

深圳甲级写字楼市场 季度报告



2025年 第三季度

本报告重点关注深圳甲级写字楼市场, 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

市场承压持续，价格出清与结构竞争并行

2025年第三季度，深圳甲级写字楼市场继续处于调整阶段，租金下行压力未减、供应集中释放、去化动力放缓。全市平均有效租金降至每月每平方米人民币148.4元，环比下跌2.2%，虽然跌幅较上季略有收窄，但仍处于明显下行区间，显示业主端仍以价格让利应对去化压力。新增供应显著增加，季度入市体量约21.9万平方米，为年内最高水平，而净吸纳量仅6.8万平方米，供需失衡再度扩大，带动全市空置率升至26.1%，环比上涨0.9个百分点。

分市场来看，租金下调为主旋律。宝安录得5.8%的环比跌幅居首，跨境电商企业减租与业主主动调价并行；车公庙与福田分别下滑3.9%与3.5%，受区内竞争加剧影响；南山整体表现相对稳健，科技园、前海、蛇口等核心片区跌幅均控制在2%以

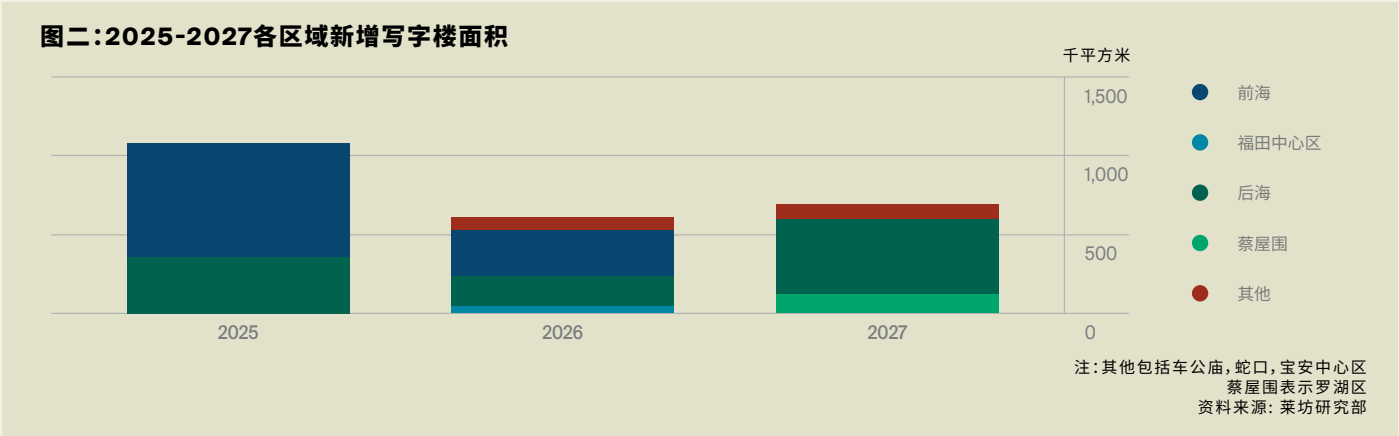
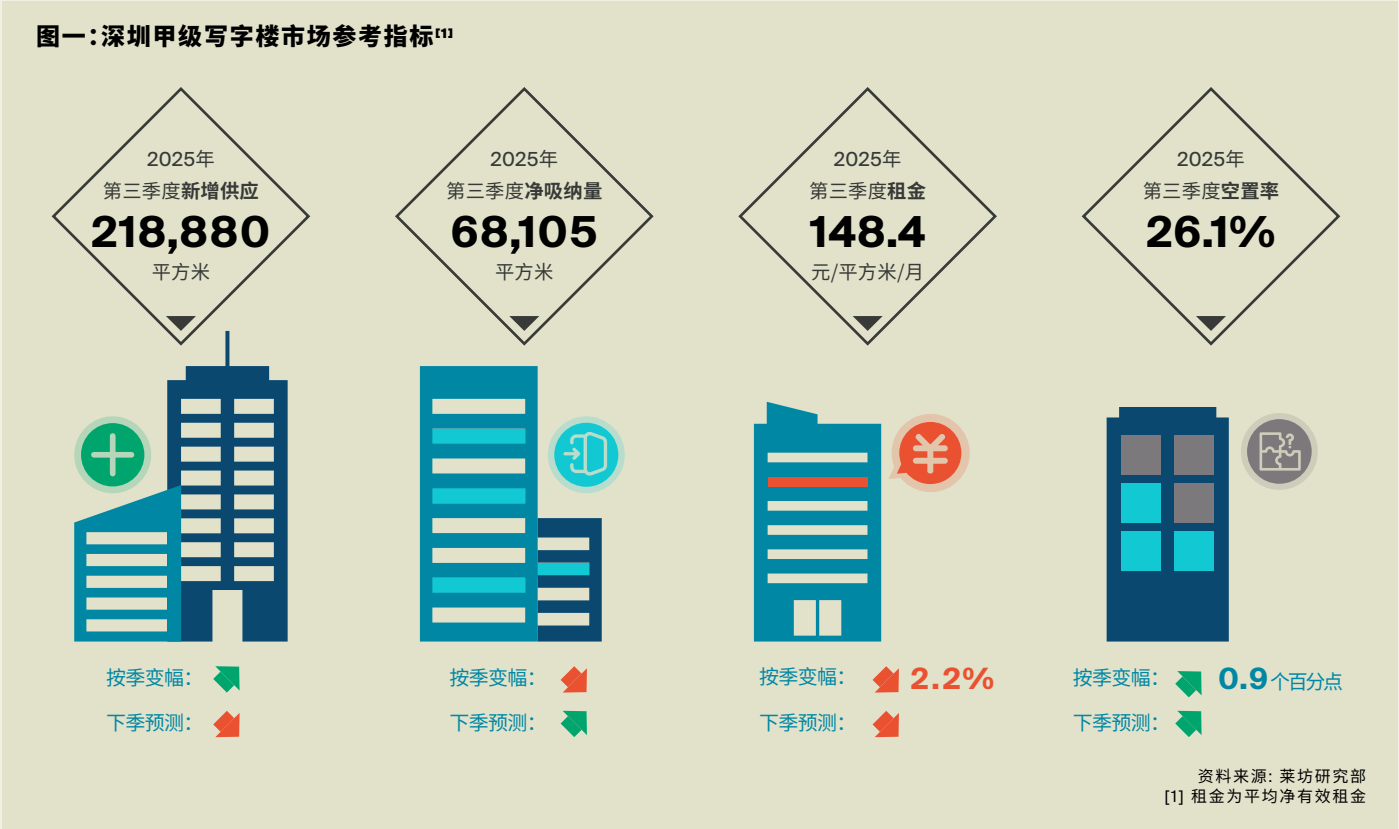
内。整体而言，市场价格博弈加剧，租金下探仍是主要趋势。

