

上海甲级写字楼市场 季度报告



2026年 第二季度

本报告重点关注上海甲级写字楼市场, 包括供应和需求、租金、空置率以及写字楼投资市场等方面相关信息

knightfrank.com.cn/research



概览和展望

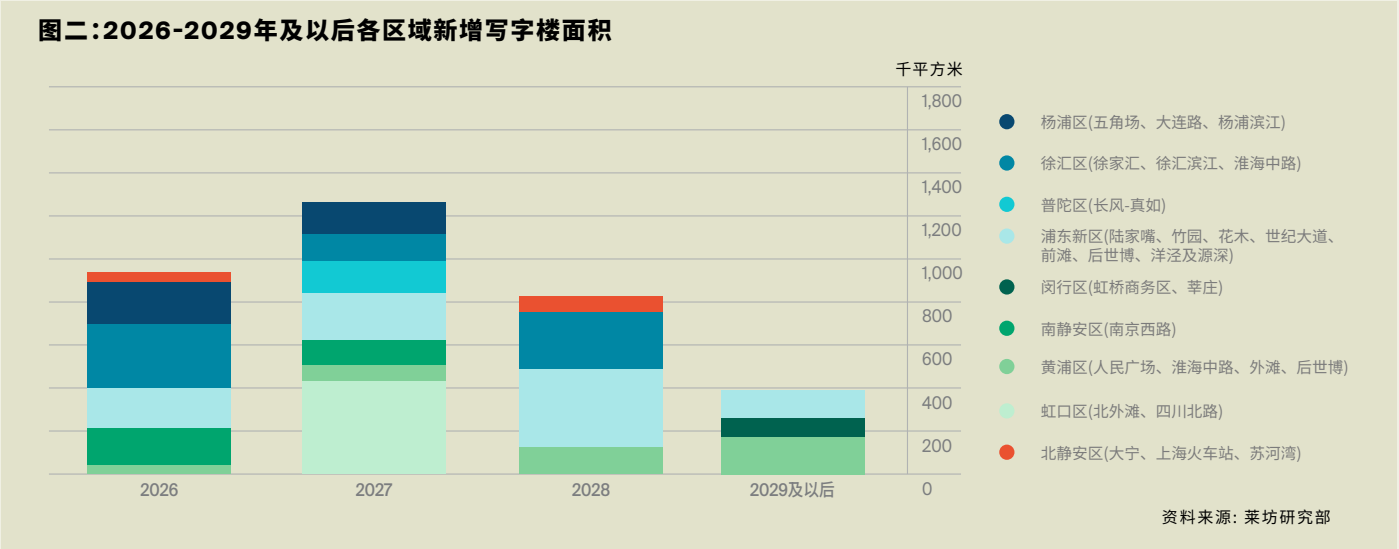
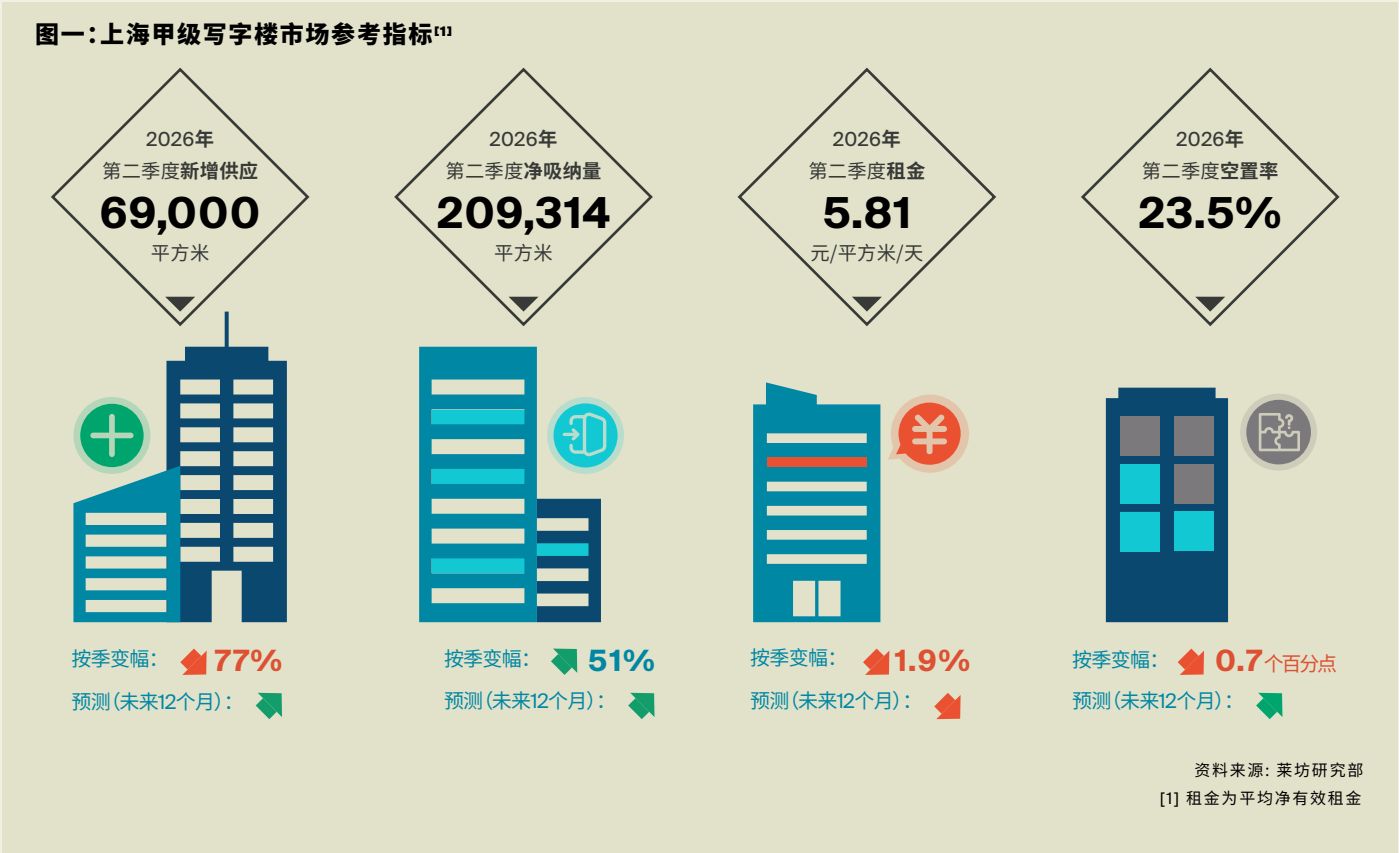
供应放缓与需求回升推动市场阶段性改善

