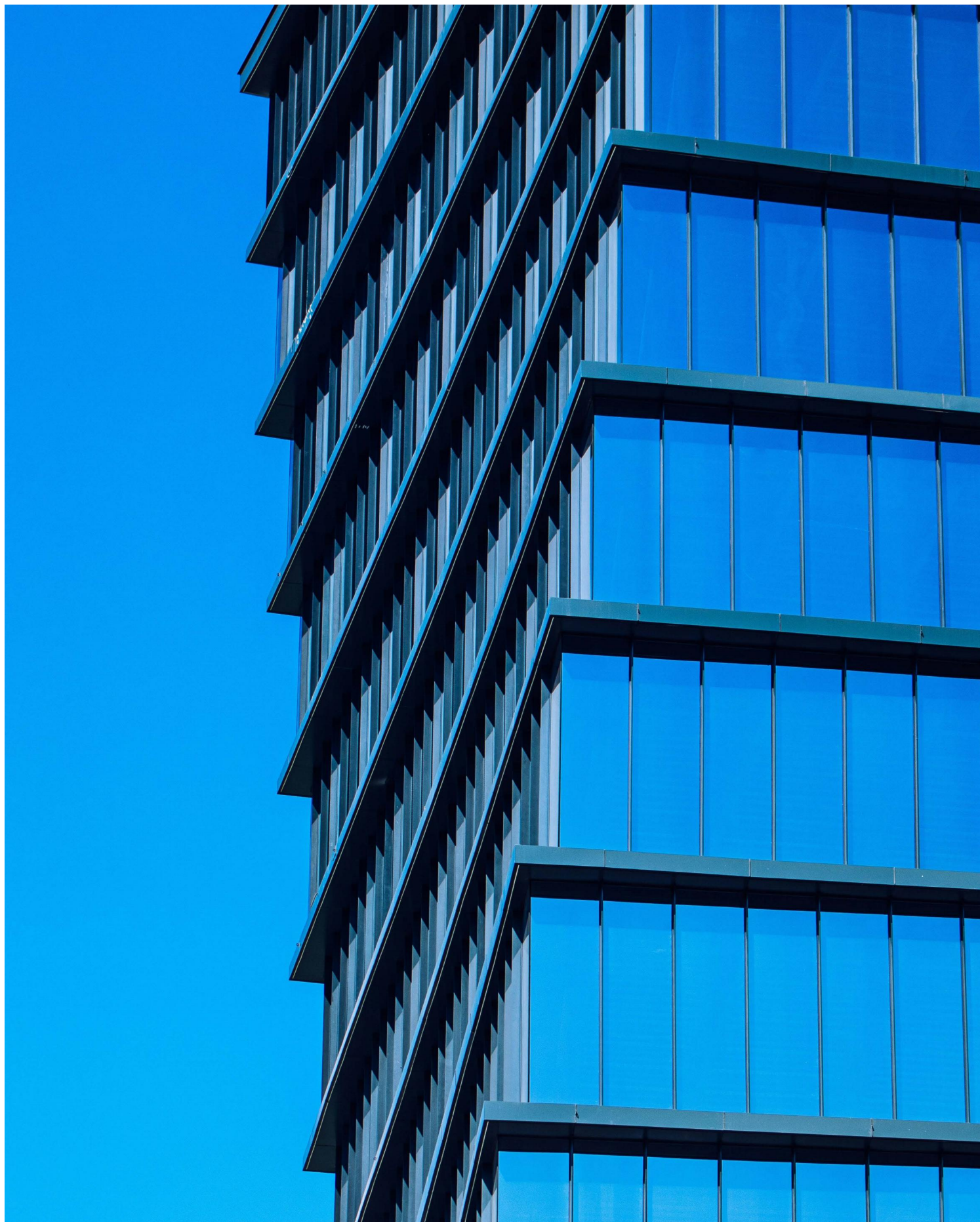


中国研究部 - 2025年12月

Q
SPOTLIGHT
Savills Research

突破困境 | 中国写字楼市场报告

savills
第一太平戴维斯

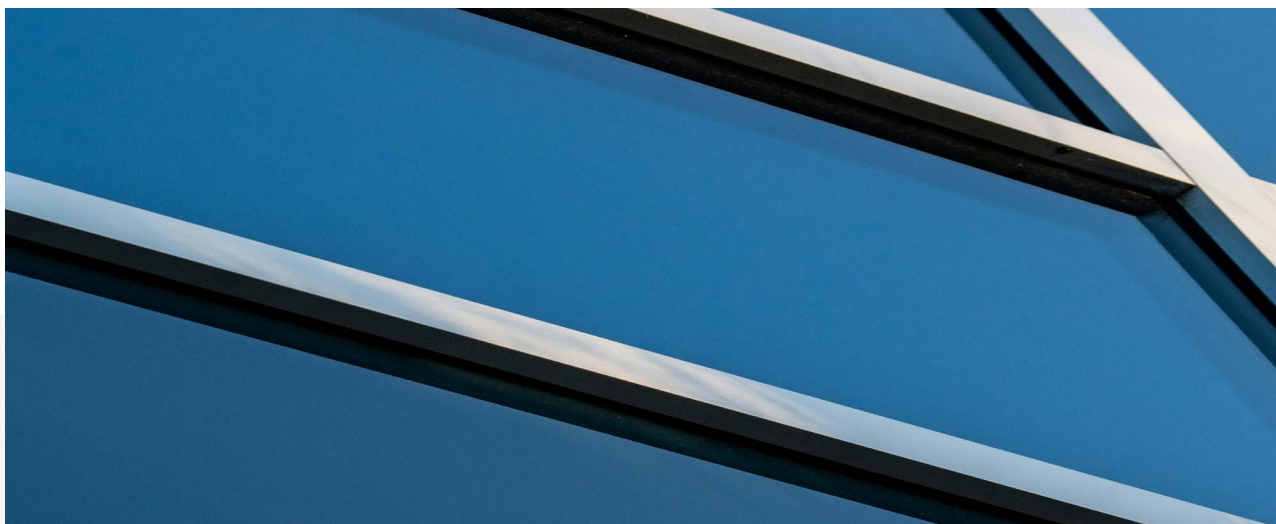


并购家 免费行业报告网

IPOIPO.CN 每日更新 不用注册会员 无广告 永久免费

目录

执行概要	4
背景	5
差异化竞争策略	
政策红利捕捉与产业生态构建	6
差异化产品及运维策略	7
提升租户粘性	9
租户需求深度洞察	10
金融：需求分化与租金调整下的结构性机遇	11
零售及贸易：消费新常态下,企业的空间升级和战略重塑	12
制造：外资准入红利和产业升级驱动下的选址新趋势	13
传媒娱乐：新技术、新业态加速办公需求迭代	14
信息技术：商业化进程提速创造办公增量需求	15
专业服务：律所需求保持活跃	16
能源与原材料：“双碳”背景下的办公需求转型	17
消费者服务：需求回归	18
健康医疗与生命科学：需求双向流动	19
商务中心及共享办公空间：从大举扩张到存量博弈	20
企业通过搬迁达成战略诉求	21
需求面积收窄推动业主策略转变	21
业主务实策略要点	22
经验借鉴 麻布台之丘——功能复合的参考范本	24
附页 重点写字楼市场关键指标	26



执行概要

在为本报告筹备期间，我们访谈了多家写字楼大业主，梳理出一些普遍关切的核心问题。其中最突出的挑战包括：如何吸引并留住租户、应对长期空置及空置分布零散问题、调整租金定价策略以及规避政策风险。这些仅是业主所提困境的部分缩影，即便入驻率相对稳定的项目也面临租金下滑、运营成本上升、租户中期降租要求以及对单一长期租户过度依赖引发的利润空间挤压等焦虑。业主难掩焦虑情绪，亟待找到困境的突破口。

2025 年中国写字楼市场已显著区别于以往周期。供应过剩成为近期市场本质特征，重点 13 城平均空置率超 25%。核心商务区表现尚稳，但新兴区域承压明显。政府已意识到问题严峻性并出台供需再平衡措施，然而业主仍需为长期调整做好准备。部分城市的竞争甚至陷入无序状态——尽管短期吸引到了部分客户，却导致长期结构性扭曲。

差异化竞争是破局关键。业主需借力产业升级与政策激励，构建产业生态和区域协同。依据自身的现金流和运营能力，可选择将成本节省直接让利给租户，或是通过服务赋能。其它差异化策略还包括优化租户组合、完善租约结构、以及按需定价。但无论采用何种策略，维持高标准建筑品质始终是竞争力的基石。培育租户忠诚度以保障资产价值同样至关重要，可通过建立定期数据报告机制、全国性战略合作及定制化租户支持等举措，深度绑定租户。

在与业主方的探讨中，被问及最多的是需求端。例如近期租户需求如何演变？租户组合是否越多元越好？未来办公需求的增长点在哪？

为解答这些问题，本报告深度剖析 10 大重点租户行业的需求趋势，融合 10 座重点城市本地市场研究专家的洞察，并辅以亚洲其他市场的对标案例研究。通过提出战略建议与机遇方向，我们旨在助力行业参与者协同构建更健康、可持续发展的写字楼市场生态体系。

James Macdonald

第一太平戴维斯中国市场研究部主管

背景

中国写字楼市场正经历显著的结构调整，主要由供应激增所致。13座重点城市写字楼整体空置率已攀升至25%以上。尽管部分一线城市核心商务区仍保持相对韧性（如北京金融街空置率8.5%，上海南黄浦7.6%），但多数新兴商务区空置率远超25%。尽管政府已出台政策限制新增商办用地出让并推动存量改造，但直至2027年，单季度新增供应量仍将维持在50万至100万平方米的高位。

然而需求增长未能同步。受中美紧张局势影响，外资企业尤其出口相关行业趋于谨慎，纷纷缩减办公支出。虽然人工智能、高端制造业和新材料等领域正逐步释放新需求，但远不足以消化大体量新增供应。

因此，空置率高位运行态势至少将延续至2026年底。如若需求稳步回升，到2027年后市场或显现复苏迹象，届时整体空置率有望回落至20%以下。期间新兴商务区仍将承受最大压力。

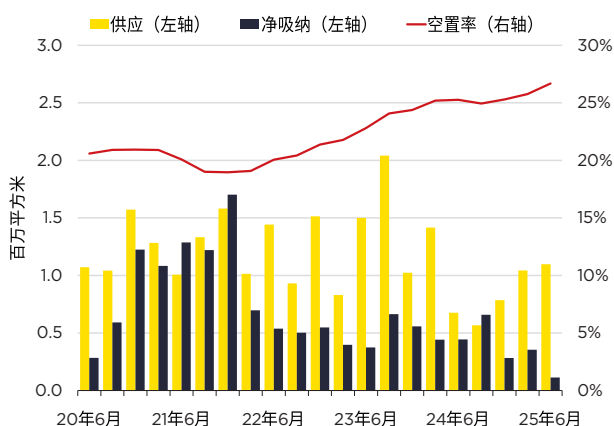
租金受高空置影响持续下滑。过去五年，重点城市甲级写字楼租金累计下跌25%，一线城市较二线城市的租金溢价从124%（每

