

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

本白皮书系统梳理中国企业出海的发展现状，路径、挑战及全球化新机遇，重点纳入企业海外房地产布局的核心逻辑与实践路径。

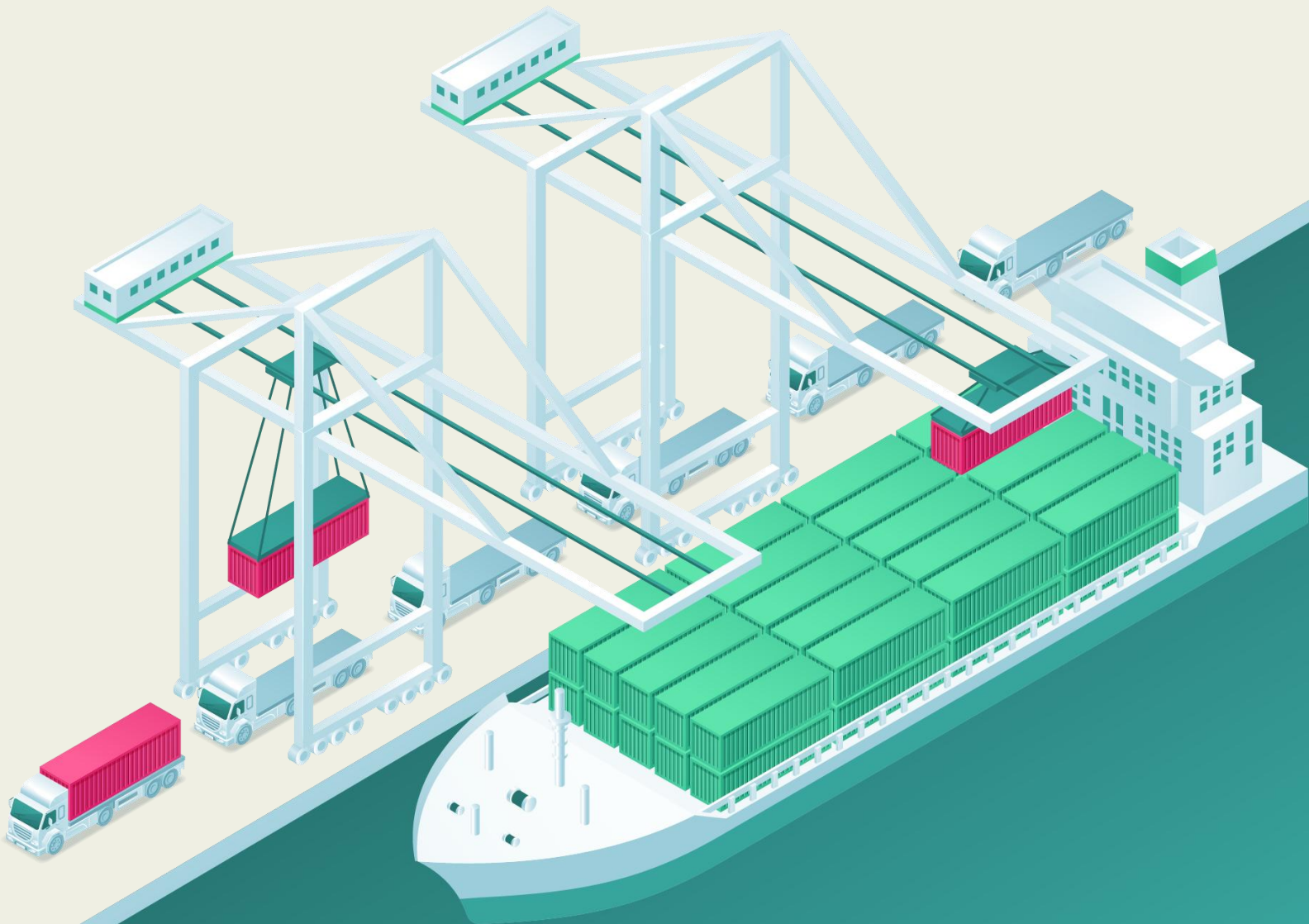
2026年1月15日

与您并肩同行的地产伙伴

knightfrank.com/research

目录

01	前言	03
02	中国企业出海现状分析	04 - 08
03	出海目的国	09 - 11
04	出海行业领域	12 - 14
05	出海模式与策略	15 - 23
06	政府支持与服务体系	24 - 25
07	案例研究	26 - 28
08	面临挑战	29 - 32
09	展望和建议	33 - 38



前言

2025年，全球经济格局深刻调整，全球产业链供应链加速向区域化、近岸化、多元化重构。在此背景下，中国企业出海已从“选择题”转变为关乎生存与发展的“必修课”，更成为“中国力量席卷全球”的核心实践路径。数据显示，截至2024年，中国上市公司海外收入首次突破人民币10万亿大关，占总收入比重达13.8%，而境内收入则出现10年来首次负增长，这一鲜明对比印证了绿色赋能、地产先行的出海战略对中国企业拓展全球版图的关键意义。

中国企业出海是内外动因与区域机遇共同作用的结果，更是绿色转型与产业协同的必然选择。内部层面，产能结构性过剩形成强大推力，2024年钢铁、光伏、房地产等行业深度调整，光伏设备行业净利润下滑126.34%，钢铁行业利润下滑54.6%，出海成为消化过剩产能、布局绿色制造的关键路径；同时，经济高质量发展要求下，企业需通过国际化获取先进技术与国际品牌，以绿色技术赋能产业升级，加速从“中国制造”向“全球制造”转型，而海外产业地产、物流地产的先行布局则为转型提供坚实载体。外部层面，中美贸易摩擦长期化倒逼战略调整，

尽管2025年11月双方进入关税“休战期”，但博弈向科技封锁、规则重构延伸，东南亚、墨西哥等地“近岸布局”与绿色地产配套成为规避壁垒的务实选择；东盟作为区域经济核心，2024年吸引中资达343.6亿美元创历史新高，成为绿色制造与地产协同出海的核心目的地；“一带一路”倡议构建的“亚欧非+新兴市场”陆海联动网络，更为绿色项目落地与地产布局提供了稳定政策支撑。

在此进程中，中国企业的出海实践呈现多元特征：传统制造业依托海外工业地产实现产能梯度转移与绿色改造，龙头企业牵头产业链协同出海，联动地产开发商在重点区域共建产业集群，中小企业依托数字平台精准布局细分市场与配套物业。同时，企业聚焦海外绿色地产、产业地产布局，重点投向物流仓储、工业园区等赛道，贴合“一带一路”共建国与RCEP成员国需求。然而，机遇与挑战并存——企业既要应对地缘政治、合规壁垒等外部风险，也要解决绿色技术落地、地产本地化运营、品牌建设等内部短板。

基于此，本白皮书以“绿色赋能地产先行 掀起全球制造出海新浪潮”为核心主线，系统梳理中国企业出海的发展现状，分析出海目的国的选择逻辑与行业分布特征，总结产业链协同、绿色转型、地产配套等典型出海模式及配套策略，介绍中央与地方政府的支持服务体系，重点纳入企业海外绿色地产、产业地产的布局逻辑与实践路径，并通过出海案例分析提炼实践经验。同时，结合2025年全球经贸格局新变化，对2026年企业出海的趋势方向与应对路径进行展望，为中国企业把握全球化新机遇、提升国际竞争力，持续释放绿色发展的中国力量，提供有数据支撑和实践指导的参考框架。



中国企业出海现状分析

投资流量、存量与全球份额稳步提升

投资流量稳步增长，非金融类占比突出

2025年1-9月，中国全行业对外直接投资流量达1,289.3亿美元（折合人民币9,236.8亿元），同比增长3.6%。其中非金融类直接投资1,107.4亿美元，占比超85%，同比增长4%，凸显实体产业出海的主导地位。

存量规模全球领先，资产布局广泛

截至2024年底，中国对外直接投资存量超3.1万亿美元，连续8年居全球前三，占全球份额升至7.2%。2025年6月末存量达33,491亿美元，境内投资者在190个国家和地区设立境外企业5.2万家，七成实现盈利或持平。

全球份额持续提升，位次稳固靠前

2024年中国对外直接投资占全球份额11.9%，连续13年列全球前三；2025年全球FDI预计突破2.5万亿美元，按当前增速推算，中国份额有望保持12%左右，稳居全球投资来源国第一梯队。

33,491

亿美元

截至2025年6月末，中国对外直接投资存量

图1：中国对世界直接投资量

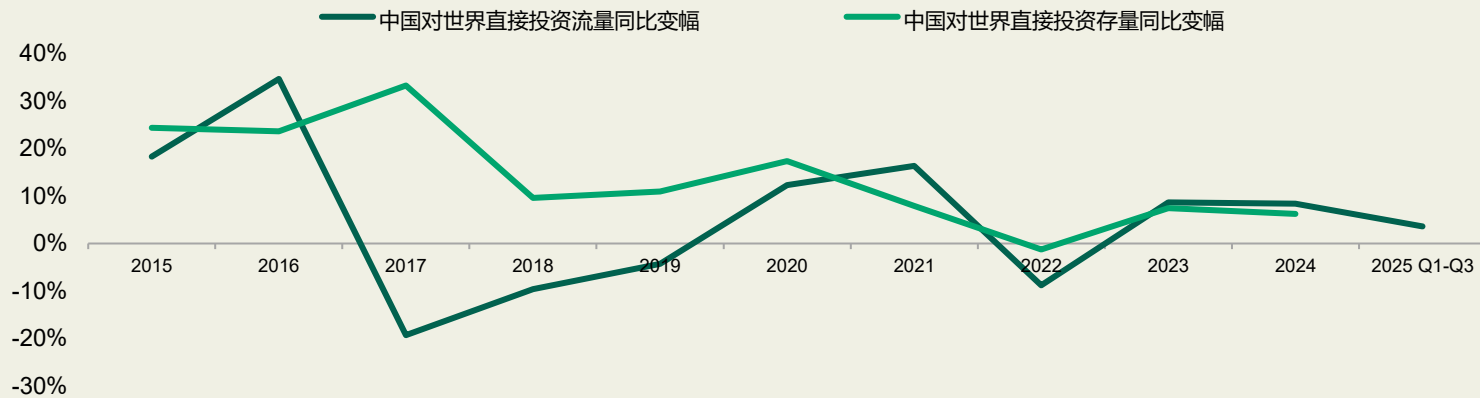
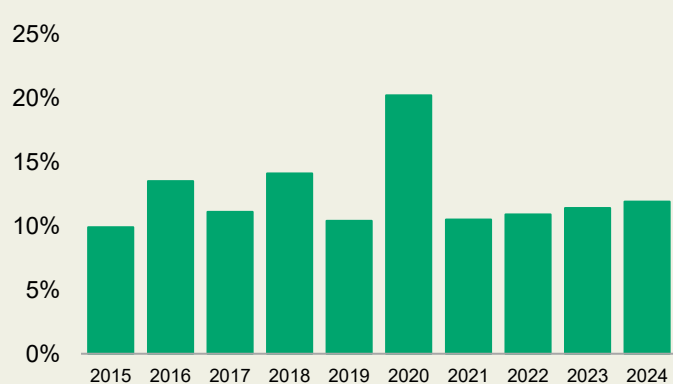
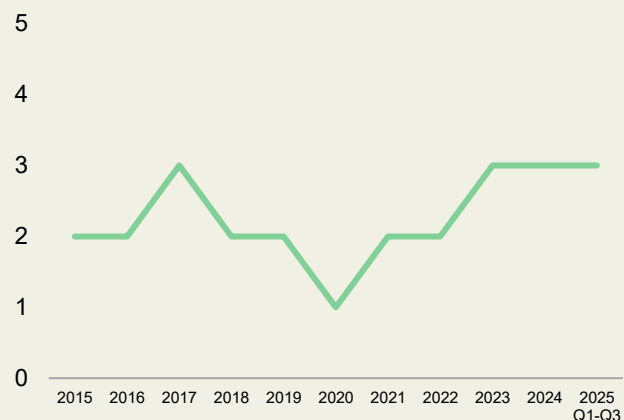


