



研究部
2023年10月

joneslanglasalle.com.cn

流动中的新均衡

2023北京办公楼市场白皮书



SEE A BRIGHTER WAY

向光而为

更多免费行业报告

并购家

www.ipoipo.cn

并购家 免费行业报告网

IPOIPO.CN 每日更新 不用注册会员 无广告 永久免费

前言

自1995年成立北京办公室以来，仲量联行深耕北京办公楼市场已近30年。我们见证了北京从只有几栋甲级楼宇、几十万平方米的体量，大踏步地成长为现如今136栋楼、一千余万平方米的成熟市场，稳居中国大陆办公楼市场租金水平之首，并孕育出了跻身全球租金排行前三的子市场。

迈入2023年，北京市场表现仍未达到各方的预期，传统的市场刺激手段尚未有效激发需求活力。我们认为行业当下的困境更多来源于北京办公楼市场发展阶段的变化。在经历了2008年和2018年两轮大供应周期后，北京市场已走完初步发展阶段和快速增长阶段，开始步入成熟市场阶段。在这个关键的时间节点上，市场面临的挑战与此前已经截然不同——在快速增长周期中形成的资产策略和管理方案，已经不能有效解决市场中的新问题，基于简单供需逻辑的传统研究方法也难以以为市场提供明确的指引。

因此，我们将观察视角由中观市场下沉到微观主体，希望通过研究市场中每一单租赁交易的达成，即每一个真实的市场均衡点，展现市场参与者的博弈情景。我们相信，这一个个均衡点汇聚在一起能够描绘出市场情绪的本来面貌，并为市场打开全新的思路，照亮前方。

米阳

华北区研究部负责人

仲量联行

目录

01

拨云见日终有时 4

- (1) 金融和科技行业是北京办公楼市场的两大支柱 6
- (2) 市场以2019年为分水岭，此后租金连续下行 7
- (3) 甲级与非甲级楼宇价差收缩 8
- (4) 各行业租金承付力全线退潮至2017年水位线以下 9

02

业主的需求指南 10

企业是如何流动的 11

- (1) 全市需求流动全景图 12
- (2) 海纳百川：高留存率及高虹吸力 13
- (3) 溯流追源：外迁型子市场 14
- (4) 往来不息：两组强关联区域 15

搬迁顺差指数 17

- (1) 全市搬迁顺差结构总览 17
- (2) 从面积和数量的双重维度分析 18
- (3) 过去三年搬迁顺差趋势变迁 19

不同面积段的需求侧写 20

- (1) 不同面积段的成交均价近年呈葫芦型收口趋势 20
- (2) 各面积段行业分布相对一致，无显著区别 22
- (3) 大面积租户尚未获得突破性价优势 22

03

企业的搬迁公式 25

搬续决策的成本公式 26

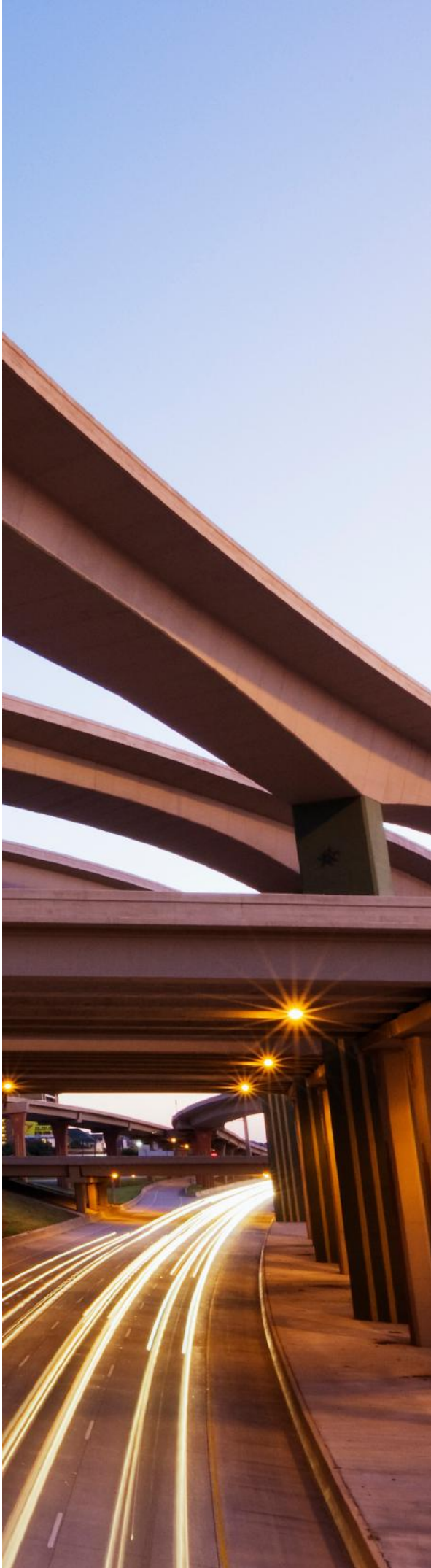
企业选择的历史参照 29

- (1) 续租涨价和新租降价带来的价差交替出现 29
- (2) 外资企业搬续决策受价格影响较低 30
- (3) 不同规模的企业在疫情前后的谈判优势变化 31
- (4) 高品质办公楼客户留存能力更强 32
- (5) 价格并非触发搬迁的唯一因素 33
- (6) 不同子市场在疫情前后的价差变化 34

04

守得云开见月明 36

未来市场何去何从？ 38





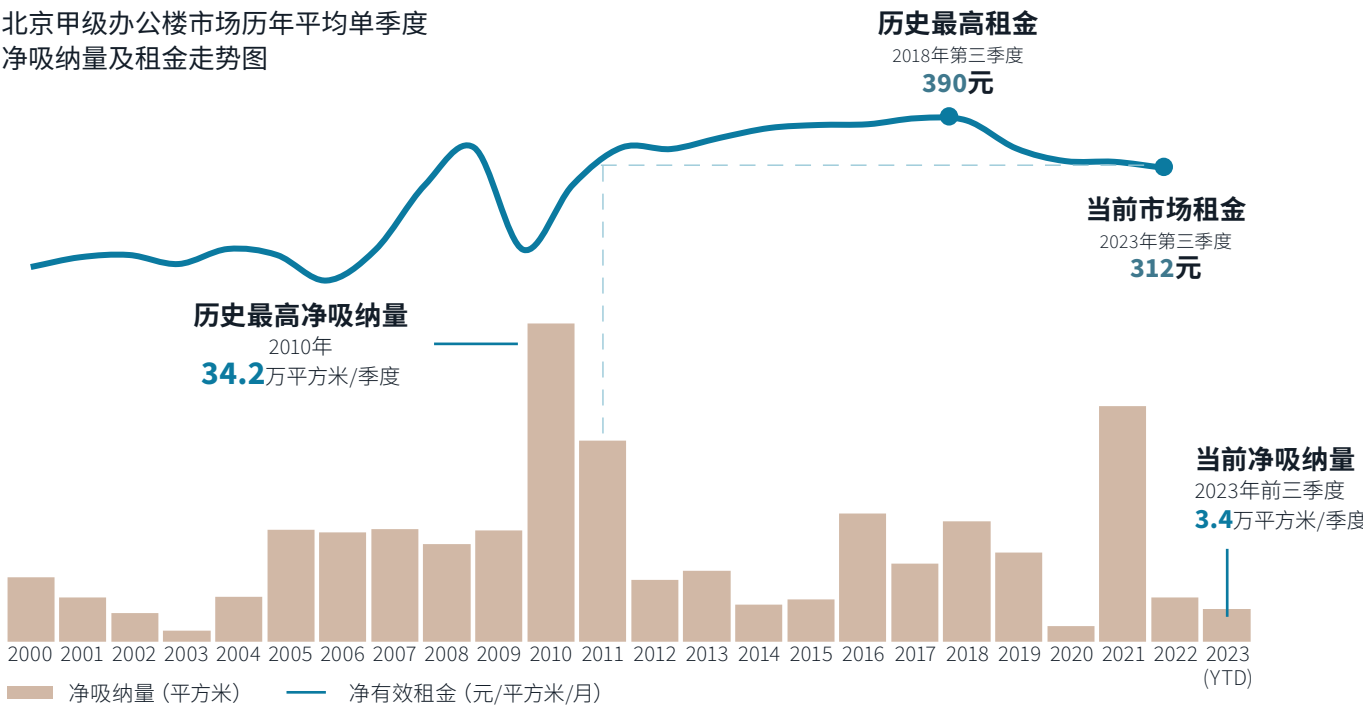
拨云见日终有时

为了厘清本轮市场周期的演变规律，我们梳理研究了过去七年间北京办公楼市场超过8,400条租约——即市场供需双方在数万计次博弈后，所落地的八千余条实际成交——希望能够以此为鉴，把脉未来的方向。

当前的北京办公楼市场正面临着前所未有的挑战，市场中的各方参与者都能感同身受。自2019年起，北京市场进入下行周期，此后租金连续下降了近五年，当前甲级租金已回落至2011年同期水平，即312元/平方米/月（净有效口径）；步入2023年上半年，与市场年初期望相悖，企业办公租赁需求急剧收缩，平均单季度净吸纳量跌至3.4万平方米，达到历史最低水平区间。北京市场面临着预期震荡和不确定性，混杂的信号也容易引发不同推测和误读。

越在这样的时刻，读懂迷雾中隐藏的真实信号就显得越发重要。为了厘清本轮市场周期的演变规律，我们梳理研究了过去七年间北京办公楼市场超过8,400条租约——即市场供需双方在数万计次博弈后，所落地的八千余条实际成交——希望能够以此为鉴，把脉未来的方向。本报告将通过最真切的数据，探索当前租赁环境的根本逻辑，为接下来的发展趋势提供高屋建瓴的方向指引。

北京甲级办公楼市场历年平均单季度净吸纳量及租金走势图



注：租金为净有效租金口径（含税不含物业费，计免租期），为仲量联行季度更新的甲级办公楼市场数据
数据来源：仲量联行研究部

全篇报告所使用的市场租赁成交数据画像

2017-2023年
成交数据跨越周期

8,400+条
全市场成交记录

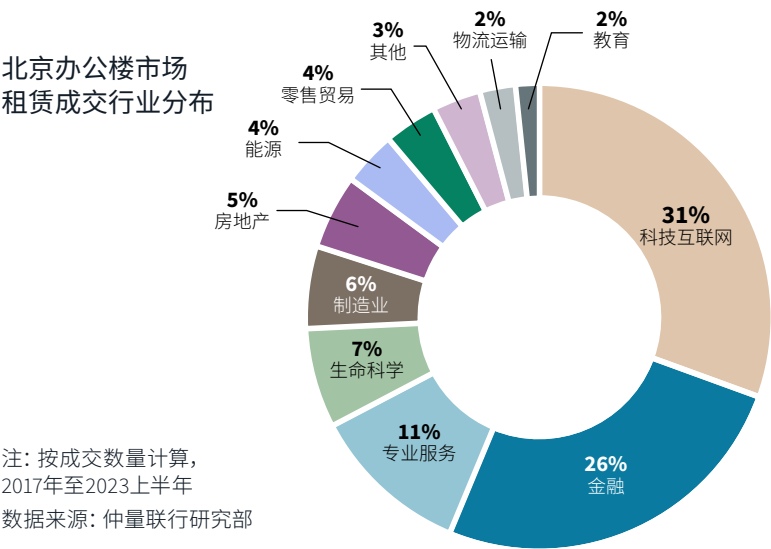
7,200+个
租赁企业主体

1,900万平方米
所涉租赁面积

2,271平方米
平均成交面积

317元/平方米/月
平均成交租金

北京办公楼市场
租赁成交行业分布

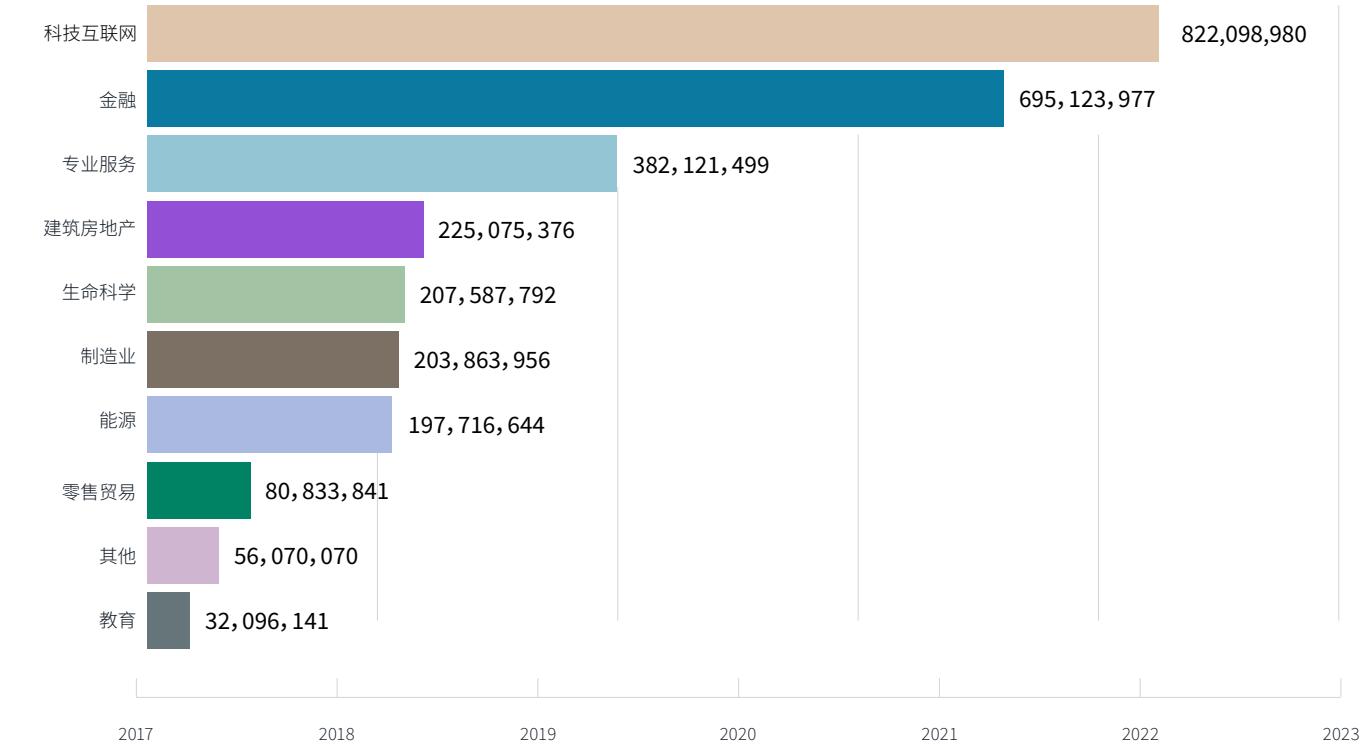


上述八千余条租约共包含7,226个企业主体，主要涉及十个重点行业。从过去七年的成交数据来看，来自科技互联网、金融、专业服务三个行业的企业租赁成交占全市场的68%，持续构成驱动北京办公楼租赁活动的主要力量。此外，生命科学、制造及房地产行业构成第二梯队，成交数量加总可达到近20%的占比。

通过对数据进行整体性分析，我们得出以下四个基础结论：

1. 金融和科技行业是北京办公楼市场的两大支柱

北京办公楼市场年度租赁活动价值排名
以各行业历年年度办公楼租赁总成本为指标(单位:元)



- 通过展示各行业在北京办公楼市场中的办公楼租赁经济价值的排名和数值变化,我们能够直观感受到金融、科技互联网、专业服务业的支柱作用——这三大行业单年所产生的租赁费用,即可超过其他所有行业之和。在此之上, **金融与科技互联网**更处于断崖式领先地位。
- 科技互联网行业在2017-2018年及2020-2021年两个时间段,超过金融行业,成为北京总租赁成本最高、带来