平方米每月132元）大幅收窄至86%（77元）。业主进一步增加免租期至6个月或以上，部分装修免租期合计长达一年。新项目较存量物业给出更大幅度折价，尤其在出租率爬坡期（例如达到70%之前）也愿意提供更多优惠。市面上还出现用物业管理费结余作为租户装修补贴的现象。

业主之间的竞争日趋白热化。例如新项目租金定价仅为市场水平的70%-80%，小业主降价幅度更为激进且反应迅速，更多原本机构自用的面积投入租赁市场。新兴商务区降价效应已传导至核心区域，加速整体租金走跌。业主争相抢角竞品楼宇租户，导致高度竞争甚至无序的市场现状。

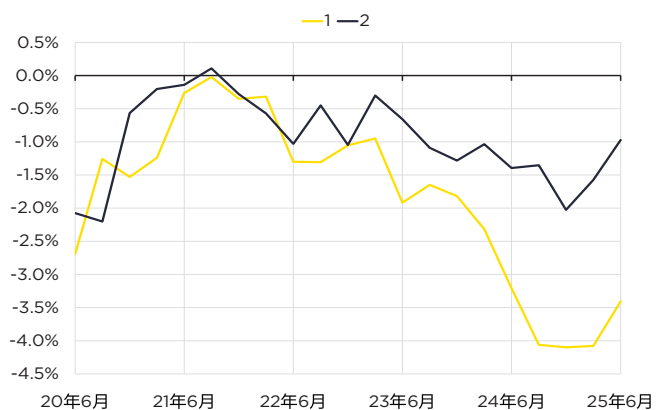
尽管大幅降租和优惠措施短期内吸引到了部分租户，但长期蕴含风险：净收益下滑、服务缩水质量下降、租户满意度和粘性降低。这种以价换量模式难以为继，写字楼资产价值也将面临重估压力。恶性价格战绝非可持续之道。

图 1：全国重点城市写字楼供需情况



来源 第一太平戴维斯研究部

图 2：全国重点城市写字楼租金环比变动，按城市等级



来源 第一太平戴维斯研究部

差异化竞争策略

政策红利捕捉与产业生态构建

在当前产业升级与政策红利叠加的窗口期，写字楼业主应突破传统空间租赁模式，向产业生态共建者进阶。招商方向应兼顾国家重点战略新兴产业（如新一代信息技术、高端装备制造、新能源及绿色环保）和通过整合提效崛起的新兴跨界企业。同时，韧性突出且政策支持加码的民营经济不容忽视。除新兴赛道头部企业外，更应重视关注技术突破型（专精特新“小巨人”）的未来增长潜力和绿色转型标杆企业。

业主可通过两大途径激活资源：

1. 政策激励引流：

捕捉企业专项补贴政策，以定向吸引租户，包括行业专项补贴、科技创新与研发补贴、绿色补贴、金融与融资支持、国际市场开拓奖励等。例如，北京对先进制造和现代服务两业融合试点企业可纳入北交所上市重点企业储备库，并享受上市管家式服务，同时给予信贷支持。

2. 资产升级赋能：

争取硬件升级改造、楼宇认证、活动补助或税收贡献等直接支持。例如，成都青羊区为鼓励存量楼宇改造，对于载体改造、拎包入驻精装及大型设备更新给予最高1,000万元的补贴。此外，业主可以尝试参与区域楼宇等级评价标准的制定和认定，与政府协作，若能纳入政府优先推介楼宇名单，有望拓宽获客渠道和加快行政流程。

企业无法脱离外部市场独立发展，办公楼宇亦是如此。构建生态系统既能强化租户协同效应，也能提升资产竞争力。其核心在于打破空间租赁的单一属性，转向产业链价值整合。业主应依托区域经济禀赋，例如北京中关村的科技基因、上海陆家嘴的金融血脉、杭州未来科技城的直播生态，精准锁定主力租户、关键服务商与创新机构三类关键主体。

在持续供应过剩的市场，众多项目被迫放宽租户门槛。然而租户愈发追求协作型且价值观契合的生态空间。建议业主有选择性地针对某些行业进行招商，并围绕该行

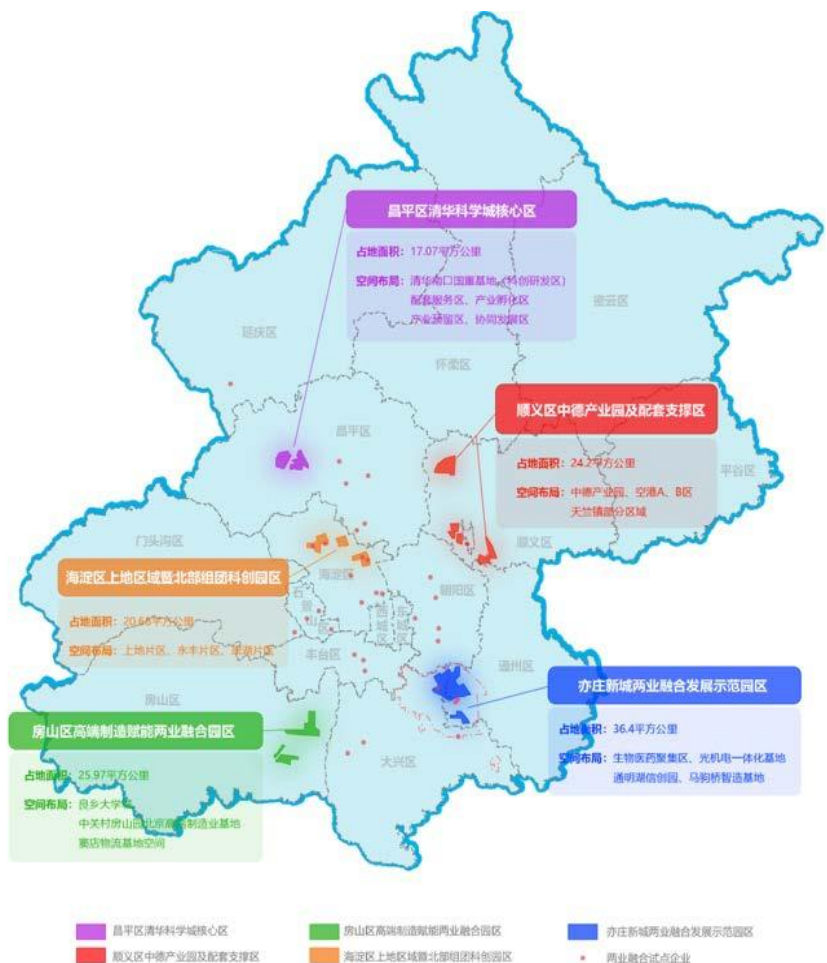
业构建产业生态，同时保留较小比例的互补型租户。所构建的生态并不一定局限于单一行业，关联产业的组合同样能形成高效生态，例如时尚品牌、模特经纪公司、电商或直播平台。

区域协同能够放大资源整合效应，实现多方共赢。业主可考虑与地方政府或周边业主开展合作，实现“竞中有合”的策略，形成区域集聚效应。写字楼单体

项目尤其要联合周边零售或住宅开发，形成功能互补。

这或许是一场需求博弈，但合理规划和落地执行后获得更高效益的几率也更大，且有利于整个写字楼行业生态的良性发展。需要注意的是，产业生态不是固定不变的，业主要动态监测、定期沟通和及时调整对策以适应市场演变。

图 3：北京“两业融合”示范园区及试点企业空间布局图



来源 北京市发改委

差异化产品及运维策略

在写字楼空置率持续上扬的背景下，业主应关注烧钱率指标，即特定时间里消耗现金储备的速度。通常受到人员成本、市场推广、新技术投入等多重因素的影响。尤其是新项目“交付即空置”的情况增多，但楼宇运营已产生开支。在尚未实现经营现金净流入之前，需要尽可能地压缩成本，譬如减少非必要开支、增加收入来源渠道、提升运营效率，以保留资本储备，从而在市场中比其他竞争者活得更久。此外，拓宽融资渠道同等重要。业主可通过资产证券化、二次抵押融资补充运营资金；也可借助政策红利、“政银保担”合作模式降低融资成本。

业主们应根据现金流和运营能力，在以下两种策略里做出选择：

成本节约共享

多数企业拥有降本目标，因此业主将部分成本节省让利给租户是最直接和有效的策略。这不仅能直接吸引到一批租户，更能建立长期互惠的业主 - 租户关系。特别是在经济波动时期，愿意与租户共度难关

的项目可显著提高续租率，避免空置率攀升带来的更大损失。

这种策略要求业主建立精细化的成本核算体系，准确识别可让利的空间，同时通过租户调研制定和持续优化让利方案，形成差异化的竞争优势。

借鉴航空业的经济舱服务理念，写字楼也应构建灵活的服务体系，服务由“默认提供”转变为“按需提供”。业主作为写字楼空间和基础设施提供者，可保留前台、保洁、安保等基础运维服务，将会议室租赁、公共区域广告位租赁、临时仓储、员工生活配套等增值服务改为按需付费模式，按成本价计费。基于菜单式报价，企业可按需组合。这一策略可以降低租户的固定成本支出，尤其利好中小型企业 and 政策波动性行业，同时保留灵活性，避免资源浪费。实施关键在于建立一个平台和透明的服务菜单，为租户服务升级创造便利。

服务赋能

传统写字楼的核心竞争力在于地理位置与

硬件设施，现代企业需求已从单一办公空间转向多功能场景体验，尤其是新经济行业和互联网企业。通过空间分割与组合，写字楼可以打造成混合业态的复合功能区，例如将办公空间与共享会议室、休闲社交区、零售轻餐相结合，形成动态化的工作生活场景。需要强调的是，作为竞争力的基石，办公基本的交付标准（包括天花板、地板、装修标准等）必须坚守，以保障资产长期价值，为未来经济复苏时的租金溢价奠定基础。

“空间 + 服务 + 生态”的三维服务体系是这一策略差异化竞争的关键。租户需求的快速响应、定制化增值服务（如法律咨询、人力资源支持）以及社群运营（企业交流活动、行业沙龙）能够让企业更有获得感，提升租户粘性。同时，要运用数字化与智能化技术，例如 AI 驱动的能耗管理、智能安防、空间使用数据分析，来实现精准运营——通过一次性技术投入来实现长期的管理成本和能耗节省，同时优化租户体验。再者，通过低碳技术和环保认证提升品牌溢价，体现以人为本的健康办公理念。

