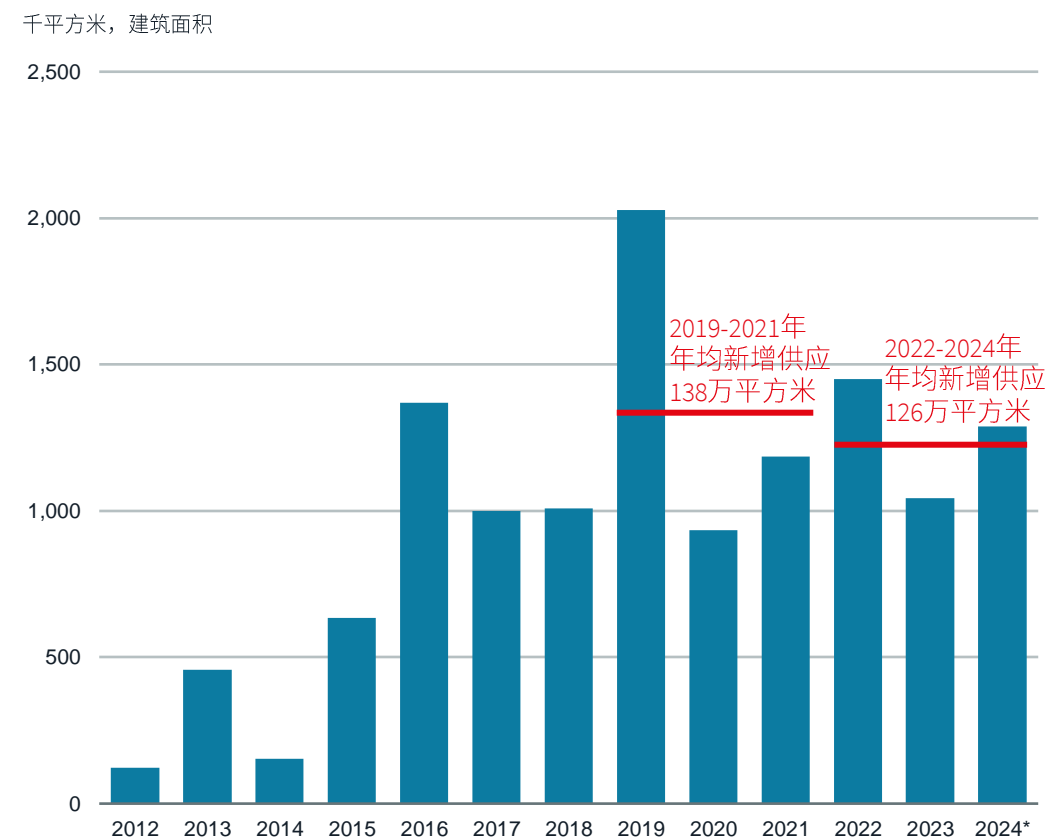
与此同时，**深圳大力发展总部经济**，大量商业土地通过出让或划拨给高科技和金融服务企业建设总部大楼，从而鼓励产业集聚。目前，深圳已建成深圳湾超级总部基地、深圳湾高新区总部基地、后海中心区、福田中心区、留仙洞、龙华核心区六大总部基地。2019年到2024年，深

圳甲级办公楼新增793万平方米，其中285万平方米在上述区域，占36%；2025至2028年，上述区域的新增供应面积约214万平方米，占总新增面积的53%。

与此同时，为完善城市功能，提升城市品质，改善人居环境，**深圳持续推进城市更新与土地整备**。城市更新项目配比的商业面积，成为近年来福田、罗湖等成熟甲级办公楼子市场的最主要新增供应来源。2020年以来，福田和罗湖涉及城市更新与土地整备的新建甲级办公楼共120万平方米，占罗湖和福田总新增供应面积的66%。

在需求方面，随着粤港澳大湾区内部正逐步实现互联互通，形成要素一体化循环，加快粤港澳三地的规则衔接和机制对接，这为商业地产市场带来了新的增长点。一方面，深圳作为进入内地市场的窗口，吸引港资外资企业入驻。另一方面，一批高端智造企业选择以深圳作为出海的桥头堡，利用毗邻香港的地理优势和成本优势，便捷对接全球市场，并获得更加广阔的投融资机会。

图表1.1
深圳甲级办公楼新增供应（2012-2024）



注：总存量数据更新至2024年第三季度，并对部分存量项目进行调整；2024年数据为预测值。
资料来源：仲量联行

趋势一：甲级办公楼 横贯东西的空间格局

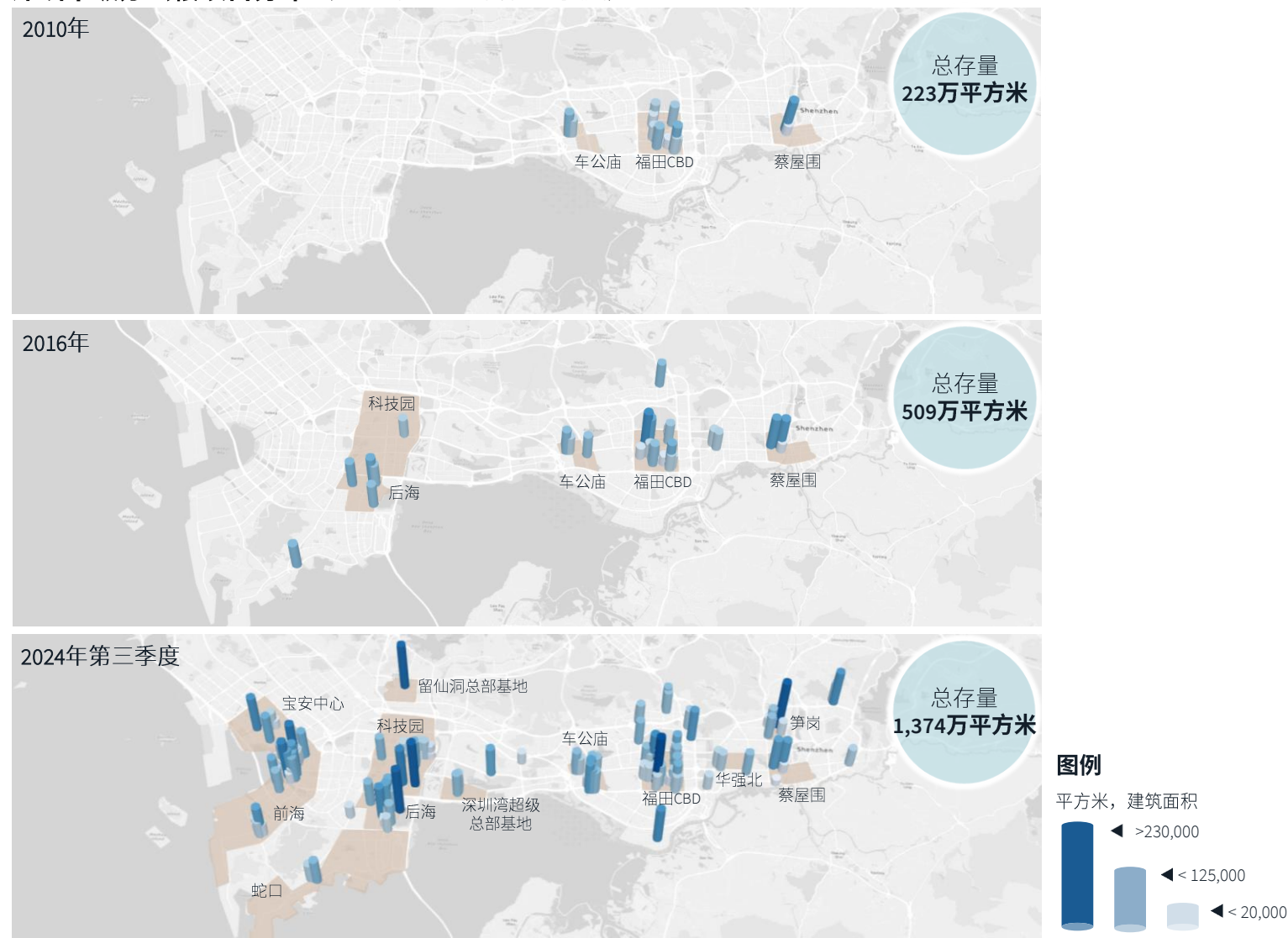
受山脉阻隔和特区管理线影响，以罗湖和福田中心区为代表的深圳早期市区面积较狭小。随着深圳经济腾飞，市区土地资源日益紧张。因此，填海造田成为了深圳扩充土地资源、为产业与商业提供发展空间的重要手段。

伴随对总部经济的规划和对科技创新的支持，深圳加快了针对商业和居住用地发展的填海工程，在2006年划定围海造地功能区15个，其中包含在深圳西部进行前海、后海、宝安新中心区填海工程等。此后，《深圳市城市总体规划（2010—2020）》确定了深圳两个城市主中心，即福田-罗湖中心和前海中心。其中，前海中心由前海、后海和宝安中心区组成，主要发展现代服务业与总部经济，并作为深化深港合作以及推进国际合作的核心功能区，使得深圳甲级办公楼市场形成横贯东西的空间格局。

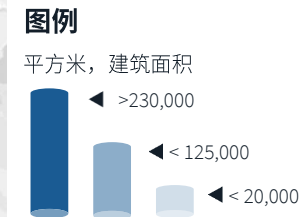
随着前海、后海、宝安中心区等连片填海土地完成沉降、进入开发阶段，以及科技园、留仙洞总部基地等重要新兴片区的建设进程加快，深圳西部地区的甲级办公楼子市场新增供应逐步兑现。自2015年至2024年第三季度，深圳甲级办公楼新增供应中约51%分布在前海、后海、科技园、宝安中心和留仙洞子市场。在新兴子市场中，前海和后海的发展最为迅猛。截至2024年第三季度，前海和后海的甲级办公楼存量分别约占全市总存量的20%和11%，成为继福田CBD之后存量占比最大的两个子市场。

展望未来，从2024年第四季度至2028年，预计全市新增供应量约453万平方米，前海与后海合计约占其中的四成以上。因此，前海与后海子市场对深圳甲级办公楼整体市场的影响将继续增强。

图表1.2
深圳甲级办公楼项目分布（2010年-2024年第三季度）



资料来源：仲量联行



趋势二：总部项目与城市更新成新增供应主力

深圳作为经济特区吸引并培育了众多总部企业。据统计，世界五百强企业中超过310家在深圳落户，全国有30%以上的创投企业总部设在深圳；总部企业在深圳营业收入占全市比重约三成以上，贡献了全市约四成的税收。

总部经济发展的历史与政策原因

深圳是中国最早开始规划总部经济的城市之一。早在2008年，深圳就正式提出发展总部经济，积极引进国内外大型企业来深设立总部或地区总部。目前，深圳已基本建成深圳湾超级总部基地、深圳湾高新区总部基地、后海中心区、福田中心区、留仙洞、龙华核心区六大总部基地。2023年底，深圳进一步出台《深圳市总部经济集聚区布局规划》，提出建设总部经济集聚区共40个。

深圳也是对总部经济支持力度最大的城市之一。近年来，深圳陆续推出鼓励和扶持总部经济的各类政策。自2010年以来，深圳通过大量土地出让或划拨给高科技和金融服务企业建设总部大楼，从而鼓励产业集聚。2015年至2024年，福田、南山、罗湖和宝安四个主要城区四成以上出让的商业办公用地用作建设总部项目。

深圳的总部企业中既包含发展成熟、规模庞大的行业龙头企业，也不乏展现出巨大发展潜力的新锐企业

一方面，以华为、腾讯、比亚迪、平安等为代表的生态型企业，凭借强大的产业链整合能力和供应链管理优势，成为引领行业发展的佼佼者。它们通过构建庞大的商业生态系统，有效促进了相关产业集群的形成与快速成长。

另一方面，深圳还孕育了一批以上市企业为主体的高能级“专精特新”总部企业，这些企业在各自的细分赛道中展现出极高的成长潜力和独特的竞争优势。

310 家以上

截至2024年11月，
世界500强中在深圳落户企业数量

389 家

截至2024年上半年，深圳市经认定的
市级总部企业数量，较2017年的97家增长三倍

94.08 平方千米

深圳40个总部经济集聚区总规划面积

趋势二：总部项目与城市更新成新增供应主力

城市更新与产业升级

尽管深圳是个相对年轻的城市，但由于城市建设早期规划的局限性等诸多历史因素，罗湖、福田等城市核心区仍然存在一批城中村、旧工厂和其它老旧物业。这些老旧物业建筑密度较低，但周围人口密度高、经济发展活跃，存在极大的开发价值。

为完善城市功能，提升城市品质，改善人居环境，深圳持续推进城市更新，并多次更新发布城市更新办法。**近年来，城市更新和土地整备已成为深圳商业用地供应的重要途径。**

在“二次创业”的战略指引下，深圳加快发展高新技术产业和战略性新兴产业，并利用城市更新项目为市场输送高质量办公载体，从而提升片区产业结构、推动经济高质量发展。2020年以来，福田和罗湖涉及城市更新与土地整备的新建甲级办公楼共120万平方米，占两区总新增供应面积的66%。全市涉及城市更新与土地整备的新建甲级办公楼占总新增供应面积的24%。