的租赁市场经济价值最大的行业。虽然科技互联网行业平均租金不高,但在这两个时间段扩张或搬迁整合所带来的租赁面积规模巨大,成为市场中极具活力的需求来源。

- 从办公楼项目租赁招商的角度出发,无论市场中哪些行业发展前景看好或热度提升,科技和金融始终应当是绝大部分业主的关注重点。

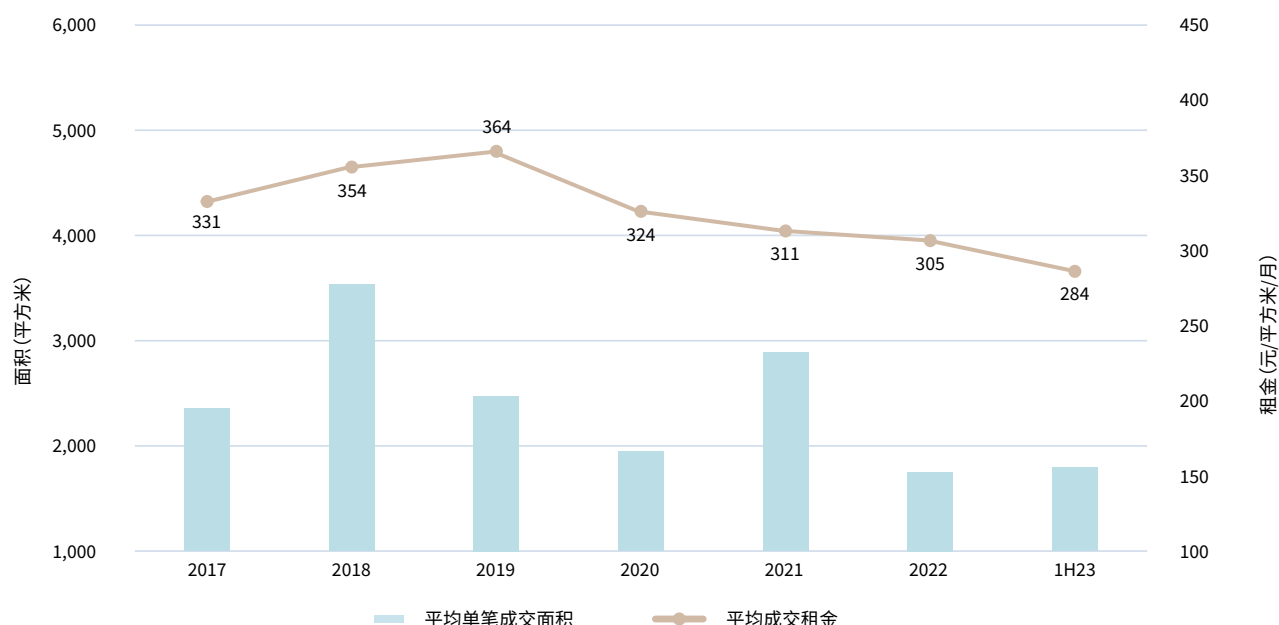
2. 市场以2019年为分水岭,此后租金连续下行

- 2019年是北京办公楼市场发展的一个分水岭。在此之前,北京租赁需求活跃,全市租金持续爬升,在2018年下旬达到顶峰。
- 自2019年开始,市场步入下行通道,此后租金连续下降近5年,降幅达到22%,长期以来低供应、低空置的北

京市场由业主方市场转为租户方市场,企业租户的议价能力持续提升。

- 就大面积租赁需求的活跃度而言,北京办公楼市场的平均单宗成交面积分别在2018年和2021年达到高位,然而所处市场环境和原因截然不同。

历年平均单笔租赁成交面积及平均租金趋势



注: 租金为净租金口径(含税不含物业费, 不计免租期), 为历年实际租赁成交的平均租金。该租金覆盖了甲级及非甲级办公楼, 因此与仲量联行季度更新的甲级办公楼市场租金数据有差异。

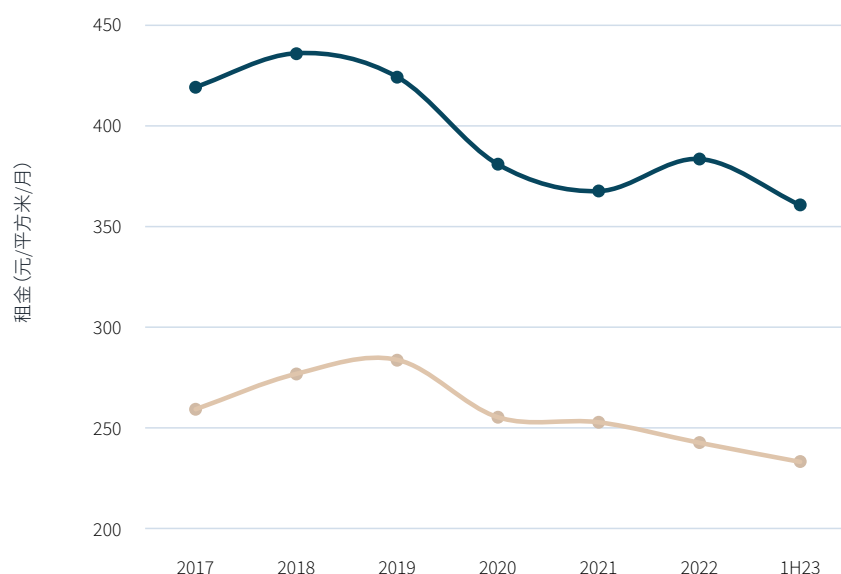
数据来源: 仲量联行研究部

3. 甲级与非甲级楼宇价差收缩

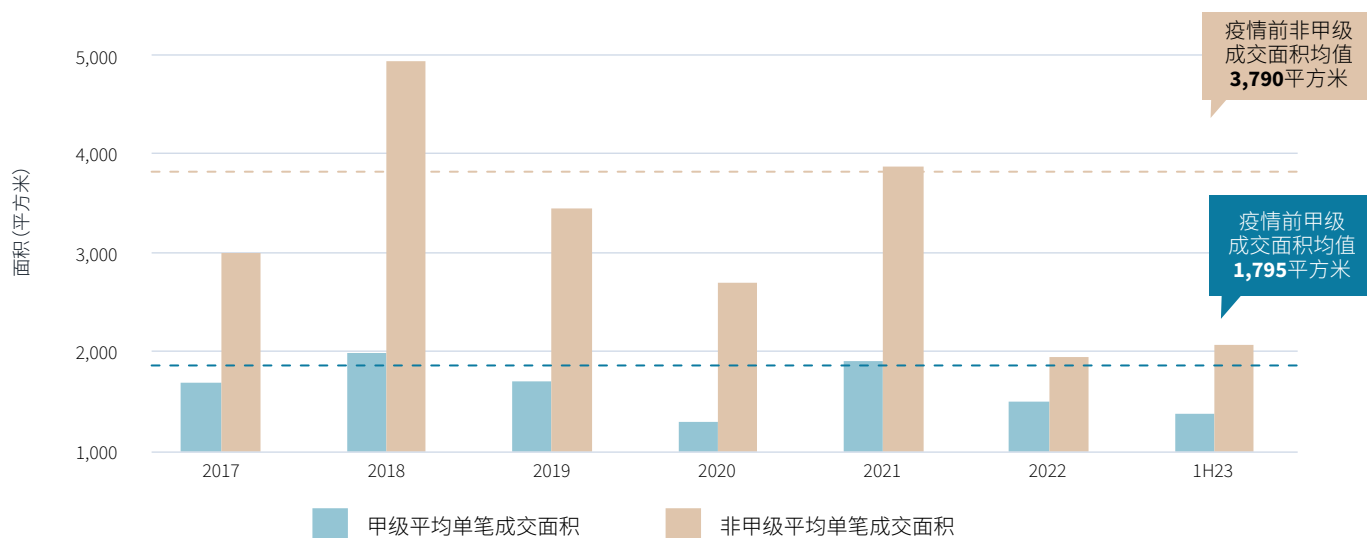
北京甲级与非甲级办公楼市场
历年平均成交租金

注：租金为净租金口径（含税不含物业费，不计免租期），图中所示分别为甲级和非甲级办公楼历年实际租赁成交的平均租金，因此与仲量联行季度更新的甲级办公楼市场租金数据有差异。

数据来源：仲量联行研究部



北京甲级与非甲级办公楼市场历年单笔租赁成交面积对比

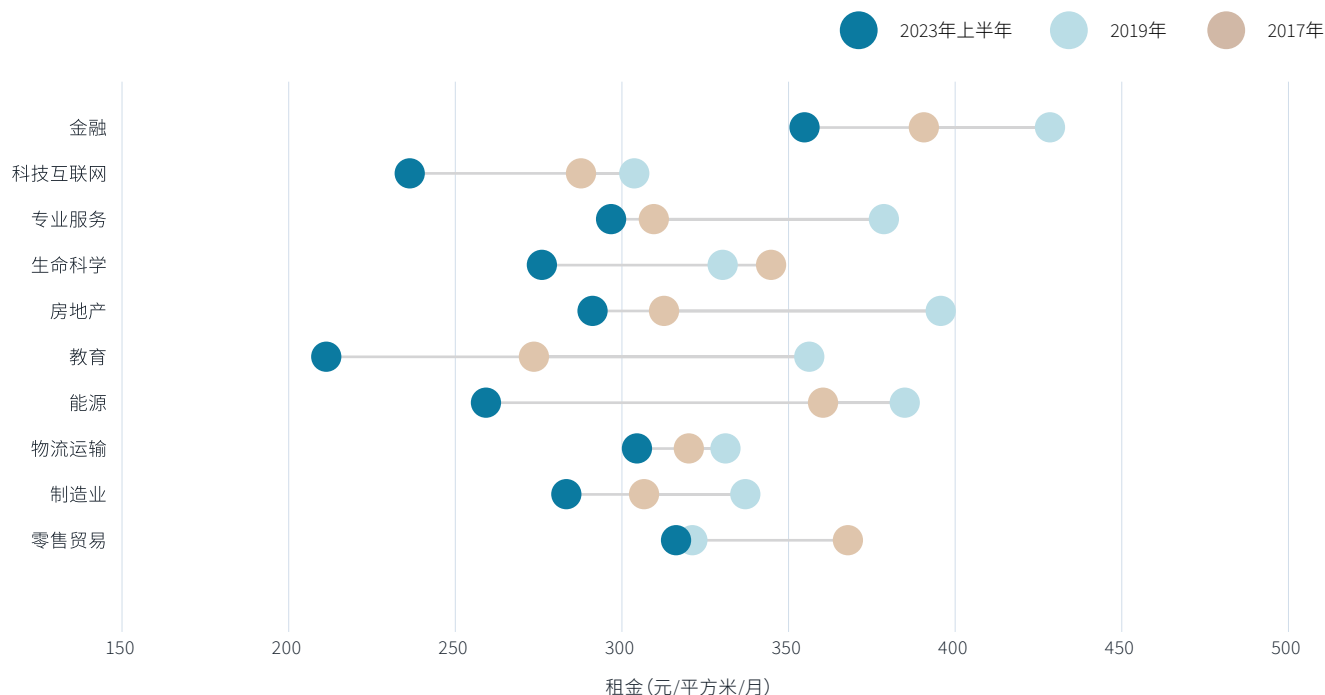


数据来源：仲量联行研究部

- 对比甲级和非甲级市场成交租金可见，本轮下行周期中甲级市场租金降幅更大，达到75元/平方米/月；而非甲级租金降幅为50元/平方米/月。甲级项目对市场变化做出反应调整的灵敏度更高，因此持续下调租金以保障优质的租户结构和稳健的入驻水平，对非甲级项目带来了激烈竞争和挤压。
- 近几年甲级和非甲级物业租金差距收窄，非甲级项目面对的市场需求弱化趋势更为严峻，平均成交面积大幅下跌，空置率持续走高。2023年上半年，甲级平均成交面积与疫情前相比降低了23%，而非甲级平均成交面积则下降了45%。

4. 各行业租金承付力全线退潮至2017年水位线以下

分行业看历年租赁成交租金均值



注：租金为净租金口径（含税不含物业费，不计免租期），图中所示分别为甲级和非甲级办公楼历年实际租赁成交的平均租金，因此与仲量联行季度更新的甲级办公楼市场租金数据有差异。

数据来源：仲量联行研究部

- 截至2023年上半年，北京所有行业的成交租金均落至七年来最低水位区间，没有个别行业能在本轮周期中脱颖而出、支撑租金表现。
- 对比上图选取的三个时间节点可见，金融行业在租金承付力方面持续领跑，疫情前平均成交租金达429元/平方米/月，当前平均约355元/平方米/月。
- 除了金融行业以外，大部分行业疫情前成交单价集中在305-395元/平方米/月区间，当前集中在211-316元/平方米/月。其中，教育行业的成交租金跨度最大，其次是能源行业；物流及制造业的成交租金变化最小。



由于篇幅所限，本研究仅回答对于市场中的资产持有方和租户企业方最关心的核心性问题，数据和图表仍有大量维度和分析可供挖掘，我们将以多样形式进行后续分享，也欢迎读者主动与我们联系交流。



业主的需求指南

在充满挑战的下行周期中,办公楼资产持有方面面临着庞大的压力和繁多的问题,从租赁市场角度而言,最根本的问题是“我的客户从哪来”。接下来,我们将从两个角度尝试解答这一问题——一方面,在新增需求放缓的环境下,搬迁型需求重要性凸显,企业在北京全市范围内是如何搬迁流动的,各子市场之间的选址竞争关系如何?另一方面,不同面积段需求的客户会做出何种租赁选择,市场中稀缺大客户都在哪?

企业是如何流动的

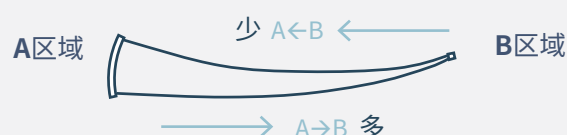
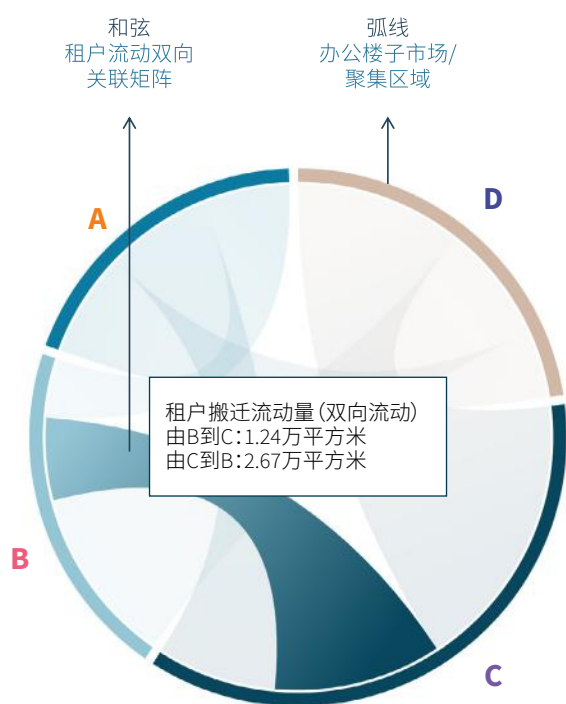
随着新增的动能需求表现持续放缓，升级或搬迁型租赁需求在新租市场中的占比相应扩大，成为许多区域和项目业主目前重点关注的需求类型，子市场之间和项目之间竞争态势强化。

在本节中，我们整理分析了北京办公楼租赁市场过去七年的数千条搬迁型租约，梳理每一个企业租户的原址、新址和租赁面积等信息，形成了一条条真实、鲜活的租

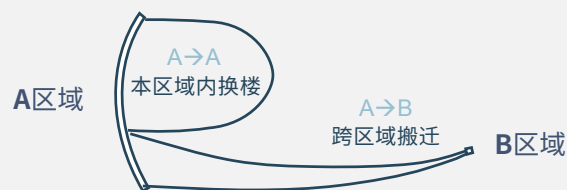
户流动脉络。在此基础上，我们将子市场之间企业搬迁流动的关联关系绘制为弦图，每一个子市场为一段弧线子集，沿圆周排列，而其间的租户流动由和弦相互连接，和弦两端宽度反映了两个节点之间的双向矩阵关系。

以下面几种简化情况为示例，我们可以更好地理解子市场之间的企业搬迁流动趋势：

企业搬迁流动弦图示意



- A端更宽，说明由A向B搬迁流出量较大
- B端更窄，说明由B向A搬迁流入量较小
- 在A、B两区域之间，A为外溢迁出地，B为虹吸承接地



- A区域约2/3的搬迁型需求均在A内部完成搬迁
- A区域约1/3的搬迁型需求外迁至B区域

需要说明的是，本节统计的租约是完成最终搬迁行动的租赁成交，不包括原址续签或扩张的租约，如某区域续租型成交比例更高，则亦说明该区域留存率更高、竞争力更强，但这一特征并未为本节搬迁型需求的弦图所捕获；反之，如某区域企业大量撤租缩租而未迁往他处，也不作体现。

