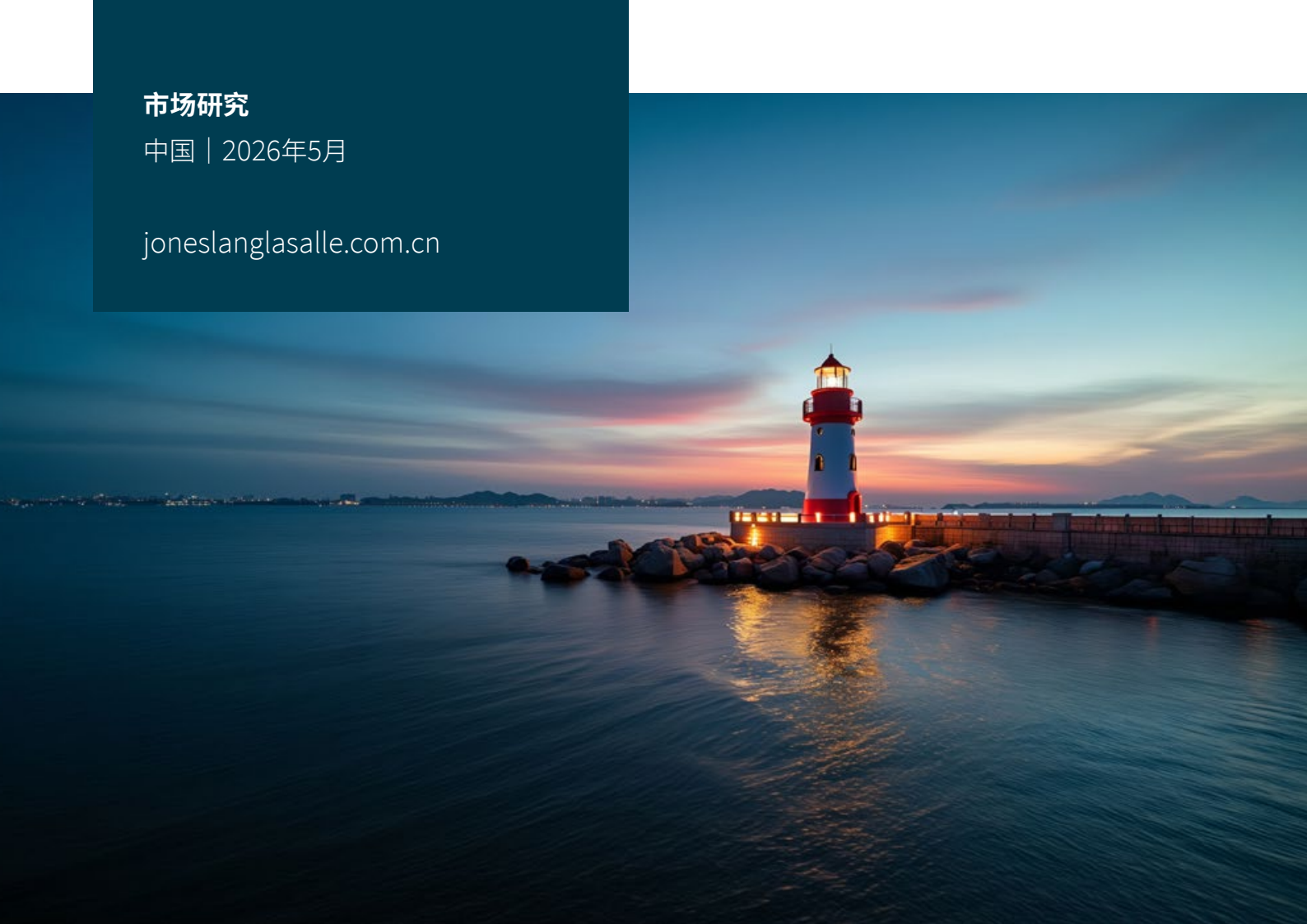


市场研究

中国 | 2026年5月

joneslanglasalle.com.cn



植根全球 筑基中国

企业不动产策略护航中企全球化



SEE A BRIGHTER WAY
向光而为

更多免费行业报告

并购家

www.ipoipo.cn

目录

01

全球拓局：中企出海开启新篇章	5
六大趋势：中企出海进入新阶段	6

02

植根全球：中企出海进程中的企业不动产深耕落地	11
企业海外不动产的落地挑战与复杂困境	12
拆解中企出海企业不动产典型场景：痛点及启示	14
中企出海企业不动产落地过程中的策略指引	30
构建中企出海企业不动产协同战略体系	35

03

筑基中国：中企全球化背景下的国内市场机会	37
中国市场：中企全球化战略的坚实腹地	38
服务生态：中企出海的全链条赋能支撑	41
协同共赢：出海企业与跨国公司的合作新范式	44
结语	46



摘要

在全球产业格局深度重构的时代背景下，中国企业全球化进程持续提速并迈入全新发展阶段：以政策升维、价值链跃升为基石，以多元化主体、全球生态布局、生而全球化为特征，以深度本地化为核心锚点。伴随中国企业全球化走向深耕运营，企业不动产已成为支撑全球业务落地、链接内外资源、保障长期稳健经营的关键战略载体。企业不动产的战略价值愈发凸显，选址布局、运营管理及全球统筹能力，直接影响境外经营效率与全球核心竞争力。

基于此，仲量联行结合问卷调研数据、真实企业实践与丰富服务经验，系统梳理海外不动产各典型场景的挑战与启示，并针对不同物业类型提出针对性策略指引。从前置规划、本地化认知、全球化统筹、战略伙伴、数字化驱动与长期韧性等多维度构建中企出海企业不动产战略体系，提出兼具前瞻性与可操作性的实施路径。

同时，中企全球化进程激活了重点出海行业国内办公楼市场的增量需求，也推动出海全链条专业服务生态实现共生发展。这一过程中，香港作为中企全球化的核心枢纽与战略增值平台的作用愈发凸显。另一方面，跨国公司也持续深化在中国的布局，将中国作为全球创新与运营的重要支点，与中国企业构建双向赋能、协同共赢的全新合作生态。

仲量联行以期通过本白皮书，全面梳理中企出海不动产核心诉求，助力企业构建稳健、高效、可持续的全球化不动产战略体系，持续提升全球运营韧性与综合竞争力。植根全球、筑基中国——仲量联行愿协同各方力量护航中企出海落地深耕，实现国内外协同的长期韧性高质量发展。

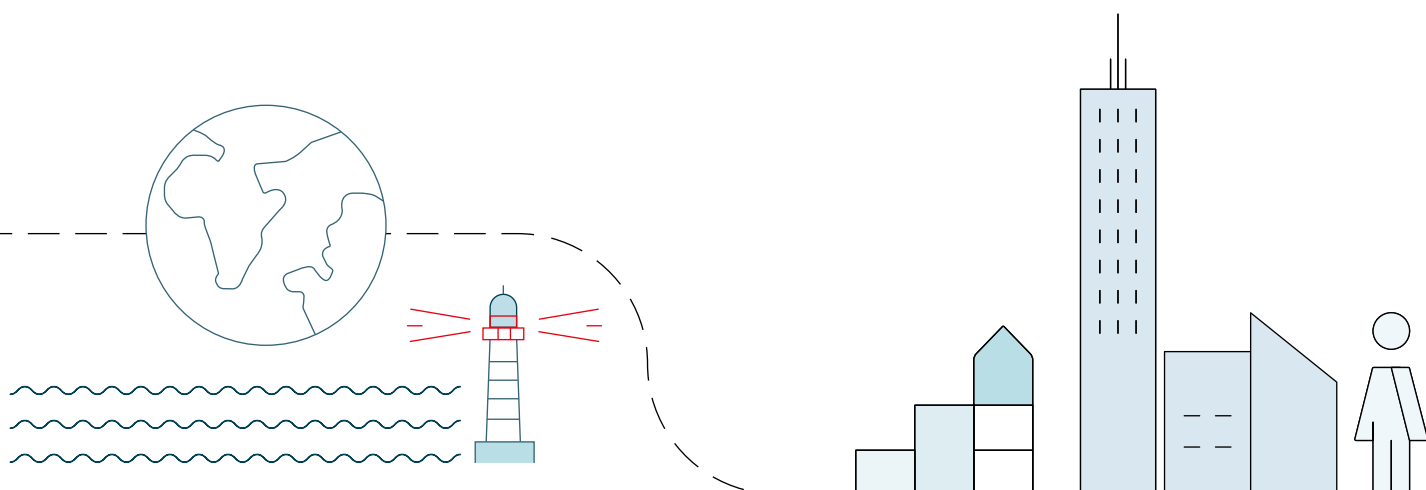




01

全球拓局： 中企出海开启 新篇章

在全球化深度重构的当下，中国企业的出海征程正以前所未有的速度驶入全新航道。中国已从全球重要的投资目的地，逐步转型为全球资本输出与产业赋能的关键力量。新的时代赋予中国企业出海新的命题：出海将不再局限于简单的资本输出，而是聚焦能力溢出、生态融合与长期价值创造。



中企出海进入新阶段的六大趋势

当前，中国企业出海正形成以政策升维、价值链跃升为基石，以多元化主体、全球生态布局、生而全球化为特征，以深度本土化为核心的全新发展格局，由此催生了前所未有的企业不动产刚性需求。企业不动产对于中企出海战略的核心价值正在显著跃升，成为贯穿出海企业全价值链的关键支撑，深度融入其全球化布局的每一个环节。



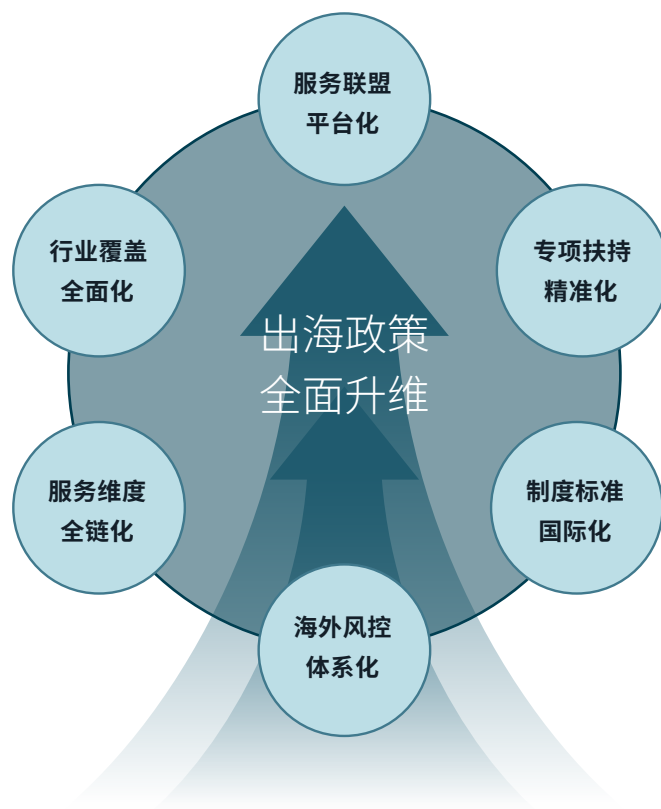
1. 政策升维

近年来，各级政府持续强化政策供给，多维度托举企业出海，为其“走出去、扎下根”保驾护航。新一轮出海政策全面升维，以加速各行业、全方位、高质量出海为核心目标，深化制度开放，主动对接并融入国际规则与标准。同时，由政府牵头整合资源，搭建市场运作、多元协同、资源共享的出海服务联盟，构建覆盖企业出海全周期、全链路的“一站式”服务体系。通过分行业、分赛道、分主题的精准专项扶持，提升政策靶向性。同时，政府明确将“海外风险防控体系”纳入顶层设计，打造企业出海“战略安全网”，为企业实现更有韧性、更加稳定的全球化布局提供更坚实的政策与平台保障。除了内地城市之外，香港积极融入国家“走出去”战略，特区政府锐意提升香港作为企业财资中心主要基地的功能，全面增强“引进来、走出去”平台的吸引力，例如成立“内地企业出海专班”，整合投资推广署、香港贸易发展局及驻内地办事处资源，提供从注册设立、税务架构设计到人才签证办理的一站式服务。

在政策有力支撑下，中国企业全球化进程持续深化。商务部数据显示，截至2025年末，中资境外企业已覆盖全球190个国家和地区，对外投资存量连续9年保持世界前三。2025年对外直接投资1,743.8亿美元，同比增长7.1%，规模与增速均保持世界领先水平。

图01.

中企出海政策的全面升维示意图



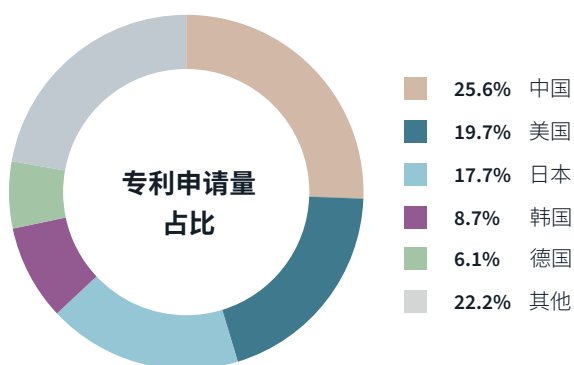
来源：仲量联行研究部

2. 价值链跃升

中国企业出海已从“规模优先”转向“价值优先”，以科技创新为引擎、向价值链高端攀升，成为新时代中国企业全球化的鲜明主线。这一跃升的核心动力，源于中国科研实力与专利成果转化能力的显著增强。2024年中国国际专利申请量占全球比重达25.6%，超越美国成为全球第一。依托强大科技基础，中国工业竞争力实现了质的飞跃。根据联合国工业发展组织（UNIDO）排名，中国制造业竞争力指数位居世界第二，仅次于德国。

图02.

全球主要国家专利申请量占比



注：专利申请指通过《专利合作条约》（PCT）提交的国际专利申请

数据来源：世界知识产权组织（WIPO）（2024），仲量联行研究部整理

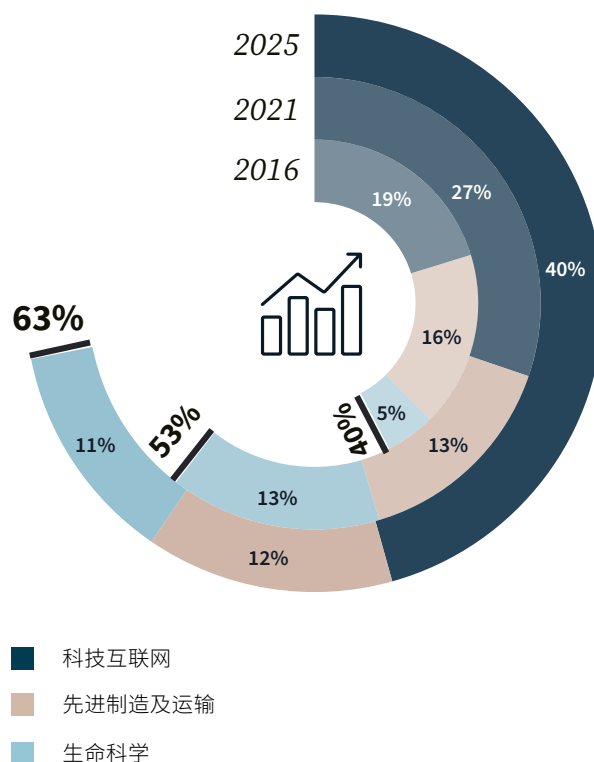


同时，中企出海正不断形成价值导向的转变，并直观体现在海外收并购的产业结构变迁中。2016至2025年间，科技互联网、先进制造及运输、生命科学等高附加值、高技术含量领域的投资占比持续提升。其中，科技互联网领域始终是中企海外布局的重点赛道；先进制造及运输、生命科学等领域的海外投入持续加大，通过技术与资源整合推动产业链向中高端跃升。

此外，香港的功能定位也正由传统融资平台进一步拓展为高端要素集聚与国际资源配置中心。香港在国际资本对接、知识产权保护、跨境并购服务、科技成果转化以及生命健康产业融资等方面具备独特优势，有效助力内地企业提升全球资源整合能力和价值创造能力。特别是在科技创新、先进制造和生物医药等领域，香港正成为连接中国创新成果与全球资本市场的重要桥梁。

图03.

