

可适性空间

中资企业来港布局与 香港商业房地产市场机遇

报告

世邦魏理仕研究部
2026年7月

执行摘要

宏观经济稳健增长， 专业服务功能向高增值演进

自2023年全面复苏以来，香港经济保持了稳步上升的态势。2026年首季，经济增长进一步加快，录得五年来最强劲的季度增幅。香港优势的金融业与专业服务，尤其是与中资企业出海相关的法律、金融及咨询等高增值专业服务，成为香港经济长期稳健发展重要支柱。

国家战略规划推动中资企业 高质量出海

“十五五”规划鼓励中资企业高质量“走出去”。香港凭借成熟的普通法系以及国际接轨的监管框架，以及北部都会区等新兴空间载体，可为企业提供合规保障和战略腹地双重支持。

人才资源与创科配套政策 提供底层支撑

随着多项人才计划的推行，香港已吸引大量精英留港，形成了高密度的人才蓄水池。配合政府对人工智能、生物医药等领域的定向扶持，以及国际教育枢纽的建设，企业在港布局所需的智力资源与产业配套已日趋完善。

中资“总部经济”趋势加强， 行业结构向新兴领域延伸

受办公文化驱动，中资出海企业对办公面积的需求刚性较强。部分大型中资企业倾向于通过租赁或购买大面积连续楼层设立“管理总部”，以提升协同效率并强化在全球市场的品牌名片效应。目前，在港中资企业虽以银行与金融业为主，但近期涌现不少高增值产业，显示中资企业在港的多元化发展。

商业地产市场选择多样与成本 窗口期叠加，中资迎来布局 良机

写字楼市场供应充裕，租金较历史水平明显偏低，为企业以合理成本升级至核心区优质楼宇提供了难得机会。同时，投资市场资产种类日趋多元（从传统写字楼到学生公寓、数据中心等），叠加内地人才涌入带动的零售需求，进一步增强了香港商业地产对中资企业的整体吸引力。

当前核心区资产价值回归趋势，且香港的人力资本密度与制度优势也在持续增强。对于那些计划在港优化空间布局或设立管理总部的中资企业而言，目前正是一个战略窗口期。

第一部分

香港经济概况 – 战略地位升级与经济增长新引擎



第一部分

香港经济概况 – 战略地位升级与经济增长新引擎



香港经济正加速跨越周期波动，展现出强劲的上行趋势。国家“十五五”规划背景下，香港正从传统的“超级联系人”转型为“超级增值人”。

宏观经济透视：

高位扩张下的“超级增值人”新定位

经济增长的硬实力：“由治及兴”，跨越复苏周期的加速度

回望过去三年，香港经济阶梯式上升。这始于2023年初恢复全面通关，香港本地生产总值实质增长3.2%，实现疫情以来的首次转正。旅游业与零售业率先回暖，全年访港旅客量反弹至3,400万人次，恢复至2019年水平的六成。零售业总销货价值按年增长16.2%，创下自2011年以来的最高增速。服务贸易总量恢复至疫情前五年平均的九成，这些都为后期经济的加速爆发打下了坚实的基础。

香港特区政府通过《施政报告》及《财政预算案》投放一系列精准的政策，将短期复苏动能转化为长期的结构性增长。“高才通”吸引了逾十万名高素质专业人士，将人流红利转化为长期的高净值人口结构；通过深化互联互通，优化家族办公室政策及开拓中东/东盟市场吸引全球资本流入香港；同时积极引入重点企业入驻。这种“抢人才、抢企业、引新钱”的政策收成，直接促成了2025年香港经济的“量质齐升”：2025年全年本地生产总值实质增长3.6%，连续第三年录得扩张。

旅游需求基本恢复

全年访港旅客量已回升至5,000万人次，基本恢复至疫情前九成水平。

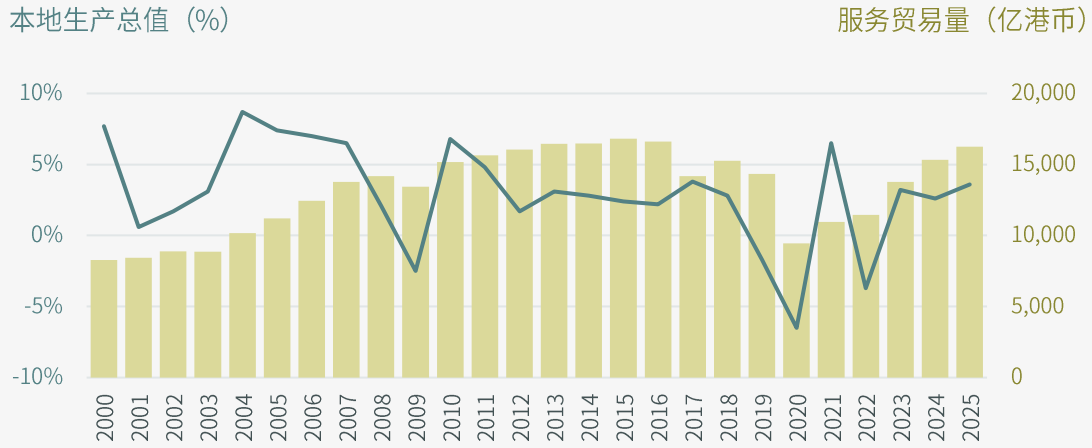
贸易枢纽价值重塑

2025年香港整体进口与出口货值同比分别上升16%和15%，较2018年水平分别高出20%和26%。这显示出香港作为全球贸易枢纽地位依然稳固且更具活力。受跨境消费力释放和专业服务需求增长驱动，服务贸易输入较疫情前五年平均水平高出14%，服务输出也基本回升至疫情前水平。

金融结构优化转型

新股募资额（IPO）重返全球首位，其中以新经济产业为代表的融资额占比达56%。在上市结构上，A+H股的市值占比接近半数。这显示出资本市场不仅在量上有所突破，在行业结构上也完成了关键的优化转型。

图表1：本地生产总值/服务贸易变化趋势



资料来源：香港政府统计处，2026年6月

图表2：零售总销货价值变化趋势



资料来源：香港政府统计处，2026年6月

在政策加持与结构转型合力下，香港经济驶入加速上行的快车道。2026年第一季度本地生产总值同比实质增长5.9%，创下近五年来的单季最高增速。

消费旅游强劲复苏

私人消费开支由2025年第四季度的2.5%翻倍至5%。访港旅客首季达1,430万人次，刷新了疫情后季度新高。

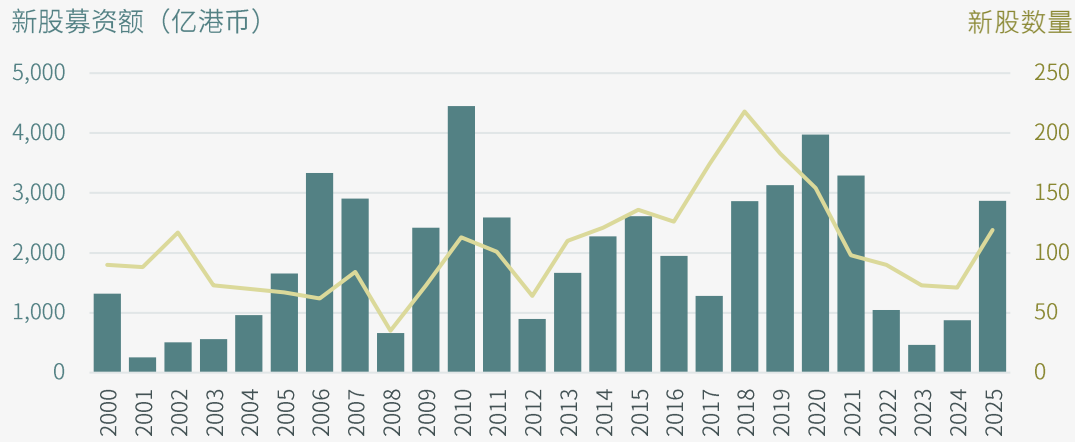
外贸出口全面提速

出口货值计同比大涨23.8%，较2025年第四季度15.4%进一步加快。

金融高地强势领跑

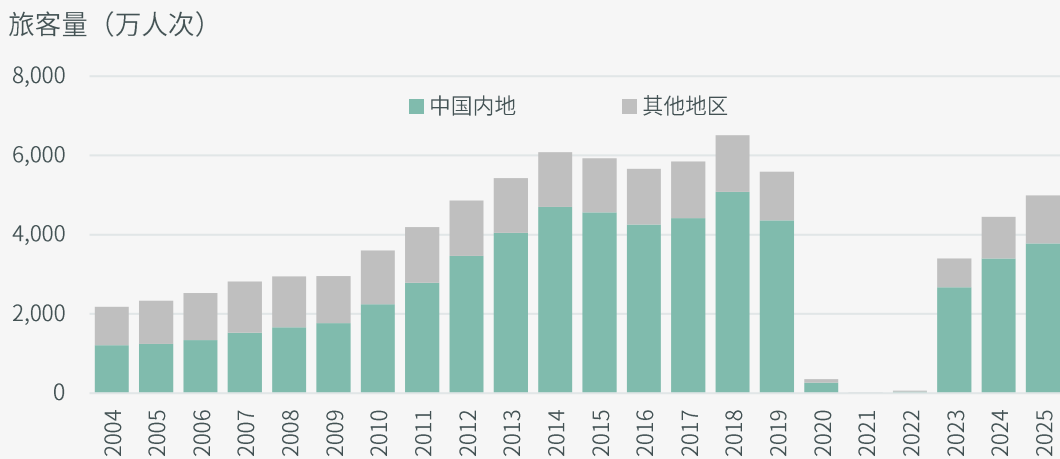
首次公开招股募资额首季录得1,104亿港元，同比上升492%，为全球新股融资额排名第一。

图表3：新股募資額



资料来源：香港交易所，2026年6月

图表4：访港旅客量



资料来源：香港政府统计处，2026年6月

香港政府正大力扶持科创与教育，政府以资金配对引导科研成果商业化，加速硬科技产业链的落户，配合“国际教育枢纽”战略，香港作为全球人才与资本的集散中心的功能得到了进一步的强化。且为未来的经济发展注入新发展动力。

尽管强劲开局释放了积极的信号，但外部变局仍然需审慎观望。当前地缘政治波动（特别是中东局势）及国际金融环境的脆弱性，仍为全球供应链和资本流向带来潜在挑战。然而，对比全球其他主要经济体，香港作为“安全港”的特征依旧显著。依托其兼具深度关联与高度国际化机制的独特优势，以及在复杂变局中展现出的极强韧性，香港依然是全球资本规避风险、捕捉稳健增长机会的首选目的地。

政策与实力共振：从“功能性桥梁”迈向“全方位总部”

核心战略定位：从“超级联系人”到“超级增值人”

随着国家“十五五”规划明确了香港在国家战略布局中的新角色，香港的战略核心地位已由传统的“超级联系人”转型升级为“超级增值人”。在过去，香港更多地扮演着连接内地与世界的桥梁角色，职能重心在于资金与贸易的“双向引入与输出”；而现在，香港正凭借其独特的普通法体系、全球离岸人民币枢纽地位以及与国际高度接轨的合规体系，为流经香港的人流、物流、资金流及信息流创造更高的附加值。为深度对接国家“十五五”规划，香港政府预计将于今年年内发布香港首份“五年规划”。该规划将系统性地推动北部都会区、国际创科中心等重点项目加速落地，并致力于深化国际金融中心职能、构建大宗商品交易生态圈，以及加快港深西部铁路等关键基础设施的互联互通。

这种“增值”角色的蜕变，正得到香港稳居全球前列的营商环境、亚洲之冠的金融中心地位、以及蝉联全球第一的机场货运等核心竞争力的强力支撑。围绕这一新定位，香港政府近年来在多领域推出了一系列精准政策。对于正处于全球化跃升期的中资企业而言，这些政策红利不仅是应对复杂外部环境的“定心丸”，更为企业在金融财富管理、高端人才引进、硬科技研发转化、跨国供应链构筑及海外品牌宣发等核心维度上，赋予了不可替代的战略赋能与转型契机。

