

重新聚焦香港寫字樓市場： 投資市場檢視與分析

2026年5月

Better never settles

目錄

- 1 引言
- 2 香港寫字樓市場復甦初現
- 3 寫字樓資產重新成為焦點
- 4 自用型買家：收購與租賃比較
- 5 買家類型與偏好
- 6 要點及總結



1. 引言

香港寫字樓物業重回投資者視野。經過數年的租金和價格調整後，租戶需求轉趨活躍，優質寫字樓資產再度受到關注，寫字樓投資活動亦顯著回暖，反映市場正邁入新階段。

本報告《重新聚焦香港寫字樓市場：投資市場檢視與分析》將分析正在改變的市場動力，並協助潛在買家識別最具吸引力的投資機會。隨著核心區和高質量寫字樓物業呈現復甦之勢，加上現時寫字樓價格處於極具吸引力水平，都有助吸引希望長線持有或具策略性辦公空間需求的潛在買家重新關注此板塊。與此同時，寫字樓的投資交易活動亦有所回升，買家背景更趨多元化，包括中國內地資金、企業，以及銀行金融業及教育機構等自用型買家。本報告將深入探討寫字樓租賃市場復甦、物業價格調整和買家類型改變如何重塑香港寫字樓市場的投資格局與機遇。



2. 香港寫字樓市場復甦初現

香港寫字樓市場被激活

香港寫字樓市場的復甦已不再只是猜測 — 其背後有明顯的實質改善支持。其中，租戶需求顯著回升，投資市場活動亦逐步回暖，同時核心區的租金水平呈現反彈跡象。

截至2026年4月，年初至今香港首次公開招股(IPO)市場已籌集逾1,400億港元資金，相當於香港在**2025年重奪全球IPO集資市場首位**時錄得的2,860億港元近一半。另一方面，2025年共錄得**1,532間非本地公司在港新設營業地點**。上述利好條件除了為市場重塑信心外，也在辦公室需求上產生倍增效應，尤其是來自金融、法律、專業服務等行業的租賃需求。

故此，2025年整體租賃活動錄得顯著改善，**全年新租賃面積達480萬平方呎**，屬疫情以來表現最強勁的一年。淨吸納量方面也錄得正數，**全年淨吸納面積近160萬平方呎**，創下2018年以來新高。在熾熱的租賃需求推動下，甲級寫字樓租金最近亦出現反彈跡象，當中以核心區的租金復甦勢頭最為強勁。其中，2026年第一季中區租金按季升**5.5%**，帶動**整體租金按季錄得2.4%升幅**。

隨著市場基調和租戶需求持續增強，市場資金再次將目光投向香港寫字樓物業，尤其當前寫字樓物業價格水平極具吸引力，已較上一個高峰回落近三分之二。在2025年，**寫字樓物業成交佔整體大額非住宅物業投資市場成交額70%**，為過去十年最高佔比。





寫字樓市場復甦 – 主要支持數據

2025年新股市場集資額



2,858億港元
全球排名第1位

2025年新成立公司



1,532

非本地公司
在香港新設營業據點

整體寫字樓租金

+2.4%



↑ (Q1 2026, 按季)

中區寫字樓租金

+5.5%



↑ (Q1 2026, 按季)

2025年新租賃面積



478萬平方呎

疫情後最高水平

2025年淨吸納量



**160萬
平方呎**

2018年後最高水平

2025年寫字樓交易佔整體投資市場比例



70%

過去十年最高佔比

3. 寫字樓資產重新成為焦點

寫字樓板塊再次主導投資市場

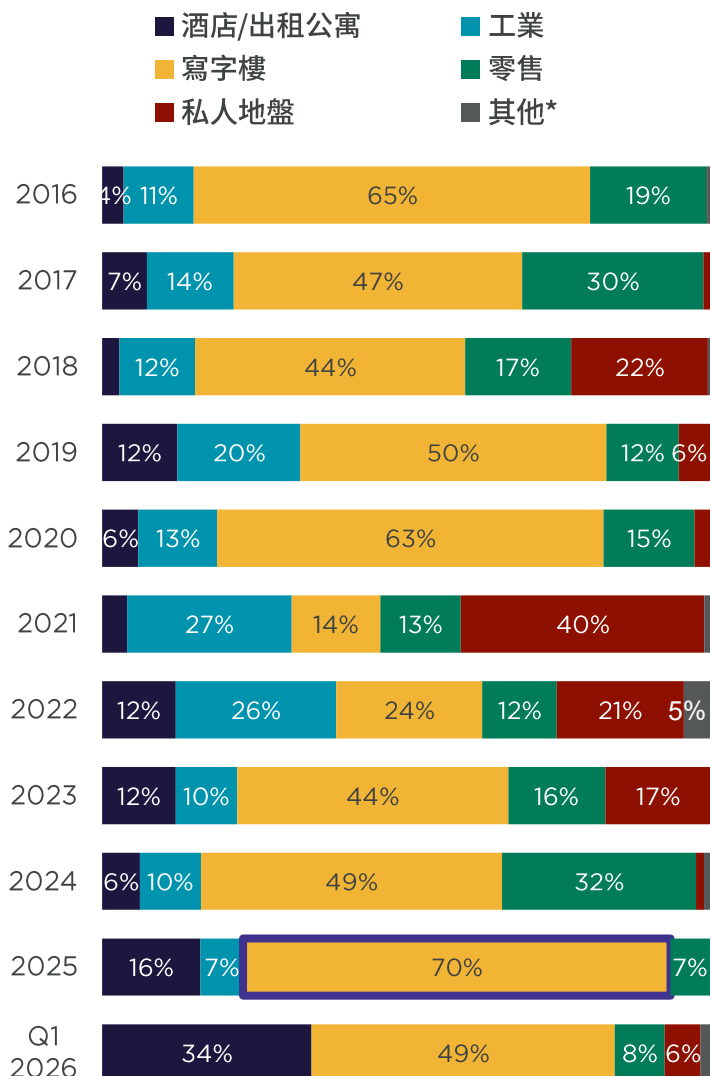
香港寫字樓投資市場氣氛自2025年下半年起呈現明顯的復甦跡象，結束長達三年的低迷期。2022年以來，高息環境持續，導致融資成本上升，加上銀行收緊貸款審批，打擊買家的入市意欲與投資活動。

