

深圳甲级写字楼市场 报告

Q2 2026

本报告聚焦深圳甲级写字楼市场，包括供需信息、租金、空置率及写字楼投资市场。

knightfrank.com.cn/research



概述与展望

回收利用延长，租金仍在调整，细分市场差距扩大

深圳甲级写字楼市场将Q1的复苏延续至2026年Q2，尽管步伐有所放缓，但吸纳量持续受房东让利驱动。新供应量降至4万m²，因项目竣工放缓。净吸纳量达10.2492万m²，环比下降但仍远超新供应量，将全市空置率再降0.6个百分点至22.7%，录得连续第二个季度改善。

租金持续回调。全市平均有效租金环比下降1.5%至每平方米每月139.7元，降幅小于一季度的2.6%，尽管市场仍无转机迹象。鉴于现有库存充足、新增供应量大以及租户注重成本，房东继续提供灵活的租赁条款和主要让利措施。

依然是为交易量和成交额的关键驱动力。

搬迁活动持续占据主导地位，占租赁活动总数的65.4%，而续租则占近五分之一。新设立项目自第一季度峰值有所回落，表明租赁需求增长更多源于现有租户因租金优惠而升级楼宇品质和位置，而非扩张需求。按行业划分，TMT领域表现突出，租赁面积占比达52.0%，主要受智能物流、保险科技、人工智能与机器人以及电信数字化驱动。专业服务行业紧随其后，占比35%，主要得益于为出境中国企业提供服务的律师事务所和管理咨询公司持续稳定的租赁需求。整栋办公楼交易依然稀缺。资本流向现金流稳定、定价空间较大或具备业主自用及重新定位潜力的资产。整体租赁市场呈现回暖态势。

办公室投资仍取决于租金稳定、空置压力缓解和进一步的价格调整。

展望2026年第二季度，市场基本面在短期内出现显著改善的可能性似乎不大。全年待租量依然可观，如果项目按计划交付，供需压力将在下半年重现，导致全市空置率暂时上升。在需求方面，科技、专业服务和与金融相关的企业应仍是需求的主要驱动力，但企业扩张意愿有所减弱。净吸纳量可能会趋于正常，而非重演一季度的峰值。总体而言，我们预计下半年将呈现类似模式：租金小幅下降，细分市场空置率分化加剧，以及租户内部搬迁驱动的吸纳。

图1：深圳甲级写字楼市场参考指数[1]