表 1：上海对不同等级的商务楼宇分级分类施策

楼宇等级	超甲级	甲级	乙级	丙级
安全要求	两年内（新建楼宇年内）无重大安全责任事故			/
总建筑面积	不低于 5 万平方米	/	/	/
评分	≥ 90 分	≥ 75 分	≥ 60 分	≤ 60 分
特征	公共交通十分便利，已与周边楼宇形成较大规模、较高能级的商务集聚区域。楼宇内部硬件设施完备、布局合理，空间利用效率高、办公舒适度高，能够提供高质量的物业服务，运营状况好，社会贡献高。	公共交通便利，已与周边楼宇形成一定规模、一定能级的商务 / 产业集聚区域。楼宇内部硬件设施齐全、布局合理，空间利用效率较高、办公舒适度较好，能够提供较好的物业服务，运营状况良好。	公共交通较便利，在商务区或产业集群内。楼宇内部硬件设施齐全、空间整洁有序、办公环境宜人，能够提供基础的物业服务，保障楼宇的正常运转。	在商务集聚区外分散布局的楼宇，覆盖面广、数量大，通常公共交通便利性不足，周边商务氛围弱。
导向	围绕“五个中心”核心功能需求，积极引入产业链头部企业，提升楼宇业态集聚度和产出强度，打响特色商务楼宇品牌。	根据楼宇区域产业特点，积极引入优质企业入驻，提升运营服务质量，激发区域经济活力。	谋划楼宇整体功能、空间布局和项目引入，结合实际需要允许功能融合复合，提升服务内容和整体物业管理水平。	引导提升物业管理服务，保障日常维护，结合实际需要允许与周边资源整合转型。

来源 上海政府

其它差异化策略

租户结构与租期策略：

业主应定向招租，有策略地多样化租户构成。严控一栋楼里单一行业的占比，可以通过例如 5:3:2 的租户组合，按产业类型（核心产业、配套类、创新类）或企业发展阶段（成熟型、成长型、初创型），来缓冲市场波动。必要时可以预先对客户分层。租期上，可以根据企业发展阶段设置阶梯式租期，例如成熟企业签 5 年或以上的长租约，以锁定基本盘；成长型企业采用“3+2”弹性租期；初创企业提供 1 年短租和优先续租权，既保障现金流稳定又预留了潜在扩张空间。

因需定价：

目前多数业主的做法是以价换量，即定价找需。办公产品的相似性和租金基准的透明度，诚然给了租户更多比价机会，却也令不少项目成为了续租谈判桌上的“牺牲品”。对于具备差异化优势的项目，业主可以打破明码标价的传统思维，借鉴商业综合体“一店一策”模式，因需定价，让企业选址的决定性因素回归到办公载体本质。收益模式不局限于传统单一租金依赖，也可以更为灵活：

- 与头部企业签订**租金保密协议**
- **非租金条款**，例如装修补贴、冠名权等
- 对有战略布局的长租约租户，考虑**租金递减模式**，以换取租期的长期稳定
- 对中小微 / 高成长性企业采用**基础租金 + 绩效分成**，将支付能力与业务增长挂钩

图 5：高端写字楼的认定特征调研

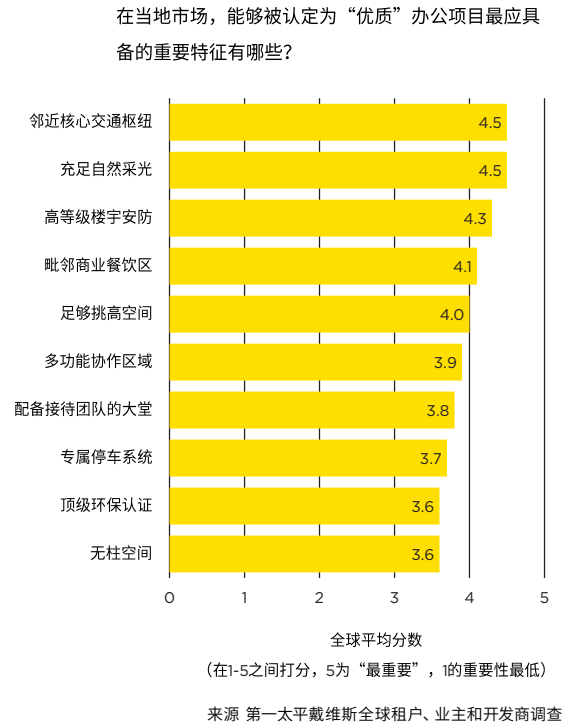
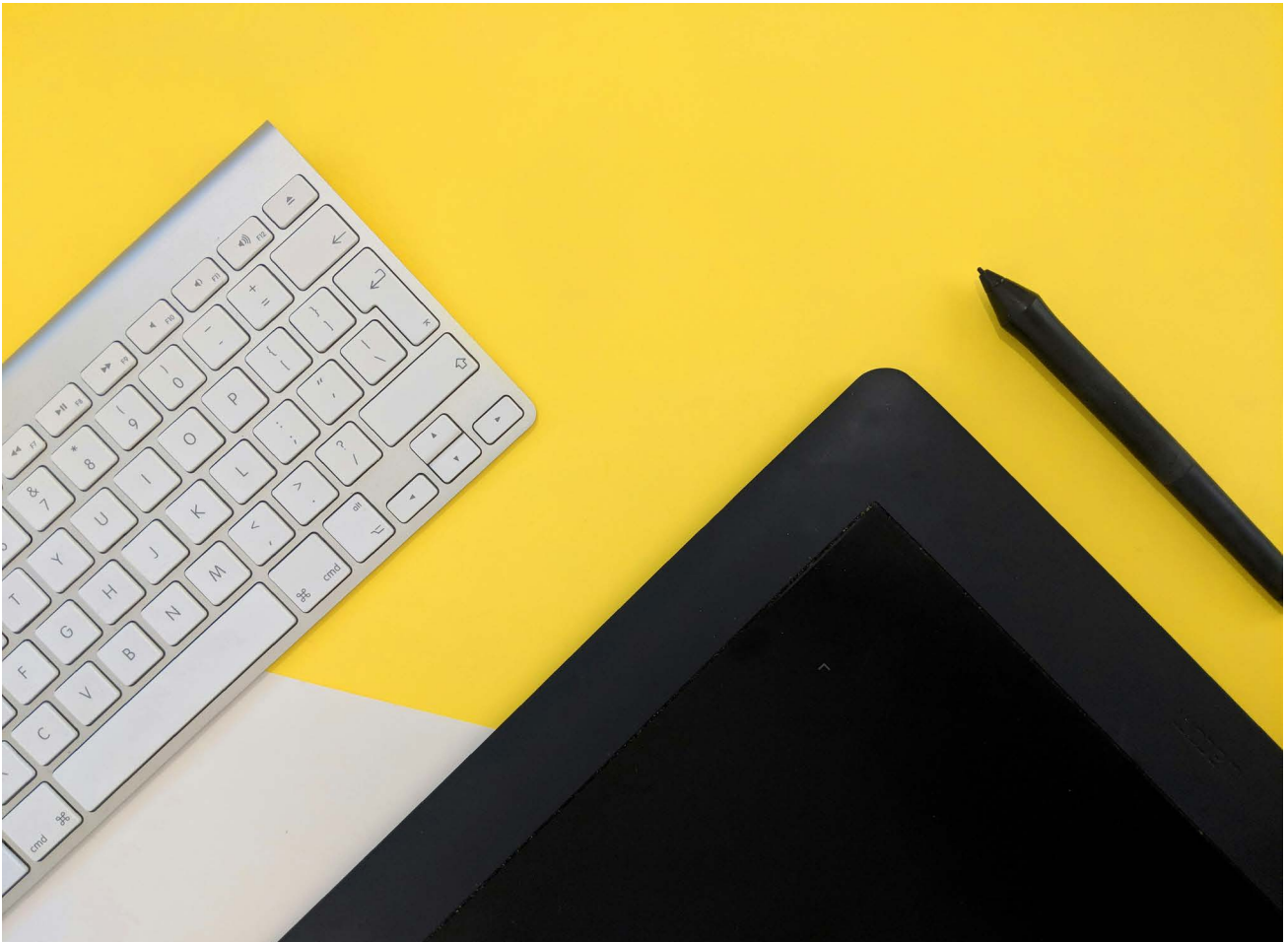


图 4：中海地产的综合商办服务品牌——中海云商（Officloud）





提升租户粘性

存量需求主导的市场，业主较过去花更多功夫在客户维系上。提高租户粘性至关重要，也是资产保值的关键策略。通过数字化创新服务、全国性战略协同和风险共担机制，提高租户留存率，构建长期稳定的收益结构。这也是对市场波动的防御。

业主可以定期为租户提供办公场所管理或数据报告系统，例如设施运维、空间利用率、能耗管理等方面。通过统一的数字平台推送，支持多城市项目的租户跨区域数据整合。

当业主项目分布与租户业务布局在多城市重合时，可建立全国性战略合作关系。通过给予优先选址权、会议室共享、仓储配套等权益深度绑定租户，降低租户更换业主的意愿。统一的服务框架也将进一步增强合作稳定性。

资产运营层面，可以通过与租户风险共担，以强化长期合作粘性。一方面，可以探索装修投入分摊模式，即业主承担基础装修，租户按需从租金里分摊，既降低了企业前期成本投入，又避免过度装修浪费。另一方面，通过 REITs 引入险资等长期资本，将部分收益权证券化，业主获得资本退出渠道，租户则享受专业化运营服务。

小结

写字楼租赁市场正从单一的空间交易转向价值共创。业主获得稳定收入，租户实现效率提升，第三方服务商扩展盈利渠道，最终促成多方共赢格局。业主应把握当下的市场调整窗口期，寻找最优策略和机会点。

租户需求深度洞察

尽管本报告分析了国内重点城市分行业的租赁需求情况，但仍须认清数据集与研究方法里固有的若干局限性。

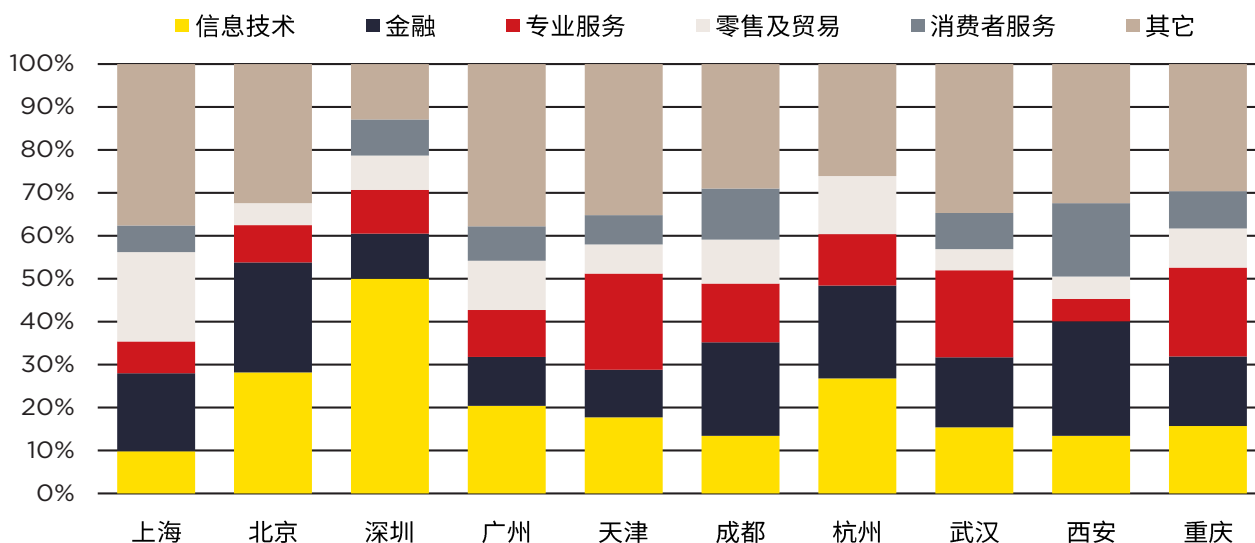
首先，行业界限日益模糊。当前，众多企业呈现技术驱动型特征或跨垂直领域运营，导致严格的行业分类难度加大。例如，拥有大型内部开发团队的金融服务公司在本次分析中被归入金融，但事实上也可以被归为技术类租户。这导致部分租户存在分类偏差或跨行业分布，影响细分数据的准确性。