涉及城市更新的甲级办公楼过半为散售型办公物业

由于城市更新项目普遍涉及拆迁补偿等大量的前期资金投入，因此为城市更新项目的商业用途面积设置一定的可售比例，有助于提升城市更新项目整体吸引力。

据仲量联行统计，福田区与罗湖区涉及城市更新的甲级办公楼中，57%为散售型办公物业。

开发商通过参与城市更新项目建设，推动了城市面貌的更新，也利用办公楼面积的出售一定程度缓解了项目开发资金回笼的压力。同时，这些散售型办公物业也满足了众多企业购置优质办公空间的实际需求，实现了市场供需的有效对接。



趋势三：粤港澳大湾区互联互通，擎动办公物业需求

开放赋予了深圳独特的创新基因，深深融入这座城市的血脉。深圳的经济发展优势在于深厚的制造业基础和科技创新能力，具备高新技术产业、现代物流业、金融服务业、文化产业四大支柱产业。深圳高度参与国际分工，2023年外贸依存度接近112%。同时，深圳在科技创新、金融服务及外资引入等方面不断突破，形成了独特的“创新+金融”生态体系。

随着粤港澳重大合作平台、综合立体交通网络优化以及规则衔接的协同推进下，粤港澳大湾区内部正逐步实现互联互通，形成要素一体化循环。深圳加快建设前海深港现代服务业合作区与河套深港科技创新合作区，汇聚国际创新资源，聚焦现代服务业，打造高水平对外开放门户枢纽。

规则衔接和机制对接不仅为深圳引入了港澳丰富经验和优质服务，也为商业地产市场带来了新的增长点。

例如，2021年起，深圳取消了港澳涉税专业人士必须通过执业资格考试的要求，改为执业登记，并允许他们作为股东设立税务师事务所。此外，港澳执业律师通过特定执业考试后，可在大湾区内地城市处理民商事法律事务。据仲量联行统计，在2023年7月至2024年6月间，深圳近一半的专业服务业办公楼租赁需求来源于律师事务所等机构。**特别是在前海深港现代服务业合作区，以律师事务所为代表的专业服务业正在积极拓展业务空间。**

与此同时，随着中国新能源汽车、大模型应用、通信行业等智能制造类企业纷纷投身出海浪潮，深圳作为毗邻香港的窗口城市，便于这些企业对接全球资本市场，成为其出海路径上的桥头堡。深圳跨境电商经济的繁荣也吸引了大量产业链下游服务供应商。上述企业的业务拓展为深圳甲级办公楼市场带来了增量需求。



02

多元化主体构成深圳办公楼市场特色



深圳甲级办公楼存量结构：四大类型办公物业

伴随着办公需求的不断演变，深圳的甲级办公楼项目也日益多样化。根据产权类型、项目定位以及运营模式的不同，深圳的甲级办公楼项目可以分为四大类：租赁型办公物业、总部办公物业、散售型办公物业以及政府产权办公物业。

从存量面积占比来看，传统的租赁型办公物业面积占比最高，达到38%。紧随其后的是因总部经济蓬勃发展而兴起的总部办公物业，占比31%。与其他一线城市相比，**深圳的总部办公物业集聚区位处城市核心片区，且深度参与市场竞争，是深圳办公楼市场的一大特色。**近年来随着城市更新不断涌现的散售型办公物业以和29%的比例居第三位；而政府产权的办公物业占比最低，约占2%。

租赁型办公物业

指单一产权的租赁型办公物业。

总部办公物业

由非房地产企业开发并作为总部自用办公用途，或有部分面积用于对外出租。

散售型办公物业

分拆产权出售的办公物业，买家用于自用办公或出租。

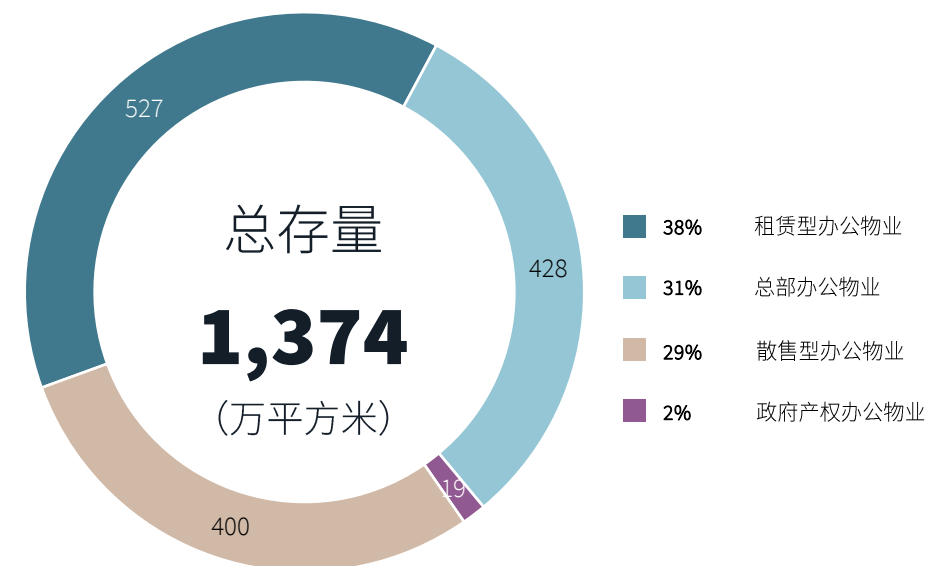
政府产权办公物业

由地方政府开发或购置的办公物业，用于招商引资或产业孵化。出租对象面向符合产业政策的企业、孵化器或行政机构办公用途。租金为非市场化租金，作为补贴和鼓励企业发展的其中一种方式。

图表2.1

深圳甲级办公楼总存量构成（2024年第三季度）

万平方米，建筑面积

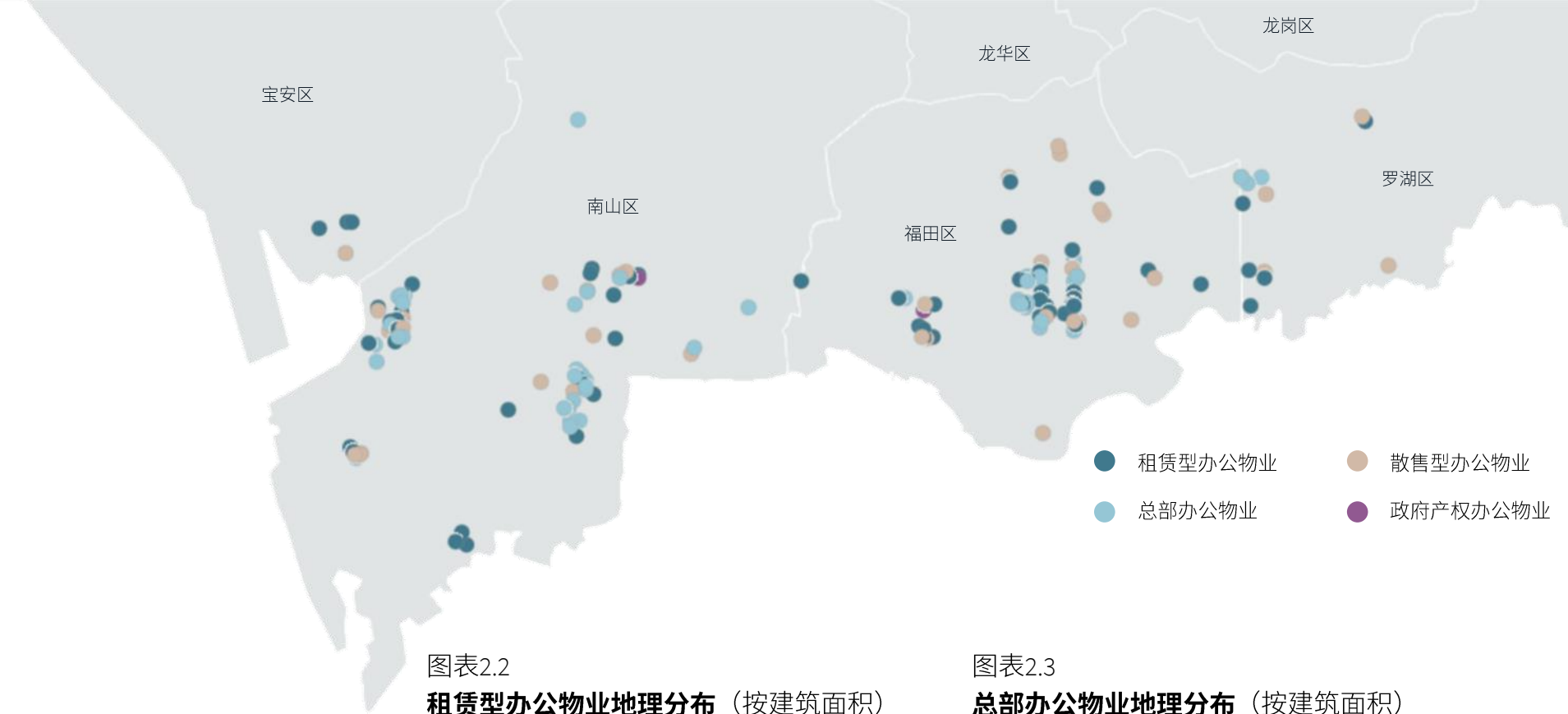


注：深圳甲级办公楼存量数据截至2024年第三季度。
资料来源：仲量联行

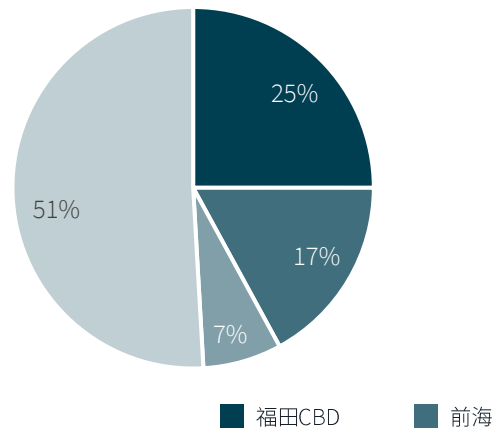
深圳甲级办公楼 空间分布特征

从空间分布来看，总部办公物业和租赁型办公物业在空间上的聚集性最为明显。这两类物业主要集中于福田CBD、前海和后海。

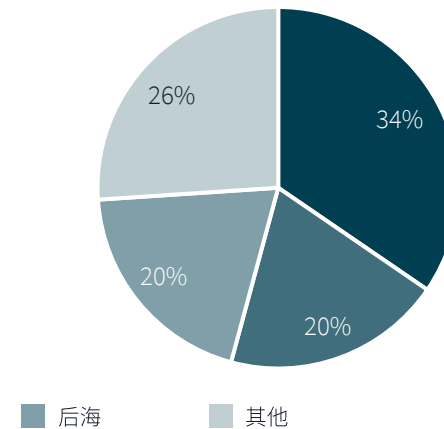
相比之下，散售型办公物业的分布则显得更为分散，其中很大一部分位于福田和罗湖。政府产权办公物业则没有形成明显的集聚。



图表2.2
租赁型办公物业地理分布（按建筑面积）



图表2.3
总部办公物业地理分布（按建筑面积）



注：深圳甲级办公楼存量数据截至2024年第三季度。
资料来源：仲量联行

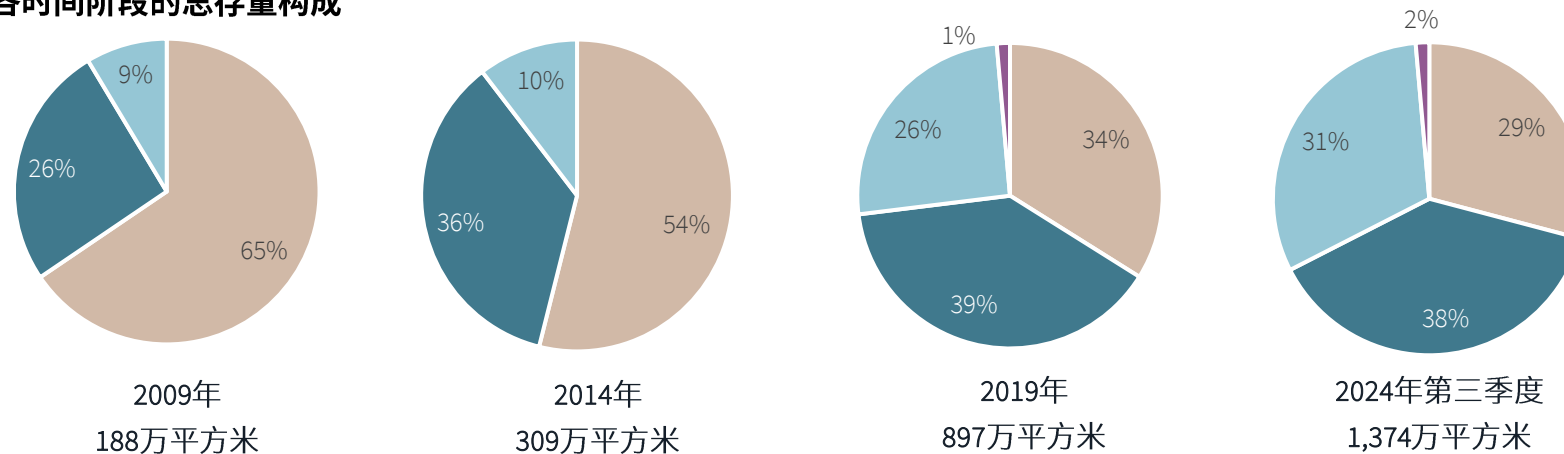
总存量和新增供应结构变化

近年来，深圳租赁型办公物业的存量占比基本稳定在四成左右。与此同时，总部办公物业供应持续增加，带动其存量占比走高，从2009年的占比9%攀升至2024年第三季度末的31%。