中企海外收并购标的行业占比



注：按投资事件金额计算

数据来源：安永，普华永道，易界，仲量联行研究部整理

3. 多元化主体

中国企业出海已形成全产业链、多类型企业共同参与的多元化格局。行业布局从传统制造延伸至跨境电商、智能制造、生命科学、大文娱、新能源等高增长、高附加值赛道；参与主体既包括这些行业的标杆性大型企业，也涵盖大量加速全球化进程的专精特新中小企业。

尤其值得关注的是，一批本土隐形冠军群体正在加速崛起，他们凭借细分领域的核心技术、产品品质与供应链优势，深度嵌入全球产业链，成为支撑中国产业扎根全球、稳固国际竞争力的关键力量。这类企业聚焦细分赛道深耕细作，凭借过硬的专业能力打通海外市场，在全球供应链中占据重要席位，持续夯实“中国制造”向“中国创造”转型的全球化根基，也为中国企业出海构筑了更加坚实的底层支撑。

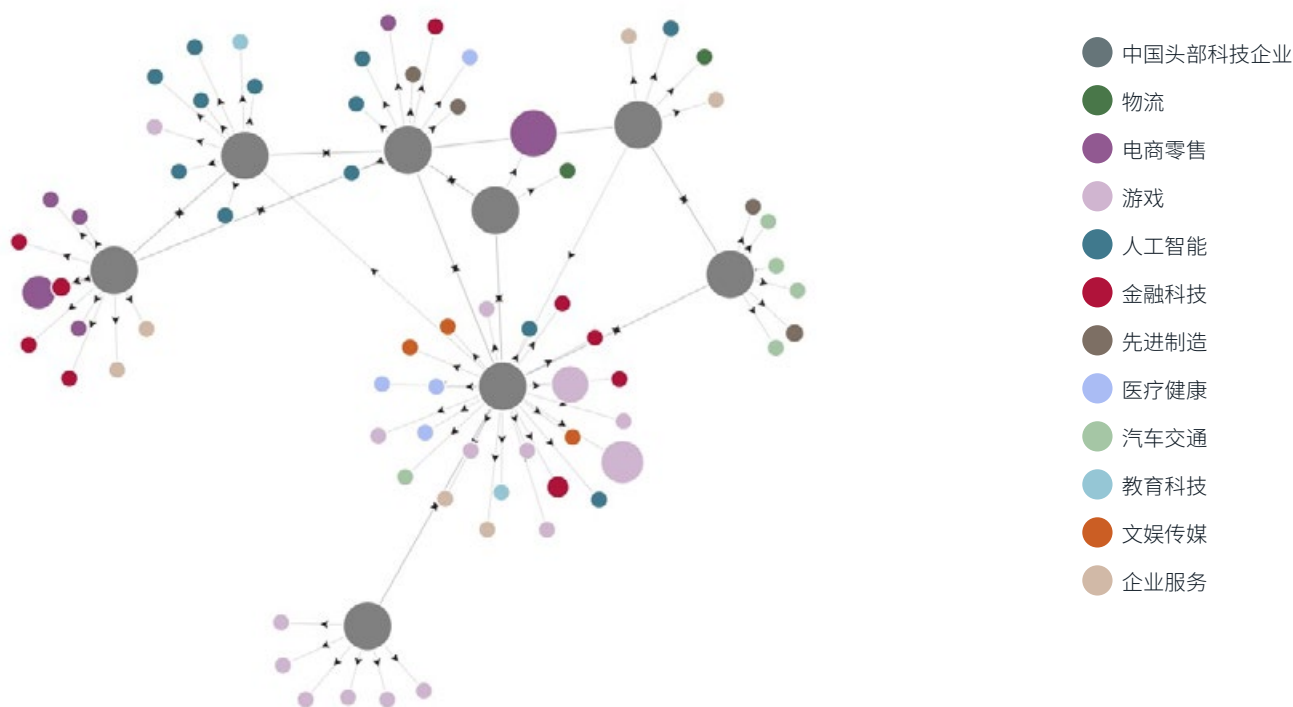
4. 全球生态布局

中国企业出海正从“点状布局”向“生态协同”加速转型。以新能源整车、光伏组件、跨境电商等领域的“链主”企业为牵引，通过布局海外制造基地与营销网络，带动供应链上下游企业集群式出海，将国内成熟的商业模式与完整产业链系统性输出至海外，在目标市场构建“研发—制造—营销—服务”的全链条闭环。这一模式显著提升了中国企业出海的整体抗风险能力与全球市场竞争力。

在企业战略层面，中国企业出海已从单一业务拓展、市场切入，转向全球化产业生态的系统性布局与深度构建。核心目标不再是短期收益，而是通过全球资源优化配置突破增长瓶颈、分散经营风险，在全球范围内争夺技术、标准与产业链主导权，培育可持续的长期竞争力。这一战略转变在头部科技企业的海外产业投资中尤为明显，近三年其投资兼顾短期业绩与中长期布局，不再局限于自身核心赛道，而是围绕产业链上下游纵深布局，推动生态协同与价值共生。

图04.

中国头部科技企业海外产业投资和收并购行业分布 (2023-2025年)



注：圆圈大小代表已公开披露的投资交易金额

数据来源：IT桔子，仲量联行研究部整理

5. 生而全球化

“生而全球化”企业从创立之初便具备全球化原生基因，打破了传统“先国内沉淀、后海外拓展”的线性发展路径，以全球市场为起点、全球资源为依托，在全球市场快速布局、跨区域组织协同与本土化深度融合等方面具备突出优势，是中国企业高质量出海的重要新生力量。据相关报告显示，中国的“生而全球化”企业的占比不断提升，尤其以消费电子、新能源车、新消费、生命科学等行业为典型代表。

更值得关注的是，“生而全球化”正从一类企业的特质，升级为被行业广泛借鉴的发展思维。越来越多并非原生全球化的中国出海企业，开始主动采纳这一战略思路。例如，手游企业普遍推行全球同步首发机制；新消费品牌以统一的全球化设计打造IP与产品矩阵；SaaS与AI企业从产品设计之初便充分考虑全球合规性要求等。生而全球化，正在从一类企业的特征，演变为一代中国企业出海的共识。

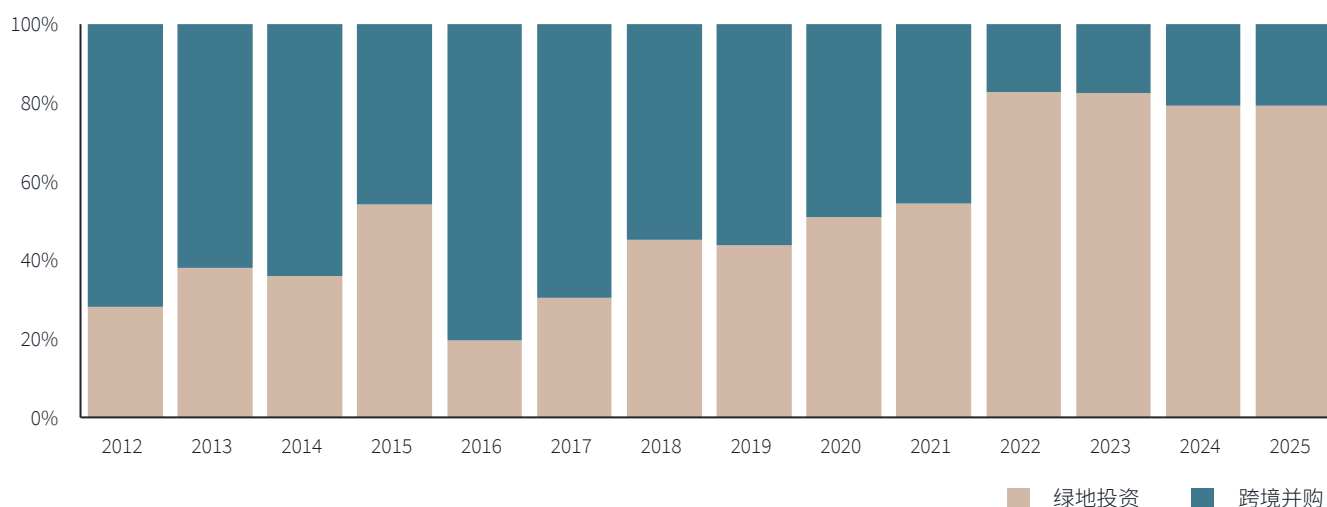
6. 深度本地化

中企出海已超越早期产能转移、资源获取的浅层逻辑，转向深度融入当地产业链，通过扎根本地、创造价值，与当地构建起“共生共赢”的发展关系。商务部数据显示，截至2024年，中国企业境外雇佣员工总数已超500万人，其中外籍员工达330万人，占比高达65.8%。预计到2026年，境外外籍员工数量将增至约410万人，本地雇佣比例将进一步提升。在本地化经营过程中，中企积极履行社会责任，境外纳税规模持续稳步增长，2020—2024年境外纳税复合增长率达16.5%，以实际行动助力当地经济发展。

这一趋势也体现在中国对外投资结构的深刻变革中。过去十年，中国绿地投资的规模和占比持续走高，2020年绿地投资首次取代跨境并购，成为中国对外直接投资的主要方式。2025年，中国绿地投资规模达千亿美元，同比增长18%，占总额比重80%。尤其是以汽车、新能源等为代表的先进制造业，通过自建工厂、合资共建、技术授权等多种方式开展绿地投资，在深耕本地市场的过程中，稳步实现从“海外投资者”向负责任的“全球企业公民”的角色跃升。

图05.

中国对外直接投资规模及构成



注：统计范围限于交易金额不低于500万美元的项目。

数据来源：Rhodium Group China Cross Border Monitor, 仲量联行研究部整理



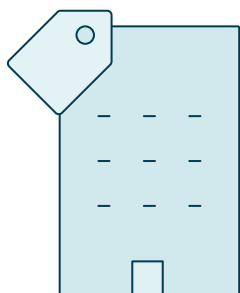


02

植根全球： 中企出海进程中的 企业不动产 深耕落地

随着中企出海从“规模扩张”迈向“深度扎根”，全球化战略重心正加速向本地化运营与长期价值创造转移。在“植根全球、深耕落地”的新阶段，不动产作为承载业务实体、融入本地生态、彰显长期承诺的关键载体，其战略价值愈发凸显。

然而，当前多数中企的海外不动产策略仍停留在零散应对、被动响应的初级阶段，普遍缺乏前瞻性规划与系统性部署，导致选址偏差、合规风险、成本超支、运营低效等问题频发。事实上，诸多落地挑战若能在前期通过系统化、专业化的不动产策略予以预判和应对，不仅可有效规避风险，更可转化为差异化竞争优势。因此，构建一套与企业全球化战略高度协同、与海外业务需求精准匹配的不动产战略体系，已成为中企实现高质量、可持续出海不可或缺的核心支撑。



企业海外不动产的落地挑战与复杂困境

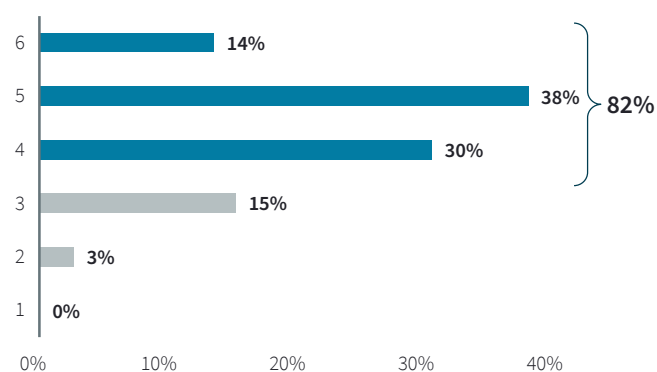
当前,出海已成为国内企业业务发展战略的重要组成部分。本次受访企业中高达97%的企业均表示,海外业务扩张对其企业战略具有重要意义。然而,从实际落地情况来看,作为出海业务的重要支撑,多数出海企业的不动产策略仍处于初期探索中,普遍缺乏系统性规划与专业化支撑,这直接导致企业出海项目在落地过程中面临诸多挑战,制约了全球化布局的推进效率与实施质量。

海外不动产选址作为出海布局的首要环节,成为困扰出海企业的核心难题。调研数据显示,82%的受访企业在海外不动产选址过程中遭遇实质性挑战。而海外不动产落地的复杂性更使企业的出海计划遭遇众多意外情况:63%的企业表示遭遇过项目整体延期,直接延误了海外业务的推进节奏;52%的企业出现过预算超支问题,进一步加重了跨境运营的成本压力;31%的企业被迫接受次优选址方案或临时方案,为后续生产运营、市场拓展埋下潜在风险;17%的企业面临土地产权、环境等各方面因素导致项目搁置;另有部分企业放弃重资产计划(8%)或被当地叫停、处罚、遭到抵制(7%)。尽管36%的企业目前尚未遭遇上述问题,但明确表示对未来可能出现类似情况深感担忧。这些数据凸显出系统性房地产策略与专业服务支持的缺失,正成为制约中企高效、稳健出海的关键瓶颈。

图07.

海外选址的难易程度评分

Q 贵公司认为海外选址的难易程度如何?
(6为困难,1为容易)



数据来源:仲量联行中企出海企业不动产调研问卷

图06.

海外业务扩张对企业战略的重要性评分

Q 出海在贵公司战略中的重要性?
(6为重要,1为不重要)

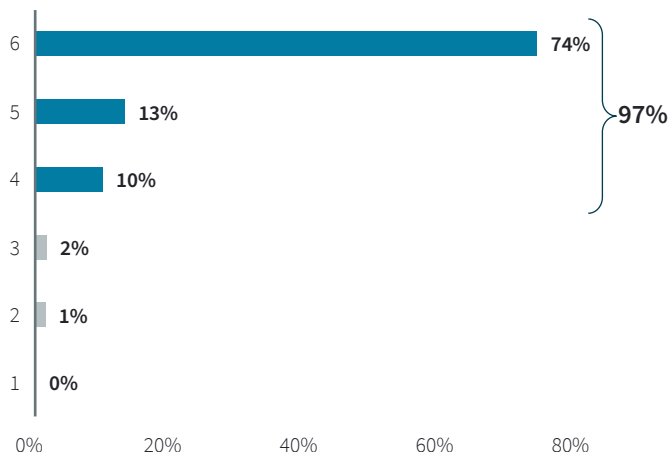
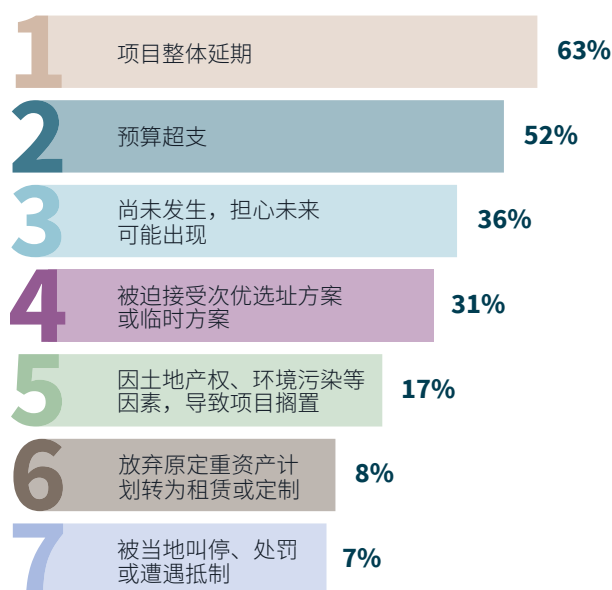
数据来源:仲量联行中企出海企业不动产调研问卷¹

图08.

不动产落地复杂性引发的非预期结果

Q 曾因海外不动产落地的复杂性导致出海计划出现的意外情况(可多选)



数据来源:仲量联行中企出海企业不动产调研问卷

1 2026年4月,仲量联行面向出海企业及专业服务机构开展专项调研,共收集有效问卷91份



无论是通过企业深度访谈，还是基于调研问卷的数据分析，我们都发现中企出海存在许多共性痛点。调研显示，78%的受访企业明确指出，“当地人员响应或反馈延迟”是其在海外开展业务时最常遭遇的痛点。许多企业在国内已习惯于高效、及时的沟通节奏，而在海外市场，受时区、语言、及文化等差异影响，信息沟通效率相对国内而言，普遍偏低，决策链条较长，导致项目推进速度显著放缓。其次，63%的企业将“国内外地产相关惯例差异”列为第二大实际困难——中外商业地产在规则和操作惯例方面都存在显著差异，若缺乏本地经验，极易引发误解甚至合同纠纷。同时，51%的企业坦言“不熟悉当地商业或工业地产市场”，在区位选择、租金基准、供应格局等方面缺乏可靠判断依据，影响选址效率与成本控制；另有44%的企

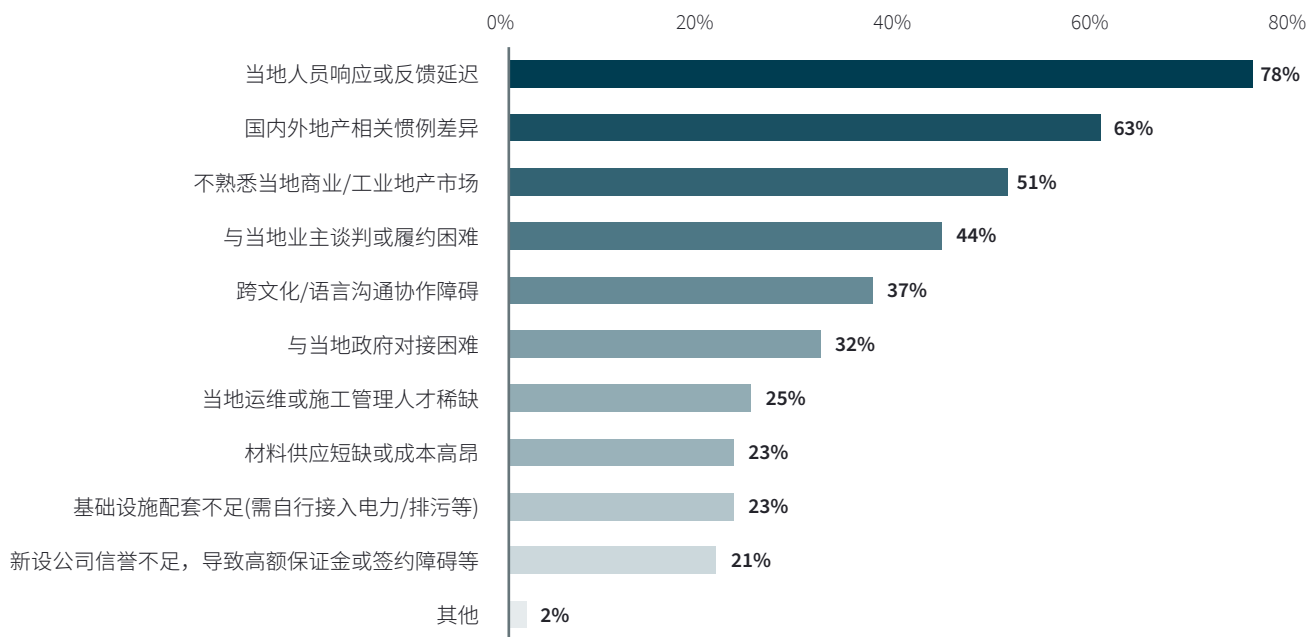
业表示曾遭遇“与当地业主谈判或履约困难”，例如条款缺乏弹性、履约标准模糊或突发变更等问题。此外，“跨文化与语言沟通协作障碍”也被广泛提及。语言隔阂不仅影响日常交流效率，更可能造成对政策、合同或用户需求的误解，进而放大执行偏差。

需要强调的是，这些痛点并非孤立存在，而是相互交织、层层叠加，共同构成中企出海不动产落地的系统性风险。更为关键的是，当前多数企业在应对这些挑战时，多采取自主探索的模式，未能有效整合行业资源，借鉴同行成熟实践经验，导致出现重复试错的情况，大幅增加了项目落地的成本与风险。

图09.