下表总结了政府一系列核心政策，并分析了其对中资企业出海的战略意义。

核心领域	政府关键政策	对中资企业出海的战略意义
金融与财富管理	<ol style="list-style-type: none"> 1. 家族办公室税务宽面 2. 新资本投资者计划 3. 跨境理财通2.0 4. 稳定币牌照制度 	<ul style="list-style-type: none"> • 资本链接： 为民营企业主提供合法合规的全球资产配置与传承平台。 • 估值提升： 利用南向资金增量，提升出海企业在港股的流动性与估值。 • 跨境结算： 利用合规稳定币大幅降低跨境支付成本与汇兑风险。 • Web3 转型： 为金融科技公司提供合规的数字资产试验场。
人才引进与教育	<ol style="list-style-type: none"> 1. 高端人才通行证计划 2. 增加非本地生名额 	<ul style="list-style-type: none"> • 智力资源： 直接在港招聘具备全球视野的顶尖科学家与管理人才。 • 员工激励： 通过高才通计划，便捷解决核心骨干的定居与子女教育需求。
科技发展与创新	<ol style="list-style-type: none"> 1. 重点企业引进行动 2. 新型工业化资助计划 3. 创科产业引导基金配合产学研1+计划 	<ul style="list-style-type: none"> • 资本加速： 依托创科产业引导基金对接国家“耐心资本”，加速硬科技产品的市场化转化。 • 品牌溢价： 借助“香港制造/研发”标签，提升国际市场信任度。 • 研发对冲： 利用政府 1:1 或 1:2 的资金配对，降低海外研发风险。
先进制造与物流	<ol style="list-style-type: none"> 1. 现代物流发展行动纲，物流推广资助计划 2. 离岸贸易管理中心建设 3. 三跑道系统运力提升 	<ul style="list-style-type: none"> • 供应链枢纽： 打造跨境电商与高端电子产品的全球分拨中心。 • 贸易避险： 利用香港原产地证或转口体系，规避直接贸易壁垒。
旅游经济与文化	<ol style="list-style-type: none"> 1. 盛事经济蓝图：“你好，香港”及系列全球盛事 2. 打造文化艺术地标 	<ul style="list-style-type: none"> • 品牌出海展厅： 利用香港国际化窗口，举办全球发布会或文化 IP 推介。 • 流量变现： 结合文旅复苏，带动中资零售、餐饮品牌建立“旗舰窗口”。

资料来源：香港特区政府《施政报告》，财经事务及库务局，创新科技署、运输及物流局及投资推广署等，2026年6月

关键“增值”支柱：超越资金支持的“垂直赋能”与大湾区科创产业一体化

香港从“超级联系人”迈向“超级增值人”，香港政府对创科产业的战略支持，正迎来深层次的转型升级。目前，香港已确立了清晰的创科大版图：一个是香港科技园公司（HKSTP）（包括负责研发的沙田科学园，以及负责高端制造的三大创新园（InnoPark）），另一个是主打数字经济的数码港（Cyberport）。同时，香港也正在全速推进两大北部都会区核心战略区建设，一个是聚焦前沿硬科技的“新田科技城（含河套港深科创园（HSITP））”，另一个则是位于北部都会区西部、主攻数码科技的流浮山“数码新海岸”。

这些布局的深层逻辑，早已超越传统的资金扶持，转而在技术、基建及供应链等核心环节给予新经济产业“垂直深层赋能”。政府正是通过这些园区平台，在企业出海与落地发展的各个关键节点，都给出了实质性支持：

- 在资金与引才方面，政府通过创新及科技基金打通了企业全周期的资金链，不仅提供最高千万港元的研发配对资助，更通过“研究人才库”直接分担核心研发人员的薪酬成本，让总部企业在港组建顶尖团队时更加游刃有余。
- 在基建与技术支持上，原有的传统工业邨已全面升级为现代化的“创新园”。政府亲自投资兴建了如先进制造业中心等高规格通用厂房，配合数码港的人工智能超算中心，直接帮企业节省了在物理空间与底层算力上的巨额前期投入，真正实现“香港创新、香港制造”。
- 在商务生态与资本对接上，则由“引进重点企业办公室”牵头，协同园区自有的风投融资，帮入驻企业高效对接跨国财团的商业订单与融资需求。

通过这种深度的垂直赋能，香港正在打破长期以来过度依赖金融和专业服务的产业结构瓶颈，全方位提升香港经济的竞争力和可持续发展能力。更重要的是，在这些政策的加持下，香港将能够与深圳已形成的创科生态实现深度无缝衔接。两地通过“香港基础科研/国际金融+深圳产业创新/应用转化”的双向赋能，正共同将粤港澳大湾区打造为具有全球竞争力的创科新高地，也为各类中资及跨国企业确立在港长期总部地位，提供了无可比拟的战略资产。



第二部分

香港商业房地产市场 – 租户机遇与中资企业足迹



第二部分

香港商业房地产市场 – 租户机遇与中资企业足迹



香港商业地产市场正处于一个关键的“价值重塑期”。对于中资出海企业而言，当前租赁市场的租金调整与投资市场的估值回落，反而共同构建了一个极具吸引力的“进场窗口”。

中资企业在港足迹： 从“融资窗口”到“全球总部经济”

过去十年，中资企业在港的写字楼足迹经历了从“设立对外窗口”到“建立全球功能性中心”的本质飞跃。在当前“超级增值人”的定位下，中资租户将会成为香港写字楼市场稳健的“压舱石”。

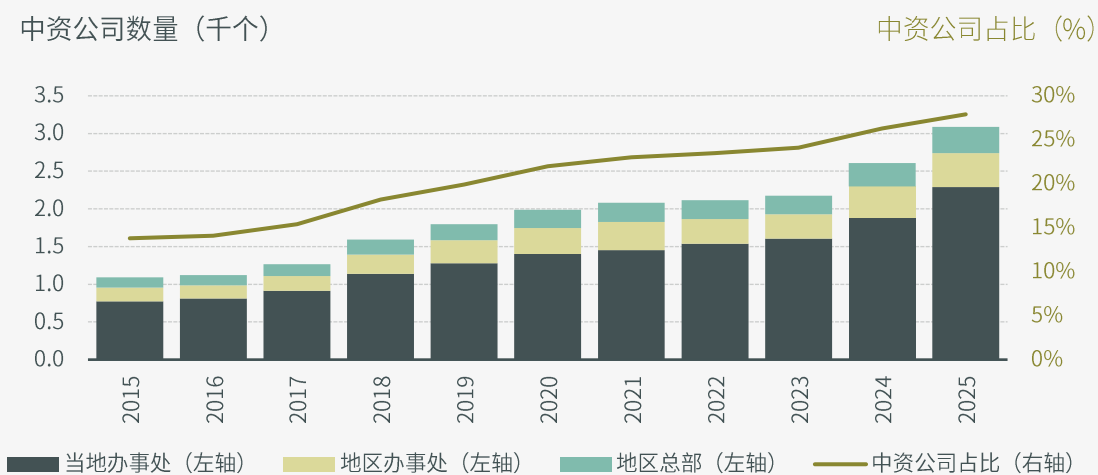
中资企业在港的重要角色与结构性转型

在过去十年间，中资企业在香港的规模呈现持续增长的趋势，且“总部经济”趋势愈发明显。驻港中资公司数量从2015年的1,091家增加到2025年的3,090家，十年间增幅高达183%。值得关注的是，其中350家中资企业在港设立地区总部，较2015年增加217家（增幅163%），这充分显示了香港作为中资企业出海的“桥头堡”重要功能。目前，中资企业在驻港境外公司总数的占比已由2015年的14%提升至28%。自2018年起，中资企业连续第八年成为驻港境外公司的主力军。随着香港政府一系列促进经济的政策措施，包括“内地企业出海班”的建立，加速发展北部都会区等，将为香港经济注入新动力，为中资企业入驻香港带来更多机遇。

近年来，新入驻香港的中资企业的行业构成正经历由“传统金融”向“高增值产业”转变。自香港成立“引进重点企业办公室（OASES）”以来，截止2025年，已经吸引了超过120家领军企业在港落户或扩大在港业务。其中中资企业占比超过70%，这些企业主要聚焦于人工智能与数据科学、先进制造业与新能源科技、生命健康科技与金融科技四大战略领域，而非传统金融或者零售行业。

同时，中资企业在香港金融市场也占据着重要的一席之地。受地缘政治影响以及香港二次上市机制优化的双重驱动，2020年开始，中资企业（尤其是以阿里巴巴为代表的大型科技公司）在港股市场的比重持续提升。截至2026年3月，中资上市公司市值占香港股市总市值的79%，在恒生指数中的权重也达到了73.2%。这为内地资本通过香港实现全球化配置奠定了坚实的基础。

图表5：中资企业驻港数量



资料来源：香港政府统计处，2026年6月

图表6：境外公司驻港数量前五

母公司所在地	驻港公司数量	2025年对比2024年
中国内地	3,090	▲ 18%
美国	1,550	▲ 11%
日本	1,550	▲ 8%
英国	770	▲ 8%
新加坡	590	▲ 13%

资料来源：香港政府统计处，2026年6月

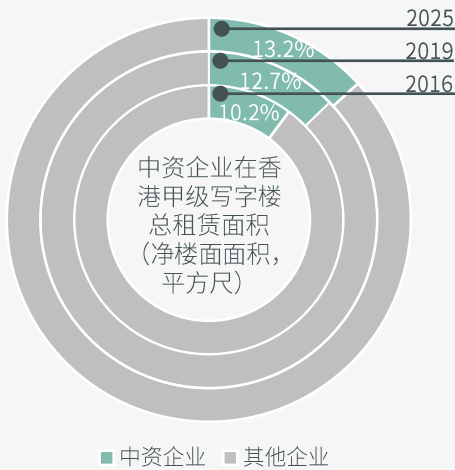
中资企业在港的足迹及行业版图的多元化演进

随着中资企业在港规模的稳健增长，其足迹已从早期的传统金融导向转为多元化产业的渗透。这种演变不仅体现在写字楼租赁与自用物业投资的结合，也反映在零售市场中资品牌的快速渗透。中资企业在港布局涵盖总部管理、科技研发及终端消费，其商业生态愈发完整。

租赁市场 - 写字楼：从规模扩张转向结构性重塑

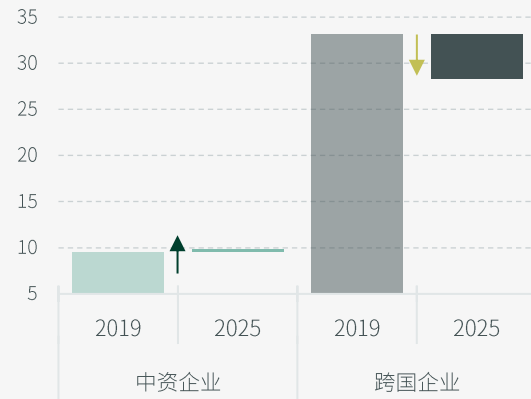
中资企业对实体办公空间的需求表现出极强的刚性与韧性。中资企业在港版图持续扩张，过去九年间进驻甲级写字楼的公司数量增加209家，其总租赁面积增加了264万平方米，增幅达37%。尽管受疫情、工作场合策略变化及科技进步的影响，2019-2025年间的增速有所放缓（增幅约3%），但相比之下，跨国公司同期缩减了约487万平方米的办公面积（降幅达15%）。中资企业对实体空间的偏好，主要源于其强调面对面协作的企业文化、部分央企及国企业的政策驱动，以及赴港上市企业对海外运营实体的刚性需求。此外，不少企业选择由“租”转“买”，通过购入整幢或分层物业作为总部，以整合在港业务并实现资产的长远配置。目前，写字楼自用买家主要仍以银行和金融服务业为主，但行业版图正向多元化发展。近年来，不仅有中资互联网巨头开始在港置业以整合其分散的办公需求，亦有保险背景的金融集团通过购入西九龙等新兴区域的顶级物业，完成对核心地标的战略占位。

图表7：中资企业在港足迹变化



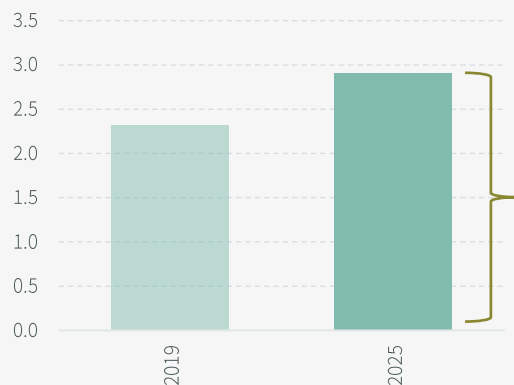
图表8：中资企业与跨国企业足迹变化比较 (2019 vs. 2025)

租赁面积及变化 (百万平方尺 净楼面面积)