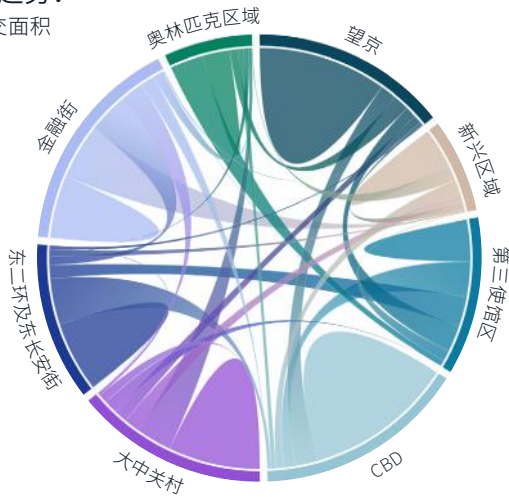
为了简化弦图表达，我们将搬迁趋势或需求特征相近的子市场进行了合并：

- 中关村和上地区域合并组成大中关村区域；
- 东二环与东长安街合并；
- 新兴区域包括丽泽、亦庄和通州。

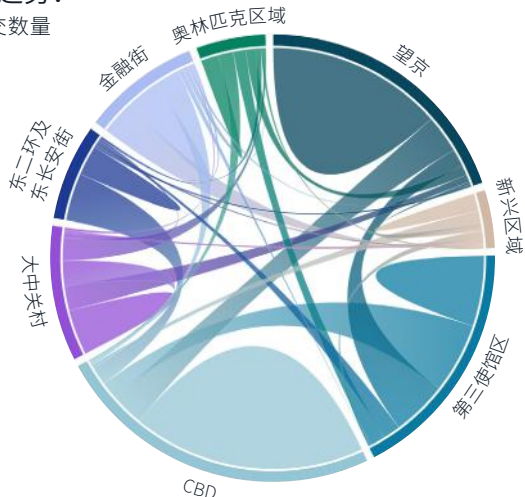
1. 全市需求流动全景图

北京主要办公楼聚集区域间的搬迁型需求流动弦图

搬迁趋势：
按成交面积



搬迁趋势：
按成交数量



数据来源：仲量联行研究部

各子集的弧线长度及占全市圆环的比例，体现了该子市场的搬迁活跃度情况，搬迁活动更多的区域弧线更长、占比更大。

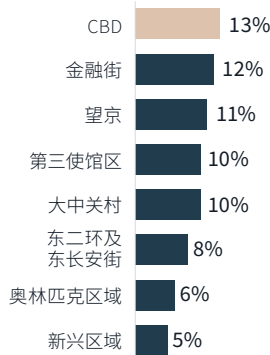
- **CBD、望京两区域均属于搬迁活动频繁区域。**这两个区域搬迁数量庞大，但单宗成交面积相对偏小，中小面积选址需求热度更高；从成交数量来看，CBD、望京区

域之间搬迁通道宽阔畅通，企业租户双向流动均表现活跃。

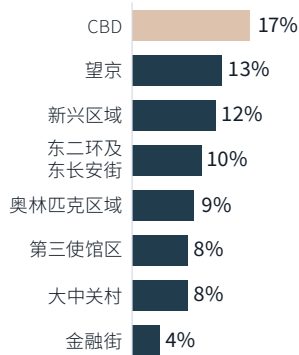
- **金融街和第三使馆区外迁趋势显著。**其中，金融街迁出租户单宗成交面积较大；而第三使馆区外迁租户则以中小型面积段为主，向CBD、望京两区域流动态势强劲。

搬迁型需求的来源地和目的地排名及占比

来源地：迁出区域



目的地：流入区域



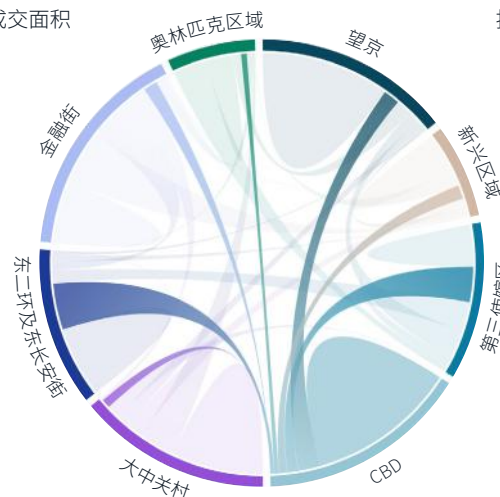
注：加总不等于100%，剩余部分为其他区域或未划入商务聚集区的分散楼宇
数据来源：仲量联行研究部

换一个角度来看，每个子市场都是搬迁型需求的来源地，也是迁入需求的目的地。具体而言，CBD区域既为全市贡献了最多的搬迁型需求源（占比13%），也对全市范围内具有搬迁意愿的企业产生了很高的虹吸力（占比17%），因此在两个排名中均位列榜首；望京的情况与CBD类似，已有租户搬迁活跃度高（占比11%），且对搬迁需求吸引力强劲（占比13%），在两个排名中均跻身前三。此外，金融街和第三使馆区为外迁型区域，作为搬迁型需求的来源地占比超过10%，而迁入租户占比分别为4%和8%。

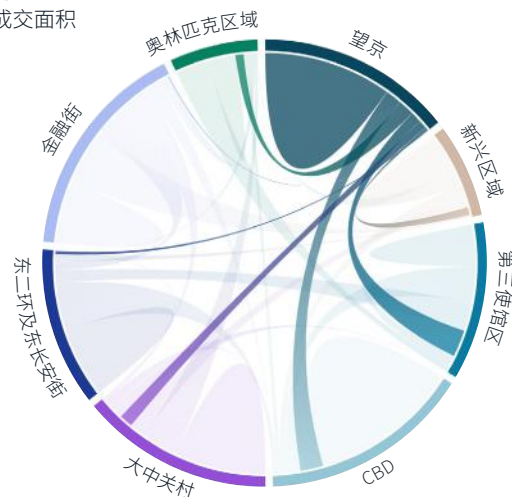
2. 海纳百川:高留存率及高虹吸力

CBD及望京区域
搬迁型需求流动
弦图

CBD
按成交面积



望京
按成交面积



数据来源: 仲量联行研究部

CBD、望京**区域内搬迁流动**活跃, 超过半数的搬迁型需求最终选址仍在本区域内, 说明这两个区域的客户对本区域的通达性、商务氛围和认可程度很高, 且区域内可供考虑和搬迁的物业选择也比较充裕。但是同时, 这两个区域留存率高背后的具体原因也有不同之处。

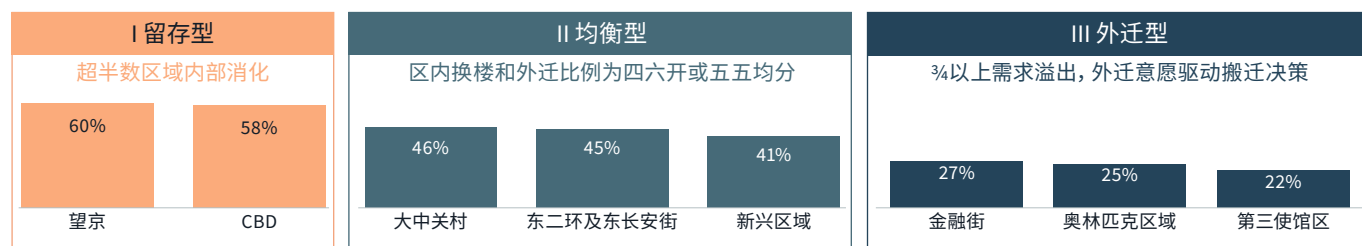
- 望京: 在全市成熟子市场中租金最低, 企业如果希望通过搬迁实现降本, 则外迁选择相对有限; 区域内甲级、乙级和产业园办公产品均有分布, 升级、降级等多种搬迁型需求均可满足; 科技、制造业等行业及大型企业在此相对稳定, 搬迁流动多在区域内部完成消化。
- CBD: 尽管租金水平不低, 但具有额外的竞争优势, 尤其是具备优质企业聚集和全市最成熟的商务氛围, 很多企业认为留在本区域内有助于保持或提升自身形象; 近几年有一轮新项目集中入市, 可供升级或整合的办公面积选择较多, 且大批新楼落成有助于激发周边楼宇租户的

搬迁意愿, 并通过其灵活的降价和市场化竞争引导区域内企业前往选址。

与此同时, CBD和望京两区域都对**外部搬迁型需求**构成了显著的虹吸效应。

- 迁往CBD的需求主要来源于东二环、东长安街和第三使馆区, 这三个临近区域的升级类需求。在北京, CBD子市场具有政策所划定的明确地理边界, 但是成熟的商务氛围和企业聚集则没有边界, 可与周边子市场共享, 因此几个区域之间环境相仿、交流便捷。
- 落址望京区域的需求则主要是来自大中关村、CBD和第三使馆区的降本提效类需求。由大中关村区域搬来的租户多为科技企业, 青睐望京区域类似的科技产业聚集环境; 由CBD和第三使馆区北上至望京区域的租户, 大多追求在提升或保障办公品质的前提下实现租金成本的节约缩减。

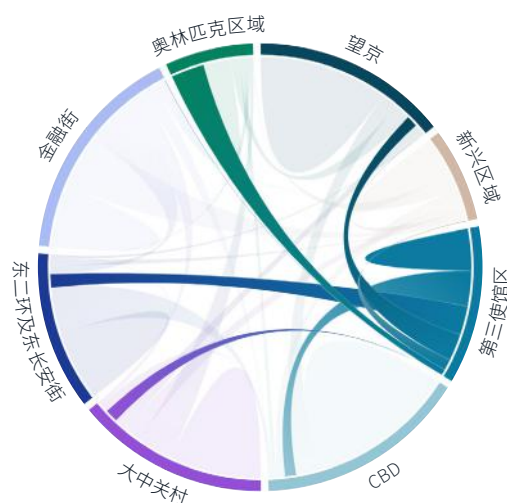
搬迁型需求留存本区域内占比 (以来源于该区域的全部搬迁型租赁成交为100%)



注: 加总不等于100%, 剩余部分为其他区域或未划入商务聚集区的分散楼宇
数据来源: 仲量联行研究部

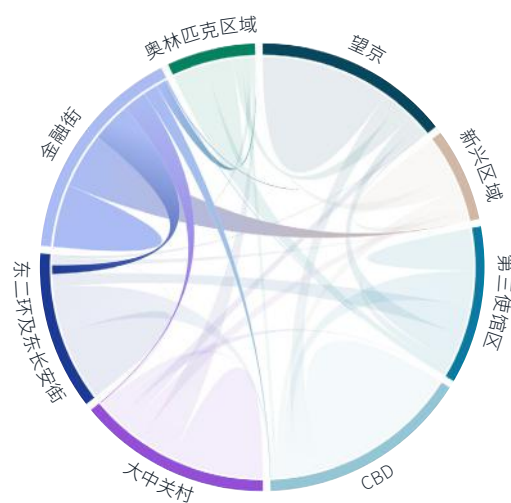
3. 溯流追源:外迁型子市场

第三使馆区
按成交面积



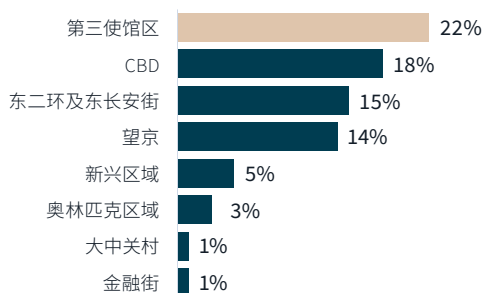
数据来源:
仲量联行研究部

金融街
按成交面积

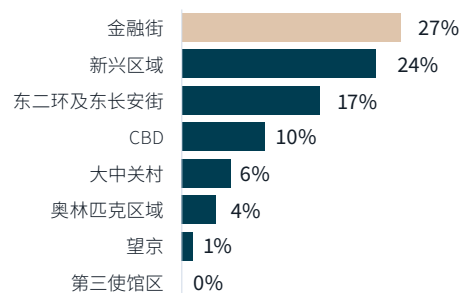


搬迁型需求外迁选址分布 (以来源于该区域的全部搬迁型租赁成交为100%)

第三使馆区



金融街



注: 加总不等于100%, 剩余部分为其他区域或未划入商务聚集区的分散楼宇

数据来源: 仲量联行研究部

由上图可见, 在金融街和第三使馆区两地做出搬迁决策的企业中, 70-80%的企业最终决定搬离原区域, 本地的选择并不是企业的优先偏好。**从这两个区域的外迁趋势来看, 新址和原址之间距离的重要性较高, 搬迁活动均呈现由该子市场向周边子市场扩散溢出的特征。**

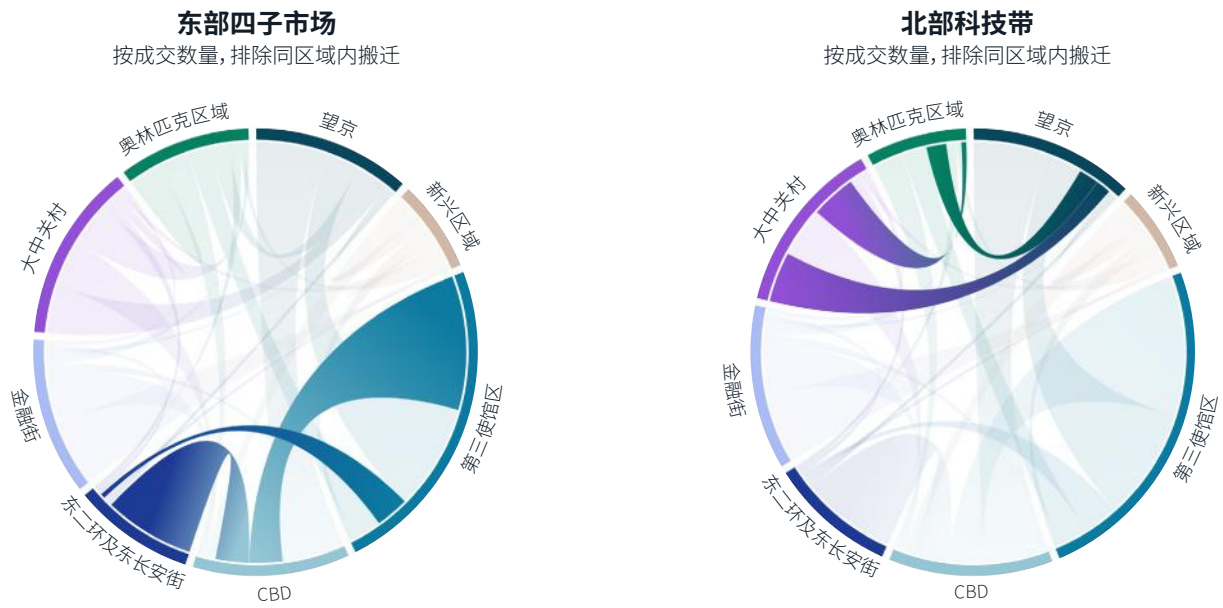
- 第三使馆区: 迁往CBD、望京、东长安街及东二环占比达47%。
- 近几年区域内新增供应相对较少, 且现有办公物业楼龄大多较高, 因此迁入需求较为有限, 而外迁趋势显著。
- 从外迁租户角度来看, 大部分办公空间升级类需求向南流动, 前往CBD、东长安街及东二环区域; 大部分降本提效的搬迁型需求向北流动, 落地在性价比较高的望京区域。

- 金融街: 迁往丽泽、CBD和东二环及东长安街的需求占比超过50%。
- 新兴的丽泽区域定位为北京第二金融街。近年来, 丽泽凭借距金融街仅5公里的区位优势和发展初期强势的租金优惠力度, 已成为金融街辐射需求的首要接收地。
- 东长安街及东二环两区域分别位于长安街沿线和二环路沿线, 是距离金融街最近的成熟办公楼子市场, 企业迁往后仍能保持在市区核心区位办公, 也是除金融街外北京市内大型银行聚集的区域。
- CBD并非金融街外溢需求的主要承载地, 由金融街迁入CBD的企业大多集中在500至1,000平方米, 但租金承受能力较强, 包括银行、证券、基金等。

4. 往来不息：两组强关联区域

由下图可见，从搬迁流动的关联性角度而言，北京办公楼市场有两个强关联区域集群，集群内部的产业类型相仿、商务氛围互通、企业间交流频繁，从租赁市场来看客户结构具有相似性，客群搬迁流动表现显著。