图2：中国对外直接投资流量占全球份额



资料来源：2024年度中国对外直接投资统计公报 / 莱坊研究部

图3：中国对外直接投资流量占全球位次



中国企业出海现状分析

新出海潮下对外投资稳定增长，新兴领域增速迅猛

2015-2017年：投资井喷后监管收紧回落

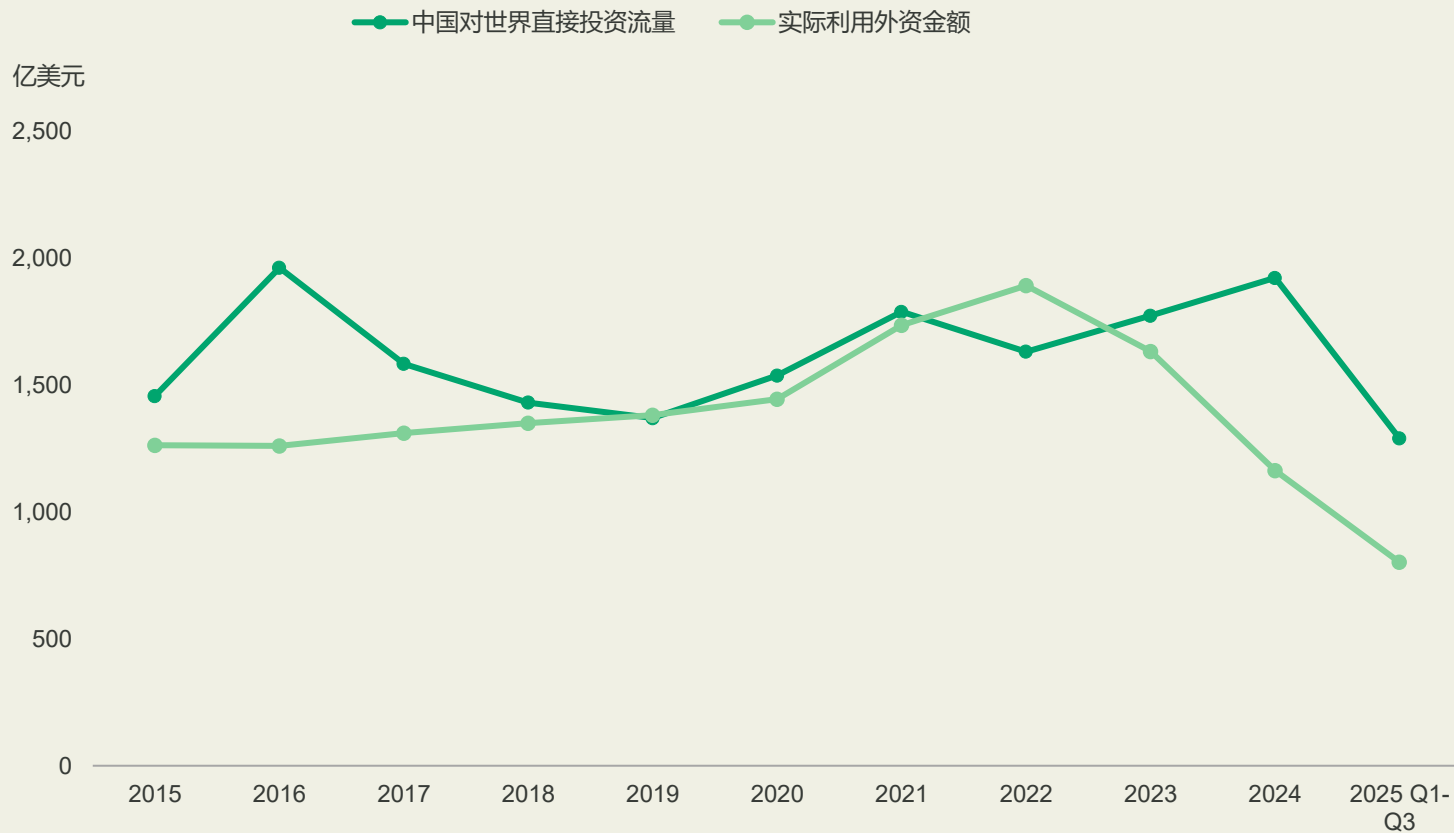
2015-2016年中国境外投资井喷式增长，特别是民营企业投资并购异常火热。2016年，对外直接投资流量金额创下历史最高，为1,961.5亿美元。2017年国家加强了对海外投资领域的监管，明确鼓励、限制和禁止的三类境外投资活动，限制房地产、酒店、影城、娱乐业、体育俱乐部等领域的境外投资。2017年对外直接投资开始回落。

2023年起：新出海潮下对外投资稳定增长

新的“出海潮”出现，无论是对外直接投资金额，还是对外投资境外企业数、员工数都出现较大幅的稳定增长；且“对外投资金额”大大高于实际利用外资金额”。



图4：中国对外投资金额和利用外资金额之比较



资料来源：2024年度中国对外直接投资统计公报 / 莱坊研究部

中国企业出海现状分析

新出海潮下对外投资稳定增长，新兴领域增速迅猛

传统优势领域占比超八成，支撑投资基本盘

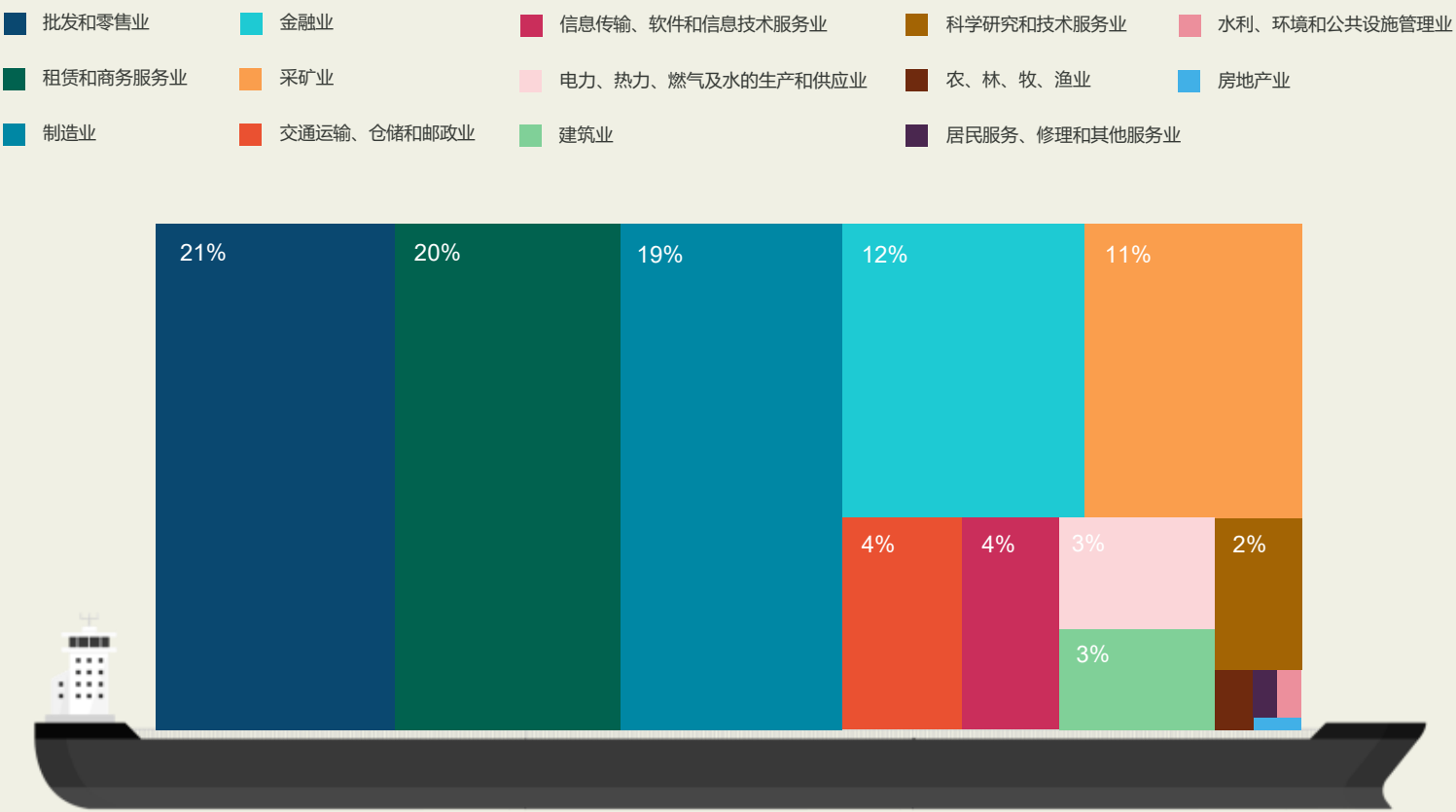
2024年中国对外直接投资中，批发零售、租赁商务服务、制造、金融、采矿五大领域合计占比83.8%。其中制造业投资375.4亿美元，同比增37.3%；租赁和商务服务业占比32%，批发零售业占19%，传统领域持续发挥支柱作用，保障投资规模稳居全球前三。

新兴领域增速迅猛，高技术布局加速

新兴行业成为投资亮点，信息传输/软件和信息技术服务业投资同比激增205.5%，达69.7亿美元；电力热力等绿色低碳领域投资增23.4%。高增速体现中国企业向全球价值链高端延伸，推动对外投资结构向高质量优化。



图5：2024年中国对外直接投资流量行业构成



资料来源：2024年度中国对外直接投资统计公报 / 莱坊研究部

中国企业出海现状分析

对外投资并购继续回升，规模仍为历史较低水平

总体交易规模

2025年前三季度，中国对外直接投资并购金额为298亿美元，同比增长70%。其中5亿美元以上大额交易增至16宗。

行业分布特征

TMT（科技、媒体和通信业）和消费品为热门行业，亚洲是首要目的地，并购金额占比超四成，同比上升151%。

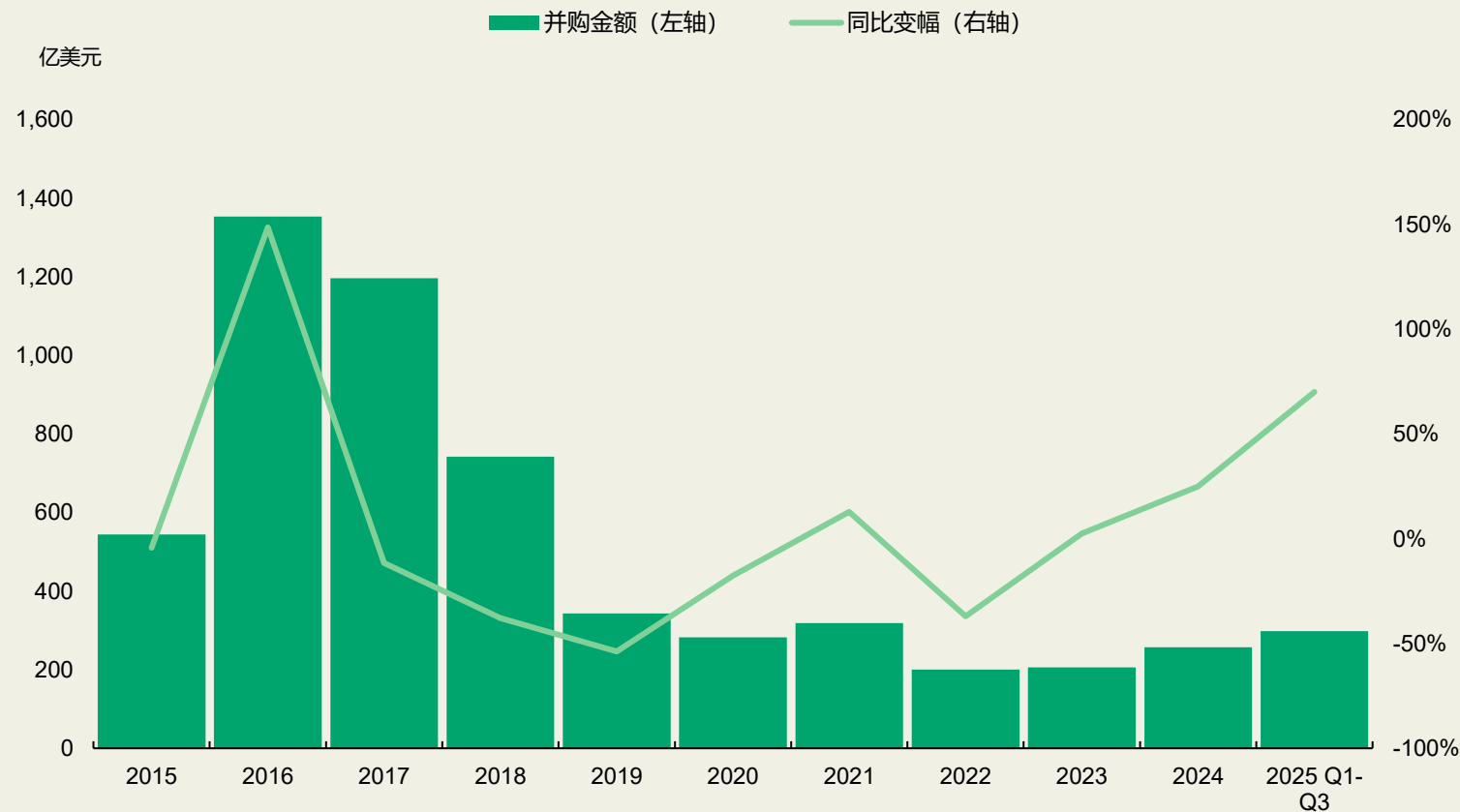
区域市场分化

亚洲稳居首要目的地，交易金额同比增长151%，占比超四成，其中东南亚凭借产能布局需求成为核心板块，印尼、泰国等国并购活跃。欧洲与东南亚合计占据73%份额，欧洲以“技术获取”为导向，聚焦汽车零部件、半导体等高端产业，三季度并购额扭转上半年下跌趋势。