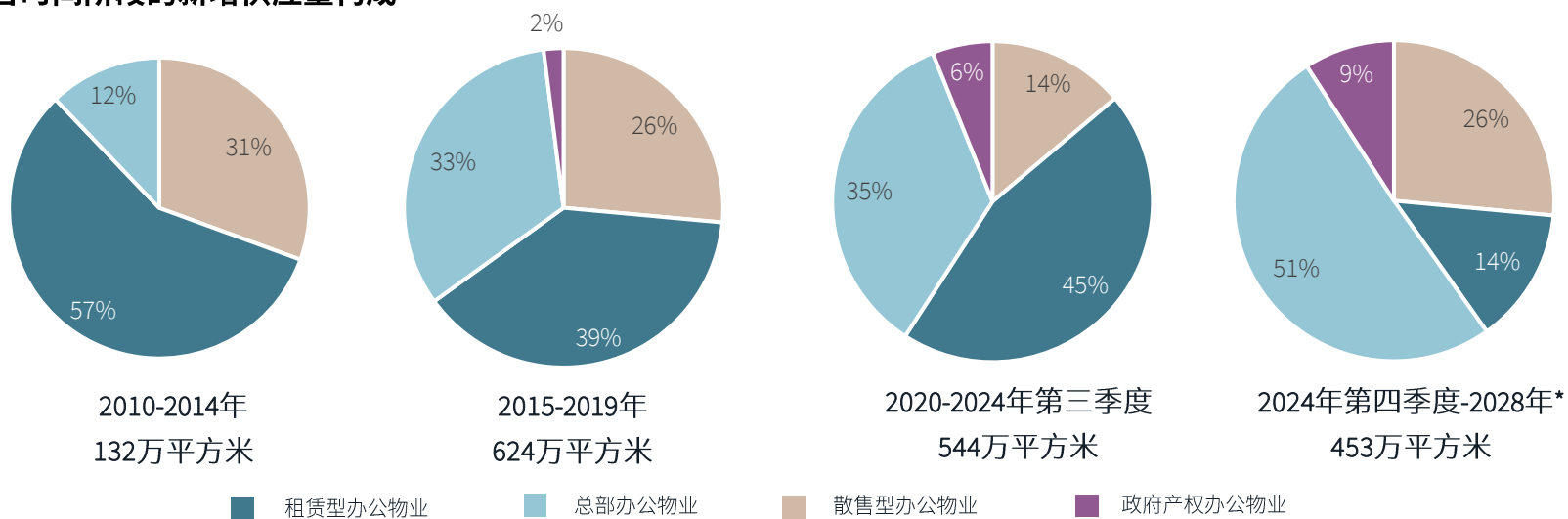
尽管散售型办公物业新增供应量基本保持稳定，但由于其他类型办公物业的兴起，其存量占比呈现持续下降的趋势，从2009年的65%下滑至2024年三季度末的29%。

相较于其他类型的办公物业，政府产权办公物业出现时间较晚，且新增供应量也较少。

图表2.4
各时间阶段的总存量构成



图表2.5
各时间阶段的新增供应量构成



注：*指预测值。
资料来源：仲量联行

总部办公物业特征：业务与财务综合影响需求

总部企业对总部办公物业的多元需求

在初创阶段，由于资金和规模限制，多数企业选择以租赁方式满足办公需求。它们通常会选择租赁位于产业园区或商业中心的办公空间，以便快速融入市场并享受便捷的商务配套服务。**随着业务的不断发展壮大，企业对办公空间的需求也随之增加。**这不仅体现在办公面积的扩张上，更包括对办公环境、设施配备以及办公效率等方面的更高要求。

深圳总部办公物业的需求最初源于大型国央企的业务拓展需求。而近年来，在科技创新和社会经济的双重驱动下，各细分领域的领军企业也对总部办公物业提出了更多需求。

伴随总部办公物业的落地，总部企业逐步从租赁的办公场所搬迁至自有物业。同时，**一些大型企业在业务分拆过程中，逐渐从单一总部向多功能总部转变。**例如，平安集团和招商局集团等知名龙头企业在保持核心总部职能的基础上，还设立了多个区域性或业务性总部，以适应不同市场和业务的发展需求。

随着总部经济的进一步发展，总部企业建设或购买总部的考量不仅局限于业务范畴，也融合了企业财务战略。一方面，企业总部物业的非自用面积可以通过对外出租获得收益。例如，拥有房地产背景的综合性和投资型公司总部大楼的自用比例通常在10%-20%之间。另一方面，长期来看，总部办公物业有望实现资产增值。



总部办公物业特征：功能差异影响运营模式

深圳总部办公物业展现了**多样化的运营模式**，这主要体现在**自用比例的差异上**，并**与其业主的主业和房地产投资策略紧密关联**。从总部办公物业业主的行业构成看，金融业约占51%，占比最高；从细分行业看，银行、保险、证券等传统金融领域占比较大。

银行业因其高度规范性、安全性要求及品牌形象展示需要，对总部办公物业有着高标准的选择。同时，随着业务分支如零售银行、投资银行、财富管理等逐步发展，为**隔离风险、满足合规性及灵活扩张**，对总部办公物业的需求较大，并且保持较高的总部办公物业自用比例。

其余金融类企业的总部项目则大多自用和投资需求结合。具有投资需求的总部企业更加关注获取总部物业的综合成本与收益。以保险类企业为例，其更加倾向于获取土地自建物业，而非整栋购置办公物业，从而获得更高的项目收益。因此，自建物业约占保险类总部办公物业总面积的八成。

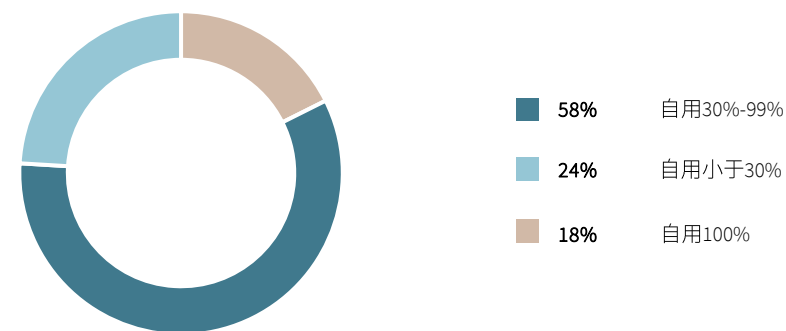
同时，**科技互联网业企业的总部办公物业占整体比例超过两成**。深圳聚集了众多智能制造、互联网和消费电子等行业的领军企业，这些行业具有产业链长、带动能力强、发展周期持久等特点，因此持续吸引着各类顶尖资源和总部企业的进驻。一般而言，科技巨头的企业总部物业多为全自用用途。

随着总部办公物业业主结构逐步多样化，总部办公物业的自用比例普遍降低，部分非自用空间对外租赁。整体来说，对于**资源整合能力强且经营业务多元化的集团企业**，其总部办公物业表现出自用和对外租赁并重的态势，且非自用部分更倾向于租给**关联或产业链上下游的企业**。而对于其余自用比例较低的企业而言，去化可租赁面积在当下的市场环境下是个挑战。

图表2.6
总部办公物业业主构成（按建筑面积）



图表2.7
总部办公物业自用比例（按建筑面积）



注：深圳甲级办公楼存量数据截至2024年第三季度。
资料来源：仲量联行

总部办公物业特征：功能差异影响运营模式

图表2.8

总部办公物业运营模式对比

	全自用	自用出租均占一定比例	小部分自用，大部分出租
自用比例	100%	30%以上但小于100%	小于30%
业主特点	<ul style="list-style-type: none"> 行业领军企业 	<ul style="list-style-type: none"> 具有较强资源整合能力、经营业务多元化 倾向租给上下游关联企业 	<ul style="list-style-type: none"> 有房地产背景综合性集团和投资型公司总部 自用需求较小
物业特点/模式	<ul style="list-style-type: none"> 高度定制化、专属性、资源集中性，满足自用独特性 体现企业形象与文化 	<ul style="list-style-type: none"> 追求资产有效利用与收益最大化 希望实现业务协同与资源共享 	<ul style="list-style-type: none"> 接近纯市场化租赁 追求租金收益与资产增值 商业配套运营方式相对灵活
代表项目	<ul style="list-style-type: none"> 腾讯数码大厦 工商银行大厦 平安财险大厦 	<ul style="list-style-type: none"> 中信国际大厦 平安金融中心南塔 前坊 	<ul style="list-style-type: none"> 恒昌科技大厦 深创投广场 华侨城总部大楼 神州数码国际创新中心
备注	占比最少	占比最大	如何提升入驻率和租金水平是主要挑战

散售办公物业特征

为完善城市功能，提升城市品质，改善人居环境，深圳持续推进城市更新与土地整备。近年来，城市更新和土地整备已成为深圳商业用地供应的重要途径。据仲量联行统计，福田区与罗湖区涉及城市更新的甲级办公楼中，57%的面积为散售型办公物业。

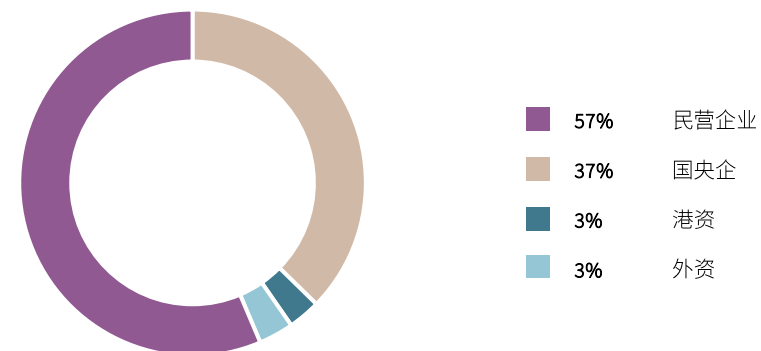
一般而言，散售型办公物业买家通常将所购办公楼用于自用办公，也有部分选择将一定比例的空间对外出租。而从地理空间分布来看，散售型办公物业分布较为分散。

从开发商类型看，民营开发商占比接近六成，且以深圳本地企业为主。 国央企开发商紧随其后，占据了市场的较大份额。此外，由于深圳与香港的紧密联系，也吸引了一部分港资开发商前来开发散售型办公物业，进一步丰富了市场的多元性。

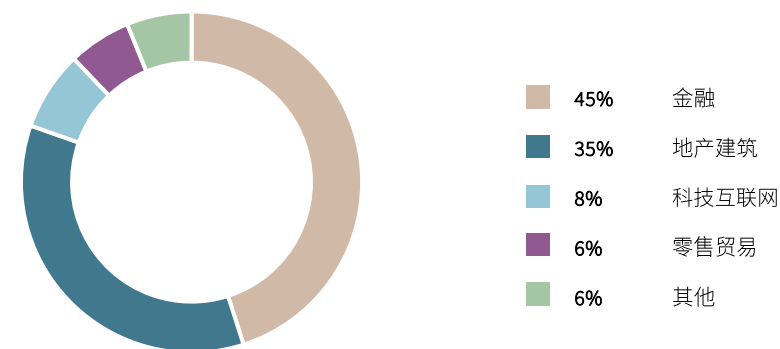
从买家特点来看，金融和科技互联网企业成为了深圳散售型办公物业的主要购买力量。 这两大行业的迅猛发展带来了办公空间的巨大需求，且不仅限于以租赁的方式满足自用需求，而是进一步延伸至购置优质办公空间，以不动产投资提升企业估值与融资能力。另一方面，随着深圳加强利用标杆商业项目带动城市界面更新与产业结构升级，大型城市更新项目带来一批高品质的散售型办公楼入市。这些办公物业符合金融与科技企业对于品质化办公空间的需求，且能够作为总部彰显企业形象与定位。

因此，随着深圳金融与科技公司的规模化发展，其对于优质办公物业的购置需求持续释放，成为市场中的主力买家。据仲量联行统计的成交数据显示，金融和科技这两大行业买家的成交量合计约占八成。

图表2.9
深圳散售型办公物业开发商构成（按建筑面积）



图表2.10
案例：深圳某优质散售办公项目买家构成（按建筑面积）



注：深圳甲级办公楼存量数据截至2024年第三季度。
资料来源：仲量联行

政府产权物业特征

形成原因与特点

随着产业发展愈发精细化、多样化，企业对办公空间的需求也朝着定制化和品质化的方向升级。

在此背景下，深圳政府为了更有效地吸引外部投资和促进本地产业发展，顺应市场要求，积极探索更加丰富全面的招商引资办法。例如，在传统的政府引导基金和产业投资基金等金融支持手段之外，深圳政府开展产业生态招商、应用场景招商、特色优势招商、产业空间招商，**拓展招商载体的丰富性**，投资建设、购买、统租或利用土地配建移交，**获取高品质的办公物业作为招商引资和产业孵化平台**。例如，前海合作区出让的多个商业用途地块均要求建成后按一定比例移交给前海管理局。