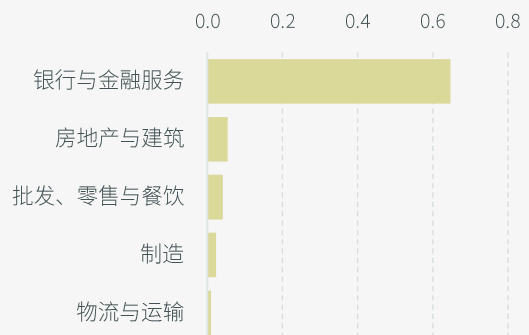
图表9：中资企业自用甲级写字楼空间

净楼面面积 (百万平方尺)



图表10：中资企业自用甲级写字楼空间变化 (按行业)

净楼面面积 (百万平方尺)

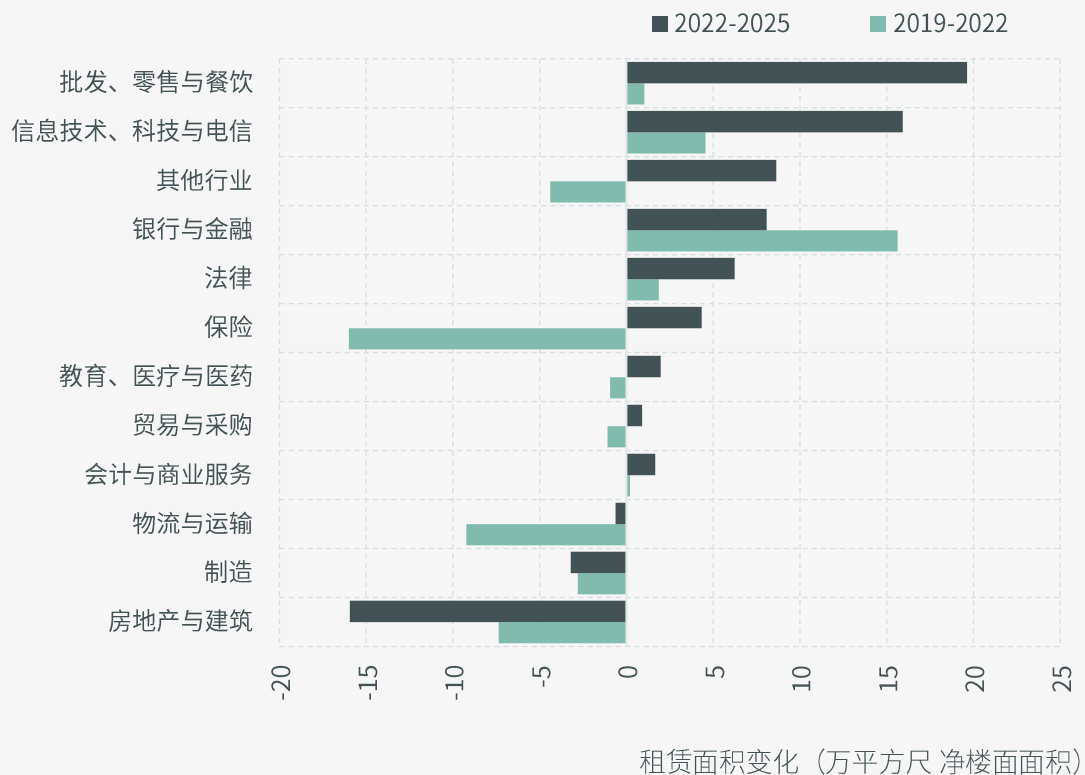


资料来源：世邦魏理仕研究部，2026年6月

中资企业的租赁足迹正经历显著的结构重塑。对比2019-2022年与2022-2025年两个阶段，最明显的变化在于传统金融需求的放缓与新兴产业的崛起。过去，银行与金融是绝对的增长主力；而近年来，批发、零售与餐饮，信息技术、科技与电信行业的租赁面积呈现出大幅度增长，成为市场的新引擎。保险行业的租赁表现从“负增长”到“正向扩张”的反转，这一转变主要得益于政府驱动的内地人才引进政策。大量高净值人士及专业人才抵港，加之跨境政策优化及交通便利带来的双向人流激增，共同拉动了对资产配置与风险管理的需求。同时，法律、会计及商业服务等高增值专业服务业虽然绝对面积占比有限，但其增长势头不容小觑，相关领域的中资企业在2022-2025年增加了62%的租赁面积，远超2019-2022年19%的增幅。这印证了香港作为“超级增值人”为企业出海提供专业支撑的功能正在增强。相比之下，传统的房地产与建筑、制造等行业的需求则出现收缩，反映出中资在港产业版图正加速向科技化与专业化转型。

中资企业的足迹呈现出“核心深耕、非核心渗透”的多元化趋势。尽管中环、金钟、湾仔/铜锣湾等传统核心商务区仍是金融机构的首选，承载了超过七成的中资租赁面积，但中资企业已呈现向非核心区外扩趋势。非核心区的占比由2019年的23.7%已提升至2025年的25.5%，增加了23万平方尺的租赁面积。其中，九龙东凭借较新的楼宇质素与租金优势，吸引了大量科技、贸易与采购等行业中资企业进驻，成为核心区以外最重要的中资聚集地。此外，中资企业在其他非核心分区市场的渗透率也在逐步提升。这种向多元布局的转变，不仅优化了企业的运营成本，也体现了中资企业在港业务职能的多元化：不仅有核心管理总部，也包含大量的研发中心、区域营运中心及后勤基地。

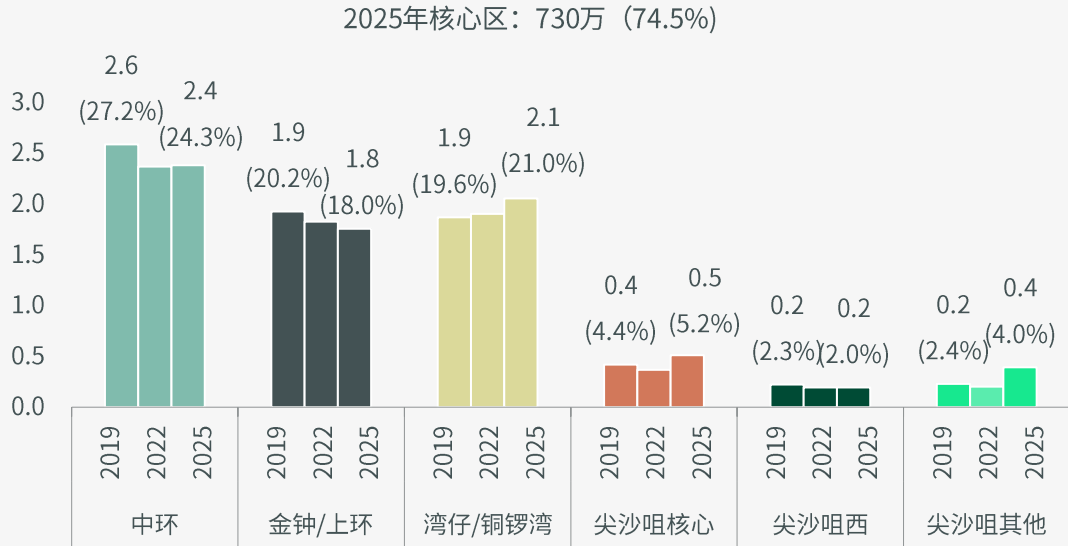
图表11：中资甲级写字楼租户足迹变化及多元化行业版图



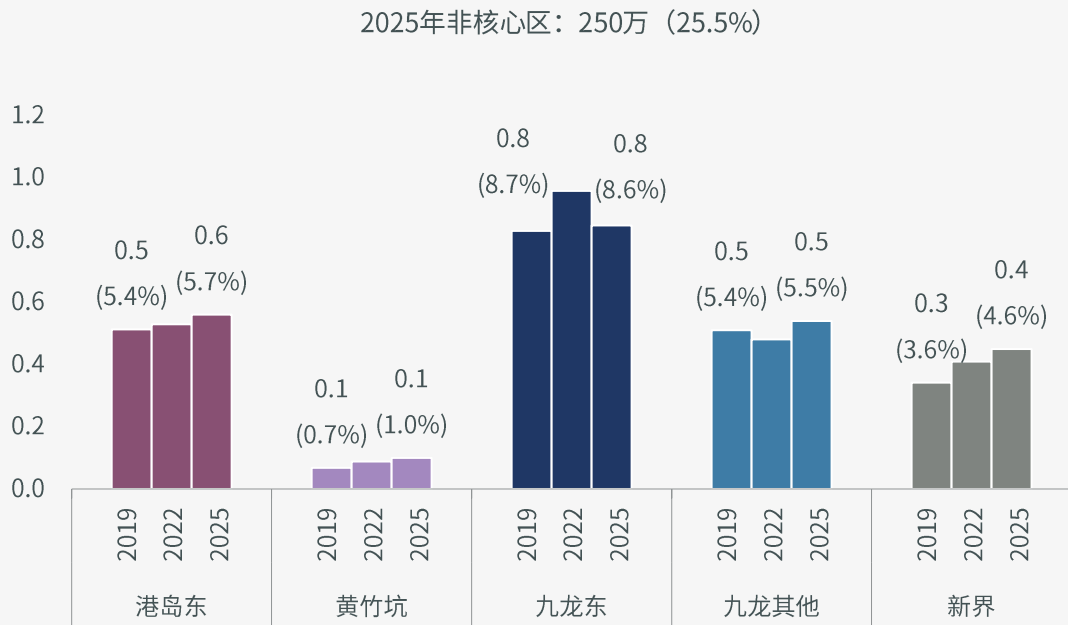
资料来源：世邦魏理仕研究部，2026年6月

图表12：中资甲级写字楼租户在港各分区市场的足迹

租赁面积（百万平方尺，净楼面面积）



租赁面积（百万平方尺，净楼面面积）



资料来源：世邦魏理仕研究部，2026年6月

中资企业在港差异化选择：传统商业区与北部都会区的协同发展。北部都会区等新兴区域的崛起，正为中资企业在港布局提供差异化战略选择。北部都会区与传统商业区并非孤立运行，而是呈现出“南金融，北科创”的深度协同发展模式。

在产业分工上，两者定位明晰且优势互补。传统商业区将继续巩固其作为国际金融、顶尖专业服务及跨国企业亚太总部的核心地位；而北部都会区则聚焦于生命健康科技、人工智能、先进制造及两地跨境电商等前沿产业。

这种“空间互联，产业互补”的特质，依托高效的交通网络形成紧密连接。未来，对于规模较大的中资企业而言，在政府引导下，“双中心”布局可能成为其在港布局的潜在战略选项，即将负责国际融资、法务合规及高端接待的“商业大脑”安置于传统商业区，而将负责核心技术研发、产学研转化及数据处理的“创新引擎”落地北部都会区。这种空间联动不仅优化了企业的运营成本，更实现了“资本”与“技术”在港的最优资源配置。

图表13：北部都会区与深港联动示意图



总而言之，对于侧重于科研创新或需要频繁跨境往来的机构而言，北都区不仅提供了充足的产业空间，更能发挥深港双城的产业协同效应，极大优化了跨境协作的物流与沟通效能。通过“核心区管理总部+新兴区研发基地”的灵活布局，中资企业可以在确保合规与稳健营运的前提下，充分利用香港的制度优势与空间支撑，实现在全球市场中的长远发展。

租赁市场 - 零售市场：从单一消费到品牌价值的全球化输出

中资零售品牌正加速在港亮相或扩张，呈现出多业态、规模化的发展趋势。过去三年间，累计超过75个中国内地新零售品牌进入香港市场。2025年这一趋势愈发强劲，全年新增入港内地新零售品牌约30个，同比增长36%，占年度新入驻零售品牌的41%。这些品牌主要集中在餐饮、服装及金融相关业态，不仅视香港为重要消费市场，更将其作为品牌走向国际的重要窗口。

在餐饮业，行业领军品牌表现活跃。霸王茶姬自2024年9月进军香港以来，在核心商区迅速扩张。瑞幸咖啡则凭借“快取店”模式，截至2026年初在香港的门店数量已突破50家。在服装领域，内地男装品牌海澜之家已在香港中环街铺落户。新晋快时尚品牌W.Management则租赁了铜锣湾恒隆中心租赁30,000平方尺的巨型铺位，取代原有的国际品牌租户。此外，女装品牌西町村屋自2024年入港以来，目前在港以开设6间分店。