两组关联子市场的搬迁型需求流动弦图

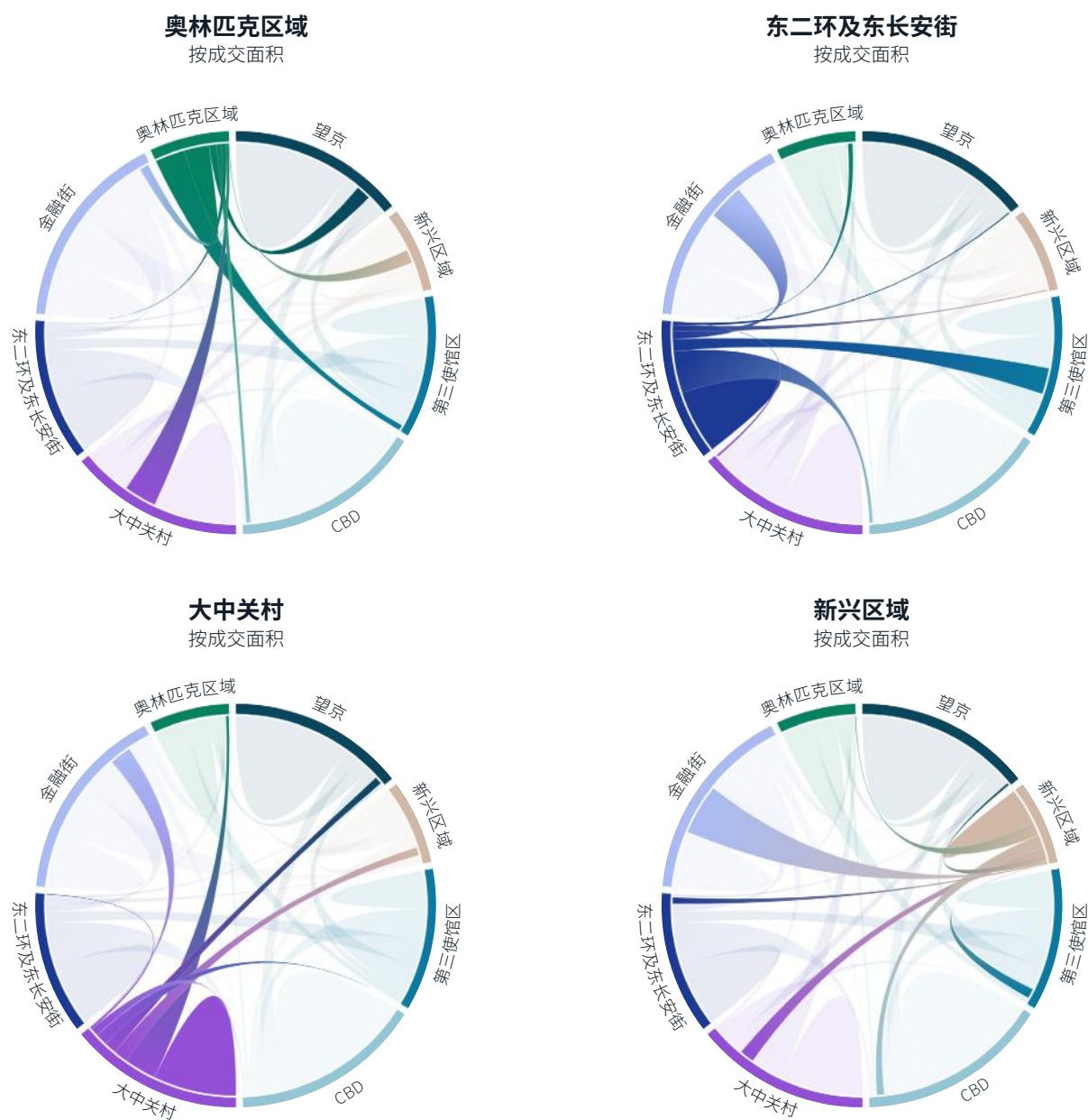


数据来源：仲量联行研究部

- 东部四子市场：区位接壤，均在北京东部核心区域（二环至三环范围内）；共享浓厚的多元专业化商务氛围；如上文详述，在这四各子市场之间，CBD区域虹吸效应较为明显。
- 北部科技带：单一产业氛围——科技行业聚集；中关村过去七年甲级面积增长不足8%，难以满足上一轮科技行业爆发性扩张的需求，因此向望京及奥林匹克区域外溢显著，且多能实现租金节省及楼宇升级；望京及奥林匹克区域的租户结构相对更多元化，随着上一轮科技行业爆发而相应地“科技化”，但与东部商务区也保持了密切交互。



其他子市场的搬迁型需求流动弦图



数据来源: 仲量联行研究部



由于篇幅所限，数据和图表仍有大量维度和分析可供挖掘，我们将以多样形式进行后续分享，也欢迎读者主动与我们联系交流。

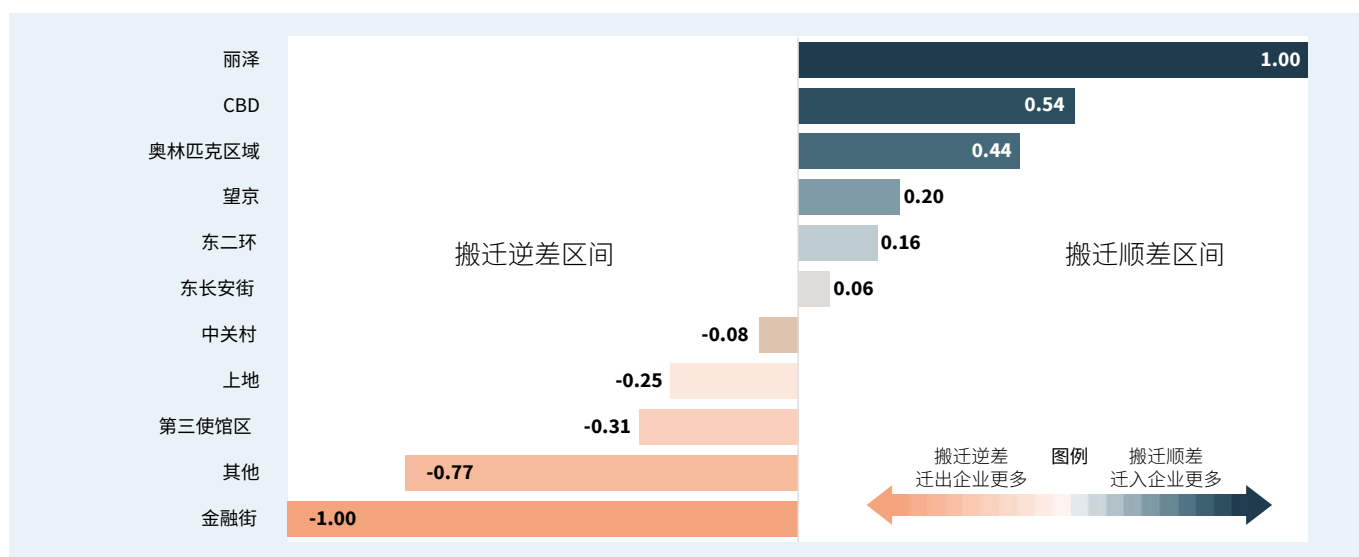
搬迁顺差指数

本节中我们将换一个角度来看各个子市场搬迁需求的净增量或净减量。在这里，我们借用国际收支的贸易顺差、逆差概念，来直观展示企业租户的搬迁情况。不言而喻，搬迁顺差即指迁入大于迁出的差额，而搬迁逆差则指迁出大于迁入的差额。

与上一节搬迁流动弦图分析不同的是，本节分析仅针对跨区域搬迁的需求进行分析，不包括同区域内部置换的搬迁型需求，也不包括原址续租、扩张和新设立需求。录得搬迁逆差不代表客户需求流失，如续租留存率高、新设立需求增长大于搬迁逆差，则区域租赁需求仍保持稳定增长，本节分析仅代表客户在进行搬迁行为时的选择偏好。

1. 全市搬迁顺差结构总览

搬迁顺差指数图(按搬迁成交面积)



丽泽作为五环内最后一片新兴办公楼子市场，是近年北京最大的搬迁需求流入地区。从2020年到2023年上半年期间，丽泽甲级市场的净吸纳量达到近55万平方米，空置率从90%降至33%，其中包括新设立企业及从其他区域迁至的需求。2020至2021年，疫情推动市场中许多大租户寻求降本搬迁、整合重组的机会，丽泽凭借高性价比的租金差异化优势，吸引知名大型客户入驻，获得发展契机。[点击这里查看更多>>](#)

- 原位于金融街的银河证券搬迁至新青海大厦，租赁4万平方米面积；
- 2020年末，仲量联行协助华为在丽泽SOHO签下6万平方米办公空间，荣登当年北京最大单笔办公楼租赁成交；

- 2021年末，仲量联行协助某国际大型互联网科技集团布局丽泽，租赁3.2万平方米面积；
- 嘉实基金、申万宏源证券、开源证券等已布局丽泽。

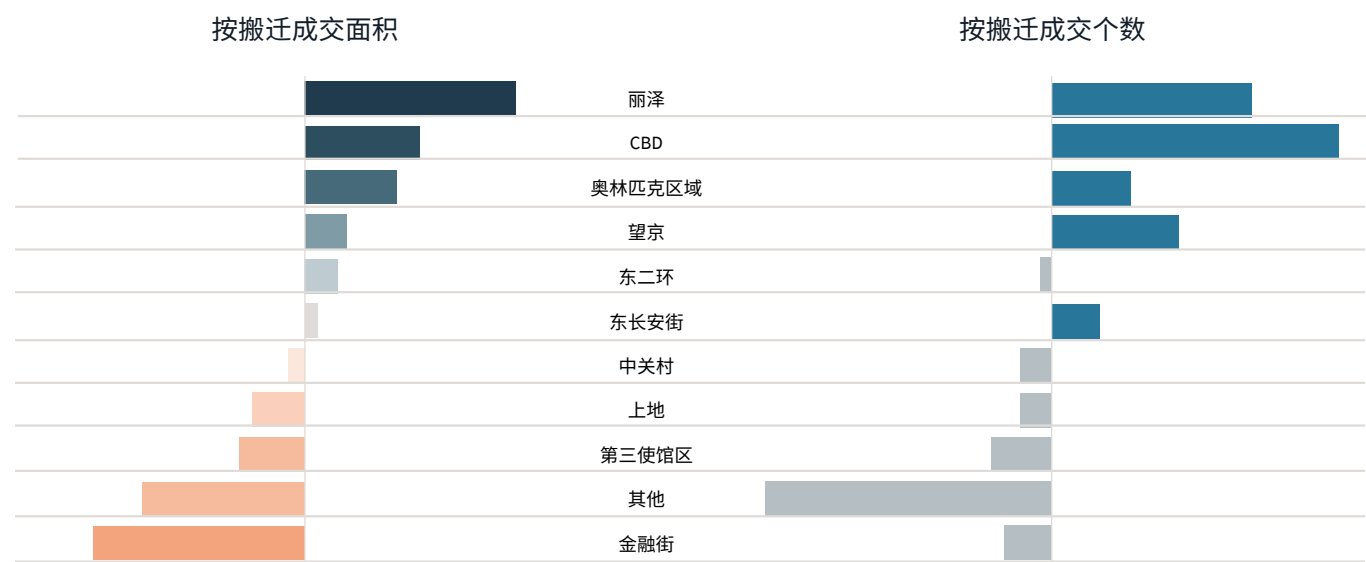
金融街在过去几年是北京最大的搬迁需求逆差区域，自2020年起，金融街子市场内有约30家金融企业选择缩减原有办公面积或者退租向外搬迁，总面积超过11万平方米。但是金融街的政策中心优势坚实，且如我们在2022年中旬所建议，业主采取了更为积极主动、更加市场化的招商租赁策略，积极向内挖潜、对外接洽，租金水平仍保持在高位区间。[点击这里查看更多>>](#)

- 外迁需求主要有两种类型，一种是大型内资金融企业的大面积扩张和整合需求，由于在金融街内难以获得适配面积，部分迁往丽泽、奥林匹克区域等拥有大面积连层选择的子市场，面积多在1万至3万平方米区间；
- 另一种是部分中小型内资证券、基金公司等企业的降本增效需求，多迁往阜成门、菜市口等周边邻近区域，租金可以达到原址的1/3左右，约200-250元/平方米/月。

与市场直观感受不尽相符的是，上地&中关村都落入逆差区间。伴随IT行业高速发展浪潮，大中关村区域的办公楼市场表现火热，自2008起的十年间，中关村甲级办

公楼租金和上地产业园区租金增幅分别达到119%和97%，复合年增长率分别约为7%和5%。这两个区域内的很多企业，往往优先选择在原址或周边楼宇进行扩张布局或整合搬迁，因此中关村和上地并非需求流失区域。但若仅看跨区域情况，则两个区域均为逆差市场，中关村市场主要受制于大面积空置的稀缺，迁入机会有限、扩张选择不足；而上地作为产业的孵化地，培养了许多企业在达到一定规模后外溢升级，这也体现了北京产业园区与办公楼市场健康的内循环机制对全市需求流动发展的增益效应。[点击这里查看更多>>](#)

2. 从面积和数量的双重维度分析



注：其他区域包括通州及亦庄；数据归一化处理后映射到[0,1]及[-1,0]区间。
数据来源：仲量联行研究部

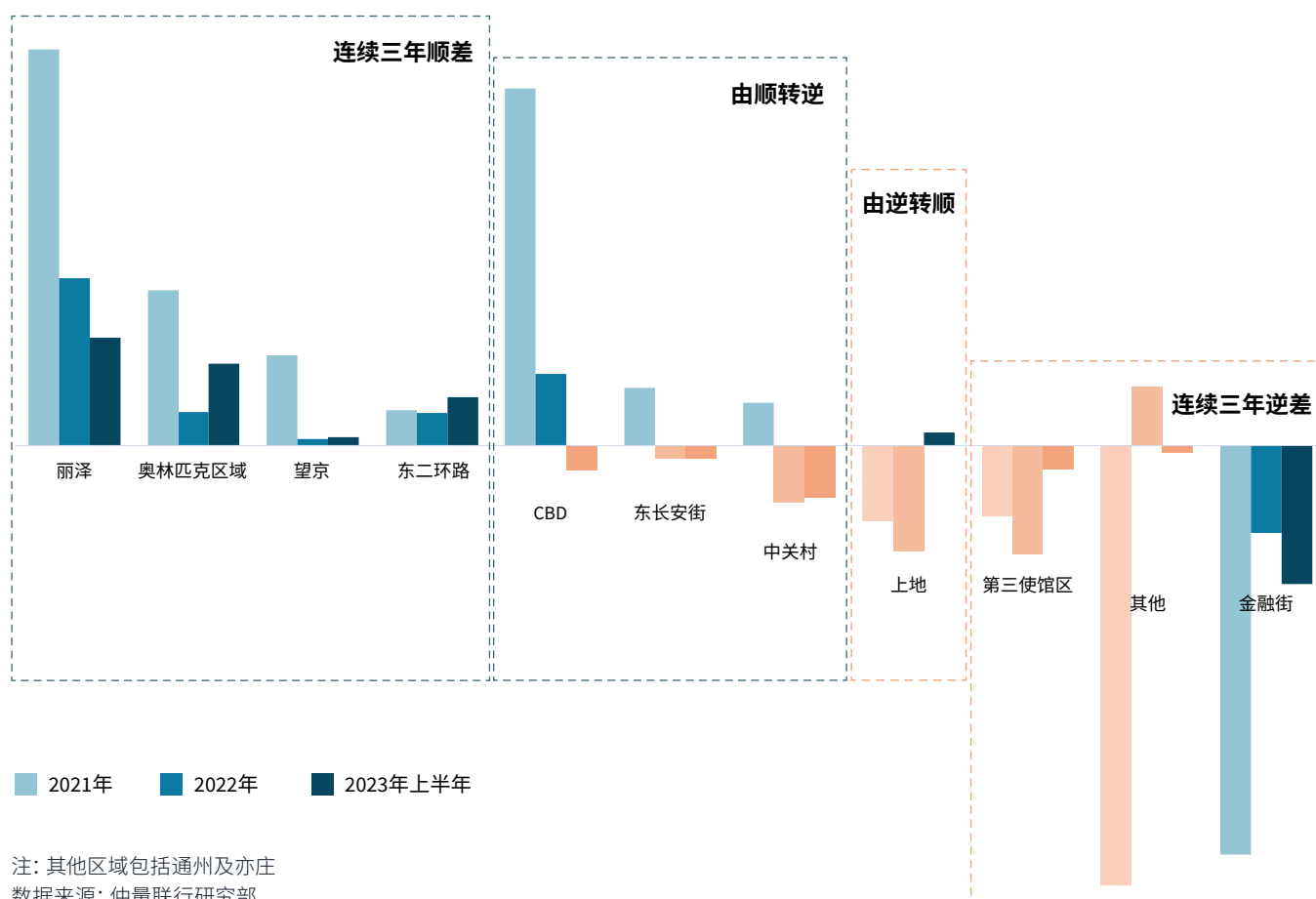
从成交面积和数量两个维度交叉对比来看，以下几个区域表现差别很大：

- 若按成交个数而言，**CBD**区域搬迁顺差超过丽泽排名跃居第一，说明迁入成交数量大、活跃度高，吸引的企业租户群体庞大多元，但单笔成交面积显著小于新建的丽泽区域。
- 望京**区域与CBD类似，净迁入企业数量更大，净迁入面积则相对较小，搬迁需求表现活跃，但中小型租约占比较高。