在此基础上，深圳还利用孵化器运营、租赁及购置办公用房补贴、重大招商推介活动支持、优化营商环境等综合性惠企政策，提升高品质产业空间的招商吸引力。

以前海合作区为例，其鼓励发展的产业类型的营利性机构申请租赁产业扶持用房的租金价格为参考价格或者评估价的70%。符合一定营业收入、产业发展、经营规模、单位产出量等其它要求的企业还可能获得更高的租金减免补贴。

此外，针对企业出海，前海打造了一站式服务平台“前海·出海e站

通”，不仅线上提供丰富的智能化信息服务，线下更有专人专窗提供定制服务，推动政府公共服务和市场专业服务有机结合形成服务合力。这体现了深圳探索建设创新政府和服务型政府的努力。

整体而言，深圳政府产权物业占比较低，仅占市场总存量的2%。非整栋的政府产权办公物业面积相对于市场总存量也十分有限。此外，由于这类物业通常用作政府对符合特定资质的企业的定向招商，因此对于办公楼租赁市场的影响较小。

租户特点

政府产权物业中，租户通常需要符合城市的产业政策并对其资质有一定要求，这类企业其主要包括以下范围：

- **战略性新兴产业相关企业**：这些企业主要集中在互联网、生物医药、新能源、新材料、新一代信息技术、文化创意和节能环保等领域。它们代表了深圳未来产业发展的方向，具有高增长潜力和创新能力。
- **高科技上市公司及拟上市公司**：这类公司已经或即将在资本市场上市，具有较强的经济实力和市场竞争力。它们选择入驻政府产权物业，既能享受优惠的租赁条件，也能借助政府的资源和平台，进一步提升自身的发展潜力。

- **创新型中小企业及相关企业**：这些企业虽然规模较小，但创新能力强，发展潜力高。政府通过提供优质的办公环境和政策支持，帮助其快速成长，进而推动产业生态的繁荣发展。



03

新格局下的市场表现及特征



市场供需：不平衡状态尚待改善

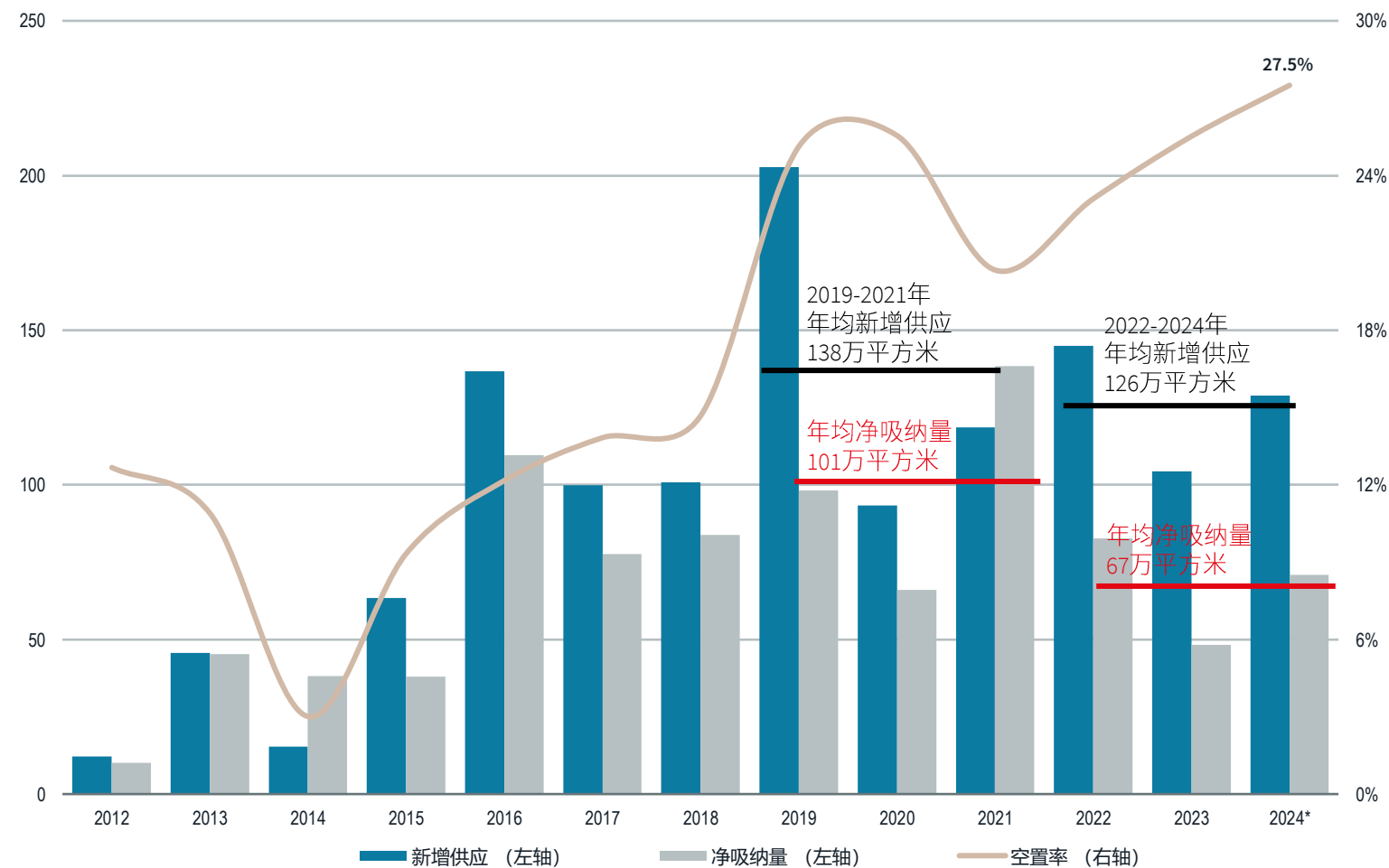
在多重因素影响下，深圳甲级办公楼市场供需情况呈现了新格局。

需求方面，由于后疫情时代，宏观经济复苏呈现出不均衡态势，大部分企业保持审慎经营态度。以节约成本为导向，企业普遍优先选择续租，并更关注租赁优惠条件，租赁需求有所收缩。因业务调控，部分企业选择缩减租赁面积或搬离甲级办公楼。

深圳甲级办公楼市场需求增长放缓，年均净吸纳量从2019-2021年间的101万平方米，下调至2022-2024年间的约67万平方米，降幅超三成；而同时期的年均新增供应只下降了约12万平方米。**深圳甲级办公楼市场仍处于筑底修复阶段，供求缺口在近年来出现扩大的趋势。**

图表3.1
深圳甲级办公楼供应与需求关系

万平方米，建筑面积



注：总存量数据更新至2024年第三季度，并对部分存量项目进行调整；2024年数据为预测值。
资料来源：仲量联行

需求基本面：整体相对稳健，展现韧性

尽管深圳甲级办公楼市场仍在筑底修复，但对比其他一线城市，深圳依然保有相对活跃的办公租赁需求，在市场波动中展现一定的韧性。从2020年至2023年间甲级办公楼市场净吸纳量平均值来看，深圳位居四个一线城市之首。即使将2024年数据纳入考量，深圳的净吸纳量水平也依然保持首位。

深圳年均约84万平方米的净吸纳量，彰显其相对稳健的需求基本面。仲量联行数据显示，深圳甲级办公楼市场需求有以下特征：

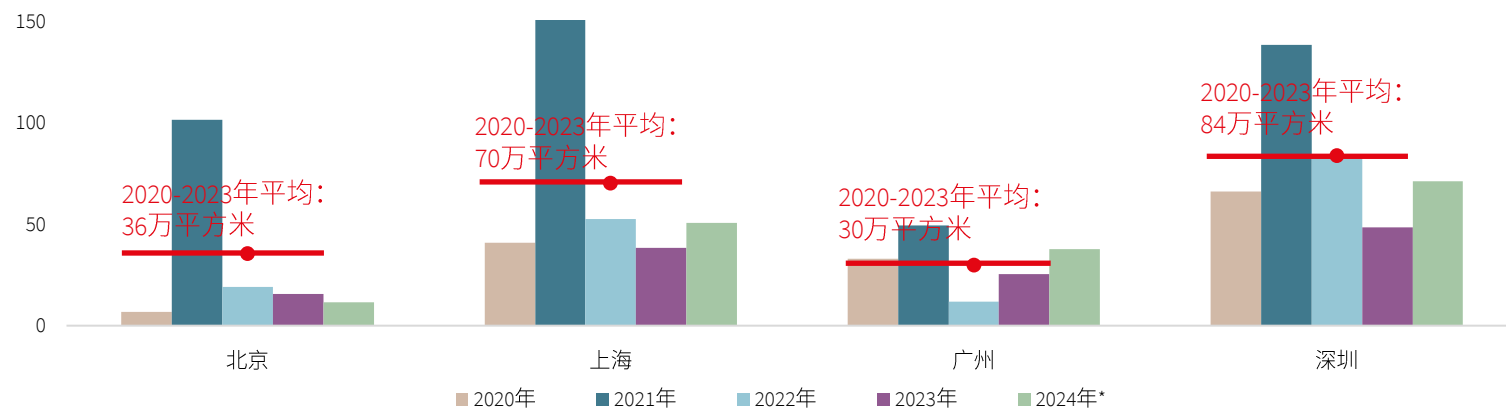
第一，总部办公物业对深圳甲级办公楼市场净吸纳量贡献日益显著，占比持续攀升。这主要得益于近年总部办公物业陆续落成，且得到企业自用办公需求以及上下游企业租赁需求的支撑。

第二，大型企业或机构是主要需求来源。其中，传统金融类企业、智能制造类科技企业以及知名头部律师事务所等，因业务发展势头良好、经营前景预期乐观，对办公空间的需求持续增长，贡献了近两年九成以上数量的大面积租赁成交。

第三，在降本增效的整体趋势影响下，新兴子市场的价格优势对成本节约型需求吸引力较大，尤其是办公面积需求大的企业，租金成本更易受到租金单价影响。因此，在升级办公空间决策时，新兴子市场中新近落成的高品质办公楼受到这类企业的青睐。

