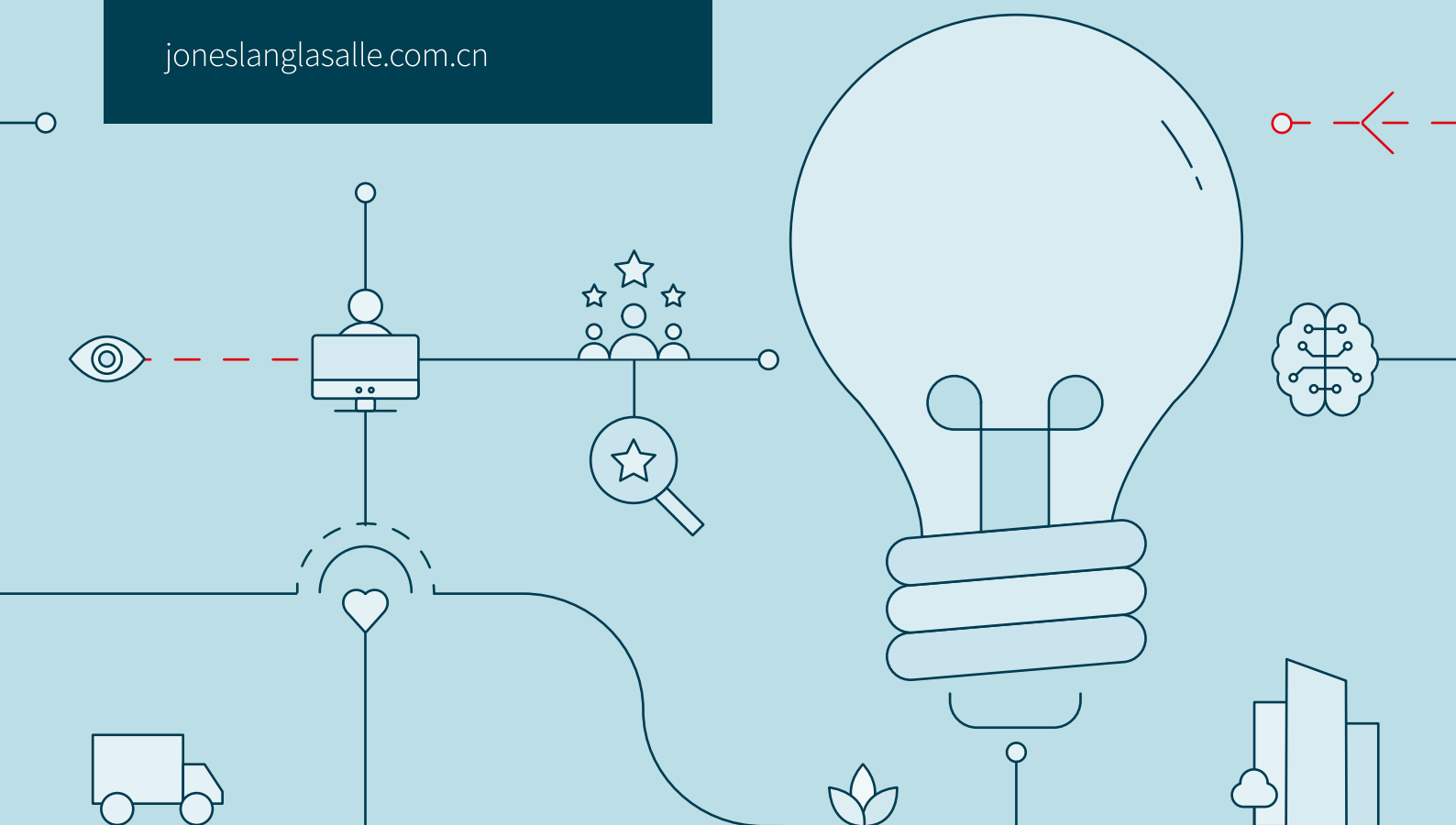


研究部
2025年9月

joneslanglasalle.com.cn



Top50研究系列

2025年成都办公楼企业流动 研究报告

企业流动视角下的产业跃升与空间博弈

引言

仲量联行“Top50研究系列”报告于2015年首次发布，今年恰逢该系列研究迎来“十周年”。自2011年起，仲量联行启动成都办公楼企业客户数据追踪，并于2014年正式开始整理Top50榜单数据。历经十五载的持续深耕，我们的研究样本与覆盖范围不断扩容：从甲级办公楼延伸至乙级办公楼，从商业用地拓展至工业用地，并进一步将产业园区、产业楼宇等产业办公业态全面纳入样本体系。企业客户样本规模已从2011年的200万平方米，迅猛增长至2025年的近3000万平方米数量级。这十五年，我们不仅亲历了成都商业地产市场的高速发展与结构变迁，也始终致力于推动行业研究体系与市场周期性趋势的同频迭代。在此过程中，仲量联行不仅是城市发展的见证者，更是深度参与市场周期演进、推动行业变革的践行者。

本年度的报告同时发布三大重磅榜单：《成都甲级办公楼企业客户Top50榜单》（发布十周年）、《成都全口径办公楼企业客户Top100榜单》（行业首发）以及《成都优质企业指数及Top20榜单》（行业首发）。凭借高密度的数据支撑和深度分析，报告致力于揭示“存量时代企业客户的流动性趋势”，并引入博弈论分析框架，探讨“企业不动产最优策略”。最终，报告以前瞻性的城市产业规划视角，对成都楼宇经济的未来聚力之势作出展望。

数据始终是仲量联行研究的核心优势。长达十五年的企业客户面板数据，使我们能够穿透周期、洞察未来；依托科技赋能的数据模型，精准识别存量市场中的“有效增量”，捕捉新的市场机遇。报告层层递进：始于微观视角，通过企业客户榜单，识别每一阶段市场中发挥“压舱石”作用的关键企业；延伸至中观维度，解析企业客户的流动轨迹与策略动因；最终立足于宏观视野，整合微观与中观洞察，前瞻成都未来产业的演进路径。在持续变化的时代背景下，报告致力于回应这一关键命题：市场主体应如何顺势而为，实现楼宇招商与政府产业招引的协同共生、同频共振。

仲量联行研究部

目录

01 微观篇·**收敛**

Top50企业客户

“十周年”—Top50榜单发布	09
周期—Top50榜单时间序列分析	14
重磅首发—优质企业指数	18
全口径—成都办公楼市场Top100榜单	22

02 中观篇·**流动**

市场流动性研究

流动—企业不动产策略从二元对立到新平衡	30
降租—企业“降本增效”触发大规模搬迁	31
博弈—租约重组寻求市场降租与不动产策略的新平衡	38

03 宏观篇·**聚力**

产业结构关联研究

筑底—成都现代化产业体系筑底楼宇经济发展根基	44
优势—九大优势产业集群描绘楼宇需求图谱	47
新兴—九大战略新兴产业锚定楼宇经济增量市场	50
未来—十大未来产业领域定调高质量发展方向	54



Top50企业客户



调研样本

符合仲量联行定义的成都优质商业办公楼和产业办公楼样本，且交付时间不晚于2025年6月，纳入此次统计样本范围。样本以空间的办公属性为判断依据，办公的裙楼或底商等空间若用于商用职能，则面积不纳入样本计算。



面积定义

本文租赁面积均指建筑面积。如果一个企业选址多个办公楼，面积统计对其所有承用面积汇总计算。



统计时间

数据截至2025年第二季度



数据来源

数据版权、使用及解释归仲量联行研究部所有



研究对象

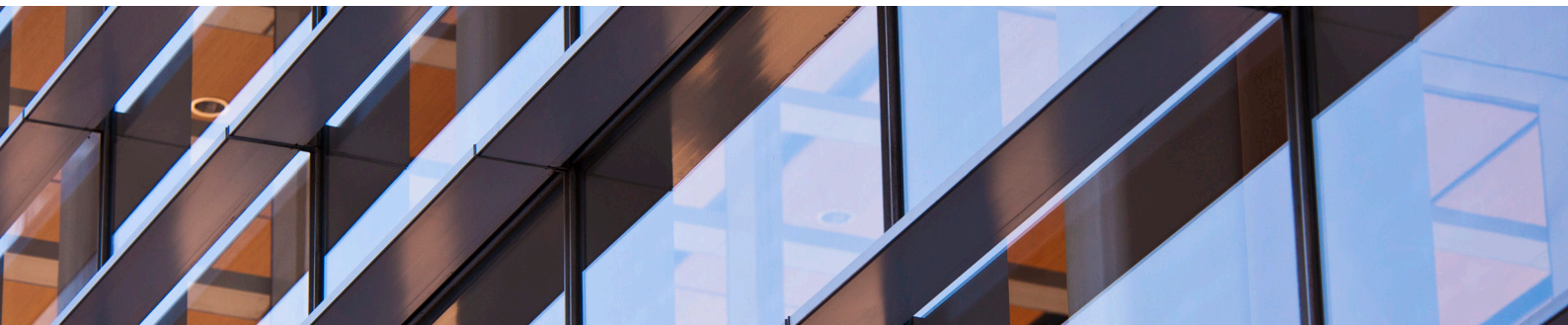
在符合仲量联行定义的办公楼入库样本中，按企业的承用面积排序，排名前50的企业即为研究对象。



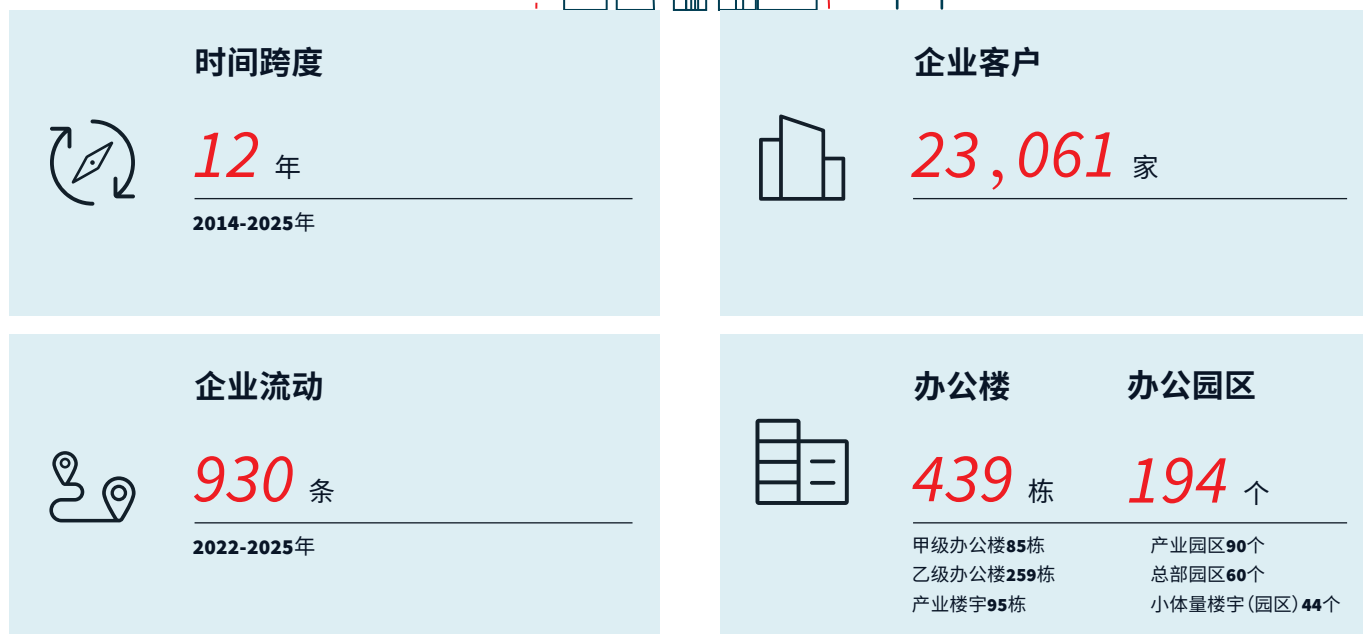
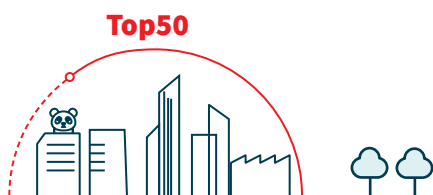
负面清单

甲级榜单仅涵盖一级租赁市场终端企业的租赁面积和购置自用(剔除整栋总部楼宇)面积，不包含业主自用需求以及二级租赁市场的转租需求。全样本榜单包含企业总部楼宇承用面积，其余与甲级榜单一致。

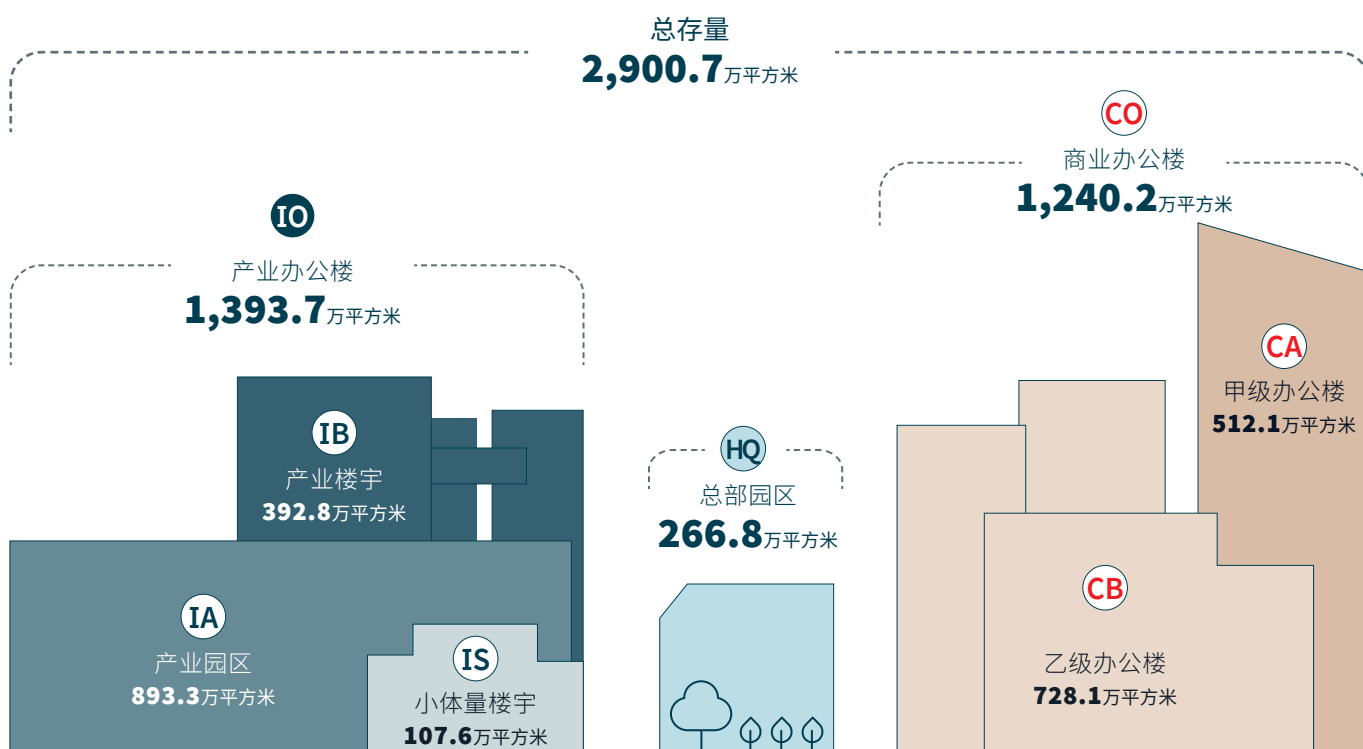
Top50



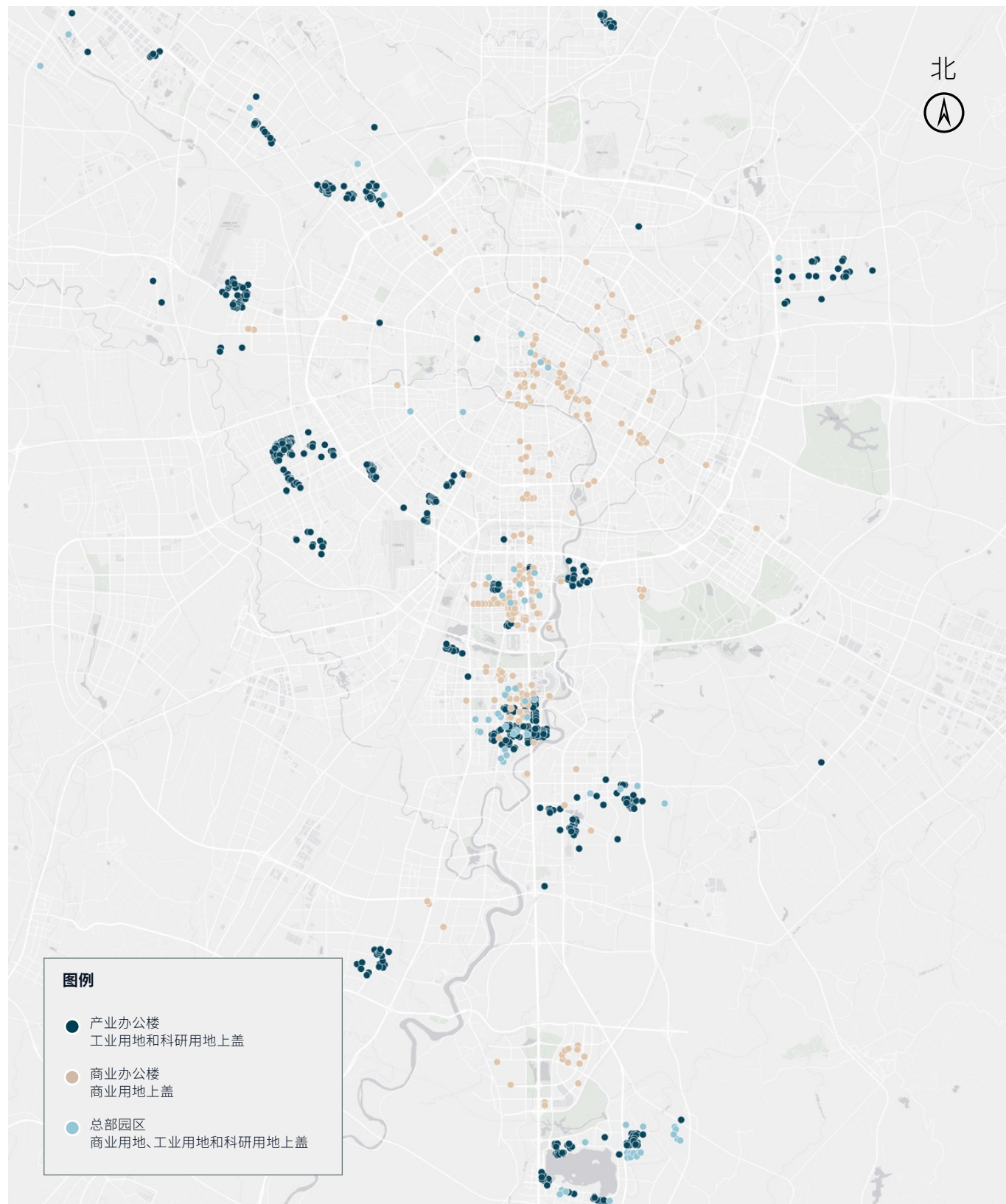
样本概览



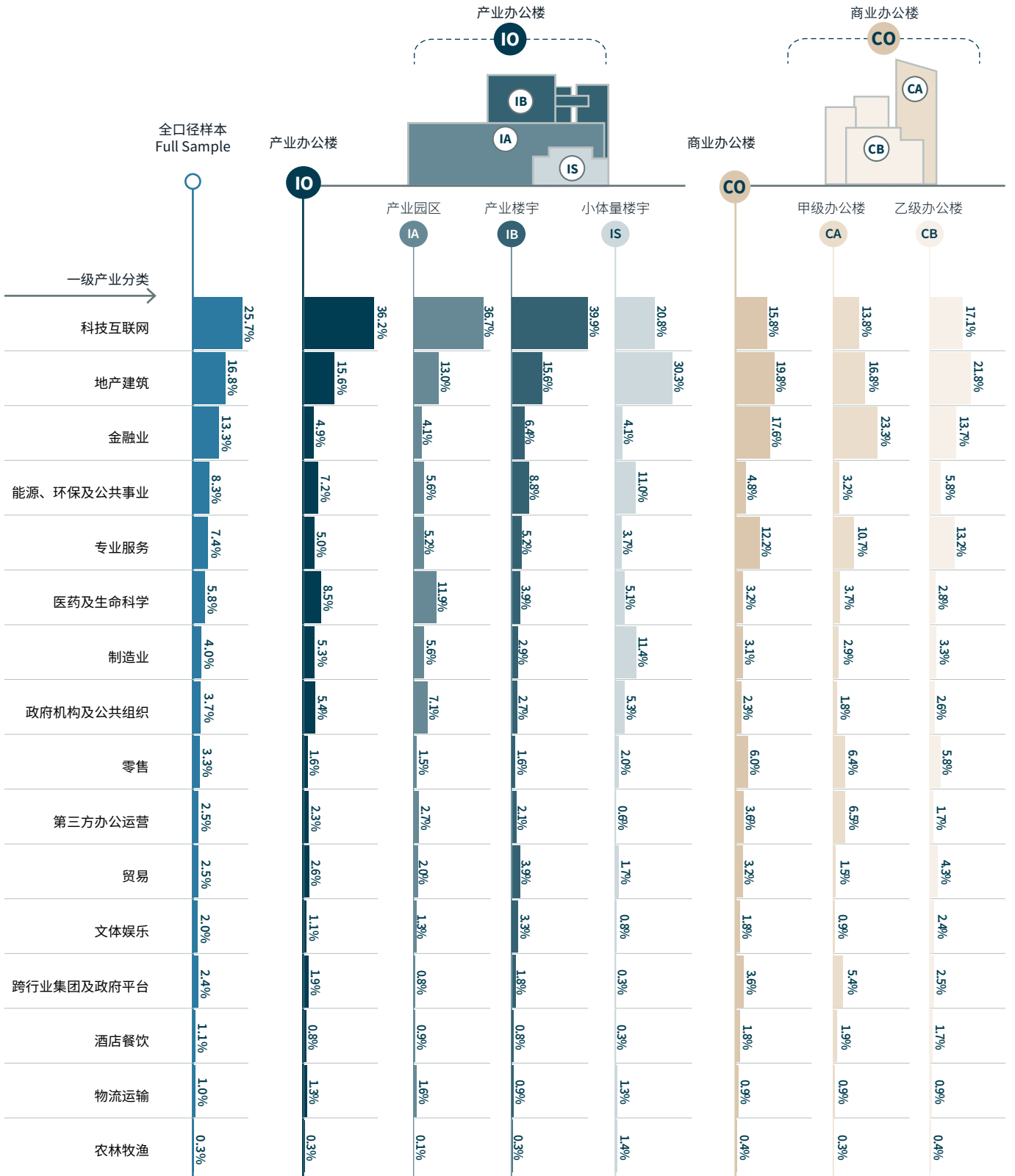
图表1. 2025年成都全口径办公楼市场载体结构



图表2.
2025年成都办公楼市场全域地图



图表3.
2025年成都全口径办公楼市场产业结构



注：总部园区的产业结构不在本页展示，里面包括商业用地上的总部园区和工业用地上的总部园区；全口径样本产业结构含总部园区产业结构数据。



01

微观篇·收敛 Top50企业客户

“

微观视角下，头部企业是办公楼市场穿越周期的定盘星，尤其是存量经济时代的压舱石。Top50榜单的“十年”，成都楼宇经济在持续的结构调整中韧性收敛、蓄势待发。



1.1 “十周年”—Top50榜单发布

2022年，我们首次从甲级办公楼市场的单一覆盖，扩容至涵盖乙级办公楼和产业办公楼的全口径办公市场覆盖。2024年，进一步将研究逻辑从办公楼企业客户的微观视角，转换至全产业链的中观视角。在尝试建立企业增量需求模型的同时，试图以“产业链不动产”这一全新概念，对企业选址的群体效应即产业链的构建与完善进行探讨。

2025年，我们再次回归甲级办公楼Top50企业客户榜单，再次从原点出发，基于更广度市场的认识，探寻存量市场的增量需求原动力。自2023年下旬开始，成都甲级办公楼市场的增量需求明显走弱，企业租赁行为从扩张转向优化整合，**存量盘的搬迁流动成为主旋律**。在这一背景下，头部企业的决策权重急速攀升，企业续约、整合或搬迁的行为，直接左右楼宇去化与租金稳定。同时，在经济波动周期中，头部企业的不动产策略对

市场具有示范效应。因此，对头部企业的长期追踪，有助于把握市场需求结构的迭代，前瞻性捕捉未来走势。此外，近三年成都市场在波动中仍具韧性，一批总部楼宇相继交付，部分头部企业从甲级办公楼迁入定制化总部大楼。而这一趋势也让市场意识到，要真正理解**总部经济与商务楼宇的博弈共生**，不仅需要持续跟踪头部企业的不动产策略，还需要将总部楼宇纳入研究视野，以此展现楼宇需求的完整全貌。

基于此，今年度报告再次回归甲级办公楼Top50榜单，以动态视角解构榜单变迁，在头部企业的“进退之间”，探寻市场各方主体的前瞻决策锚点。在存量时代，读懂Top50企业，方能穿透市场噪音，捕捉客户价值高地。

成都甲级办公楼企业客户Top50榜单 | 2025年新榜发布

1 华为

2 平安保险

3 中国核动力研究设计院

- 4 蜀道集团
- 5 四川金控
- 6 遂宁银行
- 7 乐山市商业银行
- 8 平安金服
- 9 川酒集团
- 10 苹果
- 11 邦泰集团
- 12 星合互娱
- 13 成都民航西南凯亚
- 14 哈尔滨银行
- 15 中国太平保险
- 16 四川明炬律所
- 17 维塔士
- 18 贝壳找房
- 19 爱齐科技
- 20 西山居世游

- 21 新华人寿
- 22 盛屯集团
- 23 友邦保险
- 24 爱康国宾
- 25 乐狗科技
- 26 新希望金融信息
- 27 华润置地
- 28 四川银行
- 29 四川省大数据中心
- 30 四川省公共资源交易中心
- 31 中英人寿
- 32 百度
- 33 新东方
- 34 IGG
- 35 四川发展
- 36 盈科律所
- 37 核桃编程

- 38 普华永道
- 39 锦程消费金融
- 40 泰康保险
- 41 海南胡椒
- 42 诺美欣悦
- 43 中航安盟财产保险
- 44 致高律所
- 45 瑞祥德科技
- 46 霸王茶姬
- 47 毕马威
- 48 中国石油
- 49 藏格矿业投资
- 50 中建电子商务