2026年第二季度，上海甲级写字楼市场在供应放缓与租赁活动升温之间呈现阶段性改善。全市新增供应约69,000平方米，较第一季度明显回落。在科技、生物医药、金融以及零售类企业新租和扩租需求的带动下，当季市场空置率下降0.7个百分点至23.5%，而市场净吸纳量录得209,314平方米，环比继续上升51%。第二季度，市场平均租金维持租金下行及跌幅收窄趋势，环比下跌1.9%至每天每平

方米人民币5.81元。在租赁成交量改善和供应放缓背景下，位于核心市场的部分项目议价空间趋于收窄。

展望后市，上海写字楼市场仍将面对较高存量空置和后续新增供应的双重压力，租金短期内大概率维持温和下探，但优质楼宇和具备产业集聚优势的重点子市场有望率先企稳。预计下半年租赁需求仍将以搬迁升级、降本增效和整合办公资

源为主，金融、科技、专业服务、医药健康及贸易物流等行业仍将贡献主要租赁成交。随着更多租户利用租金调整窗口期优化办公选址，核心商务区以及交通便利、配套完善的新兴区域将继续获得相对稳定的市场关注，但市场全面复苏仍需依赖宏观预期改善与企业扩张意愿的进一步增强。

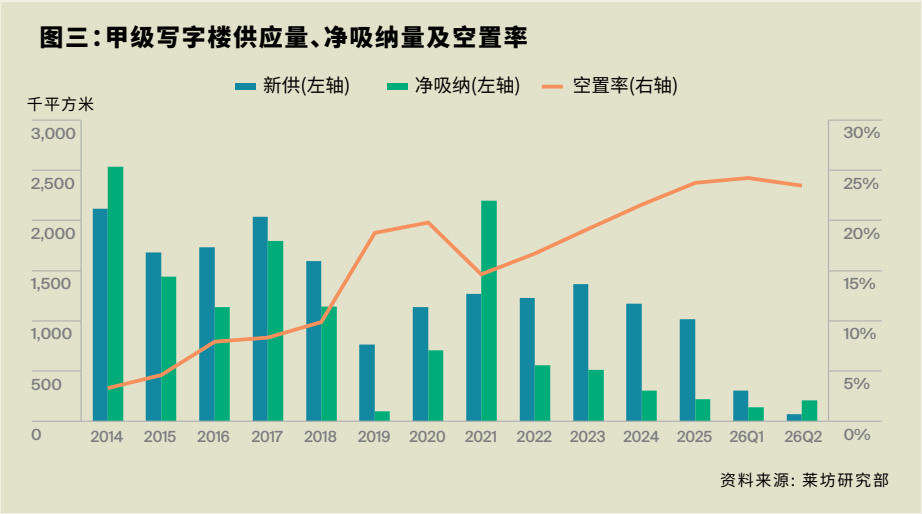


供应和需求

部分行业增量需求支撑市场活跃度

第二季度，位于淮海中路核心市场的K11二期竣工交付，为市场带来44,000平方米的新增面积。与第一季度多个大体量项目集中竣工交付相比，第二季度供应节奏更为温和，有助于市场在短期内消化前期积累的空置面积。

需求侧方面，相较于第一季度部分企业借租金下行进行成本优化，扩张型需求相对谨慎，市场净吸纳修复力度有限，第二季度则出现更多新设、新租及扩租活动，对市场办公面积去化形成支撑，企业开始利用低租金窗口进行办公升级、团队扩充或跨区整合。从租赁面积上看，第二季度虽然小面积成交仍保持活跃，但1,000至3,000平方米的中等面积段成交占比环比增加7个百分点，5,000平方米以上的大面积成交占比也有所回升，反映部分租户升级扩张和办公资源整合意愿强烈。TMT、金融、生物医药、零售及专业服务行业的新租和扩租活动带动当季办公去化面积持续增加，是第二季度净吸纳改善的重要原因。科技上市企业及拟上



市企业在融资环境改善、资本市场活跃度提升和业务扩张预期增强的带动下，对研发、运营和管理团队的办公空间需求有所增加，进一步推动核心商务区及重点新兴板块的去化。

内资企业仍是第二季度租赁活动的主力，租赁习惯更偏向成本控制、面积效率

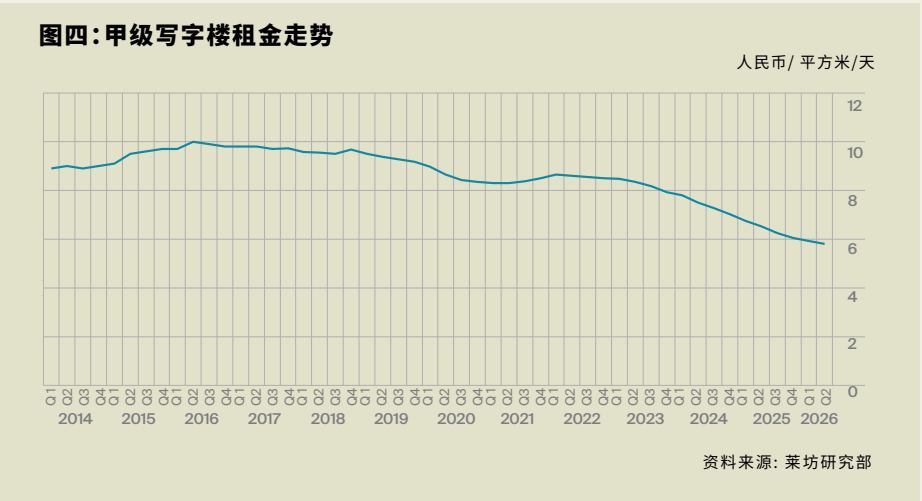
和业务扩张弹性，选址上既关注小陆家嘴、南京西路、淮海中路等核心商务区的品牌形象，也更积极进入前滩、北外滩、虹桥商务区、徐汇滨江、后世博等性价比较高且可承接整合需求的新兴板块。外资企业租赁决策相对审慎，更重视楼宇品质、国际化配套、交通便利性和员工通勤体验，续租及小幅调整较多。