70%

2025年前三季度，中国对外直接投资并购金额同比增幅

图6：2015-2025年中国对外直接投资并购情况



资料来源：2024年度中国对外直接投资统计公报 / 公开网站信息 / 莱坊研究部

中国企业出海现状分析

区域协同效应显著，“一带一路”及RCEP国家相关投资表现突出

“一带一路”核心地位

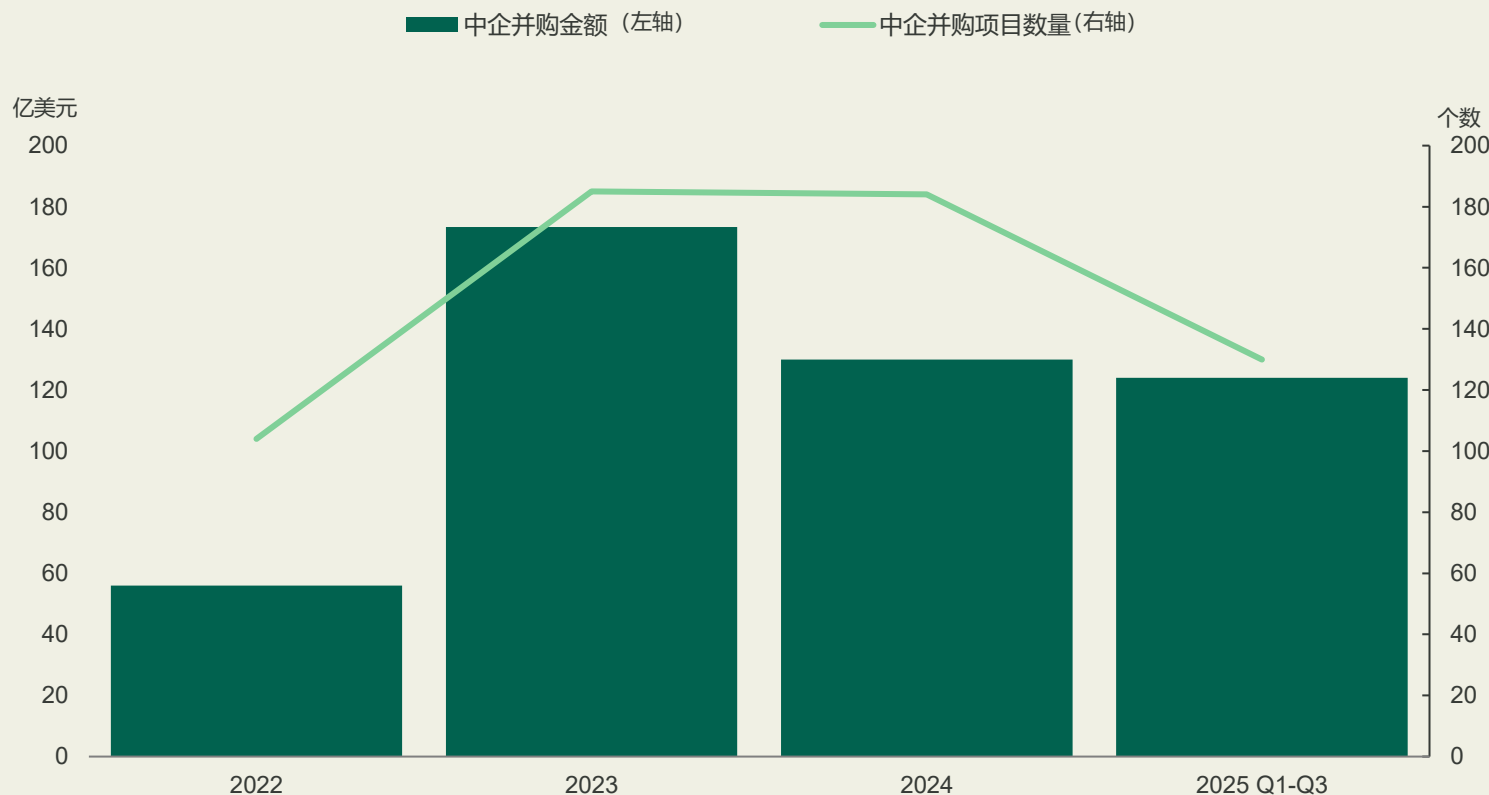
2025年前三季度，中企对“一带一路”共建国并购呈现“量稳价增”的高质量发展特征。并购金额达124亿美元，同比激增84%，占同期中企海外并购总额的42%，虽并购数量同比略降2%至130宗，但大额战略项目成为核心支撑。同期中企对共建国非金融类直接投资也达300亿美元，同比增长23.7%，占非金融类对外直投总额的27%。并购领域高度集中，先进制造与运输业、采矿与金属业及TMT行业合计金额占比超70%。

中企对RCEP国家投资并购态势向好

近年来中企对RCEP国家投资并购呈规模扩容、结构优化态势。作为RCEP的核心发起方和重要组成部分，2024年东盟10国获得了来自中国的投资343.6亿美元，创历史最高值，增长36.8%，占中国对亚洲投资的22.4%。

“2025年前三季度，中企对“一带一路”共建国并购呈现“量稳价增”的高质量发展特征。”

图7：中国对于“一带一路”国家的并购情况统计



资料来源：2024年度中国对外直接投资统计公报 / 公开网站信息 / 莱坊研究部整理

出海目的国和区域分布特征

图8：中国对外直接投资流量同比变幅（2024）

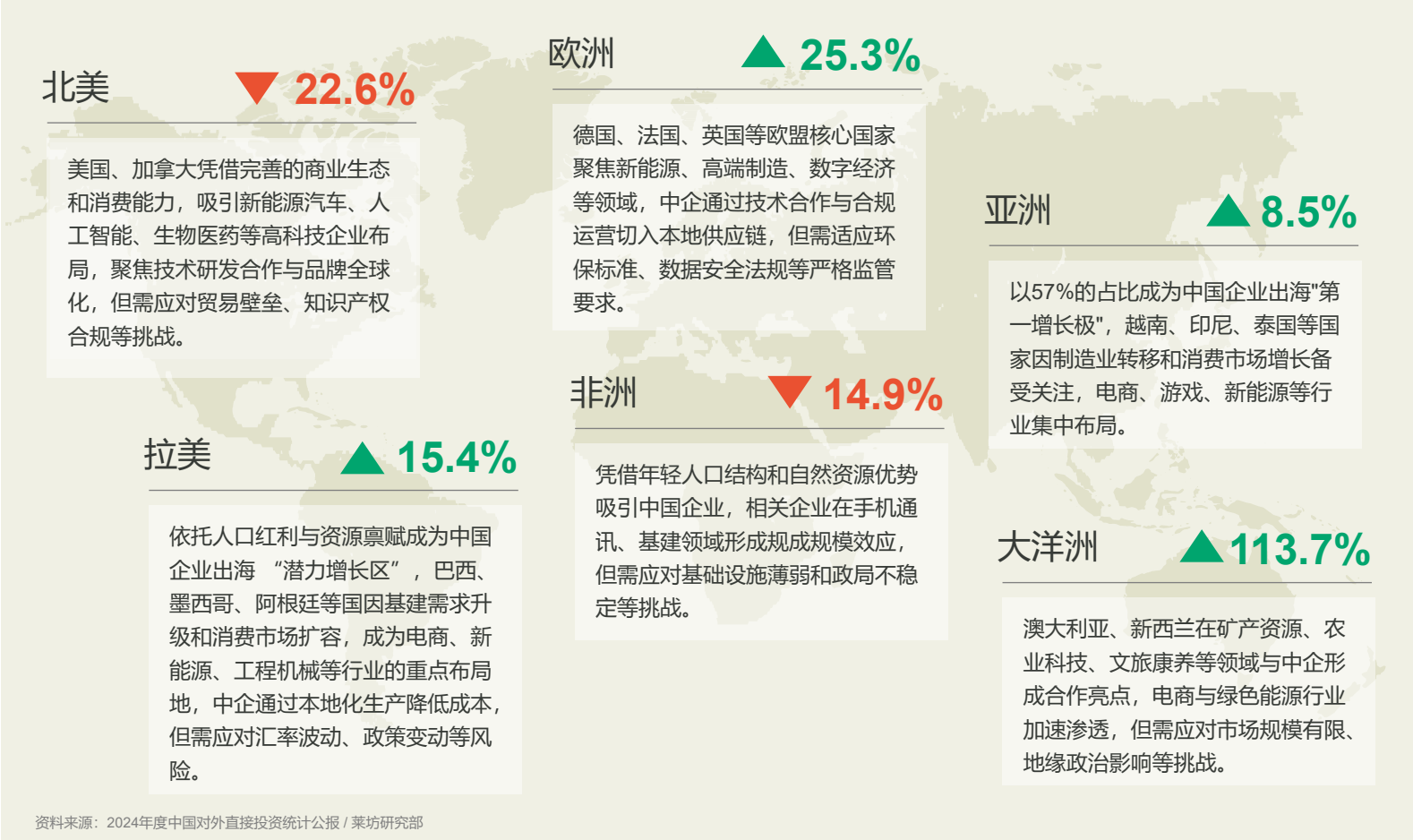
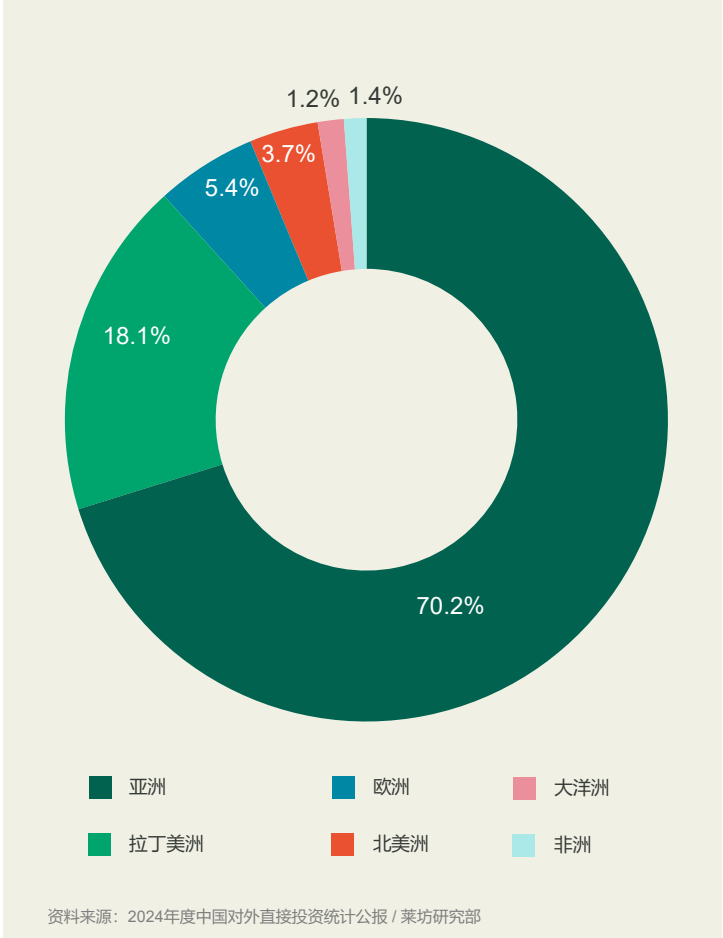


图9：2024年末中国对外直接投资存量地区构成








► 投资流量增幅显著的重点国家

这些国家多受益于区域贸易协定、产业链协同需求及政策红利，投资增速表现亮眼

国家		所属区域	投资流量增幅	核心原因及投资特点
	印度尼西亚	亚洲（东南亚）	稳步增长	既是 2024年中企海外并购的重要目的地，也是共建 “一带一路” 重点投资国。投资集中在能源、基础设施及制造业，契合当地产业链升级需求，同时借助其资源优势深化产能合作。
	越南	亚洲（东南亚）	随东盟整体高增	2024年中国对东盟投资增长36.8%，越南作为东盟核心经济体，受益于区域产业链融合。中企在越南的智能手机、家电、电子元件制造等领域投资进展显著，依托当地低成本优势辐射全球市场。
	泰国	亚洲（东南亚）	随东盟整体高增	纳入东盟36.8%的投资增长大盘，中企投资聚焦汽车产业、基础设施建设和零售业，尤其中国汽车品牌纷纷在此建设生产基地，深化区域汽车产业链布局。
	韩国	亚洲（东北亚）	稳步增长	2025年一季度中企海外并购交易金额显著增长，投资大概率集中在电子、汽车零部件等产业链互补领域，深化中韩制造业协同。
	阿联酋	亚洲（中东）	稳步增长	中东核心枢纽经济体，2024-2025年中企投资聚焦物流枢纽、新能源（光伏 / 氢能）及数字经济领域，依托其区域商贸优势拓展中东及北非市场。
	沙特阿拉伯	亚洲（中东）	稳步增长	作为中东最大经济体，中企投资集中在石油化工、新能源（绿氢）及基础设施项目，与沙特 “2030 愿景” 产业升级需求高度契合，成为区域投资增长核心动力。
	秘鲁	南美洲	稳步增长	是2024年中企海外并购的关键目的地之一，近六成并购资金流向共建 “一带一路” 国家，秘鲁凭借矿产等资源优势，成为中企资源开发领域投资的重要选择。
	巴西	南美洲	稳步增长	是拉美地区中企投资的主要目的地，2025年一季度并购交易金额大幅增长。投资集中在农业、能源和矿产资源开发，太阳能、风能等清洁能源项目成为增长新亮点。
	瑞典	欧洲	稳步增长	跻身2025年一季度中企海外并购交易金额大幅增长的行列，推测聚焦高端制造、信息技术等领域，依托当地技术优势开展合作型投资。
	匈牙利	欧洲	稳步增长	连续3年成为中国在欧最大投资目的地，2024年吸引中资31亿欧元，占中国对欧盟及英国直接投资的31%。比亚迪、宁德时代等企业在此布局电动汽车和电池项目，成为投资增长核心动力。