Top50



成都甲级办公楼企业客户Top50榜单 | 2021-2024年回顾

2021	2022	2023	2024
1 抖音	1 抖音	1 平安保险	1 平安保险
2 平安保险	2 平安保险	2 华为	2 华为
3 哈尔滨银行	3 四川金控	3 抖音	3 蜀道集团
4 乐山市商业银行	4 哈尔滨银行	4 蜀道集团	4 遂宁银行
5 OPPO	5 OPPO	5 遂宁银行	5 乐山市商业银行
6 咪咕音乐	6 成都书声科技	6 乐山市商业银行	6 咪咕音乐
7 遂宁银行	7 乐山市商业银行	7 咪咕音乐	7 平安金服
8 平安金服	8 遂宁银行	8 平安金服	8 川酒集团
9 成都书声科技	9 咪咕音乐	9 招商银行	9 苹果
10 中建三局	10 平安金服	10 中国太平保险	10 成都民航西南凯亚
11 招商银行	11 成都民航西南凯亚	11 苹果	11 哈尔滨银行
12 爱齐科技	12 中工建投	12 成都民航西南凯亚	12 中国太平保险
13 苹果	13 华为	13 哈尔滨银行	13 维塔士
14 建设银行	14 爱齐科技	14 维塔士	14 新华人寿
15 川酒集团	15 招商银行	15 爱齐科技	15 四川金控
16 万达地产	16 维塔士	16 新华人寿	16 爱齐科技
17 百度	17 苹果	17 四川金控	17 西山居世游
18 至膳集团	18 建设银行	18 川酒集团	18 贝壳找房
19 维塔士	19 华润置地	19 百度	19 中宏人寿
20 生活家	20 川酒集团	20 盛屯集团	20 盛屯集团
21 中英人寿	21 百度	21 四川省商投商业集团	21 美团
22 平安普惠	22 中英人寿	22 四川明炬律所	22 四川明炬律所
23 洲宇设计	23 四川明炬律所	23 IGG	23 百度
24 华为	24 新华人寿	24 乐狗科技	24 爱康国宾
25 建信金融	25 四川银行	25 友邦保险	25 乐狗科技
26 作业帮	26 四川省公共资源交易中心	26 华润置地	26 友邦保险
27 华西绿舍建材	27 洲宇设计	27 四川银行	27 新希望金融信息
28 美团	28 建信金融	28 成都仲裁委员会办公室	28 华润置地
29 四川省房地产开发投资	29 泰康保险	29 四川省大数据中心	29 四川银行
30 新希望金融信息	30 美团	30 四川省公共资源交易中心	30 四川省大数据中心
31 爱康国宾	31 友邦保险	31 普华永道	31 新东方
32 重庆银行	32 中国太平保险	32 美团	32 四川省公共资源交易中心
33 新华人寿	33 新希望金融信息	33 成都交子商圈资产运营管理	33 邦泰集团
34 国网电力	34 至膳集团	34 四川发展	34 核桃编程
35 中国太平保险	35 爱康国宾	35 盈科律所	35 IGG
36 西山居世游	36 中航安盟财产保险	36 新希望金融信息	36 四川发展
37 中航安盟财产保险	37 国网电力	37 爱康国宾	37 四川省商投商业集团
38 四川发展	38 重庆银行	38 海南胡椒	38 盈科律所
39 网易有道	39 西山居世游	39 中航安盟财产保险	39 抖音
40 多点生活科技	40 多点生活科技	40 西山居世游	40 霸王茶姬
41 中国石油	41 平安普惠	41 诺美欣悦	41 普华永道
42 小龙坎	42 网易有道	42 瑞祥德科技	42 海南胡椒
43 好未来	43 大中发装饰	43 大中发装饰	43 中航安盟财产保险
44 中电数据	44 中宏人寿	44 毕马威	44 诺美欣悦
45 川融汇川	45 中建电子商务	45 中宏人寿	45 瑞祥德科技
46 融创地产	46 中国石油	46 中建电子商务	46 蜀道保险
47 和信居	47 泰和泰律所	47 中国石油	47 毕马威
48 四川金控	48 小龙坎	48 重庆银行	48 藏格矿业投资
49 盈科律所	49 乐狗科技	49 中英人寿	49 中建电子商务
50 农银人寿	50 川融汇川	50 霸王茶姬	50 中国石油

图表4.
2021-2025年成都Top50榜单统计指标

统计指标	2025	2024	2023	2022	2021
总面积 (万平方米)	55.8	53.2	52.4	53.2	48.8
平均值 (平方米)	11,156	10,643	10,487	10,639	9,765
中位数 (平方米)	7,892	7,898	7,753	7,570	7,067
最大值 (平方米)	40,181	41,810	37,018	39,821	49,861
最小值 (平方米)	5,408	5,144	5,06	4,559	4,334
Top50 占比 ^①	16.2%	15.6%	16.2%	16.1%	15.3%
新上榜数量	6	7	15	13	7
Top50 周转率 ^②	12%	14%	30%	26%	14%

备注:

①Top50占比 = 50家上榜企业总面积 / 全样本企业面积

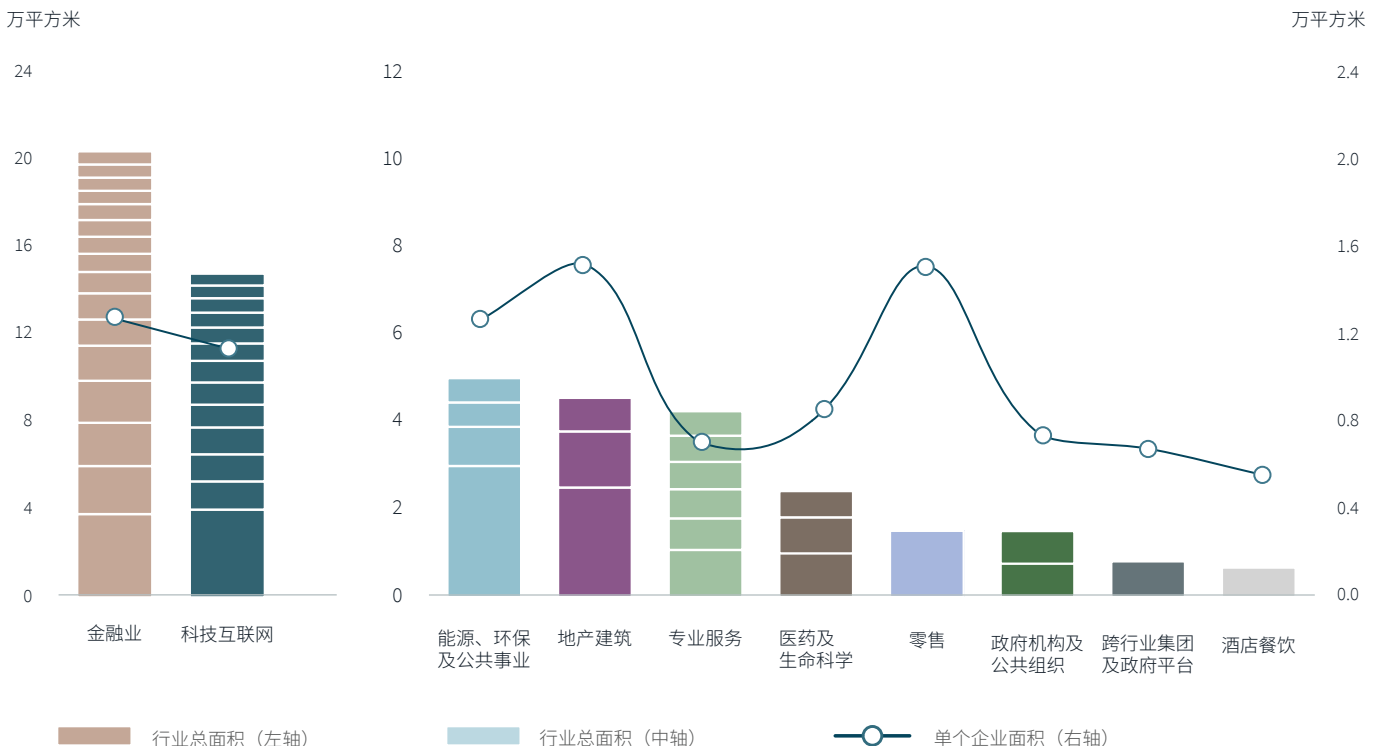
②周转率 = 年新上榜企业数量 / 50

2025年成都甲级办公楼企业客户Top50榜单显示,科技与金融的产业特征依旧。华为冲榜成功,展现出科技巨头在成都市场的领先优势;平安保险及旗下金融科技公司分列第二和第八,凸显金融企业尤其是险资企业的稳固实力。蜀道集团、四川金控、遂宁银行、乐山商业银行位列前十,本土龙头企业依然是地方经济发展的根基。总体而言,榜单呈现出“科技领航、金融压舱、国企固本”的多元化产业格局,再次印证成都作为西部经济中心在全国新一线城市中的产业竞争力。

从统计指标看,自2022年发布榜单后,三年间多项统计指标如总面积、平均值、中位数均未出现较大波动。从面积分布看,榜单的整体结构相对稳健,平均面积不断提升,头部企业需求仍处上升势头。尤其是2025年,Top50上榜门槛明显提高,体现出头部阵营竞争愈发激烈、强者愈强的发展势头。

尽管上榜企业时有更替,但是头部企业已形成相对稳定的阵营。重点行业赛道格局稳固,展现出持续的集聚效应;同时各领域内部竞争激烈,金融、科技互联网两大行业赛道持续更迭,而这种稳健中小幅提升的头部发展趋势既体现了成都作为西部经济中心的产业韧性,也反映出市场化程度高、竞争充分的良性发展态势。

图表5.
2025年成都Top50行业分析



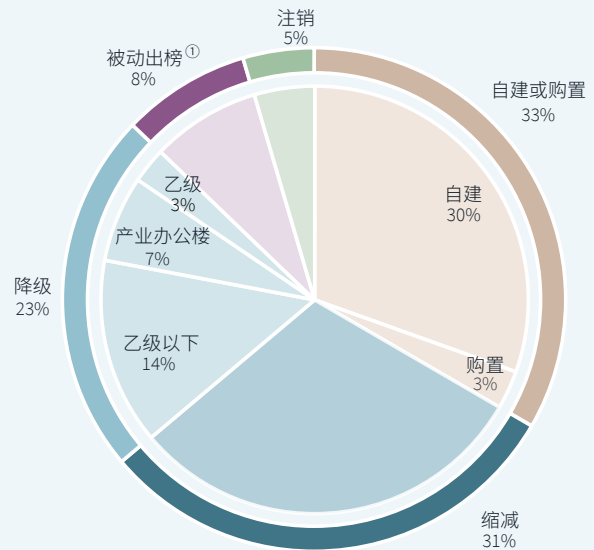
流出视角：总部经济分流榜单企业

尽管产业结构稳定，但过去三年上榜企业的变动仍有27家。其中，因经营策略变动引发面积变化，进而导致进出榜单的企业数量，达24家。其余3家实属“不进则退”，被动出榜。榜单变动再次说明头部企业的市场活跃度依然很高。

从流出原因上看，一方面，部分头部企业在经历稳健增长后，步入成熟期，对于总部楼宇的青睐度明显提升。2022-2025年，在超22万平方米的离榜企业面积中，约7.6万平方米的需求搬迁至企业总部大楼，其中不乏众多长期占据榜单前列的头部企业。**总部经济成绩斐然，相反却分流租赁楼宇的大面积需求。**

此外，受经济波动影响，部分金融保险和互联网企业周期性收紧不动产策略，因此也录得部分退出榜单的案例。在离榜动因中，“缩减”面积占比约31%，位居第二位，涉及企业11家，在数量上排名首位。

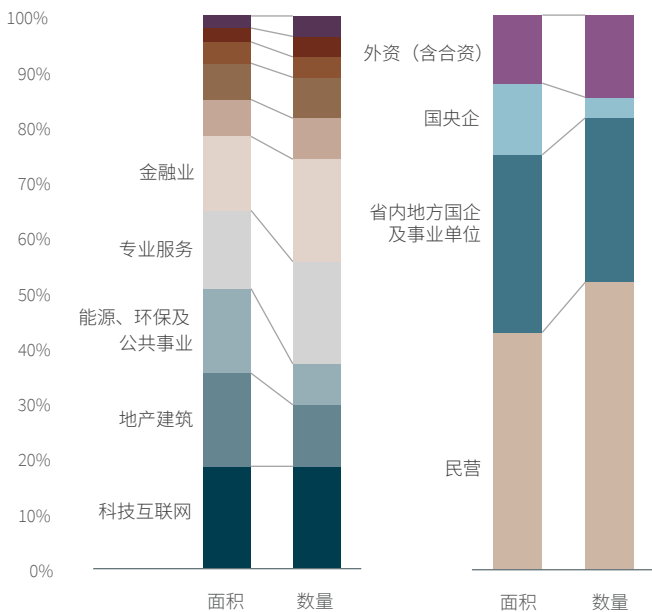
图表6. 2023-2025年离榜企业动因占比



备注①：企业面积未变化，但由于榜单入榜面积门槛提升被动出榜。

流入视角：新经济新动能筑底成都产业

图表7. 2023-2025年新入榜企业行业及资本来源占比



从流入视角上看，过去三年，成都甲级办公楼Top50榜单中新入榜企业呈现明显的结构特征：

首先，科技行业持续占优，但细分赛道更替轮转。传统互联网平台企业和硬件制造商有所减少；相反，游戏开发，特别是以游戏出海为主赛道的企业占比持续提升。部分在线教育品牌再次回归，填补流出空缺。

其次，专业服务业结构性调整，律师事务所扩张势头最盛，咨询公司等乙方机构收缩。大型律所加速规模化布局，其业务不断下沉。行业增长聚焦头部律所，甲级榜单中律所的数量逐年攀升。

再者，省内地方国企及事业单位的入榜比例持续攀升。近年来，市属国企持续推进市场化改革和资产整合，在此转型过程中催生大量高品质办公空间需求，地方国企正逐步主导成都市场大面积办公需求。

近三年Top50企业的流动性变化特征反映出成都市场正在经历深层次的结构调整。科技细分领域更迭伴随着互联网产业持续输出的新旧动能转换，律所扩张则折射出成都经济高质量发展的长期活力和可持续性，而民营与国有资本的增长则显示出市场经济主体的多元性。因此，**在Top50企业榜单演变中，我们看到成都经济的三大支撑：“动能转换”、“活力延续”及“主体多元”。**

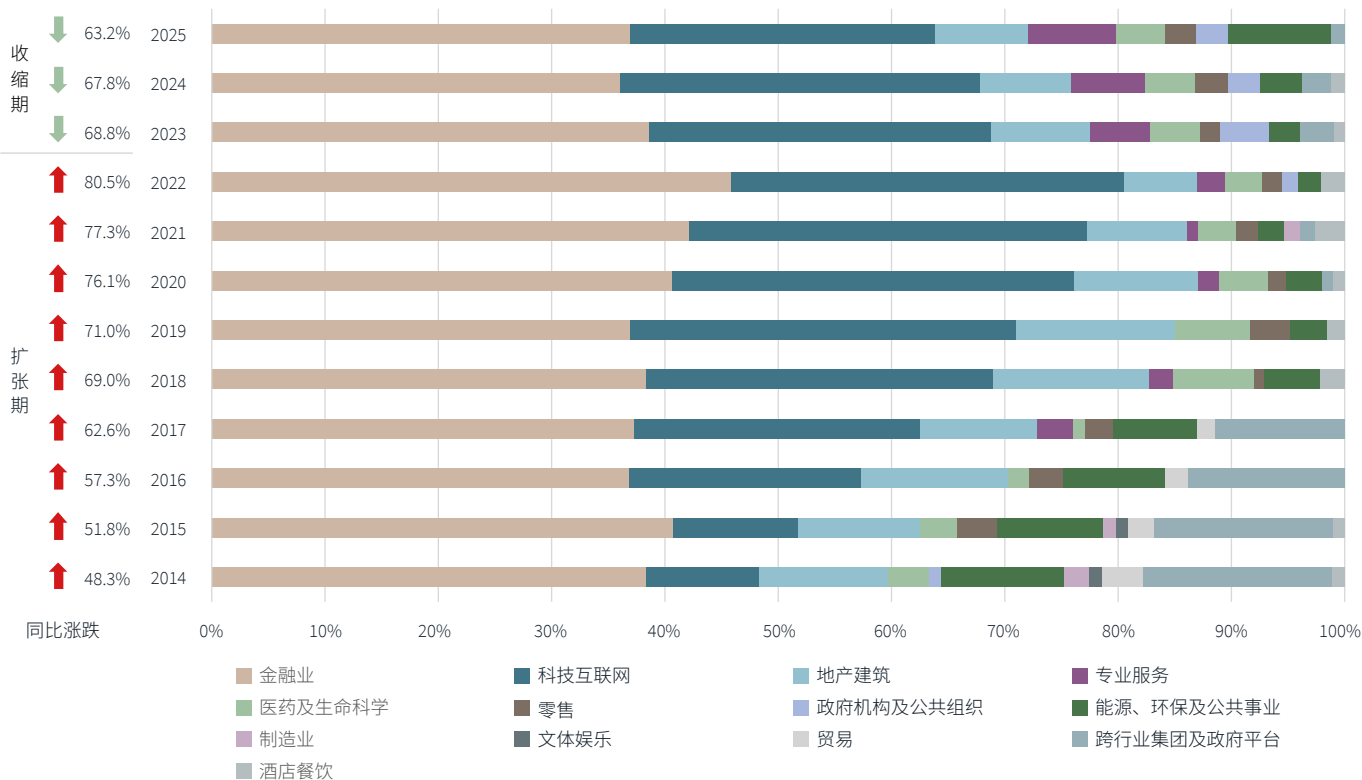
1.2 周期—Top50榜单时间序列分析

“

在年度榜单发布背后，上榜企业的更替更似一股暗流，深刻影响着城市的经济脉动。成都甲级办公楼Top50企业客户在时间维度的更替变动，不仅是市场活跃度的晴雨表，更折射出产业转型、资本流动和城市空间重构的底层逻辑。过去十年，这份头部榜单的每一年洗牌，都伴随行业格局的颠覆、企业战略的调整与区域价值的重估。本篇将穿透数据表象，系统解构头部企业的迁徙轨迹，尝试回答新旧动能转换的动力源于何处，企业穿越周期的能力又剑指何方。

图表8.
2014-2025年成都Top50行业结构

金融业与科技互联网占比总和



楼宇经济视角:科技浪潮三个阶段

发展 | 2017-2021年

在中国互联网高速增长时代,成都借力“双创”政策及人才优势,持续吸引头部科技企业入蓉布局。多家知名互联网企业在Top50榜单中开始崭露头角,涵盖移动终端媒体、O2O、游戏等多个细分领域。城市互联网产业生态圈逐步成型,产业链上下游企业加速集聚。2021年仲量联行发布的《科技互联网的领军时代—华西甲级办公楼企业客户Top50报告》,正是这一时期写照,展现成都作为西部互联网高地的崛起之姿。

调整 | 2022-2023年

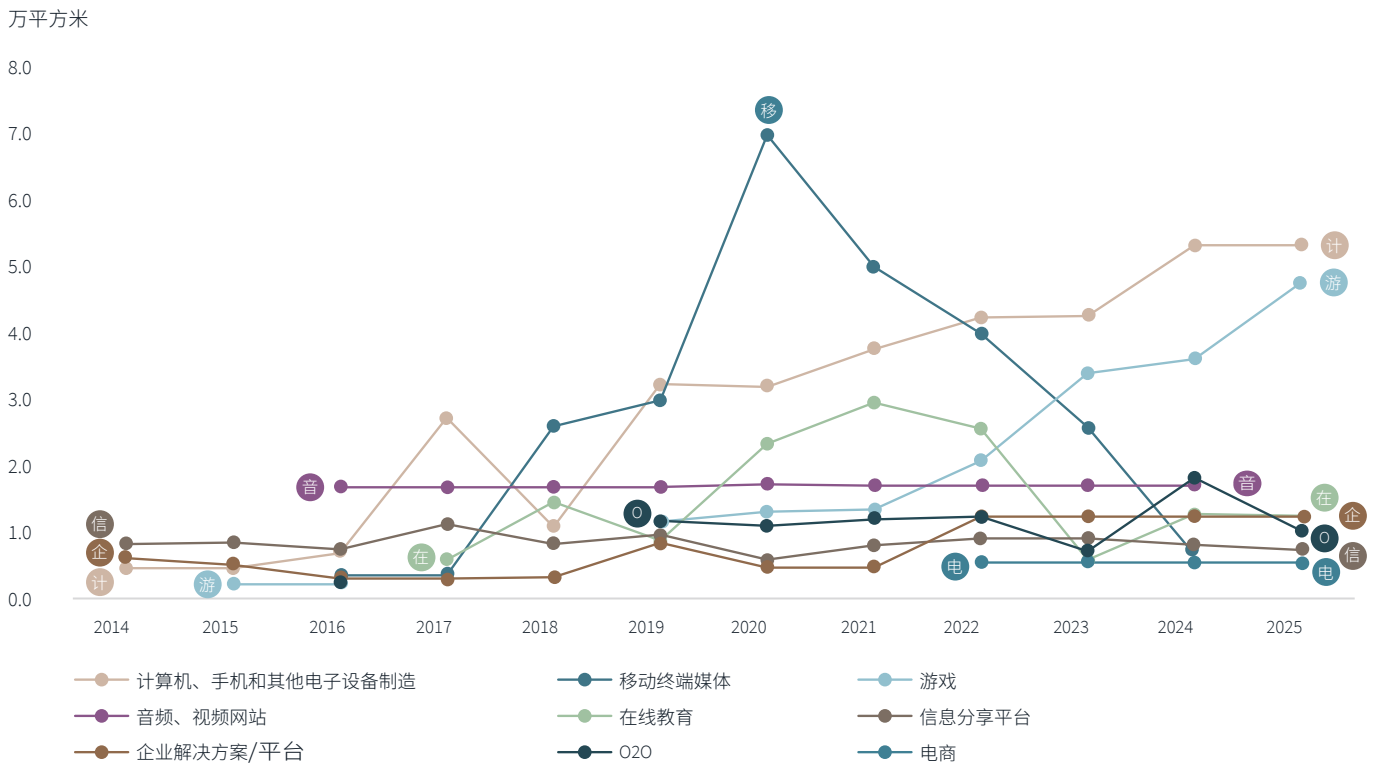
2022年开始,市场进入深度调整期。受资本市场波动和行业政策变化影响,主要面向消费者端的互联网企业扩张步伐明显放缓,办公需求呈现收缩态势。与此同时,以字节跳动、OPPO为代表的科技互联网大厂陆续建成企业总部大楼,分流相关企业在传统甲级办公楼租赁市场的基本盘需求。因此,科技互联网企业在租户结构中的占比出现回落,Top50榜单中的科技企业数量逐年减少,市场进入结构调整阶段。

重塑 | 2024年至今

当前市场正步入产业结构重塑的全新周期。游戏出海、云服务等新互联网领域开始崭露头角,方兴未艾,成为科技领域及近年来Top50榜单的新增长点。新兴势力在办公需求上呈现出新特点,企业客户更加注重楼宇品质、配套环境、服务水平和空间设计,希望以全新概念办公空间吸引青年人才,激活创新。未来,随着科创战略持续推进,更多新兴赛道将持续为甲级办公楼市场注入需求新动能。

图表9.