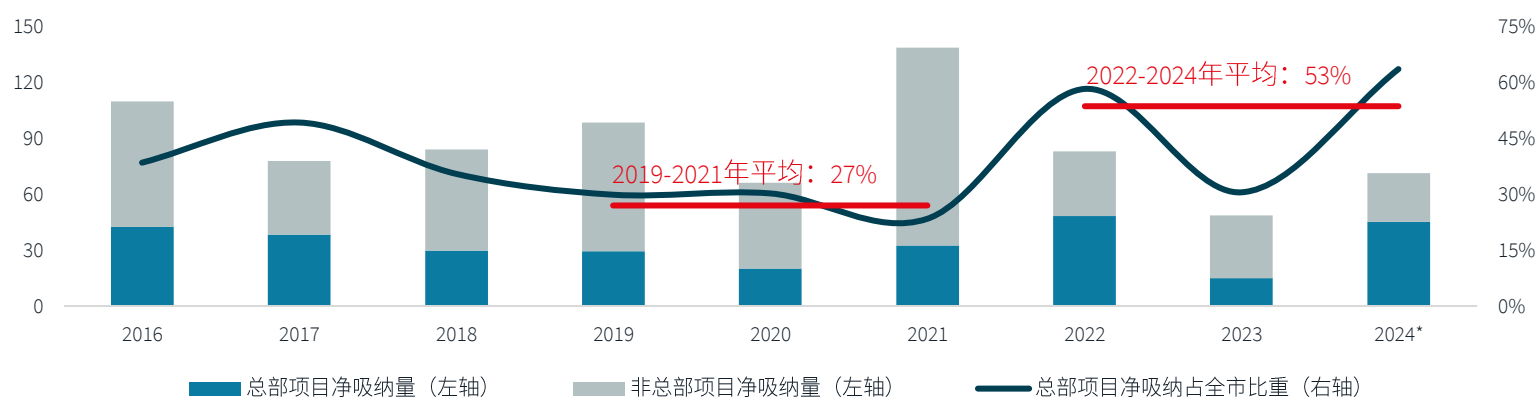
图表3.2
一线城市甲级办公楼市场净吸纳量

万平方米，建筑面积



图表3.3
深圳总部办公物业对净吸纳量的贡献

万平方米，建筑面积



注：* 指根据第三季度市场信息所得的2024年预测值。
资料来源：仲量联行

供应集中放量，平均 空置率持续攀升

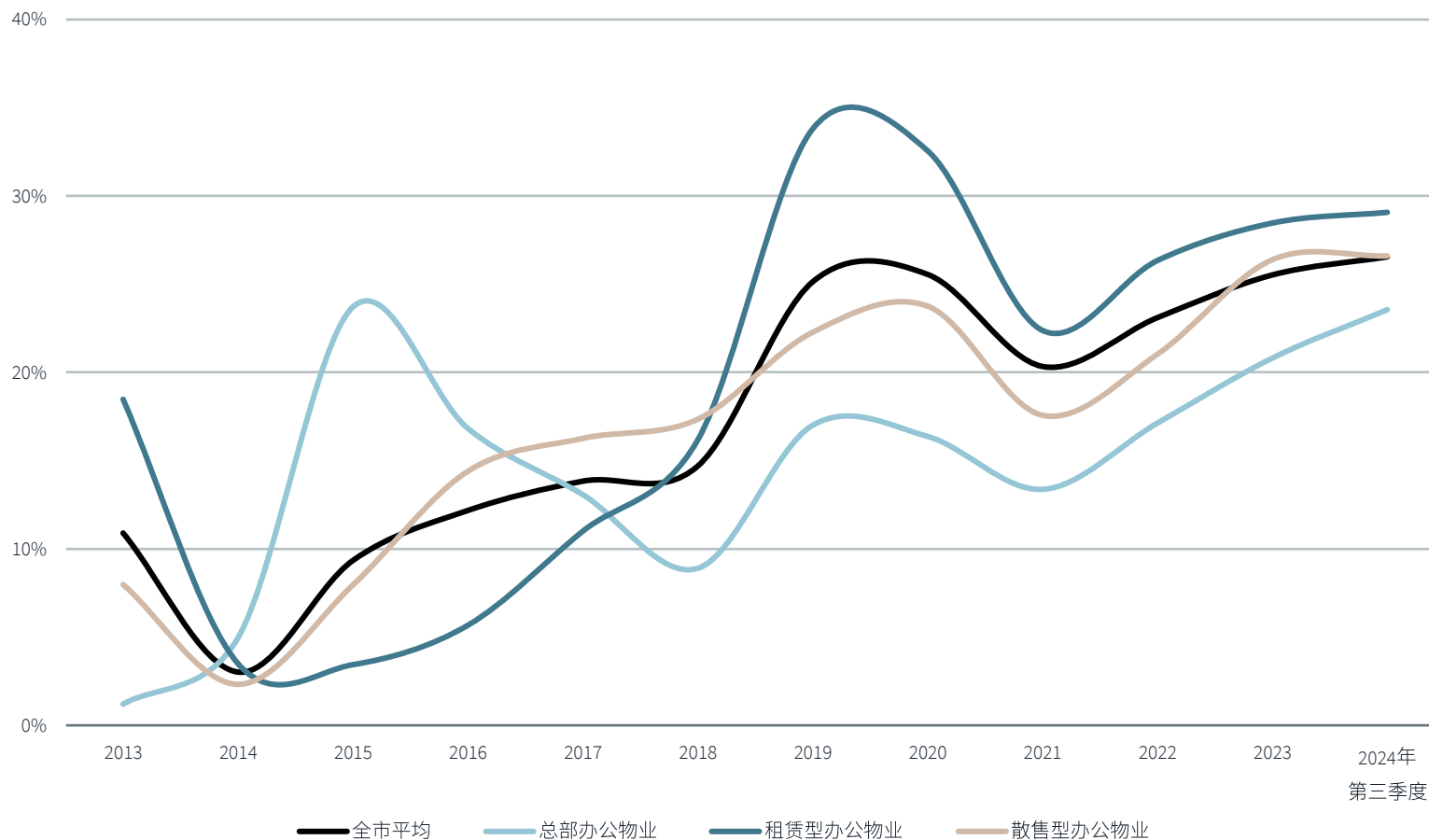
尽管近年来深圳办公楼市场需求总量保持稳健，但其增长速度相对于新增供应的集中入市而言，显得相对缓慢。因此，全市整体空置率自2014年末的历史低点3.0%持续攀升至2024年第三季度的26.5%。

办公楼空置率因不同维度而呈现出差异性。本书从**主体类型、地理分布、落成时间及价格区间**等多维度进行剖析，并重点针对主体类型的差异探讨项目去化情况。

在各类办公物业中，总部办公物业空置率表现略优于其他类型，但近年空置率上涨尤为显著。2014年末，总部物业存量仅32万平方米，且多数为全自用项目，空置率长期保持在极低水平。但近年由于供应量的集中增加，同时自用比例较历史平均有所降低，加之部分企业主业与商业地产领域差异明显，缺乏对租赁市场的专业认知和灵活应对能力，因此总部办公物业的整体去化进度受到一定影响。

从办公物业的地理分布角度分析，新兴子市场的平均空置率相对较高。自2020年以来，超过62%的新入市办公供应集中在前海、深圳湾超级总部等新兴区域。尽管这些地区凭借相对优惠的租金和灵活的商务政策，逐渐吸引了部分新兴产业的扩张以及大面积的成本节约型搬迁需求，但仍未能及时消化大量的新增供应，导致这些区域的平均空置率明显高于成熟子市场。

图表3.4
深圳甲级办公楼市场空置率走势



注：由于后期对部分项目进行降级等调整，各时间段内落成项目总量与当时段内新增供应存在一定差异。
资料来源：仲量联行

空置率表现：办公物业主体类型的差异性

新近落成的办公物业去化难度增加

近期入市的甲级项目去化难度大幅增加。与2015-2019年间入市的甲级办公物业相比，2020年及以后入市项目的达标项目比例显著降低。特别是对于非总部项目，在2020年及以后入市的项目中仅有不足三分之一能够达成80%的入驻率。

总部与非总部项目去化表现差异扩大

尽管整体而言2020年及以后入市项目的达标项目比例均显著低于2015至2019年间入市项目，但在自用办公需求的支撑下，新近落成的总部办公物业的去化情况相对非总部办公物业较好，稳定性也更高。

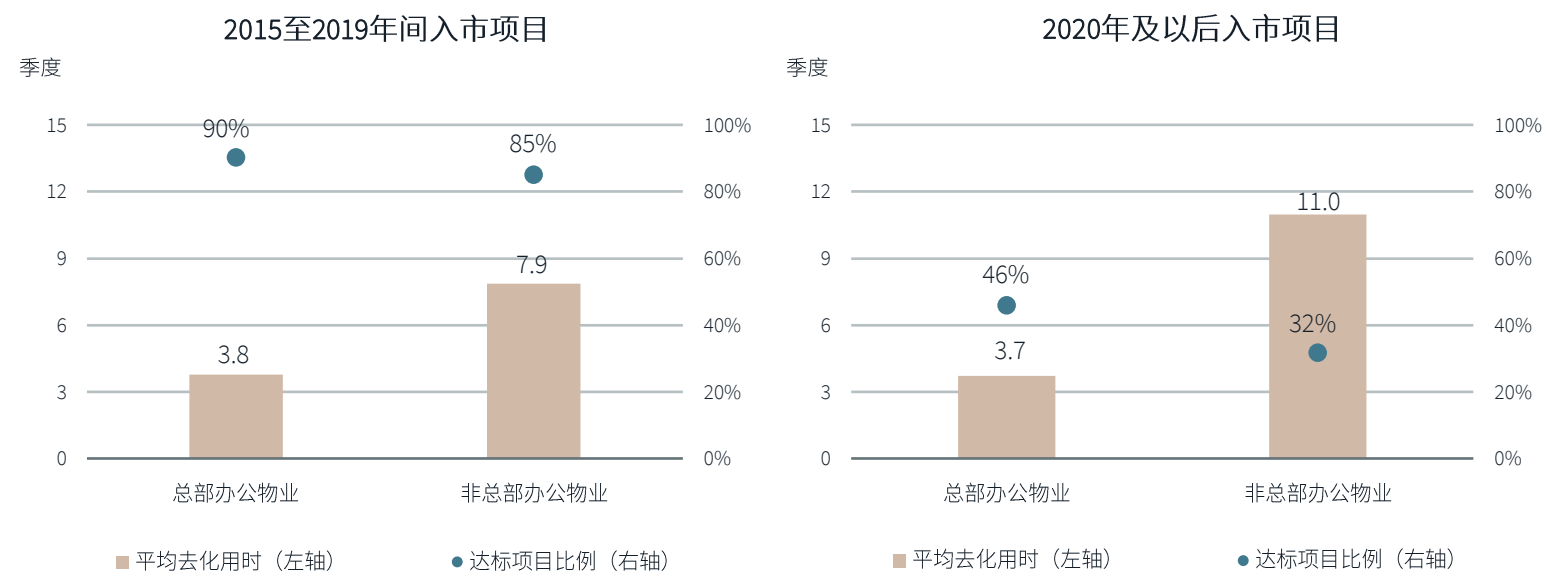
从达标项目比例来看，2020年及以后入市的总部办公物业与非总部办公物业相比，优势有所扩大，差距从5个百分点上升至12个百分点。

从平均去化用时来看，2020年及以后入市的总部办公物业平均去化用时与2015至2019年间入市项目相比，没有明显差异。但非总部办公物业的去平均化用时有明显增长，从2年延长至近3年。

新竣工总部办公物业的租赁部分去化承压，但优质项目仍显韧性

自2020年至2024年第三季度，全市新增了198万平方米的总部办公面积。尽管其整体平均空置率为37%，略低于同期全市新入市项目的44%空置率，但进一步剖析数据后我们发现，近一半的总部物业面积为企业自用，其对外可租赁部分市场表现并不乐观。实际上，在2024年第三季度，在198万平方米新增总部面积中，出租面积的空置率已高达72%。

图表3.5
深圳甲级办公楼项目历史入驻率达到80%的情况



资料来源：仲量联行

术语定义

达标项目比例：历史入驻率达到80%的办公楼项目占同期所有新增项目总建筑面积的比重。

平均去化用时 (季度)：首次达成80%入驻率所用时长；如从未达成过80%的入驻率，则不计算去化用时。

空置率表现：办公物业落成时间的差异性

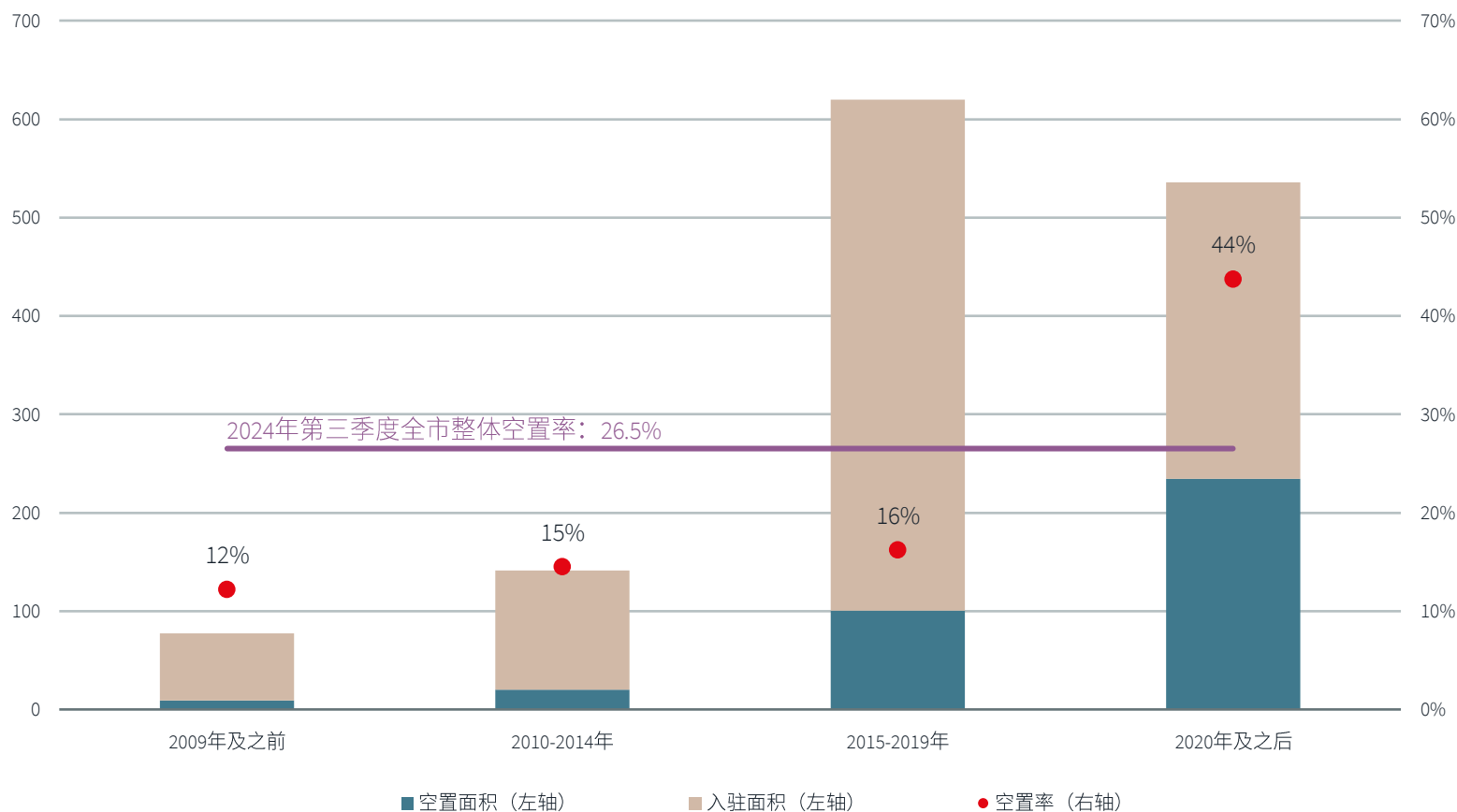
从办公物业的落成时间角度分析，随着建筑落成时间的推移，办公物业的空置率呈现上升趋势。