中企出海不动产落地面临的挑战

Q 在海外项目落地过程中，以下哪些不动产相关挑战曾实际发生?(可多选)



数据来源：仲量联行中企出海企业不动产调研问卷

拆解中企出海企业不动产典型场景：痛点及启示

为助力出海企业科学制定海外不动产布局策略，破解不同场景下的不动产相关难题，本次调研结合企业出海实际情况，总结提炼出中企出海过程中与不动产相关的七大典型场景。该七大场景覆盖办公、零售、仓库、工业、数据中心等多种物业类型，全面涵盖企业出海不同阶段、不同业务特征的不动产需求。同时，针对每个场景，我们系统梳理了出海企业面临的核心痛点，并相应提出具有实操性的不动产启示，旨在为企业高效、稳健地推进海外不动产布局提供切实可行的决策参考。

中企出海过程中与不动产相关的七大典型场景



1

海外办公室筹建

权责错配、谈判经验不足，租赁合同陷入履约困境



2

海外办公室选址装修

属地市场及惯例认知不足、合规缺位，致超时超支



3

零售品牌海外拓店

门店选址、设计、装修快速落地面临多重挑战



4

海外物流仓储租赁选址

欧洲规模化扩张背后的隐性壁垒



5

海外工业厂房落地

选址认知误区与落地周期误判



6

海外自建数据中心

全球算力布局背后合规、电力与成本的多重挑战



7

中企全球化布局的香港IPO路径

IPO过程中的不动产估值实践挑战与启示



场景1

海外办公室筹建

权责错配、谈判经验不足，租赁合同陷入履约困境

场景概述

某中资科技公司计划在海外某城市设立办公室，前期因当地新设主体资信不足，难以争取到有利的谈判条件。同时，受限于初期团队规模，办公选址、合同谈判均由海外业务负责人员兼顾完成，所承租的办公项目，面积与实际需求不符、价格高于市场、交付标准低、装修及改造成本高，加之租约约束严苛，提前解约将产生高额违约成本。企业被迫追加投入用于设施升级，不仅大幅增加前期成本，还延误了正常开业进度。

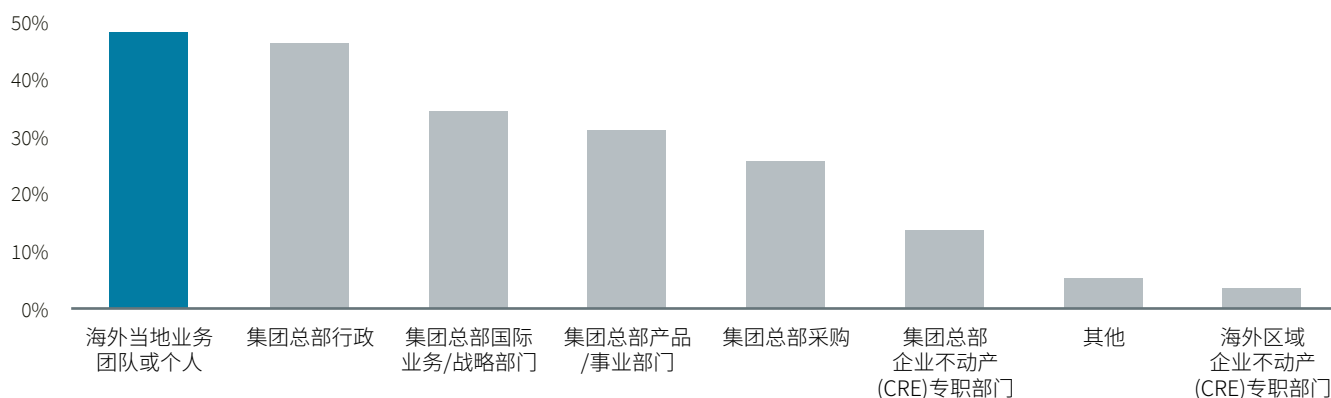
核心痛点

- 1. 权责错配导致不动产决策脱离运营实际：**海外办公选址由业务人员单方主导，未联动地产、法务、财务及IT部门，也未经总部审批或第三方专业评估。最终选定的办公面积远超初期需求，租约条款（如解约条件、改造责任、交付标准）缺乏风控把关，导致企业面临租金成本高于市场水平、潜在高额违约责任、被动承担改造投入以及战略调整灵活性受限等多重风险。
- 2. 海外租赁市场认知与租约谈判经验不足，陷入被动履约困境：**业务人员不熟悉当地办公楼租赁行业惯例，未进行市场横向对比，最终签约租金显著高于市场价格，且租约无灵活退租条款、楼宇技术保障条款及相关费用封顶机制，同时对解约罚金标准、物业复原整改义务等刚性规则认知不足，使企业受制于严苛合约条款，存在重大财务风险。
- 3. 对海外装修成本及耗时认知不足，造成额外投入及项目超时：**该科技公司对当地装修成本及时间缺乏了解。当地办公家具及设施设备均为按需订购，交付时间及运输耗时远超预期，如需加急则需支付高昂的费用。由于前期项目交付状态和条件未充分评估，所选项目的交付状态无法满足科技企业运营需求，导致企业被迫追加装修支出，延长交付时间。
- 4. 海外新设主体信用资质不足：**企业新设分支机构无本地经营历史与信用积淀，境外注册主体与国内母公司关联性较弱，当地优质楼宇业主对承租方资信审核严苛，若信用资质薄弱，则普遍要求更高额的押金，企业议价空间有限，难以争取宽松灵活、风险可控的租赁合约条件。

图10.

海外不动产选址主要负责部门

Q 贵公司海外不动产选址决策主要由哪些部门负责?(可多选)

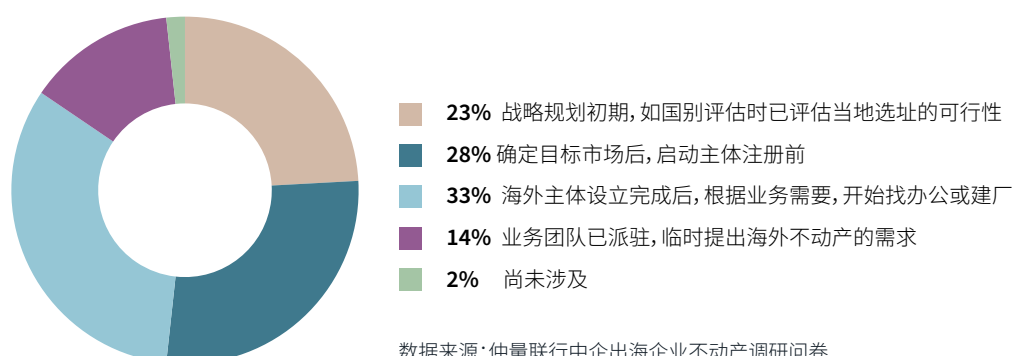


数据来源:仲量联行中企出海企业不动产调研问卷

图11.

首次启动不动产相关工作的时间节点

Q 贵公司通常在出海流程的哪个阶段首次启动不动产相关工作?(单选)



数据来源:仲量联行中企出海企业不动产调研问卷

企业不动产关键启示

- 企业需前置不动产全流程管理,以避免因地产因素拖累海外业务进程。同时也可借助地产机构的国际化资源,规避地产市场的认知盲区,帮助企业搭建海外地产租赁流程、外包行政、项目管理等,减少初期成本。
- 在初期人员规模不大,业务发展尚在探索阶段,办公选址可考虑联合办公场所。灵活的租期、带装修面积,能帮助企业减少办公建材采购、行政人员配置等运营开支。高品质灵活办公也有助于提升团队协作,其基础设施建设基本能满足租户对电力、网速等需求,但企业仍需签约前确认专网专线等基建满足公司数据安全等各方面要求。
- 当业务进入稳定成长期,企业需考虑迁址至传统办公场所。利用Qbiq等空间排布自动化工具,根据当地合规要求和工作习惯,自动快速生成平面设计,初步确定适配的面积大小,避免办公面积与实际业务错配等问题。除租金成本外,同时需考虑装修改建、人员设备等各维度存在的隐形风险及额外支出。



场景2

海外办公室选址装修

属地市场及惯例认知不足、合规缺位，致超时超支

场景概述

某中资企业因业务扩张，计划在海外某核心商务区扩租升级至优质办公空间，以支撑区域总部职能。因对当地办公楼市场供需结构、文化规范、设计合规、装修监管缺乏系统性认知，项目在选址谈判、空间设计、施工落地全周期遭遇连锁挑战，最终严重拖累企业出海战略落地效能，有损企业在当地的品牌形象。

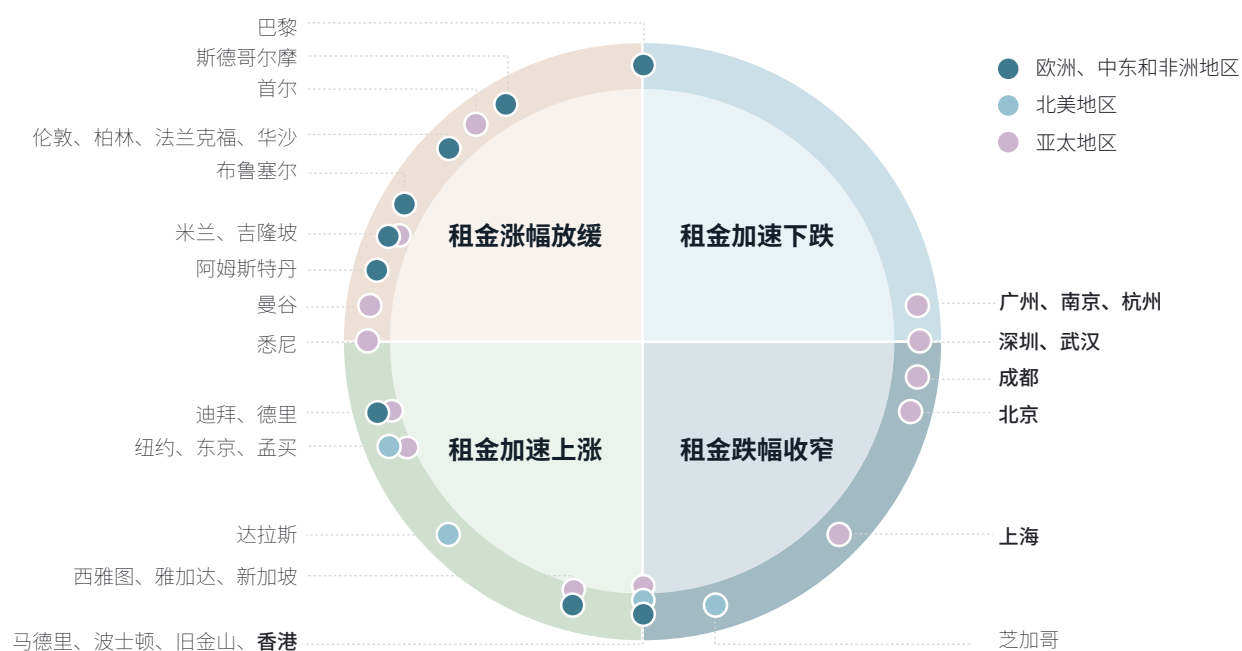
核心痛点

- 1. 核心优质办公房源稀缺，市场议价被动、租金成本偏高：**
企业未提前研判该城市核心商务区办公楼供需格局与租金走势，符合政策准入、产业配套、通勤条件的优质甲级办公存量紧张，优质房源等候周期较长。受自身预算限制错失适配面积，叠加区域租金持续上涨，为平稳衔接原有租约，企业只能溢价租赁备选项目。
- 2. 谈判策略适配不足，未契合本地租赁惯例，租约谈判受阻：**企业沿用国内租赁谈判思路与议价模式，对海外业主方市场的格局了解不足，提出的复原责任减免、无责提前解约等诉求与当地惯例存在显著差异，同时未充分考量办公场地与企业工商注册、经营资质绑定的本地准入要求，导致谈判进展缓慢僵持，最终错失优选项目窗口期。
- 3. 设计装修合规要求认知不足，方案反复修改、审批延误：**
项目规划阶段，企业未充分适配ESG的合规要求、当地文化要求等，同时不符合本地防火分隔规范，导致设计图纸多次返工。叠加属地审批流程与国内差异显著，造成资料反复报审报批，整体工期大幅延后。
- 4. 施工装修周期与成本预判不足，工期延误、成本超支：**
当地施工要求严格落实属地用工配比规定，而本地优质装修施工人员稀缺。前期租赁/设计的延误导致装修工期时间紧迫，而人员稀缺进一步延长整体进度，同时中方远程管控难度较高。此外，办公家具建材皆需具备属地安全及环保合规认证，而海外进口合规产品周期较长，当地采购则成本高企，最终造成项目整体超支超时。



图12.

全球不同城市办公市场租金走势

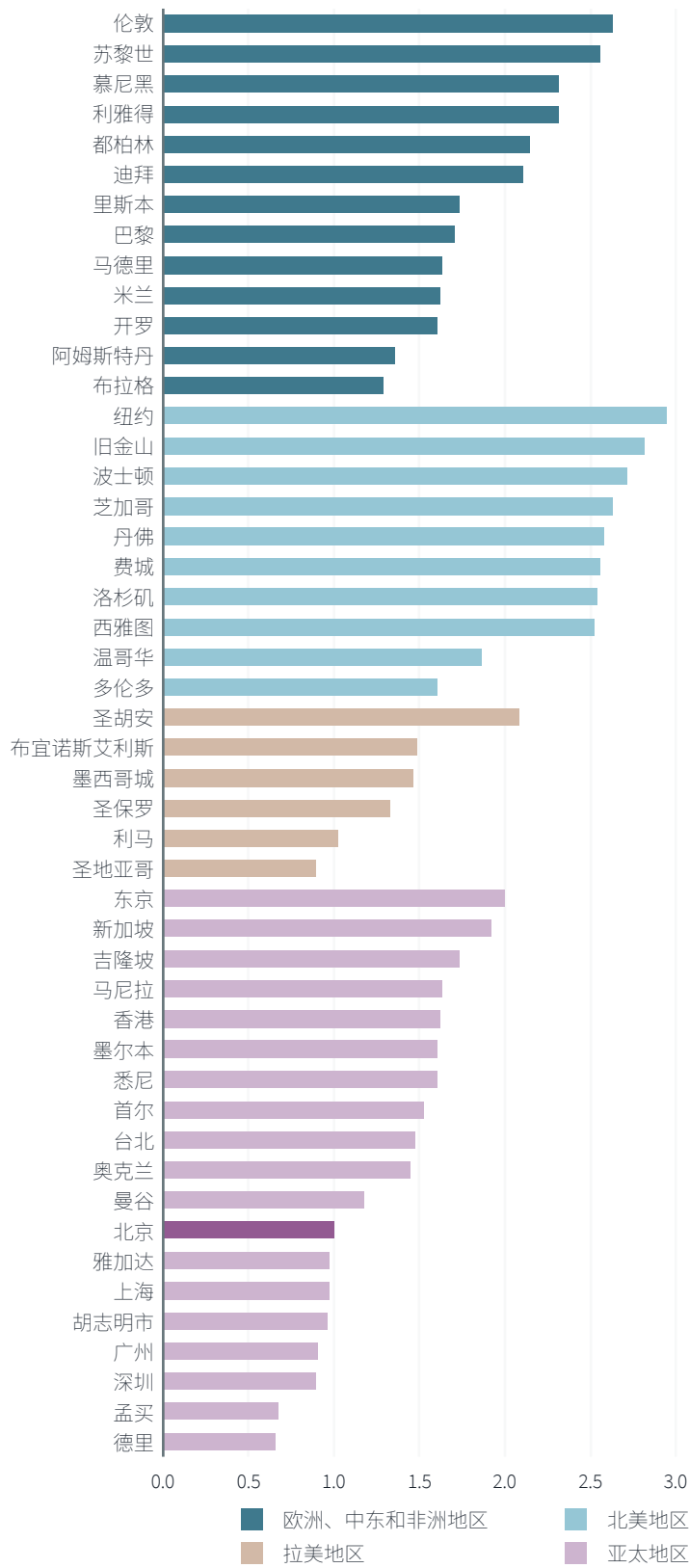


数据来源：仲量联行研究部，2026年一季度

企业不动产关键启示

- 企业在寻找海外合适办公空间以拓展海外市场时，需对目标市场办公供需结构和租金走势有深度了解、并实时更新，以及需理解当地租赁操作惯例。同时，可借助专业地产服务机构的资源优势，避免在业主方市场发生漏盘情况，耽误租赁进程。
- 在选址阶段即考虑设计施工等问题，依托有属地经验的专业服务机构，预审设计图纸、预判流程重点，前置规避设计返工、审批延误等风险。设计方案需尊重当地风俗文化、ESG要求、安全规范等，避免重复提交审批。
- 合理安排设计装修施工全流程进度管理，提前寻找本地认证供应商，采购符合当地要求的物料，以缩短工期。通过本地资源较强的地产服务商，协调物料清关、业主沟通、水电接入等属地化事务，以节省时间。同时，可使用“筑视Visioneer”远程项目施工监管可视化平台等数字化工具，帮助企业在中国实现实时远程管理。