2014-2025年成都Top50科技互联网企业客户产业细分赛道需求面积



腰部尾部行业—以夕阳产业的余晖迎送朝阳赛道的起势

在大客户光环下，头部企业往往占据新闻封面，腰部尾部行业易被忽视。然而，伴随夕阳产业的落幕与朝阳产业的崛起，腰部尾部行业往往是市场走势的“指南针”和“晴雨表”。相较于抗风险能力较强的头部企业，腰部尾部行业对经济周期和政策调整的反应更为迅速且直接，其变化往往先于整体市场出现转折信号。此外，腰部尾部行业集中体现城市产业结构转型时期的“阵痛与新生”。成都传统产业升级与新兴产业培育的进程，最直观地反映在腰部、尾部企业的进退与更替之上。

本段重点分析Top50榜单中专业服务、医药生命科学（上升通道），零售、酒店餐饮和制造业（平稳通道），以及能源环保、跨行业集团（波动通道）三大类腰部尾部行业的演变趋势，以诊断并研判城市面产业结构调整对楼宇经济需求的外部性影响。

上升通道：专业服务与医药生命科学行业的崛起主要源于产业结构升级与政策红利释放。专业服务业分化严重，律所是主要扩张行业；商业纠纷案件量上升加上企业合规性要求推动律所业务持续增长。医药行业则受益于国家生物医药产业创新区的政策扶持以及成都相对完善的生物医药产业链基础，实现人才与企业高度聚集。这两个行业本无关联，但律所扩张暗藏成都经济韧性的缩影，生命科学行业则代表城市产业高质量发展的方向。

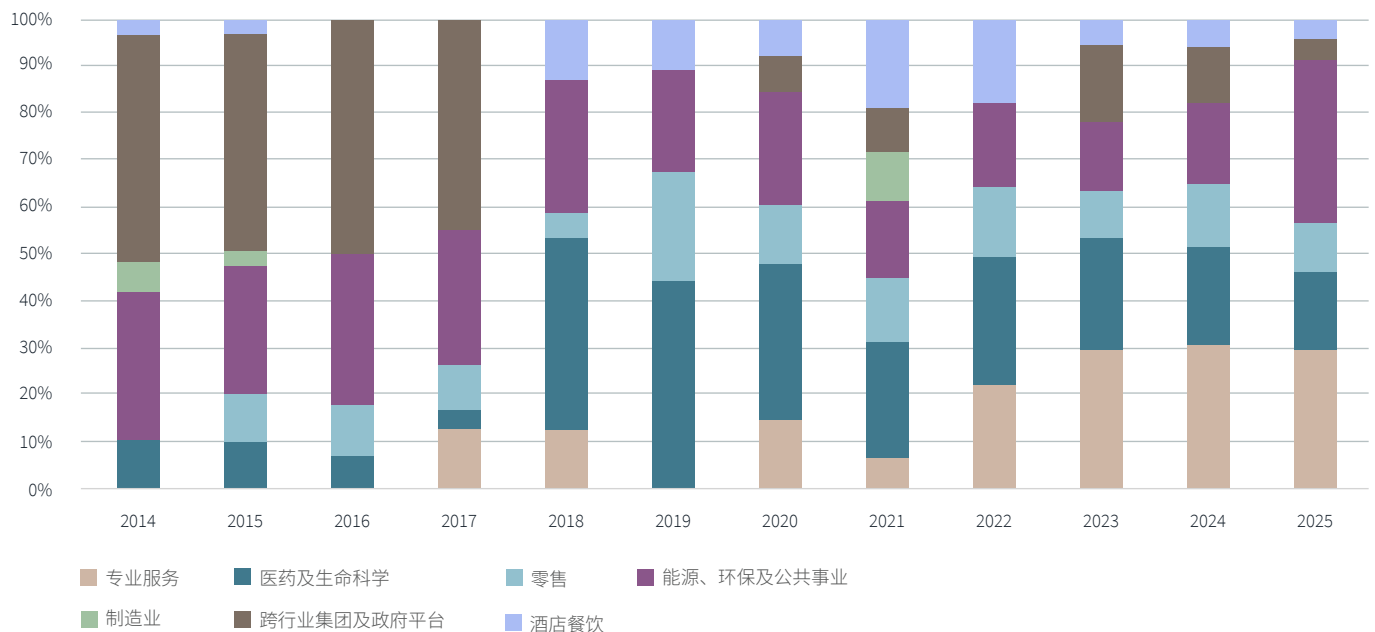
平稳通道：零售与酒店餐饮的相对稳定表现根植于成都消费市场的深厚韧性。社会消费品零售总额持续保持较高增长水平，为零售企业提供了稳定的市场基础。餐饮赛道呈现新旧动能转换的典型特征：传统火锅品牌因同质化竞争逐步调整布局的同时，新式茶饮创新业态快速扩张，通过差异化定位和数字化运营持续焕发市场活力。成都零售餐饮行业虽难出现爆发式增长，但其抗周期能力是不动产策略稳定的根基。

波动通道：能源环保行业的市场表现呈现结构性分化。传统能源企业正面临“双碳”的转型压力，市场需求出现短期回落。新能源赛道逐步发力，于近期开始增长。跨行业集团及政府平台则经历深度调整，在完成总部搬迁与机构整合后，因2023年开始的新兴业务扩张，重回Top50榜单。这种变化表明，处于波动通道的行业并非一蹶不振，而是在改革转型中重构主营业务，部分领域已显现复苏迹象。

腰部尾部行业的分化清晰勾勒出成都经济发展的三大趋势特征：创新增长、经济韧性、改革深化。相较头部稳定的金融、科技与地产建筑三大行业，腰部尾部行业的迭代与城市产业的增减涨跌高度契合。对市场主体而言，把握产业结构变化的趋势，对楼宇招商更具前瞻战略意义。

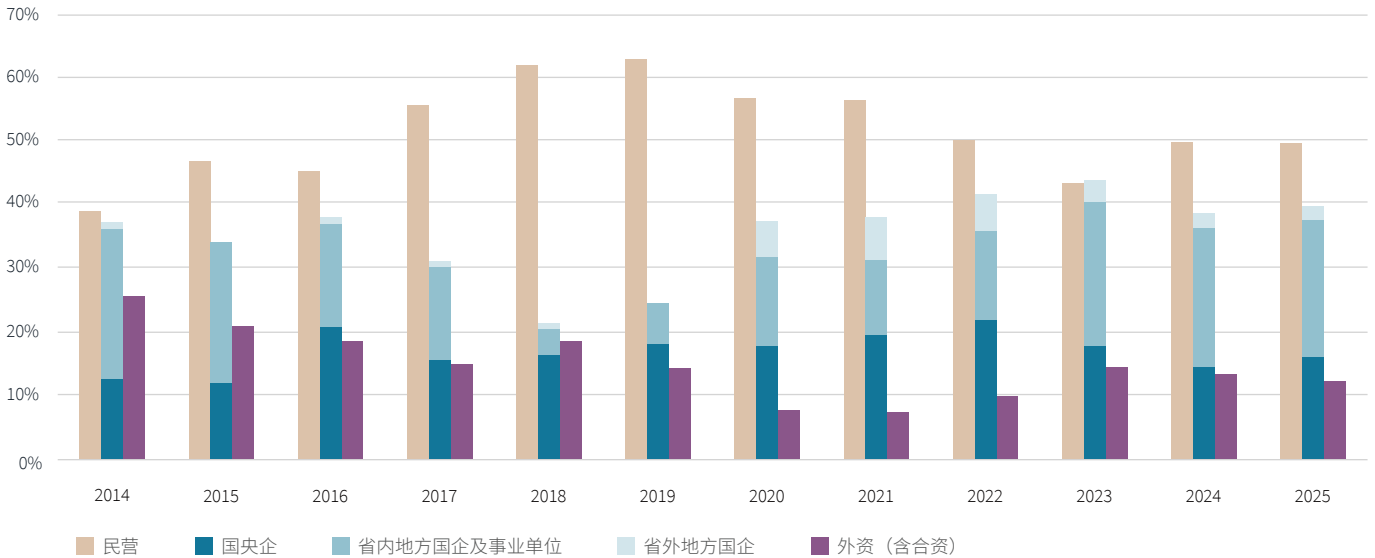
图表10.

2014-2025年成都Top50腰部尾部行业面积占比



三大资本筑底成都办公楼头部刚性需求

图表11.
2014-2025年成都Top50资本来源占比



从资本来源角度解读2014-2025年成都Top50榜单的演变，可以清晰观察到不同所有制企业的企业不动产策略调整轨迹。十余年间，三大资本力量起伏分化，记录着城市产业驱动力的时代演变。

民营资本经历了完整的周期波动。2014-2019年，随着互联网经济蓬勃发展，民营企业在Top50榜单中的占比迅速攀升，最高达到61.8%。2019年后，受政策及经济周期性影响，民营企业进入回调期，占比随之回落至2023年的42.6%。近两年，在政策激励及新经济带动下，这一占比又重回至近50%的水平。这种V型走势充分体现出民营经济对国家政策和经济周期的敏感度；头部民企尚且如此，大量腰部尾部民营企业必然更甚。

国有资本则与民营企业形成“此消彼长”的走势，但绝非对立关系，只是在不同经济周期存在增速的差异。当民营经济高速增长时，国企上榜占比仅维持20%-30%的低位比例；而当民营资本在2019-2021年回调时，国有资本的韧性凸显，并快速补位，占比跃升至35%，尤其是地方本地国企龙头表现尤甚。这种看似此消彼长的关系，既反映了不同所有制企业穿越周期的能力，进而体现出国有资本在经济转型期发挥的固本作用。

外资企业在经历2020-2022年的回落后，近期表现平稳，占比维持在10%-15%区间。虽然绝对数量变化不大，但上榜企业早

已今非昔比。早期上榜企业以制造业为主，近年来逐步转向专业服务业和企业研发中心。成都作为内陆开放高地，仍是外企在中西部布局的战略要地。

总体来看，成都市场三大资本的竞合消长，生动展现了成都经济结构转型升级的时代历程。民营经济的活力、国有资本的稳健与外资企业的多元，共同推动成都经济实现高质量发展。三大资本的头部企业也是成都办公楼市场固本培元、韧性犹存的关键所在。



回归企业视角，上榜次数及其延续性是头部企业经营状况的晴雨表。但若要对企业全面评估，则需要构建更体系化的企业评价指数体系。仲量联行原创发布“**优质企业指数**”，对179个上榜企业从商业地产视角进行评估，旨在为办公资产业主和运营商提供更具招商实践指导价值的参考。该评价指数或与企业的主营业务存在关联性，但旨在评估**企业不动产策略及其办公需求对楼宇经济的影响**。优质企业指数的两大核心逻辑如下：

第一步：首先，底层数据包括企业客户的物理数据（承用面积）加财务数据（评估租金）两大类，物理数据衡量需求规模，财务数据作为代理变量衡量楼宇品质。在此基础上计算的不动产策略总成本，作为底层数据。其次，基于12年的面板数据，赋予**时间衰减因子**，用以区分远近年份对指数体系的影响，以确保越近的年份对结果的影响权重越大。

第二步：构建四大指标，综合评估企业的不动产策略及其需求规模对办公需求的影响：**A.规模性**，**B.极值性**，**C.趋势性**，**D.存续性**。

四大维度相互独立、互为补充。**规模性判断企业不动产策略的基本盘规模，极值性评估规模上限，趋势性衡量发展势头，存续性考验策略韧性。**

在指数构建方法层面，我们采用系统化的数据处理流程：首先通过标准化方法消除不同年份间的量纲差异，确保跨期数据可比性，得到企业*i*总办公成本的标准化后变量 R_i ；其次引入指数型时间衰减因子 ($\lambda=0.9$)，既保持历史连续性又突出近期表现；最后采用层次分析法确定维度权重，最终形成的综合评估指数，即企业指数。

该指数存在三个层面的应用价值：其一，通过量化评分体系，直观反映当前企业客户的质量等级及其对市场的价值；其二，预判企业未来成长潜力及其波动性风险；其三，结合行业、资本等特征生成定制化招商方案，助力业主方进行优质租户识别，提高招商效率，为商业地产运营提供科学的决策辅助工具。

四大指标

■ 规模性 (A)

衡量维度：综合评估企业在观察期内的不动产策略及其需求规模；数值越高，企业不动产策略基本盘规模越大。

指标定义：

$$A = \frac{\sum R_i}{12}$$

■ 趋势性 (C)

衡量维度：分析企业各项指标的时间序列变化特征；数值越大，说明企业不动产策略呈现扩张趋势，且上涨幅度越大。

指标定义：

$$C = \sum \lambda_i \times (R_i - R_{i-1})$$

R : 标准化后的企业租赁总成本
 λ : 时间衰减因子
 i : 企业*i*

■ 极值性 (B)

衡量维度：捕捉企业在特定时期的峰值表现，用以识别企业的爆发性增长潜力；该数值越高，企业不动产需求的爆发潜力越大。

指标定义：

$$B = \text{Max}(R_i)$$

■ 存续性 (D)

衡量维度：考察企业在榜的延续性及连续程度；数值越大，说明企业的不动产策略稳定性越好，办公需求规模平稳，也间接反映企业主营业务韧性。

指标定义：

$$D = \sum_j K_m \times \frac{\sum R_{ij}}{m}$$

j : 出现连续次数
 m : 出现连续时，连续年份
 K_m : 连续因子 (根据连续次数，递增形成以首项0.1，公差0.3的等差数列，例如连续两次，该值则为0.4)

计算步骤

步骤一：针对每年榜单企业及其面积信息进行标准化，形成正数集S，确保最小值大于0；

步骤二：对数值S，引入指数型时间衰减因子($\lambda=0.9$)，形成数集S'；

步骤三：计算每个样本企业的四大指标；其中规模性、极值性、存续性使用数集S'，趋势性使用数集S；

步骤四：基于预设权重，在加权平均后，得到优质企业指数。

优质企业指数榜单 | 成都甲级办公楼前20强

1	平安保险	11	平安金服
2	华为	12	乐山市商业银行
3	抖音	13	川酒集团
4	中国太平保险	14	苹果
5	百度	15	维塔士
6	咪咕音乐	16	泰康保险
7	四川金控	17	中国石油
8	中英人寿	18	四川发展
9	遂宁银行	19	哈尔滨银行
10	爱齐科技	20	建设银行

依据企业指数结果，在179家样本企业中，排名较前仍是平安保险、华为、抖音、太平保险、百度等知名企业。这份指数榜单是从Top50历年上榜企业中“优中选优”而得，长期稳定的头部企业才是办公市场的最优客户，而优质企业的资本构成丰富，产业特征多元。下文，我们以资本指数、行业指数视角进一步解构优质企业。

资本指数

国央企指数位居首位，其作为市场压舱石的作用被再次论证。国央企的不动产策略长期稳定，平均租约期限明显高于其他类型企业，是办公楼市场需求的长效支撑。在当前经济形势下，其稳定性的优势更加突出。

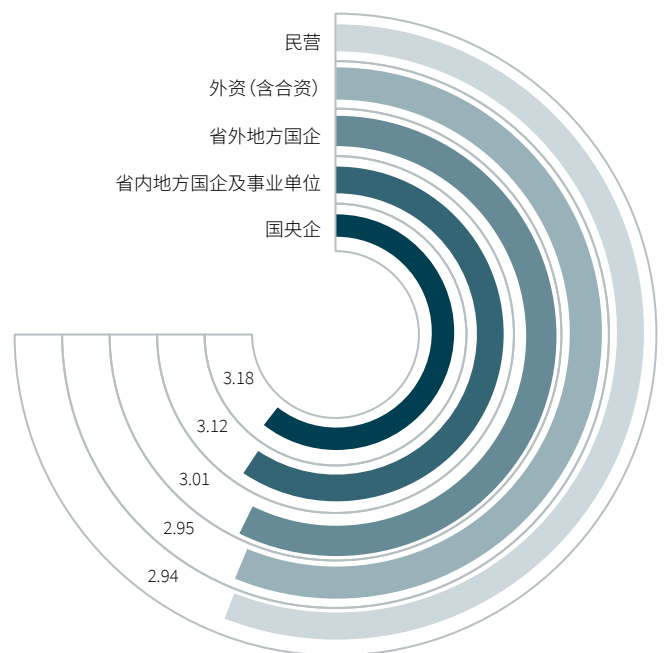
省内地方国企及事业单位的稳健表现，与地方政策导向密切相关。省内国资体系通过资产整合、总部升级等方式强化本地布局。事业单位改革催生科研院所、文化机构等对高品质办公空间的新需求，这类主体普遍具有租期长、稳定性高的特点。

省外地方国企表现突出，“区域总部+本地化运营”的策略往往惠及成都。这类企业通常将区域总部设在成都，使成都总部经济在中西部地区具有领军优势。

外企排名靠后，与市场周期及其对中国市场的战略调整相关。近年外企在华谨慎克制，防御性公司战略愈发普遍，区域总部职能逐步弱化，以控制成本。更多资源转向研发中心、交付中心等职能部门。

民营企业表现分化。科技企业赛道畅通，得分较高；但多数赛道的中小民企受经济周期影响，波动较大，得分垫底。

图表13. 企业指数:资本指数



行业指数

在长达12年的追踪研究中，成都楼宇经济产业结构呈现出“强周期”特征，行业轮转不仅反映城市产业结构的深层演变，也揭示出多元产业对办公空间需求的持续性。企业指数系统回答出“谁才是办公需求的长期稳定器”“谁又能成为未来需求的着力点”等焦点问题。

跨行业集团与政府平台毋庸置疑占据一级行业的榜首。其登顶主要得益于大集团、大国企的综合优势：规模化的办公需求、长期稳定的租赁策略以及强大的抗风险能力，都是当前经济周期之必需。

科技互联网紧随其后，不仅在一级行业排名领衔，细分赛道更是表现突出。移动终端媒体类企业凭借急剧增长的C端客群，办公需求稳步扩张。音频视频网站受益于数字内容消费增长，坐稳TMT最稳赛道。手机电子设备制造商虽经历波动，但在蓉重点布局研发职能，表现强势。上述细分赛道指数得分领先，成为楼宇招商重点锁定的客群。

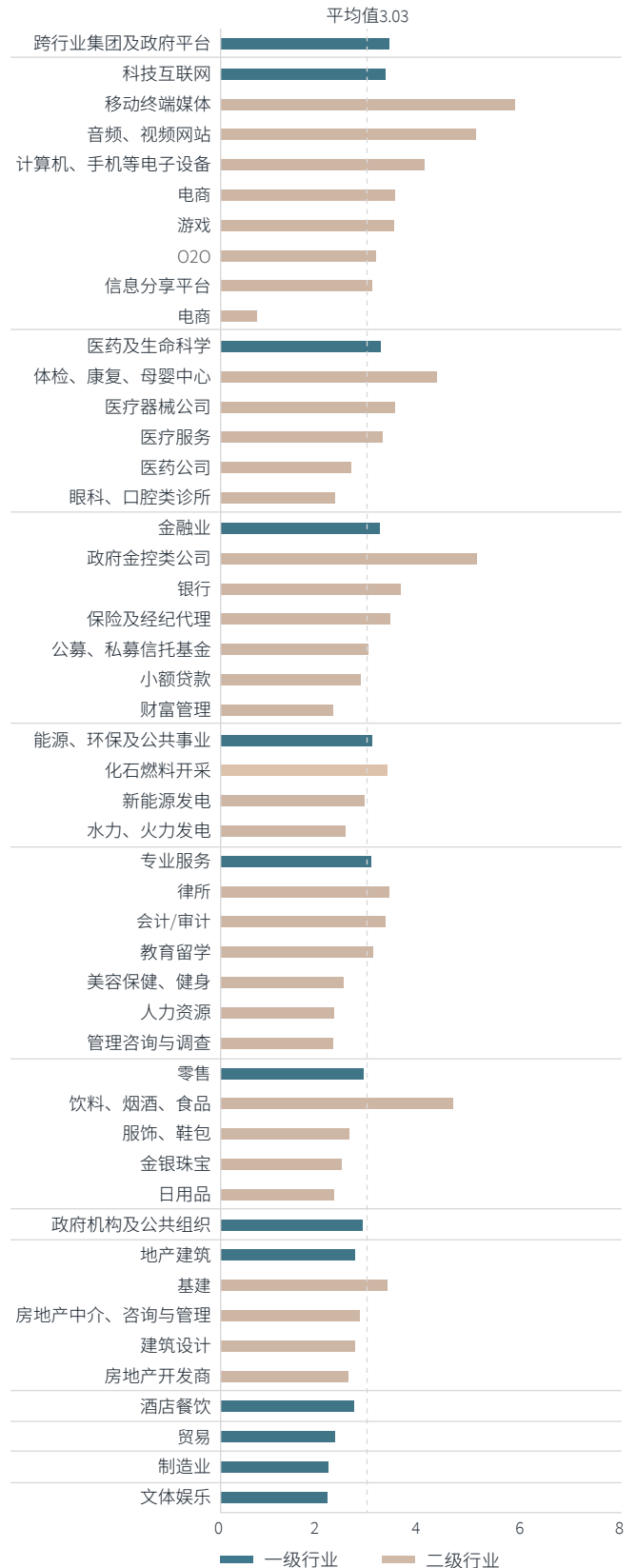
医药与生命科学在蓉具备两大优势：其一，依托华西医院医学院的国内顶尖医疗资源和美誉度，成功聚集一批上游医药、医疗器械公司，为企业提供临床支持和市场需求；其二，成都已形成完整的生物医药产业体系，众多科研园区集聚从研发到生产的全产业链企业。医药产业成为长期稳定且极具潜力的优质租户，排名第三。

金融业排名第四，与常规认知存在差异，二级行业两极化。一方面，银行、保险及金控等大型企业凭借规模优势和政策红利，展现出强稳定性，得分靠前；另一方面，小额贷款等非银金融机构则面临监管和市场双重压力，在历年榜单的更替率高达40%，得分低于市场均值。

此外，“隐形冠军”行业依然亮眼。在地产建筑业下行期，**基建行业**仍受益于成渝双城经济圈建设投入，得分高于均值。**饮料食品**则乘新消费东风，新茶饮、新酒业开启全国扩张浪潮。这些行业虽非市场常客，但仍是不可忽视的有效增量。

优质企业指数行业得分对各行业的办公需求清晰排序，规避榜单入榜的偶发性。科技互联网赛道多元轮转，代表数字经济的深化方向；医药行业虽总量规模不及金融、科技，但企业质优稳定，符合产业升级的长期方向……显然，行业指数的结果对于成都未来楼宇经济策略具有前瞻指导价值。

图表14. 企业指数:行业指数



1.4 全口径—成都办公楼市场Top100榜单

总部经济新周期下的空间重构

在成都楼宇经济的演进历程中，企业不动产策略与办公载体形态始终与城市产业升级同频共振。本节突破传统甲乙级商业办公楼及产业办公楼的框架桎梏，将总部办公项目纳入观察范围—这一调整的背后，是成都楼宇经济已迈入以“**多极协同、功能复合**”为特征的**第三个总部发展周期**。

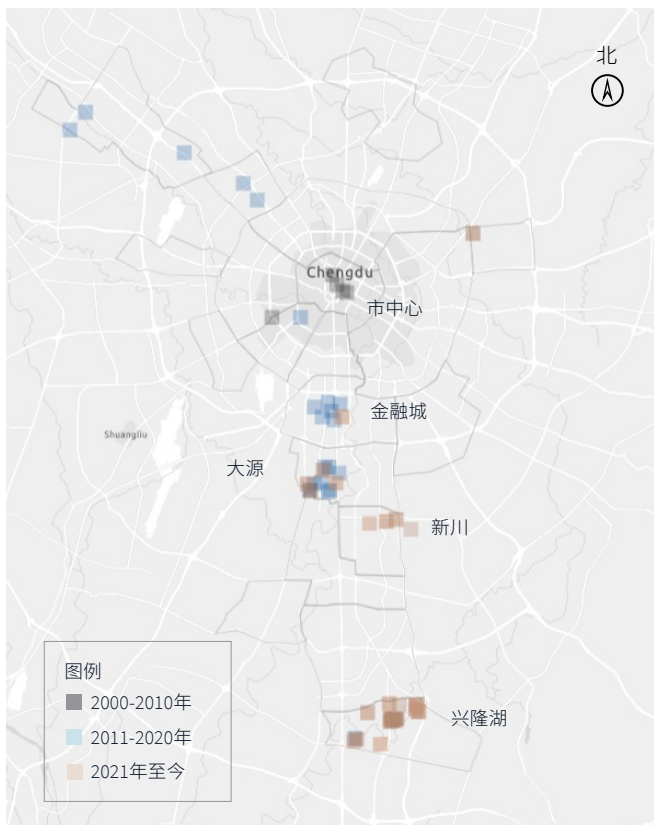
成都三次总部经济浪潮

成都总部经济的第一次浪潮(2000-2010年)：以**老城区**为核心，形成“**单中心放射**”格局：天府广场—顺城大街—春熙路构成的三角地带，不仅集聚首批国企改革后的重点企业总部，如中国银行、建设银行等，还吸引一批早期跨国公司的区域总部。锦江区商贸大楼与青羊区工业总部基地则承载制造业与贸易企业的办公需求。这一阶段“**行政资源驱动**”构建起成都总部经济的雏形，国企决策是企业不动产策略的早期形式。

第二次浪潮(2011-2020年)：以**高新南区+高新西区为引擎**，呈现“**产业多极化**”特征。金融城吸引来自老城区的银行、保险、能源等机构的区域总部南迁，而大源成为阿里巴巴、腾讯等大厂的研发中心、银行客服中心的聚集地，而高新西区则以电子信息、智能制造产业为主导，如华为、英特尔、东方电气等一批链主企业带动产业集群成型。这一时期，楼宇形态高度分化，甲级办公楼强调国际认证与硬件标准，产业办公楼则侧重生产研发一体化，“**产业适配性**”成为企业选址的核心逻辑。

第三次浪潮(2021年至今)：这一时期见证供应空间格局的重构，成都形成“**一核引领、多区协同**”的网络化布局。天府总部商务区成为新极核，联动新川科技园、金融城三期、锦江区白鹭湾以及各行政区内等专业化功能区，在“立园满园”政策下实现全域覆盖。仅2021-2025年，全市新增总部办公面积便接近140万平方米。同时，总部载体形态更加多元，既包括企业自建总部基地(如电建西部科创中心)、政企合作科创综合体(如天府海创园)，也涵盖混合功能商务社区(如交子公园金融商务区)。这一时期强调“**生态化协同**”，企业选址不局限于现在产业链的集聚，更看重与城市未来战略发展方向的契合度。

图表15. 2025年成都总部办公楼项目地理分布



全样本研究的现实意义

将总部项目纳入仲量联行Top系列研究体系，正是为了精准捕捉新周期的结构性变化。总部自建项目改变传统甲乙级市场的供需平衡。自2023年起，每年录得大面积需求流出甲级市场，企业客户流动超越甲乙级商务楼宇。如1.2章节中所述，在新业务探索道路上，部分头部企业也会再次从总部楼宇中走出来，回归商务楼宇。透过全景，我们看到成都办公楼市场正从“等级分层”(甲级>乙级>产业园)转向“功能互补”。未来，能否精准识别不同总部发展周期下的企业需求差异，将决定楼宇资产在新时代竞争力的强弱。

与甲级办公楼Top50榜单不同，本榜单选取更全面的统计口径。其一，空间范围扩展至全口径办公类载体，包括但不限于总部楼宇、总部园区以及业主自用面积等，更能真实反映全市场企业办公需求；其二，为准确反映集团化运营特征，对同一集团下属分公司及控股子公司(需满足主营业务相同且持股比例≥50%)进行合并统计，确保企业维度数据的完整性与可比性。