縱觀歷史數據，寫字樓物業在上升周期中常被視為具備穩定租金收益的投資工具。然而，自2019年新冠疫情爆發，在家辦公模式日漸普及，加上過去數年寫字樓市場正值供應高峰，進一步推高寫字樓待租率，拖累租金表現和投資需求。因而，寫字樓板塊在商用物業投資總額佔比由2020年的63%大幅下滑至2021年和2022年的14%和24%。

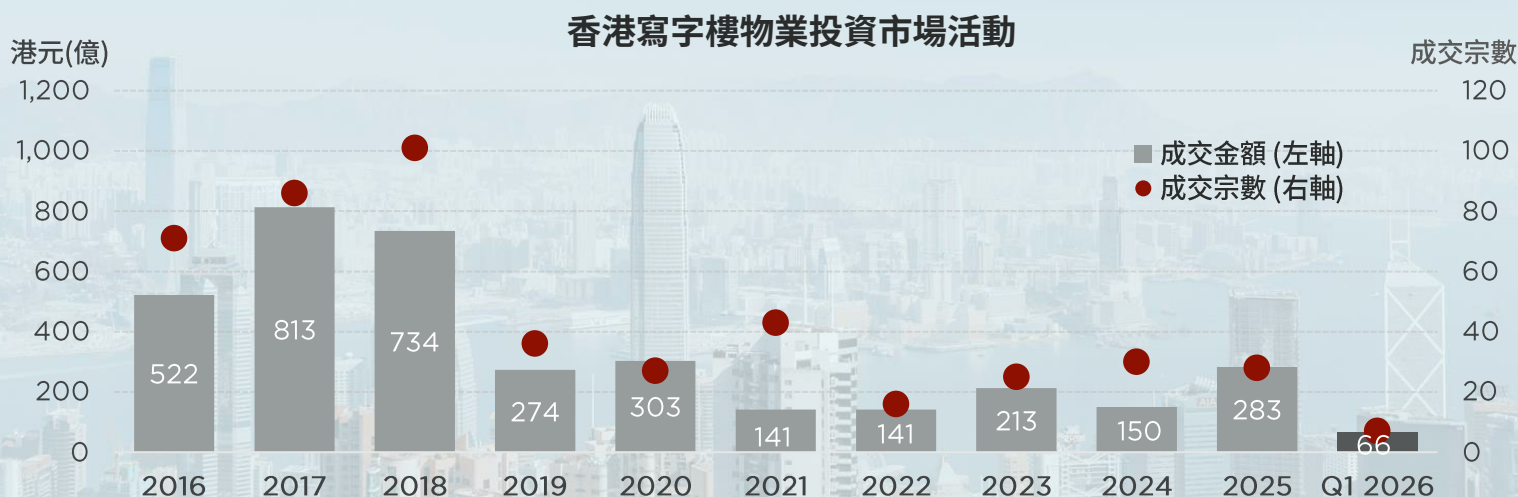
過去數年，投資市場動態出現改變。在高息環境和持續的寫字樓租金調整下，資金流動壓力和融資成本上升促使業主傾向更願意以折讓價出售物業。截至2026年第一季，整體寫字樓租金已較2019年高峰下跌42%，與此同時，寫字樓售價亦比2018年高位回落66%。

經過明顯的資本價格調整，較低的入市門檻吸引自用型買家和資金充裕的投資者尋求撈底機會。在2025年，寫字樓物業再度主導大額商用物業投資市場，按投資額計算佔比70%，創下過去十年的新高。