图13.
全球不同城市甲级办公楼装修成本指数 (北京为1)



数据来源:仲量联行《2026全球办公室装修成本指南》





场景3

零售品牌海外拓店

门店选址、设计、装修快速落地面临多重挑战

场景概述

某中国零售品牌在海外多个城市开设海外直营门店，在选址方面，该品牌面临优质铺位稀缺、渠道资源不足、海外品牌认知度低等多重挑战。在设计装修阶段，该品牌面临设计及施工合规流程复杂、对当地供应链不熟悉、施工周期长、成本高、品控难等诸多困难。

核心痛点

- 1. 目标市场优质铺位稀缺，拓店周期长：**部分国家热门商圈的可租赁商铺极为有限，加之商铺租约普遍较长（欧美市场核心商圈租期可长达10年左右），品牌往往面临较长的等待周期。对于希望快速落位的中国品牌而言，当地优质铺位稀缺及租约缺乏灵活性成为选址核心痛点。
- 2. 中资品牌的海外认知度不足，资信门槛高：**海外业主对承租方的资信与履约能力要求严格，通常要求提供属地分公司的经审计的财务报表等文件以证明企业资质及履约能力。若无法满足，则需额外缴纳高额押金。
- 3. 品牌对当地供应链不熟悉：**无法找到满意的当地材料供应商；而针对部分需定制的装修材料（如弧线型定制玻璃等），海外定制价格极为高昂，交付时间长。
- 4. 本土设计深化中的合规问题：**海外各个市场在建筑安全、消防标准、无障碍设施等方面均有独特要求。若直接翻译国内图纸报审，未做任何工程差异校准，将导致细节要求不合规，审批被退回重审，严重延误工期。
- 5. 设计及装修施工合规流程复杂、施工周期长、品控难：**相对于国内，海外市场在设计合规性、商场准入、政府审批、消防安全、保险要求及机电安装规范等方面与国内标准差异显著，流程不透明且专业门槛高。海外施工团队对品牌工艺标准理解不足，现场作业环境不可控，远程监管难度大。

图14.
零售门店施工证照审批许可时间对比

市场	施工证照审批许可时间 (参考)
中国	14-45 天
印尼	30-45 天
马来西亚	60-90 天
美国	90-120 天
日本	30-120 天
新加坡	60-90 天

数据来源：仲量联行项目与开发管理部，2026

企业不动产关键启示

- 海外商业地产多为业主方市场，供需格局与国内存在显著差异，核心区位商铺资源竞争更为激烈。品牌可依托具备本地资源优势的专业地产服务机构，对接当地业主方资源，同时拓宽其他转租或转让资源（对餐饮类品牌尤为重要）。此外，可借助专业地产服务机构提升品牌可信度，加速锁定优质铺位，保障海外拓展稳步推进。
- 在门店装修施工落地环节中，为了缩短周期、统一品控、降低成本，企业可考虑模块化预制与本土供应链相结合的模式使供应链多样化。一方面通过专业服务机构推荐及筛选当地材料供应商，另一方面针对当地无法提供的材料，采用预制化、模块化策略（国内标准化预制、整装出海、现场快装），以“搭积木”模式保障海外门店视觉形象效果统一。
- 海外装修施工流程较国内而言更为复杂和缓慢，可借助有海外项目落地经验的专业服务机构做海外项目群管理，提升协同效能，同时可借助“筑视Visioneer”等远程项目施工监管可视化平台工具实现实时远程管理。





场景4

海外物流仓储租赁选址

欧洲规模化扩张背后的隐性壁垒

场景概述

一家中国物流企业正加速其国际化战略布局，当前重点拓展至欧洲多个关键市场。为支撑其业务与本地化供应链服务，该企业亟需在目标国家同时配置满足常规货物存储与分拨需求的标准仓库及危险品仓库。当地团队核心聚焦业务拓展与运营，而仓储租赁等专业不动产事项，需由国内总部主导支持推进。

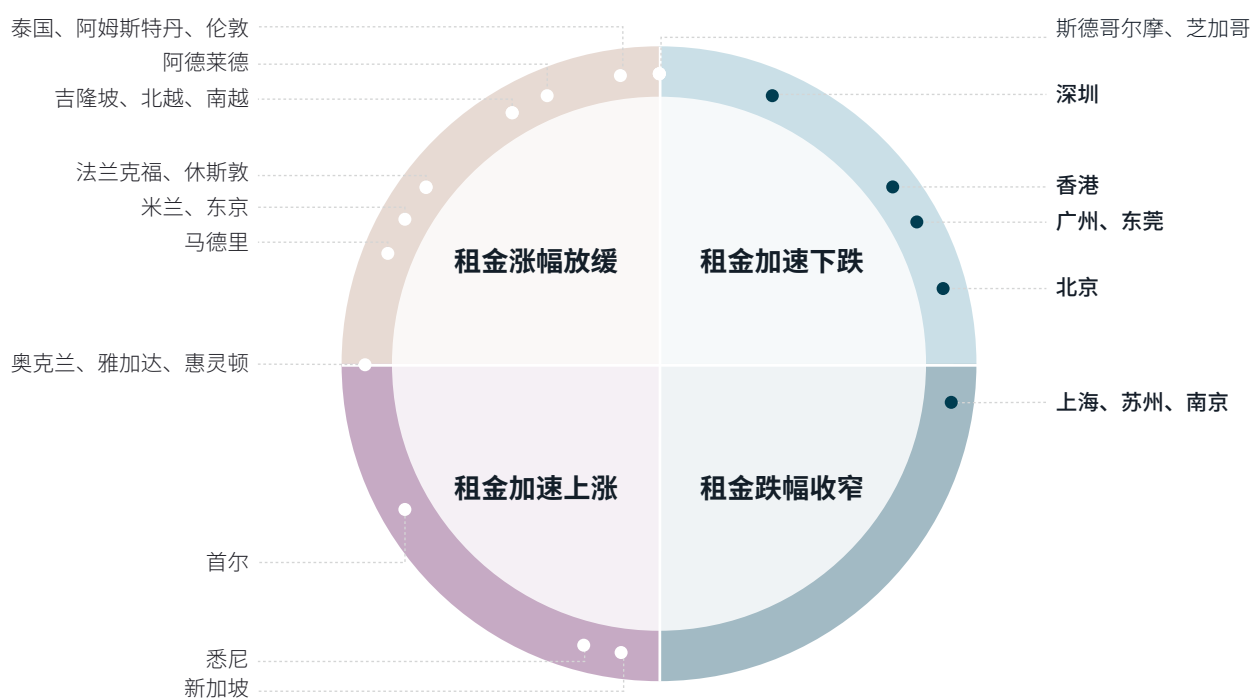
核心痛点

- 1. 信用门槛：**欧洲的租赁惯例与中国显著不同。信用评估体系依赖于本地已建立的运营记录及特定司法辖区的信用评分体系。若缺乏稳定运营的本地法律实体，客户将面临更高的押金要求及融资障碍。
- 2. 租约错配：**欧洲租期普遍较长（如德国和英国为7-10年），远超中国租户偏好的1-3年期限。沿用原有思维将导致可选仓库大幅受限，且难以获得相应租金优惠（主要体现在免租期）。
- 3. 危险品仓库稀缺：**欧盟对危险品存储（如锂电池存储）尚无统一标准，各国法规各异，合规的危险品仓库极为稀缺。大多数现有设施需升级改造，并经历较为复杂的重新认证流程，难以与中国租户对危险品仓库“即租即用”的通常要求相匹配。
- 4. 本土化运营模式不及预期：**中国普遍实行7X24小时运营，但欧洲受本地劳工法规及货车进出规定限制，靠近市中心的仓储作业时段通常仅为上午6:00至晚上10:00（或类似时间）。



图15.

全球不同城市工业地产市场租金趋势



数据来源：仲量联行研究部，2026年一季度

企业不动产关键启示

- 提前设立法律实体，以满足后续信用评估与合规要求。
- 在多数欧洲国家，转租通常是以下两类需求的常用可行选择：1) 小面积仓储空间 (2,000–4,000平方米)；2) 短期租约。但此类信息源及解决方案高度依赖于当地中介租赁网络，市场透明度有限。
- 在项目初期即聘请有属地经验的国际专业地产机构，全面评估政策环境、土地使用规则、基础设施条件及审批流程，避免因套用国内经验而产生误判。



场景5

海外工业厂房

选址认知误区与落地周期错判

场景概述

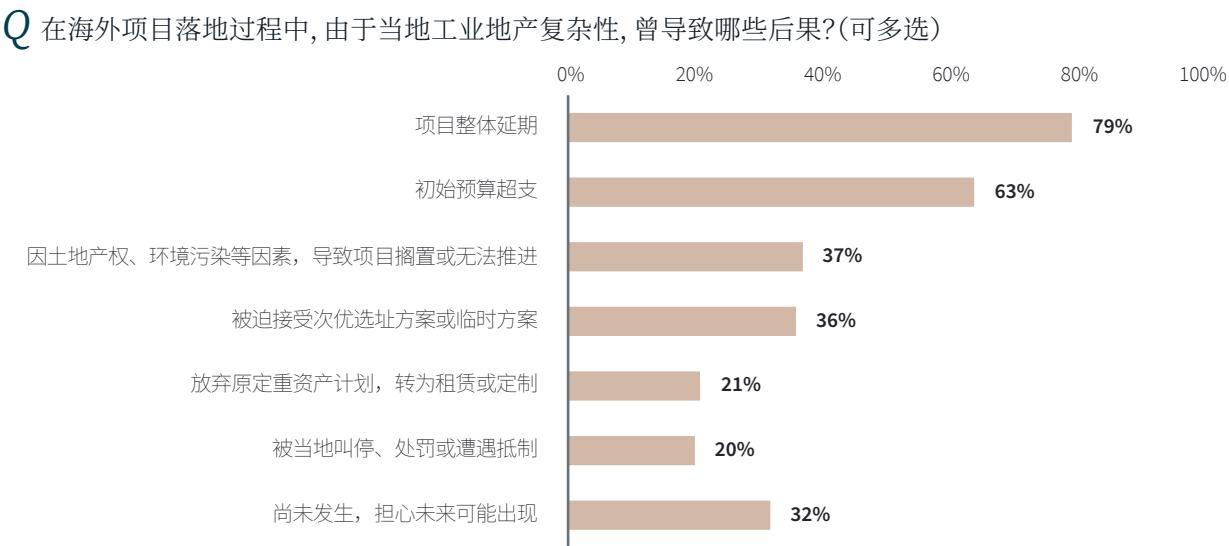
企业A:为有效支撑其海外销售业务的持续高速增长,并进一步增强全球供应链的韧性与响应能力,企业A计划通过海外建厂实现产能扩张与运营效率提升。

企业B:初期以租赁厂房快速切入本地市场,后续升级至自建工厂,系统化构建本地生产管理体系。

核心痛点

- 1. 匹配需求的热门区域厂房供应不足:**欧洲缺乏符合中资制造业需求的高标准现成厂房,尤其在行车安装,办公配套等方面与国内标准存在显著差异。
- 2. 定制建造租赁项目周期长:**建设交付可能远超中资企业预期。若遇土地用途变更,环评、建筑许可等审批环节耗时远超国内,难以满足需较快投产的目标。
- 3. 热门区域陷阱:**热门区域资源趋于饱和,导致土地与租金成本攀升;电力容量紧张,且扩容困难;劳动力竞争加剧,工业集群效应边际递减。
- 4. 过度聚焦低价,忽视时间成本:**部分企业为控制初始成本选择低价方案,却低估审批延迟、基础设施缺失等地块瑕疵,导致预算超支、工期延误。

图16.
出海企业海外工业地产选址的主要挑战



数据来源: 仲量联行中企出海企业不动产调研问卷

企业不动产关键启示

- 由于海外厂房落地运营多以定制建造租赁模式为主, 租赁时间较长, 违约成本较高, 为满足产能及供应链需要, 企业需提前布局, 明确自身需求。
- 在项目初期即聘请有属地经验的国际专业地产机构, 进行项目选址尽调, 引入合规且有经验的当地工业厂房开发商, 规避在人员成本, 基础设施, 土地建设审批中的隐形成本。
- 欧洲城市群间距实际较近, 热门区域相邻城市, 亦可满足建厂及生产需求, 可同步考虑在优先选址范围内。





场景6

海外自建数据中心

全球算力布局背后合规、电力与成本的多重挑战

场景概述

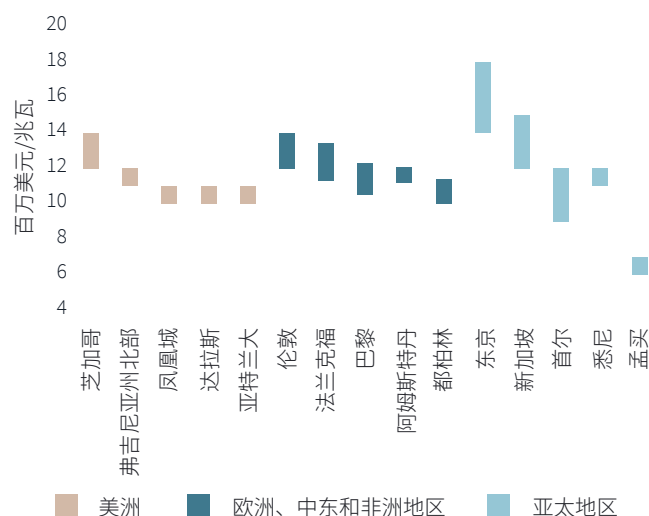
某中资科技企业赴海外自建大型数据中心。企业选定A地块后，周边企业以“项目会对周边土壤和水资源造成污染”为由提起诉讼，而该中企因拿地前未做全面尽调，无法提供完整合规材料应诉，只能重新选地。后续企业决定建设可持续数据中心，转选B地块后，企业在电力、成本管理方面遇到多重挑战。

核心痛点

- 1. 技术尽调和环境尽调预留时间不足、深度欠缺：**对当地技术及环境尽调内容、标准等认知不足，低估复杂度与重要性，包括未预留足够时间对土壤、地下水、地表水及相关环境指标进行充分检测和污染风险深度评估，带来项目工期延误、预算失控等问题，严重拖累项目进程。
- 2. 电网容量稀缺，并网周期长，稳定性不足：**若企业未充分评估电力相关的各种挑战，且未制定备用电力等应对预案，将会对海外数据中心运营带来显著风险，影响业务韧性。
- 3. 未前置成本管理，遗漏成本细项和隐性成本：**对当地成本细项了解不全面，也未前置成本粗算，沿用国内通用成本模板，出现额外支出。同时，因缺乏全面成本梳理，忽略项目建设推进过程中以及后期运营阶段在人力、供应链、物流及合规风险等方面的隐性成本，引发预算大幅超支。

图17.

全球主要市场数据中心平均建设成本

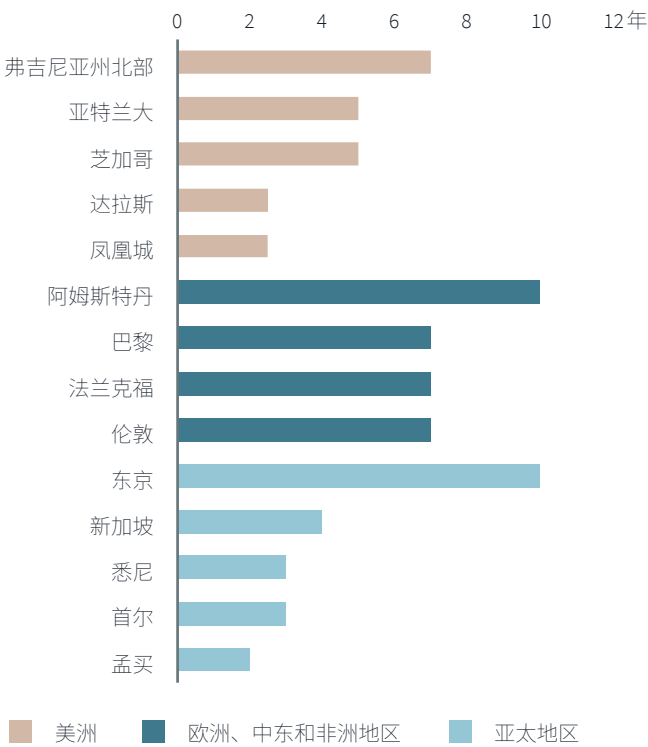


注：单租户50兆瓦(MW)风冷数据中心主体结构的平均建设成本。土地收购及主动式IT设备成本不包含在内。液冷设施成本增加10%。在美洲地区建造多层设施时，需在建设成本基础上增加20%。

数据来源：仲量联行《2026全球数据中心展望》

图18.