首发—2025年成都全口径办公楼企业客户Top100

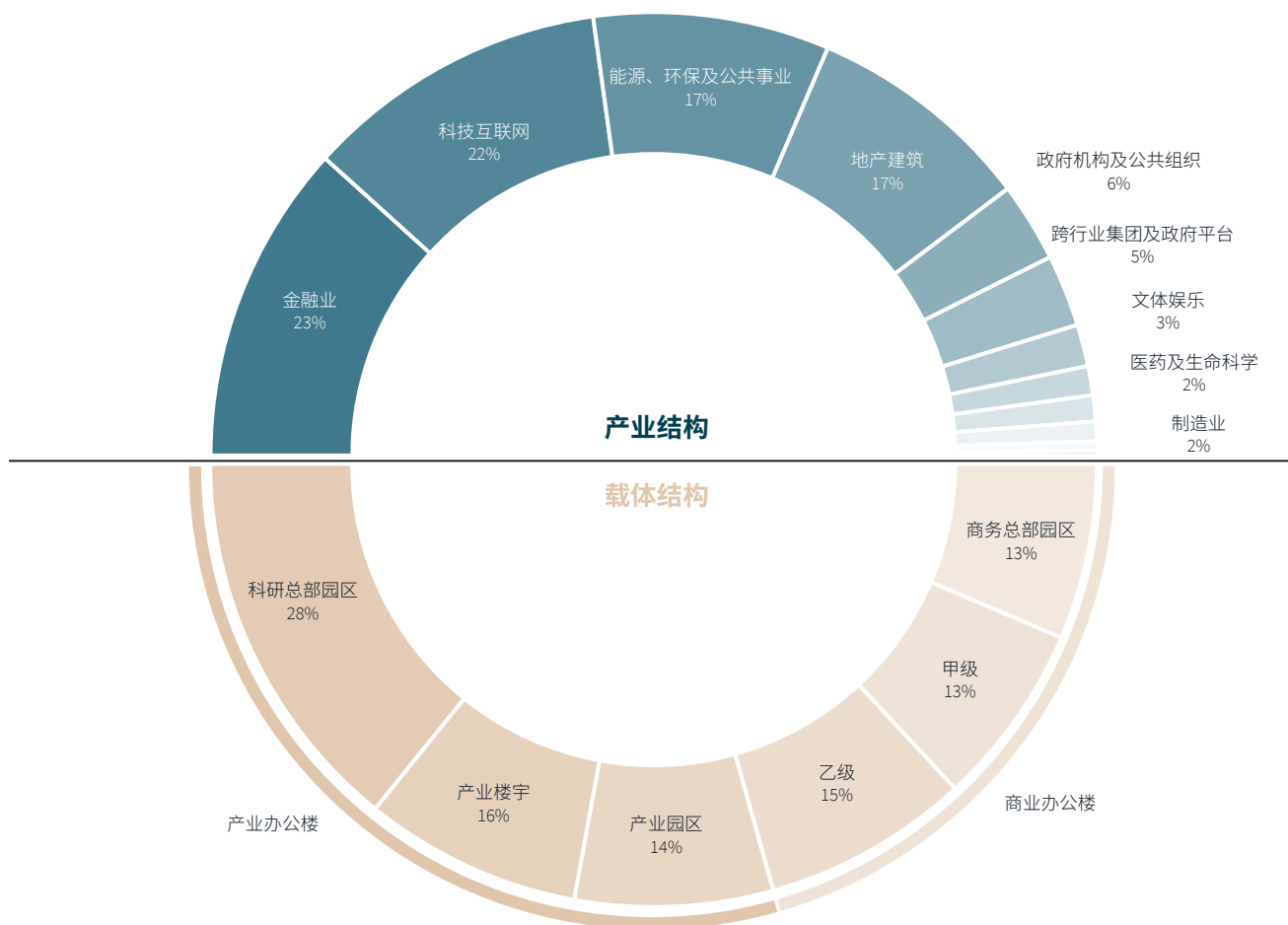
1 华为	26 中国航天科工	51 中国太平保险	76 核工业西南物理研究院
2 中国移动	27 五粮液	52 葛洲坝集团	77 蚂蚁金服
3 中建	28 成都产业集团	53 成都环境集团	78 泰康保险
4 建设银行	29 新华文轩	54 OPPO	79 联发芯
5 招商银行	30 四川港投	55 快手	80 鼎桥通讯
6 中电建	31 轨交集团	56 五冶集团	81 通威集团
7 中铁	32 国家开发银行	57 天齐锂业	82 四川省邮政总局
8 中国石油	33 倍特药业	58 大唐集团	83 乐山市商业银行
9 腾讯	34 民生银行	59 平安银行	84 蜀道物流
10 中科院	35 国家能源集团	60 渤海银行	85 泸州老窖
11 蜀道集团	36 中国联通	61 中国人寿保险	86 四川金控
12 农业银行	37 太平洋保险	62 太行国家实验室	87 中微芯成
13 东方电气	38 中交集团	63 金牛区产业发展服务中心	88 安盛保险
14 京东	39 长江三峡集团	64 成都交投集团	89 美团
15 中国电信	40 基准方中	65 川投集团	90 成都地质调查中心
16 工商银行	41 华西医院疾病分子网络 前沿科学中心	66 十一科技	91 清华四川能源互联网研 究院
17 中国石化	42 成都天投集团	67 亚马逊	92 新华三
18 抖音	43 川体集团	68 微众银行	93 北京大学成都前沿交叉生 物技术研究院
19 国家电网	44 四川省建筑设计研究院	69 海天水务集团	94 日立电梯
20 四川银行	45 中国核动力研究设计院	70 成达公司	95 万科集团
21 四川发展	46 平安保险	71 四川省冶金地质勘察院	96 锦泰保险
22 邮储银行	47 四川天府银行	72 绵阳市商业银行	97 玖锦科技
23 四川广播电视台	48 中兴通讯	73 蓝灵集团	98 维音
24 成都市武侯区市民中心	49 海康威视	74 中信银行	99 泰和泰律所
25 国家成都农业科技中心	50 中国华电	75 阿里巴巴	100 遂宁银行



图表16.
2025年Top100企业客户面积分布

排名	面积(万平方米)
Top1	27.1
Top10	14.4
Top50	4.0
Top100	2.0
平均值	6.2

图表17.
2025年成都Top100行业结构



图表18.
2025年成都Top100不同载体面积分布

通过对成都全样本Top100企业的研究，我们总结出榜单的四大特征：

首先，头部企业的延续性与新势力的涌现力并存。华为再次登顶榜首，印证了科技企业在成都的持续深耕与战略纵深。中建、招商银行、中国石油等甲级Top50榜单常客依然稳居前列，体现头部企业不动产策略的多元性。同时，中国移动、中铁、东方电气等企业首次进入全样本榜单，说明随着统计口径扩容，更多具有全国影响力的国央企区域开始进入研究视野。而这些国央企资金势力雄厚，主营业务发展稳健，在不动产策略方面具备自建总部或产业园区的实力。

其次，行业格局与构成呈现全新特征。金融与科技互联网仍保持“双轮”驱动的格局，金融以银保机构为主，科技互联网则覆盖从硬件研发到内容生产的全产业链，显示出成都在这两大支柱产业的绝对竞争力。值得注意的是，能源行业首次跻身前三，这主要得益于成都作为西部能源枢纽的战略地位。以中石油西南公司、四川能投为代表的企业，通过设立（区域）总部强化对西部乃至全国能源网络及市场的影响力。这类企业的办公需求规模足以说明成都在国家能源体系中举足轻重的产业地位。

第三，总部楼宇经济对榜单影响超预期。数据显示，Top100企业总办公面积达615.3万平方米，其中41.2%来自企业自建总部楼宇或定制化园区。这一现象说明，随着成都总部经济的持续发展，越来越多的头部企业不再满足于标准化租赁式不动产策略，更需通过购置或自建总部大楼、总部园区，以满足其专业化、规模化的办公需求。总部企业落地成都、根植成都，成为带动整个西部内陆地区经济的主引擎。

第四，面积规模呈现量级跃升。在扩容后的全样本榜单中，前50名企业的总办公面积高达479.2万平方米，是原甲级Top50榜单规模的9倍。这一巨大鸿沟不仅源于统计范围的扩大，更反映出成都产业经济的结构升级——实现产业链完整布局的企业，往往需要大规模的办公与研发空间，而此类需求在传统商务办公市场尚难完全满足。

综合来看，全样本Top100榜单的发布，不仅弥补了甲级办公楼单一样本统计范畴的局限性，更完整呈现出成都头部企业、链主产业的生态全貌，为研判城市经济发展趋势提供更全面可靠的数据支撑。



资本构成：国央企主导Top100榜单

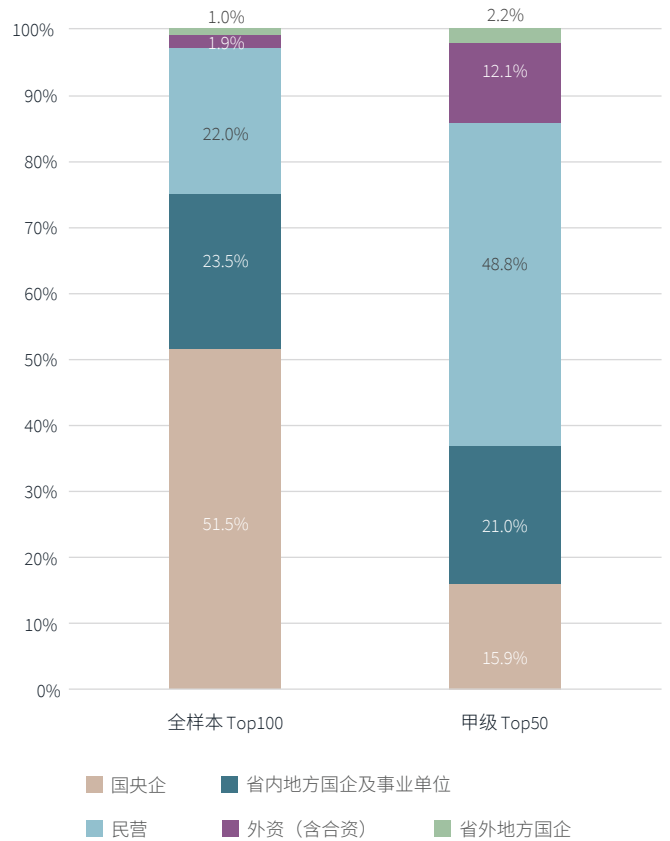
以企业资本类型分析，全样本Top100榜单呈现出与甲级榜单差异较大的结构特征，这一差异揭示了成都总部经济和产业结构特征。

国央企以超过50%的占比成为榜单的绝对主力，相比甲级Top50榜单，占比高出两倍。过半的占比不仅体现出央国企在国家重点产业布局的龙头地位，更凸显出成都在西部大开发和“一带一路”国家战略中的支点作用。省内的地方国企占比23.5%，展现出地方国企及平台公司在现阶段逐步成为推动地方经济发展和产业升级的生力军，其布局往往与城市产业发展方向、区域发展方向高度契合。

民营企业在甲级Top50榜单的占比高达48.8%，名列榜首。但在全样本Top100榜单的占比却大幅下降，仅22.0%，不足一般，且远不及国有资本的规模。然而，民营经济在众多战略新兴产业、创新赛道具有良好活力与发展动能，与国有资本形成两性互补。对比发现，央国企的不动产策略倾向于“总部基地+区域中心”的布局模式，强调规模效应和长期稳定性；省内地方国企坐拥政府开发的产业园区资源，注重政策协同和目标产业集聚；而民营企业则主打市场化租赁，不动产策略的灵活性能够提升企业的敏捷度，在不同时期实现成本和效益的动态平衡。

外企的占比亦同样大幅下降。外资企业最青睐标准化的甲级办公楼，这与外企“轻量化”的不动产策略有关。甲级办公楼在全球各国的普遍性、通用性标准，更有利于跨国企业的“标准化”管理。很多跨国外企对楼宇的节能减排、绿色建筑有特定要求，以实践企业社会责任。甲级办公楼符合跨国企业的适用全球更多国家的不动产策略。

图表19. 2025年成都全样本Top100与甲级Top50企业客户的资本结构



地理分布: 高新南区成就成都总部经济发展高地

从区域分布看,成都Top100企业客户分布呈现三级梯队特征。第一梯队以高新南区为核心,占总去化面积的62.0%,其中大源(34.6%)和金融城(21.0%)占主导,这两个商务区的占比合计超过55%,充分体现成都“南拓”战略的成效。新川板块虽然目前占比仅6.5%,但作为新兴发展区域,其增长潜力不容小觑。这种高度集中的分布格局反映出优质办公资源向城市南部倾斜的明显趋势,也说明高新南区已经发展出成熟的商务生态圈,对各类企业具有强大的吸引力。

第二梯队由都市新区(17.4%)和天府新区及双流(13.3%)组成,显示出城市多中心发展的初步成效。值得注意的是,兴隆湖板块以10.0%的占比在这一梯队中表现突出,已形成区域副中心的雏形。相比之下,西博城和怡心湖的发展差距显著,反映出产业、商务配套成熟度对办公需求的关键影响。高新西区

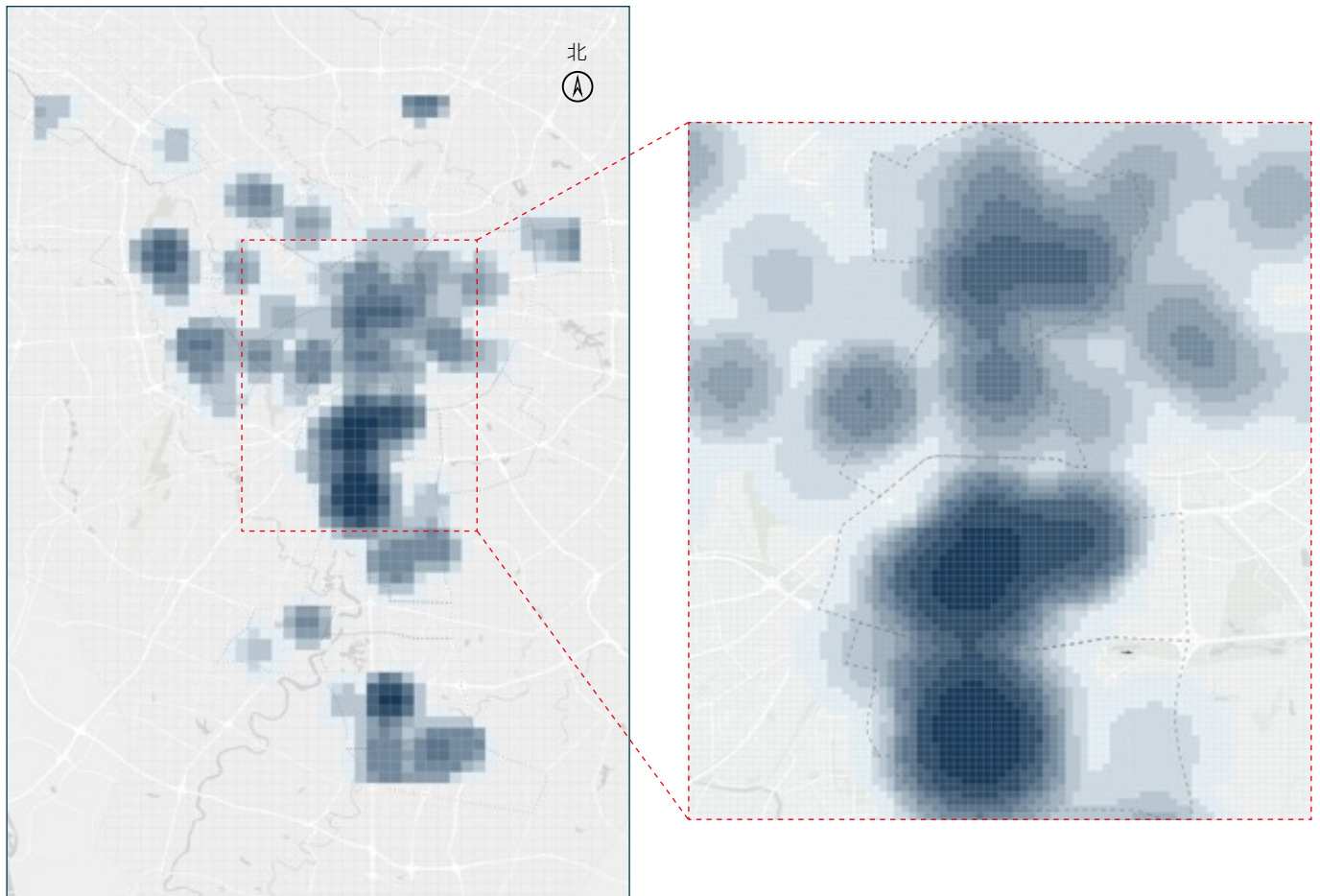
作为产业功能区,6.4%的占比超过多个传统板块,体现了产业驱动型区域的发展潜力。

第三梯队的三环内老城区(7.3%),占比低,且内部差异大,仅市中心保持一定规模;其他区域占比十分有限。对于总部经济而言,老城区有限的可开发土地是最大局限。

成都办公楼市场的空间格局演变,深刻映射出城市发展战略与产业转型相辅相成。南部区域凭借前瞻规划确立核心商务区地位,反哺产业集群,既体现顶层设计的引导价值,也反映市场后期自主选择的偏好。作为中国西部的经济中心,总部经济是成都的金字招牌。掌握总部经济资源的区域板块,方能在新经济周期中占据先机。

图表20.

2025年成都Top100企业客户的地理分布热力图



微观篇·小结

在仲量联行发布Top50榜单“十周年”之际，报告用12年的时间序列数据刻画出成都头部企业以及全域市场的产业演进与楼宇经济发展历程。这十二年不仅是成都楼宇经济从起步到成熟的关键周期，也完整记录了一座超大城市在产业升级、空间重构与商业活力提升过程中的战略定力与市场韧性。透过长期、连续的数据追踪，报告清晰呈现出头部企业在办公选址、空间策略与产业聚集等方面的变迁逻辑，进一步揭示出成都办公楼市场从单一开发导向转向运营与价值并重的新阶段。这份持续十年的深度观察，不仅为市场参与者提供了前瞻决策的依据，也成为解读成都乃至中西部楼宇经济高质量发展的重要范本。

报告首度发布“优质企业指数”，依托四大维度定量模型与长周期数据沉淀，构建起一套科学、动态的且基于楼宇经济视角的优质企业评估体系。指数的发布为办公楼业主、政府园区及投资机构提供清晰可操作的优质客户甄别方法论。在当前市场承压、竞争加剧的环境下，这一工具能够极大提升招商精准性与运营效率，助力业主识别真正具有韧性和增长潜力的优质客户，从而实现从“被动去化”到“主动引流”的策略转变，为破局存量市场注入有效新增量。



02

中观篇·流动 市场流动性研究

“

中观视角下，企业客户已成为存量楼宇市场的价值锚点，其流动性强弱与策略直接决定办公楼去化与租金收益的生命线。预判企业流动性趋势，以租约前置性管理及专业重组方案，助力企业优化不动产策略，实现稳健经营。

2.1 流动—企业不动产策略从二元对立到新平衡

从头部Top50企业回归全样本研究,通过对2022-2025年间931条500平方米以上甲级办公楼企业客户迁出记录的跟踪分析,我们可以观察到企业搬迁行为的趋势性特征,且这些特征随时间改变。

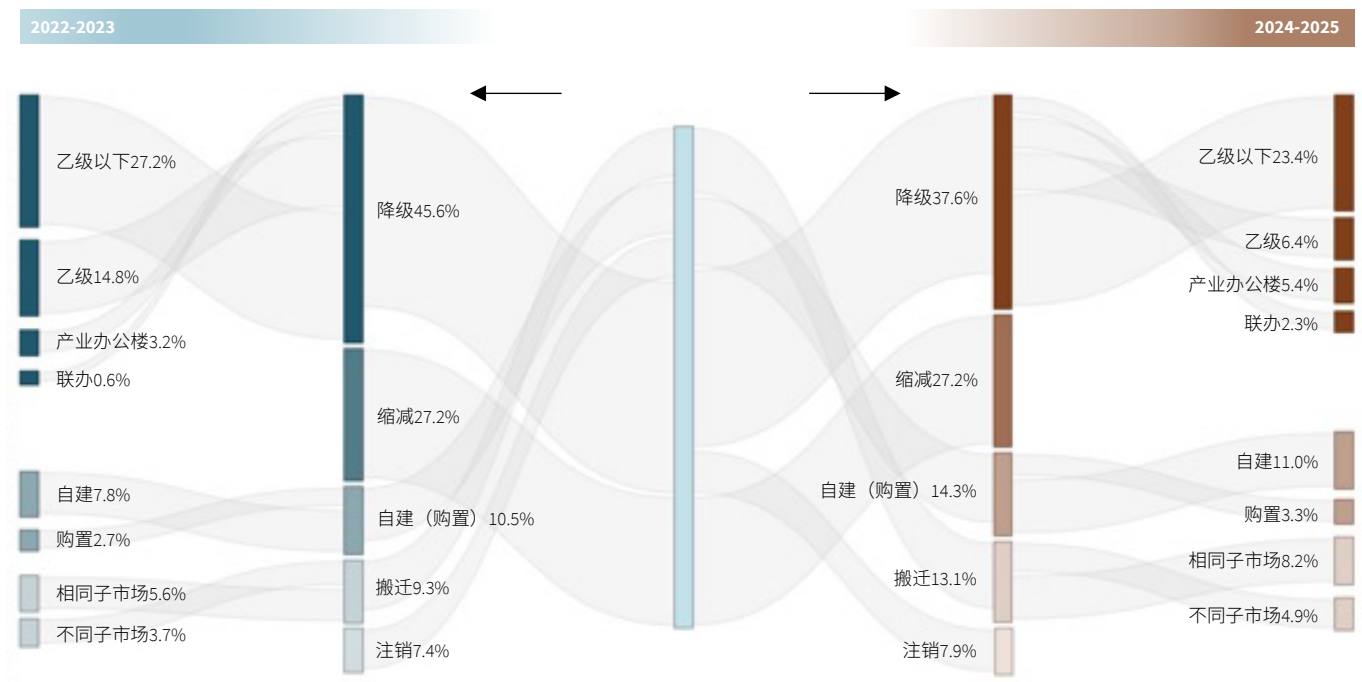
数据显示,租户的搬离去向总体上保持相对稳定的结构。降级至更低品质楼宇的比例最大,其次为面积缩减,随后是搬迁至自建或自购楼宇,然后是甲级楼宇之间的搬迁流动,最后才是公司注销这一退出方式。这一顺序反映出企业不动产策略的三大诉求,即在**成本控制、空间需求**和**企业发展**之间寻求平衡。

然而,深入分析近四年的动态变化,可以发现这一看似稳定的结构内部却悄然发生深刻的改变。最显著的变化是降级搬迁的比例呈现明显下降趋势。这一现象的背后蕴含着多重驱动因素:**从企业层面来看**,头部企业正主动调整不动产策略,通过整合多个办公场所,来提升运营效率,这种整合往往暗藏企业对总部楼宇需求的机遇。同时,部分企业为应对经营压力,选择进入更节省的联合办公空间。

从市场环境来看,供需关系的变化和产业政策的调整也在影响租户的搬迁决策。一方面,办公楼市场供需失衡导致部分高空置率楼宇不得不采取更灵活的价格策略,给甲级楼宇之间的流动创造条件。另一方面,产业办公楼招商政策不断宽松,包括价格补贴和定制化服务等举措,有效吸引对成本敏感但又对品质有一定要求的租户群体,进而让“降级”跃升为同级别“搬迁”。

这些变化共同指向一个更深层次的趋势:企业不动产策略正在从简单的成本控制转向更复杂的价值考量。**降级比例的收窄并不意味着企业对成本的忽视;相反,这反映出企业在追求成本控制的同时,更努力在品质、运营效率和长期发展之间寻求新平衡点。**市场正竭力创新供给端,为租户提供多元适配的选择。过去“**升级—降级**”二元对立模式逐渐被如今多元并蓄的策略谱系所取代。

图表21. 2022-2025年成都甲级办公楼500平方米以上退租动因



备注:降级为租户从甲级楼搬往乙级、乙级以下或产业园区办公楼;搬迁为租户搬往同级别的其他办公楼。

2.2 降租—企业“降本增效”触发大规模搬迁

在经济波动周期中，市场绝大多数企业正面临经营维稳和成本管控的双重压力。全球供应链重构、国内产业结构更新换代等多重因素叠加，企业盈利能力普遍承压。不少企业将“成本控制”列为经营策略的首要任务，其中企业不动产成本尤其是租赁成本作为企业运营的刚性支出，必然是优化重点。因此，成本控制已成为企业生存之道的关键，直接关乎企业的区域布局和员工去留。

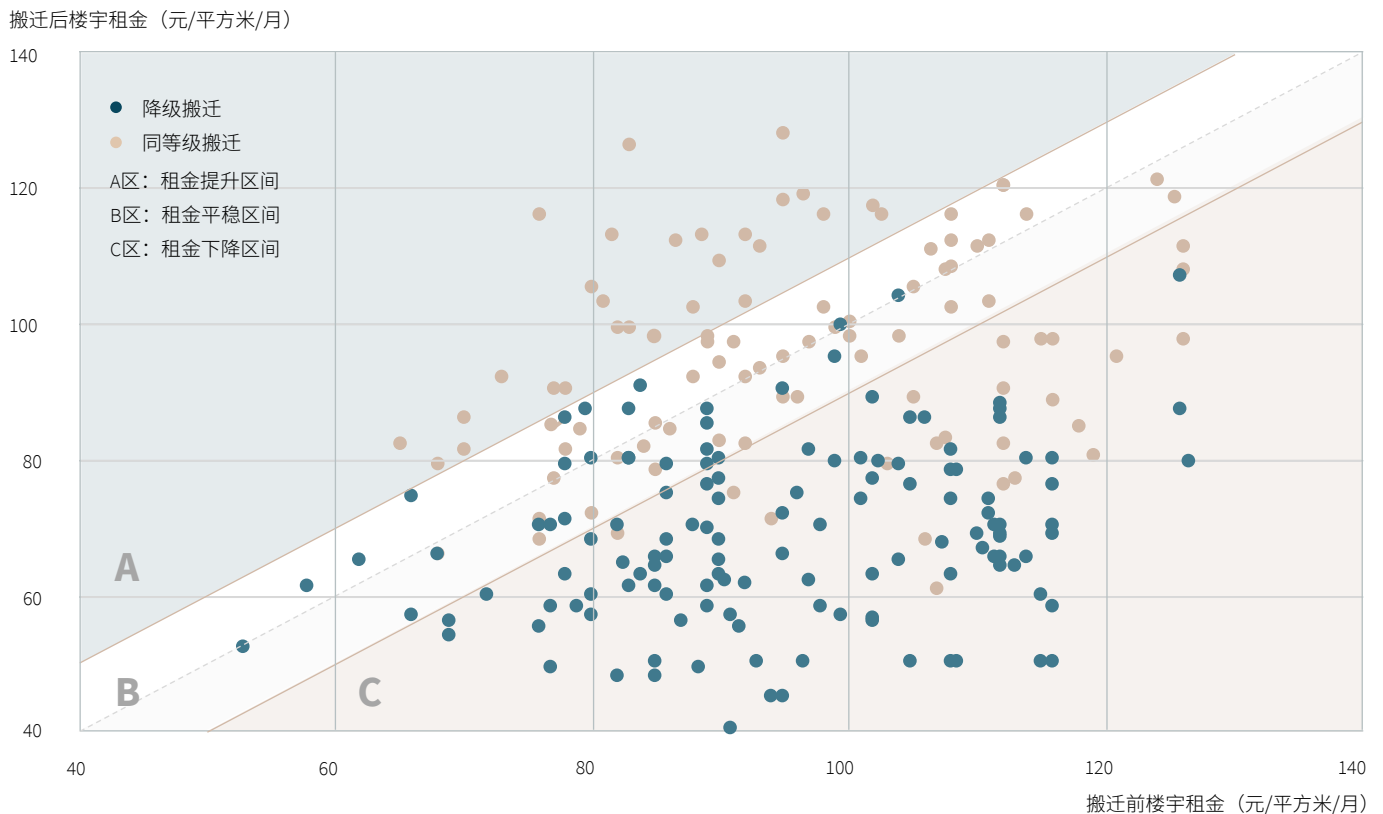
通过对过往超230条企业搬迁和降级数据的系统梳理和分析，结果显示：企业搬迁前后的楼宇租金平均下降16.4%，这一降幅表明多数企业正着力优化办公租赁成本及其附加。从租金分布图中可以清晰看出成都甲级办公楼市场的租金调整趋势。A区（租金提升区间）仅占12.1%，仅有少数企业通过升级办公实现租金上浮。B区（租金平稳区间）占比32.0%，这些企业大多通过同等级搬迁维持原有楼宇水平。C区（租金下降区间）占比55.9%，成为绝对主导，反映市场整体面临租金下行压力。

深入分析租金降幅的分布特征，可以发现明显的结构化差异：

- 约36%的企业实现了10%-20%的租金削减，这部分企业多采取“同区域降级”策略，即在维持区位优势的前提下，选择硬件标准稍低的楼宇。
- 约64%的楼宇搬迁实现约20%-30%的租金降幅，这类企业通常实现跨区域搬迁，如从核心商务区转向非核心区域。其中，成本更加敏感的中小规模科技互联网，往往采取这一策略。
- 值得注意的是，37.8%的搬迁实现30%以上的租金降幅。大幅度降租往往折射出企业面临主营业务的困难，进而调整经营模式。例如，搬迁去产业办公楼都带有经营调整和成本节省的双动机。