需求端延续收缩态势。TMT行业占比52.0%，仍为主导力量，核心驱动来自互联网平台与软件开发企业；专业服务业占21.3%，由互联网营销与出海服务带动；医疗健康位列第三，其中互联网诊疗表现突出。企业租赁策略整体趋于保守，以搬迁（77.0%）为主，且升级搬迁比例降至31.3%，显示租户普遍以“等价提质”或“小幅降本”为主。续租占10.9%，新租与扩张需求仅6.6%与4.0%，反映整体市场活跃度偏低。

投资市场保持低位运行，仅录得一宗大宗交易。招商蛇口以人民币7.16亿元将招商积余大厦转让予招商轮船，成交单价约每

平方米人民币21,607元。该交易实质为集团内部资产再配置，意在回笼资金、优化资产负债表。市场整体成交活跃度有限，自用型与产业资本仍是主要买方，传统金融与机构投资者普遍保持观望。

展望第四季度，市场仍将面临高供应、弱吸纳、价承压的格局。预计新增供应约15万平方米将集中入市，叠加宏观不确定性上升与租户谨慎决策，业主方预计将维持价格弹性与激励并举的策略。年底租赁旺季或带来阶段性修复，净吸纳量有望恢复至10万平方米以上。然而，市场整体仍难以逆转下行趋势，预计全市租金将继续下探，跌幅与本季度相近。强势片区（如南山科技园、前海）因产业支撑与企业黏性，去化效率有望优于大市；而福田与宝安等区域的价格竞争将进一步加剧。