新建50兆瓦数据中心平均电网接入周期(年)



数据来源:仲量联行《2026全球数据中心展望》

企业不动产关键启示

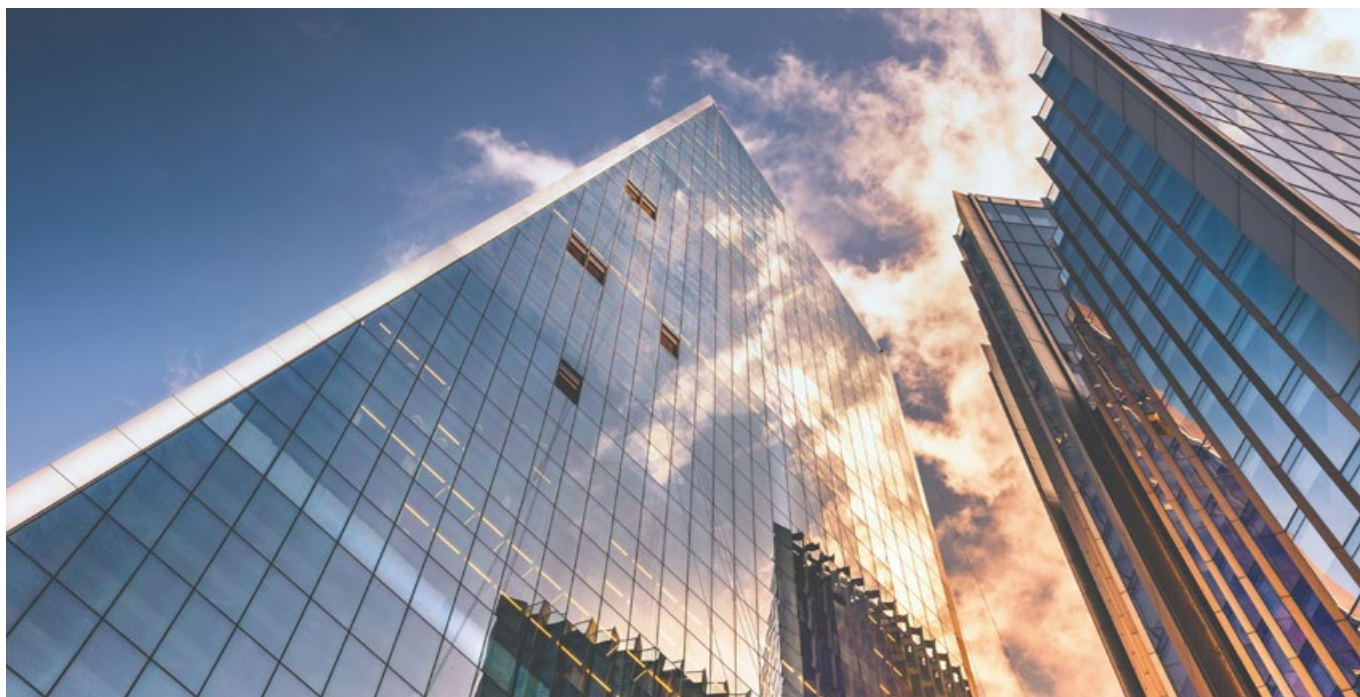
- 预留充分时间,优先考虑前置开展全面技术尽调和环境尽调。同时,因国家地区而异,开展多维度、深入的技术尽调和环境尽调,比如按目的地政策要求进行碳中和相关分析和评估。
- 尽早部署电力保障,表后发电与电池储能等正成为数据中心能源战略新趋势。基于属地政策、配套设施等差异,预设多元电力可得性应对方案(例如太阳能、风能可再生能源,绿电购电协议,专线输电,投资自有发电设施等)。
- 前置成本管理和估算,可结合技术/环境尽调结果,并充分考虑隐性成本,提前预见风险。

图19.

技术尽职调查- 空置土地



来源:仲量联行项目与开发管理部



场景7

中企全球化布局的香港 IPO 路径

IPO过程中的不动产估值实践挑战与启示

场景概述

某中国企业计划拓展全球市场，但受品牌国际影响力薄弱、海外业务扩张滞后制约，加之难以对接国际资本，全球化发展遭遇瓶颈。为此企业启动赴港上市进程，而在筹备阶段，内地经营管理模式与香港上市规则、监管要求、信息披露、审计准则及公司治理体系的差异，形成多重现实挑战。

核心痛点

- 1. 监管体系复杂且存在显著差异：**香港证监会与港交所的监管规则，和中国证监会相关要求分歧较大，尤其在资产披露范围及估值频次方面差异突出。
- 2. 不动产估值准则存在错配：**内地企业财务报表普遍采用中国企业会计准则，部分不动产资产以成本模式计量；而港交所上市强制适用国际财务报告准则，相关资产须以公允价值列报。估值基础的差异，需完成账目调节并取得第三方独立鉴证。
- 3. 不动产估值认知存在偏差：**中企采用的内部不动产估值方法与海外资本市场的主流认知不完全一致，在国际融资沟通中可能引发对资产质量与价值逻辑的不同解读。
- 4. 收益佐证材料不完善：**不少内地不动产缺乏规范租赁合同与可审计的营收凭证，无法满足港交所对收益性资产的认定标准。

图20.

香港证券市场动态——内地企业, 2025年

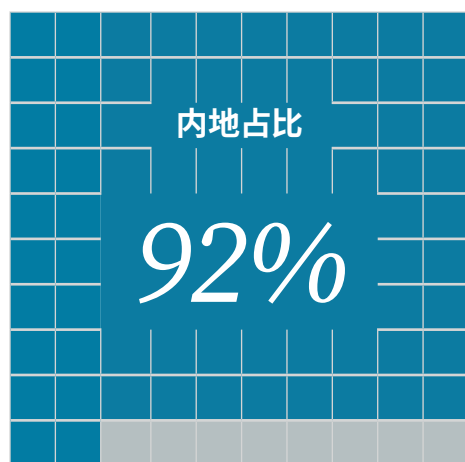
新上市公司数量

整体:

119

内地企业:

109



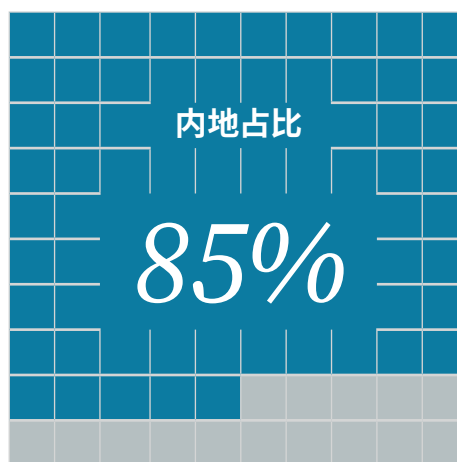
IPO募资规模 (十亿港元)

整体:

285.8

内地企业:

243.3



数据来源: 香港交易所

企业不动产关键启示

香港兼具国际资本市场规则与中国市场优势,是中企国际化的关键跳板。企业登陆港股不仅能有效对接全球资本,更能快速提升企业国际知名度、品牌公信力,使企业在海外市场更容易获得合作、渠道和当地资源。

在筹备香港上市过程中:1) 应提前对标港交所监管要求,于申报前启动估值规划,避免上市进程延误;2) 聘请跨境专业估值机构,依托兼具中国、国际会计准则实操经验的服务方,打通估值方法差异壁垒;3) 事前明确资产合规资质与收益佐证材料,保障不动产组合符合港交所披露标准,形成可核验的稳定收益现金流。



中企出海企业不动产落地过程中的策略指引示

中企出海企业不动产策略指引

为进一步明晰中企出海不动产落地的核心难点，梳理可借鉴的应对思路，我们汇总了出海企业在办公、零售以及物流仓储三大物业类型落地过程中的主要痛点，并制定了对应的企业不动产策略指引，为出海企业开展不动产落地相关工作提供专业参考。

中企出海痛点解析与企业不动产策略指引——办公楼物业

出海阶段	筹建期	成长期	成熟期
典型业务特点及诉求	• 适配业务市场策略灵活变化，动态调整 • 人员相对较少，设立小型办事处 • 高效落实合规要求 • 成本控制与运营效率提升	• 属地团队扩张，所需面积扩大 • 结合业务上下游、产业集群、政策适配等因素优化办公选址 • 树立企业品牌形象，吸引属地人才	• 优化全球办公网络布局，根据业务发展，建立区域总部或办事处等不同层级办公室 • 稳定运营、降本增效、资产组合优化与价值提升 • 进一步提升企业品牌形象，增强属地融入 • 动态评估市场趋势，业务经营可持续
主要痛点	• 缺乏对属地市场供需格局及租金走势的认知 • 因海外资信不足，办公租赁门槛提升 • 不熟悉本地租赁惯例（如标准租期、押金结构、财务资质要求、佣金安排等） • 业务人员兼顾办公选址事务，租赁谈判议价常陷入被动 • 日常行政与运营事务耗时费力，分散核心业务精力	• 人员增长预测偏差，导致办公空间过度预留或不足 • 本地企业不动产职能尚未健全，而总部集中化管控对属地市场实际情况的理解存在一定局限 • 套用国内市场思维及认知，跨文化沟通障碍易导致谈判误解或条款理解偏差 • 缺乏本地资源网络，难以对接可靠的设计、装修、施工、设施管理合作伙伴	• 海外网点布局分散，资产运营管理呈现碎片化 • 租约条款灵活性欠缺，难以适配企业经营或市场环境变化 • 租赁、项目交付、设施运营等环节专业人员配置不足，跨职能协同效率较低
企业不动产策略指引	• 前置办公选址事务，与业务出海计划协同，避免因办公租赁耽搁业务进程 • 根据实际情况可考虑优先采用共享办公或服务式办公室，以降低初期投入与运营相关风险，提升效率 • 借助国际专业地产顾问获取属地租赁惯例、选址建议及定制化租赁方案，同时引入专业顾问参与谈判，有效弥合文化、语言及其他认知差异，推进租约谈判效率，把控法律与商业风险	• 着手制定系统化办公事务规范，保留本地弹性以响应文化、法规与市场差异 • 分阶段构建属地企业不动产能力，也可委托具备跨境经验的本地顾问提供端到端支持 • 筛选具备属地资质经验的设施管理团队，协调属地化事务，确保交付质量与时效	• 总部企业不动产团队统筹制定全球不动产战略与目标，区域企业不动产团队执行落地 • 对全球资产组合分级评估，建立数字化平台，同步管理多国多地租约合同 • 适配各地业务进展情况，通过长短租约，轻重资产结合，增强不动产韧性 • 与国际专业地产顾问建立战略合作伙伴关系，通过框架协议保障各地区服务一致性和跨时区部署能力



中企出海痛点解析与企业不动产策略指引——零售物业

海外门店落地阶段	门店选址	设计及采购	门店装修与交付
典型业务特点及诉求	- 基于品牌拓展战略统筹门店布局，高效推进选址与落地 - 获取与品牌定位高度契合的优质或强匹配铺位，并赢得业主方的信任与认可 - 兼顾租约灵活度，合理优化租赁条款与合作条件	- 强调品牌一致性与本地文化融合 - 要求模块化、可复制的设计体系以支持规模化扩张 - 控制装修成本，倾向标准化材料与预制构件 - 需满足当地建筑规范，消防、无障碍及ESG要求	- 要求严格按照期开业(尤其配合营销节点) - 追求高质量交付与品牌体验一致性 - 顺利实现本地化运营接管
主要痛点	- 海外业主对中资品牌认知度不足，熟悉度低 - 本地商圈数据信息与消费者行为洞察相对有限 - 对优质铺位供给现状、业主偏好及当地租赁惯例(免租期、装修补贴、转租规则、转让费等)了解尚不充分	- 国内设计团队对海外规范理解不足，图纸反复修改 - 当地合规性要求(如装修施工材料须符合当地安全与环保要求等) - 关键建材依赖进口，周期长 - 缺乏本地认证供应商库，采购效率低、质量难把控	- 施工审批申报时间长且流程复杂，政府审批、消防安全、保险要求及机电安装规范等方面与国内差异显著 - 海外施工团队对品牌工艺标准理解不足，现场作业环境不可控，远程监管难度大 - 本地施工周期长，延误频发；劳工成本波动，导致成本增加；跨文化沟通障碍导致指令误解或返工
企业不动产策略指引	- 完善前期市场调研，并尽可能在各维度量化选址分析 - 通过国际地产专业顾问机构提前接触获取公开或未公开铺源，了解可转租、可转让店铺机会 - 在国际专业地产顾问协助下提前布局更好地有效准备信用调查相关资料 - 在战略层面综合考虑本地经销商合作与自营路径优劣势，提前做好自营战略的选址系统性布局	- 通过国际地产顾问推荐，预审并签约经认证的本地设计顾问 - 通过国际地产顾问的协助，在效果图基础上进行图纸深化，提供图纸翻译和图纸报审 - 供应链多样化(模块化预制与本土供应链相结合)，建立并丰富本地化材料样板库，优先选用本地可采购、易维护的替代方案	- 根据当地要求，通过国际地产顾问协助进行报审文件准备、完成图纸合规性审阅和签章、完成施工相关报审 - 可借助有海外项目落地经验的专业服务机构做海外项目群管理，提升协同效能，同时可借助“筑视Visioneer”等远程项目施工监管可视化平台工具实现实时远程管理



中企出海痛点解析与企业不动产策略指引——物流仓储物业

典型业务特点及诉求	仓库选址	仓库标准	仓库运营
典型业务特点及诉求	- 项目周期紧凑，需在短期内快速完成选址、商务谈判及项目落地 - 多国、多区域同步推进拓展，叠加需求多元	除标准化高标库以外，仓储存在个性化配置要求，现有存量物业若无法匹配，往往需要针对性改造及相关合规认证	- 总体以总部管控为导向，倾向于对海外选址及落地执行保持集中统筹管理 - 对仓储周转效率有明确要求，需匹配集团整体运营考核标准
主要痛点	- 对属地仓储市场的相关规则、供应结构了解不够全面 - 较多区域的高标库仓储市场呈业主方市场态势，优质仓储标的供应紧张，可能存在多家租户共同竞争同一物业；若企业内部决策流程偏长或意向不明确，错失机会的风险较高 - 信用评估门槛较高，租约主体需通过属地信用体系评估，若属地主体缺乏足够稳定运营时间，将导致更高的时间成本与经济成本（如需支付高额保证金） - 租期偏好存在预期偏差：中资企业初期倾向于1-3年短租，但大量海外市场主流租期明显更长；长租往往可享受租赁优惠（如免租期、租金折让等），与短租在成本上存在显著差异	- 库型与效率限制：部分企业偏好双边库、三边库，海外诸多市场（如欧洲）以传统单层单边仓库为主；可改造物业供给紧张，叠加规划及容积率管控，仓储集约化利用与效能提升空间有限 - 自动化部署前置要求高，如需安装分拣系统，往往需要提前规划电力扩容（如欧洲大部分市场），定制建造租赁项目周期可能相较国内更长，相关审批较为复杂 - 子市场高度差异化：各国在危险品存储、劳动法、建筑规范等方面规则各异，难以标准化复制	- 对海外当地运营缺乏全面理解：部分企业要求7X24运作（尤其是电商物流企业），但以欧洲为例，靠近市中心的仓储作业时段通常仅为上午6:00至晚上10:00（或类似时间） - 专业人才短缺：短期内快速进入多国市场，内部缺乏熟悉本地规管、合规及执行的专业团队 - 违约条款严苛：租赁纠纷若诉诸法院，将影响企业信用记录，制约后续租赁能力 - 资产老化需升级：运营多年后，设施需硬件改造与运营效率提升（如自动化、能效优化）
企业不动产策略指引	- 信用与属地主体准备需前置，尽早注册属地公司，提前对接沟通信用评估、保证金结构等核心租赁条款，做好准备 - 合理利用转租机制，转租是在供应紧张市场中获取相对小面积或短租期的可行方式；此类机会多为非公开流通，需依托拥有属地资源的国际专业地产机构进行挖掘 - 租约成本需精细测算，全面对比不同租期对应的免租期、租金递增幅度等关键要素，做好成本核算	若企业有特定的战略考量，可前瞻性布局定制建造租赁项目替代方案。可通过国际专业地产机构制定和细化在成长期即应评估定制仓之外的选项（如改造、转租等），避免后期被动	探索灵活运营模式：适度扩大选址区域范围。利用国际专业地产机构的属地项目经验，搭建总部与本地团队沟通桥梁，调和直接沿用国内指标与属地现实约束

中企出海企业不动产专业化服务需求凸显

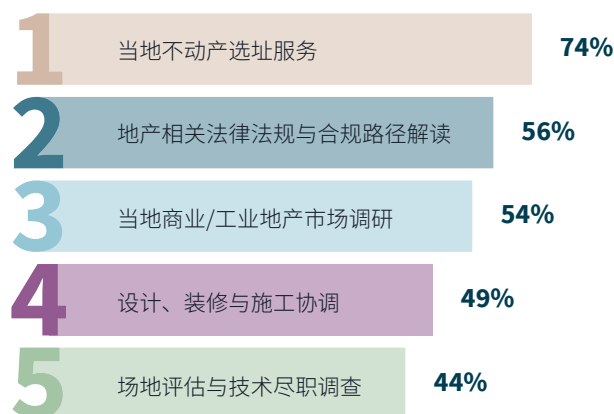
本次调研显示，海外不动产专业化服务已成为企业破解出海困境的核心刚需。在选址与落地过程中，企业对多元化、专业化的配套服务需求尤为突出，主要集中在以下五类：

- **当地不动产选址服务 (74%)**：对出海企业而言，海外选址并非简单的物理空间选择，而是围绕目标市场营商环境、产业配套基础、交通物流体系、区域发展规划等维度开展的综合性战略决策。选址质量直接决定企业海外布局的落地根基与长期稳定性，是破解出海落地难题的关键一环。
- **海外地产法规与合规政策解读 (56%)**：帮助企业精准掌握当地监管要求，提前规避法律与政策风险，保障海外经营合规有序推进。
- **当地商业及工业地产市场调研分析 (54%)**：全面研判目标市场供需格局、价格走势及行业竞争环境，为企业投资决策、经营规划与成本管控提供数据支撑。
- **设计与装修施工全流程统筹 (49%)**：依托标准化专业管理，提升项目建设质量与落地效率，缩短工期、严控建设成本。
- **场地评估与技术尽职调查 (44%)**：全面排查场地基础条件、潜在隐患与运营风险，从源头降低项目落地不确定性。

图21.