这些例子充分表明，中资零售企业正借助香港平台拓展其海外业务网络，提升其品牌的国际认可度。

政策驱动下的人才和学生群体持续涌入，为内地品牌在港的深度渗透提供了稳固的消费基础。在通过各类人才入境计划（如“高才通”、“优才”等）获批抵港的人士中，中国内地占比高达约95%。截至2025年底，各大人才计划已累计吸引超过20万名内地人才抵港。同时，受非本地学生限额放宽等政策影响，在港就读的内地学生人数也逐年递增，从2023年的约4万人预计显著增长至2025/26学年的5.5万人以上。

这一庞大且具有强劲消费力的群体虽具备极强的国际品牌适应力，但对内地品牌有原生的亲近感以及对特定生活需求有偏好，这种情感连结吸引了更多内地品牌涌入香港市场，以满足日益增长的细分消费需求，特别是在餐饮赛道，由于该消费群体来自内地不同区域，其对家乡菜系的需求直接驱动了内地各类地方特色细分餐饮品牌在港密集落户。

这些需求触发了零售业态的补齐，正进一步推动香港零售格局的多元化发展。



投资市场 - 投资活动：从财务配置转向买家自用，实现资产长远配置

当前的香港无论是对于大宗商业物业（写字楼、零售、工业）还是住宅资产的投资，都是一个极具税务成本优势的核心市场。

为了更直观地看清这一比较优势，我们放眼整个亚太地区，将香港与投资者常年横向权衡的同类核心市场：新加坡和澳大利亚进行对比。

在商业地产领域，香港、新加坡与澳大利亚均保持了极高的市场开放度，对投资者而言在行政限制与税负上基本平手。然而，在住宅地产赛道，三者的持有与购置成本则拉开了显著差距：相较于新加坡等市场对非本地买家征收的高昂额外印花税，香港在全面“撤辣”后，外地投资者已不再面临任何惩罚性税负，重新凸显了其自由港的低税率本色。在商业和住宅资产投资上展现出的税收优势与估值红利，正促使亚太资金重新评估在港配置资产的性价比。

物业类别	核心政策指标	香港	新加坡	澳大利亚
商业地产	外资购买限制	无限制	无限制	无大类限制（外资合规繁复；不论金额/含长期租赁均须注册ATO*；大宗仍需FIRB*审批）
	额外/惩罚性印花税**	无（已全面撤辣）	无	无（仅征收常规本地印花税）
	综合评估	三大市场均极度投资者友好，政策成本基本持平		
住宅地产	外资购买限制	无限制	有限制（外籍个人不可直接购买有地住宅）	有限制（外籍非居民通常仅限购新房；且须通过ATO向FIRB审批，申请费高）
	额外印花税**	0%（全面“撤辣”后免除额外税负）	60%（全亚太最高准入门槛）	约8%-9%（各州征收非居民外资附加税）以及年度5%土地税附加
	综合评估	香港凭借“零限制、低税负”在综合置业成本上具有压倒性优势。		

资料来源：香港税务局、新加坡税务局（IRAS）、澳大利亚外国投资审查委员会（FIRB）及各地方税局官方公告，2026年6月

* ATO, Australian Taxation Office 澳大利亚税务局。FIRB, Foreign Investment Review Board 外商投资审查制度，是一个向澳大利亚财政部长提供监管服务及建议的机构，负责审查来自境外的投资是否符合澳大利亚的国家利益与安全要求。

**针对非本地/外籍买家

这种在政策与税制上展现出的高性价比，为中资资本深耕香港市场提供了极具吸引力的背景。当前，香港投资资本市场以自用买家仍为主导，中国内地自用买家成为核心力量。近三年来，内地买家在香港商业地产上累计投入了338亿港元。值得关注的是，这种投资势能正在增长，仅2025年一年，内地买家在港的投资额录得183亿港元，以40%的年度占比创下历史新高。中资资本的逐步渗透，正在深度重塑香港大宗物业交易市场的资产格局。

核心商业资产：“总部经济”驱动与多点选址战略

写字楼



中资企业投资香港写字楼“由租转买、打造总部”可能成为未来趋势。中环、金钟、湾仔等传统核心商业区依然是金融、跨国总部等中资机构购置全幢或分层物业的首选；同时，九龙东凭借高性价比的空间优势，正吸引中资科技及实体企业的后台运营总部与支持中心进驻。

零售店铺



尽管目前市场上尚未出现中资企业大规模投资街铺的现象，但中资实力资本对优质零售物业的战略布局已悄然开启。例如，华润在市场低位期投资优质购物中心，显示出中资对香港长期消费活力及商场托管运营价值的坚定信心。

另类与增长型资产：政策支持与人才红利下的新赛道

工业物流



中资企业正在加速向硬资产与数字基础设施赛道渗透。一方面，投资传统工业大厦作为供应链物流设施成为中资巨头完善跨境网络的重要拼图。京东产发于2024年斥资18亿港元购入位于沙田石门的利丰中心，这极大提升了其在港的供应链协同能力。另一方面，中资也将投资风向精准瞄准数字基础设施。2025年内地数据中心企业润泽科技发展有限公司通过“双信封制”成功投得位于沙岭的数据设施群用地，地价为5.81亿港元。这说明中资企业正在积极捕捉政策先机，深度参与香港高科技产业发展的布局。

高端住宅



中资客群的结构化流入对香港住宅市场形成了强劲的边际带动。一方面，中资高管与企业创始人成为了全港顶级高端住宅核心的购买力来源；另一方面，通过“高才通”等计划抵港的专业人才，其刚性置业需求则引向了西九龙、启德、奥运及南昌等传统住宅区或发展新区。这些区域凭借两地高铁通达性、优质的社区配套及便利的交通网络，已成为内地人才在港安居的首选之地。

新型空间生态

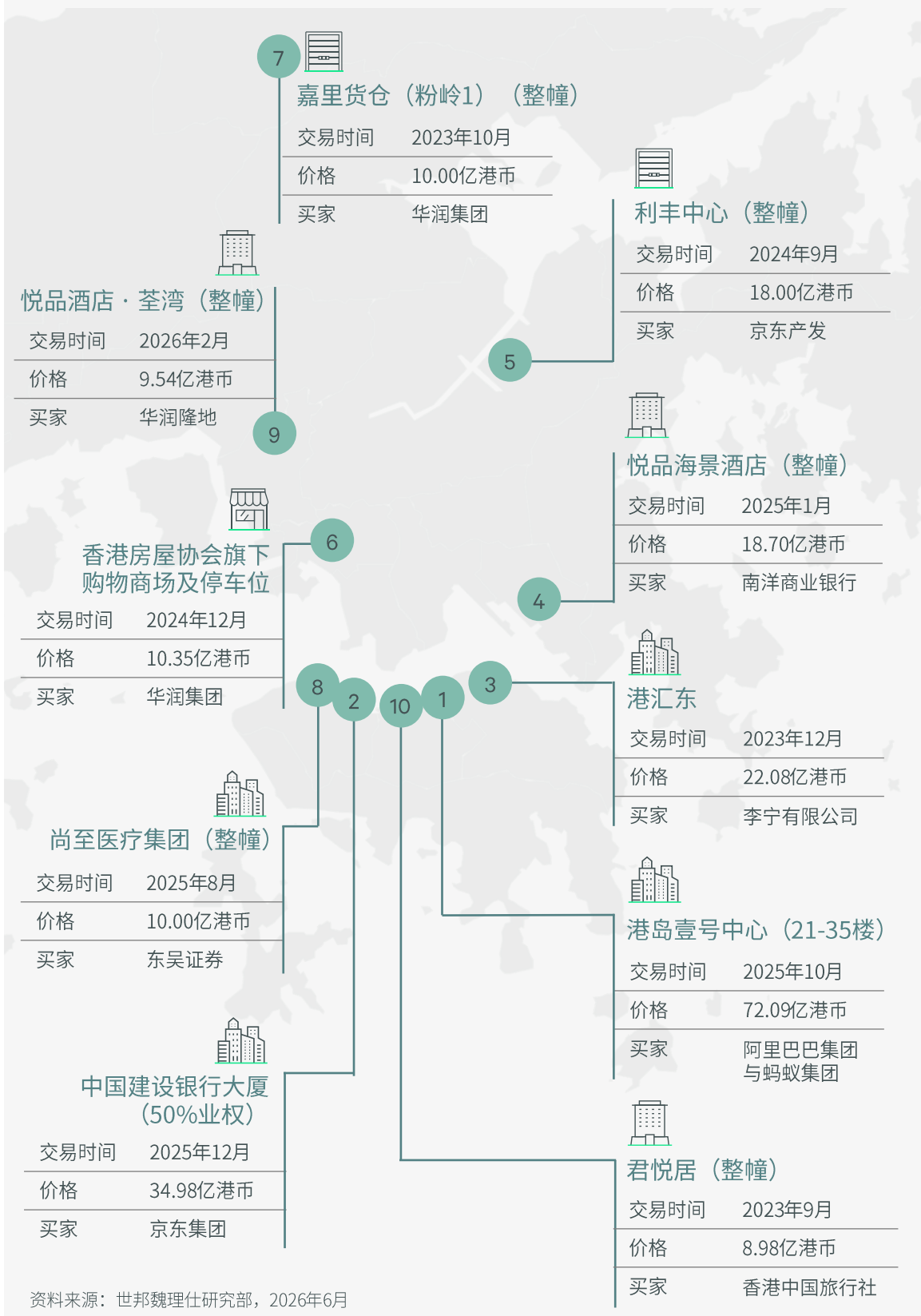


配合香港打造“国际教育枢纽”的战略，非本地留学生数量激增。部分中资资本与本地发展商正加速收购核心市区的乙级商厦或闲置酒店，并将其盘活改装为高端私营学生公寓或共居空间，成为全港最具爆发力的另类投资增量赛道。

图表14:

近年十大商业地产中资投资交易 (2023年至今)

工业 酒店 写字楼 零售



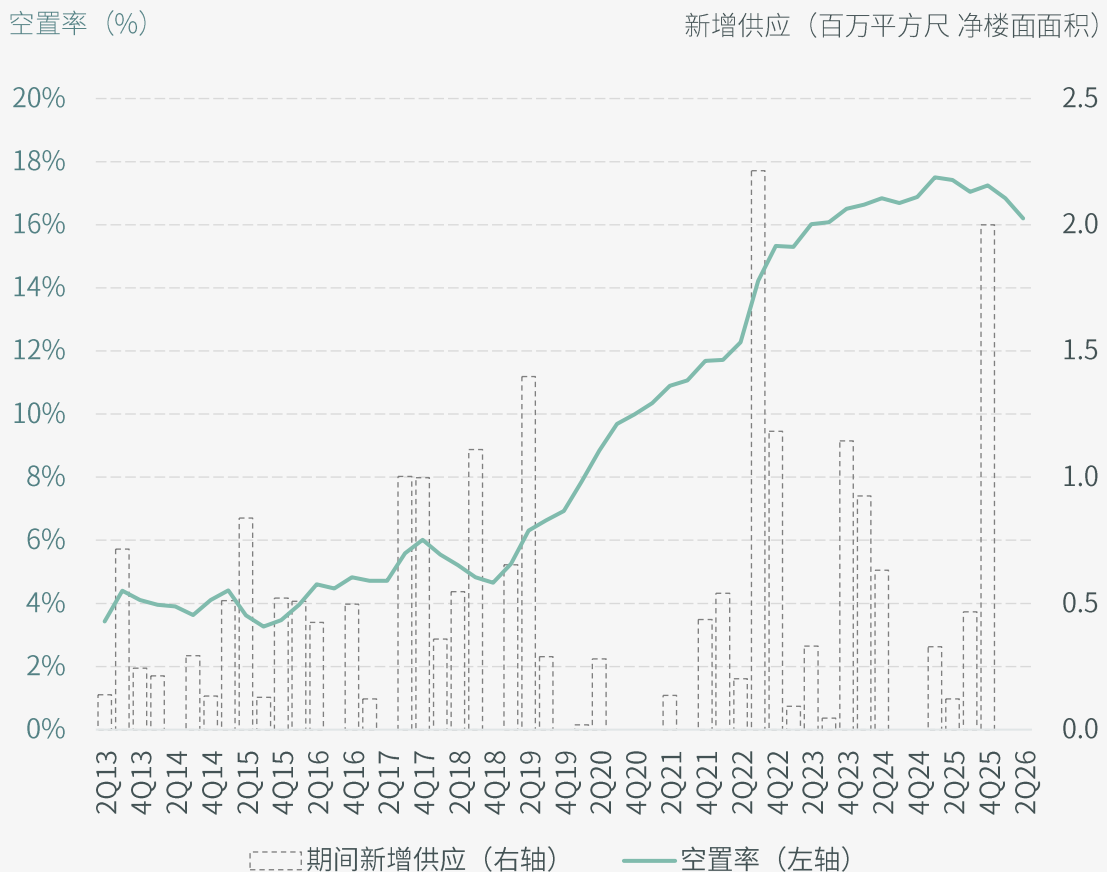
目前，中资企业最佳“进场窗口期”