► 投资流量跌幅突出的重点国家

这些国家多因政策限制、投资环境恶化等因素，导致中资流入大幅缩减

国家	所属区域	投资流量增幅	核心原因及投资特点
 印度	亚洲（南亚）	近乎断崖式下跌（2024年投资仅300万美元，较2019年12.7亿美元暴跌）	2020年起出台严苛投资政策，要求中资等接壤国家投资需政府审批，2025年又加码间接投资额外审批要求。政策不透明、审批繁琐导致中资望而却步，2024年中资在印投资占比仅0.42%。
 美国	北美洲	中国企业对美国投资数量及金额均降至十年来最低水平。2024年对美直接投资6.63亿美元，降幅为4.1%。	受到地缘政治形势明显趋紧的影响，中国对美国直接投资规模呈现明显的收缩趋势。中国企业在对美投资活动中更为谨慎，总体逐渐往结构优化方向发展。
 德国	欧洲	占中企对欧投资份额大幅下滑	曾是中企在欧核心投资国，但2024年其与法国、英国合计占中企对欧投资份额从52%峰值降至20%。高成本、严格监管及中企投资转向中东欧，导致其投资占比显著下降。
 英国	欧洲（西欧）	占中企对欧投资份额大幅下滑	同属欧洲“传统三大投资目的地”，受高成本、监管收紧影响，投资吸引力下降，中企投资逐步向中东欧转移，使其在中企对欧投资中的权重持续降低。
 法国	欧洲（西欧）	占中企对欧投资份额大幅下滑	与德、英一样，因中企投资战略转向中东欧低成本地区，其在中企对欧投资中的核心地位弱化，投资占比显著回落。

“ 这些国家多因政策限制、投资环境恶化等因素，导致中资流入大幅缩减。 ”



出海行业的地理分布
2025年重点布局发达国家与新兴市场双轨并行

亚太：基建与消费品牌双域深耕

RCEP推动下东南亚基建并购升温，2026年东盟市场份额将达28%；日韩消费品牌领域，2025年化妆品与快消品牌并购额预计破50亿美元，中企通过并购快速获取品牌与渠道，拓展亚太消费市场。

拉美：矿产与锂矿并购双源保障

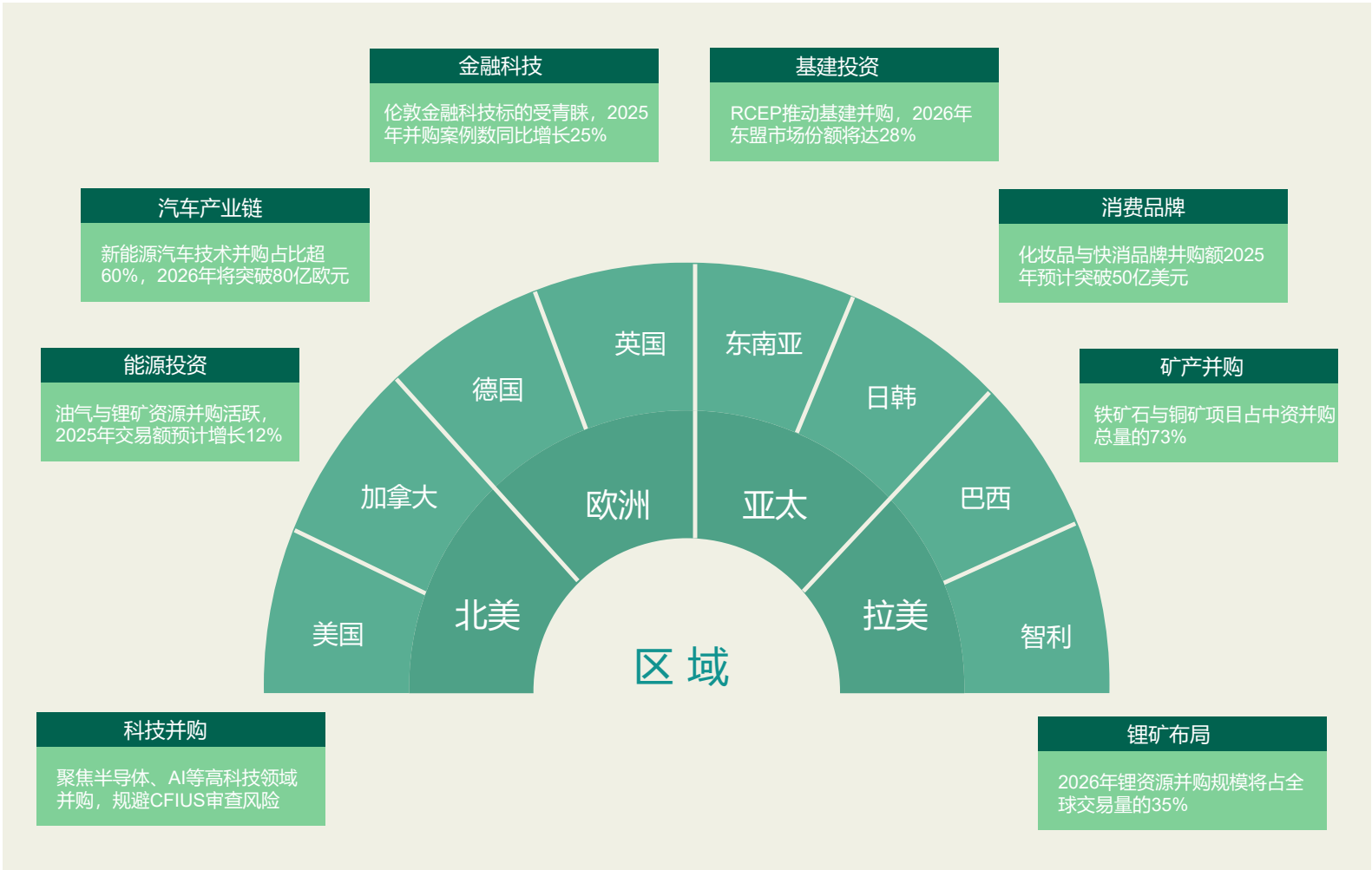
巴西铁矿石与铜矿项目占中资并购总量73%，巩固资源保障；智利锂矿2026年并购规模将占全球35%，助力中企布局新能源产业链上游，提升全球新能源资源话语权。

欧洲：金融科技与汽车产业链双线突破

英国金融科技并购案例数2025年同比增23%，中企借伦敦金融中心布局金融科技生态；德国新能源汽车技术并购占比超60%，2026年将破80亿欧元，助力中企汽车产业链技术升级与全球竞争力提升。

北美：科技与能源投资双轨布局

美国聚焦半导体、AI等高科领域并购，虽需规避CFIUS审查风险仍积极布局；加拿大油气与锂矿资源并购2025年交易额预计增12%，中企保障资源供应同时布局新能源产业链上游。



► 出海行业领域

传统领域占比回落，新兴与消费领域崛起

传统行业占比下滑

金融业、采矿业、建筑业出海占比明显下降。金融业投资中53%为银行业，2024年末国有商业银行在51个国家（地区）设103家分行、70家附属机构，员工5.2万人；采矿业早期占比高，建筑业占比也缓慢下降。

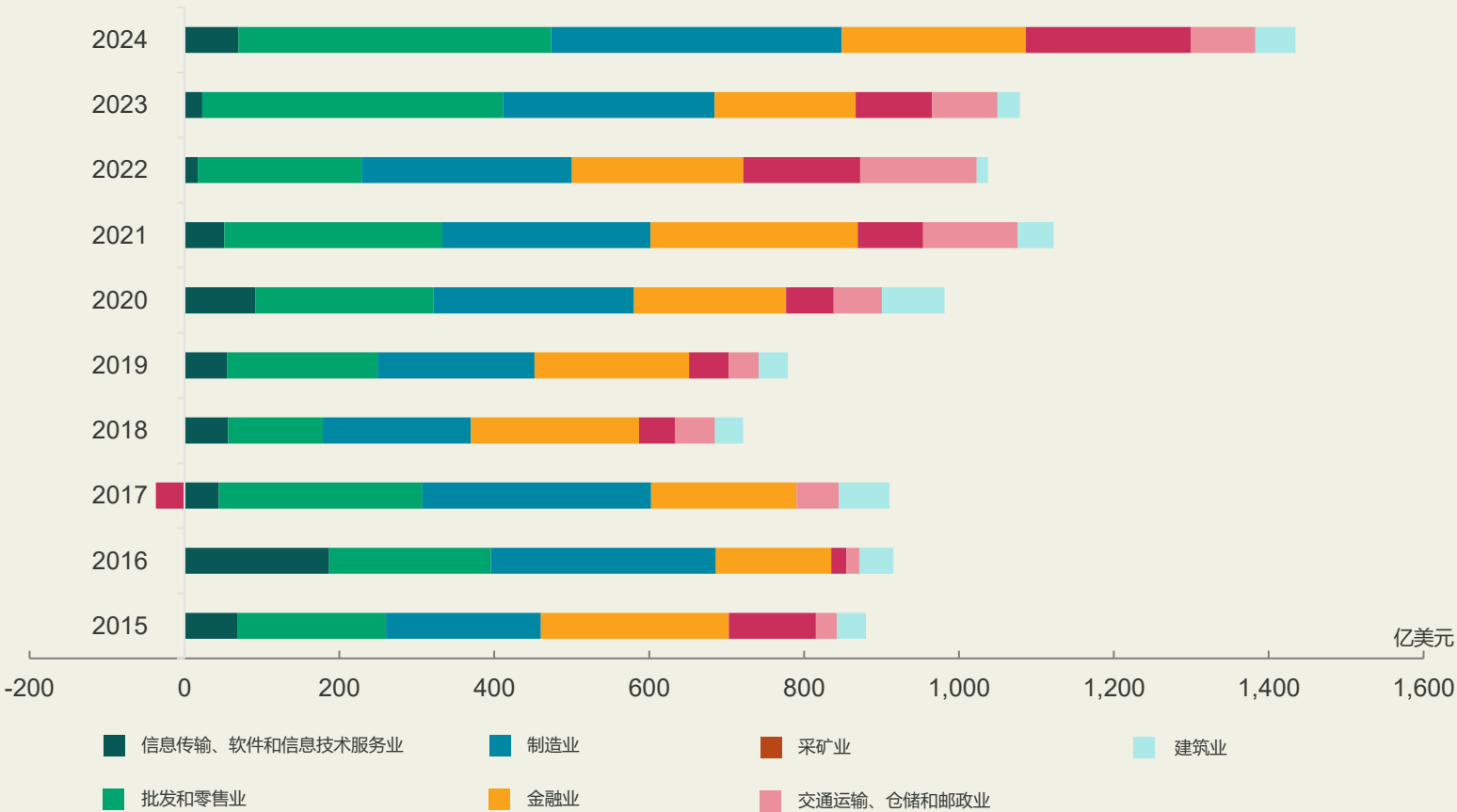
制造业、批发零售业增长显著

制造业2018年后震荡上升，近年出海东南亚的制造业企业增多；批发零售业2019年后占比增长，2023年因跨境电商业兴盛保持活跃，二者已位居出海行业前列。

信息与交通行业表现分化

信息传输、软件和信息技术服务业2024年存量占比突增到12.7%，近十年投资波动大；交通运输、仓储和邮政业投资占比近十年相对稳定，涵盖基建、公共服务及跨境电商物流仓储等领域。

图10：中国对外直接投资存量金额主要行业分布



资料来源：2024年度中国对外直接投资统计公报 / 公开网站信息 / 莱坊研究部整理

► 出海行业领域 房地产及配套板块



投资特征

房地产出海从传统住宅开发转向产业地产、商业地产及配套服务，2024年相关投资占比虽较峰值回落，但产业协同型地产需求增长显著。重点布局“一带一路”共建国、RCEP成员国的核心城市，聚焦物流仓储、工业园区、商业综合体三大细分赛道。



核心逻辑

一是配套产业链出海，为制造业、新能源企业的海外生产基地提供工业厂房、仓储物流设施，如东南亚新能源产业园配套地产项目；二是绑定消费市场扩张，在人口密集、经济增长快的城市布局商业综合体、零售物业，适配本地消费升级需求；三是服务跨境商务需求，在金融中心城市布局高端写字楼、商务公寓，支撑企业区域总部运营。



区域分布

东南亚（越南胡志明市、印尼雅加达）以工业地产为主，适配制造业转移需求；欧洲（德国杜塞尔多夫、法国巴黎）聚焦高端商业与商务地产，服务技术合作与品牌运营；拉美（巴西圣保罗、墨西哥城）侧重物流仓储与商业配套，承接区域市场拓展需求。