出海企业不动产服务需求

Q 企业出海最需要服务支持的五大领域(可多选)



数据来源：仲量联行中企出海企业不动产调研问卷

值得关注的是，随着出海经验的不断积累，越来越多的企业逐渐意识到，单点式、被动式的问题解决模式，已难以适配企业全球化扩张的长期发展需求，不动产策略亟需向体系化、主动式的战略部署转型。调研显示，75%的受访企业计划建立标准化的海外选址流程及操作规范，通过规范执行环节、明确操作标准，降低决策风险与运营隐患；47%的企业计划借助外部专业力量，聘用专业地产服务机构；38%企业希望未来两年内公司可以制定明确的海外不动产战略，将不动产布局与企业海外业务发展规划深度绑定，实现不动产资源与业务发展的精准匹配；另有35%的企业计划在内部配置地产相关专职岗位，推动内部管理与外部服务协同发力，提升不动产布局的专业性与科学性。

图22.

出海企业海外不动产战略提升方向

Q 未来两年，贵公司在出海战略选址时，哪些方面希望进一步提升?(可多选)

75%

希望未来建立标准化海外选址流程或操作规范

47%

希望未来聘用外部专业地产服务机构提供一站式服务

38%

希望未来两年公司可以制定不动产战略

35%

企业内安排地产相关的专职人员参与出海决策

数据来源：仲量联行中企出海企业不动产调研问卷

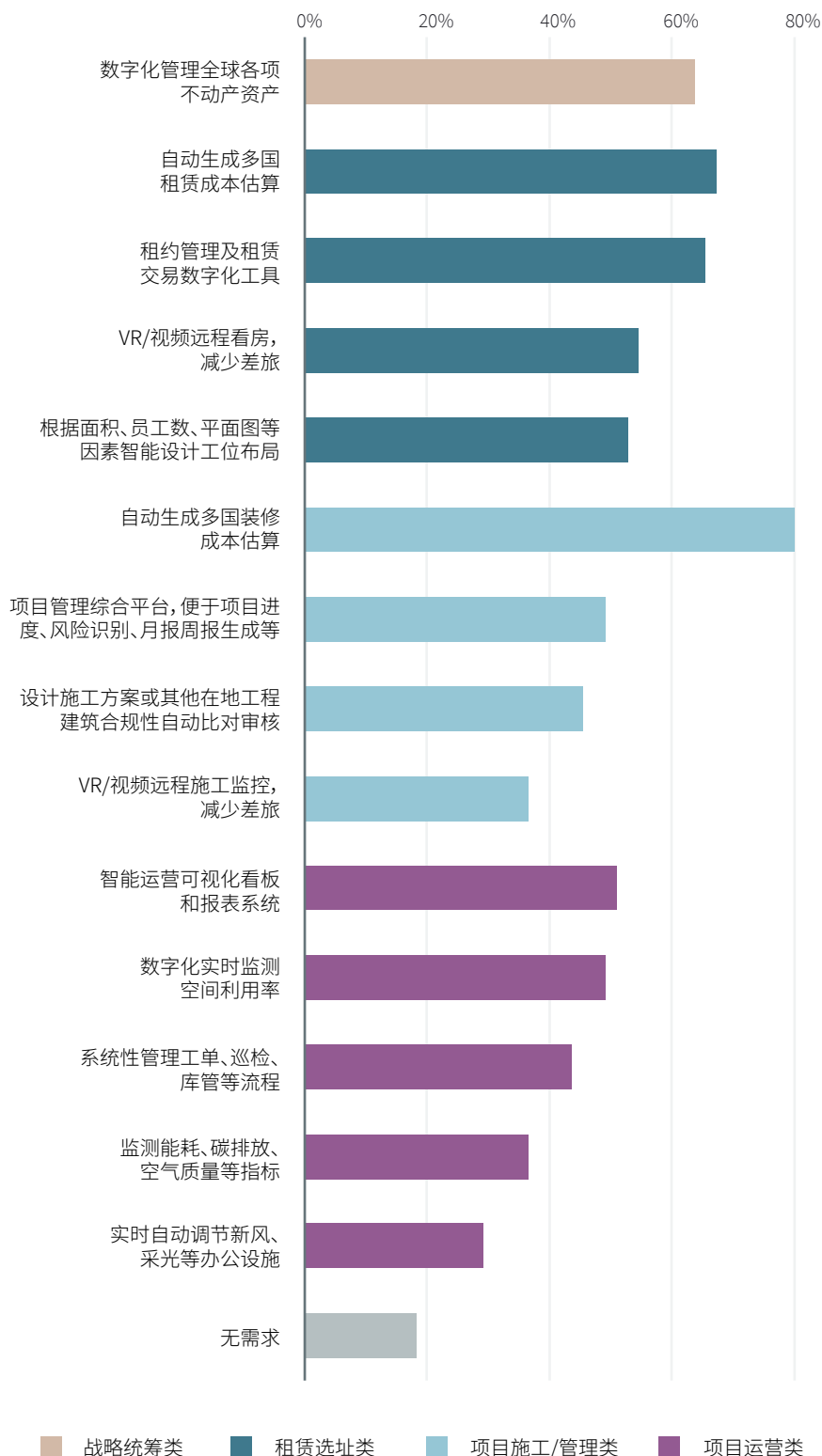
出海企业共识： 企业不动产的数字化已成必选项

在中企出海不动产策略向体系化升级的过程中，数字化已从“可选升级项”快速转变为企业必备的核心能力，成为所有出海企业的共识。随着跨境布局的地域不断拓展、不动产资产规模持续扩大，传统人工管理模式已难以应对多国家、多场景的不动产管理需求，数字化转型成为破解跨境管理难题、提升运营效能的关键路径。

调研数据显示，近82%的受访出海企业对不动产数字化工具有明确的需求。从具体需求维度来看，自动生成多国装修成本估算的需求占比达到80%，位居首位；自动生成多国租赁成本估算的需求排名第二，租约管理及租赁交易数字化工具位列第三，运营数字化工具统筹管理全球不动产资产紧随其后。

从实际应用场景来看，数字化贯穿于企业出海不动产的全生命周期，涵盖前期的选址成本核算、租赁洽谈，中期的施工进度管控、合规审核，以及后期的资产运营维护、战略统筹等各个环节，能够实现多场景、多维度的高效协同，帮助企业打破地域壁垒、简化管理流程、降低管理成本、提升决策效率，已成为出海企业不动产管理不可或缺的重要支撑。

图23.
出海企业不动产数字化需求



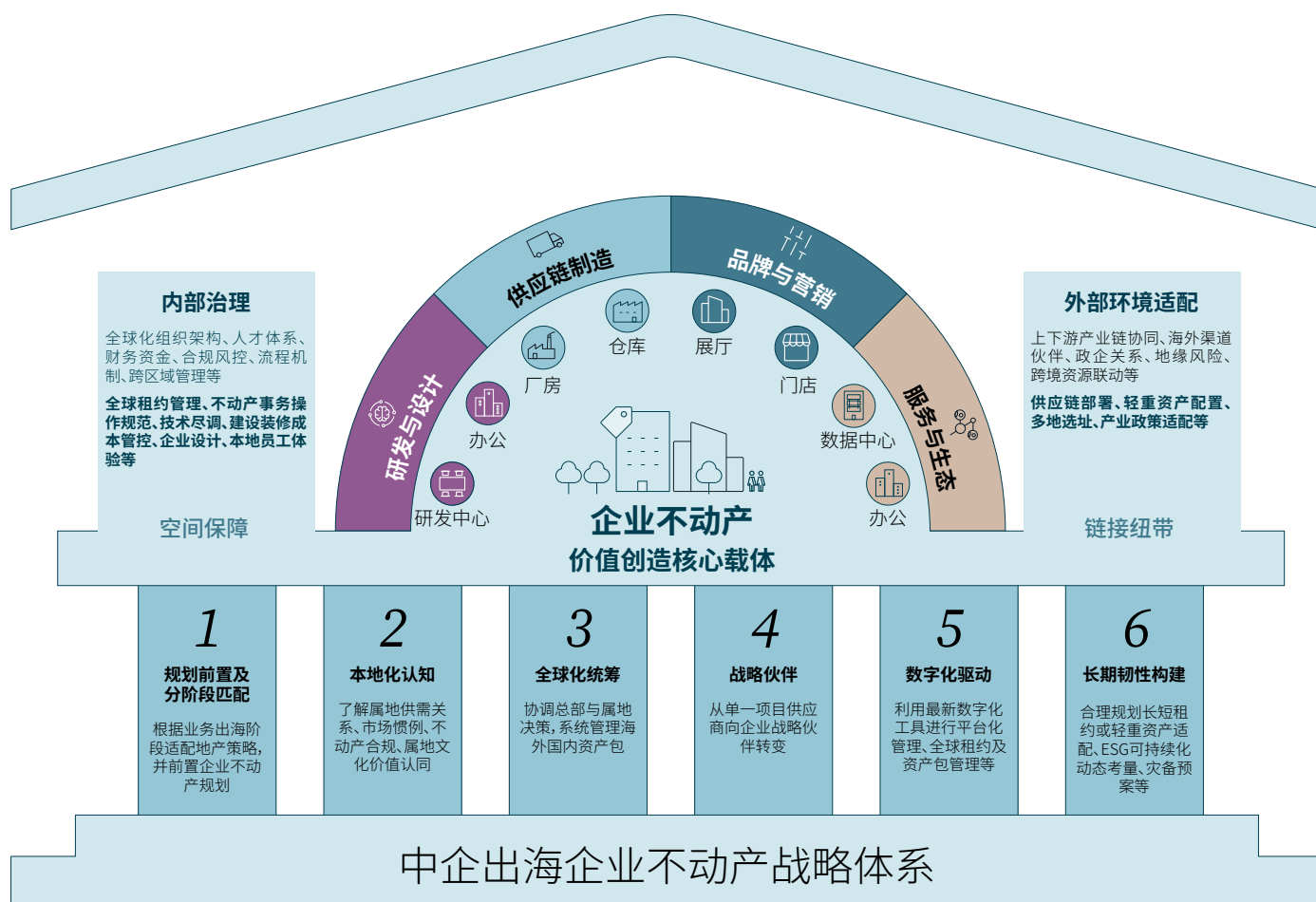
数据来源：仲量联行中企出海企业不动产调研问卷

构建中企出海企业不动产协同战略体系

在中企出海全球化布局进程中，企业不动产策略的重要性正日益凸显。作为企业海外价值创造的核心载体，企业不动产全方位承接研发与设计、供应链与制造、品牌与营销、服务与生态等企业核心业务开展场景，完整支撑企业全球化全链条价值落地与长效运营。从企业内部治理视角来看，企业不动产为全球化企业内部的各项职能，提供全周期基础空间保障，通过全球租约体系化管理、建立不动产事务操作规范、设计适配当地员工文化需求等方式，提升企业内部管理运转效率，降低成本防范风险。从外部环境适配层面而言，企业不动产是串联产业链协同、海外渠道拓展、地缘风险缓释、跨境资源统筹的核心链接纽带，借助选址规划、不动产运营管理，从而保障企业全球化布局平稳落地与长期韧性发展。

图24.

中企出海企业不动产战略体系



来源：仲量联行研究部

在企业出海的同时，企业不动产的支撑作用与不动产事务的策略协同越发重要，出海企业在处理不动产相关事务时，应摒弃一次性、被动应对的传统零散模式，立足顶层全局视角，树立系统性、主动前置、长远谋划的全体系统战略思维，通过科学、详细的战略规划与部署，构建一套适配自身发展战略、海外业务需求高度适配的不动产战略体系。基于此，本报告建议出海企业从以下六个方面进行系统性规划与长效筹备企业不动产策略：



1

规划前置及分阶段匹配

结合企业业务出海的不同阶段，精准适配对应的不动产策略，将企业不动产规划工作前置，确保不动产布局与业务发展节奏同频同步，为业务拓展提供前瞻性支撑。

2

强化本地化认知

全面深入了解属地不动产市场的供需关系、行业惯例、合规政策要求，同时注重融入属地文化，建立文化价值认同，降低因地域差异带来的不动产布局风险。

3

推进全球化统筹

建立总部与属地之间的高效决策协调机制，实现海外与国内资产包的系统化管理，统筹兼顾全球资产配置效率与风险管控，提升整体不动产运营效益。

4

深化战略伙伴合作

推动不动产合作模式从单一项目供应商合作，向长期稳定的企业战略伙伴合作转变，依托伙伴资源优势，提升海外不动产布局的专业性与高效性。

5

坚持数字化驱动

充分运用最新数字化工具，搭建不动产平台化管理体系，实现全球租约管理、资产包管控等工作的数字化、精细化运营，提升管理效率与决策科学性。

6

构建长期韧性

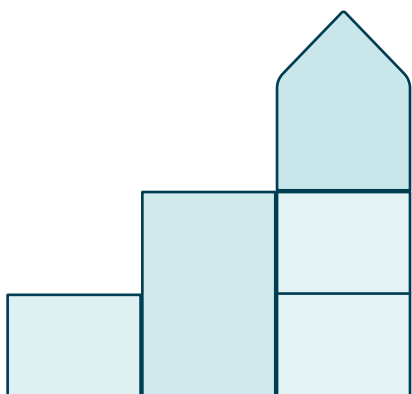
合理规划长短租约配比，优化轻重资产适配结构，动态考量ESG可持续发展要求，完善灾备预案体系，增强企业海外不动产布局的抗风险能力与长期可持续性。



03

筑基中国：中企全球化背景下的国内市场机会

在中企全球化步伐持续加快、布局深度不断拓展的时代浪潮中，中国市场凭借坚实的产业基础、庞大的内需潜力与完善的生态体系，成为企业出海拓局的战略腹地与能力底座。以本土为基、向全球而行，中企的全球化进程在激活国内办公需求的同时，也催生全链条专业服务生态共生，推动本土企业与跨国公司协同共赢。多重势能汇聚之下，国内市场正迎来中企全球化浪潮下的增长新机遇与发展新空间。



中国市场：中企全球化战略的坚实腹地

中企全球化布局的进程中，中国市场始终是企业海外扩张的战略腹地与核心支持，既是企业业务运营的“大本营”，也是能力升级、资源保障的关键载体。这一战略定位持续推动国内办公需求向更高品质、更高能级迭代，并带动重点城市办公市场需求结构优化，充分彰显了中国市场在中企全球化进程中的战略价值。

出海驱动国内办公需求扩张升级

中企海外业务的持续扩张，不再停留于简单的“走出去”阶段，而是通过全球化布局，同步带动了其国内办公需求在规模、品质、功能等领域的全面升级。这一带动效应贯穿业务前端与中后台，覆盖多个重点行业，形成“海外拓局、国内筑基”的良性循环，进一步夯实企业全球竞争力的本土基础。

问卷调查数据显示，78%的受访企业明确表示，海外业务的拓展直接带动了国内员工数量的增长与办公面积的扩张。其中，位于国内的海外业务团队是企业人员扩张的核心群体，绝大多数企业均实现了该类团队的规模提升。与此同时，在深度全球化背景下，运营、推广、供应链等中后台部门的职能边界不

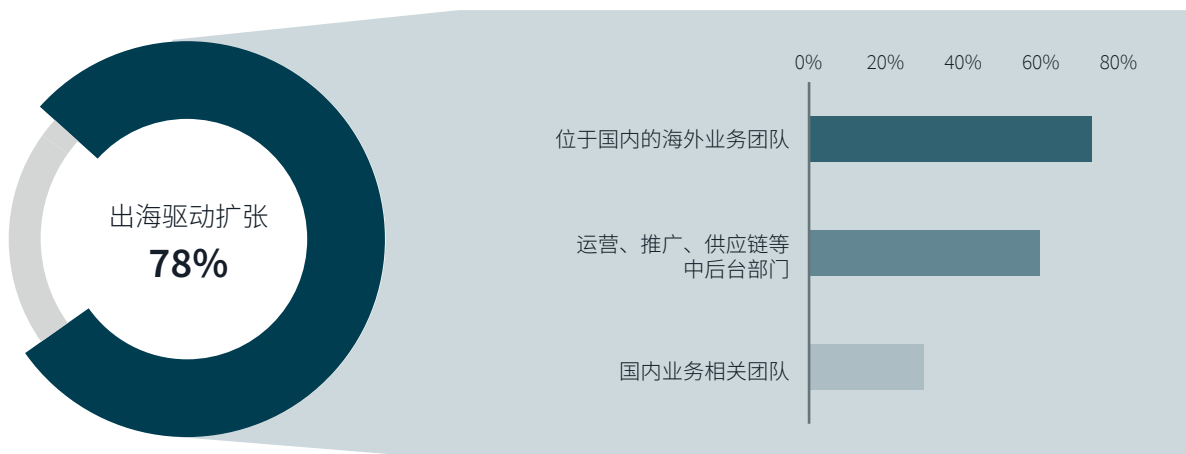
断突破，不再局限于国内业务服务，转而承担全球范围内的配套支撑工作，职能的扩充直接催生了人员与办公空间的需求增长。超过半数企业表示，中后台职能部门的人员规模或办公面积已出现显著增长。

从行业来看，零售品牌、电商及消费电子企业国内需求的带动效应最为显著，同时，他们在运营、推广、供应链环节的人员与空间扩充幅度，也明显高于其他行业；而生命科学和科技企业则借助海外营收的持续反哺，进一步扩大国内研发团队规模，以适配全球市场的多元化需求；游戏、文娱等行业则呈现“全球同步布局”的态势，新产品全球同步上线发行已成为行业常态，海外业务的增长直接带动国内内容创作、运营等核心团队的持续扩张，形成了海外与国内业务协同发展的格局。

图25.