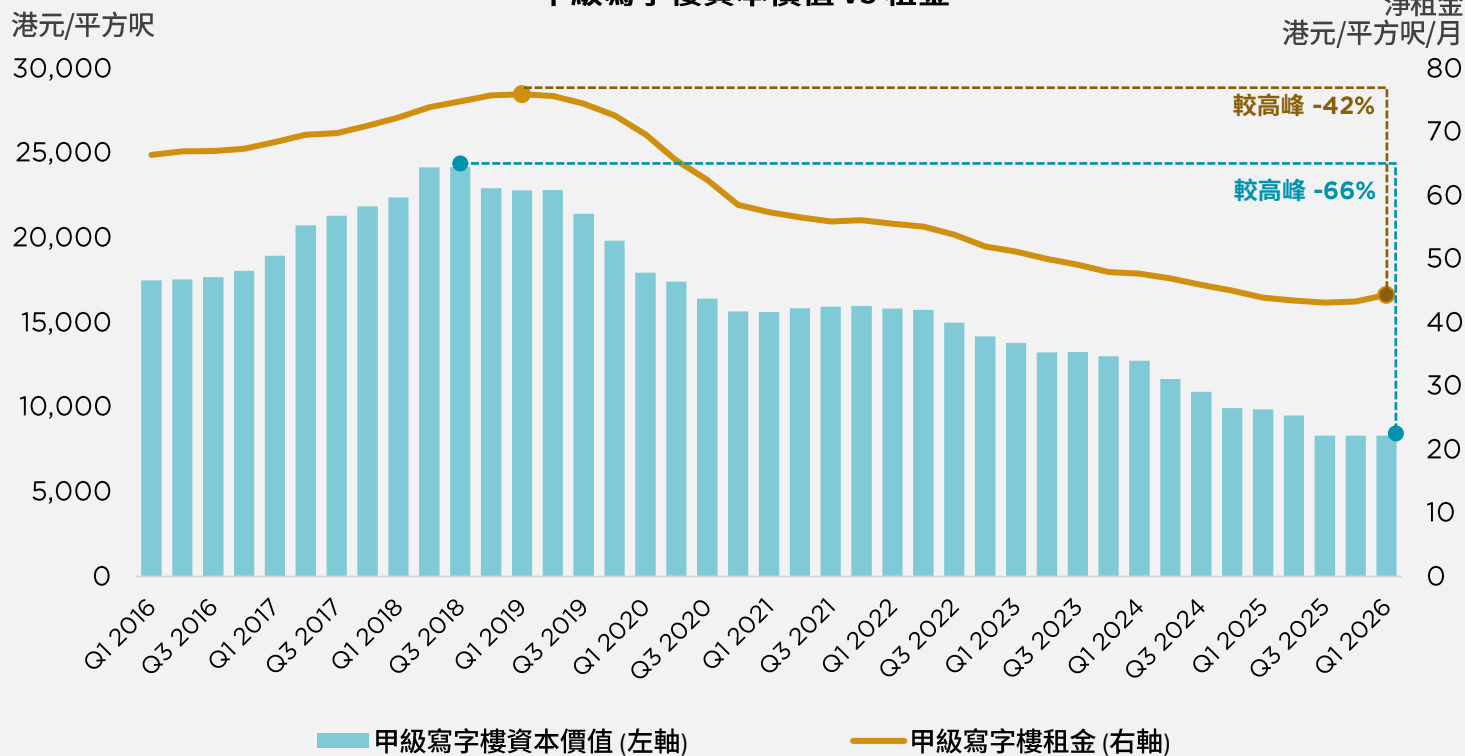
按資產類別劃分商用物業成交
(按投資額佔比)



* “其他” 包括混合用途和停車場物業
資料來源：戴德梁行研究部



甲級寫字樓資本價值 vs 租金



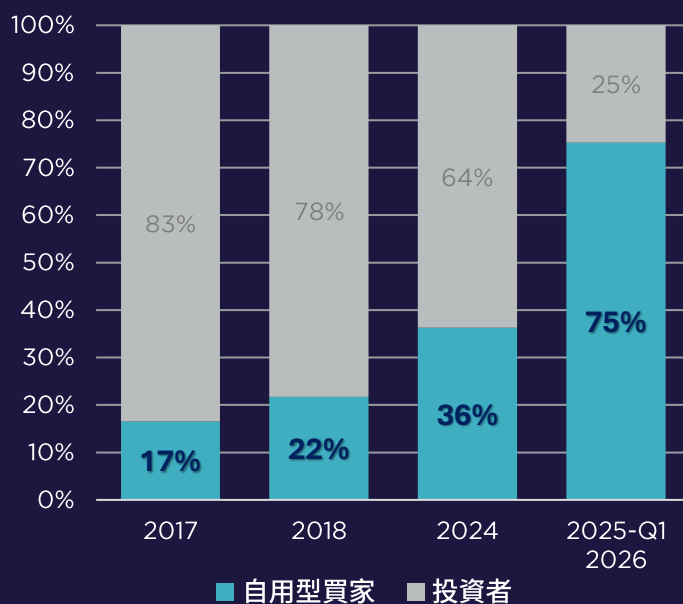
自用型買家積極尋底

隨著寫字樓價格持續回調，加上利率走勢逐步放緩，為自用型買家提供了撈底機會，包括來自本地、中國內地和海外的企業，均期望透過自置物業來鎖定辦公室佔用成本，助其業務能在不同房地產周期中保持韌性。由於香港目前並沒有資產增值稅，變相令企業自置物業更具長遠投資價值。

回顧2025年至2026年第一季以來的寫字樓物業交投，自用型買家的收購活動共佔投資額的75%，較2024的36%大幅上升。相比之下，2017年和2018年分別僅為17%和22%，主要因為當時寫字樓投資市場活動主要由房地產基金和投資者帶動。