香港写字楼租金市场呈现两极分化，新供应充足可供选择

回顾疫情后的几年，香港写字楼经历了前所未有的新增供应高峰，2022-2025年四年滚动累计新增面积为1,021万平方米，创下自1998-2001年以来的最高纪录。然而，市场需求未能完全同步跟上，2022-2025年新租赁量较疫情前2016-2019年缩减18%。在供需关系失衡的压力下，香港写字楼空置率由2019年6月的6%攀升至2026年6月的16%，空置面积达1,490万平方米，已达2019年水平的三倍有余。

供需失衡驱动了租金深度回调，为中资企业进驻香港提供了理想的窗口期。目前，香港甲级写字楼租金较三年前回落11%，相比历史高峰更是大幅回调40%。虽然近几个月核心分区市场租金有所回升，但与高峰期相比仍有约36%的降幅；而非核心分区则仍在持续调整，其租金较三年前已回落22%。充足的供应进一步提升了租户的议价能力，2026年预计仍有140万平方米新供应落成，且其中90%集中在核心区。在此背景下，中资企业能以更具竞争力的成本落位核心区域或升级办公环境。近期市场已记录多笔代表性交易：富途证券在金钟太古广场二座租赁近4万平方米的办公面积；远东宏信在环球贸易广场扩租2万平方米；华泰金融控股在中环中心租近2万平方米。

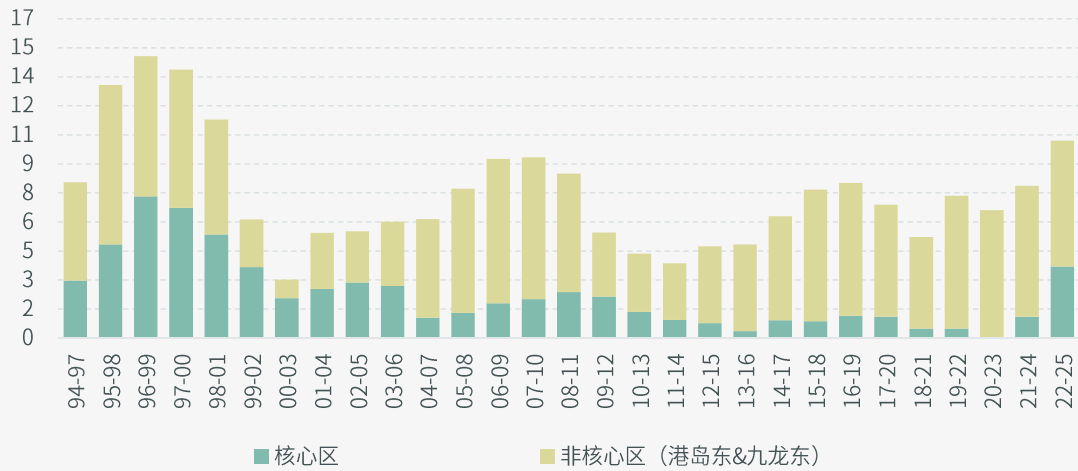
图表15：甲级写字楼空置率与新增供应对比



资料来源：世邦魏理仕研究部，2026年6月

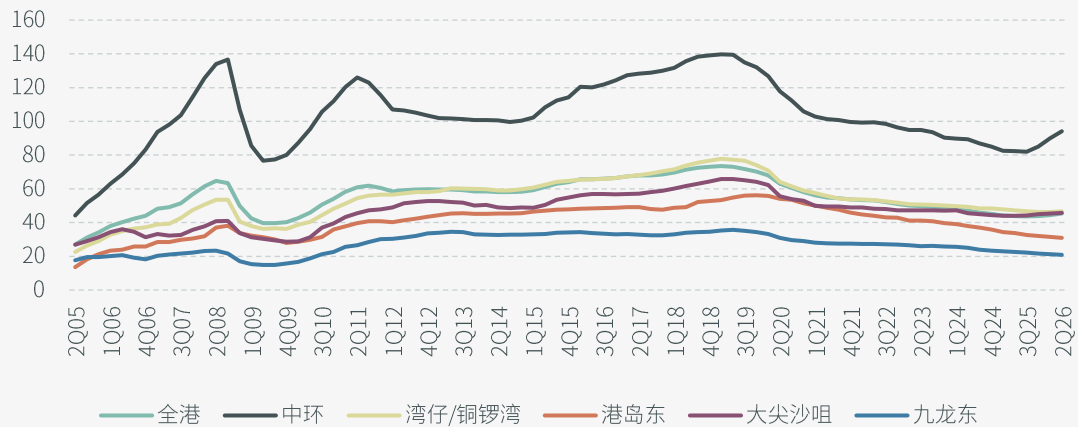
图表16: 甲级写字楼供应量

新增供应量 (百万平方尺 净楼面面积, 4年累计滚动)



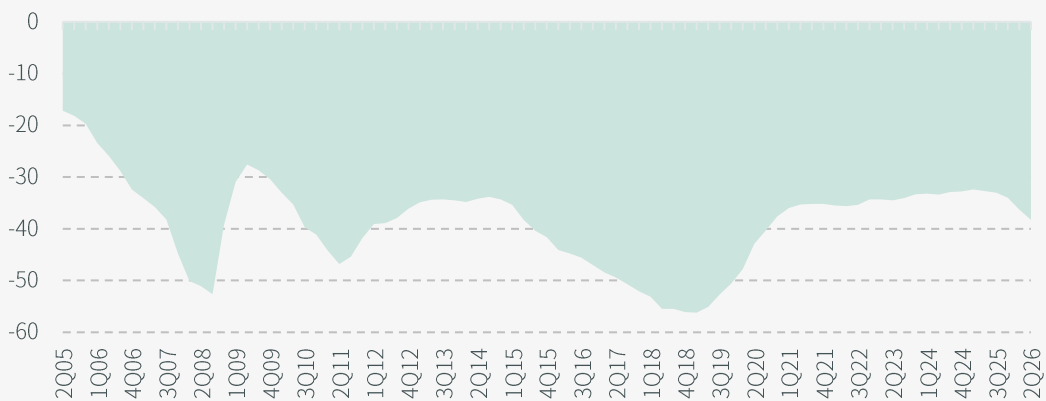
图表17: 甲级写字楼租金趋势

净有效租金 (港币/平方尺/月)



图表18: 非核心区相对核心区租金差价趋势

净有效租金 (港币/平方尺/月)



资料来源: 世邦魏理仕研究部, 2026年6月

中资企业在港的布局策略

中资企业独特的空间战略偏好

在上文中提到，与部分积极推行“混合办公”或试图缩减办公规模的外资跨国机构不同，中资出海企业在办公空间策略上呈现出截然不同的扩张逻辑，这种特征主要体现在以下三个维度：

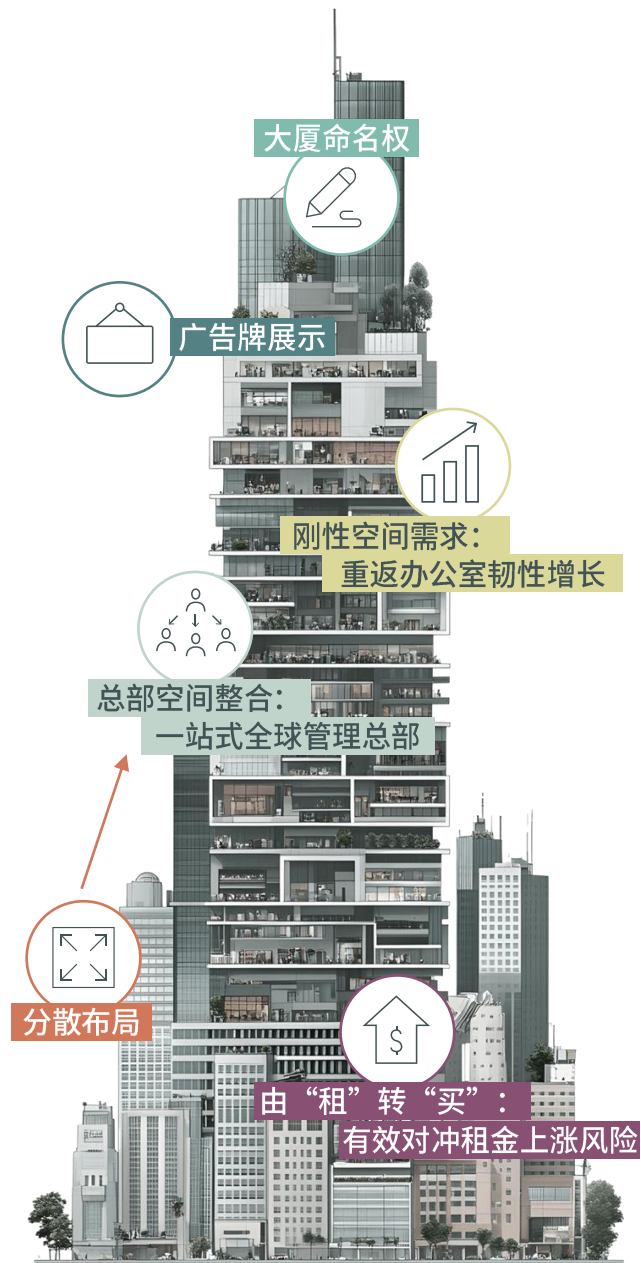
- **注重面对面协作的办公文化转化为刚性的空间需求。** 相比于外资企业对灵活办公的偏好，中资企业普遍保留了极高的“重返办公室率”。这种全职坐班的文化传统，使得中资租户对人均办公面积的需求极具韧性。随着业务版图的扩张，这种需求不仅保持刚性增长，且在空间规划上具有更强的可预见性，成为写字楼市场稳定的增长点。

- **中资企业高度看重办公场所的“名片效应”与品牌展示功能。**

对于初涉全球市场的中资企业而言，香港办公室不仅是物理办公地，更是面向全球投资者与客户、展示企业实力的“第一张名片”。这种心态使其对超甲级写字楼展现出天然的偏好：在选址时，企业往往优先考虑具有独特地标属性、顶级配套设施，并积极争取大厦广告牌（Signage Rights）以提升品牌的曝光度；而对于资本实力雄厚的巨头而言，获取核心地段大厦的命名权（Naming Rights），更是实现从租户向物业拥有者、确立行业领导地位的关键策略；同时，维港景观也不再仅仅是视觉享受，而是被视为行政等级与企业实力的核心象征。

- **在“总部经济”战略导向的驱动下，空间整合已成为主流趋势。**

过去，许多中资机构在港的布局较为分散，往往租用多个小型单位办公。而现在，随着出海战略的深化，企业正积极推动空间整合，倾向于租赁或者购买大面积的连续楼层，力求打造一个涵盖财务、法务、行政及研发功能的一站式“全球管理总部”。这种从分散到集约的转变，正深刻影响着香港高端写字楼市场的租赁格局。



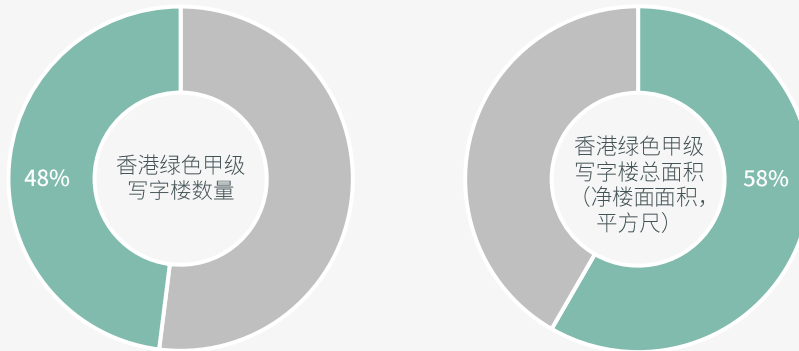
租户的战略选择：乘势而上的“升质搬迁”