为进一步研判企业搬迁行为的深层规律，我们将交叉分析行业趋势、搬迁路径、楼宇现状等关键因素，系统解构企业搬迁决策的内在逻辑。

图表22. 2022-2025年成都甲级租户搬迁、降级前后所在楼宇租金分布



注：降级搬迁指租户由甲级迁至乙级及以下或产业办公楼等项目；市场仍存在相当面积升级搬迁（即反向流回甲级），但本图聚焦甲级租户的流动分析，故未呈现升级搬迁数据。

行业视角: 企业迁址降租与不动产策略的行业差异

2022-2025年上半年,成都甲级办公楼市场平均租金累计下跌22.2%,各大企业因搬迁和降级实现租金节省,租金降幅存在行业之间的显著差异。这说明,尽管各行各业的不动产策略大多趋于谨慎,但因产业基本面及预期不同,策略背后的动因亦不尽相同。

科技互联网行业以-22.7%的降幅位居榜首,充分体现出该行业在当前阶段的深度调整趋势。其箱体范围(25分位数-40%至75分位数-5%区间)下偏,说明行业深度调整带给企业的经营压力较大,尤其对于小微企业而言,主营业务发展与投融资的优先级远胜于办公空间本身,因此成本管控在科技行业更显重要。

酒店餐饮和文体娱乐行业同样承压,消费市场的低迷加剧充分供应下的市场竞争。高度依赖线下消费场景的行业现阶段不得不大幅缩减运营成本,办公场所的降级和租金谈判成为其成本控制的重要手段。

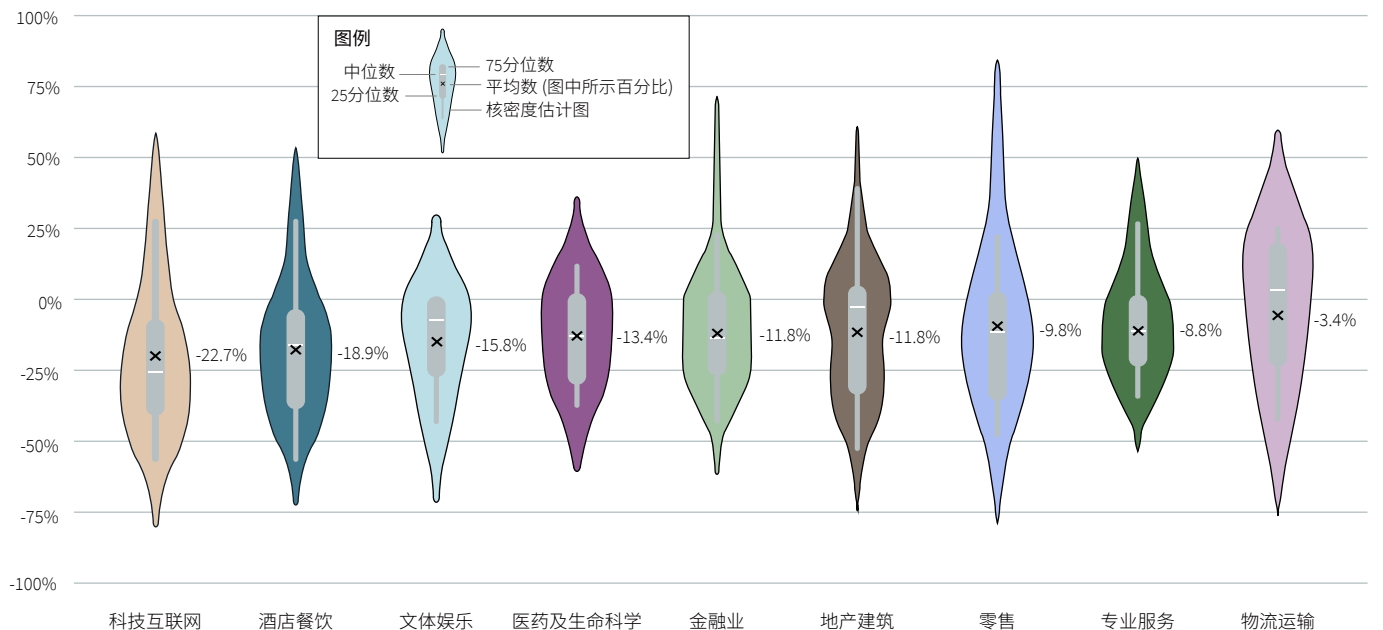
医药及生命科学、地产建筑和金融业构成了中间梯队,表现相对稳定。其中,金融和地产建筑均呈现上沿长尾形态,出现高离群值。前者源于银行、保险企业的稳健性,后者则是出于基

建类企业经营相对稳健,仍具有较高承租能力。尤其是作为传统高承租能力的金融业,仍十分看重办公空间及楼宇形象。

零售和专业服务业的表现更加稳健。在搬迁后,租金降幅最小。专业服务业的韧性主要来自其业务属性,律师事务所、会计师事务所、咨询公司等专业服务机构往往对楼宇、区位、通达性方面具有强粘性,以毗邻目标客户,因此在成本节省和企业经营之间更需找到合理的平衡点,避免对主营业务造成负面影响。

总体来看,行业间差异反映出各行各业对不动产策略的价值认同和选址偏好存在一定差异。因此,业主方面对不同的目标行业,需因地制宜制定更具适配性的招商策略。在成都市场平均空置率预期看涨的未来两三年内,楼宇的既有租户结构和租约到期节奏对近期的楼宇招商策略影响深远。如下图表23所示,若楼宇中租金下行幅度加大的行业占比越高,那么业主的租金溢价能力下降幅度越大。从市场面分析,租金下行较大的行业密度越高,该区域市场或面临较大的租户外迁压力,租金短期企稳的可能性亦越低。

图表23. 2022-2025年成都甲级租户搬迁降级前后所在楼宇租金分布



地理视角：企业跨区域搬迁与区域内循环的地理博弈

理解成都甲级办公楼市场的流动特征，必须充分考虑城市地理维度的搬迁趋势。驱动这一趋势的因素主要体现在两方面：一，商务区成熟度的动态提升；二，城市产业链的地理集聚效应。随着成都多中心商务格局的深化，区域的差异为企业选址创造多元条件。三环内传统商务区的既往优势正面临新兴区域的挑战；因此，产业链的空间分布对企业选址的关键更显关键。地理维度的驱动力与企业成本控制、业务拓展等因素交织，共同决定企业流动的格局与趋势。

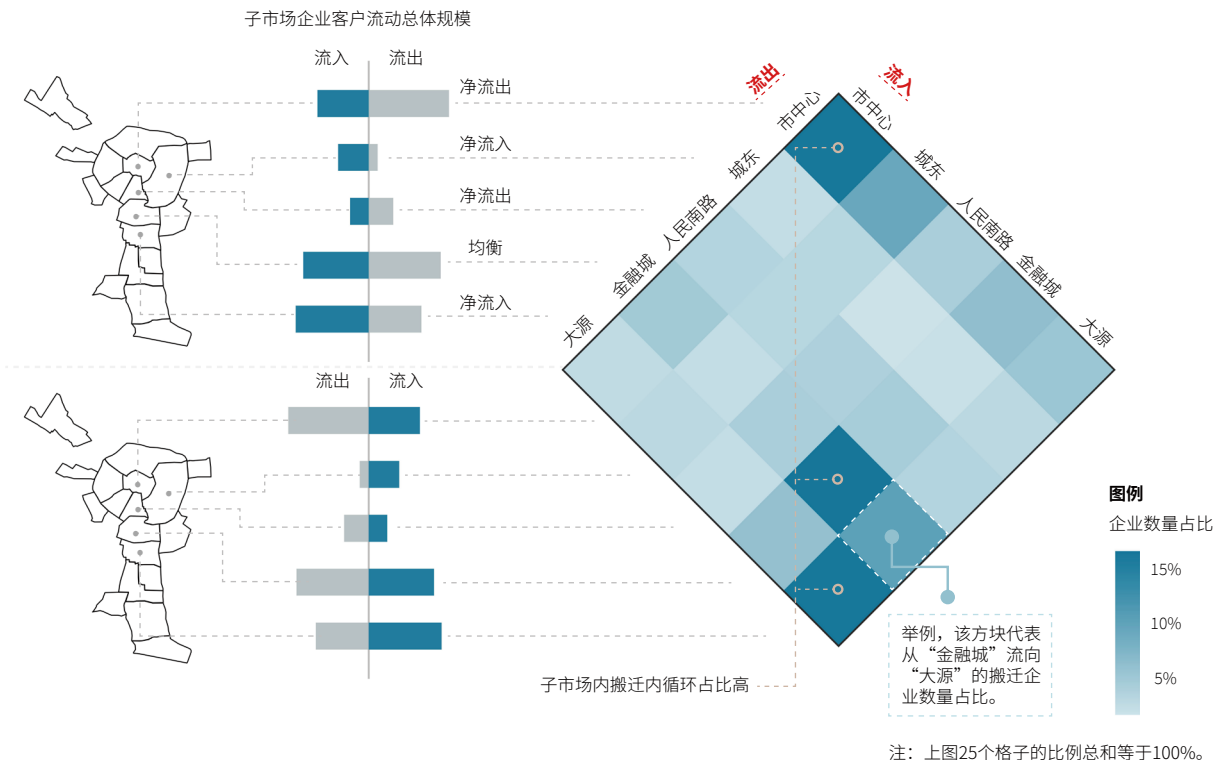
成熟商务区的“流动失衡”

聚焦成都最早发展起来的五大商务区，市中心、人民南路、城东、金融城、大源。依据五大商务区的企业客户流动数据，结果显示**流出明显大于流入：总流出数量(511条)远超总流入数量(324条)**。在这一现象的背后，是成都城市空间结构和办公市场版图的“多中心”发展趋势。新川、华阳、西博城等新兴子市场凭借其新一代建筑设计的硬件优势、租金优惠和充足的可开发空间，正逐年提升产业聚合力。新兴区域不仅承接了从传统商务区外溢的企业需求，更通过产业政策的精准引导，形成了靶向明晰的产业集群，进而重塑成都商务区版图的原有格局。总体而言，**成都的企业仍在从成熟商务区向城市新兴区域转移**。

企业流动的五大地理趋势

- 一，子市场内的搬迁量仍高于子市场间的搬迁量，尤其在市中心、金融城、大源三大成熟商务区。
- 二，成都“企业南迁”被数据证实，从市中心往高新南区的企业搬迁已是近年来市场的主流趋势。
- 三，高新南区两大子市场金融城和大源之间的搬迁量庞大，金融城流向大源的搬迁量超过反向迁入量。
- 四，城东超过金融城、大源，成为承接市中心核心商务区外溢的最大子市场。
- 五，人民南路的企业迁入量在各市场中最低，成为链接市中心传统商务区与高新南区的“过路地带”。

图表24. 2022-2025年成都甲级办公楼企业客户流动地理趋势



商务区企业客户“流动性”研究

每个商务区都正同步经历企业在“区内流动”和“区间流动”两大方向的地理流动。流动可分为“流入”和“流出”，进而生成四种关键指标——“区内流出”“区间流出”“区内流入”“区间流入”，以企业流动性全新视角重新评估商务区的稳定性与成长性。

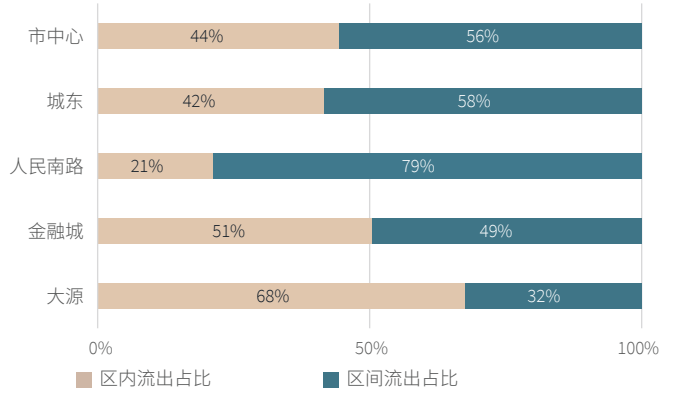
从流出视角分析，大源的区内流出占比最高，达到68%，企业流动以区内搬迁为主，企业流失率较低。相反，人民南路的区间流出占比最高，高达79%；过去几年企业大量流失，每五家企业搬迁，就有四家离开该商务区。**区间流出占比高，直接反映商务区企业客户流失程度严重；相反，则说明企业客户的搬迁不涉及商务区变动，仅为楼宇之间的迁移。**金融城的区内流出与区间流出相当，说明企业有50%概率离开此商务区，成熟度更低的新兴商务区依托政策和成本优势，对金融城的成本敏感型企业产生虹吸分流效应。反观市中心、城东，其区间流出明显高于区内流出，说明两大商务区应重视客户流失。从城市格局看，高新南区的租户流失率远低于三环内，这与成都“南向”发展的总体趋势一致。

从流入视角分析，市中心的区内流入占比最高70%，城东仅12%最低，大源则相对平衡。**区间流入占比高，说明该商务区处于发展上升期，区内库存一定的可租赁面积，且价格、政策等方面优势对区外企业具有虹吸效应。**市中心、金融城、大源的发展先后时序与区间流入的占比高低强相关：越早起步的商务区，区间流入占比越低，来自区外的企业越少，因此区内增量不足的问题极易暴露。城东起步晚、载体少，空置率高，尚难从区内其他竞品楼宇获客。人民南路似乎掉入两大CBD的“过路地带”陷阱中，区间流入和流出都非常高；该商务区正失去对企业的长期吸引力，换租极为常见。

综上，计算区间流出与区间流入，即可粗略判断商务区属于“区间净流出”或“区间净流入”。**但因为商务区之间的流入与流出的绝对量存在差异，即分母不同，所以两项占比指标不可简单相减。**总体而言，区间流入越多、区间流出越少，区间净流出就会越小，那么商务区的企业稳定性就越高，其产业成长性更优。依据五大商务区数据，**大源和城东更接近“区间净流入”的商务区，市中心偏向“区间净流出”的商务区特征，金融城和人民南路的流入流出则相对均衡。**后文将对区间流动进行定量分析，以此精确定义商务区的“流动性”类型。

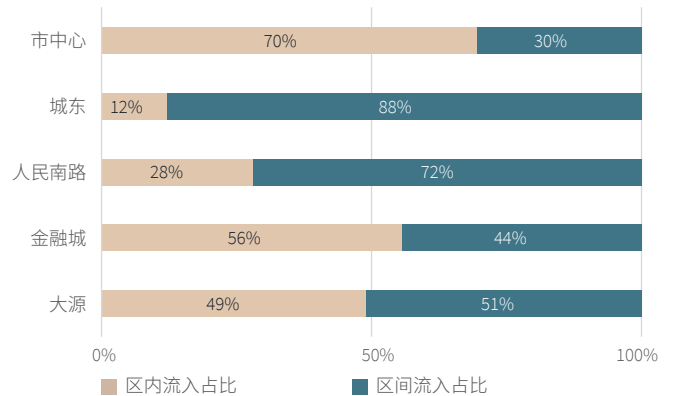
图表25.

2022-2025年成都甲级办公楼企业客户“区内流出”与“区间流出”占比



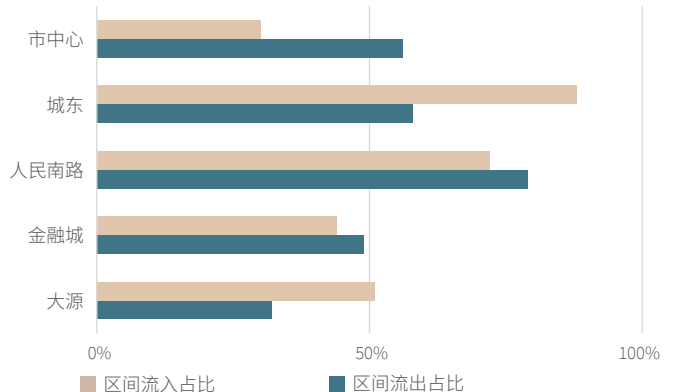
图表26.

2022-2025年成都甲级办公楼企业客户“区内流入”与“区间流入”占比



图表27.

2022-2025年成都甲级办公楼企业客户“区间流出”与“区间流入”占比



新定义—以“流动性”重新定义商务区

依据企业客户区内区间和流入流出的数据交叉分析结果，可将成都五大商务区划分为四种“流动性”类型：

I象限：内循环型商务区—金融城、大源

通常氛围成熟，产业聚集度高，产业链成型，商业配套、公共资源、人才供给充足。企业流动主要源于企业租约到期后的搬迁或升级置换，且企业更青睐区内搬迁，而非外迁。从数据看，区间流入和流出均低于50%，说明企业搬迁仍以本商务区优先，所以定义为“内循环型”。区内楼宇经济与企业成长协同发展，通过产业生态和创新环境引领企业转型升级，形成良性互促的发展格局。

II象限：净流出型商务区—市中心

通常起步早，而今面临楼宇老化、交通拥堵等“城市病”问题。伴随城市“多中心”格局成型，区域租金较高，产业结构偏传统赛道，难以留住技术密集型企业。虽坐拥区位优势，但商务区在净吸纳量“达峰”后，呈现出企业净流出的趋势。区间流出占比超过50%，区间流出大于区间流入，所以定义为“净流出型”。作为城市核心，商务区仍是多种城市职能的中心，文化底蕴深厚，城市的区位价值可通过城市更新重塑，资产价值在硬件升级、空间优化后，实现传统商务区的资产价值复兴。

III象限：外循环型商务区—人民南路

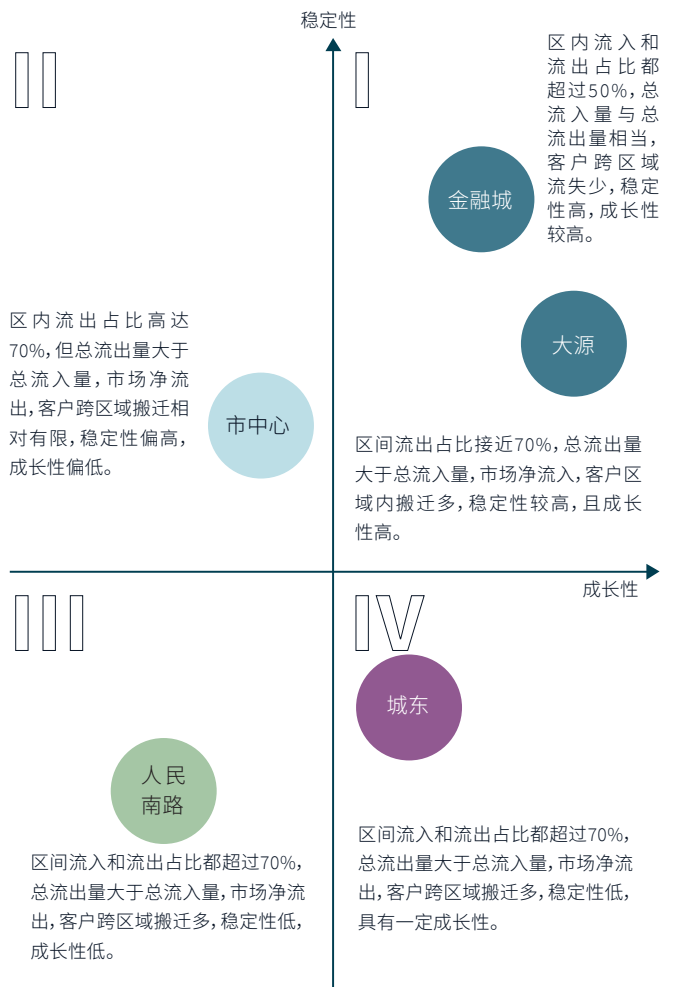
在地理上属于核心商务区的衔接地带。在成都，人民南路是连接市中心与金融城两大极核的中轴线。数据表明，其区间流入与流出常年高于70%，呈现出显著的“通道型”商务区特征。区间流出高于区间流入，进一步反映出区内楼宇老旧、“城市病”等问题，进而导致区内企业持续流失。伴随城市空间优化与人民南路改造完工，该区域有望修复竞争力，让企业不再“路过”，而是落地生根。

IV象限：净流入型商务区—城东

往往属于具有后发优势的新兴商务区，瞄准新兴产业，或承接核心商务区外溢需求。相对优惠的租金成本，往往对企业具有吸引力。数据方面，区间流入显著大于区间流出，且区间流入超过50%，说明商务区对外来企业具有强吸引力。未来，政府产业招引政策、基础设施建设及商业配套的共建，将进一步提升此类商务区的综合竞争力。

图表28. 商务区四大“流动性”类型

类型	商务区	流动性特征
内循环型	金融城、大源	区间流出<50%
外循环型	人民南路	区间流入>70% &区间流出>70% &区间流出>区间流入
净流出型	市中心	区间流出>50% &区间流出>区间流入
净流入型	城东	区间流入>50% &区间流入>区间流出



注：本图高低仅表达相对关系，箭头所指方向为强，反之弱。

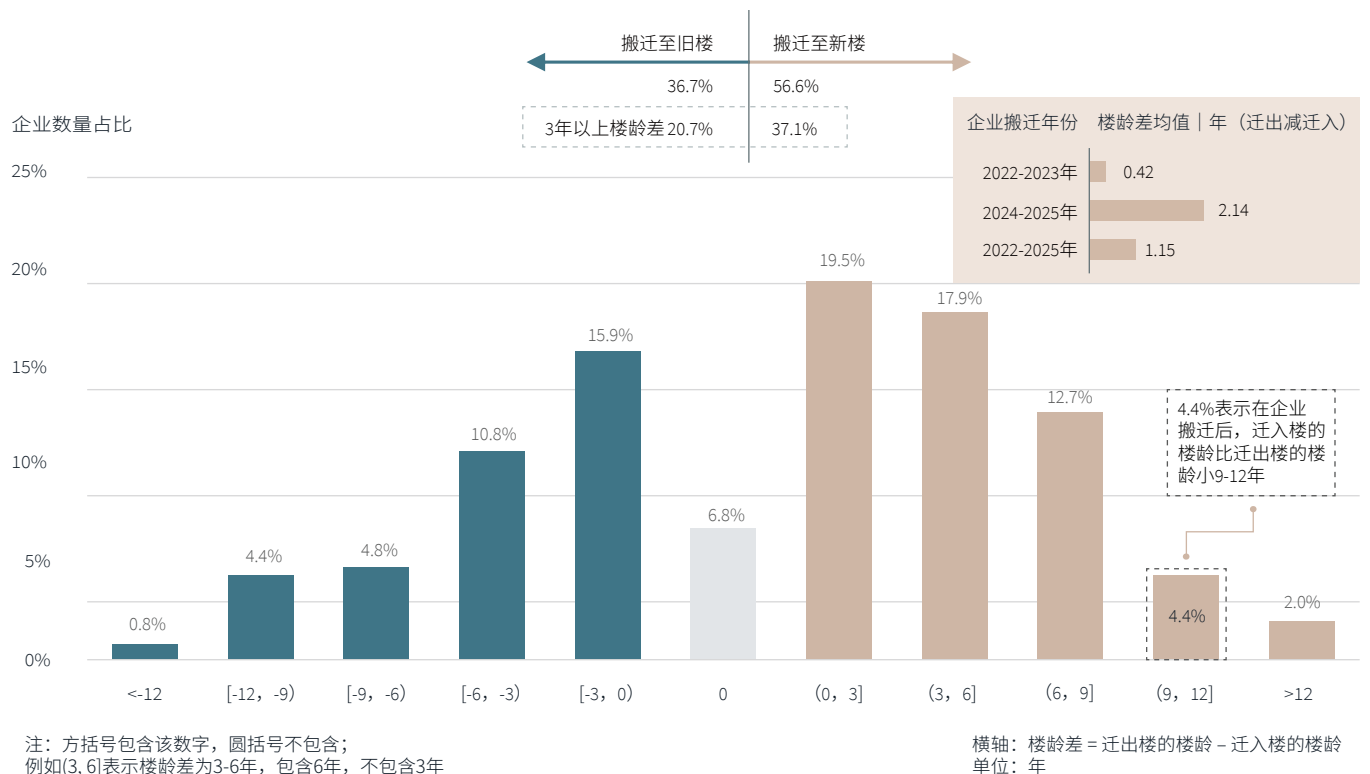
楼宇视角：楼宇建筑设计代际差强化企业迁址意愿

企业迁址还有一个显而易见的动因，即关于楼宇本身。商业地产存在建筑设计的“代际差”，新建楼宇在硬件品质、空间设计等多个维度普遍具有后发优势。因此，新楼相较于老楼，就如电子产品的更新换代一样，通常具有代际优势。我们认为，楼宇的品质与其楼龄强相关，可将楼龄作为代理变量，代表楼宇综合品质的高低。由图表29结论可得，成都甲级办公楼企业客户迁址具有明显的“新楼”倾向。数据显示，2022-2025年企业迁址前后的楼龄差的均值为1.15年，即迁入楼要比迁出楼平均新1.15年。在所有的企业迁址中，56.6%迁入更新的楼宇，对比仅36.7%迁入楼龄更久的楼宇。如果三年以内的楼龄差并不能代表楼宇的品质跨度，那么37.1%的迁址选择楼龄差大于三年的新楼，仅20.7%迁入楼龄差大于三年的老楼，则说明企业仍青睐新建楼宇，新楼的偏好优势现阶段依然显著。

对比过去四年的企业迁址数据，楼龄差从2022-2023年的均值0.42年，增加至2024-2025年的2.14年，增长超4倍。这表明，现阶段企业对办公空间的更新诉求正逐年提升。这种诉求源于两方面：其一，在市场下行阶段，新楼去化压力普遍较大，租金议价空间多，成都同区位同品质楼宇的新老楼宇价差约15%左右，租金差对企业换租搬迁的吸引力极强；其二，楼宇品质的代际差开始具象化，新建楼宇的精装交付、智慧楼宇、空间设计等领域都具有一定的竞争优势，更适配当前企业客户对楼宇形象、办公空间和租约重组的普遍性诉求，同时较多的可租空间，也更能满足企业的定制需求和大面积需求。