其次，本次分析仅基于过去 12 个月的租赁成交数据，且以总建筑面积加权计算。因此，单宗大面积交易或对统计结果影响较大，尤其在交易量有限或成交较为集中的城市。相反，转向自持物业的企业需求可能在数据里的体现不够充分，因其购置或自建总部的行为不计入租赁数据中。

话虽如此，该分析仍可作为识别租赁需求热点区域及活跃租户类型的短期有效指标。后续分析将深入探讨特定行业的租赁策略，包括对楼宇规格、区位和室内装修标准的偏好。读者应避免对数据本身的过度解读或孤立看待，而应将其置于更广阔的市场动态全景中综合研判。

- 信息技术是深圳、北京等城市的主要需求来源，反映当地强劲的创新生态系统和科技企业聚集效应。
- 金融业在上海、北京和成都占据重要地位，凸显这些城市作为核心金融枢纽的要角。
- 制造和专业服务业地域分布更广，在天津、武汉和重庆占比显著，通常与区域总部及研发机构的布局相关。
- 交通及公共机构等行业的需求具有城市特异性，在全国层面的总体贡献相对有限。
- 零售贸易在各城市广泛分布，其中上海和广州尤为突出，体现其作为企业总部和区域分销中心的重要地位。
- 医疗健康、传媒娱乐及消费者服务业在多数城市需求适中，通常与地方政策支持及人口结构特征相符。
- 灵活办公空间总体占比较小，但在主要一二线城市仍保持活跃，往往是非核心商务区的精装修空间。

图 6：过去 12 个月重点城市新增需求行业结构，以成交面积计



来源 第一太平戴维斯研究部

金融 需求分化与租金调整下的结构性机遇

行业增长点:

金融科技扩张 | 绿色金融 | 国际化拓展 | 合规能力建设 | 数字化转型

- 金融业写字楼增量需求总体较往年表现疲软，市场成交以搬迁置换为主导。
- 尽管如此，金融业仍以绝对占比稳居国内写字楼需求首位。
- 特别是证券、基金等资本驱动型机构维持着核心商务区的去化动能。
- 科技金融、财富管理等领域受数字化转型推动，在新兴商务区积极吸纳办公面积。
- 企业的并购重组带动行业集中度提升，也由此衍生出办公整合型需求。

市场动态:

- 降租已蔓延至国内顶级金融聚集区，企业降本和非核心商务区供应放量引发客户分流。过去三年间，北京金融街、上海陆家嘴在无新供应的情况下，平均空置率分别同比上升 3.9 个百分点和 7.2 个百分点，同期租金降幅多达 41% 和 28%。
- 政府“两重”建设项目（重大战略项目、重大基础设施）正带动基建金融、绿色金融等细分领域需求，配合降准等货币宽松政策的传导效应，预计头部机构的办公需求将出现企稳信号。

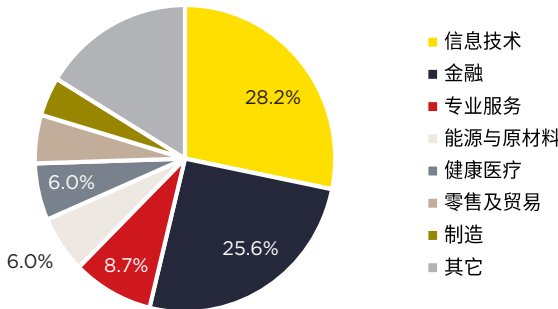
北京：金融业压舱石地位巩固

- 作为北京写字楼需求的重要支撑，金融业保持稳健发展态势。银行、保险、证券、基金、财富管理、资产管理等金融机构稳步扩张。
- 诸多公司进行结构调整、布局扩展与资源整合，此类重大调整往往伴随着办公空间需求的提升。
- 金融科技的快速发展促使传统金融机构加速数字化转型，在此背景下，金融科技迅速崛起对于办公空间的需求必然增长。
- 写字楼业主方多采用以价换量的租赁策略。金融机构在扩点时更加谨慎、更加看重成本最优化，以更高的租金性价比完成租赁空间的扩张。

8%

2025年一季度
北京金融业
增加值同比增长

图 7：过去 12 个月北京新增需求行业结构，以成交面积计



来源 第一太平戴维斯研究部

表 2：近期瞩目租赁交易精选 – 金融业

租户	城市	商务区	承租面积 (平方米)	交易类型
中投公司	北京	东二环	50,000	搬迁+扩租
陆家嘴信托	上海	竹园	8,000	搬迁+扩租
马上消费	北京	望京	6,000	新租
中信保诚	武汉	汉口沿江	4,000	搬迁
鼎和保险	广州	珠江新城	3,000	搬迁

来源 第一太平戴维斯研究部

零售及贸易 消费新常态下,企业的空间升级和战略重塑

行业增长点:

跨境电商 | 全渠道战略 | 个性化服务 | 可持续零售 | 物流创新

- 持续的消费降级促使企业更注重成本控制,加上新楼交付,带动办公置换需求。
- 刚需和顶奢类租户需求稳健。
- 国潮品牌、电商平台等内资企业的置换和扩张需求活跃。
- 宠物经济、健康养生、文创、智能家居与穿戴、绿色可持续消费等新兴消费领域正带来增量需求。

租赁趋势:

- (超) 甲级写字楼仍是头部零售企业的首选。
- 一些老旧楼宇通过改造直播空间等途径满足中小企业需求。
- 企业关注展示空间和配套服务,部分业主通过预留展厅、提供折扣以吸引这类租户。

市场阻力:

- 外贸政策的变化令企业决策短期受阻,并重新思考出海战略。
- 一些外贸依赖型城市或面临需求下行压力。

上海: 外资信心依旧, 新趋势显现

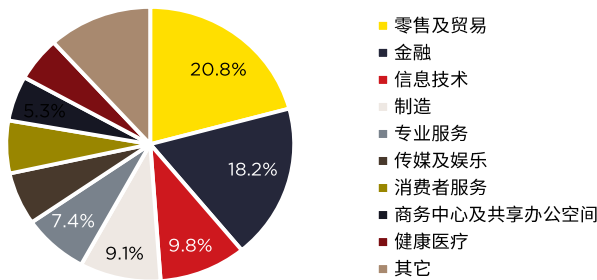
- 国际零售商持续看好上海市场, 与写字楼业主签订五年以上长租约, 头部企业租金面价稳定在人民币每平方米每天 10 元以上。南京西路、徐家汇等核心商务区仍是企业区域性总部的首选。

- 徐汇滨江、大虹桥及产业园区正吸引众多跨境电商和新零售企业入驻。
- 由 IP 赋能的生活品牌和情绪价值消费增长, 2024 年该类店铺面积在上海样本购物中心里同比增长 19%。业务扩张进而推高办公需求, 例如吉利猫 (Jellycat) 于 2025 年在浦东竹园租赁 1,900 平方米甲级写字楼。
- 直播电商工作室倾向于在非核心商务区承租办公空间, 丰富了上海办公需求业态。

40%

过去 12 个月, 上海 5,000 平方米以上的大面积写字楼成交里零售贸易类企业占比

图 8: 过去 12 个月上海新增需求行业结构, 以成交面积计



来源 第一太平戴维斯研究部

表 3: 近期瞩目租赁交易精选 – 零售及贸易行业

租户	城市	商务区	承租面积 (平方米)	交易类型
上美股份	上海	漕河泾	32,000	搬迁+扩租
阿迪达斯	上海	徐汇滨江	28,000	搬迁
叮咚买菜	上海	张江	24,000	搬迁
雅诗兰黛	上海	南京西路	23,800	续租
欧莱雅	上海	南京西路	20,000	续租
好丽友	北京	望京	14,000	搬迁+整合

来源 第一太平戴维斯研究部

制造 外资准入红利和产业升级驱动下的选址新趋势

行业增长点：

智能制造 | 可持续生产 | 全球化布局 | 先进材料 | 制造业回流

- 随着外资准入限制全面取消，跨国制造企业正加速在华布局。尤其外资高端制造企业还可享受地方租金补贴，显著降低了企业选址成本。然而地缘政治博弈、贸易壁垒及激烈的本土竞争依然构成制约因素。
- 近年来新能源汽车产业链的爆发式增长催生大量办公需求，包括整车制造、零部件设计与制造及上下游公司，部分选址靠近交付中心和交通枢纽。
- 合资公司、并购事件也导致了需求变化。

租赁动态：

- 制造类企业的租金敏感度较高，选址主要以成本导向。一线城市需求去中心化的趋势明显。
- 武汉、长沙、重庆等二线城市凭借低成本优势和新供应承接产业转移，吸引企业设立区域总部和研发中心。
- 地方政府正通过引入龙头企业和专项补贴强化产业粘性，例如广州番禺、上海嘉定、深圳坪山等。
- “总部 + 产业园”、“生产 + 办公”复合业态的兴起，实现研发办公与中试生产协同，提升企业运营效率。

深圳：科技制造夯实经济和办公需求根基

- “中国工业第一城”的写字楼需求早已不再局限于传统制造领域。高端制造企业对在鹏城长足发展的粘性并无改变，这主要由地域性、行业和技术聚集度、资本和政策利好条件所缔造。
- 具有外资背景这类企业在写字楼选址区位、面积、

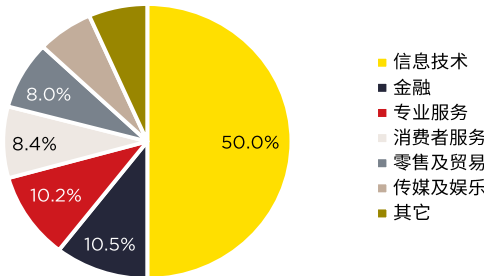
硬件、配套等方面与过去三年大致相若，但受到房地产策略调整和预算缩减的严格控制，企业对于搬迁考虑审慎。