出海业务同步带动国内办公需求

Q 贵公司海外业务的扩张是否带动国内员工规模或办公面积扩张?(可多选)



数据来源：仲量联行中企出海企业不动产调研问卷

重点出海相关行业的办公需求显著

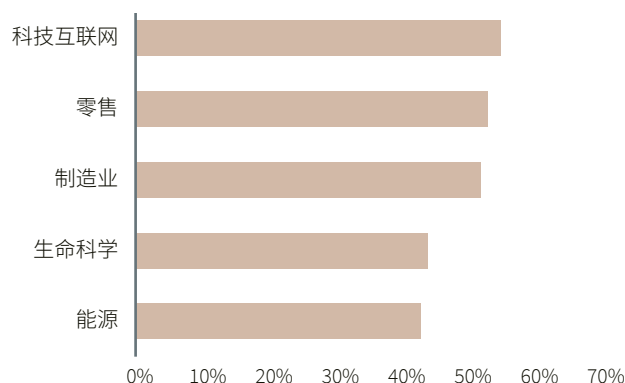
中国市场作为中企全球化“战略腹地”，出海企业正在成为国内办公市场的重要需求来源。考虑海外业务布局广度、跨境营收占比及全球化投入强度等，科技互联网、制造、零售等领域成为当前中企全球化趋势中最为活跃的代表性行业，他们在国内办公需求外溢效应尤为突出。过去三年，主要城市甲级办公楼实际租赁成交数据显示，出海企业整体租赁需求始终保

持活跃态势。科技互联网、零售、制造业、生命科学以及能源等行业中，出海企业的租赁成交面积占比达到该行业总成交面积的40%及以上；而在这些行业中，汽车、半导体、游戏、消费电子、电商等出海热门细分赛道，这一占比更是超过60%，推动行业办公租赁需求稳健增长。

图26.

重点出海行业租赁成交中出海企业面积占比

(主要城市甲级办公楼市场, 2023年至2026年一季度)



注:主要城市包括北京、上海、广州、深圳、香港、成都、南京、杭州和武汉。

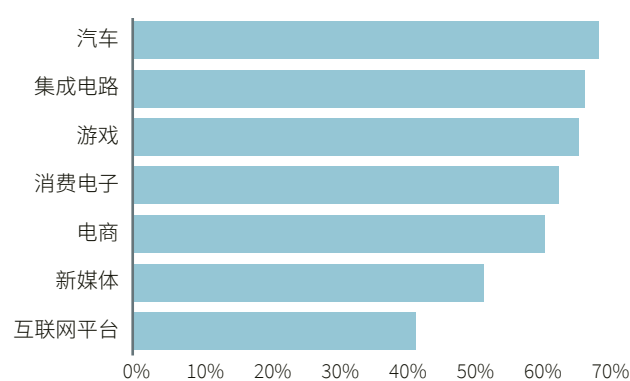
数据来源:仲量联行研究部

具体而言,不同行业出海企业的国内办公需求呈现差异化扩张特征:2025年,新媒体、消费电子、游戏等行业中的出海企业,办公租赁面积均大幅增长,是2023年的3倍有余;互联网平台、跨境电商等出海企业,新租办公面积基数较大,但仍保持

图27.

重点出海细分赛道租赁成交中出海企业面积占比

(主要城市甲级办公楼市场, 2023年至2026年一季度)

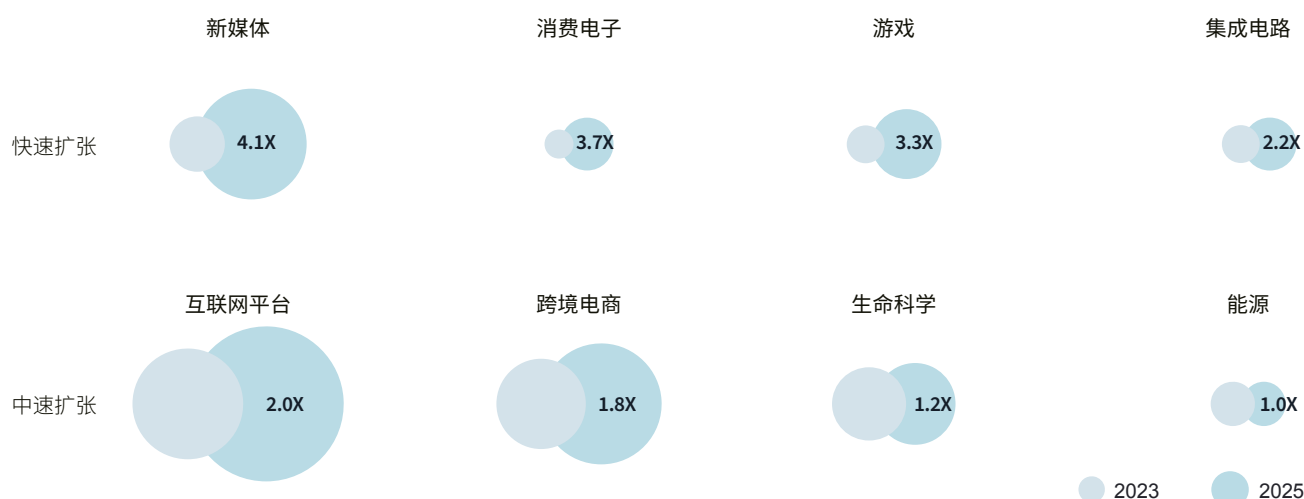


注:主要城市包括北京、上海、广州、深圳、香港、成都、南京、杭州和武汉。

数据来源:仲量联行研究部

稳步增长,面积扩张几乎翻番;而生命科学、能源等行业,受行业周期及往年已有布局的节奏影响,办公面积需求增速有所放缓,但整体仍维持正向增长。

图28.

出海企业的租赁成交面积变化倍数 (2023年 vs 2025年)

注:圆圈大小代表该行业中出海企业在主要城市甲级办公楼租赁面积;主要城市包括北京、上海、广州、深圳、香港、成都、南京、杭州和武汉。

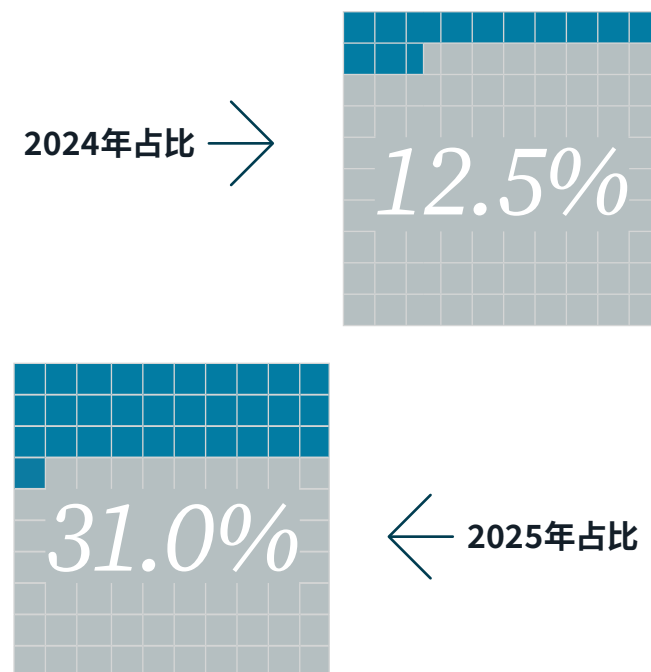
数据来源:仲量联行研究部

以消费电子为例，近年来，头部消费电子企业加速推进品牌出海与全球化研发布局，显著拉动对国内大面积、高品质办公空间的需求，尤其集中在总部及研发中心功能。过去两年，在深圳超过5,000平方米的大面积办公租赁交易中，超过三成由消费电子及其供应链企业锁定，而这些企业中逾九成拥有出海业务，清晰地印证了全球化战略是其办公扩张的核心驱动力。

另一方面，出海企业因在全球快速业务扩张，企业办公面积的需求较为突出。过去三年间，在主要城市甲级办公楼市场上，超5,000平方米的租赁成交里（非金融及专业服务性企业），出海企业占比达六成，体现了其在办公租赁市场的主导地位。此外，大型中资出海企业的办公物业购置需求亦呈上升态势。2025年，内地企业在香港商业地产收购额达139亿港元，占香港市场总成交额的31%，较2024年12.5%的占比显著提升。其中，阿里巴巴集团与蚂蚁集团于2025年第四季度以72亿港元购入铜锣湾壹号办公空间，拟作为其香港及国际总部所在地。此项重大投资充分彰显了企业对香港的长期信心，亦体现其将香港深度纳入全球运营体系的战略布局。在内地一线城市，此类办公物业购置热潮同样显现，以上海、北京为代表的核心城市，已成为中资出海企业办公物业购置的重点布局区域。

图29.

内地企业在香港收购商业地产成交额占比

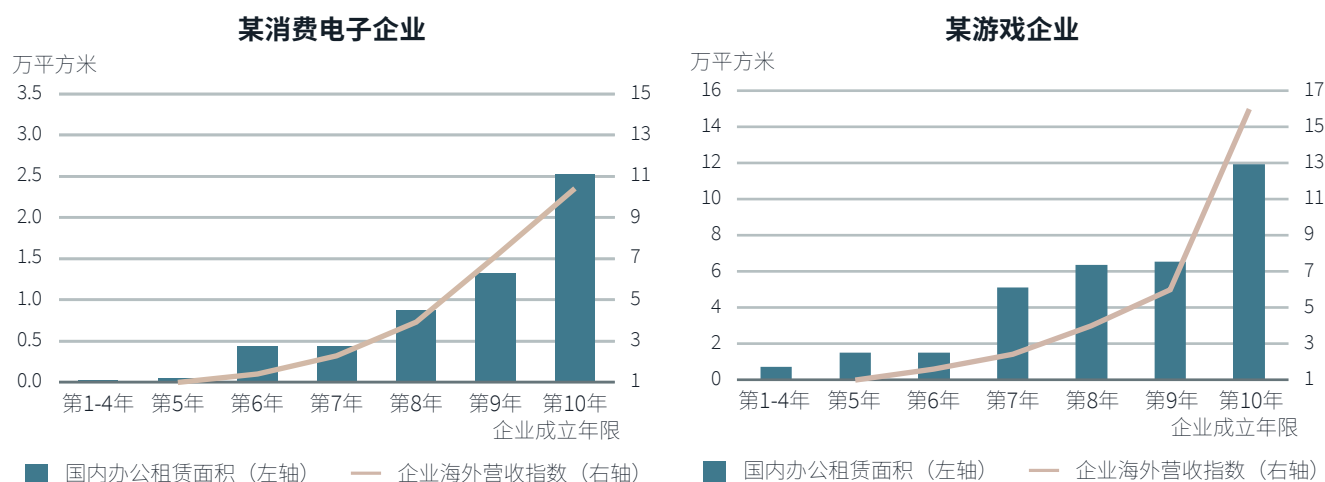


数据来源：公开数据整理，仲量联行研究部

微观层面的企业案例，直观印证了海外业务与国内办公租赁需求的正相关关系：某消费电子企业自成立第五年起深耕海外市场，海外营收占比长期稳定在70%以上，海外营收保持稳健增长。伴随海外业务持续扩容，企业国内办公面积同步扩张，形成了“海外营收增长—国内团队扩容—办公空间升级”的良性循环。另一家头部游戏企业，近五年海外营收占比从不足10%提升至70%左右，在成立第十年海外营收迎来规模性突破。全球化布局推动其国内办公场地大幅扩容，完善了研发、运营、发行等全链条办公布局，为海外业务持续拓展提供了坚实保障。

图30.

代表性企业海外业务发展与国内办公租赁面积的关系



注：企业成立第5年的海外营收指数=1

数据来源：公开数据整理，仲量联行研究部

服务生态：中企出海的全链条赋能支撑

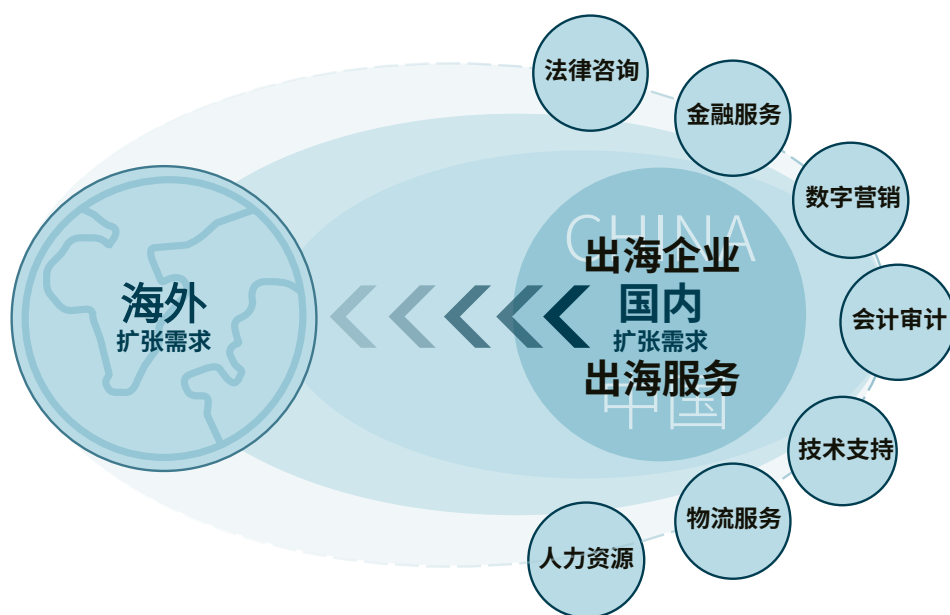
随着中国企业出海规模持续扩大、全球化布局不断深化，法律、金融、数字营销等专业服务业已成为中企出海进程中不可或缺的重要支撑体系，其价值贯穿企业出海的全生命周期，为企业跨境经营筑牢保障、破解难题，助力中企更高效、更稳健地开拓全球市场。

服务业护航中企出海，带动其国内办公需求韧性增长

当前，面向企业出海的服务业已覆盖全维度、全生命周期，涵盖法律咨询、金融服务、数字营销、会计审计、技术支持、物流服务、人力资源等众多细分领域。这些专业服务机构形成了全流程服务生态，帮助出海企业化解跨境经营中的不确定性，保障企业合规稳健运营，提升全球化资源配置效率，为中国企业出海之路保驾护航。随着中企出海规模扩大、全球化布局深化，专业服务业业务随之快速发展，同样带动其办公租赁与空间升级需求。

图31.

出海服务是国内扩张需求的重要组成部分

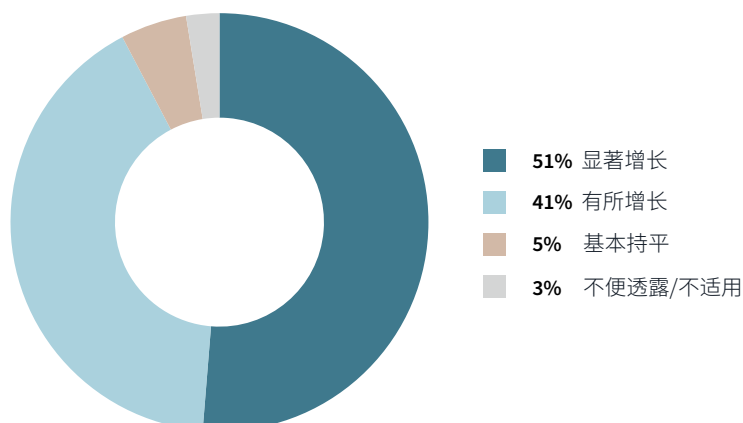


来源：仲量联行研究部

图32.