目前，核心区域租金的价值回归正为中资企业提供难得的战略进场窗口。

过去，中环等核心商业区的高昂成本曾令不少中资中后台部门或初创领军企业望而却步，迫使其分布于九龙东或黄竹坑等非核心地带。而当下租金水平回归理性，使得这些企业能够利用这一契机，实现从非核心区向中环、金钟或湾仔等传统商务枢纽的战略回流。这种“升质搬迁”不仅极大地优化了商务协作效率，更让中资租户得以入驻以往由顶级外资投行垄断的甲级大厦。通过在超甲级写字楼中占领席位，中资出海企业正以一种跨代升级的姿态，重塑其在全球商业生态中的品牌形象与战略威慑力。

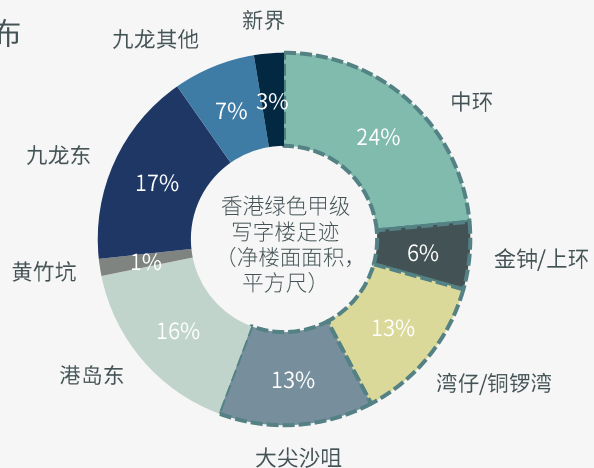
“绿色金融”与 ESG（环境、社会和治理）的合规考量正迅速上升为核心的硬指标。随着全球监管机构对可持续披露要求的日益严格，特别是针对准备在港上市或进行国际融资的企业，写字楼的“绿色标签”已成为不可或缺的准入门槛。目前，香港甲级写字楼市场中的绿色空间已超过5,200万平方尺，占总存量的58%；从楼宇数量看，近五成甲级写字楼已获得绿色认证。这些充足的“绿色供给”，确保中资企业能够实现“即入驻、即合规”：一方面，拥有 LEED 或 BEAM Plus 高等级认证的顶级物业，不仅能有效降低企业的长期能耗成本，更直接助力企业在年度合规报告中履行其对可持续发展的承诺。另一方面，这些绿色物业广泛分布于香港各个主要写字楼区域，实现了核心与非核心商业区的全方位覆盖，其带来的空气质量优化、自然采光及高端社交配套，也精准契合了顶尖国际化人才对办公福祉的追求，成为中资企业在港“抢人才”竞争中的关键砝码。

图表19：香港绿色甲级写字楼楼存量与数量



图表20：香港绿色甲级写字楼区域分布

核心分区



资料来源：世邦魏理仕研究部，2026年6月

小结： 对中资企业的一些理性建议

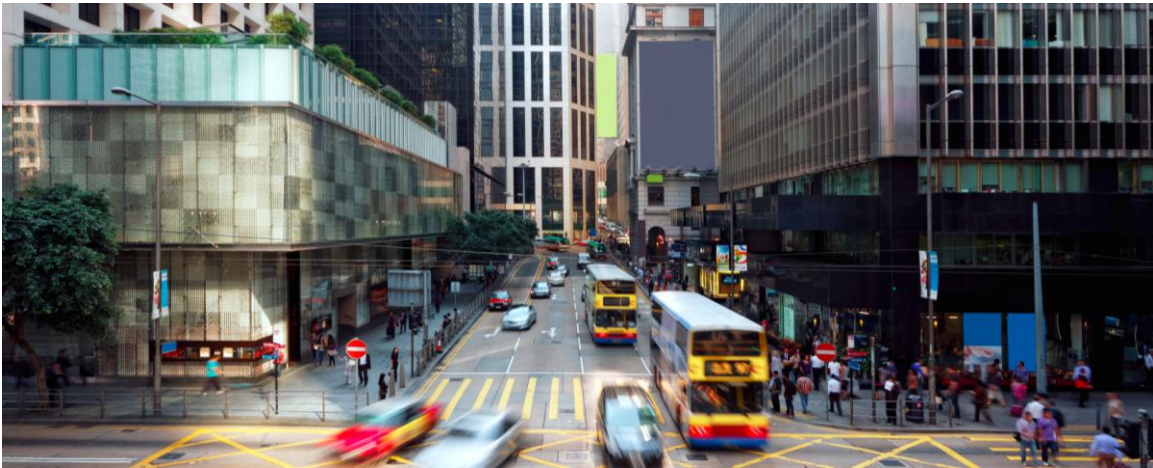


- 总体而言，当前香港商业地产市场正经历关键的“价值重塑期”。在政策红利、人才流入与中资品牌集体南下的合力驱动下，香港已从传统的中资出海过渡平台，升级为兼具多元化运营与跨国管理职能的复合型总部高地。从核心写字楼的战略购置，零售餐饮的规模拓店，到“另类资产”的长远布局，中资在港立足的逻辑逐渐跨入资产长远配置的新阶段。在这场空间与资产的重构浪潮中，如何敏锐捕捉政策风向、灵活调配租售组合并优化空间选址，将成为中资企业在复杂多变的市场中实现长远发展的核心命题。

租赁方面的建议：在两极分化中捕捉空间机遇

- **香港写字楼市场当前的供应格局与中资企业日益深化的出海战略形成了高度的功能契合。**目前全港甲级写字楼呈现并将持续鲜明的两极分化状态势，传统核心区的租金已呈现触底上升趋势。加上未来新供应压力显著减少，核心区写字楼租金预计在未来一段时间内将持续走高。而非核心商业区的租金目前持续承压。在现有空置积压与未来新供应的双重叠加下，非核心区租金预计将持续下跌。
- 但这种冰火两重天的两极分化格局，并未削弱市场活力，反而赋予中资企业更具有弹性的选址主动权。与历史高峰期相比，中环、金钟及铜锣湾/湾仔等核心区的租金依旧处于更具吸引力的合理区间。这不仅降低了入驻门槛，更允许中资企业利用现有的高质量超甲级办公楼资源，完成“升质搬迁”与品牌升级。过去受限于高昂成本的企业，现在能以更合理的预算锁定具备地标属性、景观资源及顶级ESG绿色认证的办公空间。这不仅显著提升了企业的品牌溢价与国际形象，也为吸引全球精英人才提供了更具竞争力的硬件配套。

- 顺应这种趋势，中资企业既可借核心区调整之机设立管理总部，亦可充分利用非核心区低成本和充足供应，建立高效的后台运营或研发基地，完美落地“双核驱动”的空间布局。
- **随着内地品牌加速南下，面对全新的市场环境，中资零售企业应积极利用“品牌集群效应”。**在选址方面，可探索不同业态的内地品牌（如茶饮与正餐、服装与潮玩）在同一商场或街区相邻租铺、联合设店，形成“中资品牌聚集区”，实现客流互引以降低获客成本。
- 目前，一线核心商圈的街铺租金已回归理性，是打造海外旗舰店、提升形象的绝佳时机；同时也可积极布局非核心区及优质民生商场，利用其稳定的本地消费盘实现长远稳健扩张。



投资方面的建议：精准捕捉估值期，长线配置多元化资产

- **随着核心区写字楼租金率先触底回升，以大型中资企业，正逐步开启由“租”转“买”的战略布局。**对于现金流充裕的中资巨头而言，在当前时机锁定核心物业，不仅能有效对冲未来租金长期上涨的财务风险、锁定长期运营成本，更是逆周期吸纳核心资产的绝佳时机。
- **同时，当前香港的物业资产选择展现出多元化特征。**中资资本的投资视野应超越传统的单一写字楼赛道，采取“总部自用与多元配置”并行的战略。
- 一方面，实力雄厚的中资企业通过购入整幢或分层甲级物业打造在港总部，既能整合在港各板块业务、树立品牌旗舰形象，又能顺理成章地承接香港政府针对总部经济的政策支持。
- 另一方面，应敏锐顺应香港市场的结构性转变，将投资触角积极延伸至由新需求驱动的增量赛道：无论是顺应内地品牌南下热潮而跟进的优质零售铺位，还是紧跟科创政策鼓励落地的数据中心与工业物流设施，亦或是捕捉留学生红利的大学生公寓改造等另类资产，都正展现出极佳的收益潜力。
- 通过这种核心资产与另类资产的有机组合，中资企业不仅能在香港这一国际平台上实现资产的长期抗通胀与财富保值，更将建立起一个攻守兼备、多元融合的综合产业生态。

第三部分

香港商业房地产— 租赁与投资指南



第三部分

香港商业房地产 – 租赁与投资指南



本商业房地产租赁与投资指南系统梳理了香港商业物业租赁与买卖的关键流程、核心要点与主要成本构成，旨在帮助中资企业在复杂多变的市场环境中提升决策效率、降低潜在风险，并做出更具前瞻性和战略性的房地产决策。

在全球经济持续融合与企业国际化进程不断加速的背景下，香港始终作为连接中国与世界的重要桥梁，其成熟稳健的商业环境与完善的法律制度，为中资企业提供了理想的落地与发展平台。无论是设立区域总部、拓展海外业务，还是进行资产配置与资本运作，商业物业作为企业战略布局的重要一环，直接关系到企业的品牌形象、运营效率及长期价值。

本指南内容涵盖了写字楼、零售物业及工业物业三大类别的租赁指引及投资操作框架。通过分析不同类型商业物业的区域分布特征，梳理租赁流程、谈判重点与主要成本构成，并总结物业买卖与投资的关键操作要点，力求为中资企业提供一套清晰、实用且具前瞻性的决策参考工具，助力其在香港市场稳步发展，持续提升综合竞争力。

香港写字楼市场各分区市场主要租客类型

分区	区域特点	主要租客类型
大中环	<ul style="list-style-type: none"> 香港的传统商务区 	银行与金融业、专业服务、律师事务所为主
湾仔与铜锣湾	<ul style="list-style-type: none"> 毗邻大中环，大约5-10分钟的车程，与中环地铁站仅相隔2-3个站 	科技公司、专业服务、零售企业等
港岛东	<ul style="list-style-type: none"> 香港岛东部的一个商业聚集地 经中环-湾仔绕道10分钟车程即可到达中环 	专业服务、科技、媒体和电信(TMT)、保险为主
黄竹坑	<ul style="list-style-type: none"> 属新兴商业区，位于南港岛线沿线，与金钟站仅两个站的距离 	物流及供应链相关企业、TMT与新经济企业
大尖沙咀	<ul style="list-style-type: none"> 九龙区的传统商务区 靠近西九龙高铁站及中港码头，便利租客往返中国内地 	保险、银行与金融、零售与贸易
九龙东	<ul style="list-style-type: none"> 较多崭新写字楼，楼面面积更大 	物流、贸易、金融机构的中后台办公室
九龙其他	<ul style="list-style-type: none"> 写字楼有一定楼龄，楼面面积也相对较小 不过近几年长沙湾区有几个较大规模的全新写字楼投入市场 	物流相关行业、制造业
新界	<ul style="list-style-type: none"> 新界区几个较大型的写字楼主要集中在葵涌与荃湾 	物流相关行业以及金融机构后台办公室

香港写字楼市场各分区市场主要租客类型

分区	平均租金 (港元每平方尺每月)	租金范围 (港元每平方尺每月)	租金范围 (人民币每平方米 每日)
大中环	78.8	35.7 - 133.8	11.10 - 41.60
湾仔与铜锣湾	46.6	25.5 - 90.9	7.93 - 28.27
港岛东	30.9	18.6 - 50.0	5.78 - 15.55
黄竹坑	21.3	15.2 - 27.4	4.73 - 8.52
大尖沙咀	45.8	20.7 - 90.4	6.44 - 28.10
九龙东	20.9	13.4 - 31.7	4.17 - 9.86
九龙其他	27.3	16.6 - 46.5	5.16 - 14.46
新界	27.4	17.3 - 33.8	5.38 - 10.51