自用型買家購置寫字樓的舉措均受不同策略性動機推動；部分企業透過購入物業來配合業務擴充或營運整合，另有一些買家將收購的物業打造為企業總部。此外，大型購置買賣大多附帶廣告板和命名權等條款，尤其是位處核心地段的物業，可為企業提升品牌知名度和曝光之用。

寫字樓物業成交金額 自用型買家 vs. 投資者



值得一提的是，部分自用型買家資金充裕，並不一定需要銀行借貸來完成交易。因此，即使銀行收緊對商用物業的貸款政策，或是利率走勢再有變化，都相對較少地窒礙這類買家的入市決定，強化了自置物業對財務實力較強的寫字樓用家而言，作為租賃以外一個可行選擇。

2024年以來用家購入寫字樓的主要個案

年份	物業名稱	地區	成交價 (港元)	總樓面面積 (平方呎)	買家
2025	港島壹號中心 (最高13層樓面)	銅鑼灣	72.0億		阿里巴巴、螞蟻集團
2025	交易廣場一座 (最高9層寫字樓 + 2層舖位)	中環	63.0億		香港交易所
2026	干諾道西92-103A號 (全幢)	西營盤	40.0億		香港大學
2024	祥祺中心 (全幢)	紅磡	26.5億		香港都會大學
2026	中環中心 (6層寫字樓樓面)	中環	26.2億		星展銀行
2025	又一城商業大樓 (全幢)	九龍塘	19.6億		香港城市大學
2024	中環中心 (66樓及+75樓)	中環	13.2億	51,000	星展銀行
2025	告士打道60號 (全幢)	灣仔	11.6億	96,000	華僑銀行
2025	皇后大道中122-126號 (全幢)	中環	10.0億	47,000	東吳證券
2026	偉華匯 (10層寫字樓樓面連地舖)	黃竹坑	8.4億	118,000	大新銀行
2025	第一集團中心 (6層寫字樓樓面)	九龍灣	4.8億	85,000	僱員再培訓局

資料來源：戴德梁行研究部

圖例：本地買家 內地買家 海外買家



港島壹號中心



賣方:



買方:



收購資產



- 最高13層寫字樓樓面 (涉及約 平方呎)
- 天台招牌廣告位
- 50個車位



作價

- 總成交價: 72億港元



交易重點

- 自2021年以來最大宗商用物業交易 (以成交金額計算)
- 將用作集團香港總部

“ 港島壹號中心絕非單一專案的交易突破，更是戴德梁行以專業顧問力量啟動香港市場價值、引領跨境投資趨勢的重要實踐。 ”



李志榮
大中華資本市場部主管



陳彩麗
資本市場部HKPRC主管

“ HKPRC團隊為市場上罕見且獨特的團隊，熟悉並同時覆蓋兩地市場交易流程及稅制等，為市場提供專業意見。 ”

“ 港島壹號中心的交易證明全球資本對香港作為國際金融中心核心價值的持續認可，也展現出香港房地產市場深厚韌性與長期吸引力。 ”