► 各行业的核心出海模式

	<div> 高科技公司</div>	<div> 能源矿产</div>	<div> 汽车产业</div>
核心出海模式特征	全链条产能布局 搭建多区域制造网络，在东南亚、墨西哥等地设厂，贴近目标市场降低运输成本与贸易壁垒。	跨境并购拓资源 频繁通过跨境并购获取海外矿产、能源开采权，快速掌控核心资源储备。	本地化生产辐射 在拉美、东南亚等市场投建新能源整车基地，辐射周边区域市场，降低关税与物流成本。
	技术与研发协同 通过全球研发中心联动，推进“零件—模组—整机”垂直整合，同时以跨境并购补充核心技术。	产业链集群出海 龙头企业牵头在资源富集地投建全产业链项目，吸引上下游配套企业跟进，形成产业协同。	产业链协同出海 整车龙头带动上下游零部件企业组团出海，共建海外供应链体系，提升全链条竞争力。
	知识产权输出 在医疗科技、半导体等领域，通过技术授权、专利合作等方式，实现高附加值的智力成果出海，提升利润空间。	聚焦绿色能源布局 光伏、锂电等新能源企业在中东、东南亚等地投资建厂，适配当地绿色能源转型需求，绑定长期合作订单。	产品适配区域需求 针对不同市场优化车型，如欧洲侧重高端新能源车型，东南亚适配经济型代步车型。
典型案例	<div><div>❶</div>一国际头部制造企业构建“中国+东南亚+北美+欧洲”四极制造网络，收购德国企业强化供应链，向汽车、通信领域延伸业务。</div> <div><div>❷</div>一国内领先医疗设备企业通过海外研发适配本地化医疗需求，推动医疗设备与技术全球输出。</div>	<div><div>❶</div>一国内头部矿业企业多次收购海外矿业资源，快速扩大全球资源版图。</div> <div><div>❷</div>一国内领先动力电池企业在印尼投建近60亿美元电池产业链项目，带动配套企业共同出海。</div>	<div><div>❶</div>一国内头部新能源汽车企业巴西工厂首车下线，巩固南美市场地位。</div> <div><div>❷</div>一国内主流汽车企业的泰国罗勇工厂投产，作为其首个海外新能源整车基地辐射东盟市场。</div>

► 各行业的核心出海模式

	<div> 金融科技</div>	<div> 基建投资</div>	<div> 消费品牌</div>
核心出海模式特征	<div>合规化牌照布局 通过申请或合作获取当地金融牌照，开展合规化金融服务。</div> <div>生态化服务延伸 从单一支付工具拓展至数字信贷、保险、理财等综合服务，搭建本地金融生态。</div> <div>合作式场景渗透 与当地电信运营商、商户联盟合作，推广移动支付等服务，快速融入本地消费场景。</div>	<div>投建运一体化 摆脱单纯工程承包，深度参与项目投资、建设与长期运营，提升项目长期收益与话语权。</div> <div>聚焦新兴市场需求 重点布局“一带一路”及东盟国家，聚焦交通、能源等基建缺口领域，匹配当地发展规划。</div> <div>本地化资源整合 大量聘用本地员工，融入本地供应链，带动当地建材、劳务等相关产业发展。</div>	<div>本土化适配创新 针对目标市场消费习惯优化产品，如非洲市场的传音手机适配本地化拍照与续航需求。</div> <div>品牌化深耕运营 从代工转向自主品牌出海，通过高端渠道合作、本地营销提升品牌影响力。</div> <div>文化赋能出海 将中国文化与产品结合，通过潮玩IP、特色餐饮等业态，实现产品输出与文化输出联动。</div>
典型案例	<div><div>❶</div>一国内领先金融科技企业通过跨境支付解决方案覆盖66个国家和地区的商户，构建全球化跨境支付生态网络。</div> <div><div>❷</div>一国内头部互联网金融企业在东南亚多国获得非银行金融牌照，逐步成长为当地核心互联网金融服务平台。</div>	<div><div>❶</div>一国内头部建筑企业在东南亚参与高铁、港口项目，实现从建设到运营的全流程参与。</div> <div><div>❷</div>一国内工程机械领军企业在非洲深化布局，2024年当地业务收入增速达44.02%。</div>	<div><div>❶</div>一国内头部家电企业发力海外自主品牌，抢占全球高端家电市场份额。</div> <div><div>❷</div>一国内潮玩企业凭借特色IP出海，传递中国潮流文化。<div>一国内智能手机企业通过本地化创新适配区域需求，</div></div> <div><div>❸</div>在非洲智能手机市场建立绝对优势。</div>

► 各行业的核心出海模式

	<div> 商业地产</div>	<div> 物流地产</div>	<div> 工业地产</div>
核心出海模式特征	<div>轻资产运营</div> <p>通过品牌输出、管理合作参与海外商业项目，输出商业运营经验与数字化管理系统，降低重资产投资风险。</p>	<div>枢纽网络布局</div> <p>依托跨境物流枢纽（如港口、机场周边），建设现代化物流园，适配跨境电商与供应链协同需求。</p>	<div>产业链配套开发</div> <p>龙头制造企业牵头，联合地产开发商在海外产业园区共建标准厂房、仓储物流中心，实现“生产 + 配套”一体化布局。</p>
典型案例	<div>1</div> <p>一国内地产开放商设立的海外地产关联主体与印尼本地开发商达成合作，负责雅加达某综合体的招商与运营管理。通过输出优质品牌与核心运营经验，有效降低跨国项目面临的合规适配、市场对接等潜在风险。</p>	<div>1</div> <p>一国内领先的物流服务提供商在东南亚核心港口城市布局海外仓配套地产，构建“物流枢纽 + 仓储地产”联动网络。</p>	<div>1</div> <p>一国内领先的光伏科技企业在泰国罗勇工业园配套建设生产厂房与物流仓库，联动上下游企业集群入驻。</p>

► 关键出海策略 —— 全行业

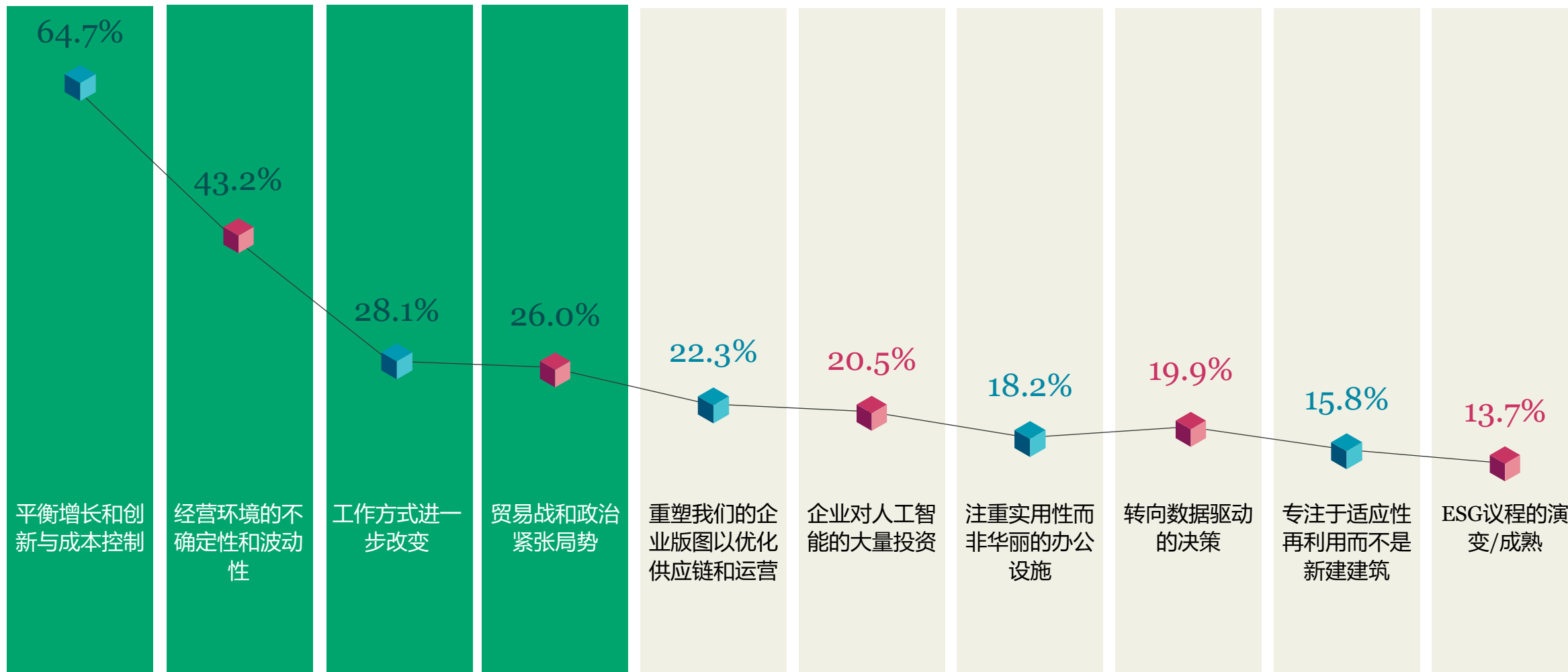
	<div></div> <div>合规先行策略</div>	<div></div> <div>生态共建策略</div>	<div></div> <div>供应链韧性策略</div>
策略介绍	<p>合规先行策略要求中国企业在“走出去”过程中，必须建立覆盖数据安全（如欧盟GDPR）、外资审查（如美国CFIUS）、贸易壁垒等多维度的合规体系。企业应在项目初期就对目标国的法律法规进行深入研究，主动识别潜在的政策风险和合规障碍，提前制定应对预案。通过设立专门的合规管理团队，持续跟踪国际政策变化，及时调整企业经营策略，降低因合规失误带来的法律和财务风险。此外，企业还应加强与当地政府、行业协会及专业机构的沟通合作，获取权威合规指导，确保在复杂多变的国际环境下稳健运营。合规不仅是风险防控的底线，更是企业国际化可持续发展的基石。</p>	<p>生态共建策略强调中国企业在海外发展过程中，要联合全球合作伙伴、东道国企业、本地社区及用户，构建互惠共赢的产业生态圈。通过资源共享、风险共担，企业能够提升本地化认可度和市场适应能力。例如，企业可与当地龙头企业、科研机构、政府部门建立战略联盟，推动技术、人才、市场等多方面的深度合作。同时，积极参与本地社区建设，履行社会责任，增强企业在当地的品牌形象和社会影响力。生态共建不仅有助于企业快速融入目标市场，还能提升抗风险能力，实现长期稳定发展。</p>	<p>供应链韧性策略要求企业采用“近岸+离岸”结合的供应链布局，分散生产和物流节点，降低单一市场或地区的风险。通过在不同国家和地区设立生产基地和物流中心，企业能够更灵活地应对全球供应链波动，保障核心原材料（如电动汽车用锂等）的稳定供应。此外，企业还应加强与上下游合作伙伴的协同，推动供应链数字化转型，实现信息流、物流和资金流的高效整合。多区域供应链网络的搭建，有助于企业提升全球资源配置能力和市场响应速度，增强国际竞争力。</p>
核心动作	建立全维度合规体系	构建四位一体互惠生态	多区域供应链网络搭建

► 关键出海策略 —— 全行业

	<div></div> <div>品牌升级策略</div>	<div></div> <div>数字化赋能策略</div>	<div></div> <div>全球化人才与组织适配策略</div>
策略介绍	<p>品牌升级策略强调企业要从“性价比标签”向“技术品牌+文化认同”转型。企业应通过持续的技术创新和高品质产品输出，树立专业、可靠的品牌形象。同时，结合本地化营销和ESG（环境、社会 and 治理）实践，提升品牌的全球溢价能力。企业还可以借助海外展会（如CIIE）、跨文化传播等方式，强化品牌与目标市场消费者的情感连接，实现价值输出与品牌形象的双重提升。品牌升级不仅有助于企业在国际市场中脱颖而出，还能带动产品和服务的高附加值增长。</p>	<p>数字化赋能策略要求企业充分利用工业互联网、人工智能等前沿技术，优化海外运营效率。通过搭建跨境数字化管理平台，实现研发、生产、销售、服务等环节的全球协同，企业能够提升运营透明度和决策效率。数字化还可以帮助企业更好地把握市场动态，快速响应客户需求，降低运营成本。企业应积极推动数字化转型，培养数字化人才，打造数据驱动的管理体系，为国际化发展提供坚实的技术支撑。</p>	<p>全球化人才与组织适配策略强调企业要组建“外派骨干+本土精锐”的混合团队，动态调整海外组织架构，实现区域赋权和跨文化柔性管理。企业应通过跨文化培训、轮岗交流等方式，提升团队的国际化视野和协作能力。同时，建立多元化的激励机制，吸引和保留本地高端人才，增强企业在目标市场的竞争力。灵活的组织模式和高效的人才配置，是企业应对不同市场运营需求、夯实国际化执行基础的关键。</p>
核心动作	价值输出与品牌形象重塑	全链路数字化管理落地	人才配置与组织模式适配