- 主业盈利较好的科技制造企业租赁需求（譬如英伟达）仍在增长。
- 内资龙头企业在房地产策略则有所不同，近期需求表现为从租赁写字楼逐渐转到勾地自建写字楼自用，例如大疆将从 2025 年开始陆续搬迁至自持楼宇。尽管这将导致部分租赁面积退出，但由于新业务的拓展，短期内将给特定区域市场创造需求增量。例如大疆开设新能源自动驾驶业务，所需搭载的地产面积要求围绕本部原址周边进行扩张。
- 高端制造业经济处上升通道、发展预期向好。相关企业房地产需求仍有扩张和升级的潜力，但尚不足以支撑市场整体租金的回调。
- 大面积、区位配套完善、项目品质适中是这类企业对写字楼需求的主要诉求。



工业和信息化部赛迪顾问（CCID）2024 年先进制造业百强城市，深圳 TOP1（考量维度包括：创新能力、融合发展、经济带动、品牌质量和绿色集约）

图 9：过去 12 个月深圳新增需求行业结构，以成交面积计



来源 第一太平戴维斯研究部

表 4：近期瞩目租赁交易精选 – 制造业

租户	城市	商务区	承租面积 (平方米)	交易类型
上海航天技术院	上海	莘庄	70,000	新租
理想汽车	上海	大虹桥	20,000	新租
长安汽车	上海	大虹桥	20,000	新租
武汉亿纬储能	武汉	光谷	7,200	搬迁
小鹏汽车	北京	中关村	5,000	续租

来源 第一太平戴维斯研究部

传媒娱乐 新技术、新业态加速办公需求迭代

行业增长点：

流媒体服务 | 国际化拓展 | 技术整合 | 内容多样化 | 盈利战略

- 传媒娱乐细分领域的国内办公需求分化显著。
- 互联网媒体与广告板块持续扩张，字节跳动、快手等头部企业加速办公空间升级，尤其在 5G-A 网络覆盖和人才济济的杭州、深圳等城市形成集聚效应。
- 电影娱乐、电竞产业随着消费复苏及大型赛事刺激需求回暖，带动相关企业办公扩容。
- 传统广电与平面媒体受数字化转型冲击，办公需求趋稳甚至收缩，部分企业转向灵活办公模式以降本。

企业策略：

- 国内头部企业更倾向于购置或自建办公楼，外资企业则普遍采取保守策略、以降本续租为主。
- 短视频、微短剧等新兴内容形态催生了对创意园 / 产业园的低成本、大空间需求。
- 生成式人工智能 (AIGC) 技术应用和政策支持推动传媒企业加速转型。
- 办公空间从单一功能向“内容生产 + 团队协作 + 技术应用”复合场景的演进。

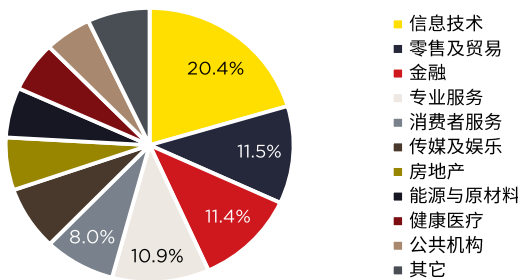
广州：千亿产业驱动办公结构升级

- 作为全国数字文化发展的重要引擎之一，广州游戏产业发展持续表现瞩目。2024 年，全市游戏产业营收规模达 1,406.7 亿元新高，占全国游戏收入的 43.2%。
- 同期，广州游戏产业从业者占比、中国小游戏百强企业上榜数量均居全国之首。
- 广州写字楼市场持续吸纳源自游戏类及其上下游企业的办公需求。近年，市场录得数宗源自头部游戏类企业的面积过万平方米的租赁或买卖交易。
- 随着游戏类企业从设计开发到运营推广乃至渠道销售等全链条业务的完善与壮大，部分企业选择拿地自建总部，这为广州写字楼市场需求结构的升级注入了新动能。

43.2%

2024 年广州游戏产业收入的全国占比

图 10：过去 12 个月广州新增需求行业结构，以成交面积计



来源 第一太平戴维斯研究部

表 5：近期瞩目租赁交易精选 – 传媒娱乐业

租户	城市	商务区	承租面积 (平方米)	交易类型
字节跳动	深圳	南山	55,000	续租
喜马拉雅	上海	市北	29,000	搬迁+扩租
证券时报	深圳	福田	23,000	搬迁+扩租
快手	杭州	滨江	15,000	搬迁
趣加科技	北京	亚奥	13,000	搬迁

来源 第一太平戴维斯研究部

信息技术 商业化进程提速创造办公增量需求

行业增长点：

人工智能与机器学习 | 云计算 | 网络安全 | 物联网整合 | 智能技术

- 传统 IT 企业仍是办公需求的核心来源，但扩张步伐明显放缓，新增租赁多集中于业务整合或新业务布局。
- 在国内创新升级与本土化举措背景下，以人工智能、半导体、新一代信息技术为代表的新质生产力企业正成为写字楼需求新增长极。
- 如今更多企业将人工智能等前沿技术渗透至运营的各个环节，加速了行业的商业化进程，也催生了短期 / 弹性办公需求。

需求趋势：

- 国内头部企业倾向自持办公或拿地自建，职场整合趋势浮现。
- 外资企业趋于谨慎，部分承压导致迁出。
- 次级和新兴商务区的新项目凭借高性价比吸引降本置换需求。
- 部分城市国企通过提供几近零租金的产业空间，降低了新兴产业和初创企业的初期成本。

杭州：科创浪潮带来新机遇

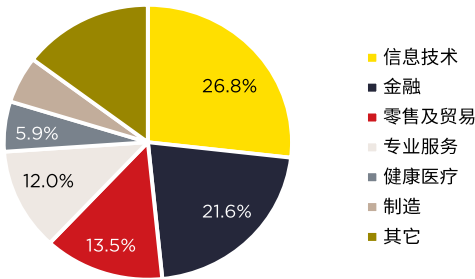
- 杭州数字经济和人工智能行业近年来发展迅猛，前沿科技企业“六小龙”出圈，使其作为全国乃至全球领先的创新集群地位得到巩固。
- 杭州创业环境、人才与资本汇聚、产业集聚和对前沿产业的精准把握，驱动科技行业持续增长。

- “城市大脑 3.0”等智慧城市项目，加速 AI 技术落地应用。
- 未来科技城作为核心发展区，吸引了大量科技企业入驻；滨江区依托阿里云等头部企业形成了数字经济集群，带动了上下游产业链发展；萧山、余杭等区域也因产业外溢效应迎来新的发展机遇，促进了杭州多中心商业格局的形成。
- 城市吸引力不断上升使得更多目光投向杭州，寻求商机和工作机会。

2.2 万亿元

2027 年杭州数字经济
核心产业营收目标

图 11：过去 12 个月杭州新增需求行业结构，以成交面积计



来源 第一太平戴维斯研究部

表 6：近期瞩目租赁交易精选 – 信息技术行业

租户	城市	商务区	承租面积 (平方米)	交易类型
思科	上海	漕河泾	28,000	续租
零束	上海	莘庄	15,000	续租
商汤	北京	中关村	10,500	续租
杰和科技	深圳	南山	5,000	续租
金箱科技	成都	大源	2,500	搬迁

来源 第一太平戴维斯研究部

专业服务 律所需求保持活跃

行业增长点：

咨询服务深化 | 数字服务拓展 | 垂直领域专业化 | 全球化布局 | 创新技术赋能

- 尽管整体租赁数量和面积有所收缩，但专业服务仍是国内写字楼需求的重要支撑，尤其是来自律所的需求在所有细分领域里最为活跃。
- 以上海为例，过去一年里，律所企业的成交占到所有专业服务类新增租赁面积的 70%。
- 增长驱动力包括诉讼业务增长，以及企业合规意识强化带动非诉领域审查需求增多。
- 新增需求多为降本驱动的置换行为，因此呈现去中心化趋势。
- 因内部多隔断等特殊装修要求，使一些中小型律所承接遗留装修。

企业策略：

- 大型专业服务机构通过整合多地办公职场、签订长租约来提升运营效率，并争取最优商务条件。
- 部分企业提前锁定开发商信誉较高的在建项目。
- 一些公司则采用“总部 + 分所”的弹性布局，通过缩短租期、灵活调配空间应对业务波动。
- 此前个别行业监管事件对业主方起到警示作用，包括租户风险审查、利益保护条款、租户组合优化的重要性等。

武汉：政策助力行业和楼宇经济高质量发展

- 武汉作为中部交通、人才、经济的核心腹地，持续做强城市核级作用，推进建设国家级现代服务中心，聚焦服务业高质量发展。根据《武汉市加快生

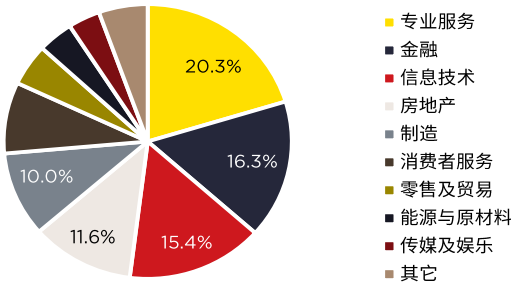
产性服务业高质量发展实施方案(2024-2027 年)》，未来将从人力资源、会展、会计审计、法律等 12 个细分行业发展方向，逐步形成具有全国影响力的生产性服务业产业集群。

- 以律所、会计师事务所为代表的专业服务企业依托政策的助力，企业的租赁需求也在近三年迅速扩张，成为楼宇去化的最大推动力。
- 武汉 CBD 和武昌滨江等核心区域因基础设施升级和政府激励政策持续吸引租户入驻。
- 武汉正着力打造区域性法律服务中心和仲裁枢纽，进一步巩固其作为法律服务基地的地位。
- 一些企业选择签订长期租约或预租新项目，推动市场继续去化及结构性需求增长。

20.3%

专业服务业在过去一年武汉全市新增需求里的占比，位列需求来源首位

图 12：过去 12 个月武汉新增需求行业结构，以成交面积计



来源 第一太平戴维斯研究部

表 7：近期瞩目租赁交易精选 – 专业服务业

租户	城市	商务区	承租面积 (平方米)	交易类型
汉盛律师事务所	上海	竹园	6,000	搬迁+扩租
君澜律师事务所	上海	竹园	6,000	搬迁+扩租
盈科律所	武汉	徐东大街	5,100	搬迁
Boss直聘	深圳	南山	3,800	搬迁+扩租
贤杰律所	深圳	南山	2,800	搬迁

来源 第一太平戴维斯研究部

能源与原材料 “双碳”背景下的办公需求转型

行业增长点：

可再生能源 | 能源存储 | 氢能经济 | 国际扩张 | 可持续实践

- 在“双碳”目标驱动下，能源行业正经历深刻变革。传统能源企业正加速向综合能源服务(EaaS)转型。
- 该转型推动了企业在京津冀、长三角等核心城市群设立区域总部或研发中心，直接带动了办公空间的升级 / 整合需求。
- 企业更倾向选择配备智能楼宇管理系统、具有能源监控功能的甲级写字楼，同时通过平台之间的打通实现跨部门协作。
- 新能源产业的爆发式增长正重塑办公需求格局。受益于政策红利和资本加持，光伏、氢能等领域在武汉光谷、北京未来科学城等科研高地形成集聚效应。
- 龙头央企正通过资源共享带动中小企业发展，同时孵化初创企业，为行业及办公需求带来了新增长点。
- 企业对办公场所可持续性的愈发看重，迫使业主升级设施和节能改造。