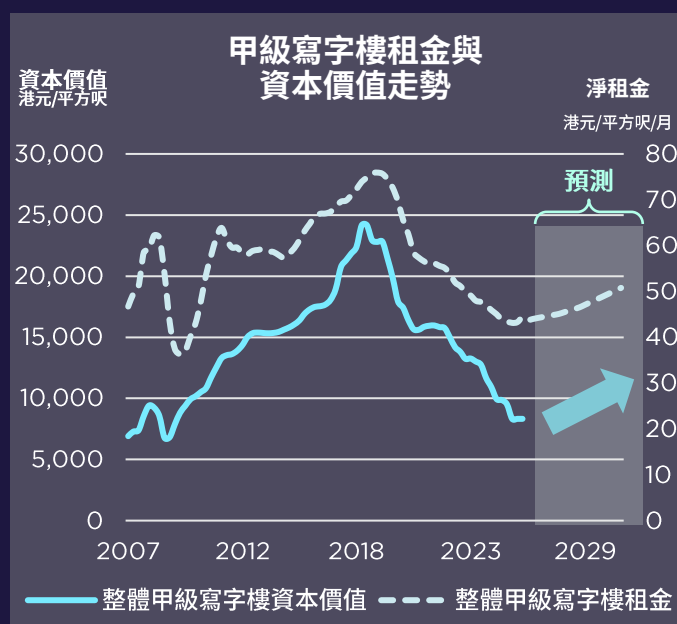


高偉雄
香港資本市場部主管

4. 自用型買家：收購與租賃比較

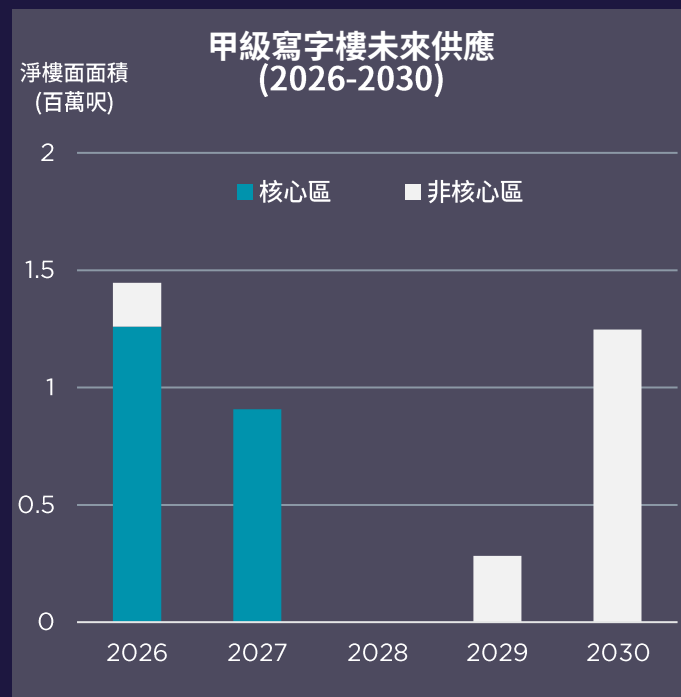
市場環境利於自用型買家

參考歷史數據，香港寫字樓資本價值和租金在不同的市場周期中大致呈現同步的走勢。在當前周期中，核心區寫字樓租金 – 尤其是中區 – 已經率先復甦，主要受惠於銀行及金融業的需求持續改善。相對之下，寫字樓的資本價值仍然處於低位，較2018年第三季的高位下挫約66%，這促使到更多潛在買家重新審視寫字樓收購作為一項長線策略價值的選項。



資料來源：戴德梁行研究部

展望未來，預期寫字樓租金預計將自2026年起持續復甦。2026至2030年間，中區甲級寫字樓租金升幅預測超過30%，而同期香港整體甲級寫字樓平均租金升幅亦有望達至約17%。由於市場預期短期內利率將大致維持穩定，寫字樓資本價值在未來數年將有望隨著租金回升而逐步回升，升幅尤以核心區最為明顯，因其租金增長潛力相對非核心區更為突出。



資料來源：戴德梁行研究部

與此同時，未來五年甲級寫字樓新增供應將呈現下降趨勢，意味著潛在可供收購的優質寫字樓將減少。在2026至2030年期間，每年平均落成量預計僅約78萬平方呎，較2021至2025年間每年約179萬平方呎大幅減少。再者，未來新增供應之中，僅有限的比例可供出售，這將進一步鼓勵更多潛在買家加快收購決定。

在此背景下，加上待售的寫字樓不良資產持續減少，而現時市場上具吸引力的資產亦已逐步被吸納，當前市場正為有意收購寫字樓的潛在買家，提供一個及時的機會窗口。隨著市場待售資產選擇越見有限，而價格也隨著市場復甦而逐步回穩，相信具自用需求的買家需加快決策步伐。

佔用成本結構比較

購置寫字樓一般涉及較高的資本開支，前期成本包括物業成交價、印花稅及專業費用，而持有期間亦需承擔政府地租、差餉及管理費等持續性開支。然而，透過收購寫字樓物業，用家可對沖長期佔用成本上升風險，並於未來出售資產時賺取潛在的資本增值。

相比之下，租賃寫字樓所需的初始資金投入相對較低，前期支出主要限於租金按金及相關專業費用。雖然租賃可將佔用成本分拆為定期的租金支出，並避免一次性的大額資本投入及融資負擔，但租戶則需承受於市場上行周期中被鎖定較高租金條款的風險。此外，所有租金支出均屬營運開支，即使長期租用同一個物業，亦不會帶來任何業權或產生剩餘價值。

請參閱第 12-13 頁的案例研究。



成本開支		收購	租賃
前期 / 資本性支出	前期成本	• 物業成交價	• 不適用
	交易成本	• 印花稅 • 法律費用 • 代理佣金（如適用）	• 印花稅(名義) • 法律費用 • 代理佣金（如適用）
	裝修成本	• 裝修成本（如適用）	• 裝修成本（如適用）
融資	融資成本	• 按揭利息（如適用）	• 不適用
營運開支	每月開支	• 管理費 • 政府地租 • 差餉	• 每月租金 • 管理費 • 差餉
	其他	• 保險 • 保養及維修	• 保險 • 保養及維修
退場	還原費用	• 不適用	• 還原工程費用

案例研究（假設性案例）

核心商業區的分層甲級寫字樓

物業資料	
物業	位於核心商業區的全層甲級寫字樓
物業面積（建築面積）	25,000平方呎
交易日期	2026年1月

成本		收購方案 (全額付清樓價、公司股權轉讓)	租賃方案
前期成本/ 資本開支	成交價	3.5億港元 (每平方呎14,000港元)	不適用
	交易成本	420萬港元 (1% 代理佣金; 0.1% 印花稅; 0.1% 律師費)	不適用 (名義印花稅影響輕微)
	裝修成本*	3,000萬港元 (每平方呎1,200港元)	3,000萬港元 (每平方呎1,200港元)
	合計	3.84億港元	3,000萬港元
借貸	融資成本	不適用 (全額付清樓價)	不適用
年度 營運開支 (第0年)	租金開支**	不適用	1,110萬港元 (有效租金每平方呎約37港元)
	管理費	272萬港元 (每年加幅約3%)	272萬港元 (每年加幅約3%)
	地租及差餉	89萬港元 (日後按租金走勢作調整)	56萬港元 (只有差餉適用; 日後按租金走勢作調整)
	合計	360萬港元 (其後溫和上升)	1,437萬港元 (年度營運開支其後會因租金上升增長較快)