分时间段来看，对于2019年及之前落成的办公物业项目，其空置率之间的差异性并不显著，且各时间段的平均空置率都稳定地控制在20%以内。

然而，但值得关注的是，自2020年起，新入市项目的平均空置率激增，达到了44%，这一数字显著高于全市的整体平均水平。相较于历史上的项目去化情况，近期完工的项目在去化表现不甚理想。

图表 3.6
各时间段内落成的甲级办公楼整体空置率（2024年第三季度）

万平方米，建筑面积



注：由于后期对部分项目进行降级等调整，各时间段内落成项目总量与当时段内新增供应存在一定差异。
资料来源：仲量联行

供应放量和需求增量放缓，租金持续下行

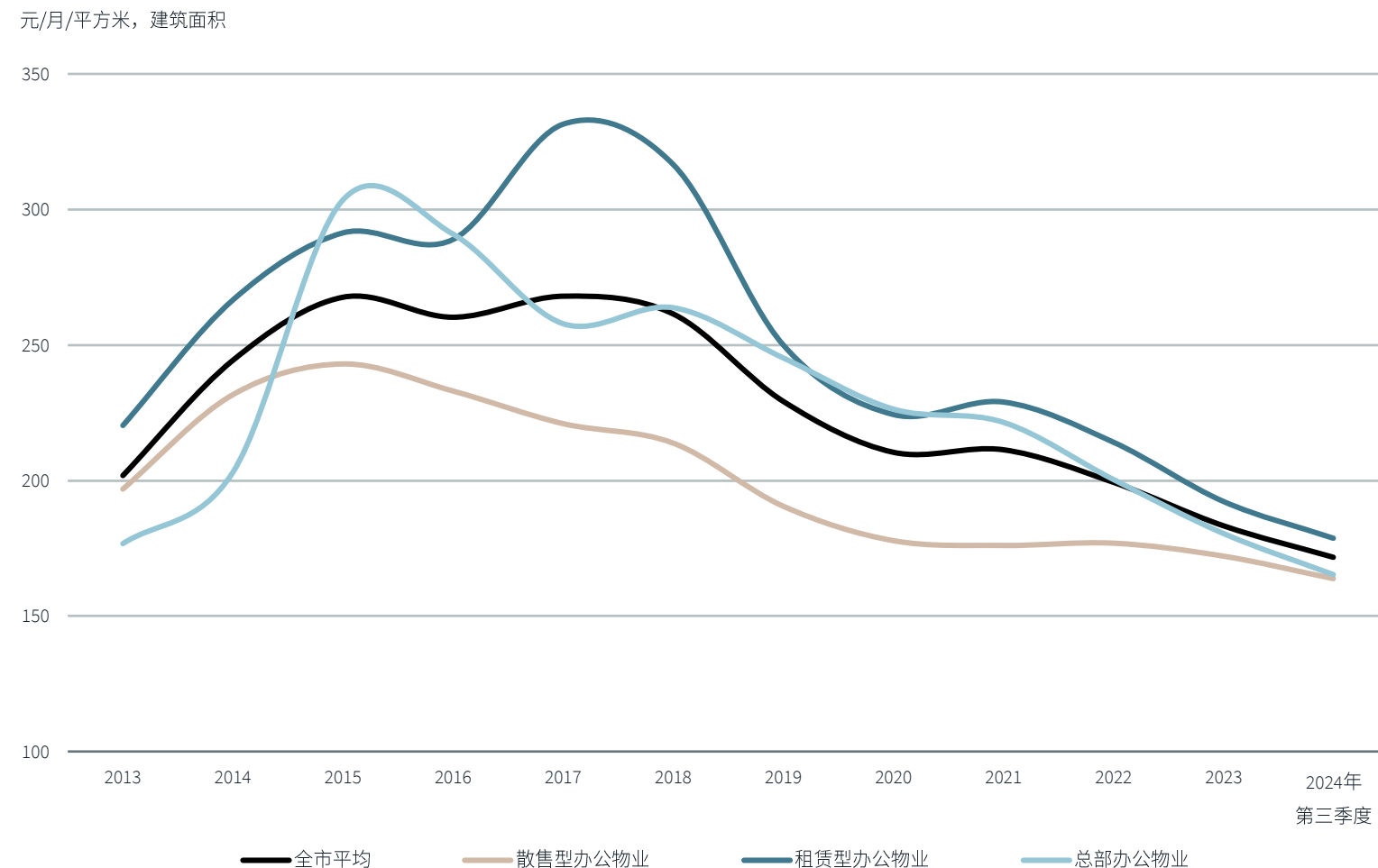
由于办公楼市场供应集中放量，且租赁增量需求呈收缩态势、租户承租能力减弱，叠加部分头部企业不动产策略由租赁转为搬入自持物业而对租赁市场产生的影响，深圳甲级办公楼市场租金在近年持续下行。

租金从2018年第三季度的历史高点255元/平方米/月，到2024年第三季度已下降了42%。租金下降集中在两个阶段：2018年第三季度至2020年底，以及2022年一季度至2024年第三季度，均分别下降了约24%。

分主体类型看，散售型办公物业由于业权分散，物业统筹管理能力较薄弱，对优质租户的吸引力较低，租户组合混杂，在激烈的供应竞争中较难通过提升项目品质吸引客户，因此与其它类型办公物业相比，租金长期位于较低的水平。

一般而言，租赁型办公物业多为较优质办公物业，并且招商策略较为专业与市场化，因此租金相对具有韧性。总部办公物业在2020年之后供应集中、去化压力增大，导致租金降幅最大，至2024年第三季度已下降至与散售型办公物业接近的租金水平。

图表3.7
深圳甲级办公楼市场租金走势



注：租金指净有效租金，总部办公物业租金基于其出租部分的租金水平。
资料来源：仲量联行

租金表现：租金下行驱动成本节约型办公物业搬迁

租户需求端的降本增效目标与市场供应端的以价换量策略效用叠加，共同驱动成本节约型办公物业搬迁。

需求端降本驱动搬迁

面对经营成本压力，一些企业迅速调整不动产策略，选择搬迁以降低租金单价，从而有效节约租赁成本。

当前，传统的核心区域已不再是租赁需求的唯一焦点，新兴子市场正逐渐成为新的热点。据统计，2023年10月至2024年9月，近七成搬迁租赁交易在新兴子市场完成。这些新兴子市场的办公项目，一方面提供了大量的优质办公场所，为办公面积需求较大的企业提供了充足的选择空间。另一方面，更为重要的原因在于其租金水平较核心区域平均低约20%，这一优势契合了大部分企业在降本增效方面的迫切需求。

供应端竞争催生搬迁

深圳甲级办公楼市场短期内迎来了大量优质办公物业集中入市，与之相对应的租赁需求却并未出现同步增长。这种供需之间的不平衡，迫使一些新入市或入驻率较低的办公物业业主采取大幅降价措施，以期加速办公空间的租赁进度，缓解空置压力。

与此同时，一些经营稳健、租约稳定的企业敏锐地捕捉到了这一市场机遇。他们通过搬迁至这些提供租金优惠的办公楼，不仅提升了办公环境，还实现了租赁成本的实质性降低。值得一提的是，其中不乏从乙级办公楼或产业园区升级搬迁至甲级办公楼的企业，其所面临的租金上涨幅度相对温和，进一步凸显了当前市场环境下成本节约型搬迁策略的经济性。

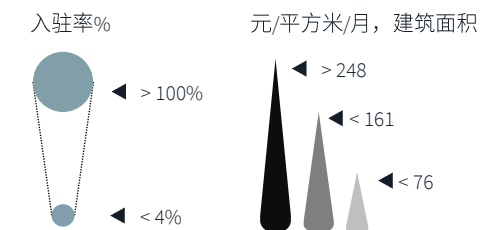
❖ 办公楼综合性招商稳商策略

- 降低租金面价
- 延长免租期
- 带装修交付，提供家具出租
- 提供定制化装修服务
- 为租户装修提供相应补贴
- 个别楼宇提供免租期内免管理费、减免停车费和管理费
- 为重点客户提供加时空调费用减免

图表3.8
深圳甲级办公楼入驻率及租金地理分布（2024年第三季度）



图例



注：租金数据为净有效租金，租金及入驻率数据基于2024年第三季度统计。
资料来源：仲量联行

租金表现：优质存量物业间差距缩小，市场竞争加剧

存量物业租金变化与全市甲级办公楼租赁市场平均租金变化趋势基本一致，但租金区间之间走势有所分化。

优质项目间租金差距缩小，市场竞争加剧

300元/月/平方米以上区间与200-250元/月/平方米区间的平均租金差距自2018年第三季度达到峰值158元/月/平方米后逐步下降至2024年第三季度不到50元/月/平方米，收缩幅度约七成。优质项目间租金差距的缩小，反映深圳甲级办公楼市场项目间竞争加剧。

标杆项目对市场变化灵敏度高，租金变化幅度大

标杆办公物业，其峰值租金超过300元/月/平方米，除拥有顶尖硬件设施和物业服务外，其招商团队对于市场动态的捕捉能力较高，通常能够迅速做出招商策略调整。例如，在需求扩张时此类项目租金领涨、在需求收缩时迅速通过租金调整锁定优质客户，例如跨国企业、面积需求较大的企业等。由于标杆项目原本租金水平较高，在市场遭遇下行周期时，其租金调整空间相对较大。数据显示，自租金峰值至今，此类项目平均租金累计跌幅达48%，跌幅大于另外两类优质存量项目。