租金走势

核心市场租金韧性增强

第二季度，上海甲级写字楼平均租金继续降至每天每平方米人民币5.81元，环比下跌1.9%。企业有限的租赁预算以及市场激烈的竞争环境，业主普遍继续通过租金让利、延长免租期、提供装修补贴及灵活付款安排来争取优质租户。核心三区南京西路、淮海中路、小陆家嘴依靠区位、楼宇品质和客户基础，当季租金调整幅度相对有限，因此对整体市场租金形成支撑，成为市场租金跌幅继续收窄的重要因素。

子市场来看，第二季度南京西路、淮海中路和小陆家嘴的市场租金仍保持全市



较高租金水平，业主更愿意通过隐性优惠而非大幅下调租金报价来稳定客户，当季核心三区的租金环比平均跌幅显著低于整体市场。新兴市场前滩、徐汇滨江及后世博继续依靠较高性价比、较新硬件和可承接大面积需求的优势吸引企业入驻，市场成交活跃度提升对于租金形成一定支撑，促成上述子市场在当季租金环比跌幅均有明显收缩。

表一：甲级写字楼主要租赁成交，2026年第二季度				
区域	项目	租户	面积(平方米)	交易类型
徐汇滨江	星瀚广场	立讯精密	4,400	新租
南京西路	兴业太古汇	礼来	2,200	续租 扩租
北外滩	北外滩来福士	九坤投资	2,300	续租 扩租
小陆家嘴	星展银行大厦	国利货币	5,200	续租
徐汇滨江	星扬西岸中心	腾讯	15,000	扩租

资料来源：莱坊研究部
注：所有成交均有待落实

投资市场

自用型与价值型买家继续主导成交

第二季度，上海写字楼投资市场共成交写字楼及产业园区物业8宗，总计成交金额超过人民币40亿元，而整个上半年的写字楼成交金额超过人民币150亿元。第二季度上海写字楼投资市场延续谨慎态势，投资者更加关注收益稳定及存在后续改造空间的项目。具备自用需求、产业导入能力或运营提升空间的买家更愿意把握当前窗口期，核心区小体量资产、可改造物业及具备成本优势的项目仍具成交机会。

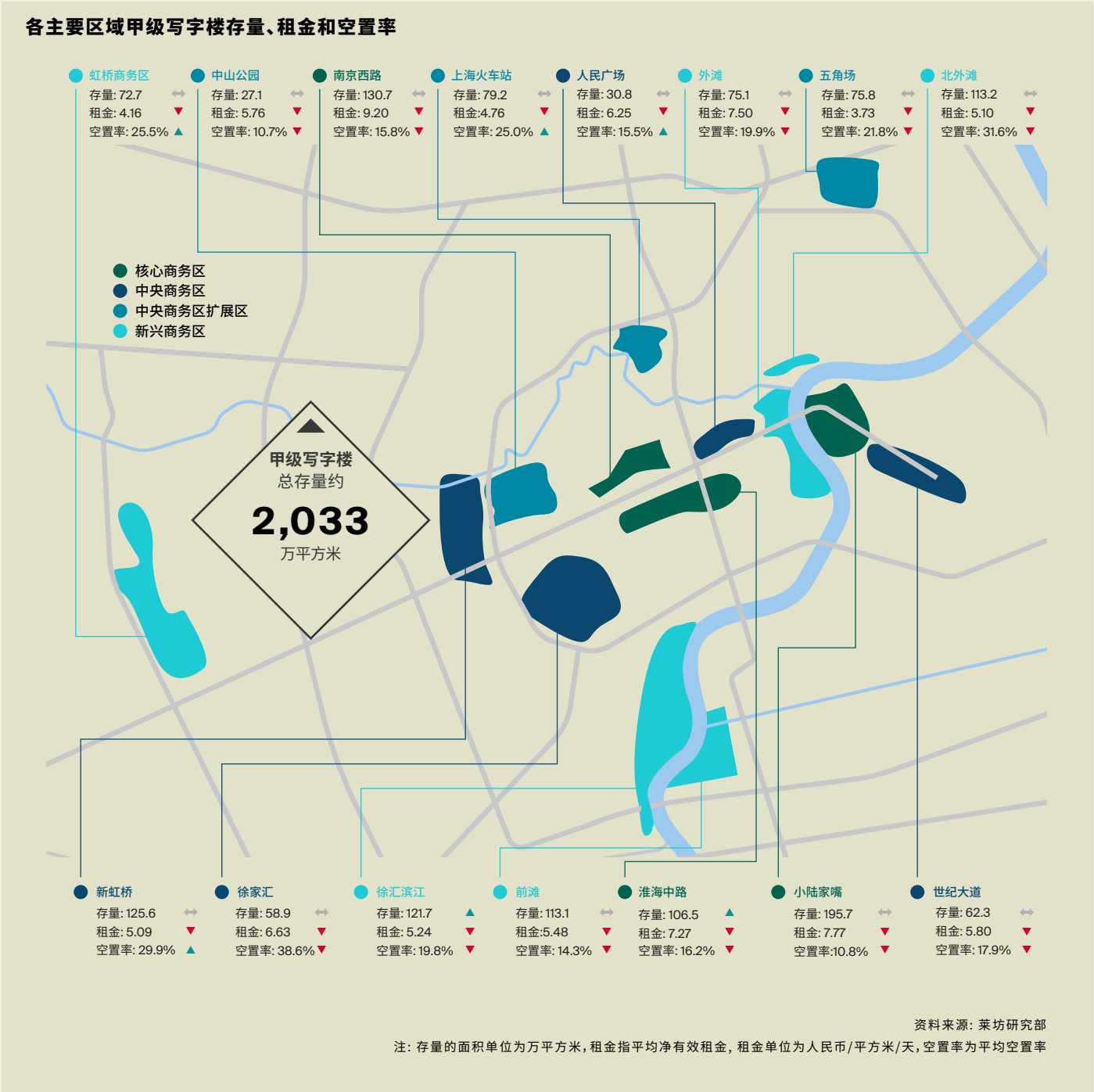
从买家结构看，自用型企业、产业资本、本地民营买家及部分长期资金仍是主要支撑力量。自用买家更重视区位、面积适配度和购置成本，价值型买家则关注资产价格是否充分反映市场调整，并评估通过改造、招商和运营提升现金流的可能性。预计下半年投资者仍将保持审慎，成交将更多集中于核心地段、低总价、可分割出售或具备产业用途的项目。