专业服务机构中企出海相关业务增长显著

Q 过去两年，您服务的中资客户出海相关资讯或业务是否增长？(单选)



数据来源：仲量联行中企出海企业不动产调研问卷

仲量联行相关调研亦印证了专业服务业对中企出海的重要支撑作用：调查显示，92%的受访服务机构在过去两年中，与中资出海相关的业务实现了正向增长，其中超过半数的机构业务更是实现了显著增长，这一数据不仅体现了中企出海需求的持续释放，更体现了专业服务业在中企全球化进程中的核心价值与广阔发展空间。

- **法律咨询：**港股IPO市场回暖、跨境并购活跃及涉外仲裁需求增长，直接带动涉外法律服务规模显著扩张。在此驱动下，深圳律所在扩租、新设及办公空间升级方面表现尤为活跃；北京头部律所高度集聚，是核心区甲级办公楼需求的稳定来源；上海则凭借跨境业务优势，是律所选址的重要市场，过往两年在沪律所优化办公选址、提升办公品质的策略屡见不鲜。
- **数字营销：**在品牌出海趋势下，跨境电商快速发展、数字技术深度赋能，叠加全球新兴市场需求旺盛，共同推动中国出海营销市场规模持续增长，以AI、大数据为核心的数字营销服务需求显著提升。在此背景下，广州依托口岸枢纽与成熟的跨境电商生态，数字营销企业在办公选址上表现活跃，扩租与空间升级需求持续释放；同时依托成熟的制造业产业生态与

商贸基础，吸引大量营销服务机构集聚布局，进一步推动区域优质办公载体需求稳步增长。

- **会计审计：**资本市场活跃度提升、跨境并购增多及企业合规监管趋严，共同推动审计鉴证、跨境税务及内控咨询需求持续走高。在此背景下，上海作为全国金融中心与跨境资本运作枢纽，会计师事务所及专业咨询机构集聚效应显著，头部机构扩租布局频繁，对高品质办公空间形成稳定需求。

除此之外，金融服务、技术支持、物流服务、人力资源等其他出海相关专业服务领域同样发挥着重要支撑作用。金融服务为出海企业提供跨境融资、外汇管理等资金保障；技术支持助力企业实现海外本地化技术适配与运维；物流服务打通全球供应链链路、保障货物高效流通；人力资源则为企业海外团队搭建、人才本地化配置提供专业服务。这些领域的协同发力，进一步完善了中企出海全流程服务体系，伴随中企全球化布局持续深化，其服务需求将继续增长，他们对甲级办公楼的需求也将持续释放。

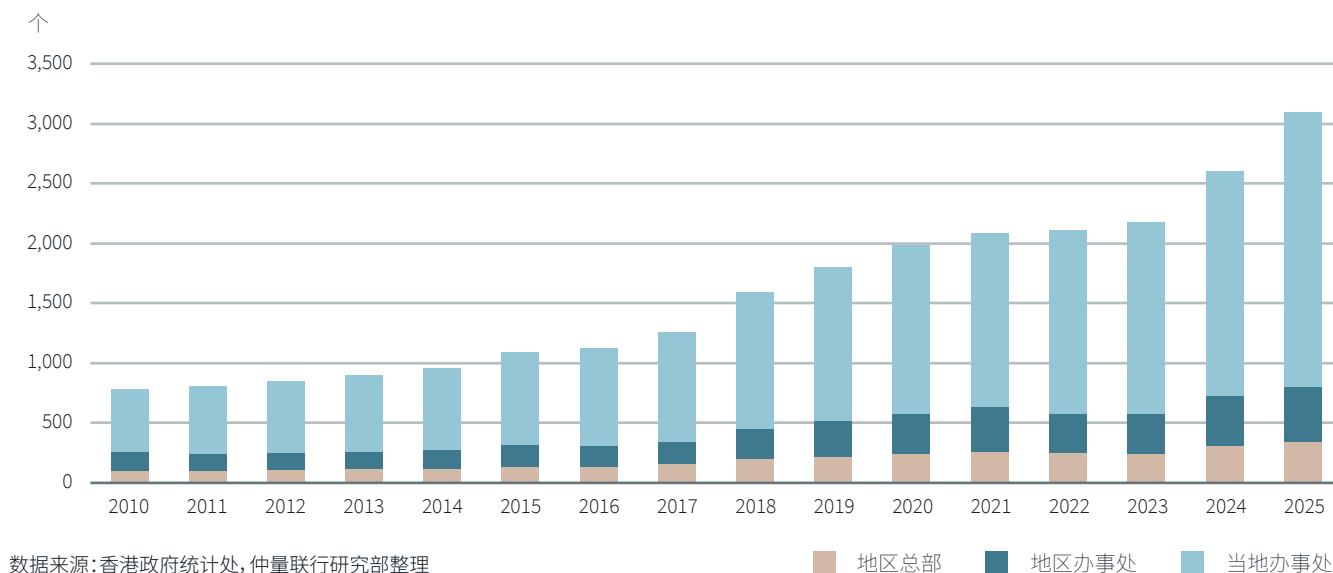
香港：中企全球化的核心枢纽和战略增值平台

香港凭借“背靠祖国、联通世界”的独特定位，在中企全球化进程中日益发挥核心枢纽作用。香港贸发局报告显示，83%的内地企业表示香港是寻找专业服务的重要平台，支持他们前往拓展各种业务。如今，香港正从传统的“中介桥梁”升级为“深度增值平台”，为中企出海提供涵盖资本运作、合规治理、人才对接与国际资源整合在内的系统性支撑。

香港助力中企出海四大核心优势

- 1 国际金融中心地位：**为企业提供资本通道。香港是全球最大的离岸人民币业务枢纽，处理约全球80%的离岸人民币支付款额；2025年港交所新股融资总额达2,863亿港元，重登全球IPO市场榜首，持续为企业对接国际长期资本。在财富管理领域，香港管理资产规模逾31万亿港元，彭博预测其有望超越瑞士成为全球最大的跨境财富管理中心。香港是中企出海过程中吸引国际投资、汇聚全球资金的重要平台。
- 2 普通法制度与国际标准：**降低法律风险。香港的普通法制度为中国企业“走出去”提供了一个获得国际认可的平台。作为全球唯一实行中英双语普通法的司法管辖区，香港既能帮助内地企业降低法律和沟通门槛，也能让企业更早接轨国际标准，在全球拓展过程中有效降低法律和监管风险。与此同时，香港完善的仲裁制度，加之国际调解院于2025年正式落户香港，并成为首个总部设于香港的政府间国际组织，为中企海外运营提供了可预期的争议解决框架。
- 3 大湾区国际创科中心：**缩短产品迭代周期。世界知识产权组织（WIPO）2025年全球创新指数显示，“深圳-香港-广州”创新集群跃居全球百强创新集群首位。出海企业位处香港可在1小时交通半径内触达研发、原型到量产的全链条资源。
- 4 专业服务生态：**形成完整服务链。香港聚集法律、会计、咨询等国际化专业服务机构，并通过GoGlobal平台整合八大专业领域，为内地企业提供一站式、定制化的出海支持。配合连接全球200多个航点的物流航运网络，构建从融资、合规到供应链管理的全周期服务体系，成为中国企业高效、稳健“走出去”的强大后盾。

图33.

内地企业在香港战略部署呈加速态势**办公需求与市场机遇**

内地企业在香港战略部署呈加速态势。2010年至2025年间,内地企业在港设立的地区总部、地区办事处及当地办事处数量持续增长,2025年总数突破3,000家。这一趋势直接转化为对香港办公空间的结构性需求,并为香港商业地产市场带来长期增长动能。

市场观察显示,内地企业在港地产策略正经历结构性转变:租赁需求显著上升的同时,购置案例同步增加。成熟内地企业逐步购买办公楼作为海外区域运营中枢,以替代租赁模式。这一转变源于香港办公室的核心功能定位:作为面向东南亚、中东等市场的“区域控制塔”,统筹跨境资金池、协调法律合规事务、对接当地合作伙伴。

金融业持续引领租赁需求,中环吸纳量超预期,市场复苏势头不仅早于预期,更强于预期。目前核心区位动能加速积聚,可租面积趋紧,租赁谈判提速。2025年第四季度至2026年第一季度的六个月内,部分中环超甲级办公楼租金涨幅已超过10%。尽管如此,截至2026年3月,中环租金仍较2019年峰值低42%。这为内地企业在香港制定长期不动产策略、把握租户市场机遇提供了难得的窗口期。

综上所述,香港对中企出海的价值定位正从“通道功能”向“平台功能”跃迁。这一战略升级将驱动内地企业在香港形成持续、结构性的办公需求,为香港商业地产市场注入长期增长动能。

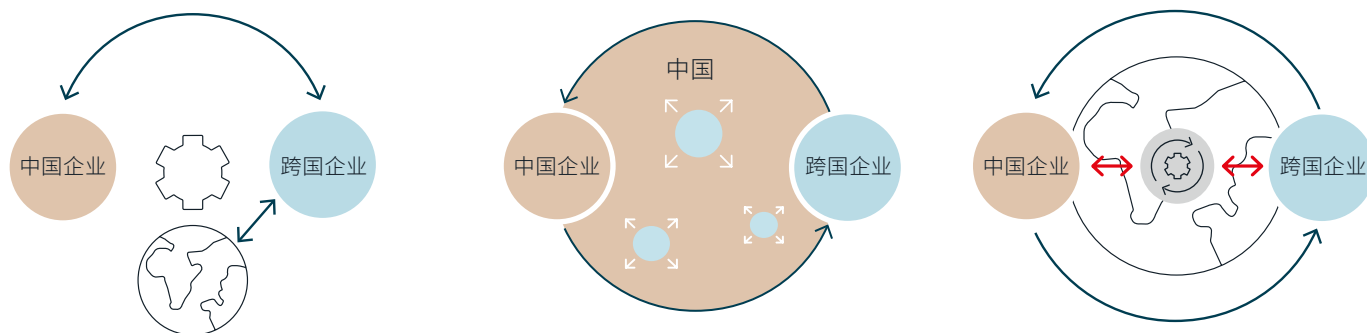


协同共赢：出海企业与跨国公司的合作新范式

中国出海企业在国际市场的崛起，正重塑全球产业竞争格局，与此同时，跨国公司也持续深化在中国的布局，将中国作为全球创新与运营的重要支点，本土企业与跨国公司从竞争走向协同共赢。在华跨国企业通过与其中国分公司间双向知识传递，以及与国内各合作方在技术、供应链、市场拓展各维度的深度融合，推动构建起互利共赢的全球产业新生态。

出海企业与跨国企业的协同发展逻辑

跨国企业在华布局的战略调整，清晰映射出中国在全球产业格局中的角色跃升——中国已不再只是跨国企业的生产基地或消费市场，更日益成为其全球创新网络的关键节点、产业链优化的重要依托以及协同出海的战略支点。双方的合作正从单向依赖走向双向赋能。



中国制造 Made in China

早期跨国企业依托中国成本与产业优势布局生产基地，中国企业以代工、配套形式参与，形成“中国生产、全球销售”的单向合作模式。

在中国，为中国 In China, for China

伴随中国消费市场红利释放，跨国企业转向本土化深耕，加大在华研发、运营投入，开放供应链合作，本土企业也逐步向核心环节延伸。

在中国，赋能全球 In China, for the world

中国创新生态持续完善，成为跨国企业全球竞争力的核心支撑，其在华研发中心升级为全球创新节点；同时，本土出海企业能力提升，双方合作转向协同开拓全球市场，形成深度战略协同。

这一战略演进的本质，是本土出海企业与跨国公司告别单向赋能的传统模式，迈向战略协同、资源互补、全球共创的新型伙伴关系——跨国企业输出全球品牌影响力、国际合规体系、成熟的海外渠道网络以及先进的技术标准，本土出海企业则贡献高效的供应链效率、灵活的产品迭代能力、适配新兴市场的落地经验以及持续的创新活力。二者形成优势互补、协同发力的闭环。

最新的跨国企业调研数据，进一步印证了这一协同发展趋势的必然性。相关咨询机构最新调研结果显示，30%的企业已将中国市场的成功经验选择性移植至其他区域，形成“以华反哺”的跨市场联动；更有10%的企业实现了中国创新方案的全球化推广，这标志着“中国模式”已从单向输入转向双向输出，成为全球商业创新的重要引擎²。中国德国商会报告亦佐证此趋势：当前，中德企业间的知识传导已打破单向模式，形成双向互通格局——约55%的德国企业总部已向中国子公司开展以技术与产品转移为主导的知识传导；同时，33%的中国子公司已向德国总部输出以创新与效率解决方案为主导的知识成果³。

2 普华永道，《在华跨国企业高管洞察：中国赋能全球战略与商业模式重塑》，2026年4月

3 中国德国商会，《商业信心调查报告 2025/2026》，2025年12月

出海企业与跨国企业的合作实践探索

伴随协同发展逻辑的不断深化,近年来跨国企业高管访华频次显著提升,各类合作签约、项目落地不断提速,本土出海企业与跨国公司围绕全球化发展目标,开展了大量务实且深入的合作,打破了传统合作的边界,在技术联合研发、产业链共建、新兴市场拓展、数字化生态四大核心领域展开了深度探索。

技术联合研发:

协同创新,共筑全球技术

通过组建全球研发共同体联合攻破核心技术壁垒,推动创新成果高效转化,同时共享知识产权与创新收益、整合中外技术优势,让中国创新深度融入全球产品矩阵、提升全球产业创新能级。

例如,近年来,中国在美妆行业的研发周期不断缩短、产品迭代速度显著加快,全球高端美妆的创新中心纷纷从纽约、巴黎转移到上海。未来部分美妆新品将优先在中国市场上市,完成市场验证后再反向输出至欧美核心市场。

产业链共建:

优势互补,构建高效产业体系

依托中国完善的产业基础与供应链优势,共建跨区域供应链网络以实现资源优化配置,同时深化“中国供应链+全球分销网”协同模式,强化产业链上下游联动、提升全球供应链稳定性与竞争力。

例如,以油车为主的一些国际传统车企与中国新能源汽车企业深化合作,通过共建产线、联合开发新车型,弥补自身新能源技术与市场布局短板,同时借助国际传统车企的全球分销网络和品牌影响力,为中国新能源汽车全球化提供广阔渠道与重要机遇。

新兴市场拓展:

抱团发力,共拓全球增长新空间

通过组建海外市场联合体,整合双方核心资源、凝聚协同合力,有效降低企业出海经营中的各类风险,同时聚焦东南亚、中东、拉美等新兴市场,以联动姿态深耕布局、挖掘全球市场新增长点。

例如,在电商领域,一些中国出海企业凭借跨境电商运营、数字营销、供应链整合等优势,吸引寻求数字化转型的海外企业合作,双方依托联合体整合资源、共享渠道,降低跨境运营风险与成本,共同扩大全球产品销售规模、开拓新兴市场。

数字化生态:

数智赋能,提升全球运营效能

以数智技术为纽带搭建跨国合作平台,落地多元化联合解决方案以推动产业数字化转型,同时依托中国数字化发展优势,将数字技术转化为全球竞争力、赋能跨国企业高效运营。

例如,越来越多的海外企业积极借助中国在人工智能、云服务等领域的成熟优势展开深度合作与共创,借助中国数字技术优化自身业务流程、提升运营效率。

结语

当前,中国企业的全球化进程正经历着从“走出去”到“扎下根”的深刻转型。企业不动产的角色已超越单纯的物理空间载体,成为助力出海企业实现产业链协同、本地化深耕、核心能力构建及可持续增长的关键战略支撑,贯穿于企业海外业务布局、生产运营及市场拓展的全价值链环节。

与此同时,随着企业在海外面临的企业不动产需求和场景日益多元复杂,加之全球产业链重构、地缘政治变化以及本地化运营合规要求的提升,对企业不动产策略的制定与实施提出了更高标准。相较于零散、被动的决策模式,系统化、前瞻性的策略能更有效地优化企业全球资源配置,推动企业不动产规划与企业市场拓展、人才吸引、合规管理、品牌塑造等核心需求紧密结合,充分释放企业不动产的战略价值,为企业在海外市场的稳健运营筑牢根基。

值得注意的是,作为中企全球化战略的坚实腹地,国内总部建设正同步迎来迭代升级。其功能定位已远超传统办公场所,逐步升级为企业全球运营的指挥中枢,肩负着全球资源整合、跨区域业务协调、核心技术研发、海外人才联动等关键职责。

面向未来,随着中企全球化布局的持续深化,相关的趋势相互交织、共同作用,将进一步推动企业不动产策略的战略地位持续提升,成为影响企业全球化发展成效的关键因素。仲量联行将始终与中国出海企业并肩同行,以专业能力赋能企业不动产策略的制定与实施,助力企业实现高质量、可持续的全球化发展,共同书写中国企业扬帆出海的新篇章。

主要作者

姚耀

中国区研究部总监
daniel.yao@jll.cn

钟楚如

香港研究部资深董事
cathie.chung@jll.com

丁婷

研究部董事
susant.ding@jll.cn

盛秀秀

研究部董事
sherril.sheng@jll.cn

章蔚君

研究部经理
susan.zhang@jll.cn

曾丽

研究部资深董事
silvia.zeng@jll.cn

业务团队

李晶

中国区智动办公区域主席
兼项目与开发管理董事总经理
cindy.li@jll.cn

熊建平

中国区评估咨询服务部总监
jianping.xiong@jll.cn

尹鸿

中国区产业与物流地产部总监
hong.yin@jll.cn

张森

中国区智动办公交易管理资深董事
forest.zhang@jll.cn

仲量联行大中华区办公室

北京及华北区

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

上海及华东区

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

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

成都及华西区

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

深圳及华南区

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

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

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

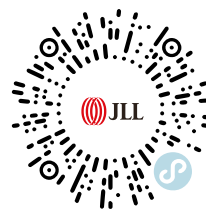
台湾台北市信义路5段7号
台北101大楼20楼1室
邮政编码 11049
电话 +886 2 8758 9898
传真 +886 2 8758 9899
www.jll.com.tw



仲量联行微信号



仲量联行小程序



联系客服

400-000-8250

关于仲量联行

仲量联行(纽约证券交易所代码:JLL)是全球领先的商业地产服务与投资管理公司。公司2025财年收入达261亿美元,业务遍布全球80多个国家,员工总数逾113,000人。作为一家拥有200多年专业积淀的《财富》500强企业,我们持续赢得全球客户的信赖,助力其在办公楼、工业物流、酒店、长租公寓、零售物业及数据中心等多元业态中高效完成购置、开发、入驻、运营与投资。我们秉承“塑造房地产的未来,让世界更美好”的企业宗旨,携手客户、员工与社区“向光而为”。凭借全球领先的数据洞察与科技创新能力,我们为来自各行各业的客户提供覆盖全周期的一站式房地产服务。通过旗下的领盛投资管理公司(LaSalle Investment Management),我们在全球为客户投资私募资产及公开交易的房地产证券,助力其实现长期价值增长。

更多信息请浏览 joneslanglasalle.com.cn

©仲量联行2026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

SEE A BRIGHTER WAY

向光而为

更多免费行业报告

并购家

www.ipoiipo.cn