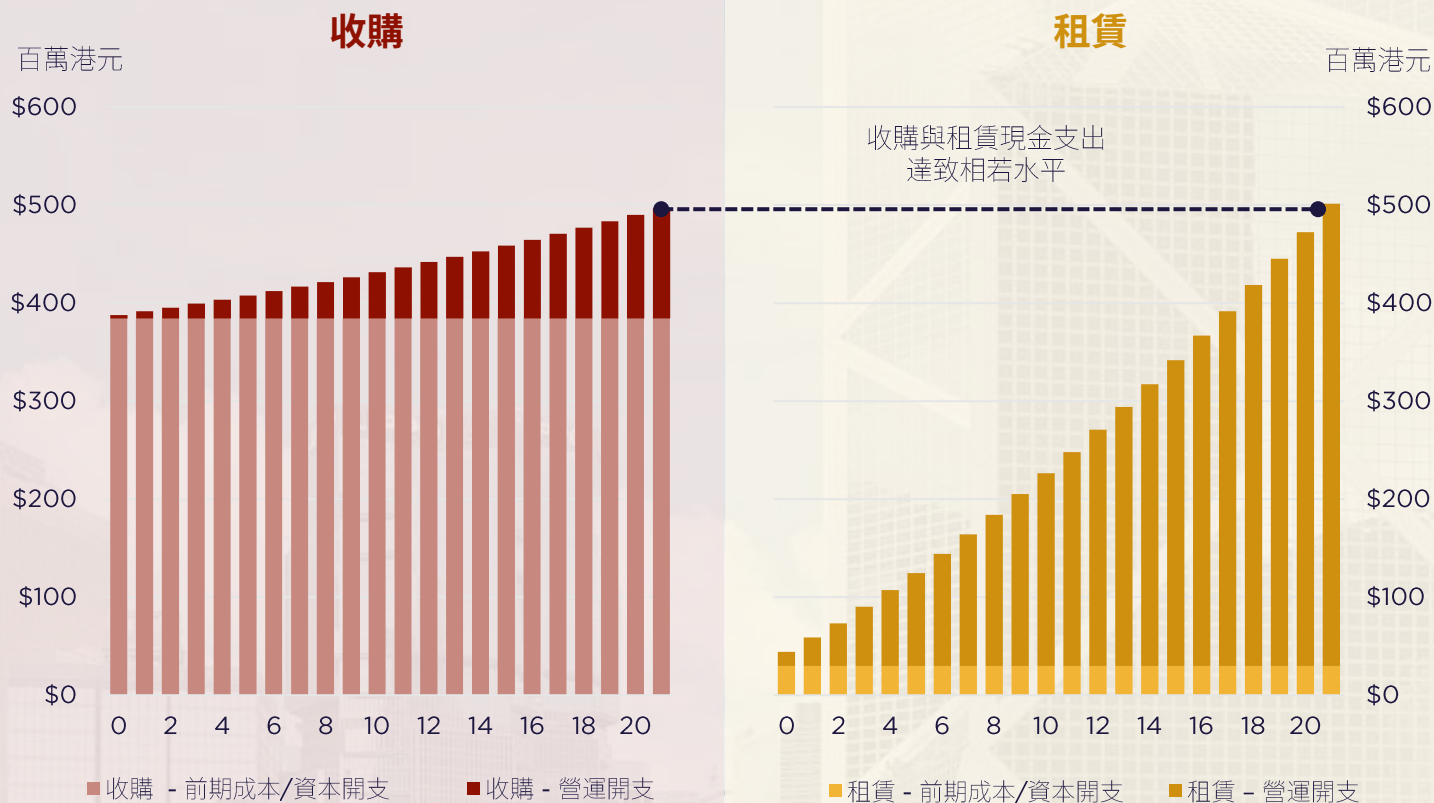
*為方便說明，收購及租賃兩種情境均假設裝修成本僅於初始階段一次性產生；惟實際上，額外翻新或會隨時間推移而需要進行。

**假設租金於每三年租期內固定，並於續租時根據長期市場平均水平作出調整。

	累積現金支出	
	收購方案	租賃方案
第0年	3.87億港元 ($\$3.84$ 億前期成本 + $\$360$ 萬營運開支)	4,437萬港元 ($\$3,000$ 萬前期成本 + $\$1,437$ 萬營運開支)
第10年	4.31億港元 ($\$3.84$ 億前期成本 + $\$4,710$ 萬累計第10年營運開支)	2.26億港元 ($\$3,000$ 萬前期成本 + $\$1.96$ 億累計第10年營運開支)
第15年	4.59億港元 ($\$3.84$ 億前期成本 + $\$7,432$ 萬累計第15年營運開支)	3.42億港元 ($\$3,000$ 萬前期成本 + $\$3.12$ 億累計第15年營運開支)
第21年 (收購與租賃支出 達致相若水平)	4.97億港元 ($\$3.84$ 億前期成本 + $\$1.12$ 億累計第21年營運開支)	5.01億港元 ($\$3,000$ 萬前期成本 + $\$4.71$ 億累計第21年營運開支)