图表29. 2022-2025年成都甲级办公楼企业客户搬迁前后楼龄差



新经济新产业，楼宇硬件品质驱动的企业迁址

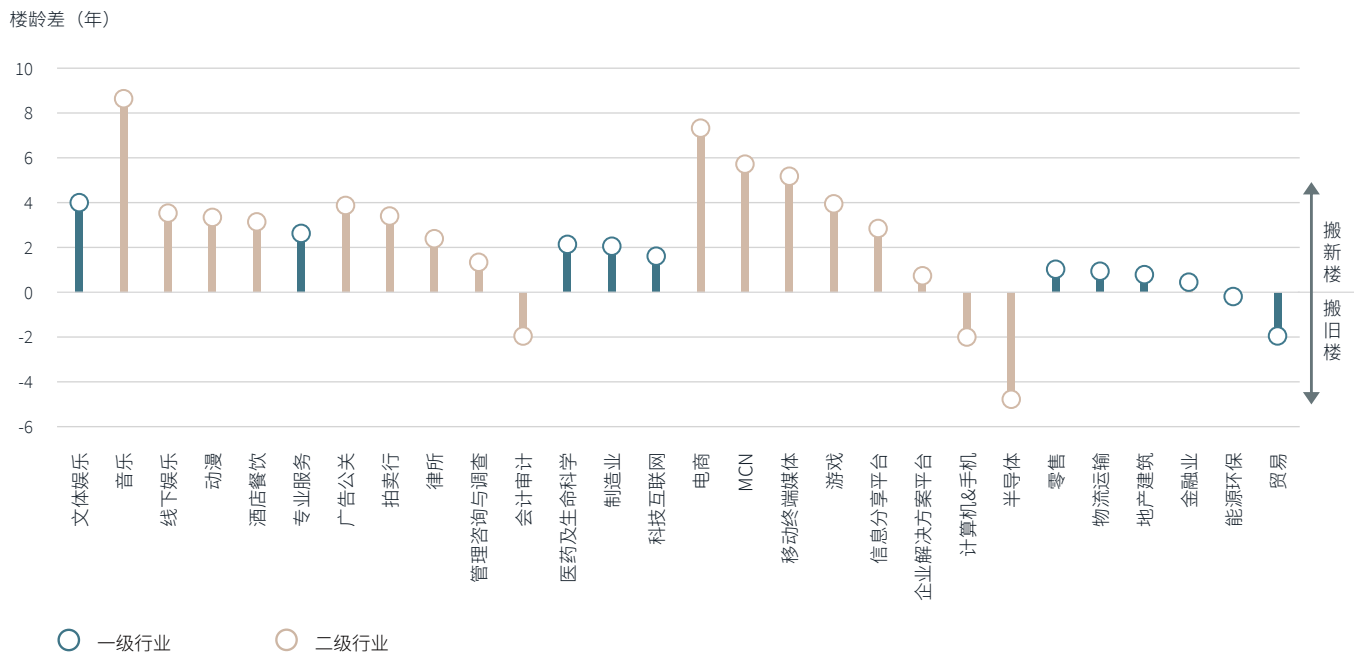
从行业角度分析，不同行业对楼宇新旧程度的偏好具有显著差异，也可理解为企业对楼宇品质的敏感度不同。数据显示，文体娱乐、专业服务、医药及生命科学的排名最靠前，贸易、能源环保、金融则排名靠后。对比不难发现，排名靠后的行业普遍具有更强的租约稳定性，金融业无论是银保还是其他非银保机构的跨行政区搬迁涉及企业注册地、纳税等问题，执行难度较大。零售和贸易企业往往也需要毗邻客户，对中心区位粘性大，如若核心商圈近年来缺乏优质供应，那么搬迁也很难去新楼；从业务考虑，企业也不会将楼宇品质优先于区位地段。相反，排名靠前的行业或具有互联网属性，办公策略相对灵活；或对楼宇形象、空间品质具有更高要求，愿意搬迁至更新的楼，提升员工工作场景的品质。

从二级细分行业分析，音乐、电商、MCN、移动终端媒等行业的搬迁楼龄差均值都在4年以上，楼宇的代际差已比较明显。上述行业普遍也属于不动产策略稳定性比较低的行业，在青睐优质空间、创意空间、灵活空间的同时，又对租赁成本比较敏感。因此，这些企业往往在一个租约到期后，都会选择搬迁至新交付楼宇，降低不动产成本。

不同行业对楼宇品质的偏好差异本质上反映出各行各业所处行业周期和发展阶段的差距，当然行业主营业务赛道基本面及其运营模式的差异也会造成企业对办公空间的不同诉求。总体而言，新兴行业更倾向于通过现代化的办公环境提升企业创新能力、工作效率和提升品牌形象，而传统行业则更关注办公场所的实用性、客群的稳定性和成本效益，且企业决策流程往往繁复久长，难以频繁迁址。

对业主而言，理解企业客户行业间差异，更有利于因地制宜施展更具针对性的楼宇招商策略。针对不同行业、不同生命周期的企业，在前期装修投入、空间切割、租金政策等多个维度提供多元解决方案。对于搬迁楼龄差往往较大的行业，更需提升经济性优惠和激励，并在空间营造上适配企业需求。对于楼龄差较低的行业，则更应把策略视角放得更加长远一些，企业的个性化且复合复杂的办公需求往往需要深挖，往往不可千篇一律制定招商策略。

图表30. 2022-2025年成都甲级办公楼企业客户搬迁前后楼龄差：行业均值



2.3 博弈—租约重组寻求市场降租与不动产策略的新平衡

企业客户的办公迁址大体可归结为四大维度的策略驱动因素：一，楼宇品质与空间维度；二，企业不动产成本维度；三，土地用途及政策维度；四，地理区位与通达性维度。其中，第二点直接影响企业“降本增效”，也是企业寻求的财务目标；第三点如果特指从商业用地载体搬迁至工业用地载体，那么基本与“降本增效”目标保持一致；第一点和第四点在逻辑上，与“降本增效”背道而驰，但在目前的市场下行周期，也有机会同时实现两个目标。基于此，这也解释了为什么当前市场中的企业到期搬迁甚至提前解约搬迁的倾向越来越强，毕竟通过迁址大体能够在实现办公环境改进的同时，达到“降本增效”的财务目标。

随着办公楼市场租金持续下行，**2023-2025年上半年十个季度，成都优质办公楼租金跌幅累计高达17.5%，但甲级样本和核心商务区样本的跌幅反而更高，分别达到21.0%和18.4%；从绝对值看，上述三个数据分别对应15.2、23.0、16.1元/平方米/月的租金跌价。**数据表明，在成都市场，品质更高、区位更好的办公楼宇在最近十个季度的租金跌幅反而更高。当然，市场行情的低迷是主因。然而，核心地段甲级办公楼的租金基数高，留给市场的下降空间也更大，也是导致这一**降租“倒挂”**现象的根源。

成都市场降租“倒挂”现象给我们带来更多关于企业不动产策略的思考：是不是企业“降本增效”就只有搬迁这一条路径？

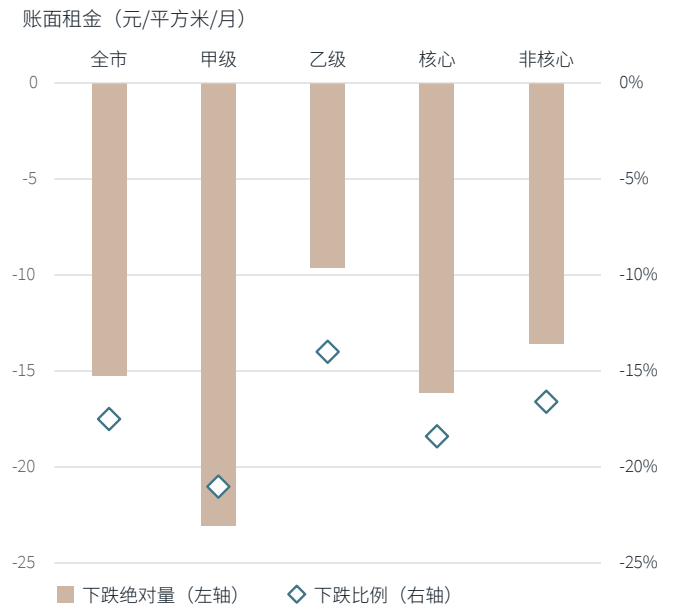
仲量联行认为，企业的**租约重组**或成为解决企业这一痛点的有效方案。针对甲级办公楼的优质客户，以及市中心、金融城等核心商务区的优质客户，尤其原租约期已较久远的租约合同，企业可考虑引入第三方专业机构对租约进行评估，再对搬迁的综合成本进行测算，以此制定更满足企业经营目标的最优不动产策略。

企业搬迁或面临的潜在风险，包括但不限于员工因工作场景和离家距离等因素流失、客户因距离问题流失、原装修成本会计摊销周期问题、新租办公空间装修的一次性资本投入成本……此外，跨行政区迁址还面临工商行政登记以及企业纳税等相关繁琐流程。而租约重组便能够帮助企业解决以上难点。

仲量联行研判认为，近几个季度成都办公楼市场情绪持续低迷，增量需求持续不足，且未来供应高企，市场平均空置率或将在三年内突破40%。看空的市场预期导致业主租金预期下修，且议价能力已然明显降低。因此，未来企业原址续租的租金价格有望无限接近新租价格。

基于上述分析，我们认为续租的专业构架设计及谈判策略或将直接影响企业不动产策略的“落地”。市场研究已表明租户策略的可行性，而专业机构的租约重组综合解决方案便是这一策略落地的有力保障。

图表31. 2023-2025年上半年成都办公楼租金累计跌幅



依据仲量联行的租金计算方法论，平均租金的计算只针对新租价格，不包含既往合同在合同期内的提价或租约到期的续租价格。市场实践表明，在市场下行阶段，新租价格低于既往合同价格和续租价格。

博弈论视角：业主“不降租”的策略难以在下行市场形成同盟

我们将复杂的现实博弈还原成简化的博弈模型，假设租户当前租金为100元/平方米/月，新楼给的优惠条件是70和90元/平方米/月两种情况，原业主或不降租或给出80元/平方米/元的新条约优惠。那么，此时我们设定两种情形，新楼租金高于或低于老楼新出价，不讨论完全相等的情形。需要说明的是，现实中，迁址成本包括**租金、物管费、搬迁成本、重置成本、装修成本**等多方面因素，但本小节沿用前文分析逻辑，仅以租金为基础进行分析。在实践中，可将租金替换成不动产策略的综合成本，再测算对比。

图表32.

业主降租与企业搬迁决策背后的静态与动态博弈及收益矩阵(Pay-off Matrix)

静态博弈：

A.如果业主降租底线低于竞争对手出价，双方最优反应无法达到纳什均衡，博弈结果具有区别于“囚徒困境”的收益不确定性，需转化为动态博弈进一步求解均衡策略。

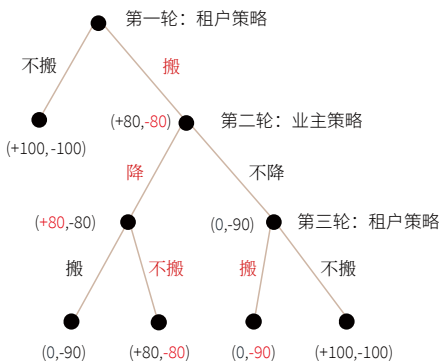
A. 业主降租底线 低于竞争对手出价		租户	
		搬	不搬
业主	降	(0, -90)	(+80, -80)
	不降	(0, -90)	(+100, -100)

注：

- 1.设定的虚拟收益数据仅适用于模型分析，不可用于现实价格参考。
- 2.静态博弈的收益矩阵为AB两个矩阵，动态博弈的收益矩阵以决策树绘制。
- 3.例如(+80, -80)，前一个数字为业主的策略收益，后一个为租户的策略收益；+80可以理解为主收入80元，-80即为租户支出80元。
- 4.红字及括号内的标红数字表示最优对策(Best Response)及收益。

动态博弈：

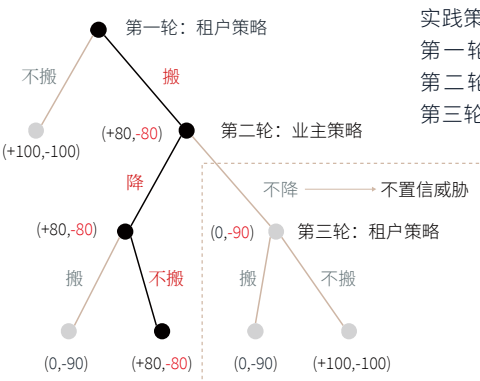
逆向推导求解子博弈精炼纳什均衡 — 业主降租，租户续约



B. 业主降租底线 高于竞争对手出价		租户	
		搬	不搬
业主	降	(0, -70)	(+80, -80)
	不降	(0, -70)	(+100, -100)

B.如果业主降租底线高于竞争对手出价，则无论业主采取何种策略，搬迁均为租户的占优策略(Dominant Strategy)，无需进一步分析，结果显而易见。换言之，在激烈的市场竞争下，租户可通过搬迁获得显著的成本优势。若业主未能响应大幅降低租金，则面临客户大量流失的风险。需要说明的是，本节分析仅以租金为计算指标；而现实中，企业决策还需综合考虑搬迁带来的总体成本变化。若迁址后的总成本仍可实现优化，则表明业主在当前下行市场中仍存在降租空间，且这一压力短期内难以缓解。从整体市场看，B情形的广泛出现，便会诱发市场租金的“螺旋式”下跌(下页详述)。事实上，近几个季度这一现象已在成都市场初见端倪。

逆向归纳法推导 — 子博弈精炼纳什均衡^①



实践策略：

- 第一轮租户提出搬迁，
- 第二轮业主降租挽留，
- 第三轮租户决定续租。

不置信威胁(Incredible Threat)：

“无论你搬不搬，我绝不降租”的威胁不置信

从动态博弈的结果—子博弈精炼纳什均衡可以看出，如果业主不降租，租户在理性假设下一定最终会选择“搬迁”。因此，业主最初发出的“无论你搬不搬，我绝不降租”的威胁，就是一个典型的**不置信威胁**。因为从收益矩阵看，执行这个威胁“不降租”必然会导致租户搬走，使业主自己收益降至0(假设短期空置面积无非回填)，这比接受降租“+80”的结果更糟。因此，理性的租户能够看穿这一点，进而选择“无视”这一威胁，最终达成了对双方都相对更好的结局。

①经济学表达：子博弈精炼纳什均衡={业主在租户选择不搬离时降租，(租户最初搬离，如果业主降租不搬离)}

个体理性与群体利益的冲突，市场租金“螺旋式”下跌

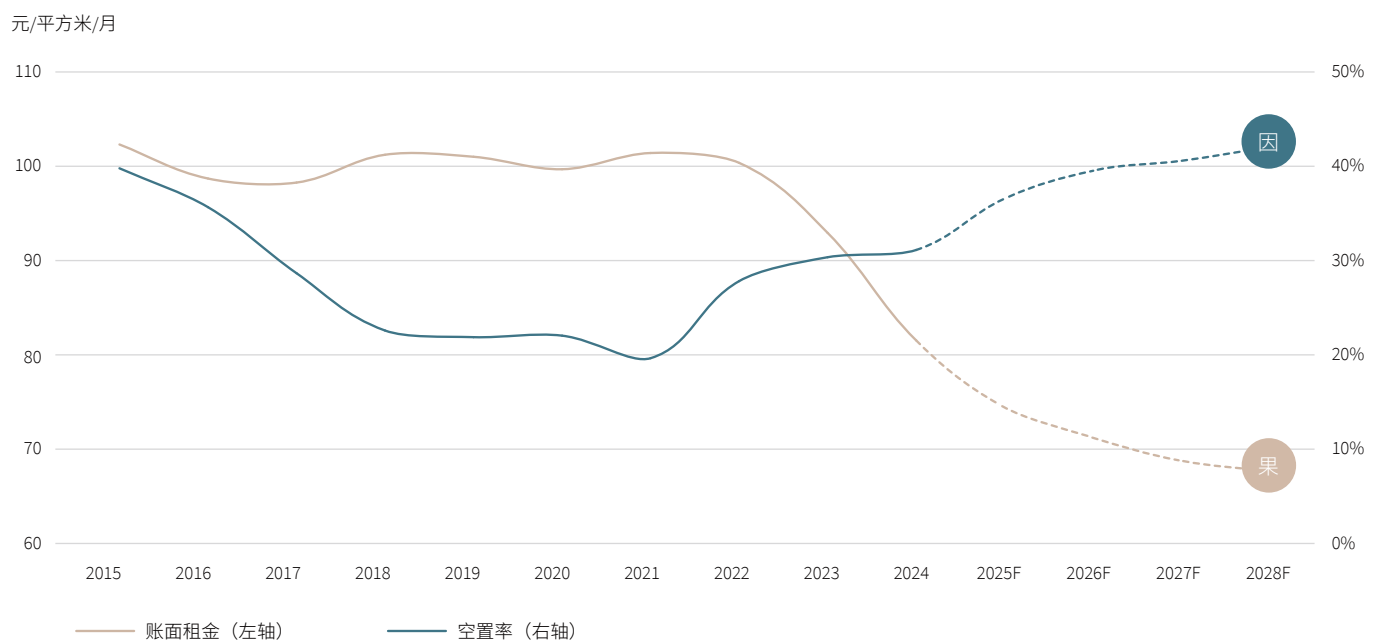
依据动态博弈的结果，基于“业主无法在短期内快速回填空置面积”的预判，当租户释放“置信”的搬迁意愿或者信号后，业主在权衡挽留原租户和挖掘新租户的利弊后，最终的理性选择应是通过降租留住原有租户。当市场空置率看涨预期加强时，业主回填空置面积的成本将会不断攀升，这也将进一步加强租户的议价能力。因此，当单个企业的“个体理性”相对影响、不断强化后，最终也将在市场上形成租金价格的走势反馈，及办公楼租金价格正在亦将持续“螺旋式”下跌。从租户视角分析，无论是个体还是群体，不动产成本的优化都是有利的。然而从业主视角分析，不难发现看似最优的个体理性决策最终却导致群体维度的“利益损失”；换言之，当市场的业主方无法形成稳定的价格“联盟”，此时单个业主无法控制竞争对手的“降租”策略，那么在面对企业搬迁时，必然会妥协降租。这一个体理性与群体利益的冲突，与“囚徒困境”类似，问题症结在于两方面。**其一，现阶段市场增量需求严重不足，导致空置率急剧攀升，租户市场的特征愈发凸显；其二，办公楼市场主体数量庞杂，加上散售楼宇存量过大，市场难以在特定范围内形成有效且长期的价格同盟，因此续租案例必然伴随降租谈判。**当成功议价的续租案例不断累积，在市场上相互佐证，形成普遍性的看空预期，此时租金价格“螺旋式”下跌便会自

发形成，并恶性循环。然而，要扭转这一下行趋势，其关键仍在于经济基本面所带动的市场有效需求回升。

仲量联行预判，成都甲级办公楼的平均空置率或将在2028年突破40%大关，市场情绪在未来三年难以根本性扭转。如前文分析，市场平均租金也将在一个又一个“降租”的续租、新租案例中，持续下跌；而租金的下跌也将进一步损耗业主的市场信心与议价能力。如图表33所示，空置率将保持上行趋势，相反租金将持续下行，两者的反向走势将持续到2028年，届时若新增供应回落，租金或有望止跌回稳。

基于未来研判，仲量联行认为：虽然市场趋势持续利好租户端，但考虑到企业的不动产成本需平衡租金、物管费、搬迁成本、复原成本、装修成本等多因素，尤其在成都办公楼的物管费占比持续上升的考量下，租金下降不应成为租户搬迁的唯一考量因素。企业不动产策略应充分考虑“降本”与“增效”两大维度的利益回报，且原址续租的优势也在不断显现。专业机构在这一市场阶段也将扮演愈发重要的市场“粘合剂”作用，帮助租户和业主实现“双赢”的最优策略。

图表33. 2015-2028年成都甲级办公楼空置率及租金走势与预测



从理论到现实，租约重组的实践价值

依据成都办公楼租金“螺旋式”下跌的研判，再结合前文博弈论的结论，我们认为租户利益最大化策略的关键在于：**租户先动，即租户须有意识主动寻找更适合企业发展且性价比更高的备选楼宇。**

第一，把静态博弈转变为动态博弈的关键在于：企业果断释放出真实可信的搬迁意向，从而引导博弈走向更利于自身的结果。租户方须有搬迁的意愿并释放让业主可信的搬迁退租信号，而非被动等待业主方在毫无征兆的情况下主动降租。

第二，在市场下行环境中，如果业主方的空置率较高，空置面积很难在短期回填，那么业主方声称“不降租”的立场并不置信，即可信度较低。

第三，在租户方主动寻求不动产策略调整，尝试寻求新楼新房源后，在双方理性决策前提下，“降租”会成为双方博弈的最终结果。

博弈论的推演结论是极为重要的理论参照，对供需双方的市场策略制定均具备不可忽视的实际价值。然而，经济学理论通常建立在严格假设之上，从模型推演到真实场景的落地，往往存在执行层面的断层。如何将理论层面的“最优策略”转化为可实操、见真效的行动方案？仲量联行指出，专业而系统的**租约重组**，正是实现该策略最优实践的核心环节。

首先，**理论研究强调理性人假设的一贯性，但如何做到真正“理性”，离不开专业结构的引导与参与。**虽然结论认为在当期

市场环境中，业主不降租的威胁并不可信，但租户仍须大幅提升自己搬任意图的可信度，而这一步完全离不开第三方专业机构的参与和引导。专业机构针对企业选址积累的系统性流程，不仅可帮助企业寻求更符合企业未来发展的新办公空间，还能够有效促进租户与业主两端的及时沟通与交流，引导开启续租谈判。另一方面，在市场空置率不断攀升的预期下，专业机构正努力让业主理解：通过适度降租便能实现客户保留的策略，其性价比远胜于挖掘新客户的投入。因此，专业机构的参与是这份“双赢”租约最终签署的有力保障。

其次，**模型推演必要的“完全信息”和“完美信息”假设，在实践中可通过专业机构的数据支持与研究能力无限接近。**最优决策的实践落地需要确保供需双方能够获取充分、及时的有效信息，确保双方能够做出理性且准确的下一步决策。而第三方专业机构凭借其丰富的市场数据、专业的分析能力和多年累积的租约管理经验，可为企业提供决策支持——包括但不限于实时市场行情分析、多方案成本收益测算、策略制定及谈判等，从而有效增强租户在续约或搬迁决策中的议价能力与执行可信度。因此，专业的租约重组方案能为企业客户提供及时、准确、充分的市场信息，并基于此定制其不动产策略及租约重组方案，助其收益实现最大化。

第三，**企业不动产策略不应局限于租金谈判，更应着眼于办公空间的整体适配与持续优化。**构建高效、经济且灵活办公环境，已成为提升员工工作效率、促进协作创新、集约使用空间以及改善员工福祉的重要途径。因此，优质的租约重组方案不仅帮助企业“降本”，更能通过空间优化实现“增效”，助力企业在新经济周期中提升竞争力。





中观篇·小结

在中观篇，我们聚焦企业的趋势性流动及其对企业不动产策略的潜在影响。通过分析成都办公楼市场的企业流动性特征，报告在楼宇维度、地理维度等方面，归纳总结出几大市场流动性主线。而这样的趋势，在未来三年仍将延续。

从业主视角出发，成都办公楼市场的“企业流动”是当前也是未来三年市场发展的主线，把握存量客户，维稳入驻率，是每个办公楼业主的一致策略。市场已处于租金加速下滑时期，伴随市场空置率进一步攀升，我们预计在2028年以前，市场难以根本扭转当前的下行趋势。基于此研判，我们认为市场的增量需求已十分有限，存量客户的竞争在未来必然成为市场竞争的焦点。报告从市场层面、区域层面、楼宇层面已给出分析与结论，如何把握未来企业流动趋势，吸收更多有效需求、维持既有基本盘是每位办公楼业主的必修课。

从租户视角出发，市场租金下跌诱发越来越多的企业搬迁需求释放。此时，租约重组是帮助企业有效实现最优不动产策略的必要路径。专业的数据支持、市场研判，加上租约方面的专业服务，能够在下行市场中，为市场企业定制适配其未来主营赛道发展的不动产策略。无论是“降本”，还是“增效”，科学合理的不动产策略都是当前企业主体运营的重要保障。



03

宏观篇·聚力 产业结构关联研究

“

宏观视角下，城市产业规划为楼宇经济发展确立方向，驱动楼宇载体摒弃传统“地产开发”模式，向“生态运营”转型，核心不再只是单纯空间供给方，而是构建产业链，共创生态圈，实现楼宇价值增长，推动城市经济高质量发展。

3.1 筑底—成都现代化产业体系筑底楼宇经济发展根基

2025年，成都政府工作报告提出“优化构建‘9+9+10’现代化产业体系，推动形成一二三产业协同、大中小企业共生、上下游链条互补、产供销环节耦合的蓬勃发展格局”。这一战略布局升级，助力成都产业发展从“立柱架梁”走向“精耕细作”。

通过“9+9+10”的产业布局，巩固九大优势集群、壮大九大新兴集群、培育十大未来领域，提升成都经济韧性，焕新城市产业动能。优势产业筑底基本盘，新兴产业锚定高增速，未来方向蓄势新动能，推动成都产业结构向高端化、智能化、绿色化方向跃升，实现高质量发展。未来，地方政策与投入资源向人工智能、新能源、生物医药、低空经济等前沿领域集中，加速科技成果转化，推动传统产业数字化改造，汇集链主企业，提升本地产业链的整体附加值和核心竞争力。

报告强调的“协同、共生、互补、耦合”的八字方针，直指产业发展的内核。成都正从追求单个企业或行业的“单点突破”，转向构建一种有机融合、相互赋能的产业生态。这一格局最终有望对高端人才、资本、技术，产生强大的“虹吸效应”，这是城市未来发展的根基。

在宏观篇，研究将从中观市场，提升至宏观产业视角，系统考察成都楼宇经济发展与政府产业导向之间的契合度与联动性。仲量联行指出，楼宇经济的演进与城市产业升级进程同频共振。在当前市场增量需求趋缓的预期下，楼宇经济亟需精准锚定城市未来产业中的新兴领域，切实提升与“朝阳”产业的适配能力，从而为资产运营带来穿越经济周期的持久价值。

本章以“9+9+10”产业体系为纲，通过高密多维的数据匹配，还原楼宇载体与重点产业发展的关联与协同。重点探讨成都多元丰富的物业载体，如何与前沿产业、创新企业和产业集群形成互促共赢的发展格局，为市场参与者和政策制定者提供具有实践意义的策略参考。