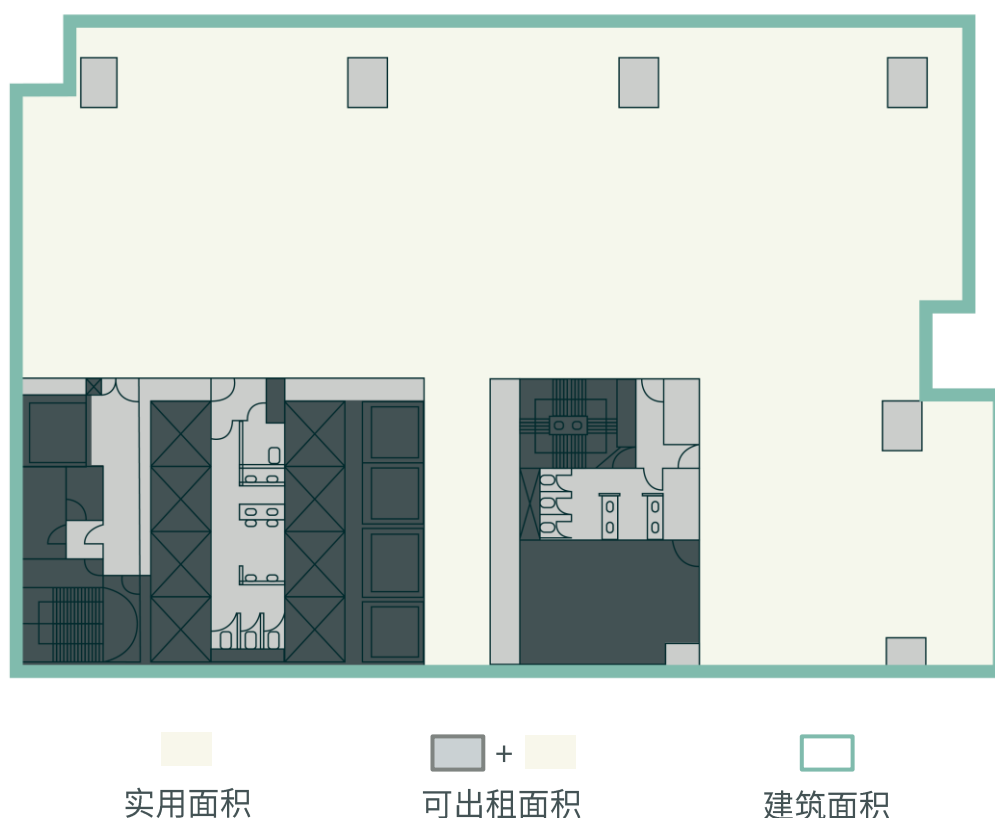
备注:

- 此处租金指净有效租金
- 所有租金数据仅供参考。具体每栋写字楼、每个单位的租金水平视乎具体的大厦楼龄，景观、楼层、装修等多方面因素影响。
- 该租金指代2026年第二季度末的租金水平，市场实际租金会根据实际的市场状况而不时地有所变化。
- 港元与人民币的汇率：1港元=0.866551人民币，截止2026年6月30日汇率，数据来自雅虎财经
- 假设每个月为30天

资料来源：世邦魏理仕研究部，2026年6月

面积的计算方式

在香港，并没有统一的面积测量标准。楼面面积通常按建筑面积（Gross Area）、可出租面积（Lettable Area）或实用面积（Net Area）来计算。由于这些面积标准被用于计算租金、管理费及各类费用，租客应通过寻求独立专业意见来了解它们之间的差异，从而比较物业在实际可实用面积上的真实成本。



实用面积

该物业的实际可实用面积，有时也称为“可铺地毯面积”（Carpetable Area）。不过，在某些情况下（例如整层出租），该面积也可能包括电梯大堂等公共区域。实用面积的使用效率通常为所报面积的95%至100%，即损耗率为0%至5%。

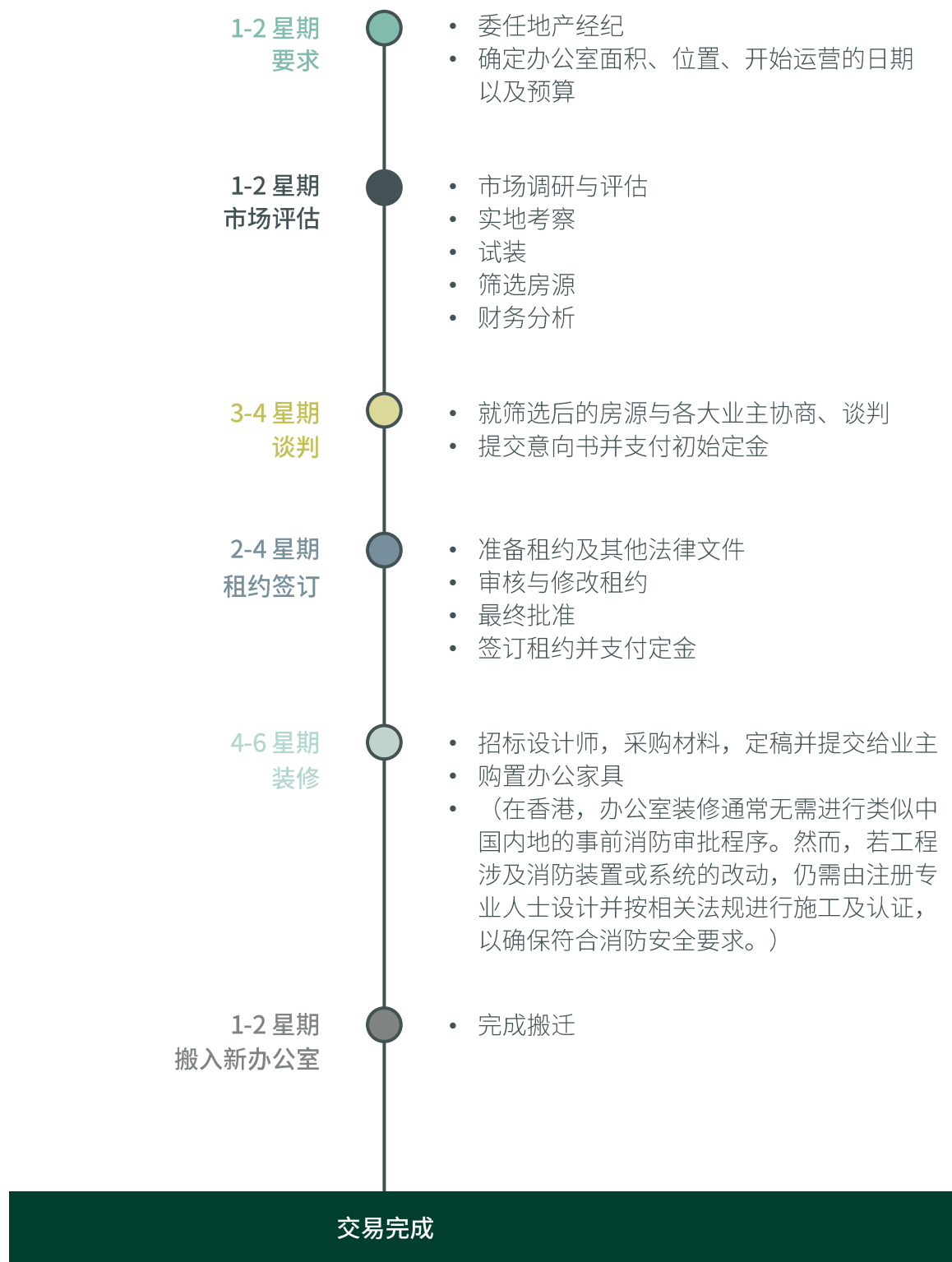
可出租面积

可出租面积（Lettable Area）为实用面积加上结构柱以及部分公共区域（例如电梯大堂和洗手间）的分摊面积。若整层被分割出租，公共区域通常按比例进行分摊。可出租面积的使用效率取决于楼层的面积规模，一般约为所报面积的70%至90%。

建筑面积

建筑面积（Gross Area）为量度至外墙外侧的总面积，包括电梯大堂、电梯井、洗手间、楼梯以及所有机电设备空间。与可出租面积类似，若楼层被分割出租，所有公共区域元素通常按比例进行分摊。根据楼层面积大小的不同，建筑面积的使用效率一般约为所报面积的60%至80%。

写字楼租赁流程及时间表



写字楼租赁相关费用

占用成本	
租金	<p>租金</p> <p>租金按月预付。租金以港币每平方米每月计算，并根据业主指定的租赁面积计算。租金不包括管理费、差饷或任何额外的费用。常见的租金描述如下：</p> <p>租金叫价</p> <p>业主报出的租金，通常有一定的协商余地。</p> <p>面租金</p> <p>协商后达成的租金。</p> <p>有效租金 / 实际租金</p> <p>在扣除免租期或其他优惠措施后，租客实际需要支付的租金。</p> <p>免租期</p> <p>业主通常会为新出租的单位提供免租期，以便租客进行装修工程。免租期的长短取决于单位的面积和当时的市场行情。</p> <p>其他激励措施</p> <p>通常情况下，香港的业主很少提供装修补贴等形式的激励措施。免租期是业主提供的主要激励措施。但是，在市场下行的情况下，部分业主为了吸引和挽留租客，会愿意提供装修补贴。</p>
管理费	<p>通常按物业的面积（实用面积 / 可出租面积 / 建筑面积）计算，并以每平方米每月的方式收取费用，一般不可议价，并可能不时调整。服务费通常包括：中央空调供应，楼宇管理和公共区域清洁及维护等。</p>
差饷	<p>这是一项向政府缴纳的税项，通常按物业应课差饷租值的一定比例（约5%）计算，并按季度缴付。该费用一般由租客承担，由政府每年评估其应课差饷租值。</p>
地租	<p>这是根据物业的应课差饷租值向政府缴纳的一项费用，通常按物业应课差饷租值的3%计算。</p> <p>虽然大多数业主会自行承担该费用，但部分业主可能会将其转嫁给租客。</p>
保险	<p>租客需要购买足够的保险来保护自己免受第三方责任（包括火灾和水灾）。</p>

写字楼租赁相关费用

交易成本	
印花税	一次性向政府缴纳的税项，通常由业主与租客共同承担（一般双方平摊），金额依据租金水平及租赁期限计算。
法律费用	租客及业主可各自聘请法律代表。除非另有约定，各方通常自行承担各自的法律费用。
临时定金	通常相当于一个月的租金。一般会在租客发出要约后，但在签署租赁协议之前支付。这笔押金通常在签署租赁协议后成为第一个月的租金。
押金	通常相当于三至六个月的租金、管理费及差饷，由租客在签署正式租赁协议时支付给业主。押金在租赁期间由业主保管。 如果租客遵守租赁协议的所有条款，例如按时支付租金和各种账单，并保持单位处于良好且可再出租的状态，押金可在租赁期结束后退还。
佣金	<p>新租 业主通常会向介绍租客的中介支付一定的佣金，标准费用为一个月的租金。</p> <p>续租 租客需向代表他们的地产中介支付费用。标准费率是根据业主要求的新租金，从新租期内节省的租金中抽取一定比例，或按月租金的一定比例收取。</p> <p>分租 通常情况下，主租客会向成功介绍转租客的地产中介支付费用。</p> <p>弃租 / 替代租客 现有租客向介绍新租客的地产中介支付佣金。</p>

写字楼租赁相关费用

装修工程费用	
装修费用	<p>一般情况下，所有装修工程费用由租客承担；业主通常会按标准交付条件提供物业，包括：吊顶，基本照明和洗手间设施。</p> <p>现在一些比较新的写字楼一般都会有架高地台。如果租客希望对新办公室进行装修改造，则需自行承担相关费用。一般而言，租客可以自行选择聘请建筑师和工程师，但必须使用业主指定的建筑工程承包商。</p> <p>装修费用可能差异很大，具体取决于租客对办公空间的要求。费用通常根据空间的实用面积进行报价和评估。平均装修成本约港币700 - 1,500元每平方米，实际费用以租客对装修的具体要求而有所差异。</p>
审核费用	<p>业主将收取审核及批准布局图的费用，以及在建工程的管理费。</p>
还原费用	<p>租客有义务在将物业交还给业主之前，自行承担费用将物业恢复到交接时的原始状态。甲级或顶级物业的复原费用通常为港币250-500元每平方米（实用面积）。</p>