表二：写字楼主要大宗交易，2026年第二季度					
物业名称	买家	卖家	区域	交易面积(平方米)	交易方式
维璟中心A区	美格智能技术	丝路基金	闵行	15,367	股权交易
市北高新数通链谷及云汇数智中心15-17层	上海凯成控股	市北高新	静安	34,966	资产交易

资料来源：MSCI Real Assets, 莱坊研究部
注：所有成交均有待落实

上海甲级写字楼市场数据图

2026年第二季度



如果您对我们的研究报告有任何疑问,或需要咨询房地产业务,欢迎与我们联系:

研究及咨询部

上海商业物业服务部



杨悦晨
董事, 上海及北京研究及咨询部主管
+86 139 1872 3123
regina.yang@cn.knightfrank.com



殷元敖
上海研究及咨询部高级经理
+86 134 8207 8781
mars.yin@cn.knightfrank.com



黄蔚
董事总经理, 华北和华东区
+86 137 0103 9900
virginia.huang@cn.knightfrank.com

近期研究报告



北京写字楼市场报告
2026年第二季度



上海写字楼市场报告
2026年第一季度



广州写字楼市场报告
2026年第一季度



深圳写字楼市场报告
2026年第一季度



中国力量席卷全球:
绿色赋能地产先行, 掀起全球制造出海新浪潮



莱坊研究部为全球范围内的开发商, 投资者, 机构基金, 企业机构和公共部门等客户提供战略咨询, 咨询服务和市场预测。我们的客户都认识到需要针对其特定需求量身定制的专家建议是十分必要的。重要声明: ©莱坊: 本文件及其内容只提供一般数据, 可能随时变更而不作另行通知。所有图片只供展示用途。本文件并不表示、意图或暗示任何性质的代表或担保。因使用此数据而直接或间接引致的损失或损毁, 莱坊恕不负责。客户应自行确保数据或内容的完整和准确性。本文件及其内容属莱坊所有, 使用者知悉其中的观点、概念及建议均属莱坊的知识产权所有, 并受版权保护。除了对上述文件作出评估外, 若非已与莱坊达成协议, 任何人不得以任何原因使用这些内容或其部分。本文件在保密的情况下提供予使用者, 除参与评估此文件的人员外, 恕不得向任何人透露。