关键出海策略 —— 企业房地产

影响企业房地产策略的因素



► 关键出海策略 —— 企业房地产
选址核心考量

1 经济发展潜力



评估区域的经济增长趋势、产业布局及未来发展规划，确保办公楼选址符合经济发展方向，吸引潜在租户。

2 产业集聚效应



考虑区域主导产业及产业链配套情况，选择产业集聚度高、配套完善的区域，有利于企业降低运营成本，提升竞争力。

3 市场供需关系



分析当前及未来市场供需状况，判断办公楼市场需求的增长潜力，避免过度开发导致的空置率上升。

4 政策支持力度



关注地方政府对特定产业或区域的扶持政策，如税收优惠、资金支持等，选址时充分利用政策红利。

图11：市场考量-亚太区写字楼市场概览（2025年第三季度）

2025年第三季度市场供需动态平衡



未来12个月租金走势展望

▼ 下降	
• 北京	• 上海
• 广州	• 深圳
• 香港特别行政区	• 胡志明市
◀▶ 不变	
• 德里国家首都区	• 孟买
• 吉隆坡	• 新加坡
• 奥克兰	• 墨尔本
• 曼谷	• 金边
• 首尔	• 台北
▲ 上升	
• 布里斯班	• 马尼拉
• 珀斯	• 东京
• 悉尼	• 班加罗尔
• 雅加达	



► 关键出海策略 —— 企业房地产
租金成本与租赁条款

1 租金水平分析



综合考量市场租金与潜在租户承受能力，合理定位办公楼租金水平，确保市场竞争力与收益平衡。

2 租赁条款谈判



灵活变通租赁条款，如租金支付方式、押金设定、租赁期限等，以满足不同租户需求，提升市场吸引力。

3 维护成本考量



评估并控制办公楼日常维护及未来改造升级成本，确保建筑价值与租户需求同步提升，实现资产保值增值。

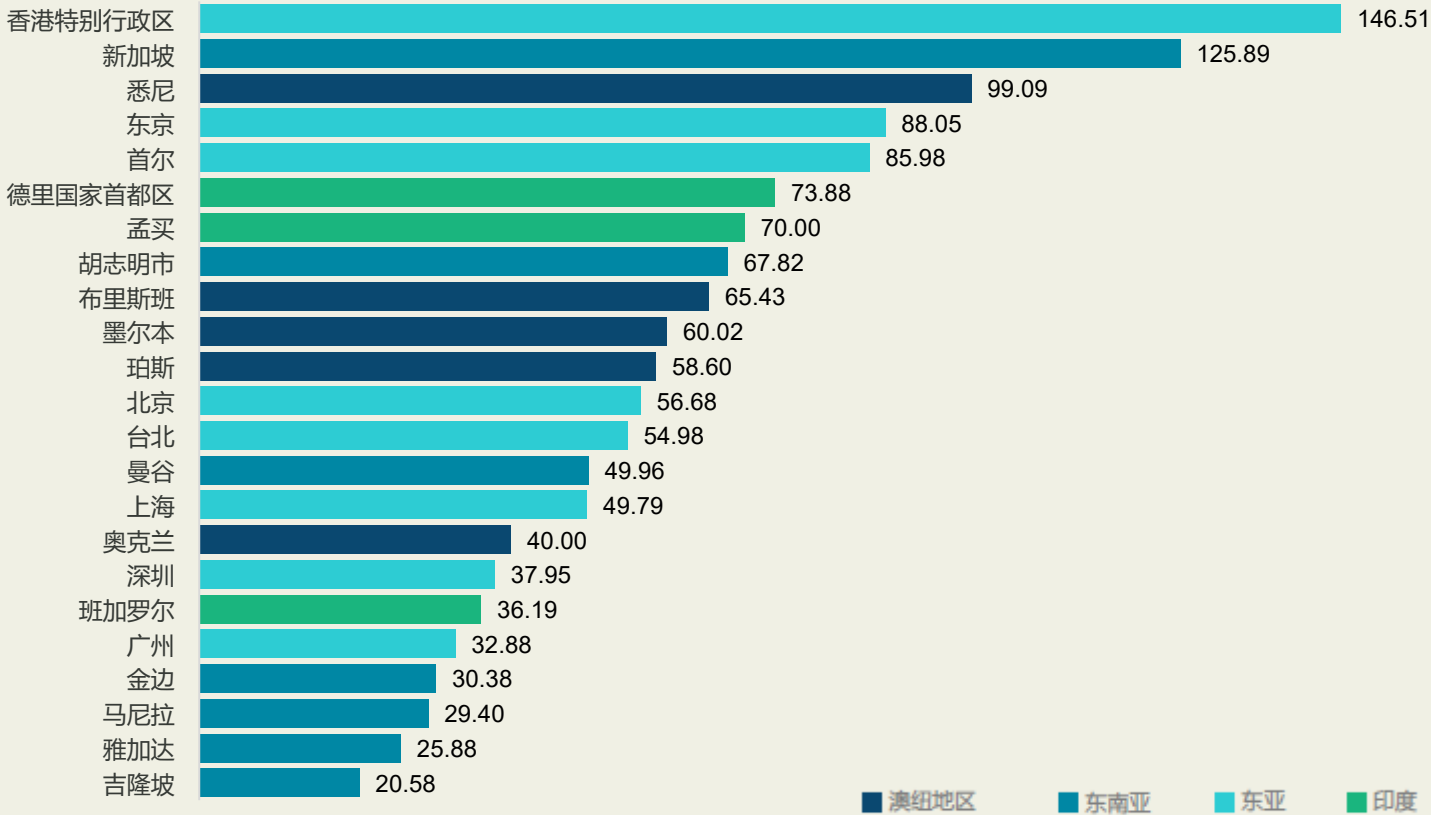
4 市场波动应对



制定应对租金波动和租赁市场变化的策略，确保办公楼运营稳定与可持续发展，为租户提供长期可靠的办公环境。

图12：市场考量-亚太写字楼市场

2025年第三季度写字楼占用成本（美元/平方英尺/年）



关键出海策略 —— 企业房地产

ESG是企业出海房地产策略中的重要考量



步骤

01

设定ESG目标

评估对利益相关方而言至关重要的核心ESG目标与优先事项，为搬迁及装修决策提供指导。

步骤

02

市场调研

对建筑的ESG合规性进行评估，重点关注与自身环境及社会目标相匹配的特征。

步骤

03

与业主沟通ESG事宜

与业主合作，确定并监测ESG指标，以追踪和提升建筑绩效、降低风险、确保合规。

步骤

04

设计可持续办公空间

采用环保材料、节能系统、节水方案及自然采光，打造更健康、更能提升工作效率的办公空间。

步骤

05

追踪绩效表现

监测能源消耗、排放量、绿色认证等ESG指标，以确保责任可追溯，并为ESG报告提供支持；通过定期审计发现成本节约空间与改进方向。



► 政府支持与服务体系

国家层面政策、公共服务与数字化赋能



核心政策支持

1 专项行动牵引

工信部“中小企业出海服务专项”推动抱团出海、借船出海，降低单打独斗成本。

2 财税金融便利

简化跨境融资流程，创新轻资产融资产品；自贸试验区、“一带一路”合作区提供定向税收减免。

3 准入壁垒突破

加强境外标准研究，提供国际检测认证服务，助力企业对接目标市场法规要求。

4 房地产政策红利

部分国家针对产业地产推出税收优惠，如越南对工业园区地产项目给予5-10年企业所得税减免；中国“一带一路”产能合作园区为配套地产项目提供跨境融资便利与审批绿色通道。



关键公共服务

1 信息与合规保障

建立国别政策/市场数据库，提供数据安全、碳足迹等跨境合规指导。

2 市场与人才支撑

组织国际展会、跨境撮合；搭建国际化人才实训与海外用工招聘平台。

3 风险权益维护

联动专业机构提供知识产权维权、跨境诉讼代理；建立涉外应急风险通道。

4 房地产出海服务

地方政府（如上海、深圳）搭建海外地产投资服务平台，提供国别地产政策查询、合规咨询（如土地使用权、建筑标准）、项目撮合等服务；联合专业机构发布重点市场地产投资指南，降低企业决策风险。



数字化平台赋能

1 “一站式”线上枢纽

整合政策查询、服务对接、案例库等资源，实现出海服务线上化办理。

2 协同出海载体

搭建产业链协同平台，推动龙头企业带动配套企业共建海外产业集群。

► 政府支持与服务体系

上海 + 北京地方特色出海支持政策

上海

跨境金融创新 + 全链条出海服务

跨境金融便利化

推出18条专项举措，含人民币跨境贸易融资再贴现支持、优质企业单证免逐笔审核、自贸试验区资金池流程优化、非居民并购贷款（最高80%交易价款、期限10年）。

流程与指引优化

简化ODI备案及重点项目联审；编制74国（地区）市场指南+3个重点行业专属指南，发布100+法律/财税等专业服务机构名单。

风险与 ESG 扶持

全年推送350+海外安全预警，开展境外风险培训；出台全国首个涉外ESG三年行动方案（2024-2026）。

北京

高精尖产业赋能 + 数字化出海支持

高精尖产业出海

推动生物医药全产业链开放，支持自动驾驶 / 机器人场景技术推广；扶持国际开源组织落地，助力技术出海。

融资与上市服务

落地QFLP试点，鼓励境外基金设产业投资基金；支持企业境外融资上市，为“专精特新”专板融资企业提供资金支持。

数字经济配套

数据跨境“一站式”办理，支持参与国际大数据交易所业务；建设数字经济出海创新服务基地，提供合规 / 人才等服务。

国际合作搭建

建设中德 / 中日国际合作产业园，用好中欧（亚）班列；举办HICOOL全球创业者峰会，为参赛企业落地提供便利。

案例研究1 – 喀麦隆出海项目

企业出海背景



全球战略驱动

客户秉持“全球化布局”核心战略，非洲作为新兴市场的关键增长极，成为其海外拓展的重点区域。喀麦隆作为中非经济枢纽，拥有超过2,000万移动用户，互联网渗透率约40%，通信基础设施升级与数字化转型需求迫切，为客户提供了广阔市场空间。



市场需求契合

喀麦隆电信市场长期面临网络覆盖不均、速度受限、基础设施老旧等痛点，国家社保局（CNPS）等公共部门更是存在数据管理零散、业务办理效率低、网络中断频发等问题，亟需先进技术与解决方案推动转型；同时喀麦隆政府推进数字化国家建设，为客户的5G、网络基建、行业云等业务提供了落地契机。

出海战略规划

1 核心定位

以“在非洲，为非洲”为核心主张，从单纯的通信设备供应商升级为“数字生态使能者”，深度绑定喀麦隆国家发展需求。

2 业务布局

基础设施层：部署5G网络与跨洋海缆，构建全国性通信骨干网络；行业应用层：为公共服务、金融等领域提供定制化数字化解决方案；生态构建层：通过技术培训、本地合作，培育数字化生态体系。

3 实施路径

分阶段推进业务落地：先以首都雅温得、经济中心杜阿拉为试点部署5G网络，再向全国扩展；同步承接海缆、社保数字化等重点项目，形成“基建 + 应用”双轮驱动格局。



以创新交易结构规避潜在风险



某国内头部科技企业



非洲 - 喀麦隆

实施过程与挑战

实施过程

2021年签署5G部署协议，启动试点网络建设，同步推进南大西洋海缆（SAIL）项目，实现喀麦隆与南美巴西的洲际连接。针对CNPS数字化需求，开展全面调研，定制网络升级与数据管理解决方案。联合本地运营商推进5G网络规模化部署，同时开展技术培训与生态合作。分阶段完成社保系统、海缆工程等项目交付与验收，持续提供运维支持。

核心挑战

时间紧迫：客户需在两个月内完成定制办公项目的交易架构设计及相关谈判。
法律环境不健全：当地土地权益相关法规存在模糊地带，增加了土地获取的不确定性；
指定分包方：为确保工程交付进度与质量标准，客户指定国内预装配建设商作为分包方，进一步增加了交易结构的复杂性；
成本控制需求：在保障项目快速推进与按时交付的同时，需将租金水平控制在合理范围。

应对策略与举措

- 借助莱坊非洲公司的本地网络，迅速搜集当地租金、建筑成本、税费结构等关键市场数据。
- 通过多次专题会议，深入了解业主、客户及分包方各方的诉求与约束条件。
- 结合莱坊团队在BTS项目上的丰富经验，识别项目在合同、交付、合规等方面的潜在风险，并提出应对策略。
- 在厘清当地税负结构的基础上，为客户搭建三种符合市场惯例的财务模型，辅助其进行决策分析。

成果与展示

莱坊在全面把握项目背景与各方利益的基础上，依托专业BTS项目经验，从中立角度出发，为客户设计出一套能够最大限度平衡各方诉求、控制项目风险的交易架构，有效推动项目顺利落地。

案例研究2 - 欧洲及北非办公选址项目

企业出海背景



在全球化布局战略推动下，客户加速拓展海外市场，聚焦欧洲、非洲等重点区域的业务落地。为支撑当地市场运营与团队扩张，需在核心城市布局适配的办公空间，既满足日常办公需求，也为业务拓展奠定硬件基础，因此启动克罗地亚、卡萨布兰卡等地的办公选址项目。