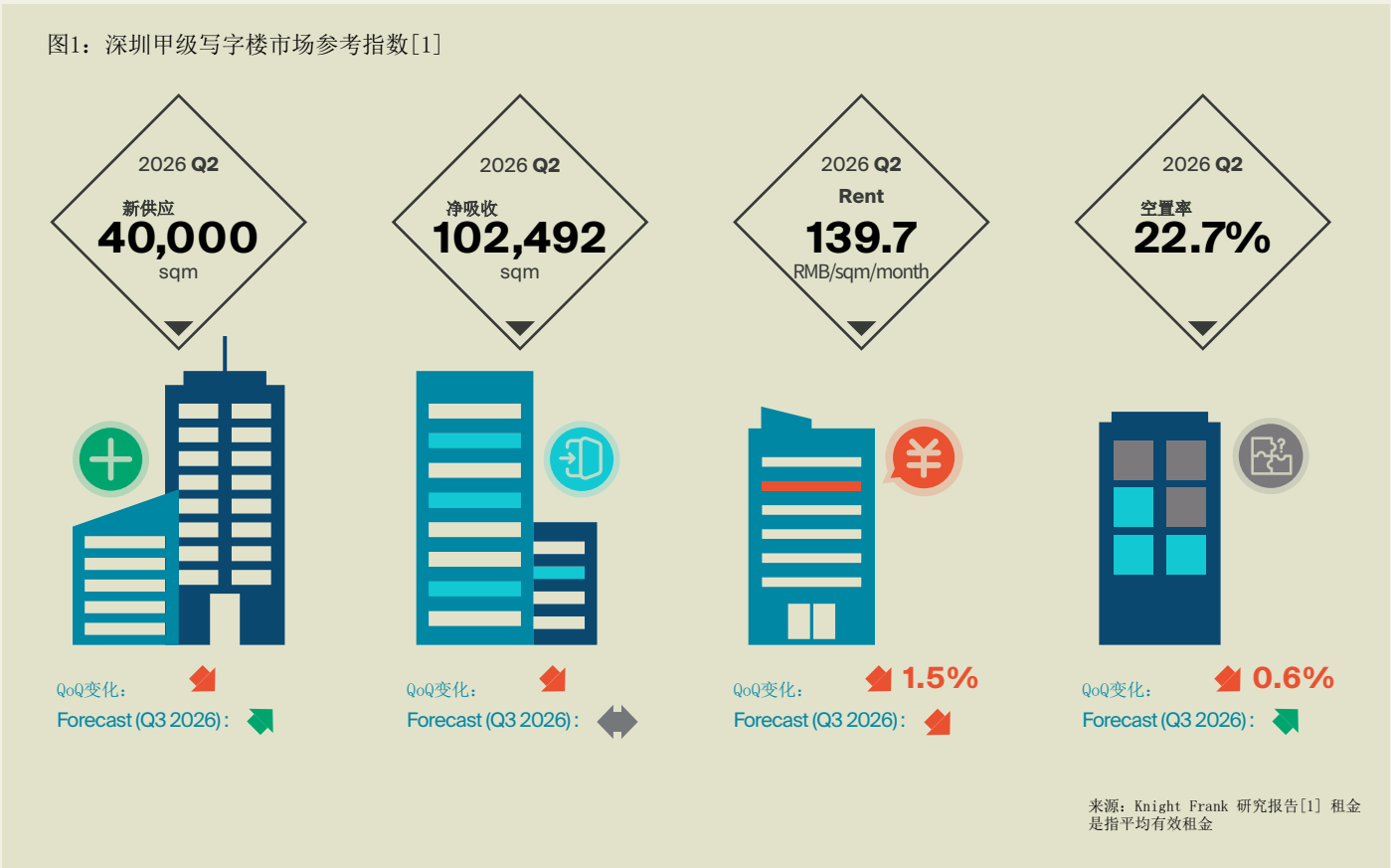
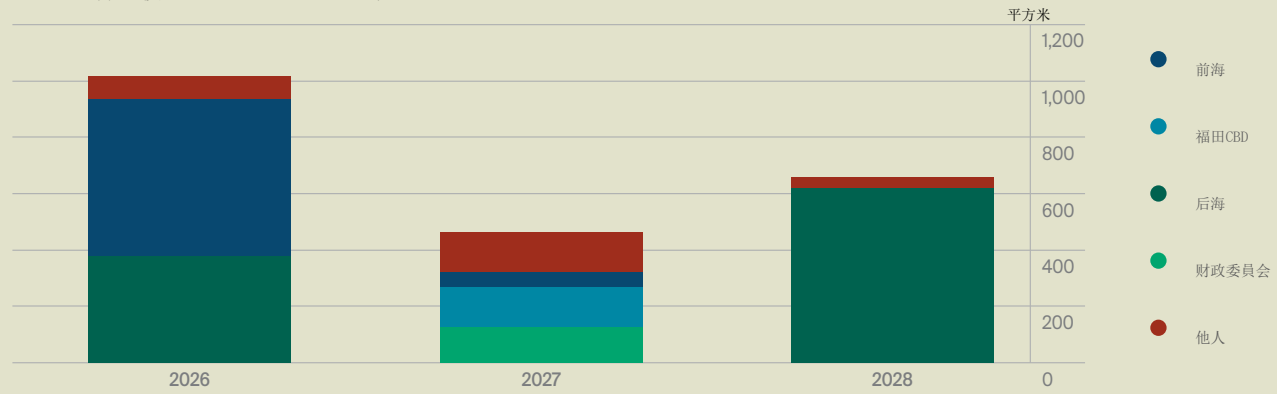