資料來源：戴德梁行研究部估算

累積現金支出 – 收購與租賃比較



資料來源：戴德梁行研究部估算

注意事項

收購與租賃的累積現金支出於約20年後趨於接近：

• 收購方案:

- 前期投入金額龐大 — 主要由物業成交價及裝修支出所帶動
- 年度佔用成本 — 包括管理費、政府地租及差餉，整體增幅通常相對溫和
- 資金的機會成本 — 投放於物業收購的資金，原本可用於其他投資用途，例如債券或其他金融資產
- 資本升值潛力 — 儘管存在機會成本，收購物業可保留資產在資本價值的上行空間，尤其寫字樓資本價值一般會與長期租金周期趨勢同步；再者，香港物業交易不設資本增值稅，進一步提升長線自用買家的吸引力

• 租賃方案:

- 寫字樓租金上行風險 — 於市場復甦期間，核心地段或優質物業的租金升幅往往快於整體市場平均
- 被迫搬遷及相關開支 — 如未能於續租時與業主達成協議，租戶或需承擔額外搬遷成本，包括還原工程及重新裝修，相關費用可高達每平方呎約1,500至2,000約港元；以20年租期為例，被迫搬遷可能發生一次，甚至多次，且相關支出屬不可回收，於部分非核心地段，因搬遷而累積的開支甚至可達物業成交價的重要比例
- 續租風險 — 每三年續租時，租金需重新釐定，長遠而言將推高整體營運開支

5. 買家類型及偏好



內地企業

- 用作建立品牌和企業總部用途
- 對香港長遠發展前景具信心



教育機構

- 學生人數持續增長，獲政府政策支持
- 對教育相關設施的擴展需求穩健



銀行及金融機構

- 財富管理及相關業務帶動擴充需求
- 於香港具備長期自用的需要

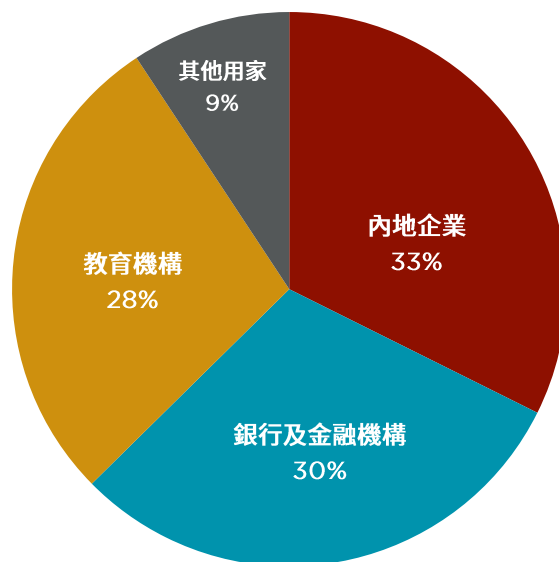
三大主要買家類型

自用型買家於過去兩年在香港寫字樓投資市場中的角色日益重要。當中尤以內地企業、教育機構以及銀行及金融機構，已成為最活躍的買家群組，合共佔近期自用型買家寫字樓收購個案逾 90%。

- **內地企業** - 持續視香港為進軍國際的戰略據點，以支援品牌建設及資本籌集。部分企業正尋求購入寫字樓樓面，以便在香港設立或整合作為區域總部。
- **教育機構** - 受到政府將香港定位為國際教育樞紐的政策方向所推動，教育機構的需求主要受到校園及教學設施需求持續增長所帶動。非本地學生人數由 2020/21 學年的約 45,000 人，倍增至 2024/25 學年的約 90,000 人，這也不僅帶動學生宿位需求，亦包括教育設施相關的寫字樓空間需求。

- **銀行及金融機構** - 來自財富管理中心及相關業務需求持續增加。此外，具吸引力的價物業格水平，以及因其作為債權人的角色而衍生的資產收購機會，亦推動相關買入活動。
- 這類型的買家，收購決策多由長期業務發展及自身空間需求驅動，而他們相對現金充裕，令它們對於銀行融資依賴度較低，並更傾向採用自有資金進行交易。

自用型買家之寫字樓交布
(以成交金額劃分，2024年-2026年第一季)



不同買家的收購偏好

鑑於多數內地企業、教育機構、銀行及金融機構於本港具備長期佔用需求，它們的收購偏好主要取決於各自的營運需要及策略考量。

內地企業於收購決策上通常採取以企業形象為導向的方式。此類買家除了偏好核心商業地段外，亦傾向選擇現代化的甲級寫字樓作為香港總部。具備海景視野及命名權的物業尤其受到歡迎，以配合企業品牌定位及對香港長遠發展的承諾。此外，其他配套例如充足的停車位亦為它們重要考慮因素之一。

相比之下，教育機構的收購取向較為功能性。鄰近校園及港鐵站通常為這類用家的最主要選址準則，至於日常運作所需的實用設施，例如充足的升降機及洗手間配置亦屬主要考量。此類機構一般偏好樓層面積較大及靈活佈局的空間，反觀對於大廈景觀或命名權的重視程度相對較低。