- 东二环**是唯一在两种维度下正负区间相反的子市场，体现了该区域的流入企业承租面积比流出的租户更大。该区域近几年有新项目入市，对此均有贡献。
- 金融街**与**丽泽**之间交互关系显著，市场表现互为镜像，与上一节搬迁流动弦图趋势一致。从搬迁成交个数而言，金融街净迁出租户数量不多，但很多成交的单笔面积很大；而丽泽区域作为新兴商务区，吸引众多大面积至超大面积整合型需求入驻。

3. 过去三年搬迁顺差趋势变迁

2021年至2023年上半年：各子市场搬迁顺差指数变化趋势



- 2021年市场需求旺盛，搬迁活动频繁，而2022至2023年市场活跃度整体低落。
- 丽泽、奥林匹克区域、望京及东二环路：始终为搬迁顺差区域，疫情环境下仍然保持对搬迁客户的强劲竞争力；
- 金融街及第三使馆区：始终为搬迁逆差区域，前者2021年需求外溢趋势显著，后者在2021-2022年持续面临部分企业择机外迁。
- CBD：搬迁活动由顺转逆，受整体市场环境下行影响而波动。近年新入市的CBD核心区项目在2021年去化约35万平方米，空置率目前降至10%水平，进入平稳期，租赁结构稳健的项目价格提升，迁入需求放缓。
- 中关村&上地：作为北京的科创聚集区，多年来一直表现优越，在疫情前为北京租赁、投资热度最高区域。但随着科技行业调整和经济环境波动，科技企业陆续开始在不同程度上缩减不动产相关成本。

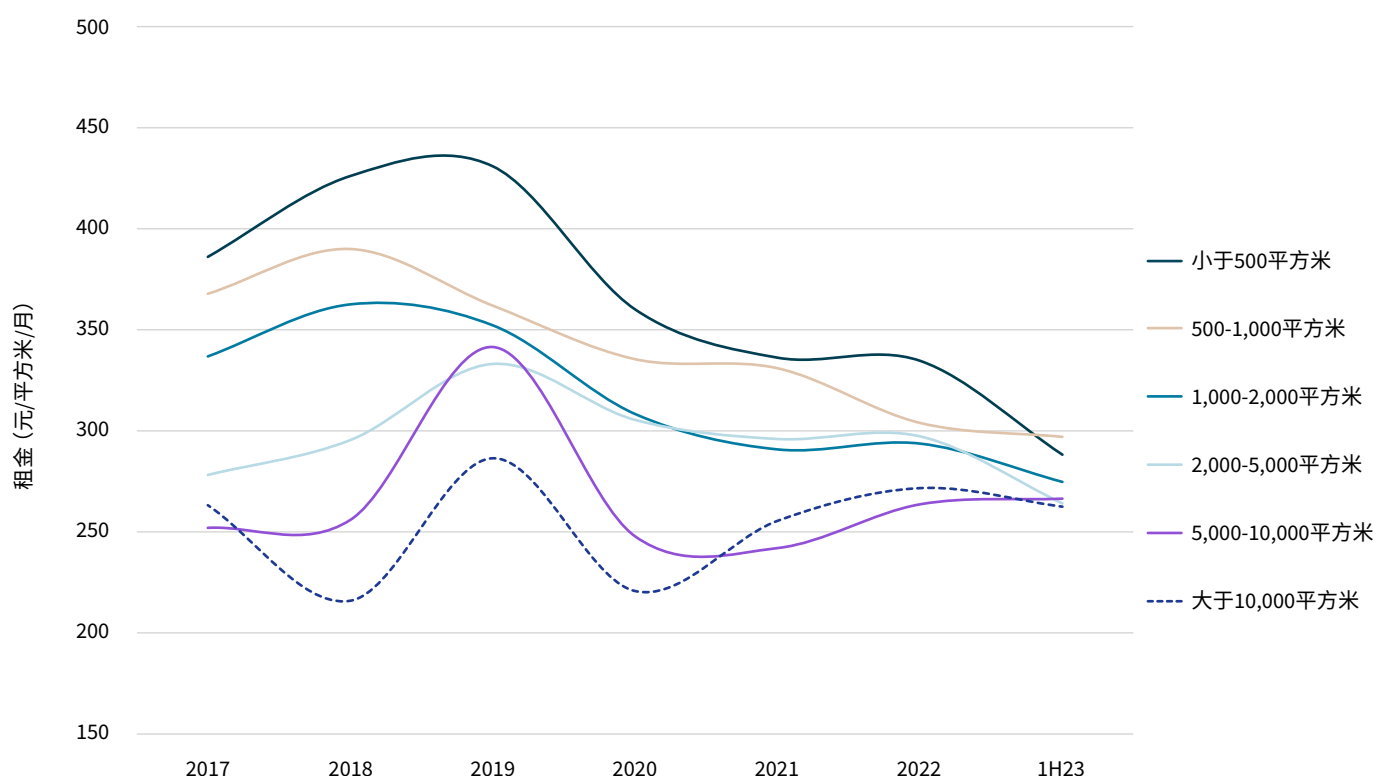
不同面积段的需求侧写

每个办公楼宇在不同的租赁阶段都有更为关注的需求面积段——预租期物业和新建项目更关注能承租5,000乃至万平以上的大面积主力租户；2,000至5,000平方米面积段租户，即1-2层的整层需求始终是各类型业主竞争的对象；而整层以下的小型面积段租户议价能力相对较低，是租赁成熟期项目提涨租金、填补分散空置面积

的主要选择。我们通过对租赁成交的不同面积段进行多个数据维度的分析，详解不同面积大小的需求偏好以及价格敏感变化，以期能够帮助业主更好地理解 and 应对租户的行为决策。

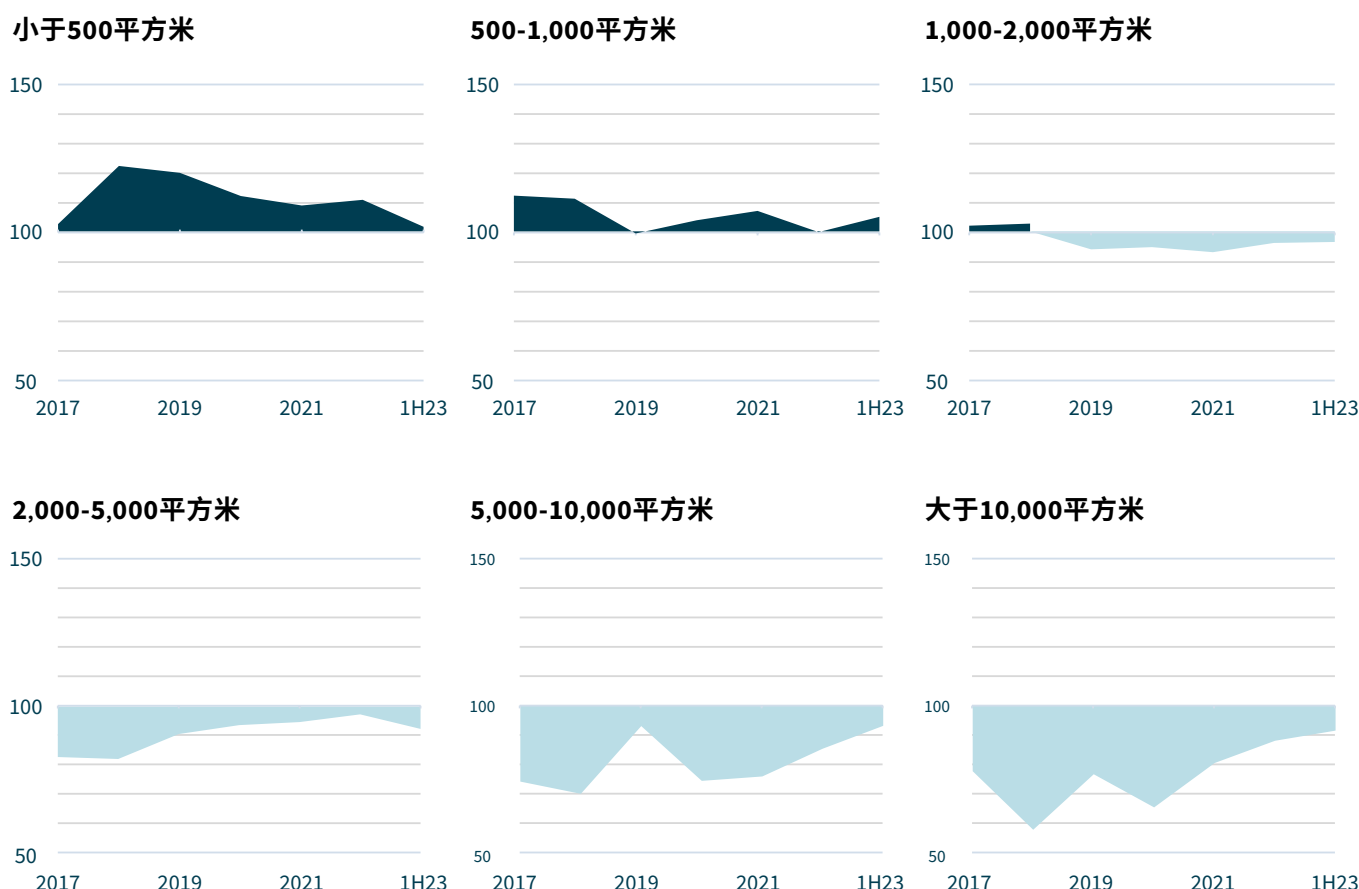
1. 不同面积段的成交均价近年呈葫芦型收口趋势

各面积段租赁成交均价走势图



数据来源：仲量联行研究部

不同面积段历年成交租金指数



注：基数100=当年全市场成交均价

数据来源：仲量联行研究部

- **从2017年至今，各个面积段的成交均价显著趋同。**具体来看，在2018年，最大和最小面积段的成交均价之间的差值达到顶峰，价差录得210元/平方米/月的高值；而在2023年上半年，上述两个面积段的租金差值大幅降至26元/平方米/月。
- **在本轮下行周期中，市场的底线租金（即市场中的租金下限）变化幅度极为有限，仍与五年前基本保持在相同水平。**与此同时，市场中的上限租金大幅缩减，利好一直以来支付较高租金的中小型面积段。我们认为，这也是进入2023年以后大面积需求成交未被有效激发的一个原因。

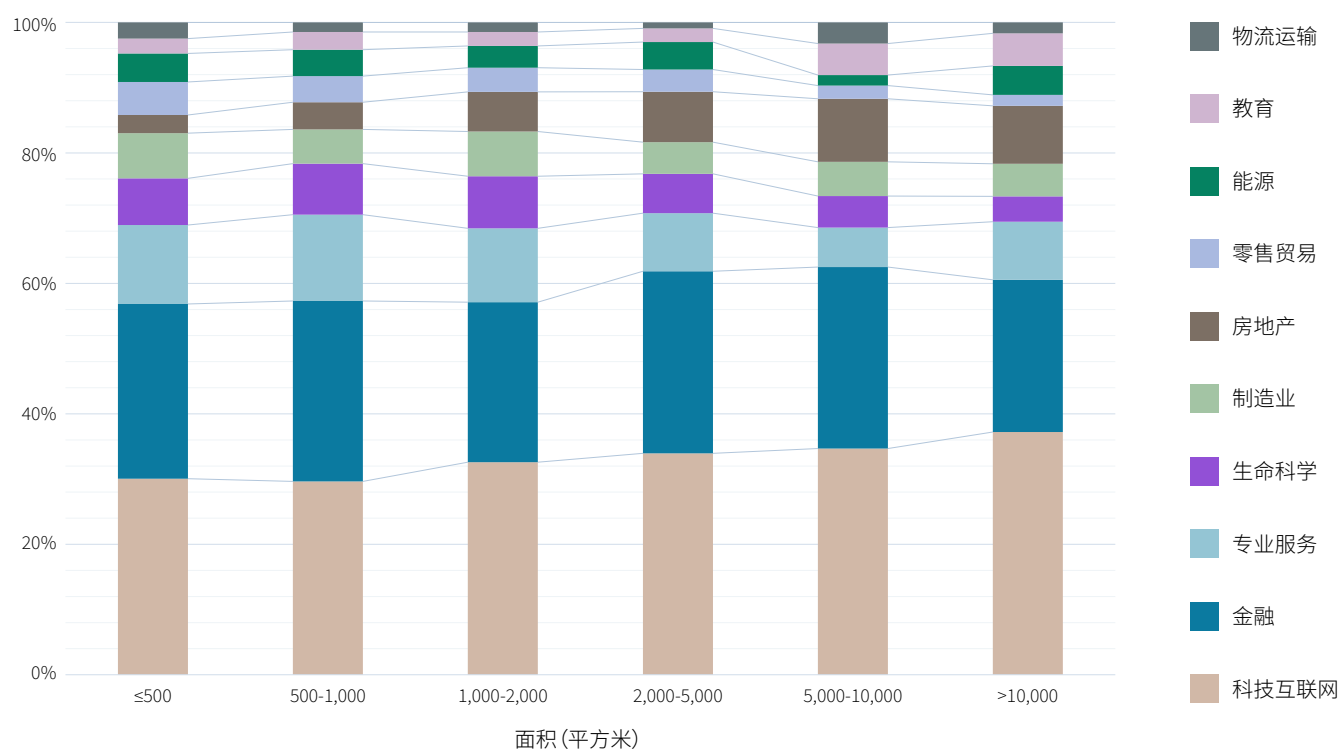
以当年全市场成交均价为基数，我们将不同面积段租金与全市均价之间的价差进行了指数化呈现。从图上看，

高于基数线（100）说明该面积段支付租金溢价，反之则获得租金优惠。

- 1,000平方米以下面积段的租户在不同时期均支付高于市场均价的租金水平，但溢价幅度逐渐收缩。
- 对于1,000至2,000平方米面积段的租户，2017-2018年支付一定租金溢价，但自2019年起谈判优势提升。该面积段适配大多数标准楼宇半层至一层的租赁面积，其议价能力构成市场表现优劣的风向标。
- 5,000平方米以上的面积段，在疫情前租金优惠幅度曾一度达到全市均价的30-40%，但当前幅度收敛，与市场均价差距不足10%。

2. 各面积段行业分布图纸基本一致, 无显著区别

各面积段的需求来源行业分布



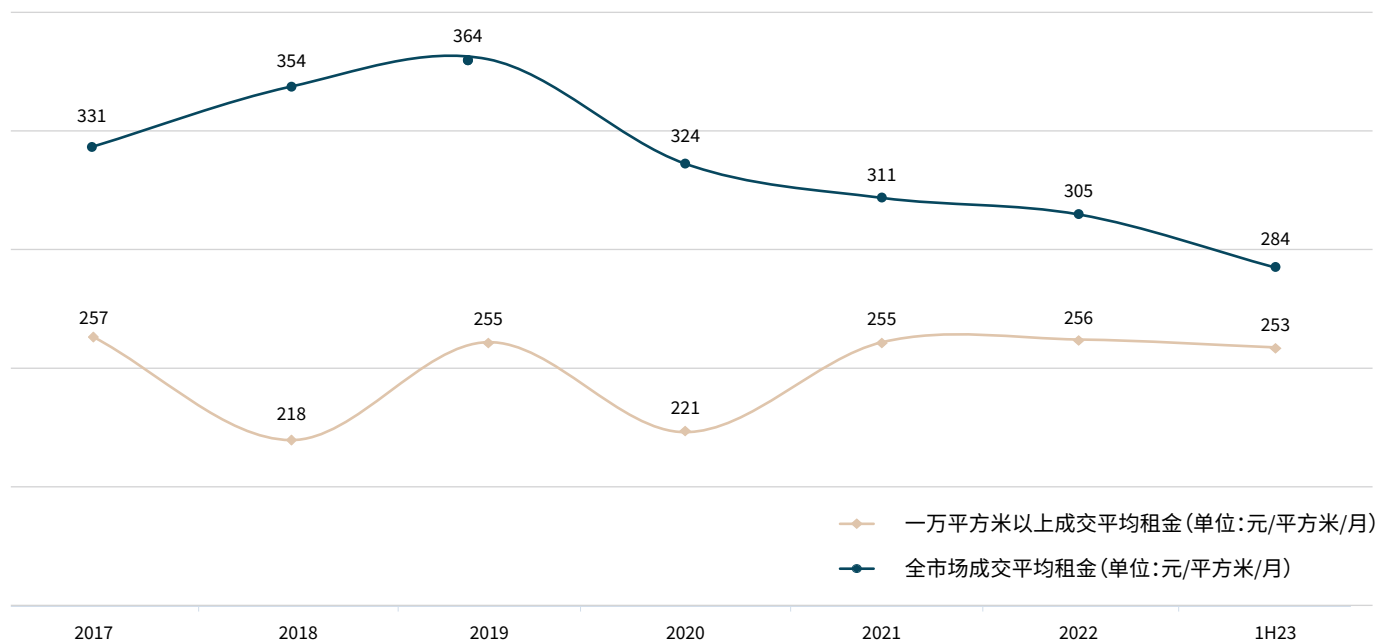
数据来源：仲量联行研究部

- 科技和金融行业均为租赁需求的绝对主力, 贡献一半以上的落地成交。尤其在2,000平方米以上的面积段中, 科技和金融行业合计超过60%。
- 此外, 生命科学、制造及房地产行业构成需求的第二梯队。其中, 2,000平方米以下的中小面积段以生命科学与制造业为主, 2,000平方米以上的面积段中房地产业的需求更为突出。