图2：深圳办公楼开发计划，2026-2028年



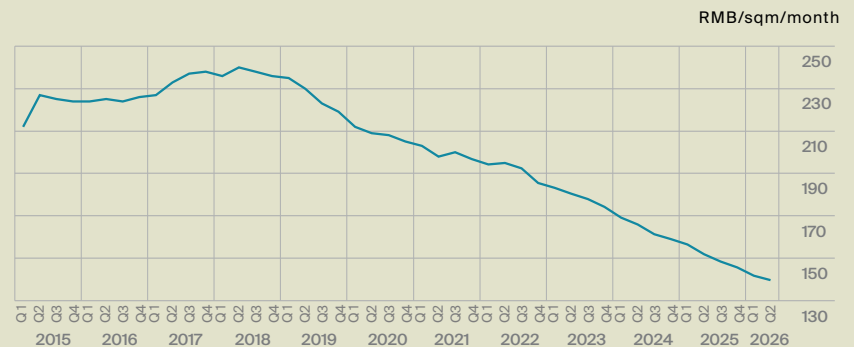
来源：Knight Frank 研究报告 其他包括：赤岗、蛇口以及宝安CBD
2026年预计供应量包含已入市项目 财富威代表罗湖区

租赁水平

全市平均有效A级租金在2026年第二季度进一步下滑至每平方米每月139.7元，环比下降1.5%，降幅较第一季度的2.6%收窄。其中有两个明显趋势。首先，全市租金调整步伐略有放缓，反映出房东在第一季度已做出重大让步后，进一步降价意愿减弱。其次，租金回调日益集中在新兴次级市场和供应压力最重的区域，而成熟的中央商务区则相对表现稳健。

在次级市场层面，最大的季度跌幅出现在后海（环比下降3.2%）、宝安CBD（下降3.0%）和深圳高科技园（下降2.5%）。在后海，总部型建筑释放的额外可租赁空间、数家核心租户的退出以及对未来集中交付的预期，使得房东倾向于提供租金和租期让步以维持出租率。在宝安CBD和高科技园，租赁压力和选择性租户流失意味着房东不得不提供进一步的让步，这导致了更大的头寸调整。

图3：深圳甲级写字楼租赁趋势



来源：Knight Frank 研究

环比仅下降0.5%，蛇口持平。这凸显了其成熟商业生态系统和相对稳定的租户基础的缓冲作用。前海在第一季度小幅上涨后回落了0.8%，这表明，尽管在吸引搬迁需求方面持续取得成功，但房东仍需采取差异化定价策略以维持其市场竞争力。

新增甲级写字楼将加剧同质化楼宇间的竞争，关注出租率的业主可能继续依赖租金和租赁期限让步。我们预计全市平均有效租金的环比下降幅度将与第二季度大致相似，而租赁压力最大的后海和宝安中心区可能会出现更明显的租金调整。

展望未来，第三季度在下行方面预计将持续现状。如果下半年完工按计划进行，

相比之下，福田中央商务区的租金是。

表1：2026年第二季度深圳甲级写字楼子市场主要指标

次级市场	Rent (人民币/平方米/月)	租金百分比变化 (QoQ)	空置率	空置率百分比 环比
罗湖	117.3	↓1.5%	27.9%	↓0.4%
福田CBD	168.3	↓0.5%	18.0%	↓1.3%
Futian-Chegongmiao	136.1	↓1.8%	20.4%	↓2.8%
南山区-高新技术园区	125.4	↓2.5%	13.8%	↑0.6%
南山-后海	146.5	↓3.2%	33.1%	↑1.4%
南山-蛇口	151.8	0.0%	23.3%	↓1.9%
南山区 慕尼黑	127.9	↓0.8%	25.5%	↓2.8%
宝安中心区	115.7	↓3.0%	27.9%	↑1.8%