銀行及金融機構的收購決策則主要由實際營運需要所驅動，尤其重視交通便利性、完善的大廈管理與保安水平，還有泊車設施及鄰近餐飲配套，以確保為員工及客戶提供優質的環境。

偏好	內地企業	教育機構	銀行及金融機構
地點	• 偏好核心地段	• 鄰近校園或現有設施及港鐵站	• 著重交通便利性 • 不一定要核心地段
樓宇質素及規格	• 偏好新式/現代化甲級寫字樓 • 較多重視環境、社會和公司治理(ESG)元素	• 偏好整層樓面，樓層面積不少於10,000至20,000平方呎 • 重視充足冷氣供應，以便空氣流通	• 偏好新式/現代化甲級寫字樓 • 較多重視環境、社會和公司治理(ESG)元素
企業品牌元素	• 高度重視海景、外牆展示及大廈命名權	• 海景、外牆展示及大廈命名權並非主要考量	• 偏好海景、外牆展示及大廈命名權
配套及支援設施	• 鄰近餐飲及零售設施 • 停車場	• 充足的升降機及洗手間配置 • 鄰近餐飲及零售設施	• 高水平的保安以及大廈管理 • 停車場及鄰近配套

6. 要點及總結

1



長線用家及資金充裕投資者
趁低吸納的好時機

- 現時寫字樓市場週期，為具長期使用需求的用家及資金充裕的投資者提供一個合適的入市窗口，讓買家可選擇性地於低位吸納資產。
- 在經歷長時間調整後，寫字樓資本價值累計已明顯回落逾60%。同時，核心地區租金走勢已趨穩定，有利買家提前鎖定長期使用成本，迎接下一輪租金上行周期。

- 具備高規格配置、策略性地段，並擁有命名權及外牆展示的優質寫字樓資產正日益稀缺，尤其在核心商業區更為明顯。
- 隨着寫字樓市場逐步復甦，部分業主出售物業的意欲減低，促使潛在買家重新審視其寫字樓佔用策略，加快決策與收購步伐，以免合適的買賣選項迅速減少。

2



可供出售寫字樓資產存量減少，
促使買家加快決策步伐

3



核心地段具廣告標誌、品牌效應
的甲級寫字樓將備受追捧

- 位處核心地段、具備品牌展示優勢的優質寫字樓資產，因未來供應有限，兼具較高的市場抗逆力，並在過往市場周期中一向率先帶動租金及資本價值復甦，因而持續成為市場的首選目標。
- 2026至2030年間，預計中區及全港平均寫字樓租金將分別累計上升逾30%及17%，意味在新一輪上行周期前，現階段或成為入市機會的最後窗口期。

- 在寫字樓價格仍具吸引力下，預期更廣泛的投資者及買家群體將持續活躍，當中以具備長期空間需求及穩健資產負債表的自用型買家尤為進取。
- 對於這類買家而言，收購寫字樓並非單純的短期市場判斷，而是一項長期成本管理策略，同時亦體現其對香港市場的策略性及長遠承諾。

4



價格吸引激活市場入市誘因
買家結構更趨多元化

業務聯絡人



李志榮

環球董事
大中華資本市場部主管
francis.li@cushwake.com



陳彩麗

副董事總經理
資本市場部HKPRC主管
charli.chan@cushwake.com



高偉雄

執行董事
香港資本市場部主管
tom.wh.ko@cushwake.com

報告撰寫人



鄧淑賢

執行董事
香港研究部主管
rosanna.tang@cushwake.com



陳浩璋

助理董事
香港研究部
thomas.chan@cushwake.com



羅明慧

經理
香港研究部
julia.law@cushwake.com



關於戴德梁行

戴德梁行是享譽全球的房地產服務和諮詢顧問公司，通過兼具本土洞察與全球視野的房地產解決方案為客戶創造卓越價值。戴德梁行遍佈全球60多個國家，設有350多個辦公室，擁有53,000名員工。在大中華區，23家分公司合力引領市場發展。2025年公司全球營業收入達103億美元，核心業務涵蓋估價及顧問服務、投資管理、資本市場、專案及企業服務、產業地產、商業地產等。戴德梁行致力於“戴領無限超越”，贏得眾多行業重磅獎項和至高榮譽。更多詳情，請瀏覽www.cushmanwakefield.com.hk，或關注我們的微信（戴德梁行）（www.linkedin.com/company/cushman-&-wakefield-greater-china）。

免責聲明

©2026 本報告中所包含的資訊從多個被認為是可靠的來源收集，包括由戴德梁行委託完成的報告。本報告僅供信息參考之用，其中可能包含錯誤或遺漏；本報告不對其準確性作出任何保證或聲明。

本報告中的任何內容均不得被視為CWK證券未來表現的指標。您不應基於此處的觀點，購買或出售CWK或任何其他公司的證券。CWK對於基於本報告所包含的資訊所購買或出售的證券，概不負責。您在瀏覽本報告時，即放棄因報告中資訊的準確性、完整性、充分性或使用報告中包含的資訊而對CWK以及CWK的關聯公司、高級職員、董事、雇員、代理人、顧問和代表提出任何索賠。

Better never settles