成都构建“9+9+10”现代化产业体系

9大特色优势产业集群

电子信息 装备制造
医药健康 新型材料
先进能源 绿色食品
现代金融 商贸物流 文化旅游

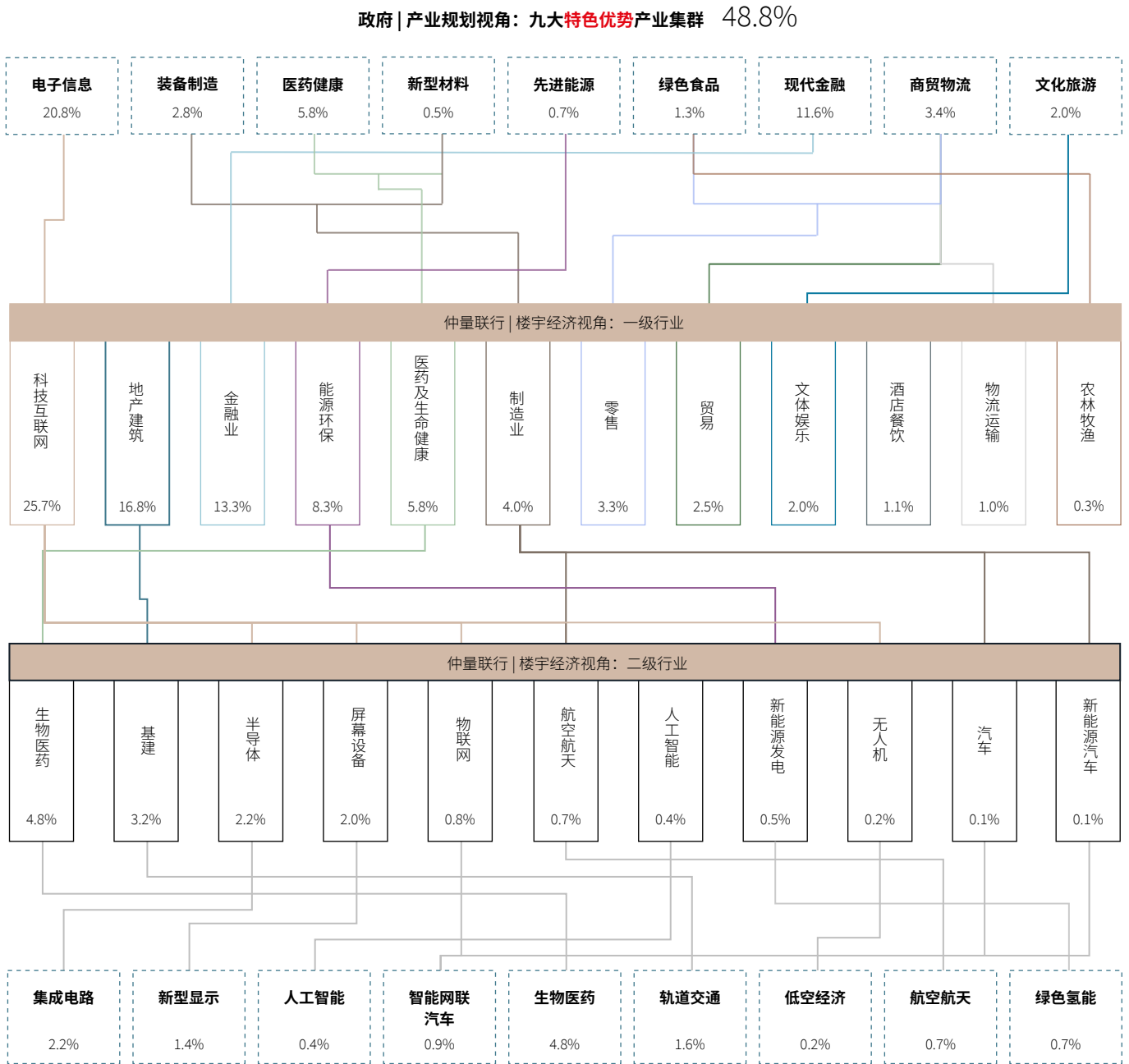
9大战略新兴产业集群

集成电路 新型显示
人工智能 智能网联汽车
航空航天 轨道交通
低空经济 生物医药 绿色氢能

10大未来产业领域

人形机器人 飞行汽车
商业航天 下一代移动通信
脑机接口 群体智能
量子科技 细胞与基因治疗
先进核能 前沿科技材料

图表34.
成都“9+9+10”产业体系与楼宇存量需求的映射关系图谱



政府 | 产业规划视角：九大战略新兴产业集群 12.9%

注：仲量联行一二级行业与图表3数据一致，仅展示关联门类，加总不等于100%。
垂直数据关系仅表示产业关联，不代表产业从属。
数据加总存在因四舍五入产生的小数点偏差。



%以仲量联行楼宇样本对应的产业占比计算

基于城市产业结构与楼宇经济的紧密关联，立足于成都“9+9+10”现代化产业体系的全新框架，结合仲量联行覆盖的全域、细颗粒度、高密度的楼宇经济需求侧数据，报告从多个维度展开分析。依据图表34所示关系，在仲量联行覆盖的成都市全域近3,000万平方米的全口径办公载体样本中，约48.8%的产业属于“九大特色优势产业集群”及其直接关联产业，表明支柱优势产业是支撑成都楼宇经济发展的核心基础；另有约12.9%的产业被列入“九大战略新兴产业集群”及其直接关联产业，成为推动楼宇经济增量需求的重要力量，这与市场突破既有规模、实现扩容增效的主要方向保持高度一致。

因“9+9+10”产业体系中的产业名录并非绝对互斥关系，比如医药健康与生物医药，因此在计算前两类“9”大产业的累计占比时，需要对产业查重并剔除重复计算的产业占比。如图表35所示，在成都楼宇经济的当前产业中，约有51.2%的产业与“9+9+10”产业体系的前两类“9”大产业布局密切相关，即约有**10.5%**的比例被重复计算。从地产视角看，**过半数**的办公楼市场存量需求与城市产业的主流发展方向保持一致，这一比例在未来还有上升空间。因此，楼宇招商方向已然明确，必须锁定城市产业发展的主航道，才能把握未来的增量需求。

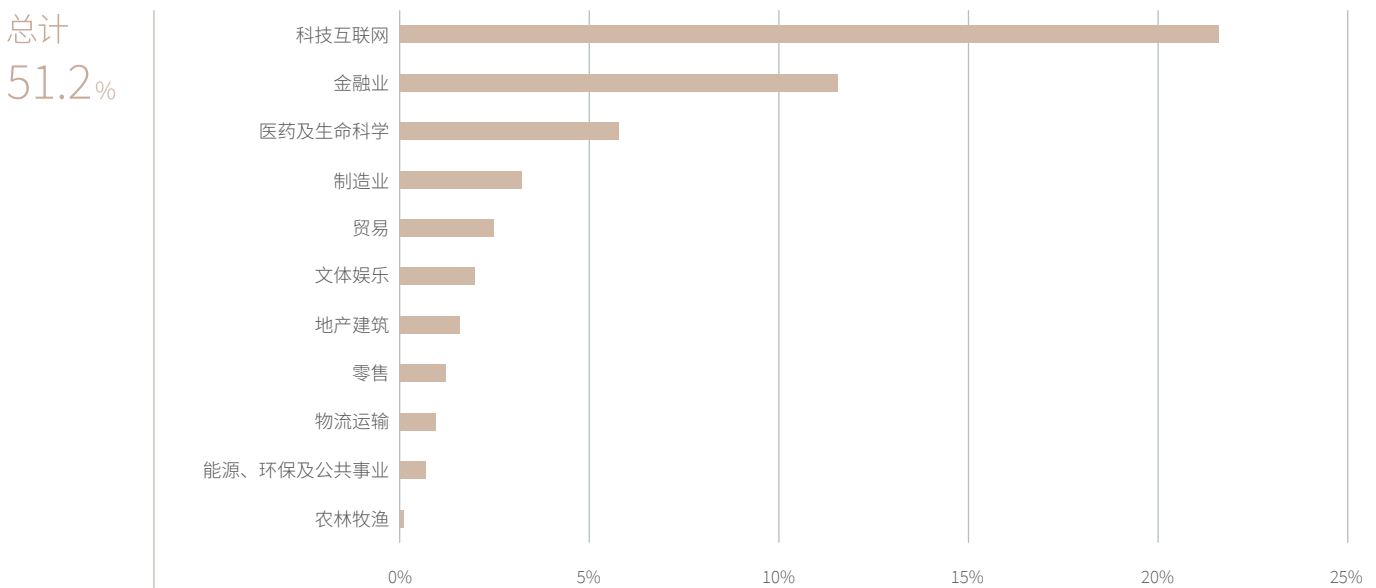
从细分行业分析，在楼宇经济中，来自科技互联网的需求纳入“9+9+10”产业体系前两大类产业集群的占比均超过20%；金融业超过10%。不言而喻，两大产业不仅是成都经济的支撑

产业，更是办公市场需求的压舱石，尤其是科技互联网产业在过去几年一直都是成都增量需求和存量需求的双料冠军。医药及生命科学的占比超5%，且增量势头强劲，未来占比预计处于上升趋势。通过数据匹配不难看出，产业布局与楼宇经济的实时数据处于同频共振的关联状态。而这种关系说明，成都楼宇经济不仅有效服务了城市产业的基本盘，并推动增量潜力释放；同时，城市的产业战略布局也为楼宇经济未来的发展重心指明了前进方向。

此外，实体经济在这一轮经济周期中对地方经济的意义重大。制造业在下图的排名为第四，与图表3中第七的排名形成对比。排名上升说明，在楼宇经济存量需求中，制造业在过去往往不被市场重视，尤其是商务楼宇。但是，政府对制造业的定位及规划让市场认识到，制造业在未来楼宇经济，尤其是产业园区，必将扮演越来越重要的角色。然而，制造业的门类多元复杂，不同细分赛道对楼宇空间的需求不尽相同，因此如何打造适应不同制造业发展的空间载体，也是解决成都现阶段高空置难题的突破方向。

展望未来，“十大未来产业领域”在现阶段楼宇经济中的占比虽不高，却仍是载体空间需重点关注及前瞻布局的潜力领域。随着未来产业培育壮大，楼宇经济的产业基本盘必将见证质与量的双重飞跃，届时城市经济的发展质量与产业链条的科技含量也有望实现跨越式突破。

图表35. 成都楼宇经济存量需求纳入“9+9+10”产业体系前两大类产业集群的比例



注：依据图表34第一行和第四行的产业占比数据计算得出。

3.2 优势—九大优势产业集群描绘楼宇需求图谱

成都的“九大特色优势产业集群”是城市经济发展的基石，多数也符合“支柱产业”的定义，例如电子信息、现代金融等。优势产业呈现出“成熟稳健、链条完整、创新活跃”的共性特征：电子信息产业覆盖从硬件制造到软件服务的全链条生态；装备制造依托工业基础持续向智能化升级；医药健康领域融合研发与临床资源；现代金融依托西部枢纽地位拓展服务边界；绿色食品深耕品牌化与供应链优化。这些产业虽处于不同发展阶段，但共同铸就成都经济的基底成色，其持续发展将为楼宇市场提供稳定且多元的需求动能。

产业链视角深挖企业不动产策略的多元需求

对于城市成熟产业的楼宇经济解析，则需要从产业链视角出发，原因有二。第一，在静态视角下，不同产业链上中下游对空间需求的差异大。研发设计环节需要静谧的研发环境和先进的实验室配套；制造环节关注物流便利，看重厂房承重；营销总部则偏好形象展示性和商务配套完善的成熟区域。

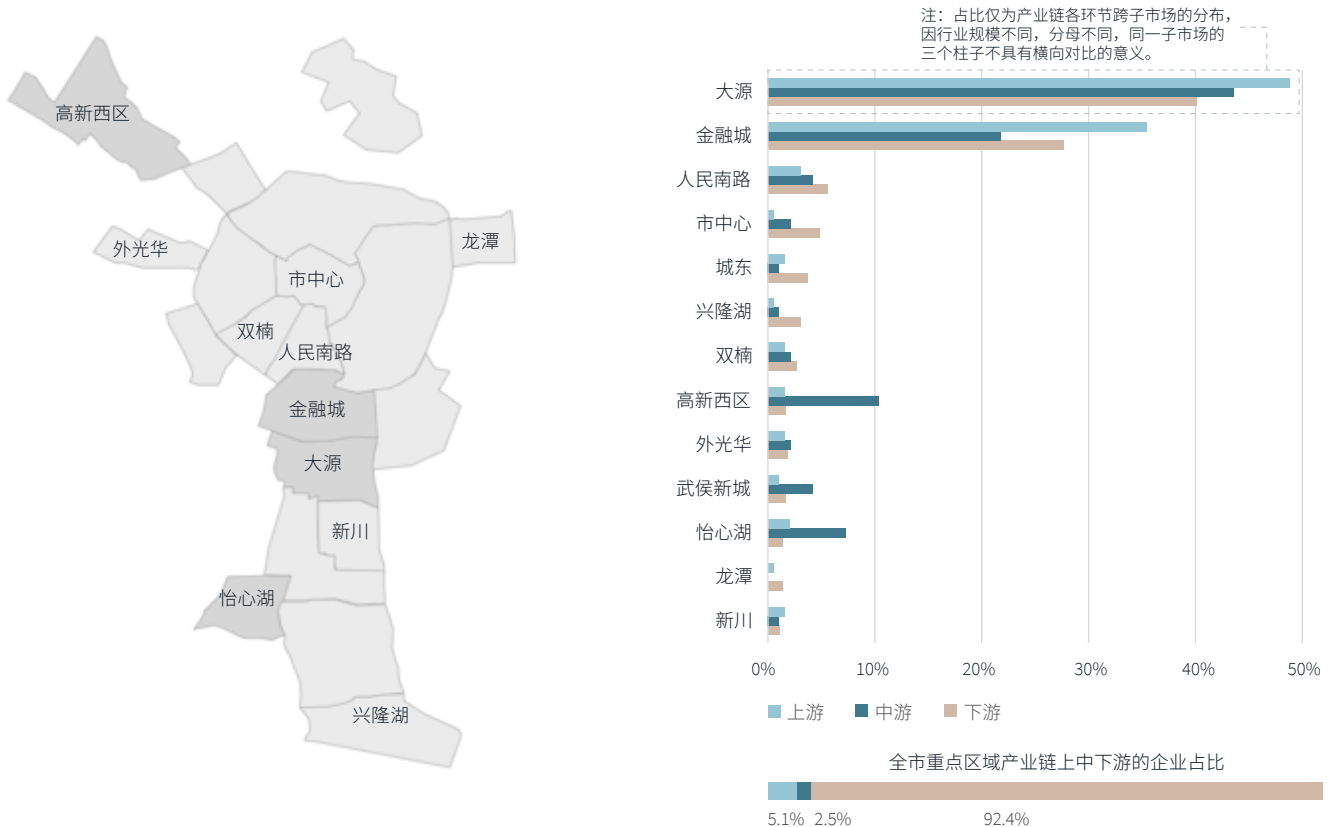
因此，产业链的梳理，能够更好判断楼宇供给与企业需求之间的适配性。第二，在动态视角下，产业链升级重构直接引致楼宇需求变迁。随着产业向微笑曲线两端延伸，上游研发设计和下游营销环节的占比提升，企业对高品质办公空间的需求必然增长，且传统生产制造环节伴随城市化进程也会同步迁移。把握并预判产业链整体走势，方能从拿地开始开发前瞻性的楼宇载体。

半导体产业链地理分布特征

2024年，仲量联行首次以成都电子信息产业切入，从产业链视角解读产业楼宇的经济特征。今年报告将其中6,271家半导体产业链上的企业，与载体数据进行逐一匹配，继续深挖不动产策略的趋势。半导体产业链的上游以芯片设计、EDA工具、IP核等研发类企业为主，在地理分布上，高度集中于大源（近50%）；中游则以晶圆制造、封装测试等生产环节为主，除大源、金融城的持续高位外，拥有大量晶圆封装制造头部企业的高新西区

图表36.

2025年成都半导体企业不同产业链环节企业数量在子市场的占比



的比例开始上升；下游侧重应用集成与终端销售，金融城等板块是主要聚集区。这一分布格局清晰揭示出，产业链上中下游的选址区位偏好，且对楼宇空间的需求差异显著。

值得注意的是，这一结构结论与去年报告稍有差异，其原因在于今年的分析重点更加聚焦在办公楼宇视角，排除厂房、住宅等非办载体的样本。**三环内“强下游”，高新西区、怡心湖、武侯新城“强中游”，金融城“强上下游，中游偏弱”，而大源则是“上中下游都强，上游最强”。**

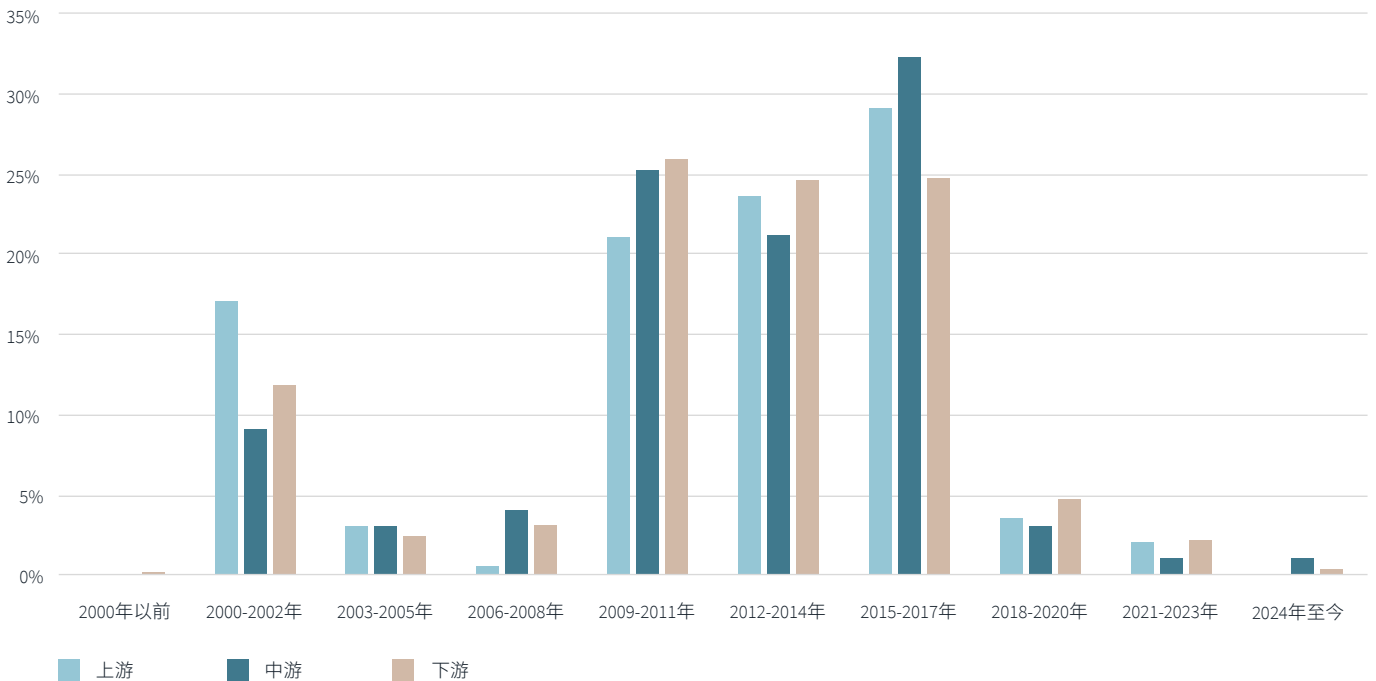
半导体产业链对办公楼新旧的偏好

再看半导体企业对办公楼楼龄的偏好。首先，办公楼供应与去化周期走势一致，2009-2017年交付的楼宇成为产业链各环节

企业的主要进驻载体。这十年间，成都办公楼市场迎来供应高峰，为高速成长的半导体产业提供多元载体供给支持。

然而，产业链上中下游各环节的楼宇偏好存在差异。上游企业（芯片设计、EDA工具等）在2000-2002年交付的楼宇占比高达17%，主要集中在金融城天府新谷等早期科创载体；区内楼宇较老，但已形成产业集聚，占据先发优势。IC设计类企业的高速增长始于2017年，2015-2017年及2018-2020年交付的优质楼宇更匹配其对研发环境的需求，企业对楼宇硬件和空间的敏感度高。中游企业（晶圆制造、封装测试等）在2015-2017年交付楼宇中占比超30%，凸显其对高规格电力、层高等硬件设施的强依赖。下游企业（应用集成与终端销售等）分布相对均衡，在2009-2012年及2012-2014年楼宇中均保持25%的占比，这一时期的供应聚焦高新南区核心区，说明企业相较楼宇硬件，优先考虑区位条件。

图表37. 成都半导体产业链不同环节办公楼载体交付年份企业数量占比



从半导体产业链的不动产策略特征，可以看出两大趋势。首先，不同环节企业对区位与硬件优先级的考量存在显著差异：上游研发企业高度重视产业生态与创新氛围，中游制造环节极度依赖高标准的电力、承重等硬件配置，而下游应用端则更注重区位和便利性。其次，楼宇供应周期与产业发展步调需高度契合，2015-2017年期间交付的楼宇精准承接成都IC设计企业的爆发期，去化快、收益好，说明**供应节奏对上产业爆发，这一点对于楼宇经营而言至关重要。**

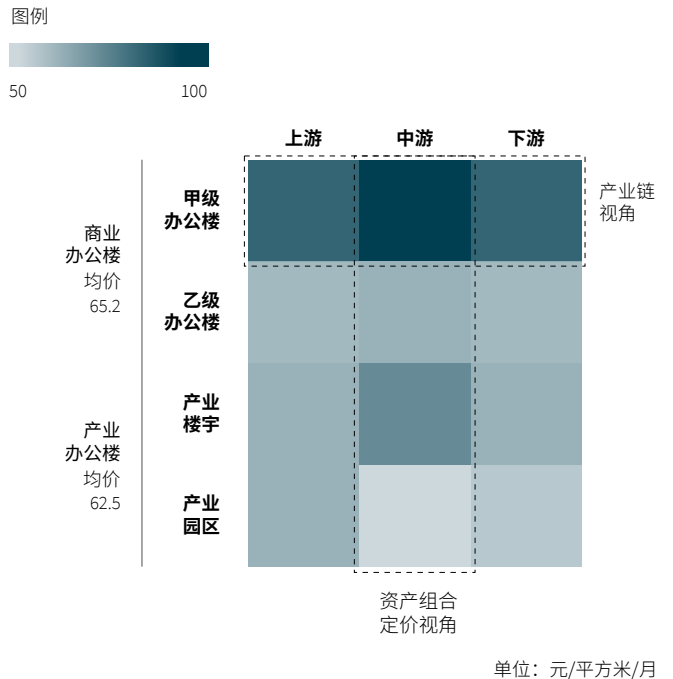
半导体产业链上中下游企业的承租能力

区位与楼龄揭示上中下游产业链的企业对地理空间与楼宇硬件的利弊权衡，而租金则直接反映企业对楼宇品质的偏好及承租能力。

产业链视角：从图表38可以看出，半导体产业链各环节承租能力和品质偏好仍有差异。以甲级办公楼成交案例的横向对比为例，中游制造环节的承租能力并不弱于上下游企业，这表明技术密集型产业的中游环节企业对高端办公空间仍有较强的支付意愿和能力。在产业办公楼中，中游环节的表现同样亮眼。但半导体产业链的上中下游企业的承租能力，并不能代替其他优势产业。报告重点强调的是，**产业链上中下游各环节对办公空间的承租能力有别于生产制造空间，中游环节可以表现超预期，但这种特征且随行业变化，不可以偏概全。**

资产组合定价视角：通过纵向分析，即对比半导体产业链在不同类型载体的承租能力，可以呈现租金的梯度特征。中游环节对高品质办公载体仍有较强的承租能力，体现出企业对员工办公环境及企业形象的重视。但中游企业在不同载体的租金价差也比较大，说明企业对品质较低的载体的付租意愿显著下降。这种价差在半导体产业链中，中游企业要大于上游和下游企业，这体现出生产制造环节企业的不动产策略特征：企业仍具有价格敏感性，虽付租能力不输上下游，但必然物有所值。再以上游和下游产业链为例，**如果不同载体之间的租金水平越接近，说明企业在载体之间搬迁换租的可能性就会越高，企业的流动性也会更大。**事实证明，在产业链各环节中，下游企业的流动性的确最高。

图表38. 成都半导体产链不同环节办公楼载体租金



通过对半导体产业链在区位偏好、楼龄选择和承租能力三大维度的分析，结果显示：上游研发偏好产业集聚区新楼宇，中游制造追求高品质的商务办公空间，而下游市场端则注重成本与区位的平衡。需要注意的是，此规律对于技术密集型产业的楼宇选址偏好具有一定的指向性，但仍需具体问题具体分析。

针对成都九大特色优势产业集群，产业招引须考虑三大维度：**产业链特性维度**，如装备制造、医药健康等资本密集型、技术密集型产业可能接近半导体产业链的中游特征，而现代金融、文化旅游等服务业可能更类似其下游特性；**空间适配维度**，根据产业与上中下游环节，建立“产业链环节—载体类别—区位选择”的匹配模型；**时序演进维度**，跟踪产业升级变迁过程中各环节的企业主营赛道及其价值变化，预判楼宇需求的结构性和时代性变迁。

该研究框架为解读成都优势产业楼宇经济奠定可复制的方法论研究实践。通过多维度评估体系，系统构建九大产业的楼宇经济研究模型，为城市空间规划、产品定位和招商策略提供科学依据，推动楼宇经济向精细化、专业化方向发展。

3.3 新兴—九大战略新兴产业锚定楼宇经济增量市场

当研究视角从城市优势产业(主导楼宇经济“基本盘”)转向战略新兴产业(锚定楼宇经济“增量盘”)时,应从产业链全局的“上帝”视角切换至产业研究的“放大镜”视角。优势产业历经长期发展,已形成完整的产业链条和稳定的空间分布基本盘,具有一定规模的头部企业更多,因此“上帝”全局视角能够更加全面把握企业需求及其多元特征。相反,战略新兴产业尚处于培育或成长初期,其产业链条往往不完整、环节发展不平衡,甚至存在关键环节缺失的情况,中小企业数量庞大;因此以“放大镜”视角观察不同产业间的细小特征,更易以归纳的方式,把握产业发展规律及其对楼宇经济的影响。报告将聚焦九大战略新兴产业的需求特征,识别不同产业的核心需求差异,并把握关键环节的空间需求共性。

基于此,我们采集了成都九大战略新兴产业共计约16万家企业的数据,再逐一精准匹配至楼宇经济的载体数据,创建全新“产业—空间”关联数据库,用以分析不同产业在载体选择、区位分布和空间需求等方面的差异化特征,为新兴产业楼宇经济研究提供数据基础和分析框架。因此,不同于3.2小节仅以半导体产业的全链条分析为例,以点及面推演九大特色优势产业的不动产策略趋势;3.3小结将完整对比九大战略新兴产业的具象需求,并归纳总结出产业之间不动产策略的共性与个性。

共性需求: 新兴产业成长周期下的预算硬约束

租金敏感性趋同

基于匹配后的关联数据库,结果显示成都九大战略新兴产业的租金承租能力普遍较低,租金范围主要集中于54.1-58.9元/平方米/月区间。其原因有二:其一,新兴产业尚处发展初期,企业规模偏小、盈利模式尚不稳定,且重视研发创新,将有限的融资投入研发,对不动产策略抱有“能省则省”的态度。其二,企业首政策补贴影响大,更倾向于性价比高的产业园区或乙级楼宇。