西安：能源赛道的领跑者

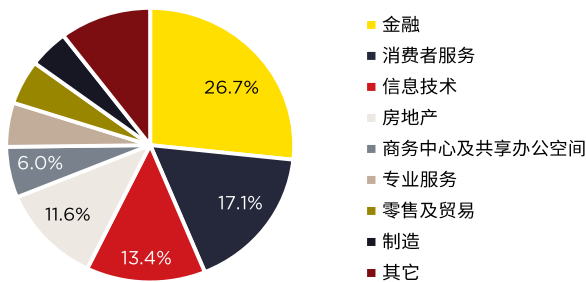
- 陕西作为能源大省的地位从未动摇，2024 年规模以上工业原煤产量占全国比重 16.4%。
- 西安能源行业呈现出以传统能源为基础，逐步向绿色化、高端化转型的特征。2024 年新能源汽车产量增长 14.3%，充电桩增长 26.3%。这主要得益于比亚迪、吉利等龙头企业的引领和产业链协

同发展。以比亚迪为例，其西安基地带动了近百家上下游企业形成集聚效应，进而推动了本地配套企业，如充电桩公司 - 领充创享的快速崛起和进军全球市场。

- 在原材料方面，高新区和西咸新区积极布局前沿领域，辅以支持性政策和基础设施配套。
- 这些区域汇聚了众多科研机构和企业，拉动优质办公需求。
- 建筑的智能化和低碳化转型也正在持续，例如位于高新三期丝路科学城的云拓商务中心，建成后将作为秦煤集团煤炭交易结算中心、智能数据和高端研发中心，以及上下游合作企业。

16.4%
2024 年陕西规模以上工业原煤产量占全国比重

图 13：过去 12 个月西安新增需求行业结构，以成交面积计



来源 第一太平戴维斯研究部

表 8：近期瞩目租赁交易精选 – 能源与原材料行业

租户	城市	商务区	承租面积 (平方米)	交易类型
国家管网	上海	老黄浦	24,000	搬迁
唐山冀东水泥	北京	亚奥	7,000	搬迁+扩租
中石油	广州	琶洲	7,000	搬迁
湖北禹龙	武汉	光谷	5,600	搬迁+扩租
先觉聚能科技	成都	天府新区	2,300	新租

来源 第一太平戴维斯研究部

消费者服务 需求回归

行业增长点：

电商拓展 | 个性化 | 健康 | 体验经济 | 可持续服务

- 消费刺激政策带动旅游服务、教育培训、医美等细分行业需求快速复苏。
- 消费者服务类租户在整体写字楼增量需求里的占比回升。
- 以武汉为例，2024 年以来，非学科教培、体检中心、美体美容等消费服务企业在甲级写字楼里加速扩张。
- 在上海，酒店和长租公寓得益于旅游业回暖，催生出一波中长期租赁需求（通常在 5,000-10,000 平方米左右），也成为业主短期快速消化空置面积的一大途径。
- 面对高空置压力，业主普遍降低租户门槛，通过“经营上楼”或“小独栋经营”策略吸引这类租户入驻，尤其在一线城市的非核心商务区 and 二线城市。
- 老旧写字楼通过城市更新改造，结合周边医疗产业园、教育资源重新定位招商方向，形成针对消费者服务行业的定向吸纳能力。

成都：消费能级提升促进服务业增长

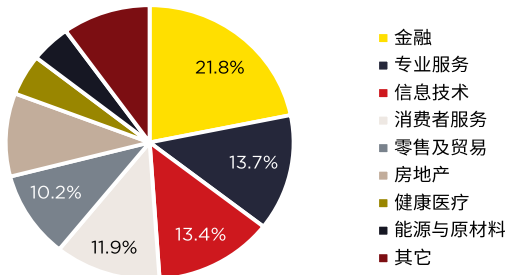
- 作为全国第六座万亿级消费城市，成都社会消费品零售总额于 2025 年一季度同比增长 6.0%，比 2024 全年加快 2.7 个百分点。
- 过去一年间，消费者服务行业贡献全市新增办公租赁面积的 11.9%，同比提升 5.0 个百分点，其中餐饮业与教育培训行业为主要增长引擎。

- 结合短期消费提振举措，以及加快打造成都为国际消费中心城市的实施方案，长期来看消费市场有望继续扩容、开放和创新，这无疑将利好一批消费者服务商。
- 但行业监管也在增加，行业集中度较高的商务楼宇业主应重视租户和行业规范化的审查。

10,835
亿元

2024 年成都社会
消费品零售总额

图 14：过去 12 个月成都新增需求行业结构，以成交面积计



来源 第一太平戴维斯研究部

表 9：近期瞩目租赁交易精选 – 消费者服务业

租户	城市	商务区	承租面积 (平方米)	交易类型
美团	北京	望京	21,000	搬迁+扩租
昂立教育	上海	徐汇滨江	14,000	搬迁+扩租
九毛九	广州	珠江新城	11,000	搬迁
锦江国际	深圳	南山	10,000	新租
新航道	杭州	武林	8,000	搬迁
美年大健康	武汉	建设大道	4,200	新租

来源 第一太平戴维斯研究部

健康医疗与生命科学

需求双向流动

行业增长点：

远程医疗扩展 | 生物技术进步 | 医疗基础设施 | 老年护理服务 | 药物创新

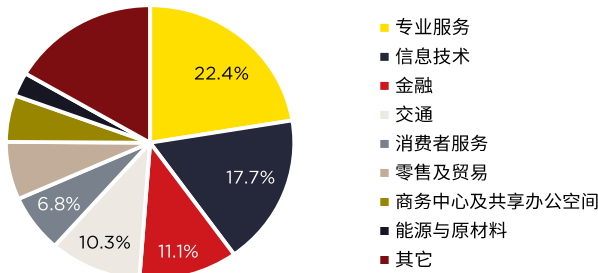
- 医疗领域的扩大开放直接推动跨国药企、生物科技公司及医疗服务机构纷纷在国内核心城市设立分支或研发中心，带动了高端办公需求增长。
- 市场竞争的加剧也迫使一些本土企业转向性价比更高的区域或物业。
- 北京中关村、上海张江仍是行业头部首选，但降本压力正导致企业区位分化。
- 部分企业为平衡成本与扩张需求，向北京亦庄、苏州生物医药产业园等近郊产业园转移。
- 部分企业因业务收缩或资本撤离，迁离核心区或下沉至卫星城市。
- 一些城市降低市场准入门槛，令一些略有污染和排放的企业得以从周边城市升级至此，抵消了部分需求收缩。
- 政策端对基因诊疗、AI 医疗等前沿技术的支持，驱动楼宇智能化升级以匹配企业需求。也有业主通过将部分空置楼层改造为“办公 + 研发”一体化的孵化空间，以提升空间使用率和企业运营效率。

天津：密集利好政策助力产业发展

- 天津健康医疗产业近年来发展迅速，依托京津冀协同发展战略，形成了以生物医药、高端医疗器械、智慧医疗为核心的产业集群。
- 全国首家外商独资三级综合医院天津鹏瑞利医院落地于此。

- 随着医药领域扩大开放试点，天津成为全国启动外商独资医院试点的 9 个省市之一，加上近期出台 25 条全链条措施支持生物医药产业、医疗卫生服务体系的完善措施，共同推动天津医药医疗领域产业高质量发展。
- 不同细分产业企业在办公选址的偏好上有较大区别：
 - 医药研发、医药制造类企业以周边环境、交通、建筑载体为主要考量，多选址于人口密集度较低的区域，且以自建产办一体化园区为主。
 - 健康服务、医药贸易等细分产业更偏好核心区位。

图 15：过去 12 个月天津新增需求行业结构，以成交面积计



来源 第一太平戴维斯研究部

表 10：近期瞩目租赁交易精选 – 健康医疗与生命科学

租户	城市	商务区	承租面积 (平方米)	交易类型
默沙东	上海	徐家汇	20,000	搬迁
百济神州	上海	淮海中路	10,000	搬迁
辉瑞	上海	张江	7,000	搬迁
默沙东	广州	珠江新城	5,000	搬迁
美敦力	北京	CBD周边	4,200	搬迁

来源 第一太平戴维斯研究部

商务中心及共享办公空间 从大举扩张到存量博弈

行业增长点:

垂直服务 | 技术融合 | 可持续性 | 战略合作

- 市场扩张明显放缓,成熟运营商收缩或关闭低效空间,由业主或其它第三方运营商承接遗留装修。
- 即便是获得新一轮融资的运营商也转向审慎拓点策略。
- 受整体办公需求疲软影响,项目空置率普遍有所上升,经济不确定性增加导致平均签约租期缩短,长租约比重下降。
- 如今行业竞争格局更趋复杂:一方面,商办大业主、区域/本地运营商和二房东纷纷入局;另一方面,许多大业主也推出了带装修单元及定制装修服务,导致楼内商务中心产品也面临大业主直租的需求挤压。

运营商策略:

- 为应对挑战,运营商目前普遍采用风险共担模式,与大业主建立利润分成合作。
- 技术升级成为突围关键,包括智能会议系统、AI 客服、能耗管理平台等智慧办公解决方案加速落地。此外业主还运用品牌价值及网络效应来实现产品服务的差异化。
- 传统写字楼大业主一方面寻求与这类运营商的合作,尤其是新兴区域项目为去化大体量办公;也有一些已布局灵活办公领域的开发商通过两种产品在全国范围内的联动,为企业租户创造新价值。

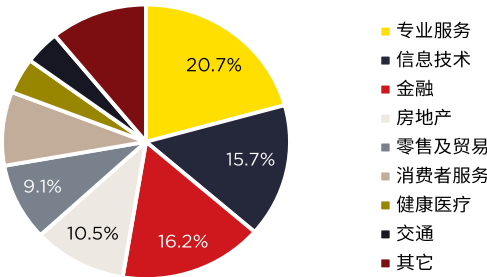
重庆:本地托管加速拓点

- 商务中心及共享办公近年来在重庆市场经历了多轮洗牌,在甲级写字楼市场中呈现收缩之势。
- 但以转租为主的本土托管企业近年来增加拓点,整体经营面积大幅增加,成为新增租赁需求中的重要部分。
- 近两年企业在选址方面愈发谨慎,500 平方米以下的小面积租赁需求占比持续攀升。托管企业因此增加产品灵活性、精装修单元以及价格优惠,以迅速抢占这类租赁需求。
- 近期市场上不乏出现整栋办公楼交由第三方托管公司运营的案例。