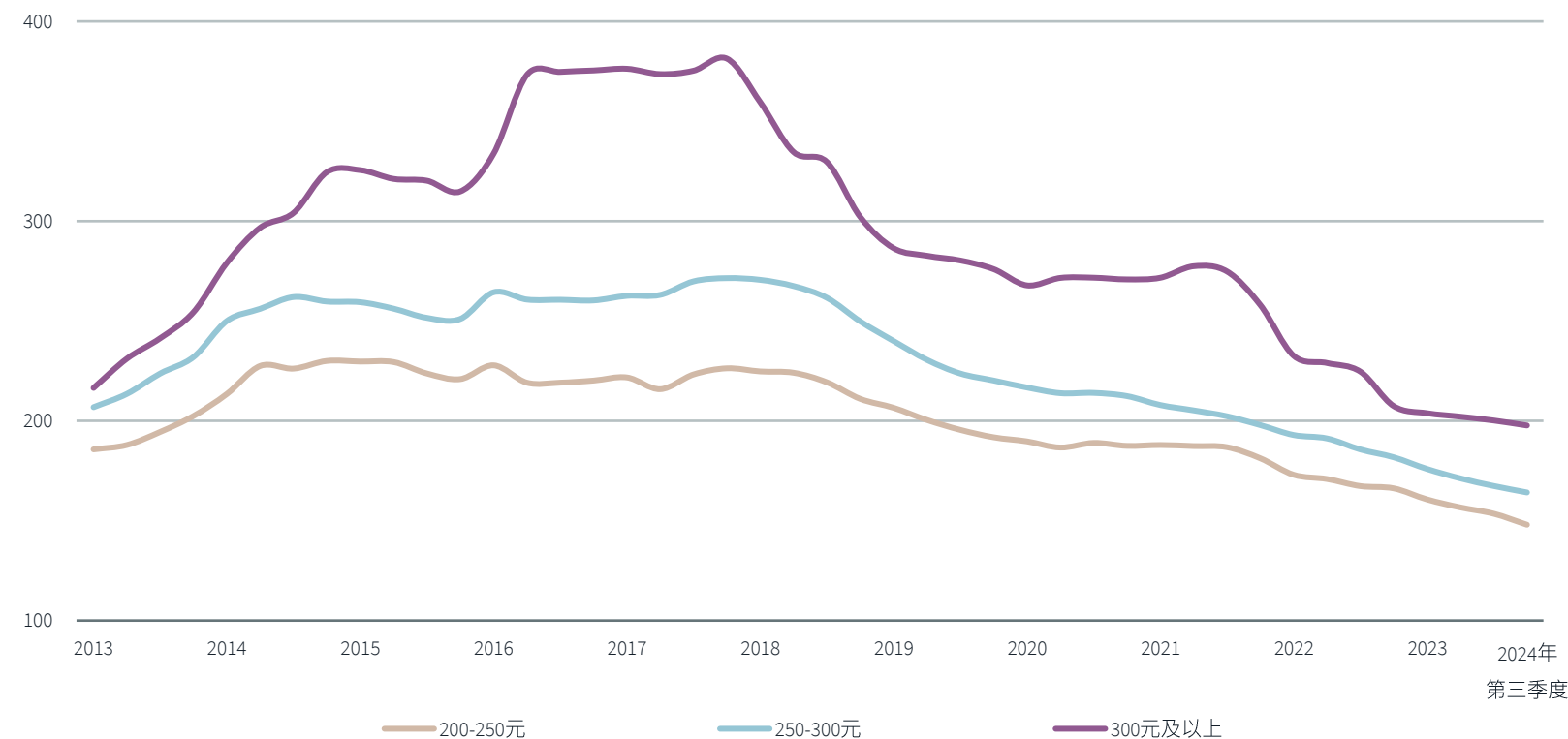
术语定义

存量物业指2018年第三季度及之前已落成入市的甲级办公楼，对这类物业，以深圳全市平均租金历史达到峰值时（2018年第三季度）项目的净有效租金为基准，做以下划分：

- **优质存量物业**：租金高于200元/月/平方米
- **标杆存量物业**：租金高于300元/月/平方米

图表3.9
深圳优质存量甲级办公楼租金走势

元/月/平方米，建筑面积



注：租金指净有效租金，租金增长率基于同质同比，租金区间以2018年第三季度时的净有效租金为基准。
资料来源：仲量联行

本章小结

需求：与其他一线城市相比，深圳办公楼市场依然保持着相对活跃的整体需求态势，近五年的年均净吸纳量居四个一线城市之首，彰显了深圳办公楼市场需求的韧性。

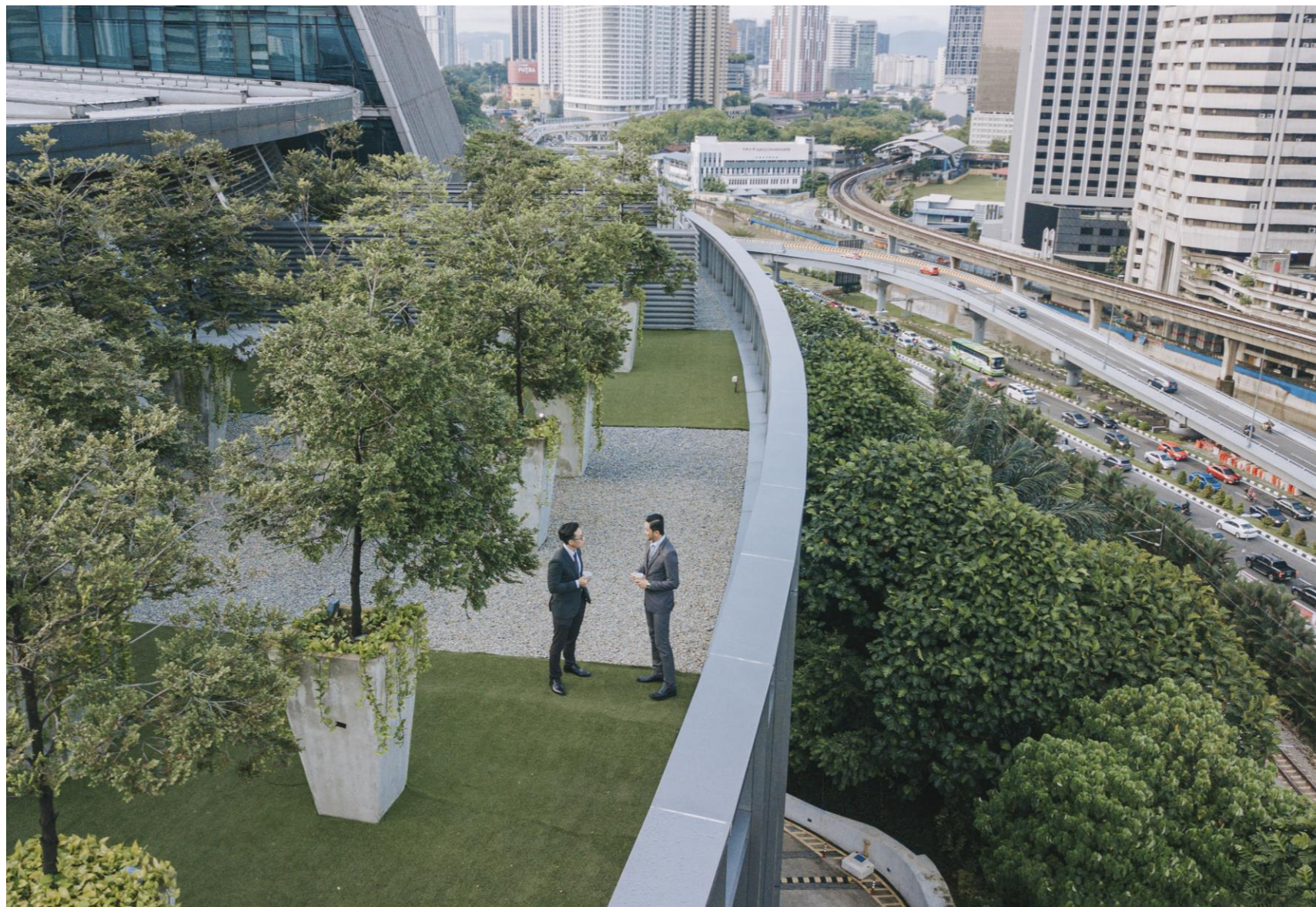
空置率：尽管近年来深圳办公楼市场需求总量保持稳健，但其增长速度相对于新增供应的集中入市而言，显得相对缓慢。因此，全市整体空置率持续攀升至2024年第三季度的26.5%。

租金：由于办公楼租赁增量需求呈收缩态势，并且租户承租能力减弱，叠加部分头肩部企业不动产策略由租赁转为搬入自持物业而对租赁市场产生的影响，深圳甲级办公楼租赁市场的租金整体下行，优质项目间租金差距缩小，市场竞争加剧。

总部办公物业：得益于自用办公需求与上下游企业租赁需求的支撑，总部办公物业空置率表现略优于其他类型，但近年空置率上涨尤为显著。去化压力增大，导致租金降幅在四类办公物业中最为显著。



04 未来展望



深圳甲级办公楼市场供需基本面长期向好

当下，全国办公楼市场短期均面临继续承压的困境。办公楼运营方通过持续战略性调整，顺应需求侧结构的转变，为各大产业高质量发展提供优质办公空间和相关服务。

深圳作为首个经济特区，以开创性的发展模式和强大的民营经济为基础，形成了多风口、多赛道并行发展的格局。在金融与科技互联网等传统优势行业之余，人形机器人、低空经济、智能家居、可穿戴设备等**新兴赛道持续崛起**，为办公楼市场注入新的增长动力。

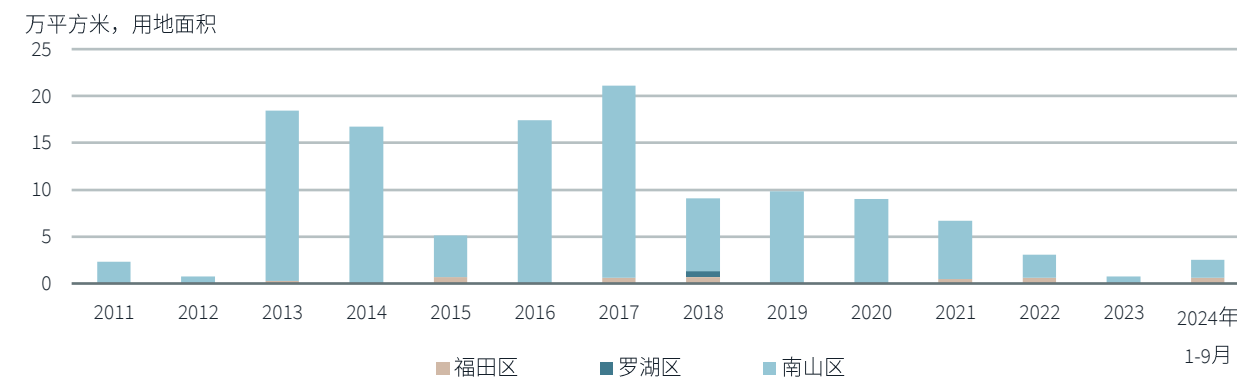
此外，粤港澳大湾区的加速融合，也为深圳产业发展提供了更广阔的空间。光机电一体化、人工智能等新兴技术在大湾区内的兴起，不仅汇聚了持续发展的区域动能，也强化了深圳产业承载能力，**为企业扩张和跨区域布局提供了有力支撑**。

我们预计金融业、科技互联网行业和专业服务业将继续占深圳甲级办公楼市场需求主导地位，而**一些新兴行业如人工智能、智能制造及跨境服务也正崭露头角、拓展业务规模，对办公空间的拓展产生一定规模需求**，促进办公楼市场增量需求维持稳定向好的趋势。

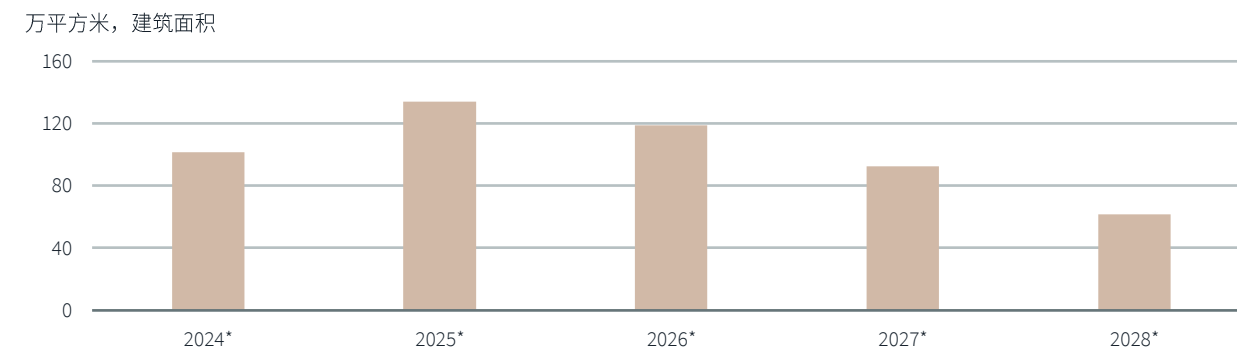
供应方面，受前海、后海及宝安中心区等新兴子市场的开发推动，深圳的商业用地供应近年来维持在较高水平。相较之下，福田和罗湖等成熟子市场的新增商业用地供应则较为稀缺。

据仲量联行测算，深圳甲级办公楼从拿地到建成入市的平均周期大约为7年，在2016年前后出让的商业用地已逐步转化为甲级办公楼并投放市场。因此，预计深圳甲级办公楼市场在短期内还将持续迎来大量新增供应。然而，**自2018年起，深圳的商业用地供应开始呈现下降趋势**。这意味着未来深圳甲级办公楼的新增供应或将逐步走低，从而减缓市场去化压力。