3. 大面积租户尚未获得突破性价格优势

一万平方米以上大面积成交租金变化趋势



注: 租金为净租金口径 (含税不含物业费, 不计免租期), 为历年实际租赁成交的平均租金。该租金覆盖了甲级及非甲级办公楼, 因此与仲量联行季度更新的甲级办公楼市场租金数据有差异。

数据来源: 仲量联行研究部

在当前市场环境中, 一万平方米以上的大面积需求相对稀缺, 备受新建、在建项目和面临大面积空置的项目业主追捧。而此类客户需求也颇具特殊性, 基本可以撬动各区域租赁谈判的底线价格。

- 过去七年, 万平以上的大面积成交租金与市场均价之间的差值平均达到23%的高水平, 但是近年来价差持续缩小——在市场承压下行期间, 一万平方米以上面积的价格底线一直没有被突破。**换言之, 推动市场中平均租金持续下跌的主要影响因素, 并非底线租金的降**

低, 而是上限租金的下降。与过去七年间的峰值相比, 整体市场成交和大面积成交租金分别下跌21%和2%。

- 当前市场的大面积需求很少, 主要是由于中型面积段价格下行, 但是大面积租户没有获得突破底线的价格优惠, 难以激发降本和搬迁型决策落地。

一万平方米以上租赁需求中承付能力最强的行业前三名

2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023上半年
 金融	 金融	 能源	 生命科学	 金融	 能源	 制造业
 房地产	 专业服务	 金融	 零售贸易	 房地产	 金融	 专业服务
 科技互联网	 房地产	 专业服务	 金融	 科技互联网	 教育	 生命科学
						 房地产



数据来源：仲量联行研究部

- 毋庸置疑，金融行业承付力最高，其万平以上大面积成交租金上限可达到550-650元/平方米/月，该价格区间成交均落位在金融街子市场。整体而言，金融行业历年来的万平以上大面积成交平均租金，大体在240-360元/平方米/月区间内浮动。
- 科技互联网企业大面积需求体量最大，但整体承付能力较弱，万平以上租赁成交租金落在190-250元/平方米/月区间。
- 房地产行业并不是传统意义上北京办公楼租赁市场需求的主要来源，但却占到全市万平以上大面积需求的10%。该行业大面积成交的租金承付能力位列第二，历年均值在160-300元/平方米/月区间波动，区位相对分散。



3

企业的搬迁公式

作为市场中的重要参与者,以“租户”形象出现的企业往往需要基于自身的业务模式和发展周期,做出相应的不动产管理决策。随着外部环境迅速更新,企业所需要面对的不动产管理现状正日趋复杂。企业能否打破信息壁垒,在纷繁复杂的市场环境中做出正确的不动产决策,不仅仅影响企业自身的发展,更深刻影响办公楼市场的走势和发展。

搬续决策的成本公式



在诸多不动产决策中，企业需要面临租约到期时的第一个问题就是：搬还是续。这个问题并不能以严丝合缝的逻辑来思考，也没有放之四海而皆准的参考手册，更多的是企业在不同发展阶段、基于自身的发展情况，不断重新审视其不动产战略，并根据市场变化作出调整的动态解决方案。而影响搬迁决策的因素复杂多变，包括人员流失风险、政策及税收优惠、企业形象提升、组织架构调整、办公环境带来的员工体验、职住平衡等。在一系列的影响因素中，成本控制在如今充满挑战的经济环境中

愈发受到企业关注。因此，我们认为有必要把成本摊开，用合理的推导公式来理解如何以最小的代价获得最大的利益。

首先，我们需要了解一下搬迁和续租的成本都包括什么。通常来讲，除了两种方案都会涉及的增值税、印花税等税费、中介费、物业管理费等，续租方案的成本主要包括续租租金和装修改造成本，搬迁方案的成本主要包括新租租金、装修成本、复原成本、前期费用和隐性成本。

搬迁方案的主要成本构成

新址租金

- 净租金口径(含税不含物业费，不计免租期)
- 与原址租金有价差

装修成本

- 建造成本工程
- 机电工程
- 安保、影音及综合布线
- 设计及专业顾问费用

前期费用

- 审批图/装修管理费
- 尽职调查费用
- 法律费用
- 前期准备

复原成本

租约期满后，租户需要承担将所租办公室还原至交付状态的费用。

隐性成本

- 租期衔接的过渡方案
- 人员流失成本

从单次租赁行为降本增效的角度来看，续租方案和搬迁方案的成本构成可做如下列示。为简化成本分析公式，我们做出下列前提假设，便于读者理解：

- **前提1:**新租与续租所承租的办公面积一致
- **前提2:**不考虑政策、税收等外部因素
- **前提3:**续租、新租租期与装修成本摊销期一致

租期：

M (月)

续租租金：

R₁ (元/平方米/月)

续租改造成本：

C (元/平方米)

新租租金：

R₂ (元/平方米/月)

新租装修成本：

A (元/平方米)

新租复原成本+前期费用：

B (元/平方米)

在续租方案和搬迁方案支出相同的情况下：

$M \times R_1 + C = M \times R_2 + A + B$

$\Rightarrow$

$M \times (R_1 - R_2) = A + B - C$

续租改造成本通常较小，可以忽略不计，则公式简化为：

$M \times (R_1 - R_2) = A + B$

简单来看，在续租和搬迁两个方案支出相同的情况下，企业从成本角度在搬或续之间**无决策偏好**——公式简化后，我们可以通过企业既定的装修成本，推导出可以激发搬迁的租金差价，反之也可以通过租金差，帮助企业判断符合降本逻辑的装修标准。

在此，我们将从两个最常见的问题入手，深入浅出地解析其中含义。我们设定搬迁成本的摊销期为5年定量，并将搬迁的复原成本和前期费用(B)合并到装修成本(A)中统一计算考量。

问题一：
当企业的装修成本已确定，新址租金折扣达到什么比例，企业选择搬迁更有利？

租户视角下以北京市场为例，如果装修成本的摊销期为5年(60个月)，原址续租的租金为北京甲级办公楼市场的平均租金，即316元/平方米/月(截至2023年第二季度)，新址业主面对不同装修标准所代表的不同类型的企业，分别需要提供的租金折扣：

目标企业的装修标准	相较于原址续租租金的优惠比例
5,000 元/平方米	26.4%
3,000 元/平方米	15.8%
1,000 元/平方米	5.3%

数据来源：仲量联行研究部

在实际运营中，业主基于自身运营策略的通盘考量，通常会制定自己的价格体系和梯度。当业主的降价比例已达到阈值却仍无法满足目标企业的装修标准时，特别是在当前承压下行的市场环境中，我们发现业主提供精装交付或者装修补贴已开始成为普遍现象，可见装修成本在租赁决策中至关重要。

根据仲量联行的成交分析，北京甲级办公楼内企业租户的装修标准普遍在3,000-5,000元/平方米。律所、证券等高端金融和专业服务类企业约为4,000-5,000元/平方米，互联网大厂约为2,000元/平方米上下，由此代表了不同类型的目标企业。

27

更多免费行业报告 并购家 www.ipoipo.cn

问题二：
当新址的租金折扣已经确定，此次搬迁节省的租金费用能否覆盖装修成本？



业主视角下以北京市场为例，如果装修成本的摊销期为5年（60个月），原址续租的租金为北京甲级办公楼市场的平均租金，即316元/平方米/月（截至2023年第二季度），当新址业主给到不同程度的租金优惠时，搬迁节省的租金费用分别能对应多少标准的装修成本：

相较于原址续租租金的优惠比例	对应的装修标准
20%	3,792 元/平方米
10%	1,896 元/平方米
5%	948 元/平方米

数据来源：仲量联行研究部

根据仲量联行的成交分析，在北京市场上，3,000-4,000元/平方米的装修标准基本可以满足租赁面积在1,000-10,000平方米的中大型企业，1,500-2,000元/平方米的装修标准则普遍适用于租赁面积在1,000平方米以下的小企业。

“

为了更好地理解租赁交易的成本结构，我们在此做了诸多假设和简化，但这只是整个租赁成本测算模型的冰山一角，基于不同的市场环境，租户在续租和搬迁时不同的租期和不同的面积，以及由企业形象、人员流失、税收补贴等带来的主观性影响系数，都将影响谈判中租赁双方的利益博弈，需要专业机构的分析和梳理，找到最佳平衡点。即便是上述的简易公式也能反映出，搬迁决策并非单纯的租金价格问题，更需要专业机构为租赁双方搭建合理的测算模型，帮助市场参与者做出审慎有效的不动产决策。



企业选择的历史参照

为了更好的了解新租与续租之间的关系，我们梳理了北京办公楼市场2017-2023年上半年所有续租和新租成交，从企业性质、租赁面积、所属行业、楼宇品质和细分市场等多个维度进行交叉分析，以全面理解在不同的市

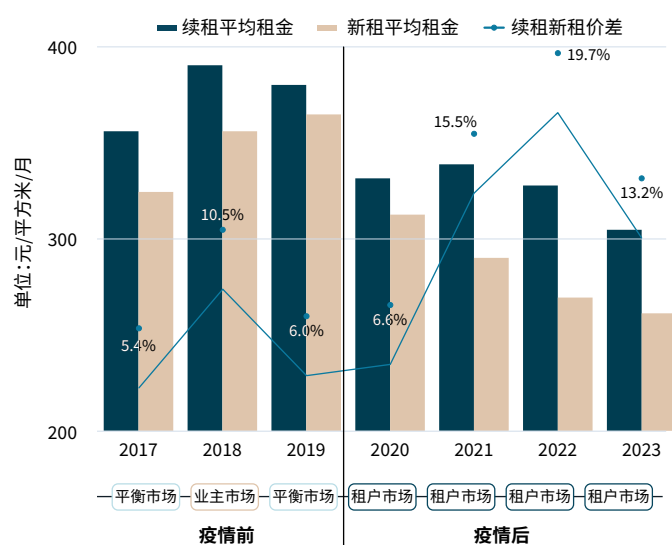
场环境下续租和新租的价格变化特征，并通过真实的成交比例来反推企业的行为偏好。以期将信息孤岛连成大陆，更好地帮助企业消除信息差，从而做出准确的判断和决策。

1. 续租涨价和新租降价带来的价差交替出现

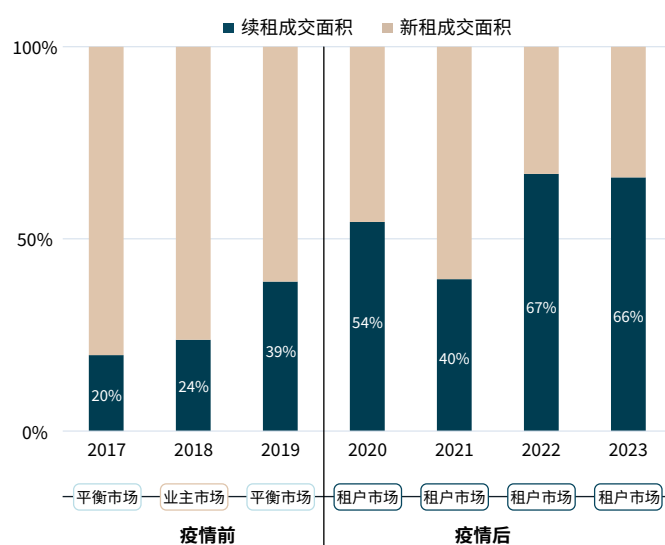
从仲量联行跟踪的过往成交案例来看，当市场处于上行周期的时候，续租涨价会率先拉开价差。例如2018年，北京办公楼市场处于业主市场时，续租平均租金同比上涨了10.7%，使续租价格高出新租价格10.5%。当市场处于下行周期的时候，则由新租降价带动价差走阔。例如2021年，北京办公楼市场在经历了疫情冲击进入租户

市场后，新租价格明显下滑使续租和新租的价差全面拉升，甚至在2022年达到19.7%。**过往数据还表明每当续租和新租价格拉开距离之后，会在1-2年内逐渐收敛，价差优势减弱。因此，在市场变化中迅速把握续租和搬迁的价差是企业调整不动产策略的第一步。**

历年续租新租价差分析



历年续租新租比例分析



注：租金为净租金口径（含税不含物业费，不计免租期），为历年实际租赁成交的平均租金。该租金覆盖了甲级及非甲级办公楼，因此与仲量联行季度更新的甲级办公楼市场租金数据有差异。

续租新租价差=(续租租金/新租租金-1)*100%

数据来源：仲量联行研究部

就一般认知而言，续租和新租的价差越大，越容易触发企业的搬迁行为。然而，外部环境对微观市场主体的行为影响也不容忽视。从2020年至今，受到疫情带来的物理性限制影响，续租逐渐成为市场主流，其成交比例基

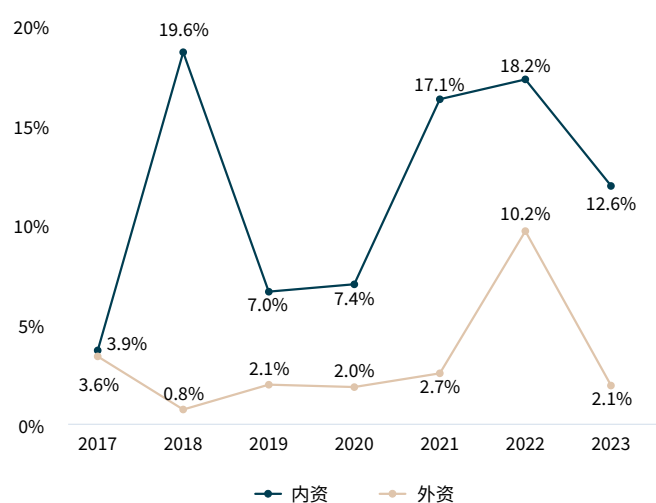
本维持在50%以上。进入2023年，经济下行和预期不确定性推动企业的行为和决策趋于保守谨慎，对降价的敏感度下降，同时也表明单纯通过降价影响租赁决策的有效性有所减弱。