租金走势

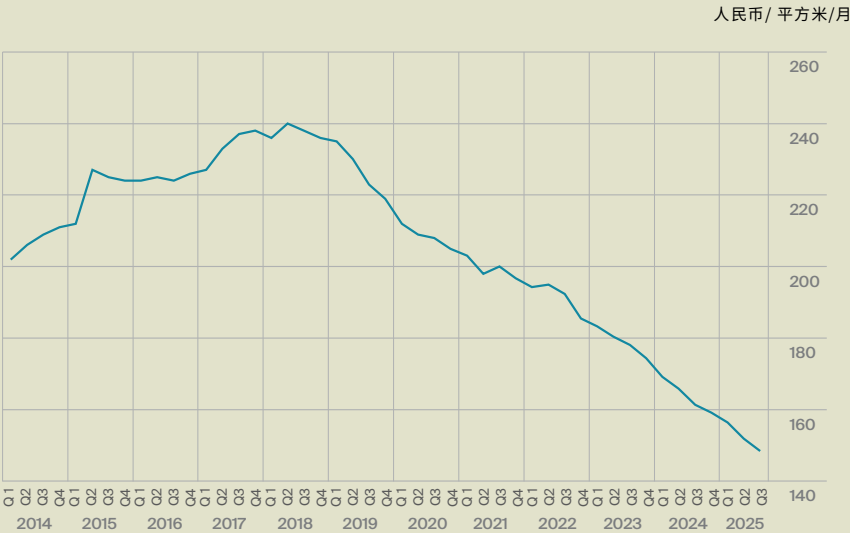
租金延续下行, 价格博弈加剧

2025年第三季度, 深圳甲级写字楼租金继续承压下行, 全市平均有效租金降至每月每平方米人民币148.4元, 环比下跌2.2%, 跌幅较上季度收窄0.7个百分点。尽管跌势延续, 但市场租金调整的节奏趋于温和, 业主方在竞争加剧的背景下正采取更具策略性的租赁方案以稳定租户。

从分市场表现来看, 宝安市市场以5.8%的环比跌幅领跌全市。在标杆项目主动降价与激励加码带动下, 宝安有效租金持续下探; 同时, 中美关系不确定性抑制跨境电商扩张, 减租与退租增多, 共同拉低区域议价均值。车公庙以环比3.9%的跌幅位居其后, 主要因老旧项目让利空间增大, 有效租金继续下修。福田区租金环比下滑3.5%, 主要受南山虹吸与区内新入市项目灵活定价的双重叠加影响。相比之下, 南山区域整体相对稳健, 其中科技园、前海及后海租金跌幅多控制在2%以内, 显示该区域核心企业租赁黏性较强。

展望第四季度, 新增供应的集中入市叠加市场需求疲弱, 租赁价格仍将面临一定下行压力。预计业主方将继续采取“价格调整+租期优惠+免租期”组合策略以吸引租户入驻。全市平均租金水平或将延续温和下行趋势, 环比跌幅预计与本季度相近。

图三：深圳甲级写字楼租金走势



表一：深圳甲级写字楼各细分市场参考指标, 2025年第三季度

子市场	租金 (人民币 / 平方米 / 月)	租金环比变幅	空置率	空置率环比变幅
罗湖	122.8	↓1.8%	28.4%	↓1.6%
福田中心区	175.7	↓3.5%	18.5%	↑0.5%
福田 - 车公庙	141.7	↓3.9%	24.5%	↓3.8%
南山-科技园	132.3	↓1.7%	15.9%	↓0.2%
南山-后海	173.8	↓0.8%	36.2%	↑7.0%
南山 - 蛇口	156.2	↓2.1%	34.8%	↓6.5%
南山-前海	131.2	↓1.4%	36.5%	↑1.1%
宝安中心区	123.4	↓5.8%	26.9%	↑1.3%

资料来源: 莱坊研究部
注: 部分数据或因数据库调整而存在差异, 具体数值以本季度为准

供应和需求

新增供应放量，吸纳回落加剧供需失衡

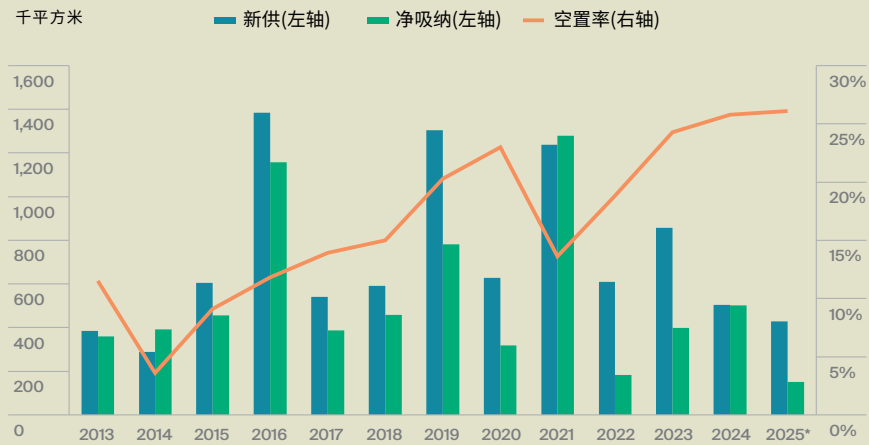
本季度，深圳甲级写字楼市场新增供应激增，大家财险总部大厦、创维海外总部大厦及创金合信总部大楼相继入市，合计约21.9万平方米，创年内新高。相较之下，租赁需求显著放缓，全市净吸纳量回落至6.8万平方米，供过于求的结构性矛盾再度显现。