图表4.1
深圳市福田、罗湖、南山三区商业用地供应规模



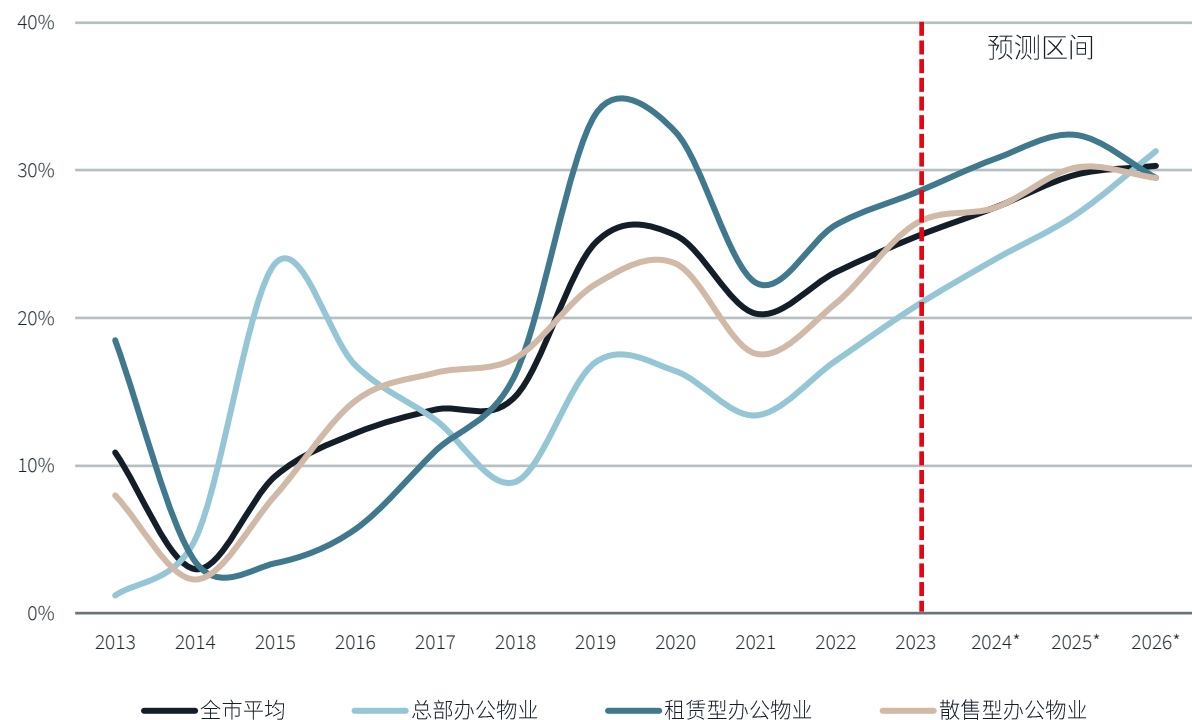
图表4.2
深圳未来甲级办公楼新增供应



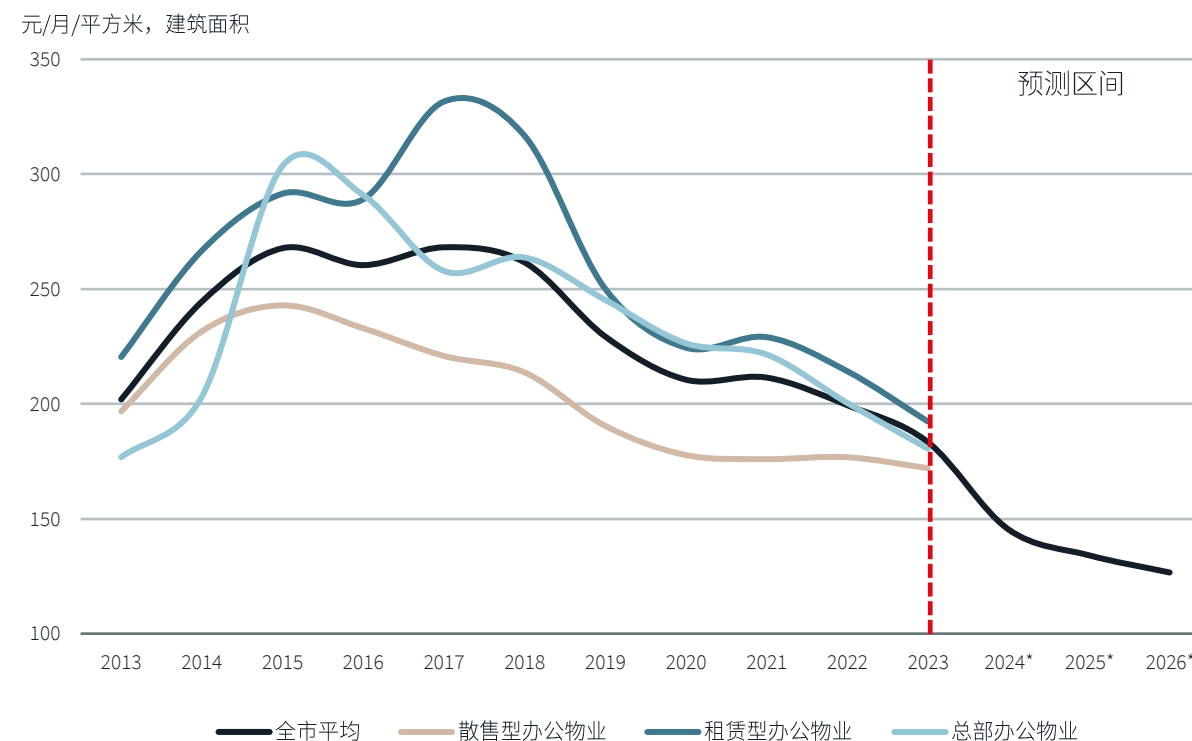
注：*指预测值。
资料来源：CREIS中指数据，仲量联行

短期内供需失衡或继续制约空置率及租金表现

图表4.3
深圳甲级办公楼市场空置率及预测（2013-2026）



图表4.4
深圳甲级办公楼市场租金及预测（2013-2026）



注：租金指净有效租金；*表示预测。
资料来源：仲量联行

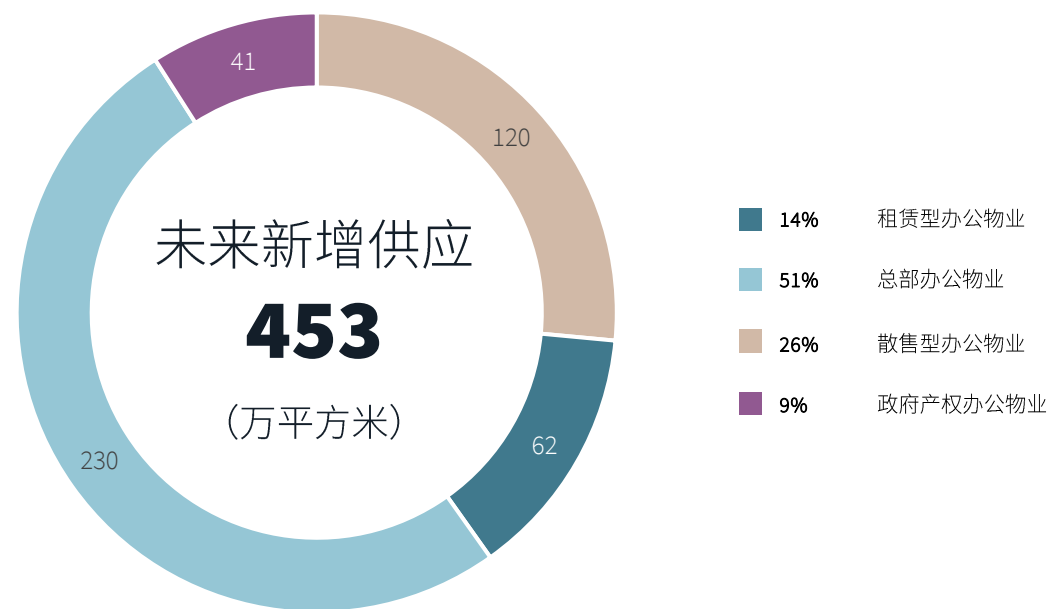
总部经济的“两面性”：自用需求支撑净吸纳量，高供应加剧市场竞争

总部经济作为现代城市发展的重要驱动力，正日益显现出其强大的集聚效应与辐射带动能力，也从需求与供应两方面对深圳办公楼市场产生显著的影响。

总部经济对于深圳甲级办公楼市场整体净吸纳量起到重要的支撑作用。一方面，**未来两年内，各类新增供应中总自用面积预计占总新增供应面积的近三成**。另一方面，不少企业总部大楼发挥聚集效应，吸引产业链上下游企业入驻，既赋能产业链建设，也助力不少中小型企业实现办公空间升级。

与此同时，总部办公物业的批量入市也显著推高了市场新增供应量。2024年第四季度至2028年即将进入市场的出租面积中，**总部办公物业中非自用部分的面积占六成**。即将落成的24个总部办公物业中仅有4个项目为全自用项目，大部分总部办公物业均有一定比例的可租赁面积，从而同租赁型办公物业一样面临去化压力。对这些项目而言，由于业主普遍不具备专业办公楼运营能力，缺乏从项目开发前期、施工到运营的全周期管理能力，因此更加需要整体提升**租赁战略与经营能力，才能够助力总部办公物业赢取良好的租赁表现**。

图表4.5
深圳未来甲级办公楼新增供应构成（2024年第四季度-2028年）
万平方米，建筑面积



资料来源：仲量联行

总部办公物业：建立更加专业化、市场化的资产管理能力

对于总部企业而言，总部大楼的战略功能深刻地影响着其管理决策的走向。自用面积占比较高的总部办公物业，其核心目的在于支撑企业的日常运营，而小部分可租赁面积所带来的收益，相对而言并非主要考量。

然而，深圳市场上自用面积占比较低的总部办公物业日益增多。随着办公楼市场竞争的加剧，这些物业的持有者必须转变思维，**以更加市场化的视角来审视和评估总部办公物业的资产价值，并构建起以招商为导向的、涵盖商业办公物业全生命周期的专业资管能力。**

首先，**项目前期策划建设对于办公楼项目的市场表现至关重要，需要从市场的实际需求与精细化服务的角度出发，规范物业载体的设计与施工。**例如，在设计环节需要加强对交通动线、交付标准、空调系统、平面设计等切实影响用户体验的方面的关注。上述步骤可以有效增强项目在筹开阶段对于客户期望和需求的对接能力，从而提升项目的市场口碑和商业表现。

在项目准备交付的过渡阶段，**总部办公物业的运营方也需要提升招商需求的优先级和关注度，通过个性化接待方案等服务更加贴近用户端，加强项目品牌记忆立体化，助力办公项目获得更多市场认可。**

尽管文中提到2020年及以后入市的总部办公物业中出租部分的去化速度明显下降，我们观察到，个别企业通过整栋购买品质出众的办公物业用于部分自用部分出租，由于出租部分由原开发商的富有经验的专业招商和物业管理团队管理，仍能在落成后大约一年内实现80%的入驻率。这显示出卓越的运营能力在市场中的强大竞争力和韧性。

图表4.6
以招商为导向的全流程资产管理

项目发展阶段		综合性资产管理功能
策划建设	设计	<ul style="list-style-type: none"> 设计方案、图纸审议 交通动线、交付标准、空调系统、智能化、平面标识优化 室内设计、景观设计
	施工	<ul style="list-style-type: none"> 招商/营销配合 案场规划 客户关系维护 参与隐蔽工程验收及设备调试 案场管理
过渡阶段	交付	<ul style="list-style-type: none"> 提升项目五感（视、听、嗅、味、触）体验 定制化团队、岗位及标准的制定
全面管理	运营	<ul style="list-style-type: none"> 关注对客户关怀、项目文化共享活动的举办 租户定制特约服务 设备设施的全生命周期管理 能源审计 LEED、WELL、ESG等建筑认证
	资产增值	<ul style="list-style-type: none"> 招商定位、租赁策略 可行性价值评估 融资交易 资产处置 风险管理

资料来源：仲量联行

加强招商运营能力矩阵，打造全方位配套设施与服务建设

进入全面管理阶段，在供需失衡的市场环境下，总部办公物业需要持续关注市场动态，建立具有竞争力的价格体系，合理定位客户群体，并结合专业科学的租户管理，高效可控的营销推广，加强招商运营一体化能力矩阵。

与此同时，总部办公物业更加需要意识到管理服务的重要性。随着各类办公项目租金差异的逐渐缩小，想要在众多竞争者中独树一帜，吸引并留住租户，项目的全方位配套设施与服务建设就显得尤为关键。**通过为办公楼宇用户提供丰富的商业配套及能源管理、社群活动等升级服务，将助力项目招管服全过程业务体系的建设，持续提升项目品牌价值能力、为长期招商创造良好条件。**

丰富的商业配套

在楼宇内设立多元化的餐饮区域，配备完善的健身器材和宽敞的休闲区域，能够全面优化人才服务体验，满足现代企业员工对于工作环境和生活品质的多样化需求。

多样化服务升级

一方面，楼宇管理者通过组织丰富多彩、互动性强的社区活动，能够增强社群氛围提升员工之间的归属感和凝聚力，增加员工对大楼的满意度和黏性，提升项目差异化经营优势。

另一方面，随着上市企业强制性ESG（环境、社会和公司治理）信息披露要求的不断增加，越来越多相关租户在办公场所选址时将楼宇的环保认证作为重要的考量因素。作为上市企业的总部办公物业业主方也需要加强楼宇的“双碳”管理，满足合规要求。因此，采纳节能材料、改进建筑设计并提升能效，正逐步成为办公楼宇服务升级的又一重要方面。





仲量聯行

SEE A BRIGHTER WAY

向光而为

作者

曾丽

仲量联行华南区研究部
总监
silvia.zeng@jll.com

王羽伦

仲量联行华南区研究部
经理
yulun.wang@jll.com

许佳苗

仲量联行华南区研究部
助理经理
veronica.xu@jll.com

张栋磊

仲量联行华南区研究部
高级分析师
dylan.zhang@jll.com

吴丰

仲量联行华南区研究部
分析师
jimmywf.wu@jll.com

业务联系人

吴仲豪

仲量联行华南区
董事总经理
jex.ng@jll.com

夏春毅

仲量联行深圳董事总经理，
华南区战略顾问部总监
edward.xia@jll.com

李文杰

仲量联行深圳商业地产部
总监
alfred.li@jll.com

关于仲量联行

200多年来，作为全球领先的商业地产服务和投资管理公司，仲量联行（纽交所交易代码：JLL）始终致力于协助客户投资、建造、租赁和管理各类办公、工业、酒店、住宅和零售等物业。作为《财富》500强企业，公司2022财年收入达209亿美元，业务遍及全球80多个国家，员工总数超过103,000人。我们秉承“塑造房地产的未来，让世界更美好”的企业宗旨，整合全球平台资源并深耕本地市场，携手客户、员工和社群“向光而为”。JLL是仲量联行的品牌名称以及注册商标。更多信息请浏览www.joneslanglasalle.com.cn

© 仲量联行2023年版权所有。保留所有权利。本报告仅供参考，并不一定是对所探讨问题的全面分析，这些问题本就不可预测。本报告依据我们认为的可靠来源编写，但并未独立核实，无法确保所有信息准确或完整。报告中表达的任何观点反映了我们在此日期的判断，如有更改，恕不另行通知。前瞻性陈述涉及已知和未知的风险和不确定因素，而这些因素可能使未来的实际情况与这些前瞻性陈述所推断的情况存在重大差异。我们在特定情况下向客户提供的建议可能与本报告中表达的观点有所不同。不应仅根据本报告中的观点做出任何投资或其他商业决定。