2. 外资企业搬续决策受价格影响较低

不管市场环境如何变化,内资企业续租和搬迁的价差始终明显高于外资企业,表明内资企业降本增效的价格空间更大、物业选择更多。因此,超过50%的内资企业更倾向于搬迁。

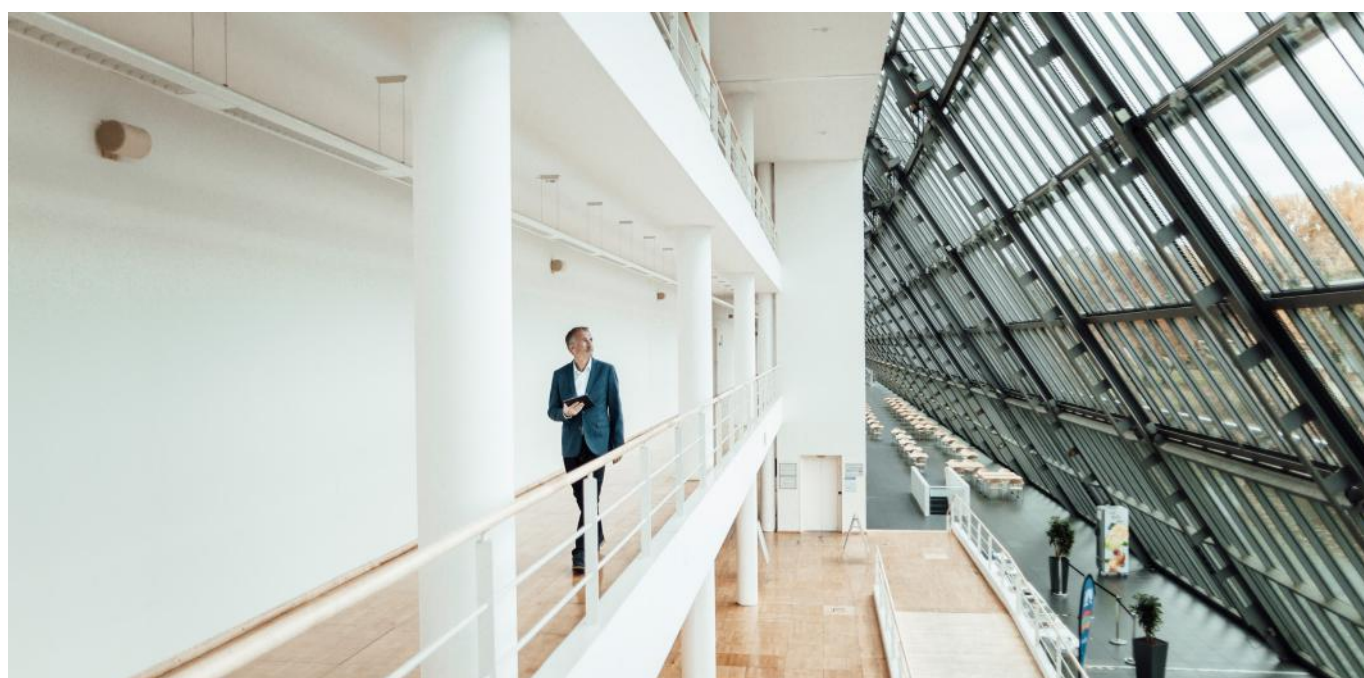
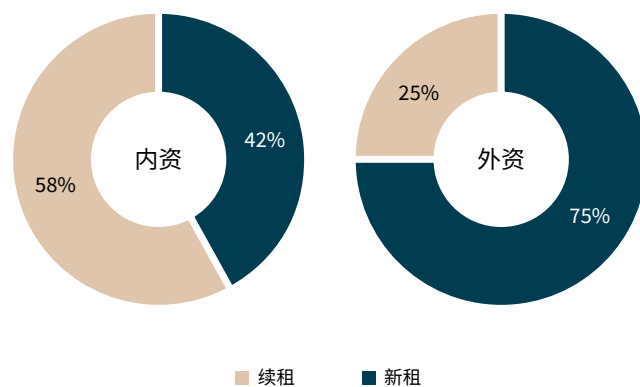
外资企业对于物业区位和品质的要求相对更高,因此选址具有一定局限性,同时对价格的敏感度较低,续租和搬迁的价差普遍在10%以内。因此,续租是外资企业不动产策略的首选。

不同企业背景的续租新租价差分析



注: 续租新租价差=(续租租金/新租租金-1)*100%
数据来源: 仲量联行研究部

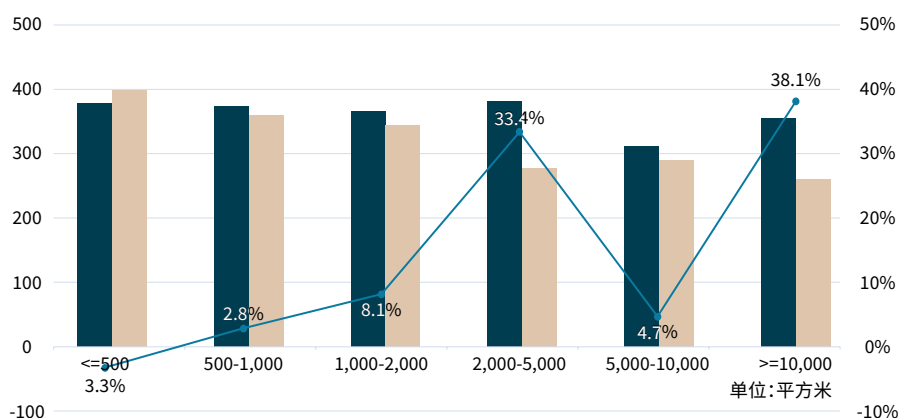
不同企业背景的续租新租比例分析 (2017-2023H1)



3. 不同规模的企业在疫情前后的谈判优势变化

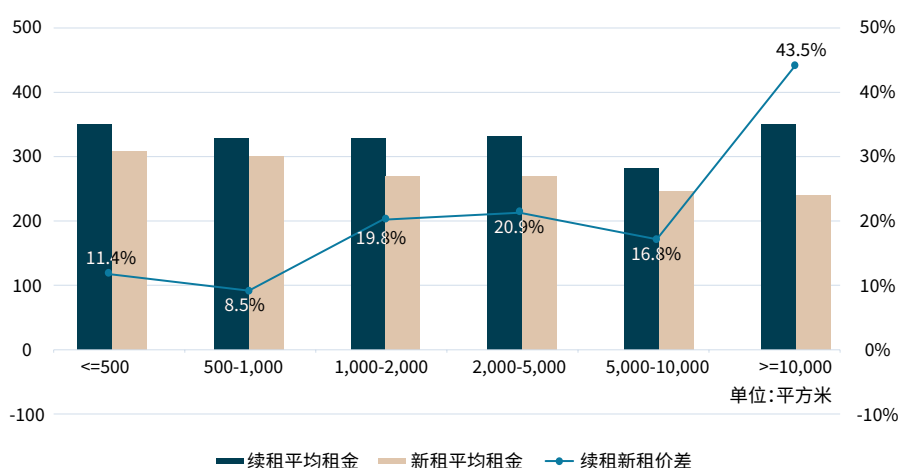
疫情前不同面积段的价差分析 (2017-2019)

单位:元/平方米/月



疫情后不同面积段的价差分析 (2020-2023H1)

单位:元/平方米/月



注: 租金为净租金口径 (含税不含物业费, 不计免租期), 为历年实际租赁成交的平均租金。该租金覆盖了甲级及非甲级办公楼, 因此与仲量联行季度更新的甲级办公楼市场租金数据有差异。

续租新租价差=(续租租金/新租租金-1)*100%

数据来源: 仲量联行研究部

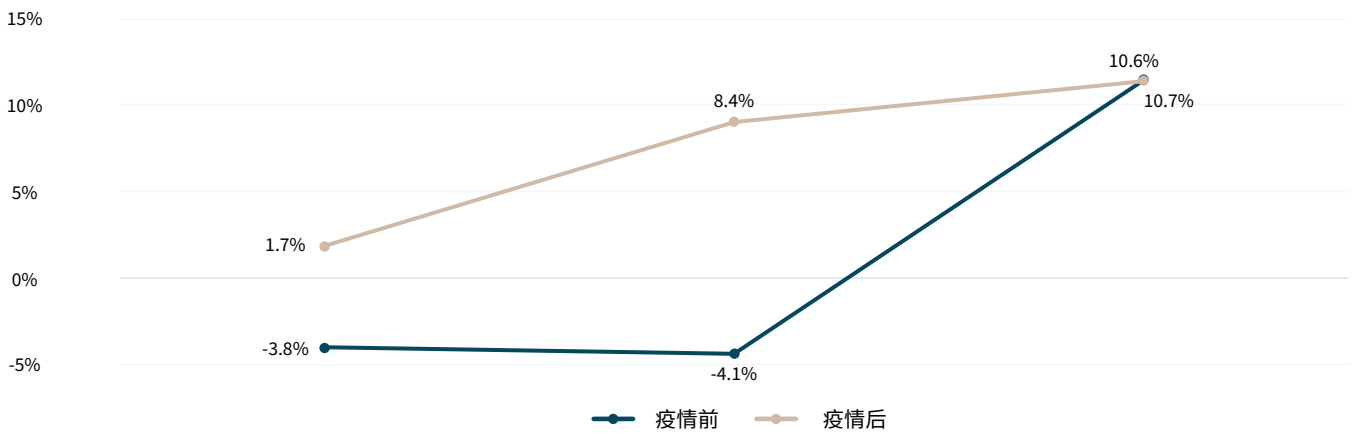
对于2,000平方米以下的小面积租户, 续租和新租的价差在疫情后有所拉升, 表明原先议价能力较弱的中小企业在疫情后也获得谈判优势, 更应该在当前租户方有利的市场中运用不动产管理思维, 优先考虑搬迁或者扩租等策略, 实现降本提效或为企业未来的扩张提供保障。对于2,000-5,000平方米的整层租户, 续租和新租的价差高达20%-30%, 这一类型租户始终具备较强的议价能力, 也是市场中业主方愿意牺牲价格来争抢的主力租户。对于5,000-10,000平方米的大面积租户, 其续租和新租的价差由疫情前的4.7%骤升至疫情后的16.8%, 有利于企业利用这段时间进行部门整合后, 调整不动产空间布局。

4. 高品质办公楼客户留存能力更强

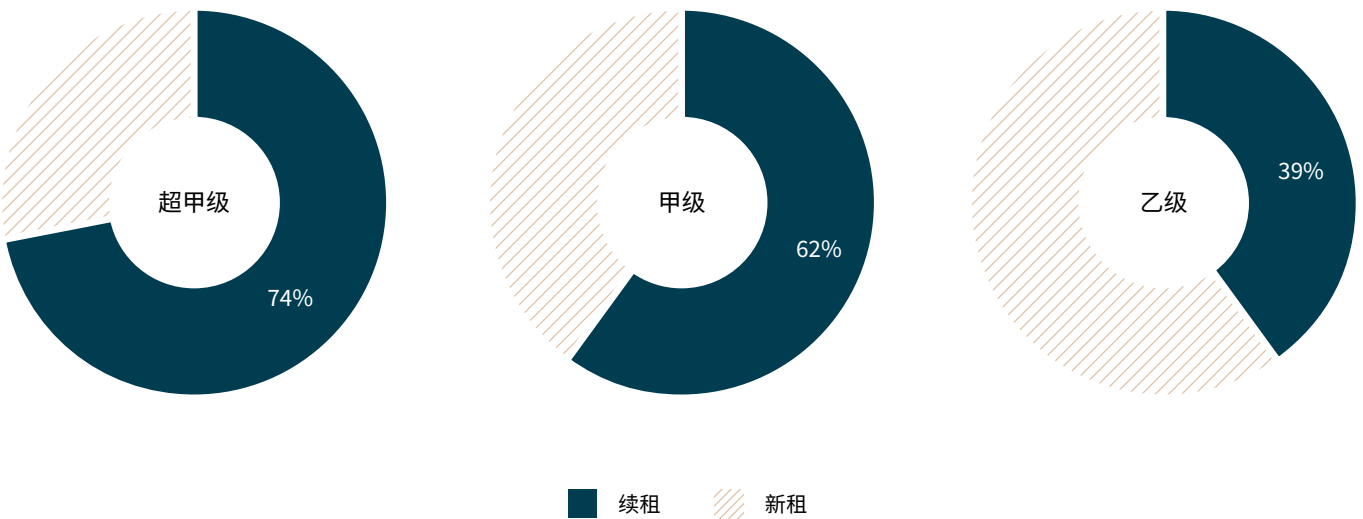
疫情前，超甲级和甲级办公楼内的续租价格通常比新租价格低4%左右，意味着在市场上行周期中，超高品质办公楼更适合企业架构稳定的核心部门。而在疫情后，甲级办公楼的新租价格显著下降，使续租和新租的价差高

达8.4%，为企业整合重组后的升级搬迁带来价格窗口。与之不同的是，乙级办公楼不管在什么样的市场环境下，续租和新租的价差始终稳定在10%左右，因此过往成交中乙级办公楼的搬迁比例高达60%。

不同楼宇品质的续租新租价差分析(2017-2023H1)



不同楼宇品质的续租新租比例分析(2017-2023H1)



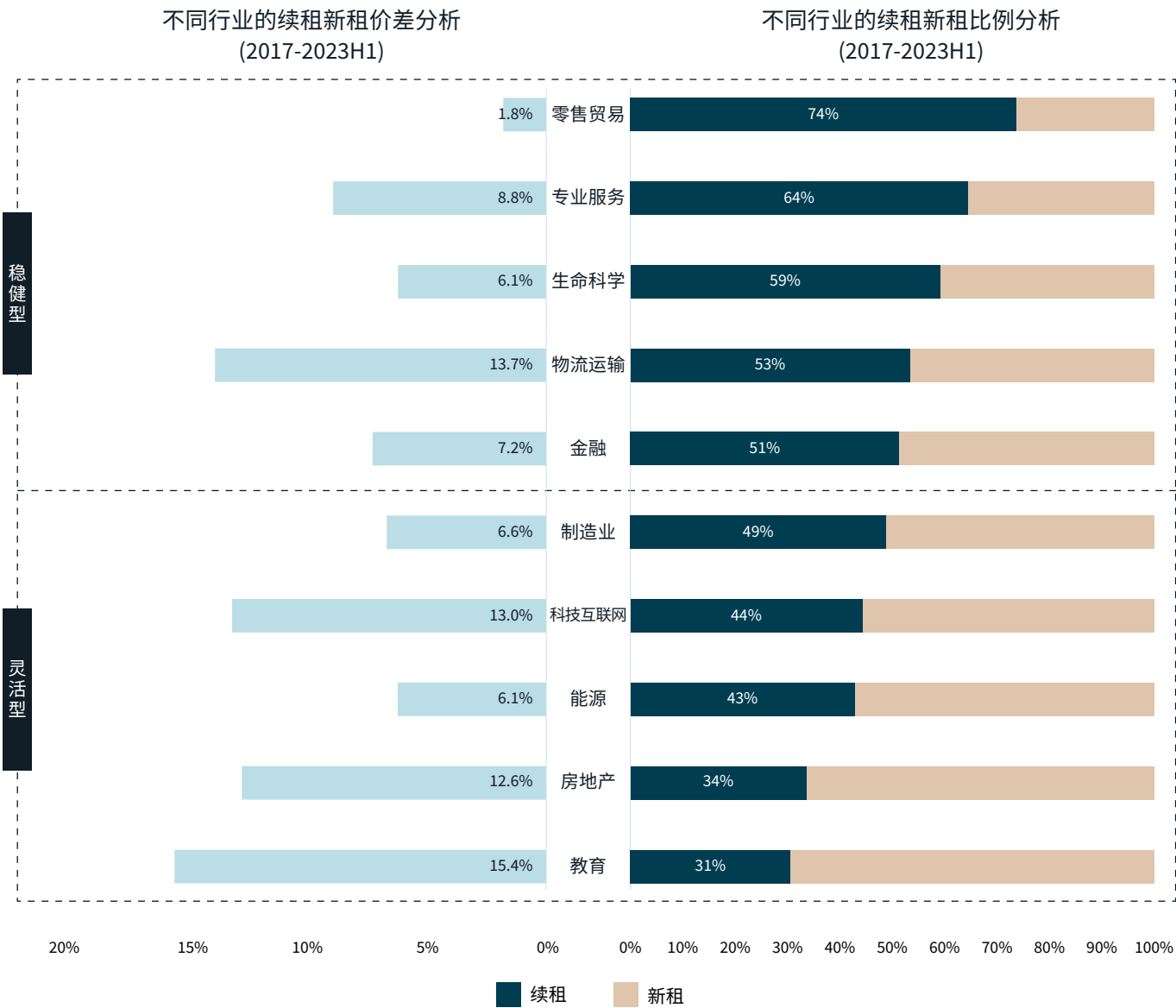
注：续租新租价差=(续租租金/新租租金-1)*100%

数据来源：仲量联行研究部

5. 价格并非触发搬迁的唯一影响因素

从过往数据来看，贸易零售、专业服务、生命科学、物流运输和金融业的续租比例超过50%，追求更为稳健的不动产策略。而教育、房地产、能源化工、科技互联网和制造业的搬迁比例超过50%，更倾向于灵活变动的不动产策略。