15-20
个百分点

过去 12 个月,重庆 500 平方米以下小面积成交在新租成交中的占比提升

图 16: 过去 12 个月重庆新增需求行业结构,以成交面积计



来源 第一太平戴维斯研究部

表 11: 近期瞩目租赁交易精选 – 商务中心及共享办公空间

租户	城市	商务区	承租面积 (平方米)	交易类型
泊驿科技服务	重庆	江北嘴	30,000	新租
易事达商务中心	上海	五角场-新江湾	20,000	新租
MFG	上海	北外滩	10,000	新租
德必	杭州	武林	5,000	新租
川岚商业管理	天津	海河沿线	4,000	新租

来源 第一太平戴维斯研究部



需求动因和面积如何演变？

企业通过搬迁达成战略诉求

过去一年，全国 13 座重点城市写字楼的季均净吸纳水平较三年前减少 66%。整体增量需求下滑的背后一方面是公司业务新增和扩张的放缓，另一方面是更多缩租、退租情况的出现。尽管租赁活动复苏明显，企业更愿意比较多个租赁方案，但更多情况是租约重组，以及续租加观望、待租金节省足以覆盖 / 低于搬迁开支后再决策，而这种短续的租金优惠往往有限，尤其是接近到期的节点。

新租和楼内扩租的数量占比较三年前减少 23 个百分点。搬迁行为较三年前提升了 20 个百分点，其中一线城市的升幅更为显著（+24 个百分点）。许多企业通过搬迁达成降本增效或其它战略诉求，但整体决策方面依然保持谨慎，不仅综合考量搬迁方案的租金优惠力度、搬迁成本和装修开支，还会对比多个方案的优劣势。

整体楼内缩租的数量占比较三年前增加了 3.5 个百分点。短期对市场影响较大的包括行业头部企业逐步整合至自持型楼宇，加剧租赁市场去化压力。对已经搬离的办公面积，业主迅速制定策略，例如将原本互联网企业租用的空间通过利旧翻新改成直播工作室的案例，定向招租并确保未来的快速交付。针对短期续租但已有明确搬离计划的情况，业主已做好应对方案。

随着企业持续缩减规模，写字楼内部正出现零星空置区域，这给业主带来了新的挑战。尤其对于硬件设施相对落后的乙级写字楼而言，

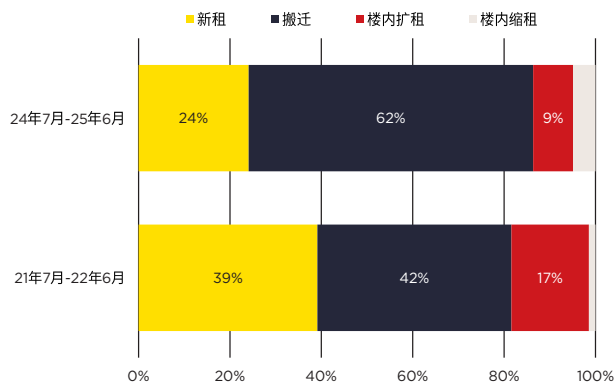
吸引新租户的难度尤为突出。业主必须采取更具战略性的方案来提升现有空间利用率，具体措施包括：推出“空间缓冲期”，即以阶段性免租方式激励现有租户消化冗余面积；开发灵活空间模块，即在楼内引入共享办公或灵活办公概念，吸引小面积需求段租户；优化空间组合，即通过补贴搬迁费用等方式，鼓励租户楼内换租，将分散空置单元整合为完整楼层，以提升大面积连续空间的产品吸引力。尽管留住现有租户、维持满租是理想状态，但业主仍需制定空间管理与再利用策略，以应对实际出现的空置状况。

需求面积收窄推动业主策略转变

尽管业主往往优先考虑引进大面积租户，尤其是能帮助项目快速去化的整层客户，但当前的市场形势要求业主方采取更精细化的招商策略。现实情况是，当下市场里相当比例的写字楼租户都是小规模企业，这在二线城市尤为明显。鉴于整体需求疲软，业主们正聚焦如何吸引并留住这些中小租户，以维持出租率和租金收益。

这一趋势推动业主策略转变。通过分割小面积单元、提供预装修方案，并将成本分摊至租期。既满足中小企业或灵活租赁需求的快速交付，又能降低企业初期投入与退租还原成本。在 1,000 平方米以下成交（多数不足 500 平方米）占比接近九成的市场，这一策略成效尤为显著。尽管一线城市大面积办公需求相对稳定，但一些成交动因已从单纯的扩张转变为降本搬迁，这也进一步印证了推行适用于各类租户的弹性租赁方案的必要性。

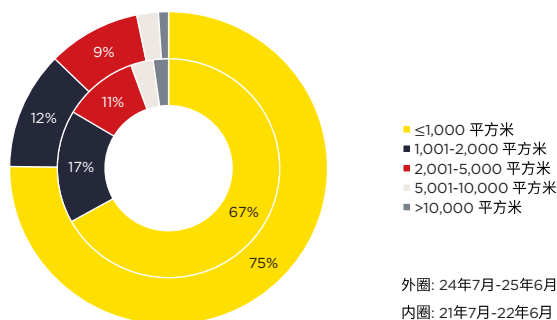
图 17：全国 13 座重点城市写字楼新增需求类型分布



来源 第一太平戴维斯研究部

注：基于已知租赁成交的统计，不含续租，以成交笔数计。

图 18：全国 13 座重点城市写字楼新增需求面积段分布



外圈：24年7月-25年6月

内圈：21年7月-22年6月

来源 第一太平戴维斯研究部

注：基于已知租赁成交的统计，不含续租，以成交笔数计。

业主务实策略要点



中国写字楼市场正经历长期调整周期，复苏速度低于预期，未来数年供应过剩态势将持续。在此背景下，业主方需采取务实的多阶段策略，平衡短期租户维系、中期运营可持续性、与长期市场定位。

短期重点：保租户，稳入驻

成本压力虽存，但当务之急是留住租户、维持入驻率。租户流失不仅增加空置，更损害项目市场声誉。在整体需求疲软环境下，小幅提升出租率也至关重要。

中期核心：精准投入与资金管控

业主需明确运营及财务边界，避免不切实际的目标组合，如降价与资本支出同步增加，或升级硬件却降低服务费。策略制定应基于项目优劣势、区位特征、租户结构及市场声誉的综合评估。

租户沟通不可或缺

业主应定期直接对接租户，以掌握其经营压力与需求变化。当前租户普遍精简开支，降低运营与资本支出，因此业主宜采用“基础服务+弹性增值服务”模式，避免捆绑冗余服务推高整体租赁开支。此外，租户反馈应直接影响预算编制、收益规划及服务决策。还应明确必备服务、可优化项和低成本增值点，如延后升级、共享配套资源、为小面积租户提供可选服务等。再者，招商租赁、物业管理、资产战略团队之间的跨部门协作对整合市场情报、统一租户服务至关重要。

长期战略：市场定位与务实目标

长期而言，业主必须清醒认知项目在市场上的定位。并非每个项目都能成为城市标杆，但通过精准定位、匹配的服务标准及合理的租户组合，所有项目都能实现其独特价值。部分项目可深耕稳定型的传统行业，另一些则可瞄准高增长的新兴产业布局。关键在于三个维度的协调整合：产品定位符合目标市场需求、服务标准对接租户预期、资金投入基于实际收入前景。

动态调整机制

战略需保持弹性，业主应至少每半年结合市场变化、租户反馈及财务表现进行审视和修订。灵活适应机制优于固守单一计划或短期应激策略。通过纪律性与响应力、野心与现实的平衡，业主不仅能度过当前周期，更能抢占未来机遇。■

图 19：全国商办用地成交规划建筑面积，按城市等级

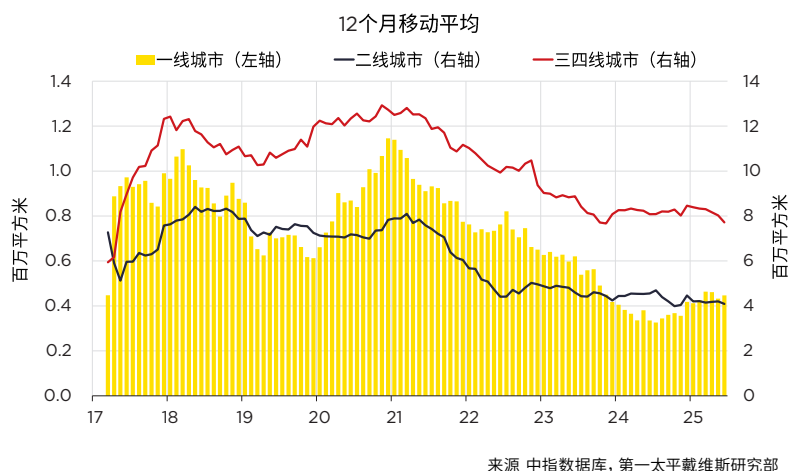


图 20：全国重点城市供需预测

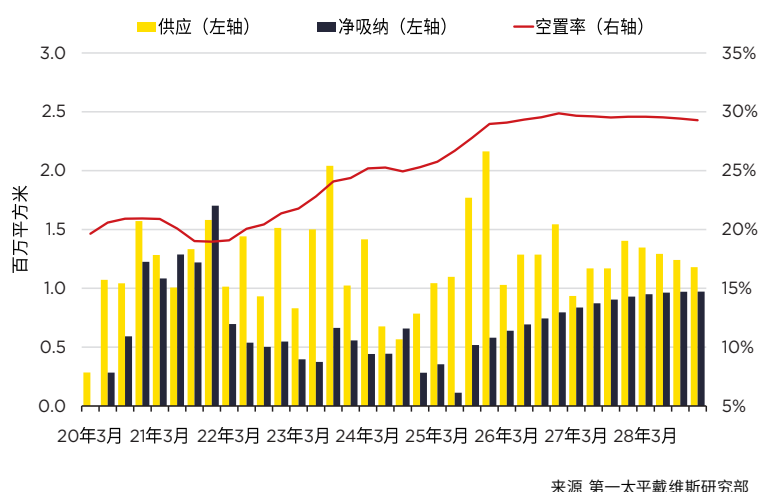
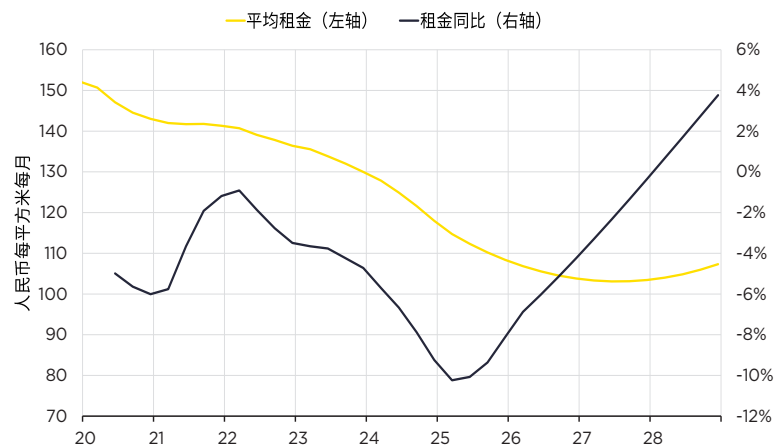