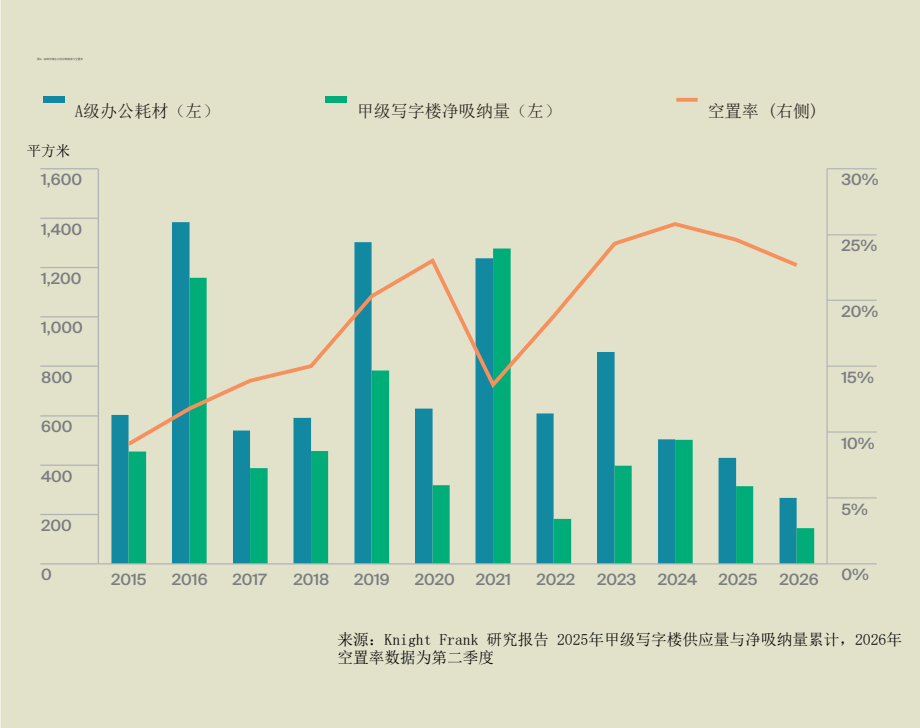
由于数据库调整，部分数据可能存在差异，具体数值基于Q2。

供需

► 供应趋于缓和，租户利用较低租金重塑其业务版图。

2026年第二季度，A级供应进一步放缓，仅有一个项目——位于后海的一个4万平方米的竣工项目——进入市场，与第一季度相比大幅下降。面对当前的租赁条件，几家开发商推迟了装修完工和正式推出新项目的计划，以避免与周边现有库存直接竞争。供应速度放缓也为现有建筑提供了更多时间来吸收空置空间，使全市空置率再次下降0.6个百分点至22.7%。净吸纳量达到102,492平方米——低于第一季度峰值，但仍远超新供应量。因此，市场继续呈现供应增长放缓与空置空间持续吸收并存的模式。

本季度租户决策重点在于重新评估占位成本、建筑质量和位置效率，而非扩张。按行业划分，TMT行业占比最高，达52.0%，其次是智慧物流、保险科技、人工智能与机器人以及电信数字化。因此科技需求依然保持支撑，但主要是由少数几笔大额交易驱动，而非全行业范围内的广泛推动。专业服务行业占比35%，包括律师事务所和管理咨询公司。



专注于出境咨询建议，确保合规要求正常运行。在金融领域，私募股权和保险科技继续出现选择性租赁活动。

租赁活动最大份额，占租赁面积65.4%，证实大多数租户并非简单增加空间，而是在重新平衡品质与地段，同时保持对总占用成本的控制。

再次涉及搬迁

控制。续约业务约占租赁活动总量近五分之一，而主要物流和技术租户的留存则凸显了房东在当前的租赁调整周期中日益关注获取稳定收入流的趋势。新设立项目从第一季度记录的超过70%的份额急剧下降，因为早期需求浪潮已被大量吸收。新增租赁需求越来越多地来自新兴金融和先进制造业的中小型企业。

在租赁方面，前海持续从高科技园区、后海以及区外新进入市场的品牌中获取需求。

在核心市场和分散化子市场，活动均以子市场内部交易、续约和足迹优化为主导，导致租户流动主要由现有库存的调整所驱动。

2026年第三季度，供应量仍将是塑造市场表现的关键变量。2026年的项目储备依然可观，其中很大一部分集中在后海和前海。如果项目按计划推进，全市空置率可能会暂时上升。一些总部项目部分为自用，这将有助于减轻它们对公开租赁市场产生的直接冲击。

但可租赁的市场空间将使房东端的竞争持续激烈。在需求端，成本控制预计将仍然是租户决策中的主要考量因素。第三季度的租赁需求可能主要由高端制造业和专注于出口的企业进行“避险”而驱动，新进驻前海的香港和国际金融机构，以及面向中小企业、由房东主导的工作空间平台和灵活办公运营商。全市净吸纳量预计将恢复到更正常化的水平，而非重蹈第一季度录得的 elevated performance（表现强劲）的覆辙。