出海战略规划

1 核心目标

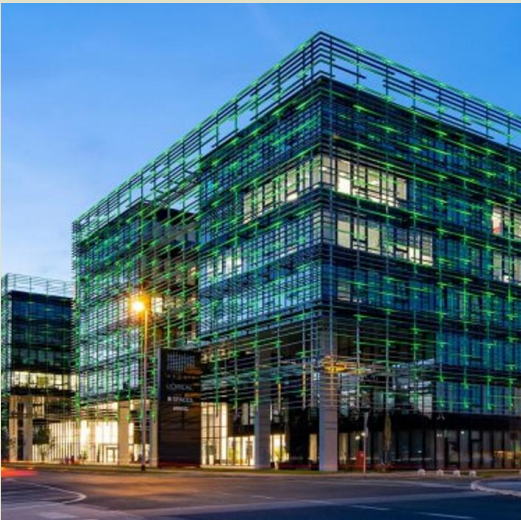
选址聚焦核心区域：优先锁定克罗地亚萨格勒布市中心、摩洛哥卡萨布兰卡主要金融区等核心地段，保障办公便利性与品牌形象。

空间需求明确化：根据团队规模确定工位数量或面积标准，萨格勒布需25个工位的服务式办公空间，卡萨布兰卡需400-500平方米传统办公空间。

兼顾时效与成本：在满足尽早入住需求的同时，控制租金成本，实现性价比最优。

2 合作模式

不局限于单一代理商，通过与全球供应商合作，拓宽选址渠道，提升项目选择的灵活性与竞争力。



海外服务之克罗地亚和卡萨布兰卡：于稀缺市场实现换租破局



某国内消费电子头部企业



欧洲 - 克罗地亚
北非 - 卡萨布兰卡

实施过程与挑战

实施过程 客户针对不同区域需求同步推进选址工作，明确空间标准、区域要求后，联动合作代理商开展项目筛选、洽谈，全程参与方案评估与决策，最终确定合作项目并完成签约。

核心挑战 **克罗地亚萨格勒布**：市场规模有限，备选办公方案稀缺；客户无法立即起租，首选方案业主不接受长时间预留；其余备选方案在布局、采光上均存在短板。
摩洛哥卡萨布兰卡：首选项目竞争激烈，有2家客户同步谈判。

应对策略与举措

- 精准沟通协调：针对萨格勒布项目，积极搭建客户与业主的沟通桥梁，重点协商延长预留期，解决“无法立即起租”的核心矛盾；同时持续挖掘市场资源，拓展备选方案库。
- 极速响应需求：卡萨布兰卡项目中，在客户提出需求的次日即输出推荐项目方案，以快速响应抢占竞争先机，凸显服务效率优势。
- 强化业主对接：针对卡萨布兰卡首选项目的竞争态势，主动与业主深度沟通，为客户争取更多决策时间，降低竞争带来的签约风险。

成果与展示

克罗地亚项目：在客户现址到期前两个月确定换租地点，成功谈拢预留期，满足办公衔接需求，每年为客户节约租金28,800元人民币，实现成本与时效的双重优化。
摩洛哥项目：凭借快速响应与高效谈判，在激烈竞争中脱颖而出，助力客户成功签约首选办公项目，顺利落地卡萨布兰卡核心金融区，为当地业务开展提供稳定办公支撑。
合作价值凸显：通过与莱坊等代理商的协同，客户高效解决海外办公选址痛点，验证了其全球化合作模式的可行性，为后续更多区域的出海布局积累了宝贵经验。

案例研究3 – 国内综合物流企业的全球化出海实践

企业出海背景



国内市场竞争加剧

作为中国内地规模领先的综合物流服务商，2023年以收入计位列全球第四，业务覆盖202个国家和地区，运营99架飞机及超18.6万辆车辆。其出海动因源于国内快递市场竞争加剧与企业全球化发展需求：一方面，国内物流市场增速放缓，头部企业竞争白热化；另一方面，中国企业“出海潮”催生跨境物流需求，高价值行业供应链服务潜力巨大。截至2025年上半年，超60%的《财富》中国500强企业使用顺丰国际服务，龙头客户合作渗透率持续提升，为其国际化布局奠定基础。同时，位于国内某地的货运枢纽作为亚洲唯一货运航空枢纽，正构建“轴辐式空网+多式联运+智慧物流”体系，成为该企业出海的核心资源支撑。

出海战略规划

1 该企业采取“并购整合+本地化合作+枢纽网络”三位一体的出海战略。市场进入模式上，通过并购快速获取本地资源：2018年收购某欧洲物流企业，2020年收购某东南亚物流企业，通过投资并购实现本地资源、网络的协同；同时与某欧洲物流企业共建本地化联合示范项目，构建“物流+电商+综合服务”的全链路供应链，实现资源互补；资产布局上，在大湾区、京津冀的全球转运网络节点布局，依托核心枢纽，2025年上半年开通3条国际货运航线，触达超15个国际航点，同时运营超250万平方米海外仓，形成“枢纽+仓配联动”的差异优势。



全球化出海实践：
以“并购+合作+枢纽”打开高价值市场



某国内综合物流服务商



全球

实施过程与挑战

该企业出海面临三重核心挑战：

1. 并购整合中的文化与管理难题，如收购某欧洲物流企业后，需协调双方在关务流程、服务标准上的差异；
2. 跨境物流的运营复杂性，热带水果等生鲜产品运输对冷链时效要求严苛，传统模式损耗率高、交货周期不稳定；
3. 财务压力与市场波动，其投资建设的核心航空枢纽投入人民币26.1亿元，国际业务收入2023年同比减少40.78%至人民币348.99亿元；同时全球加息周期下跨境融资成本攀升，2024年负债规模达人民币1,210亿元，资产负债率53%，还需应对不同国家的监管政策差异与国际物流巨头的竞争压力。

应对策略与举措

针对挑战，该企业多维度推进解决方案：

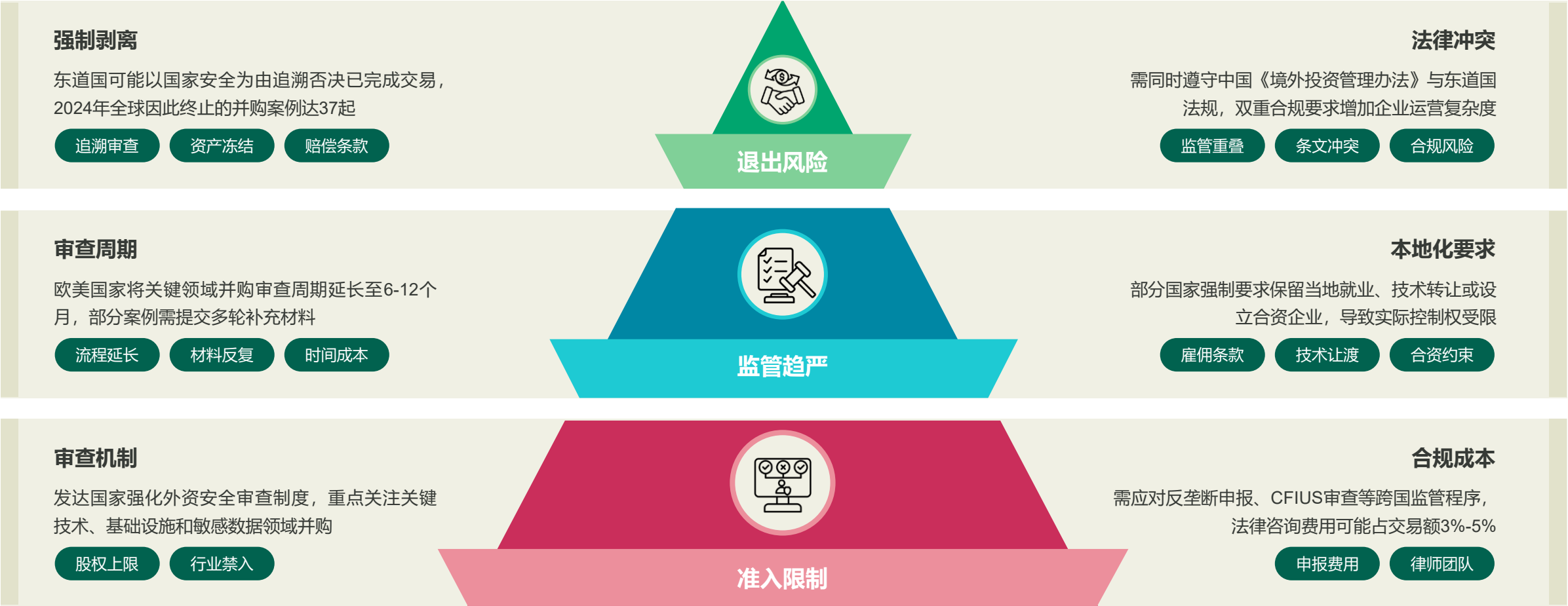
- 管理整合方面，推行“保留核心团队+技术赋能”模式，收购后维持被收购物流企业独立运营，同时输出智能分拣系统与数字化管理经验；
- 运营优化上，以“海外枢纽+多式联运+数智温控”为核心，如特定区域生鲜公铁联运、欧洲口岸冷链等项目，构建端到端全程可溯的全球冷链网络，时效提升20%+、损耗率≤3%；
- 财务风险管控上，2024年通过港股上市募集56.62亿港元，将45%募资用于加强国际物流能力，同时对比多种跨境融资渠道，优先选择港股上市融资降低综合成本；
- 市场竞争中，聚焦高价值行业供应链服务，在电子、医药等领域形成差异化竞争力。

成果与展示

2025年上半年，该企业供应链及国际业务营收达人民币342.3亿元，同比增长9.7%，高价值业务收入占比进一步优化。其出海实践带来三点启示：

- “并购+合作”双路径可快速突破市场壁垒，并购获取资源、合作深化本地化运营；
- 枢纽网络与技术赋能是核心竞争力，核心航空枢纽与海外仓的联动布局，显著提升物流时效与成本控制能力；
- 需平衡规模扩张与财务稳健，通过多元化融资渠道缓解资金压力。对同类企业而言，聚焦细分市场、强化产业链协同，是应对国际竞争的有效策略。

挑战1 - 目标国政策与法规限制



挑战2 - 文化整合与企业管理问题



01 管理理念冲突

中资企业侧重层级式决策，以集权管控保障决策统一与执行效率，但易滞后市场响应、抑制基层创新；欧美企业偏好扁平化管理，通过分权与员工参与提升市场敏感度和创造力，却可能因决策分散增加协同难度。并购后理念碰撞易引发决策混乱、沟通壁垒等问题。需开展系统性跨文化培训，帮助双方理解彼此管理逻辑，同时推行高管轮岗，推动管理团队深度融合，在保留各自优势基础上构建新体系，实现决策效率与创新活力的平衡。

02 员工保留难题

并购后目标企业核心团队易因文化冲击（价值观、工作方式、管理风格差异）产生归属感缺失，进而流失。核心人才是技术、客户资源与管理经验的载体，其离职将导致项目停滞、客户流失，增加招聘培养成本，延缓整合进程。需制定针对性保留计划：设计股权激励绑定员工与企业长期利益，搭建清晰职业

发展通道，提供轮岗、培训机会满足成长诉求，同时加强文化宣导与人文关怀，营造包容氛围，助力员工快速融入新组织。

03 品牌价值维护

被收购品牌在市场积累的认知度与客户忠诚度是重要价值，过度整合（换标识、调定位、压缩运营空间）易致消费者认知混乱，损害品牌价值。如部分奢侈品牌并购后因过度商业化丢失高端调性，市场份额下滑。品牌整合需坚持“有所为有所不为”，保留独立运营团队，尊重品牌历史文化，维持原有市场定位。同时协同供应链、共享研发成果、整合营销渠道，实现品牌优势互补，既维护原有价值，又提升整体品牌矩阵竞争力。

04 系统信息兼容

中资与欧美企业在财务标准、ERP选型、数据规范上差异显著，并购后系统不兼容直接影响运营效率，尤其财务整合易致合并报表延迟、

数据不准，干扰决策。还会造成业务流程脱节，增加成本与风险。需先全面评估IT系统，明确优劣势。再依整合战略投专项资金重构系统或开发接口：核心系统可升级改造或引入新一体化ERP，非核心系统靠接口实现数据同步。同时建立统一数据管理标准，规范流程，确保系统协同，为运营决策提供可靠支撑。

挑战3 - 汇率与金融风险

01 外汇波动敞口

并购交易支付周期通常持续数月至一年，此期间汇率受地缘政治、经济数据、货币政策等多重因素影响可能出现剧烈波动。若结算货币汇率大幅升值，将直接增加中资企业的实际支付成本，侵蚀并购预期收益；若汇率贬值，虽短期看似有利，但可能引发目标国监管关注或交易对手方对支付能力的疑虑。为管控该风险，企业可提前与金融机构合作，通过签订远期外汇合约锁定未来交割汇率，或买入货币期权保留汇率波动收益的同时控制下行风险，结合交易金额与风险偏好灵活选择对冲工具组合。

02 融资成本承压

当前跨境融资市场局部流动性收紧，主流币种贷款利率仍处中高位，显著增加企业并购资金成本压力。不同融资渠道的综合成本差异较大：银团贷款虽审批流程相对成熟，但利率受市场波动影响明显；内保外贷依托境内母公司担保，可降低境外融资门槛，但需满足跨境担保监管要求；境外发债能获取长期稳定资金，但若目标国信用环境不佳，债券发行利率可能较高。企业需全面测算各渠道的利率水平、手续费、锁汇成本等，结合融资期限与偿债能力选择最优方案，必要时通过多渠道组合融资分散成本风险。