图 21：全国重点城市租金预测



经验借鉴：

麻布台之丘—功能复合的参考范本

项目位于东京市中心，是森大厦开发的大型城市更新综合体项目。项目于2023年开业，占地8.1公顷，总建筑面积86.2万平方米，融合办公、商业、住宅、文化设施及绿地，形成“现代城中村”。

项目商务办公部分，近95%的面积位于最高塔楼-森JP大厦里的甲级写字楼7至52层，共20.2万平方米租赁面积。除传统办公空间提供，项目通过Hills House会员制区域，打造了一个集工作、休闲、交流于一体的多功能空间。不仅提供了自由灵活的工作环境，还致力于支持工作者的健康，并通过多种设施促进成员间的交流与学习。通过会员制管理，也确保了空间的私密性和专属感。

项目另一大亮点是东京风险投资中心，设在与地铁直接相连的塔楼4-5层。旨在通过创建VC和CVC聚集的基地来建立合作，不定期举办学习会和交流会，以促进日本风险投资行业整体的增长和扩张。这里已聚集约70家公司，包括日本风险投资协会、独立风险投资公司以及以日本大型企业为基础的企业风险投资公司。

项目的各业态板块协同运作，形成一个有机生态系统，其整合式的空间设计与功能规划旨在提升用户体验并培育长期粘性。开放的

公共空间、完善的健康设施及精选配套服务共同构筑了项目的整体吸引力。

中国存量办公市场将在接下来的几年持续，麻布台之丘项目为综合体开发项目如何提升抗风险能力提供了参考范例。业主不应局限于商务办公单一生态，而是通过功能复合化打造一个自循环生态。业主与开发商可采取以下策略增强韧性：

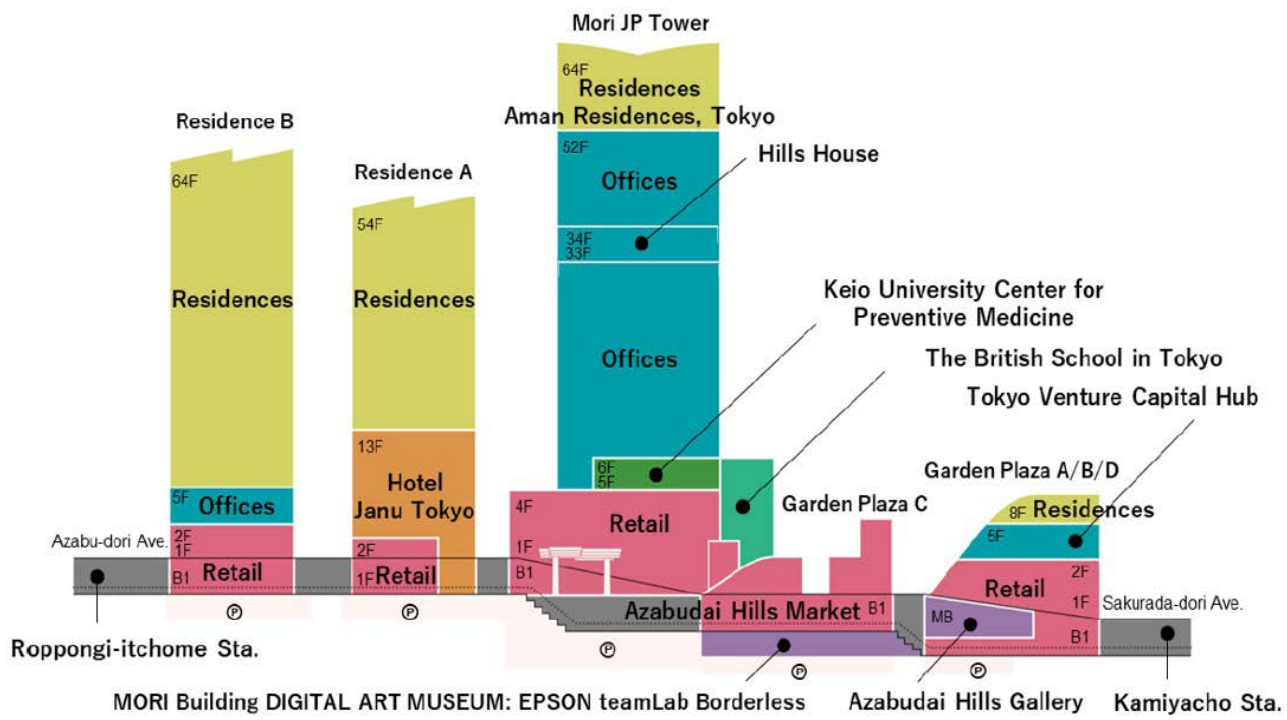
- 引入教育、健康、文化等业态，提升租户参与度及区域活力；
- 结合地方产业政策，在写字楼内嵌入孵化器、研发等产业载体；
- 将公共区域改为产业推广平台，例如路演推介会或政策咨询站；
- 开发企业会员体系，集成会议、健身、餐饮等服务，提升服务的专属性和租户粘性。

该案例表明，业态复合能有效提升商办资产的长期可持续性，尤其是在发展成熟或供应过剩的市场。



来源 项目官网（麻布台ヒルズ - Azabudai Hills）

图 22：垂直复合产业生态



来源 Azabudai Hills Fact Book 2023

图 23：位于项目 33-34 楼的会员休息室布局

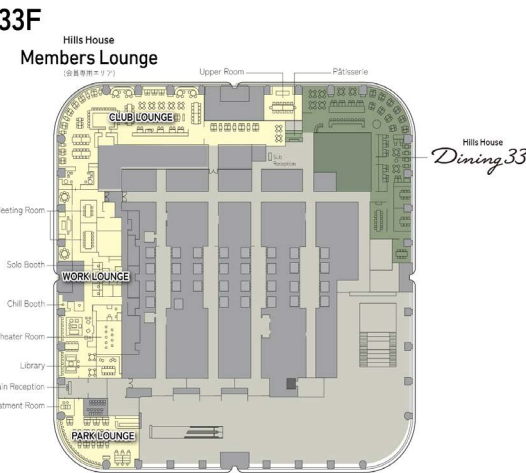
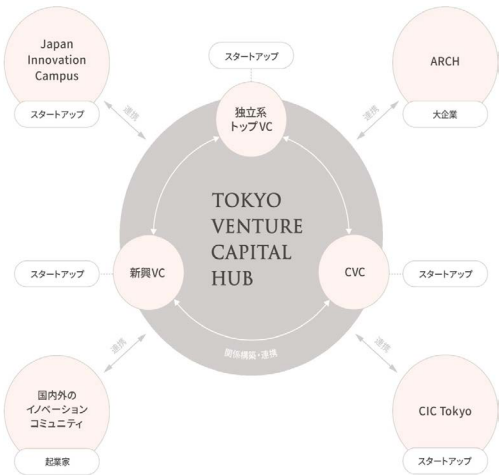


图 24：东京风险投资中心



来源 Azabudai Hills Fact Book 2023

重点城市甲级写字楼市场关键指标



25H1存量 25H1空置面积 25-27F供应 (占2024年存量比重)

上海	北京	深圳	广州	成都	武汉	重庆
20,130,900	14,972,400	11,728,600	7,505,700	4,702,700	3,128,200	2,872,100
4,771,000	2,934,600	3,585,900	1,692,800	1,570,700	1,270,000	1,054,100
3,330,400 (17%)	1,582,200 (11%)	2,746,600 (24%)	1,606,800 (22%)	1,439,100 (32%)	1,331,500 (45%)	442,600 (15%)

杭州	西安	南京	苏州	宁波	天津
2,852,100	2,490,000	2,341,200	2,281,400	2,210,300	1,656,700
815,700	784,300	765,600	543,000	676,300	581,500
900,500 (33%)	485,000 (22%)	629,100 (28%)	540,000 (23%)	705,000 (32%)	160,000 (9%)

来源 第一太平戴维斯研究部
注：单位为平方米

联系我们

第一太平戴维斯中国

简可 James Macdonald
主管
市场研究部
中国区
+8621 6391 6688
james.macdonald@savills.com.cn

谢靖宇 Carlby Xie
董事
市场研究部
华南区
+8620 3665 4874
carlby.xie@savills.com.cn

招启怡 Joey Chio
高级董事
交易及顾问部
中国区
+8621 6391 6688
joey.chio@savills.com.cn

黎青山 Sam Lai
高级董事
商业楼宇部
华南区
+8620 3665 4830
sam.lai@savills.com.cn

张力诚 Chris Zhang
高级董事
战略客户服务部
中国区
+8621 6391 6688
chris.zhang@savills.com.cn

张琳 Chester Zhang
董事
市场研究部
华东区
+8621 6391 6688
chester.zhang@savills.com.cn

潘玲红 Sophy Pan
高级经理
市场研究部
华西区
+8628 6737 3686
sophy.pan@savills.com.cn

盛柏康 Peter Sheng
高级董事
商业楼宇部
华东区
+8621 6391 6688
peter.sheng@savills.com.cn

罗志文 Aborven Luo
高级董事
商业楼宇部
深圳
+86755 8436 7099
aborven.luo@savills.com.cn

谭旭阳 Troy Tan
董事
项目管理服务部
中国区
+8621 6391 6688
troy.tan@savills.com.cn

李想 Vincent Li
董事
市场研究部
华北区
+8610 5925 2044
vincentx.li@savills.com.cn

钱琦琦 Ashley Qian
高级经理
市场研究部
武汉
+8627 5935 8555
ashley.qian@savills.com.cn

廉峰哲 Leon Lian
高级董事
商业楼宇部
华北区
+8610 5925 2088
leon.lian@savills.com.cn

戴晖 Criz Dai
高级董事
代理部
华西区
+8628 6737 3798
criz.dai@savills.com.cn

赵元星 Fairy Zhao
助理董事
写字楼租户代表部
华东区
+8621 6391 6688
fairy.zhao@savills.com.cn

扫一扫 小程序
查看更多研究报告



上海环贸广场二期25层
陕西南路288号
上海
中国

第一太平戴维斯是一家在伦敦股票交易所上市的全球领先房地产服务提供商。公司于1855年创立，具有悠久的历史传承以及无可匹敌的增长态势。第一太平戴维斯是行业引领者而非跟随者，在全球设有700多家分公司与联营机构，广泛分布于美洲、欧洲、亚太、非洲和中东地区。本报告仅作一般信息用途。未经事先许可，任何人不得对其相关内容或全部内容进行出版、复制或引用。同时本报告亦不构成任何合同、计划书、协议或其他文档的依据。第一太平戴维斯已尽全力确保报告内容的准确性，但对于该报告的使用而导致直接或间接的相关损失不承担任何责任。本报告版权所有，未经第一太平戴维斯研究部书面许可，不得以任何形式对该报告的部分或全部内容进行复制。