表2：2026年第二季度深圳主要甲级写字楼租赁交易				
区	建筑	租户	面积（平方米）	交易类型
南山	前海交易广场	百利木信息技术	12,500	搬迁
南山	前海控股大厦	蜂巢箱技术	7,500	更新
南山	平安信用卡大厦	吉恩科技	5,000	搬迁
南山	前海交流广场	元旭新声	4,983	搬迁
福田	深圳开创广场	金石律师事务所	3,800	搬迁
Bao'an	卫星通信塔	伟杜利电子	1,200	搬迁
罗湖	KK100	联盟航运	800	搬迁

来源：Knight Frank研究报告：所有交易均需确认

投资市场



2026年第二季度，深圳的办公投资市场依然表现平淡，没有公开披露任何头等甲级整栋物业交易。租金疲软、收益率下降以及持续的买卖价差抑制了传统办公投资。然而，整栋物业交易活动并未停滞；相反，不同资产类别之间的分化更加明显。资本流向提供稳定现金流、具有吸引力的定价或业主自用及重新定位机会的资产。2026年上半年，深圳录得24宗整栋物业交易，其中一半是...

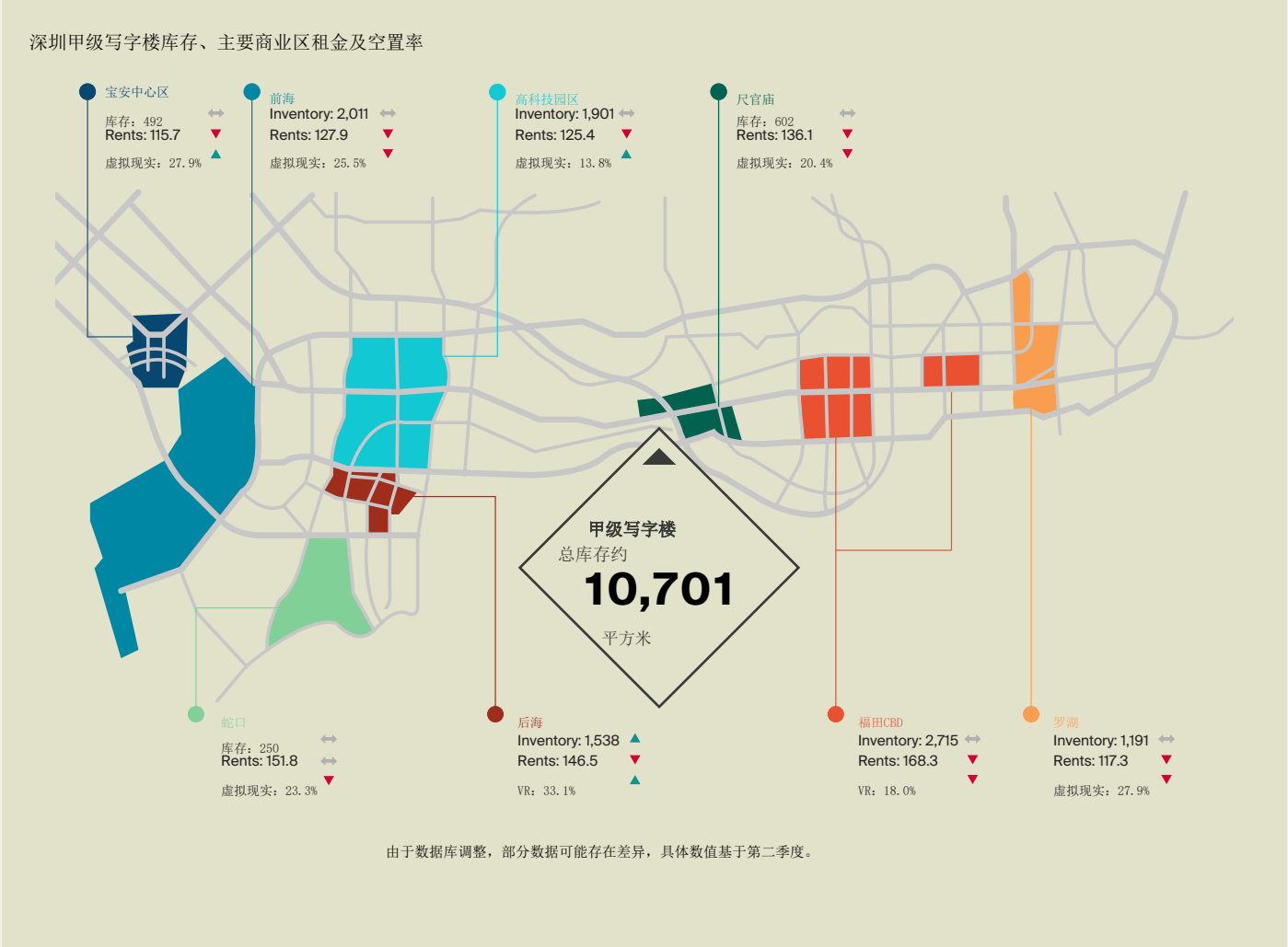
（12）通过司法拍卖完成。工业资产表现突出，占总交易额的50%。

这些转变表明，投资者的策略正从资本增值潜力转向更加重视运营收入、自用价值以及退出策略。能够产生稳定租金收入的工业设施、商业园区、酒店、租赁公寓以及具有重新定位潜力的现有资产继续吸引着最浓厚的兴趣。传统办公楼投资，

相比之下，仍需租金稳定、空置压力缓解及进一步调价，才能促使业务拓展。

短期内，办公楼投资活动预计将主要由业主自用者、受资产负债表驱动的处置以及价格已发生实质性调整的投机性收购所驱动。纯粹的金融投资者获得可观回报，可能需要更有力的市场稳定证据。

深圳甲级写字楼市场仪表盘 2026年 第二季度



我们欢迎提问，如果您对我们的研究有任何疑问，或者需要一些房产建议，我们非常乐意收到您的来信。

研究与咨询

深圳办公室战略与解决方案



杨瑞吉
Director, Head of Research & Consultancy,
Shanghai & Beijing
+86 139 1872 3123
regina.yang@cn.knightfrank.com