从租金数据分析,九大行业的平均租金为55.4元/平方米/月。各行业差异较小:人工智能、新型显示、智能网联汽车等主流领域的租金趋同,仅绿色氢能因企业主要来自传统能源企业的新业务创新,其承租能力相对较高,但整体未突破60元/平方米/月。数据再次确认新兴产业“重研发、轻办公”的企业战略,其楼宇需求只够满足办公及研发的空间功能性,企业形象等外在因素不是这一阶段企业有资本考量的因素。

绿色氢能	智能网联汽车	人工智能	新型显示	低空经济	航空航天	集成电路	轨道交通	生物医药
58.9	57.1	56.1	56.1	55.4	55.0	54.8	54.4	54.1

单位:元/平方米/月

55.4

空间需求灵活, 载体兼容性强

针对不同产业进驻的载体情况,研究表明:层高、单层面积、荷载等硬件指标,并未出现太大的数值差异,例如层高普遍集中在3.5-4.5米,荷载介于400-800千克/平方米。这说明,在办公载体硬件上,行业之间存在普适性特征。这一现象反映出现代化办公载体的标准化设计已高度成熟,能够通过弹性空间布局和模块化基础设施满足多数新兴产业的“共性需求”,并避免不必要的成本投入,兼顾实用功能和建筑成本。例如,可拆卸隔断、预埋管线通道和灵活配电系统等设计,使同一载体能快速适配从人工智能研发到集成电路设计的多样化场景,显著降低产业空间的门槛与成本。

当然,不同行业仍存在专属的楼宇硬件需求。例如,生物医药企业需要独立的通风系统和生物废水处理设施;绿色氢能企业的研发环节要求防爆实验室,加上特殊气瓶的存储空间;集成电路设计企业则需配备EMC电磁屏蔽室和冗余电力保障。这些需求虽不改变载体整体框架,但需通过“微定制”实现功能适配。对开发商而言,在明确产业招引方向的前提下,应在标准化设计的基础上,预留一定的定制化弹性空间,达到空间普适性与定制适配性比例之间的平衡,尽量降低前期开发成本和后期定制成本。

层高

个性差异：地理集聚与功能分化的双轨演进

在分析九大战略新兴产业的差异特征前，首先需要分析企业规模分布特征，以便理解不同产业链的企业规模、形态及其与空间需求的底层关联。数据显示，所有产业均呈现明显的“微型企业主导”的规模特征：生物医药、集成电路、人工智能等产业创新活力强，创业风席卷全行业，小微企业占比相对较高；而在航空航天、绿色氢能、轨道交通等资本与技术双密集产业，企业总数相对更少，但单个企业规模更大。这种企业规模的分布差异，直接影响产业的空间组织模式。微小企业集中的产业更青睐产业办公，面积需求较小，租期灵活；而大企业较多的产业则倾向于甲级办公楼，或一些能够提供定制服务的办公空间。

地理分布呈现“大源核心+多极协同”格局

如图表39和40所示，大源板块作为新兴产业的首选区，被全部九大产业集群列为首要集聚区，且在其中七个产业集群排名第一。区内楼宇经济与产业发展协同共荣，领衔成都产业升级与科技创新。其核心地位不仅体现在数量上的优势，更反映在质量上的引领地位。大源已成功引入生物医药、绿色氢能等各类新兴产业，其基础设施、产业配套和人才集聚的综合优势已在成都独树一帜，这解释了为什么城南之所以是“年轻人”的城南。

在大源核心区域外，多个专业化子市场已形成协同发展的多极格局。依托科技创新氛围和实验室配套优势，新川重点承接生物医药、集成电路等研发密集型产业，在生物医药、航空航天两大产业集群分布中高居各板块第二。凭借青羊区航空、能源产业优势，外光华成为绿色氢能、低空经济等前沿领域，尤其在绿色氢能产业集群中排名各板块首位。国宾则聚焦轨道交通重型装备相关产业，发挥金牛区夯实的产业基础和空间载体优势。

产业载体特殊功能空间需求

尽管现代化产业载体的基础硬件要求已基本满足新兴产业的共性办公需求，但产业对功能空间的特殊需求，仍存在差异。

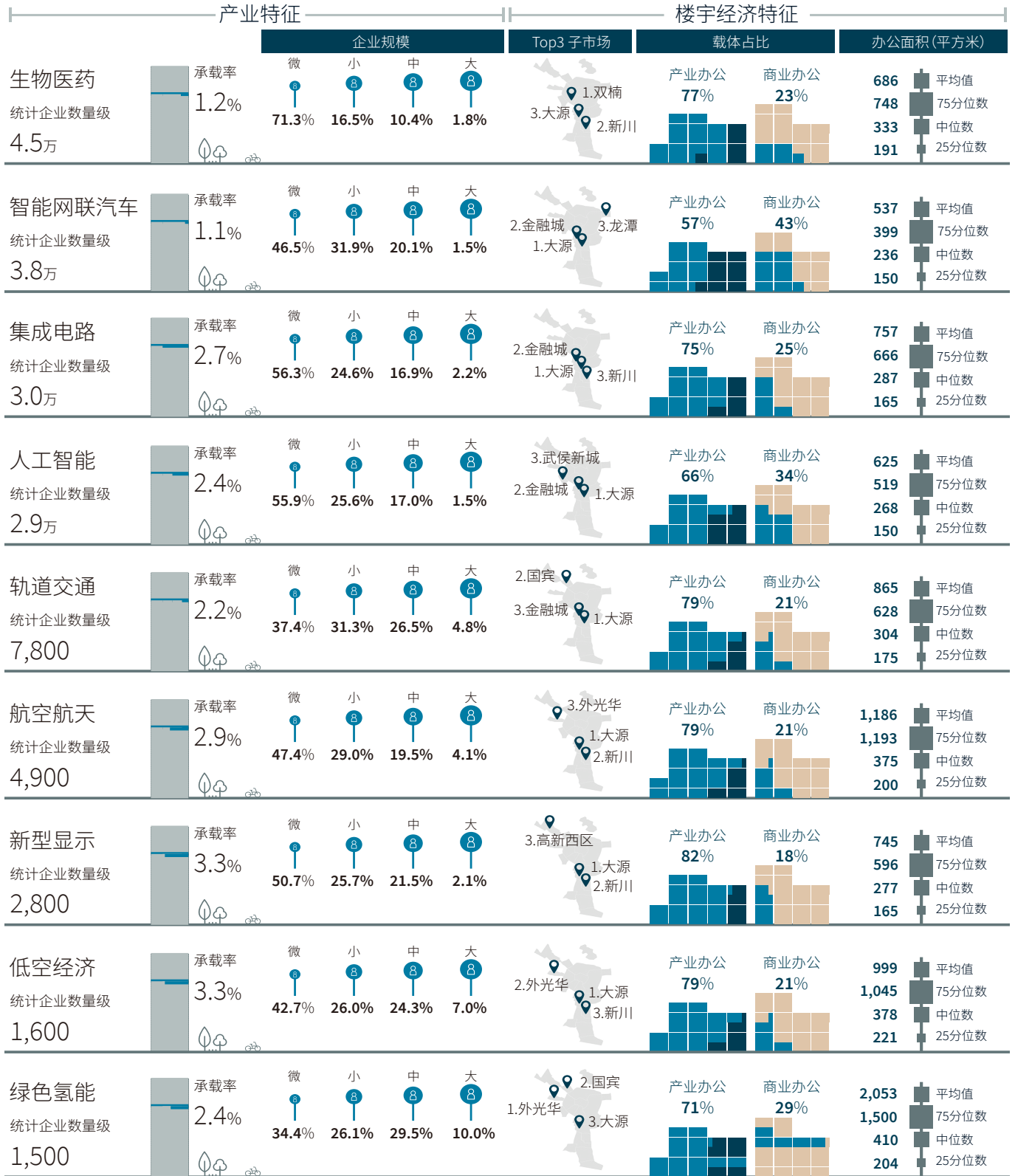
硬科技产业对专业化空间的需求最为突出：新型显示产业依赖无尘车间和恒温环境，轨道交通和航空航天需要大型测试场地和高承重设施，低空经济则要求飞行控制中心和空域监测配套。**研发密集型产业**的特殊需求集中在实验环节：生物医药需要生物安全实验室和中试车间，绿色氢能要求防爆实验室和特种气体存储空间，集成电路依赖电磁屏蔽室和超高净间。**数字应用型产业**的需求相对灵活：人工智能侧重算力机房，智能网联汽车需要测试场和仿真环境。

这些特殊的功能空间需求源于各产业链发展的个性需要，反过来为新兴产业提供专业化基础空间功能配套。这一趋势也体现出，产业属性强的功能性载体区别于传统商务办公空间的核心价值所在。

成都战略新兴产业呈现出“共性需求一致，个性差异明确”的楼宇经济特征。共性体现为租金敏感度高，且企业对常规办公空间的一般性硬件指标要求的容忍度较高、适应性较强。个性或者差异则表现为在产业的地理分布特征，以及企业对专业化、功能性专业空间的要求存在差异。

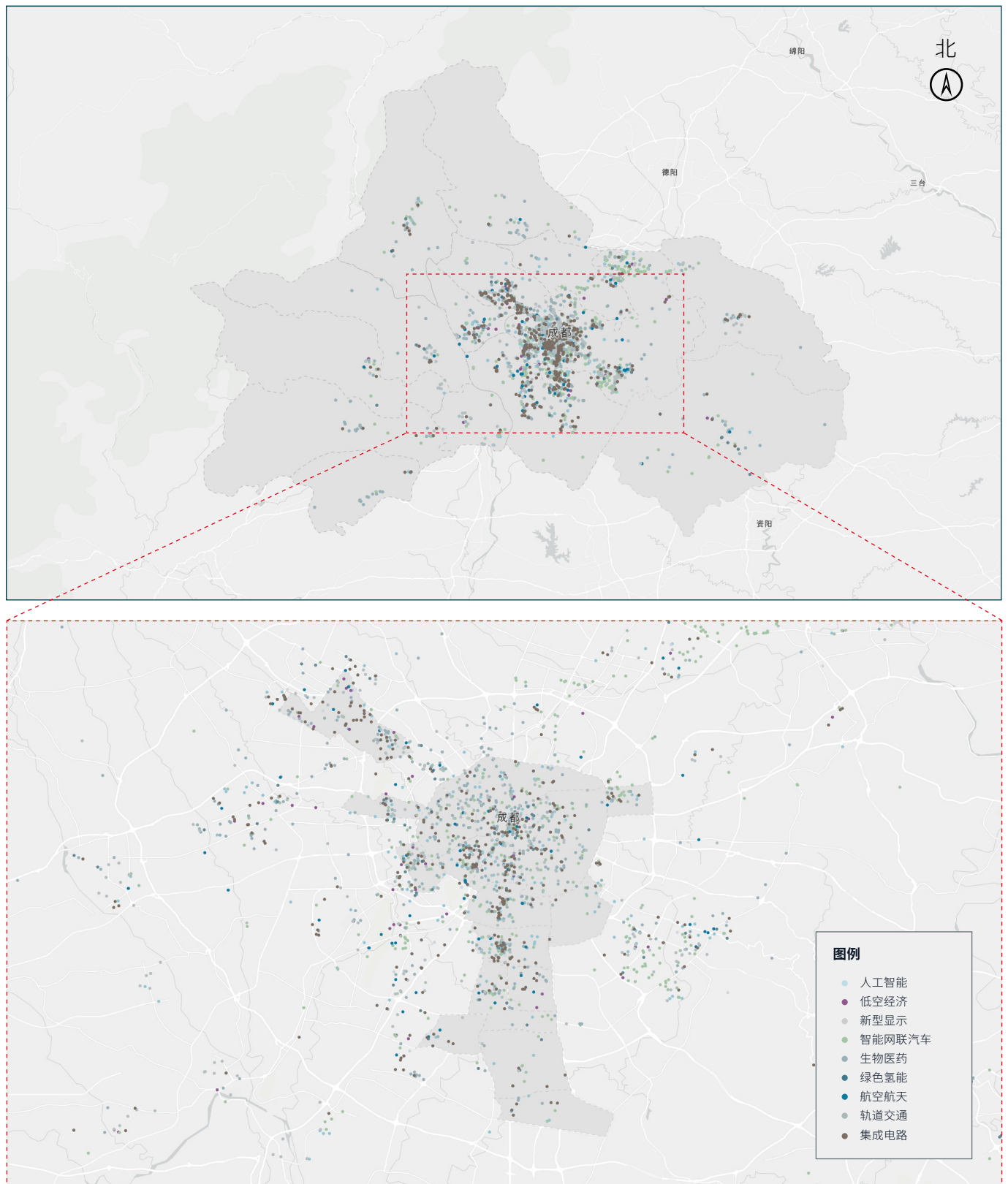
相较于传统产业链研究，聚焦产业之间的共性与差异，这一分析体系更具现实意义。对政府而言，可精准制定产业空间政策，预留用地招引目标产业；对开发商而言，优化产品定位，降低供需匹配成本，提升目标产业招引效率；对企业而言，可根据自身情况选择性价比最优的办公载体，降低试错成本。这种分析视角突破了产业链完整性的限制，更贴合新兴产业的发展实际，为楼宇经济参与各方提供了精准决策的依据。

图表39. 2025年成都九大战略新兴产业及企业不动产特征



注: 承载率指代该产业企业于优质办公载体中的承用比例。
 微型企业指代注册资本小于等于100万元, 小型为100-500万元, 中型为500-5,000万元, 大型为5,000万元以上。
 “办公面积”的平均值高于75分位数, 说明数据的极大值(离群值)对平均值的上拉影响非常大。

图表40.
成都九大战略新兴产业大型企业地理分布



3.4 未来—十大未来产业领域定调高质量发展方向

蛇年春节，中国自研的人形机器人登上春晚舞台，机器人与人类一起配合扭秧歌的表演场景，让世界震撼的同时，也让越来越多的人意识到，机器人正悄然走进普通人的每一天，其应用场景正实现日常化、生活化。飞行汽车赛道亦如此，看似遥不可及的科技应用，如今却也让无数市民已见证中国科技的日新月异，并改变人们出行方式的底层逻辑。峰飞航空已于2024年在深圳完成全球首条eVTOL深圳至珠海的跨海航线演示。《成都市加快提升低空飞行能力培育低空经济市场的若干政策措施》出台，鼓励低空经济基础设施保障，支持通用机场、直升机/eVTOL/无人机起降场建设，建立成都低空飞行服务管理平台，以政策补贴奖励低空载人商业化运营，推动物流配送规模化应用，并积极打造低空制造全产业链，支持重大科研项目成果转化及公共服务平台建设等。不难看出，人形机器人、飞行汽车等十大未来产业领域正在重构全人类的新社会秩序，重新定义“科技改变生活”。尽管十大未来产业领域在当前的楼宇经济需求版图中的占比十分有限，3.4小节很难用具体数字去表达未来产业对于城市经济的真实价值。但是，未来产业领域代表城市经济发展的下一个篇章，必将重塑经济增长的新动能。而正在孕育或正悄然崛起的未来产业，与楼宇经济之间存在着深刻且相互塑造的共生关系。未来产业作为城市发展的新质生产力和战略制高点，其孕育、孵化和规模化发展，迫切需要与之高度适配的新型空间载体作为支撑；而楼宇经济则通过前瞻性的规划、改造和运营，为这些产业提供土壤和基础设施，从而实现自身价值的跃升和周期的穿越。

需求决定供给：未来产业的“强研发”特征需要楼宇空间的动态适配

未来产业具有技术密集、人才密集、资本密集的显著特征，对空间需求走向“无界”。从陆地到天空，商业航天瞄准高空和外太空的空域，而飞行汽车主打低空空域，因此未来产业在空间需求上不再只局限于楼与空间本身，而是从平面走向垂直空间。先进核能则利用新一代核能技术，解决能源需求、环保和可持续发展问题，其空间需求不言而喻，不可能只是传统办公空间。量子科技、前沿科技材料等领域都是对产业空间提出多元的高要求。

回归楼宇空间，未来产业的空间需求虽格局特定，仍可归纳为三大方向：

高品质与灵活性：



未来产业对楼宇承重、层高、电力（尤其是稳定性和容量）、冷却系统等硬件指标提出极高的空间要求，以容纳大型实验室设备、高性能计算集群（如智算中心）。因产业处于高速发展时期，具有强不确定性，因此空间布局也应灵活可变，以满足研发团队快速重组和实验流程调整的需求。

融合性与生态化：



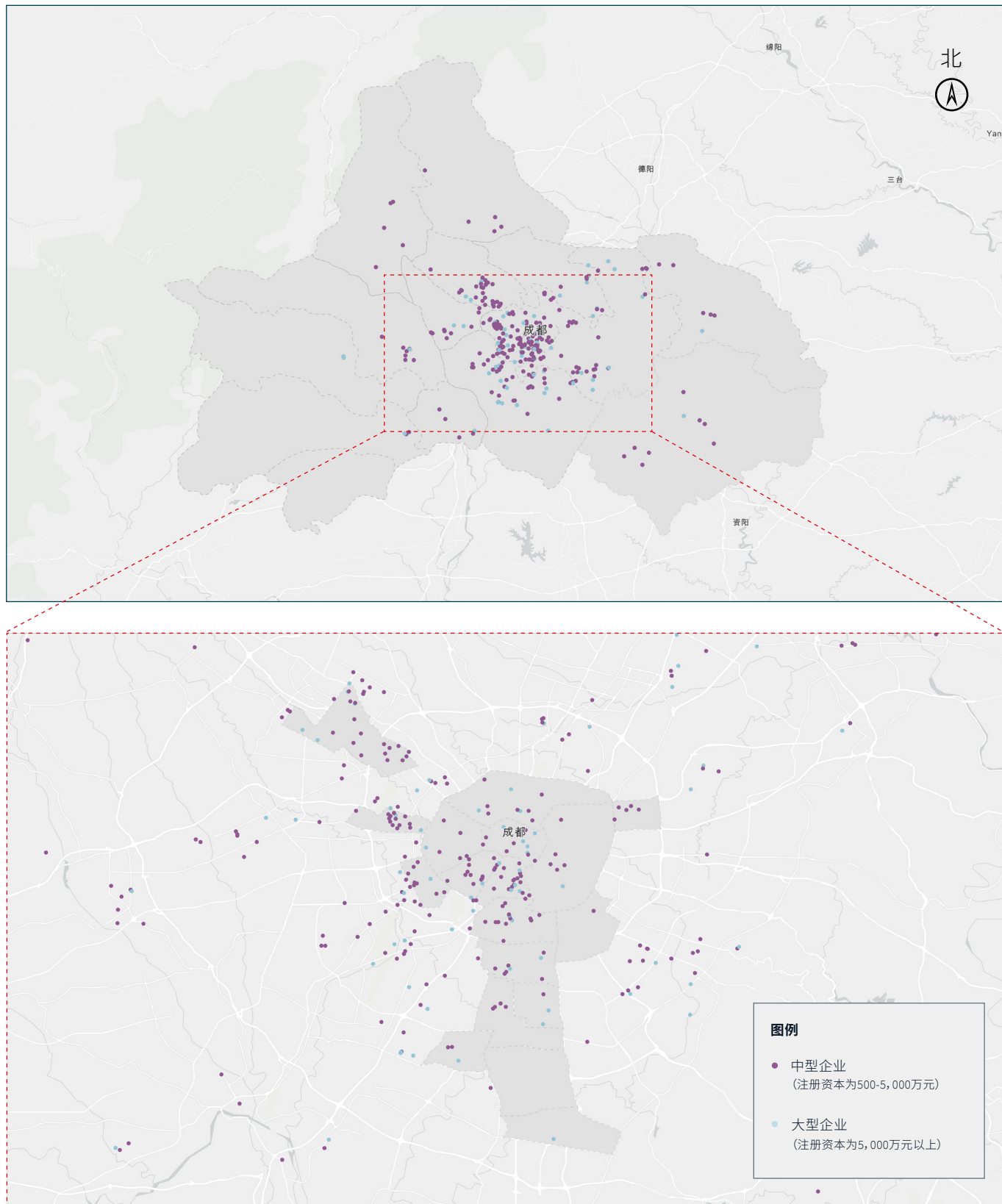
未来产业的创新往往发生在交叉领域，因此需要促进“产学研”交流碰撞的融合空间，如共享实验室、中试平台、会议沙龙空间等。楼宇不再只是简单的办公场所，而是一个创新生态社区。更重要的是，创新生态社区不仅是一种物理空间，更需要未来楼宇经济的运营商能够运作、管理、发展这一社区，从资本、人才等软实力维度，打造具有影响力的创新社区。

研发区位与集群效应：



未来产业通常偏好紧邻高校、科研院所或链主企业总部，形成上下游协同创新的产业集群。因此，楼宇的地理位置及其所能提供的科研资源的“邻近性”，显得至关重要。以成都生物医药产业为例，其在中心城区最集中的选址，便围绕华西医院。高新西区的电子信息产业集群则毗邻电子科技大学。而未来产业的“研发”属性只会更强，必然对研发型区位条件更加青睐，以此形成“产研”融合的科研转化集群效应。

图表41.
2025年成都低空经济企业地理分布



供应推动需求:楼宇经济为未来产业提供核心空间载体与生态平台

面对未来产业的“高要求、新需求”，楼宇经济将不再是被动的空间供给方，而应主动转型，成为产业生态的构建者和运营方。

核心楼宇空间形态走向定制化：

楼宇载体不再只是比拼甲级办公楼的硬件标准，超甲级办公楼也不一定满足未来产业的功能性办公需求。核心楼宇的空间形态向“专业特色楼宇”方向迈进。如今成都市场已十分重视专业特色楼宇的打造，但这只是市场转型的开始。未来，当生物医药、航空航天、新能源、芯片半导体等代表人类社会发展方向的新兴产业逐步主导产业演进方向之时，楼宇的空间形态与功能布局应基于产业发展的内核需求，持续升级迭代，真正做到“为产业筑巢”。

从“地产开发商”到“产业服务商”：

在下行周期中，办公楼市场已高度“内卷”，业主方已形成普遍共识—开发商的角色不再只是“修房子”，更应从常规的物业管理升级为产业服务，尤其是具备条件的产业园区，更需通过引入公共技术平台、投资基金、法律服务、政策咨询等专业服务机构，为入驻的未来产业企业提供全生命周期的成长支持，实现创新“降本增效”的目的。目前，我们在成都天府新区的重点产业园已看到更多科技转化的展示空间、政务服务空间等。在未来产业链布局不断培育发展的同时，尤其以地方平台公司为主导的市场供给方，须重视楼宇与园区的“软实力”，以产业为始，发展楼宇经济，为未来产业搭建软硬实力兼备的新式平台。

实现资产价值的“穿越周期”：

资产价值提升的核心在于良好的运营管理。对于办公类资产而言，其核心便是企业招引与产业生态构建。通过精准锚定并成功引入高成长性的未来产业头部企业和独角兽企业，楼宇经济方能建立稳定的租金溢价能力，维持稳定的出租率。即使在经济下行周期，这些代表未来发展方向的优质企业也更具韧性，从而保障楼宇资产的长期价值和现金流，维持资产价值“穿越周期”的财务能力。

总结而言，未来产业与楼宇经济本是“内容”与“容器”的关系，但更是相互赋能、共同进化的伙伴。未来产业可见的爆发性增长，为楼宇经济穿越周期提供价值重塑的产业机遇。而前瞻性、高品质的楼宇载体则是未来产业能否顺利萌芽和茁壮生长的关键载体基础。二者融合互促，正推动城市从“产城人”向“人城产”的高质量发展模式演进。

研究作者

朱建辉

研究部资深董事
中国区零售地产及消费研究负责人
jackyh.zhu@jll.com

杜婷

研究部董事
华西区办公楼研究
ting.du@jll.com

数据支持 | 睿见数据

曹宸瑞

仲量科技华西区数据团队负责人
chenrui.cao@jll.com

吴昱蕾

数据团队分析师
lucy.wu@jll.com

兰杨林

数据团队分析师
yanglin.lan@jll.com

唐瑞恒

数据团队分析师
ruiheng.tang@jll.com

北京

北京市
朝阳区针织路23号
国寿金融中心8层
邮政编码 100026
电话 +86 10 5922 1300

成都

四川省成都市
红星路3段1号
成都国际金融中心1座29层
邮政编码 610021
电话 +86 28 6680 5000

重庆

重庆市
渝中区五一路95号
复星国际中心
601-602室
邮政编码 400010
电话 +86 28 6680 5000

广州

广东省广州市
天河区珠江新城珠江东路6号
广州周大福金融中心
2801-03单元
邮政编码 510623
电话 +86 20 2338 8088
传真 +86 20 2338 8118

杭州

浙江省杭州市
上城区新业路228号
杭州来福士中心
T2办公楼802室
邮政编码 310000
电话 +86 571 8196 5988
传真 +86 571 8196 5966

南京

江苏省南京市
建邺区江东中路347号
国金中心一期15楼1506-08单元
邮政编码 210000
电话 +86 21 6393 3333

青岛

山东省青岛市
市南区香港中路9号
香格里拉中心办公大楼13层1312室
邮政编码 266071
电话 +86 532 8446 8816

上海

上海市
静安区石门一路288号
兴业太古汇香港兴业中心一座22楼
邮政编码 200041
电话 +86 21 6393 3333
传真 +86 21 6393 3080

沈阳

辽宁省沈阳市
沈河区北站路61号
财富中心A座21层
邮政编码 110013
电话 +86 24 3195 8555

深圳

广东省深圳市
福田区中心四路1号
嘉里建设广场第三座19楼
邮政编码 518048
电话 +86 755 2804 5388
传真 +86 755 2263 8966

天津

天津市
和平区南京路189号
津汇广场2座29层2910室
邮政编码 300051
电话 +86 22 2318 5000

武汉

湖北省武汉市
硚口区京汉大道688号
武汉恒隆广场办公楼3908-09室
邮政编码 430030
电话 +86 27 5959 2100
传真 +86 27 5959 2155

西安

陕西省西安市
雁塔区南二环西段64号
凯德广场2202-03室
邮政编码 710065
电话 +86 29 8932 9800

香港

香港鲗鱼涌英皇道979号
太古坊一座7楼
电话 +852 2846 5000
传真 +852 2845 9117
www.jll.com.hk

澳门

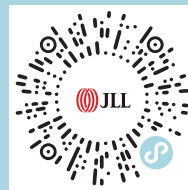
澳门南湾湖5A段
澳门财富中心16楼H室
电话 +853 2871 8822
传真 +853 2871 8800
www.jll.com.mo

台北

台湾台北市信义路5段7号
台北101大楼20楼1室
邮政编码 11049
电话 +886 2 8758 9898
传真 +886 2 8758 9899
www.jll.com.tw

联系客服

400-000-8250



仲量联行微信号



仲量联行小程序



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2024财年收入达234亿美元,业务遍及全球80多个国家,员工总数超过112,000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 joneslanglasalle.com.cn

仲量联行

©仲量联行2025年版权所有。保留所有权利。此处所载所有信息来源于我们认为可靠的渠道。但我们不对其准确性做出任何保证或担保。



仲量聯行

SEE A BRIGHTER WAY

向光而为