03 现金流错配风险

并购后若标的资产主要收益货币与并购债务偿还币种不一致，将形成现金流错配风险。当收益货币贬值或债务货币升值时，企业需用更多收益货币兑换债务货币，导致偿债压力骤增，甚至引发流动性危机。对此，可通过自然对冲方式，将标的资产收益优先用于偿还同币种债务；或搭建跨境资金池，集中管理。

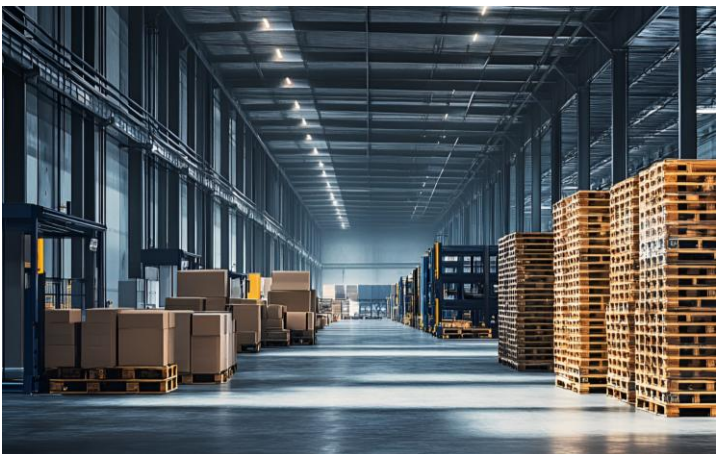


不同币种的资金头寸，通过币种间的收支轧差减少外汇兑换频次。同时，定期监控货币汇率走势与现金流状况，及时调整资金配置策略，确保现金流与债务偿还的匹配性。

04 主权信用评级影响

目标国主权信用评级下降往往伴随经济衰退、债务危机或政治不稳定，可能引发资本管制、外汇汇率大幅贬值等问题，严重威胁并购资金安全与后续运营。例如，部分新兴市场国家在经济危机时出台外汇管制政策，限制资金跨境流出，导致企业无法正常汇回利润或偿还境外债务。因此，在并购交易协议中需预先加入政治风险终止条款，明确当目标国出现特定资本管制或主权信用评级降至阈值以下时的交易调整或退出机制，同时购买相应的政治风险保险，降低极端风险带来的损失。

挑战4 - 企业房地产所面临的挑战



国内外地产需求与资源“不匹配”

企业想找靠近港口、自贸区等供应链关键节点的场地，但海外当地要么这类资源位置偏远，要么价格超出预算，合适的选择很少。

办公楼选址思路“水土不服”：国内企业习惯找产业集群附近、交通便利的办公楼，而海外更看重商务区聚集度和人才居住区距离，按国内经验选址容易走弯路。

租赁模式差异大：国内租场地常能短租、灵活调整，海外市场却多要求长周期签约，想保持轻资产运营的难度较高。

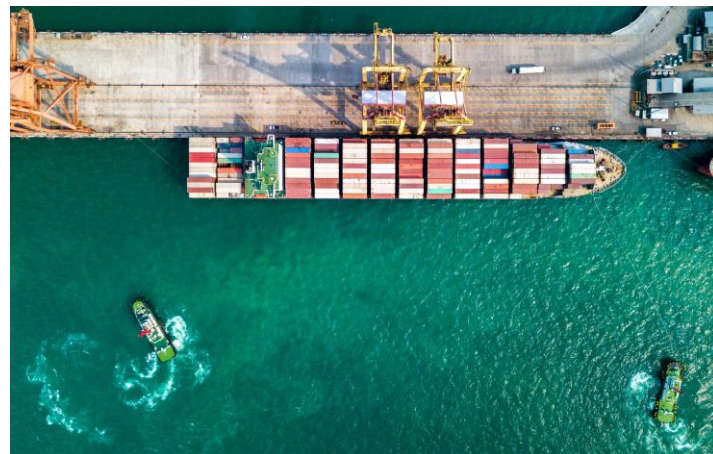


地缘政策变动带来“不确定性”

受地缘因素影响，海外部分地区对外国企业买地、租楼的限制政策时常调整，合规要求变得不确定，企业需要频繁应对政策变化。

关税波动直接影响成本预期：之前看好的贸易中心周边仓库，因关税调整导致租赁需求变化，租金和租赁周期都难以稳定规划。

办公楼存在“隐性门槛”：像东南亚一些国家，要求外资企业租赁办公楼时必须与本地企业合作，这给选址谈判和后续运营都增加了额外流



供应链与地产布局“协同难”

为适配供应链调整，企业把生产场地迁到美墨加、东南亚等区域，但当地的基础设施配套（如水电、交通）跟不上，影响生产运营效率。

灵活场地供给不足：供应链需要根据订单调整仓储、生产空间，但海外市场能随时扩容或缩减的弹性场地较少，难以满足企业灵活需求。

办公楼与供应链场地“距离脱节”：海外办公楼多集中在市中心核心商务区，而生产、仓储等供应链场地在郊区，导致部门间沟通协调的时间和交通成本增加。

► 展望1 - 全球经贸新格局
全球经贸格局继续演变，企业需关注新兴动力与区域协定带来的机遇与挑战

全球经贸整体发展态势

经济复苏特征

全球经济进入“弱复苏、高分化”周期，2026年增速预计进一步下滑至3.1%

贸易增长趋势

商品贸易增速放缓，预计2026年全球商品贸易量增速降至0.5%，服务贸易增长持续放缓但长期潜力仍存

核心增长引擎

人工智能相关商品贸易成为新动力，2025年上半年同比增长超20%，带动半导体制造设备等相关产业链贸易增长

关键区域贸易协定发展与影响

RCEP | 迈向高水平自贸安排

实施成效：区域内中间品贸易占比提升至68.3%，关税减免、通关便利化持续释放红利。
2026年趋势：推进扩容进程与规则优化，聚焦服务贸易、数字经济等领域开放升级。

非洲大陆自贸区（AfCFTA） | 统一市场加速成型

降税进程：分阶段消除90%产品关税，2026年处于第一阶段降税关键期。
市场机遇：13亿人口统一市场，机电、轻工等产品需求旺盛，区域增值规则降低准入门槛。

中拉双边自贸协定 | 合作深度拓展

现有布局：与智利、秘鲁等国的双边协定实现重点产品零关税覆盖。
发展方向：持续推进与区域组织谈判，深化关税减免与市场准入合作。

其他重要协定 | CPTPP

规则影响力扩大，为区域贸易规则升级提供参考。

经贸格局核心变革方向

绿色贸易与低碳转型

绿色贸易成为全球经贸竞争新赛道，发达国家凭借技术优势与规则主导权，占据绿色价值链高端

数字贸易崛起

数字服务贸易占比持续提升，跨境数据流动、数字知识产权保护成规则焦点

“近岸化/友岸化”重塑全球价值链

2024年区域贸易协定数量超600个，较2000年增长5倍，区域内增加值贸易占比提升至65%以上。企业布局向地缘友好、政策稳定区域倾斜

► 展望2 - 潜在投资热点国家预测

1



东南亚 核心枢纽

越南成制造业转移首选，
印尼占新能源金属战略要地，资源争夺激烈。

2



中东 财富三角区

沙特氢能投资催生设备需求，
阿联酋数字资产与清洁能源双轮驱动。

3



非洲 新兴增长极

科特迪瓦经济多元化吸引资本，
肯尼亚数字基建领域爆发式增长。

4



拉美 资源重镇

拉美资源重镇产业链整合，
欧洲技术高地并购活跃，
北美创新生态圈集群化。

5



欧洲 技术高地

德国工业4.0转型催生智能制造
并购需求，法国生物医药领域
创新活跃。

6



北美 创新生态圈

美国人工智能领域投资持续升温，
加拿大清洁能源技术专利数量全球第二。

► 展望3 - 新兴行业并购机会

生物医药与基因技术

新冠疫情后行业爆发，并购海外创新药企或研发平台可快速进入国际市场。

电动汽车及智能驾驶

并购欧美传统车企子公司或技术团队，可弥补短板并拓展海外销售渠道。

数字金融与区块链

金融科技行业监管逐步明晰，并购海外支付平台或数字银行可助力中国企业构建全球化金融服务网络。

人工智能与大数据

全球AI技术企业估值理性化，中国企业并购可加速技术升级与商业化应用。

新能源与储能技术

碳中和目标下，并购光伏、风电及电池储能技术可整合产业链，提升技术壁垒。

半导体与先进制造

全球芯片短缺背景下，并购海外半导体设计公司或晶圆厂可增强中国企业在供应链关键环节的话语权。

► 展望4 —— 房地产出海新机遇



热点赛道

新能源产业配套地产（如锂电池工厂、光伏产业园）、跨境电商物流地产、智慧城市配套物业成为投资热点，2026年预计增速超15%。

...



潜力市场

中东（沙特未来城、阿联酋阿布扎比）的智慧城市地产、非洲（肯尼亚内罗毕、尼日利亚拉各斯）的商业与工业配套地产、拉美（墨西哥蒙特雷、哥伦比亚波哥大）的物流仓储地产，将成为重点布局区域。

...



模式升级

从“重资产开发”转向“投建运一体化”，结合ESG理念打造绿色地产项目（如LEED认证工业厂房、低碳商业综合体），提升项目长期竞争力。

...

► 全方位覆盖出海企业房地产全生命周期需求

全球布局 地产先行

无论您的征程指向工业/物流地产、办公空间，或是其他物业需求，莱坊始终是您出海路上值得托付的航标。我们深谙不同市场的风浪与潜流，期望以在地智慧与全球视野，为您厘清每一段地产旅程的航向。

从本地深耕到区域联动，从全球资源整合到战略落地执行，我们提供全周期、一体化的地产解决方案——助您稳健泊岸，让每一处空间都成为支撑全球业务的坚实据点。



► 全景赋能：企业出海全周期战略支持体系

战略规划

出海战略规划与智库支持
海外市场洞察与风险评估
海外商务考察与资源对接
跨境合规架构设计

实施部署

海外基地选址与政策谈判
境外实体落地服务
检验、检测与认证
本地供应链布局

运营管理

海外品牌推广与数字化营销
海外产业生态对接
海外可持续发展服务
海外资本运作支持

全流程支撑



跨境财税支持



跨境人才支持



法律合规护航




跨境金融支持



跨境风险管理



跨境数据支持



在国内产能优化
全球价值链重构与政策持续赋能的多重背景下
出海已非可选之路而是生存发展的必然选择
唯有主动布局方能

抢占先机、赢得未来

莱坊的使命是完美连接 人与物业



关注莱坊微信公众号
获取最新资讯

莱坊商业物业服务团队及工业物流服务团队为客户提供全面的咨询与交易服务，助力本地及跨国企业租户获取所需信息与专业建议。通过服务整合，我们精准识别企业成功关键要素。

无论您正在物色或已入驻工业、办公或零售物业，莱坊专业团队均可提供定制化顾问服务。专属商业租赁团队确保为每个项目匹配最优解决方案。凭借与租户的深度合作，我们直接对接企业决策层，协同制定租赁策略。

我们兼具本土经验与全球资源。依托新加坡、澳大利亚、香港及印度等亚太区核心枢纽，为跨国客户提供统一协调服务，通过战略规划助力目标达成。

上海
中国上海市黄浦区太仓路233号
新茂大厦9楼 邮政编码200020
电话 +86 21 6373 6169
sh.info@cn.knightfrank.com

深圳
中国深圳市南山区前海大道
前海嘉里中心T1栋502单元 邮政编码 518054
电话 +86 755 6661 3140
sz.info@cn.knightfrank.com

台北
台湾台北市110信义区
松智路1号5楼
电话 +886 2 8729 8799 传真 +886 2 8729 8788
info@repro.knightfrank.com

北京
中国北京市朝阳区光华东里8号院
中海广场中楼31层01-02单元 邮政编码100020
电话 +86 10 8595 9286
bj.info@cn.knightfrank.com

香港
香港湾仔港湾道6-8号
瑞安中心4字楼
电话 +852 2840 1177 传真 +852 2840 0600
info@hk.knightfrank.com

澳门
澳门南湾大马路665号
志豪大厦16楼A室
电话 +852 2840 1177 传真 +852 2840 0600
mo.info@cn.knightfrank.com

广州
中国广州市天河区珠江东路28号
越秀金融大厦48楼4811单元 邮政编码510623
电话 +86 20 3877 1477
gz.info@cn.knightfrank.com

香港九龙
九龙观塘观塘道418号创纪之城5期
东亚银行中心16楼1610-1611A室
电话 +852 2846 0600 传真 +852 2116 3349
kln.info@hk.knightfrank.com



©莱坊2025。 本文件仅供一般参考，不得以任何形式依赖。尽管本文件所含信息、分析、观点及预测均遵循高标准编制，莱坊律师事务所不对任何人士就文件内容承担谨慎义务，亦不对因使用、依赖或参考本文件内容导致的任何损失或损害承担法律责任。文件内容未必代表莱坊律师事务所针对特定物业或项目的观点。禁止以任何形式修改本文件，包括更改内容、删除本声明或莱坊标识等。未经莱坊律师事务所事先书面许可，不得全部或部分复制本文件。

与您并肩同行的地产伙伴

knightfrank.com/research