从需求结构来看，TMT行业以52.0%的租赁成交占比继续主导深圳甲级写字楼市场。其中，互联网平台与软件开发构成主要驱动力，云计算板块及积分福利电商平台相关企业需求尤为活跃。专业服务业以21.3%的成交占比位列第二，需求来源集中于互联网营销、企业出海咨询及品牌管理服务领域。其中，私域运营工具开发商与微短剧制作机构表现突出，反映出营销模式多元化与内容出海趋势的加速。医疗健康行业本季度超越金融业升至第三位，需求增长主要来自互联网诊疗平台与创新医疗科技企业的扩张。整体来看，数字化平台/开发、内容出海与互联网医疗成为本季度写字楼需求的三大核心动能，行业集中度进一步提升，市场结构向新经济与创新服务方向持续演进。

从租赁类型来看，搬迁需求主导地位强化，占比高达77.0%，但其中为升级搬迁的比例仅31.3%，环比明显下滑，显示企业加强成本管控，“等价/降级换租”比例上升。续租需求占比10.9%，业主通过价格与条款优化提升留存。新租及扩张需求分别为6.6%与4.0%，双双走弱，增量需求不足，市场活跃度收紧。区域流动性方面，前海与科技园内部迁移特征明显，显示企业区域黏性较强；福田区租户留存率降至22.5%，区内竞争及虹吸效应进一步凸显。

展望第四季度，年底前刚性租赁需求或将带动市场阶段性修复，全市净吸纳量有望重回10万平方米以上。然而，前海与后海合计约15万平方米的新增供应将推高全市空置水平，业主间的租赁竞争预计将进一步加剧。

图四：甲级写字楼供应量、净吸纳量及空置率



资料来源：莱坊研究部
注：2025年的甲级写字楼供应量及净吸纳量为累计的供应量及净吸纳量
2025年的空置率为第三季度的空置率

表二：甲级写字楼主要租赁成交，2025年第三季度

区域	项目	租户	面积(平方米)	交易类型
南山	深圳国际创新中心	亚马逊	15,000	搬迁
南山	中国风投大厦	深圳点猫科技有限公司	10,000	搬迁
南山	中建科工大厦	京东健康	5,000	搬迁
福田	深业上城	金城银行	3,000	搬迁
南山	周大福金融大厦	无限进制	2,800	搬迁
福田	中州湾	郑中设计	2,200	搬迁
福田	鼎和大厦	菲利普莫里斯	2,000	续租
福田	东海国际中心	灵景健康	2,000	搬迁

资料来源：莱坊研究部
注：所有成交均有待落实

投资市场

大宗偏冷，回笼资金与资产优化成为主导

2025年第三季度，深圳写字楼大宗投资市场成交表现平淡，仅录得一宗瞩目交易。招商蛇口以人民币7.16亿元将招商积余大厦转让予招商轮船，成交单价约每平方米人民币21,607元。该项目位于南山区太子湾核心地段，建筑面积约33,120平方米，土地使用期限自2016年至2066年，为招商局集团旗下资产的内部转让。