从续租和新租的价差来看，教育、物流运输、科技互联网和房地产行业的价差均超过10%，表明价格更容易触发这些行业的企业通过搬迁实现降本增效。



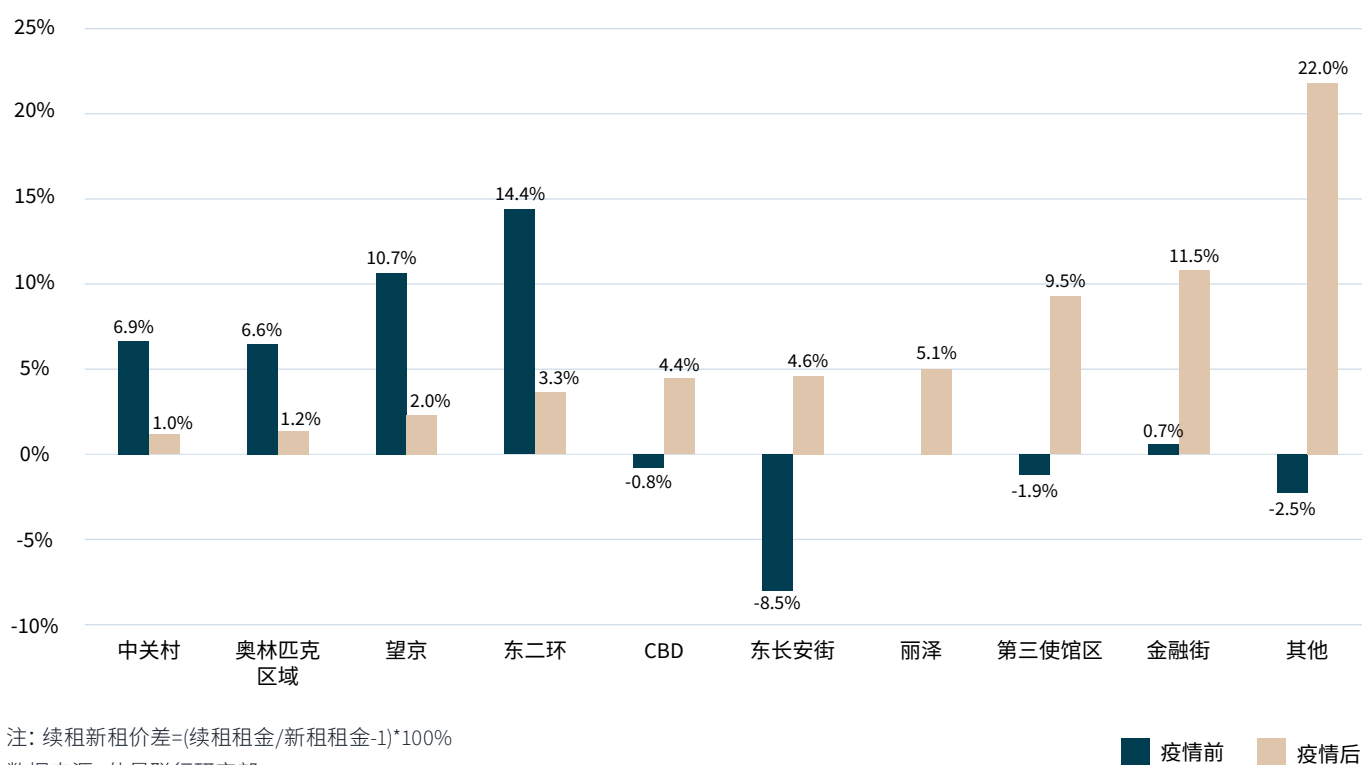
注：续租新租价差=(续租租金/新租租金-1)*100%
数据来源：仲量联行研究部

6. 不同子市场在疫情前后的价差变化

按子市场划分,我们发现在疫情前,CBD、金融街、第三使馆区、东长安街以及非核心商务区的续租价格均低于或者接近于新租价格,但是在疫情后却呈现截然相反的走势,续租价格高于新租价格4%-22%,更有利于企业的

搬迁谈判。奥林匹克区域、中关村、望京、东二环四个区域的情况则恰好相反,疫情前续租价格已高于新租价格6%-14%,疫情后的价差反而缩小至1%-3%,对于企业的续租谈判更为友好。

不同区域的续租新租价差分析(2017-2023H1)

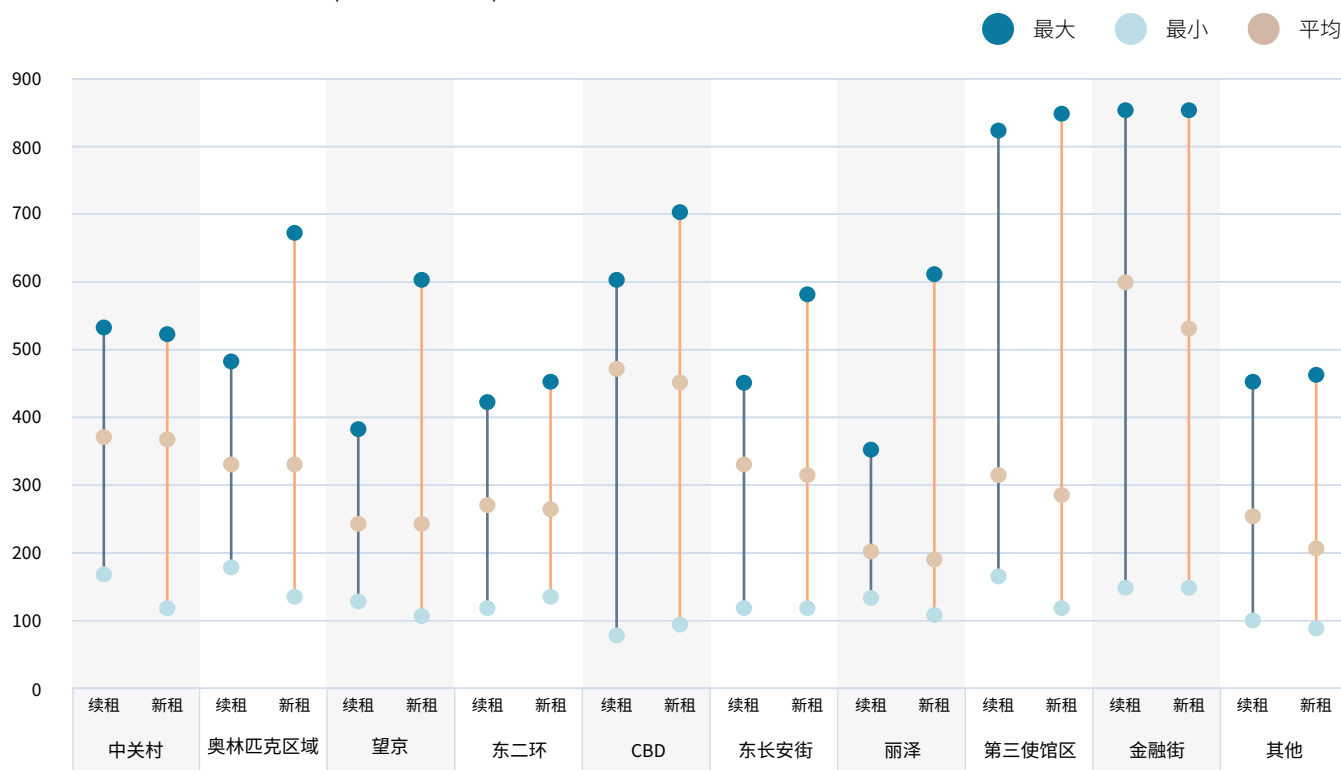




从过往的成交价格波幅来看，除丽泽作为新兴商务区尚未迎来大规模续租交易以外，通常新租的价格波幅均高于续租。其中，望京、奥林匹克区域和东长安街的新租价

格波幅明显高于续租，意味着企业新租谈判的价格选择空间更大。

不同区域的续租新租价格范围(2017-2023H1)



注：租金为净租金口径（含税不含物业费，不计免租期），为历年实际租赁成交的平均租金。该租金覆盖了甲级及非甲级办公楼，因此与仲量联行季度更新的甲级办公楼市场租金数据有差异。

数据来源：仲量联行研究部

4

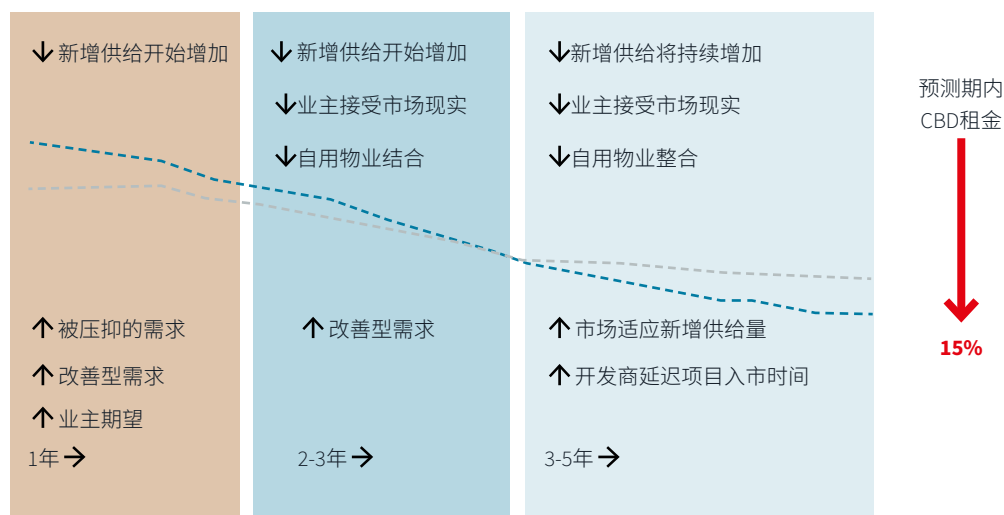
守得云开见月明

一直以来, 依托全国最高的第三产业占比和供给侧政策限制, 北京始终是全国办公楼租金最贵的城市。但是, 在经济增速放缓的转型期, 高昂的租金将构成经济增长的成本, 而租金下调的“正常化”阶段将有助于培育和激发市场需求, 帮助北京市场补齐短板、发挥优势, 为更为稳健的长期增长奠定基础。

在过去数年里，市场持续面临内外部挑战和预期波动。从深层次而言，也符合我们一直以来的观察和判断——北京办公楼市场并非自2020年初才开始步入下行周期，近期种种偶发因素只是放大了市场中原有的下行压力。

事实上，我们早在2017年和2019年就已两次做出了市场面临调整期的判断。

2017年 《北京CBD核心区的崛起》 白皮书中的北京甲级 办公楼租金走势预测



数据来源: 仲量联行研究部

--- 全市租金预测

- - - CBD租金预测

- 2017年我们发布了《北京CBD核心区的崛起》白皮书，详述了新一轮供应周期对北京市场的影响：在接下来的三至五年，大量高品质核心区域的新增供应将集中入市，我们预测至2022年末全市租金预计下跌近10%，CBD租金下降15%。
- 2019年我们发布了《承压企稳——华北区商业地产市场洞察》白皮书，指出经济环境的不确定性持续施压，“北京商业地产市场步入十年来的最低谷”：各方市场活动表现保守、多持观望态度，租户方关注的重点已从扩张布局转向控制成本，而业主方对项目空置去化的担忧也持续升温，开始给出较大幅度的租金优惠。

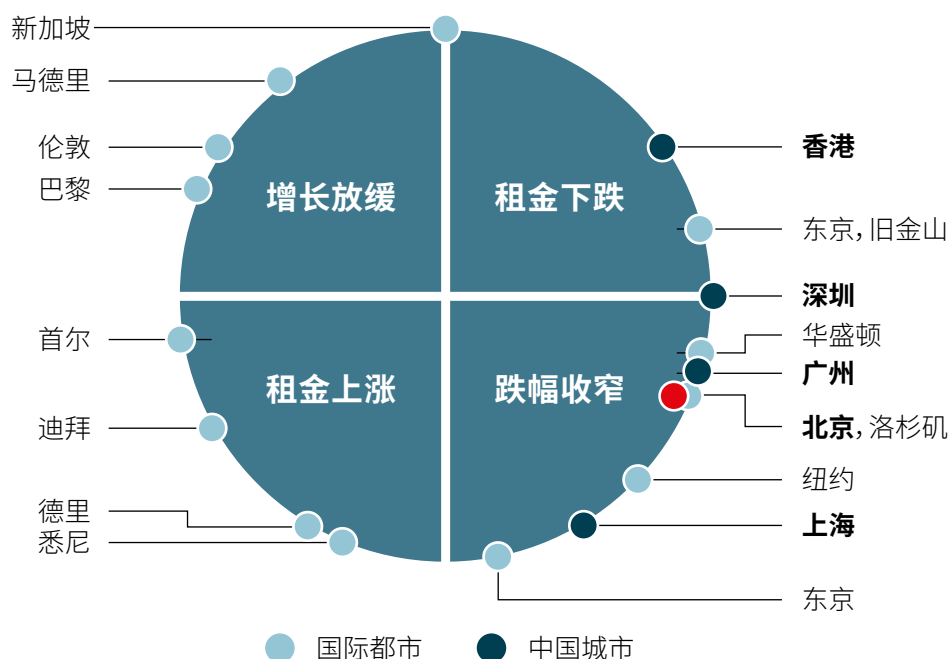
上述供需两端的压力在三四年前已然存在，并仍然持续作用于市场。2023年，从供应角度，我们仍然面临过去五年400万平方米新增供应所遗留的市场压力；从需求角度，中国经济发展处于由高速增长转向高质量增长的转型期，GDP增长率由2008-2017年的7-10%降至当前的5%，在结构重塑和重新平衡之前，大环境的温差造成了市场层面的短期阵痛。

在经济高速增长时期，高品质的办公空间和楼宇服务能为企业的业务增长构成强劲助力，但在企业发展前景具有不确定性的时候，办公楼租金作为企业的成本支出，则必然面临下行的调整周期，或者说租金水平适配经济发展阶段的“正常化”过程。一直以来，依托全国最高的第三产业占比和供给侧政策限制，北京始终是全国办公楼租金最贵的城市。但是，在经济增速放缓的转型期，高昂的租金将构成经济增长的成本，而租金下调的“正常化”阶段将有助于培育和激发市场需求，帮助北京市场补齐短板、发挥优势，为更为稳健的长期增长奠定基础。

未来市场何去何从？

基于仲量联行资产时钟 (Property Clock) 可见, 当前, 中国北上广深四个一线城市均处于下行周期, 行业仍需一段时间达到重新平衡。

仲量联行全球主要城市办公楼市场租金时钟



注: 国际城市数据为2023年第二季度, 中国城市为2023年第三季度; 基于甲级办公楼核心商务区域租金; 此分析仅具预示性, 体现当前市场及短期情况, 并非完整咨询或估值报告, 对基于此进行财务分析而引起的任何损失和损害不承担任何责任。

数据来源: 仲量联行研究部

当前, 北京办公楼市场位于4点钟方向, 这意味着市场租金在未来一段时间内将持续处于下行通道, 企业方在 market 博弈中仍会拥有谈判优势, 市场中将出现一批大幅优惠的底线租金, 刺激降本搬迁型需求决策落地, 并推动部分项目的租赁表现止跌企稳。

北京市场已从新兴市场发展为与全球主要城市比肩的成熟市场, 当前的市场环境正处于转型阶段, 复苏及调整都随着市场体量的增加而变得缓慢。因此, 我们预计市场将不会迎来爆发式的需求反弹, 以及大踏步前进式的租金回涨。在未来5年的预测期内, 我们预计租金会在1.5到2年内触底, 并在之后以更温和、渐进式的步调达成新的市场均衡。从产业结构来看, 北京是全国第三产

业占比最高的城市, 达到83.8%, 办公楼宇是这座城市主要经济活动的承载地, 因此北京办公楼市场有充足的底气迎来复苏。从宏观视角来看, 这也是中国经济高质量发展转型和增长换挡降速, 为市场指引的必经之路和必然结果。

希望就在眼前, 但距离重回增长轨道或还需要更多的耐心。在这一关键时刻, 我们希望借由仲量联行数十年累积的经验和数据, 为业主厘清需求变迁的来龙去脉, 为租户找到租赁决策的客观依据, 为投资人阐明底层资产的运行逻辑, 助力政策制定者了解微观层面的产业流动, 推动市场穿越周期、行稳致远。

主要作者

米阳

华北区研究部负责人
Yang.Mi@jll.com

纪明

华北区研究部董事
Ming.Ji@jll.com

陈晨

华北区研究部董事
Celia.Chen@jll.com

黄嘉佩

华北区研究部高级经理
Kiah.Huang@jll.com

特别鸣谢

张莹

中国区首席战略官
Julien.Zhang@jll.com

庞溟

大中华区首席经济学家
兼研究部总监
Bruce.Pang@jll.com

姚耀

中国区研究部总监
Danie.Yao@jll.com

仲量联行大中华区分公司

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 100004
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
传真 +86 28 6680 5096

重庆

重庆市
渝中区民族路188号
环球金融中心45楼
邮政编码 400010
电话 +86 23 6370 8588
传真 +86 23 6370 8598

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
中山路18号德基广场
办公楼2201室
邮政编码 210018
电话 +86 25 8966 0660
传真 +86 25 8966 0663

青岛

山东省青岛市
市南区香港中路61号
远洋大厦A座2308室
邮政编码 266071
电话 +86 532 8446 8816
传真 +86 532 8579 5801

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 8826 6608
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3408室
邮政编码 300051
电话 +86 22 5901 1999

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
传真 +86 29 8932 9801

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楼之1
邮政编码 11049
电话 +886 2 8758 9898
传真 +886 2 8758 9899
www.jll.com.tw

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

©仲量联行2023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。

仲量联行微信号



仲量联行小程序