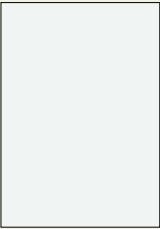


陈亨利
Analyst, Research & Consultancy,
Shenzhen
+86 136 4231 4481
henry.chen@cn.knightfrank.com

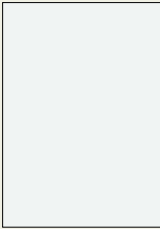


肯·坎
Managing Director, Shenzhen
Head of Office Strategy & Solutions,
South China
+86 186 6682 5418
ken.kan@cn.knightfrank.com

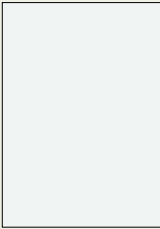
=====



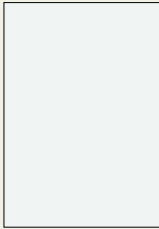
2026年第二季度北京办公室市场
报告



2026年第一季度上海办公室市场
报告



广州办公室市场报告
一季度



2026年第2026年第一季度深圳办公室市场
报告



中国的全球影响力：绿色房地产引领海外
制造业激增



Knight Frank 研究部为全球范围内的各类客户，包括开发商、投资者、融资机构、企业机构及公共部门，提供战略建议、咨询服务和预测分析。所有客户均认识到，需要根据其特定需求获得专家级的独立定制建议。重要声明：©Knight Frank 本文件及其包含的内容仅为一般信息，并可能未经通知而更改。所有图片仅供说明之用。我们不作任何性质 whatsoever 的陈述或保证，亦未隐含任何此类陈述或保证。Knight Frank 对因使用本信息而引起的任何疏忽、直接或间接的后果性损失或损害概不负责。您应自行核实本文件包含的任何信息或资料的完整性与准确性，并在涉及本文件所有信息时寻求专业建议。本文件及其包含的内容为 Knight Frank 的财产，本文件授予您使用是基于以下理解：该材料及其表达的思想、概念和提议均为 Knight Frank 的知识产权并受版权保护。除非我们另行达成使用协议，否则您不得以任何其他目的使用该材料或其任何部分，用于评估本文件。本文件是根据保密协议提供给您的，前提是您不会向除需要评估该文件的外部员工以外的任何人披露。