本次交易为招商蛇口带来7.16亿元现金

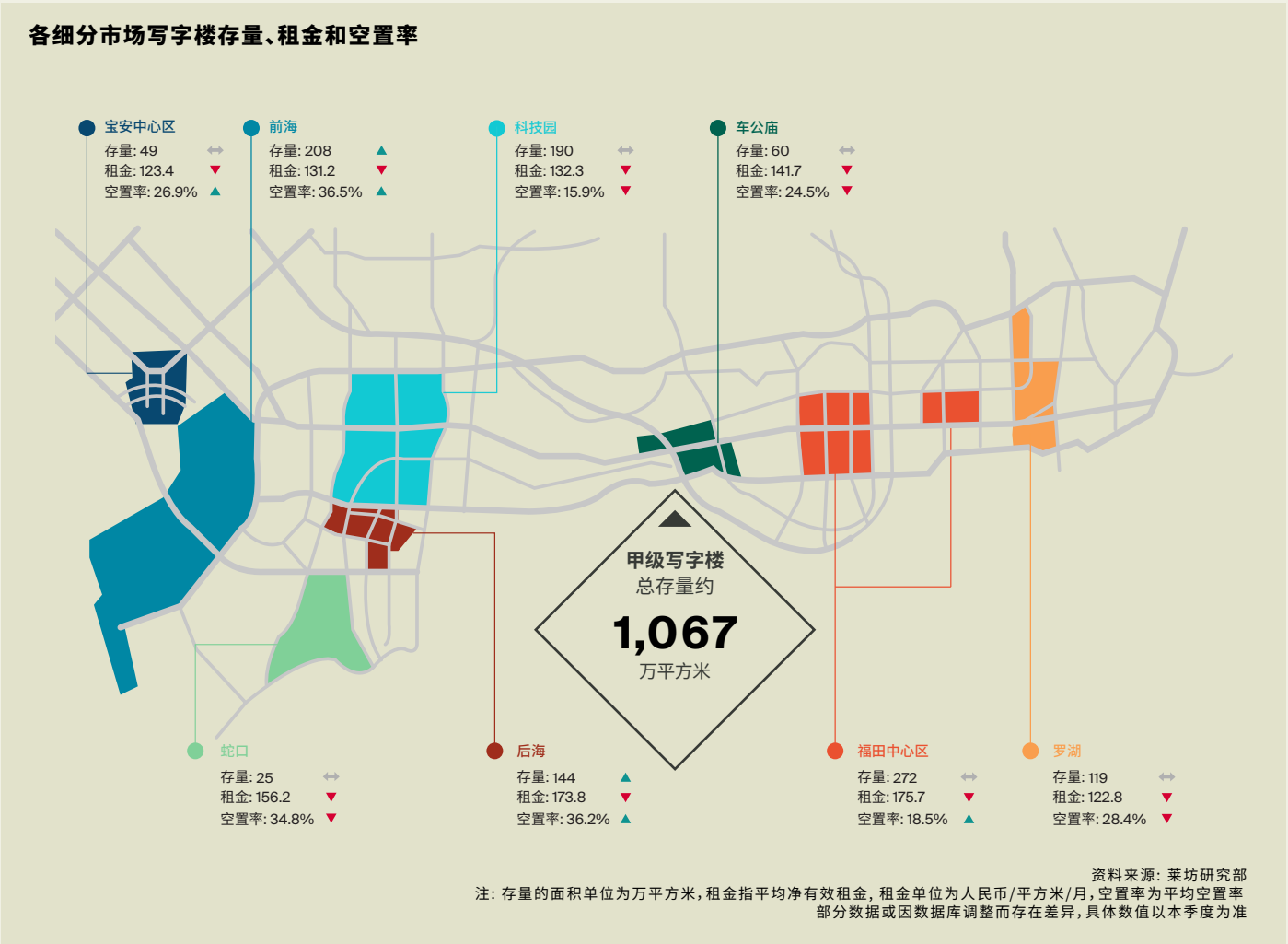
流入，优化资产负债结构并增强流动性。标的公司太子湾商储置业于2025年上半年录得净亏损112万元，出售此资产有助于剥离低收益资产，体现出集团在“资产重组—资金优化—聚焦主业”的战略逻辑。

整体来看，深圳大宗交易市场仍处于低活跃阶段，多个写字楼物业在司法拍卖市场多次流拍，投资者风险偏好维持低位。当前市场以自用型买家及产业资本为主导，

投资逻辑从追求短期收益转向长期保值与结构优化。在全球经济不确定性、人民币利率周期及政策导向的综合影响下，未来市场预计仍将以集团内资产调整及产业链整合交易为主，整体成交规模温和可控。

深圳甲级写字楼市场数据图

2025年第三季度



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



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



王兆麒
高级董事, 大中华区研究及咨询部主管
+852 2846 7184
martin.wong@hk.knightfrank.com

深圳商业物业服务部



简家宏
深圳董事总经理及华南区商业物业服务部主管
+86 186 6682 5418
ken.kan@cn.knightfrank.com



陈启明
分析员, 研究及咨询部
+86 136 4231 4481
henry.chen@cn.knightfrank.com

近期研究报告



北京写字楼市场报告
2025年第三季度



上海写字楼市场报告
2025年第三季度



广州写字楼市场报告
2025年第二季度



深圳写字楼市场报告
2025年第二季度



ESG的重要性:
租户指南



房地产行业的
ESG量化



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。