写字楼租约的其他条款

其他条款	
租期	香港的写字楼租约期限通常为三年，但具体期限可与业主进行协商。一些大型租客可能会选择更长的租期，比如六年或九年，但通常每三年末都会根据当时的公开市场租金进行租金评估和调整。
续租权	租客，尤其是大型租客通常可以在租约到期时获得续租权。通知业主的具体时间和通知送达方式，以及租金的评估方法等条款通常会在租赁协议中明确规定。通常情况下，续租租金由当时的公开市场价格决定。
提前终止权	<p>在极少数情况下，租客可以通过以下两种方式提前终止租约：</p> <ul style="list-style-type: none"> 通过与业主协商并达成书面协议，以补偿方式放弃租约，通常为全部剩余欠款。 通过介绍替代租客，以业主同意并批准的条款和条件签订新租约。新租约的租金通常与原租客支付的租金相同或者更高。 <p>无论哪种情况，即将搬离的租客都需要获得业主的书面许可，并应承担因提早退租而产生的中介费、法律费用和任何其他可能产生的相关费用。</p>
分租权	大型租客通常比小型租客更容易获得分租权。如果业主同意授予分租权，则租赁协议中会明确规定最大分租面积。市场惯例是总租赁面积的20-30%。
扩租权	这是可以与业主协商的。通常情况下，优先认购权则更为常见，但通常仅适用于较大型的租客。当有新空间可用时，业主将以书面形式通知租客，告知租客可优先决定是否行使优先认购权，租客通常有15天到3个月的时间来考虑并行使该权利。
延长租期权	租客并不享有延长租期权。在某些情况下，客户可以通过与业主协商来适当延长租期，并支付溢价租金。
还原条款	租期届满时，租客须将单位以空置状态或标准交接状态交还给业主。
出售或重建条款	单位或大厦所有权的变更或物业所在地块的重建计划，可能触发业主收回出租物业的权利。建议租客就此寻求适当的法律建议。

香港办公楼ESG认证趋势

随着全球企业对可持续发展的重视程度不断提升，ESG（环境、社会及管治）已成为企业选址及物业投资的重要考量因素。香港作为国际金融中心，在绿色建筑及可持续发展方面处于亚洲领先地位，众多甲级写字楼已达到国际认可的绿色标准。对于入驻企业而言，选择具备良好 ESG 表现的办公楼，不仅有助于履行企业社会责任，也能有效提升企业品牌形象、优化员工体验，并降低长期运营成本。



香港写字楼通常会取得以下国际或本地ESG认证：

BEAM Plus（香港绿建环评）

香港绿建环评由香港绿色建筑议会推出，该体系针对本地气候、法规与建筑特点，对建筑在设计、建造、运营及管理全过程中的环境表现进行综合评估，是香港最具代表性的绿色建筑认证体系。评级等级可分为四个等级：铂金级、金级、银级和铜级。该认证广泛应用于本地新建及改造的办公楼，是企业选择物业的重要参考标准之一。

LEED（能源与环境设计先锋认证）

LEED认证由美国绿色建筑委员会发起，是全球最具影响力的绿色建筑评级体系之一，多适用于跨国企业。该认证通过对建筑在节能节水、环境保护、室内空气质量及资源利用等多维度表现的评估，衡量其绿色水平与可持续发展能力。评级等级可分为四个等级：认证级、银级、金级和铂金级。评级越高，代表项目在绿色节能、环保科技以及可持续运营方面的表现越优越。

WELL 建筑标准

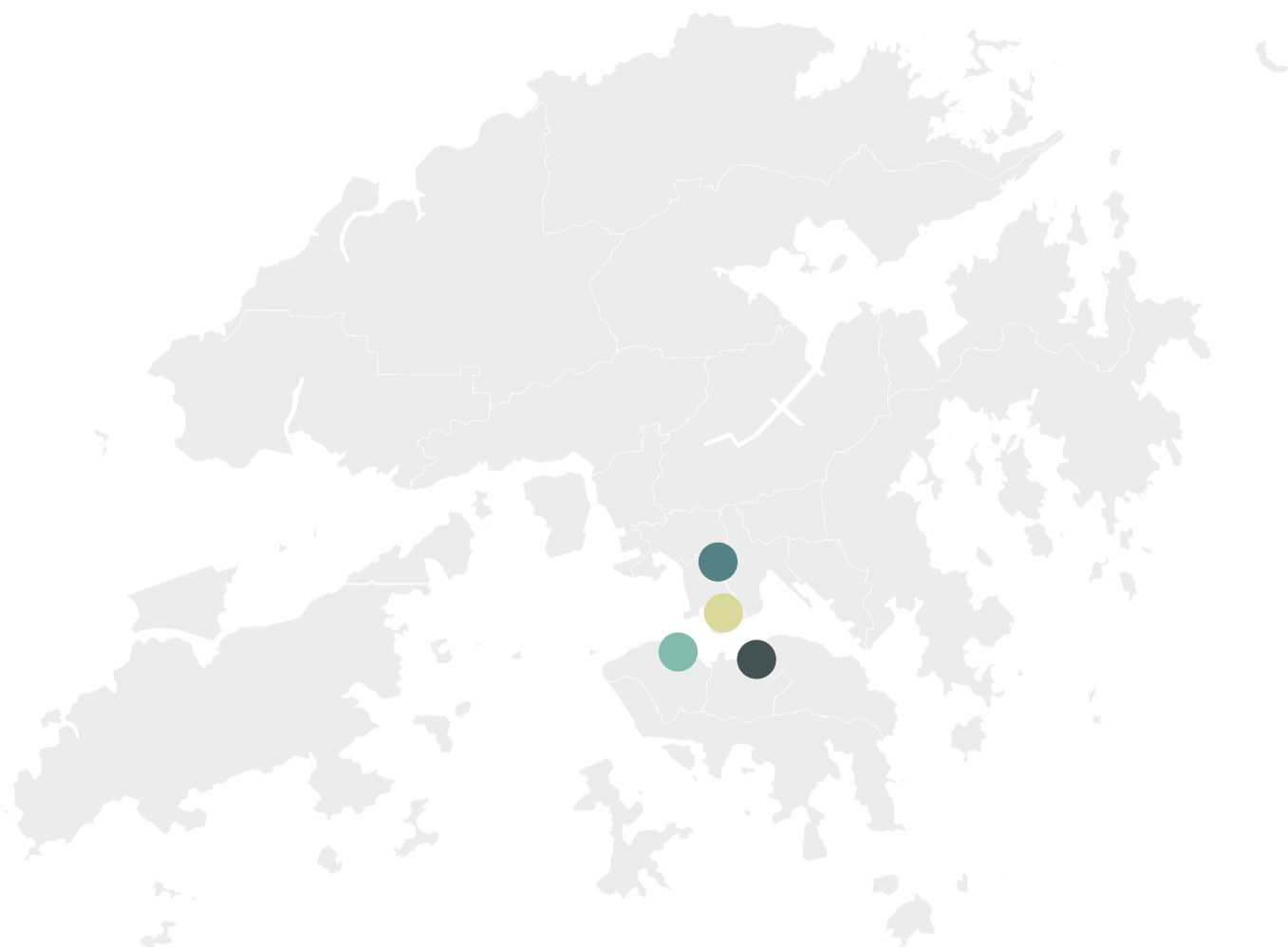
WELL 建筑标准是全球首个专注于员工健康与福祉的建筑认证体系，由国际WELL建筑研究院制定与推广。与其他绿色监护认证不同，WELL更强调“以人为本”，核心关注空气质量，水质，光照及舒适度以及员工身心健康。WELL认证亦可分为四个等级：铜级、银级、金级和铂金级。

数据来源：香港绿色建筑议会，美国绿色建筑委员会，WELL建筑研究院

香港零售物业市场— 主要分区

香港的零售物业市场可分为四个主要分区：

- 中环 – 香港的金融中心，汇聚众多奢侈品牌，吸引高端消费人群。
- 铜锣湾 – 被视为港岛的主要购物区，零售品牌覆盖从大众市场到高端奢侈品牌。
- 尖沙咀 – 主要旅游目的地之一，聚集各类大众及奢侈品牌。区内多家旗舰店为全球品牌中最具盈利能力的门店之一。
- 旺角 – 消费群体相对年轻，更偏好街铺及潮流店铺。



香港零售物业市场主要分区及各區租金水平

分区	主要街道租金水平 (港元每平方米每月)	
中环	• 皇后大道中 250-550	• 德己立街 100-180
	• 毕打街(中建大厦) 330-500	• 干诺道中 80-150
	• 德辅道中 130-180	
铜锣湾	• 罗素街 300-500	• 轩尼诗道 80-130
	• 启超道 300-400	• 怡和街 80-130
	• 波斯富街 90-130	• 百德新街 110-210
	• 骆克道 180-220	• 记利佐治街 150-250
尖沙咀	• 广东道 300-600	• 柏丽购物大道 100-180
	• 弥敦道 (核心段) 150-250	• 加连威老道 30-150
	• 北京道 100-200	• 金马伦道 90-200
	• 海防道 180-220	
旺角	• 西洋菜南街 250-400	• 旺角道 60-100
	• 亚皆老街 100-200	• 通菜街 80-150
	• 弥敦道 (核心段) 150-220	• 花园街 100-200

备注: 所有租金数据仅供参考。市场实际租金会根据实际的市场状况而不时地有所变化。

零售物业租赁流程及时间表



如果是街铺租赁的话

一般需时3-6个月

如果是商场里面的商铺的话

一般需时6-9个月

零售物业租赁相关费用

占用成本	
租金	<p>租金通常以每平方尺、每月（按建筑面积、可出租面积或实用面积）以港币报价及支付。</p> <p>租金一般按月预付。</p> <p>租金叫价 由业主提出的报价，通常仍有议价空间。</p> <p>面租金 经谈判后最终达成的租金。</p> <p>有效租金 在扣除免租期或其他租赁优惠后，按整个租期平均计算的实际租金水平。</p> <p>营业额租金 租客需支付的租金的一部分，即按其在该物业经营所得的实际营业额计算的租金，或按每月约定的固定租金，最终以两者中较高者为准。</p> <p>该模式多见于大型商场及部分核心街铺，比例会根据租客类型（如餐饮、时尚、珠宝等）有所不同。</p> <p>租客优惠 常见优惠为免租期，一般为两周至两个月不等，通常不额外提供装修津贴。</p> <p>免租期 业主给予租客的优惠，用于抵消装修期成本。免租期的长短通常取决于铺位规模及当时的市场情况。</p> <p>在免租期内，租户仍需支付管理费、差饷及其他相关费用（如适用）。</p>

零售物业租赁相关费用

占用成本	
管理费	通常按物业的面积（实用面积/可出租面积/建筑面积）计算，并以每平方尺每月的方式收取费用一般不可议价，并可能不时调整。服务费通常包括：中央空调供应，楼宇管理和公共区域清洁及维护等。
差饷	一般为向政府缴纳的税项，通常按物业每年总租金的5%计算，并按季度缴付。该费用一般由租客承担，由政府每年评估其应课差饷租值。
地租	这是根据物业的应课差饷租值向政府缴纳的一项费用。 虽然大多数业主会自行承担该费用，但部分业主可能会将其转嫁给租客。
保险	通常情况下，业主会要求租客购买建筑工程综合险和公众责任险。



零售物业租赁相关费用

交易成本	
印花税	一次性向政府缴纳的税项，通常由业主与租客共同承担（一般双方平摊），金额依据租金水平及租赁期限计算。
法律费用	租客及业主可各自聘请法律代表。除非另有约定，各方通常自行承担各自的法律费用。
保证金	通常为三至六个月租金加上管理费及差饷。该款项由租客在签署正式租赁协议时支付给业主，并由业主在整个租期内持有。在租客履行所有租约条款（如按时缴付租金及费用、妥善维护物业等）的前提下，按金将在租期结束后退还。退还条件一般会在正式租赁协议中列明。通常租客搬出后，业主会在14天至1个月内退还按金，以便检查物业状况及确认所有费用已结清。香港的按金通常不计利息返还。
佣金	新租 一般由业主与租客分别支付（不一定各占一半）。 通常金额约为一个月的总租金。

装修工程费用	
装修费用	<p>装修工程费用由租客承担；业主通常会按标准交付条件提供物业，包括：吊顶，基本照明和洗手间设施。</p> <p>涉及店铺室内及外立面的任何改动，均需事先取得业主批准。对于涉及通风、空调、电力系统重大工程或消防安全相关工程，必须使用业主指定的承建商；而其他装修工程，租客一般可自行委任承建商。</p> <p>租客须按照经业主书面批准的方案及规范进行装修。</p>
审核费用	多数业主会就审阅及批准装修方案会向租客收取审核费用。该费用通常只适用于商场业主。
还原费用	租约通常要求租客在租期结束时，将物业恢复至原始交付状态。

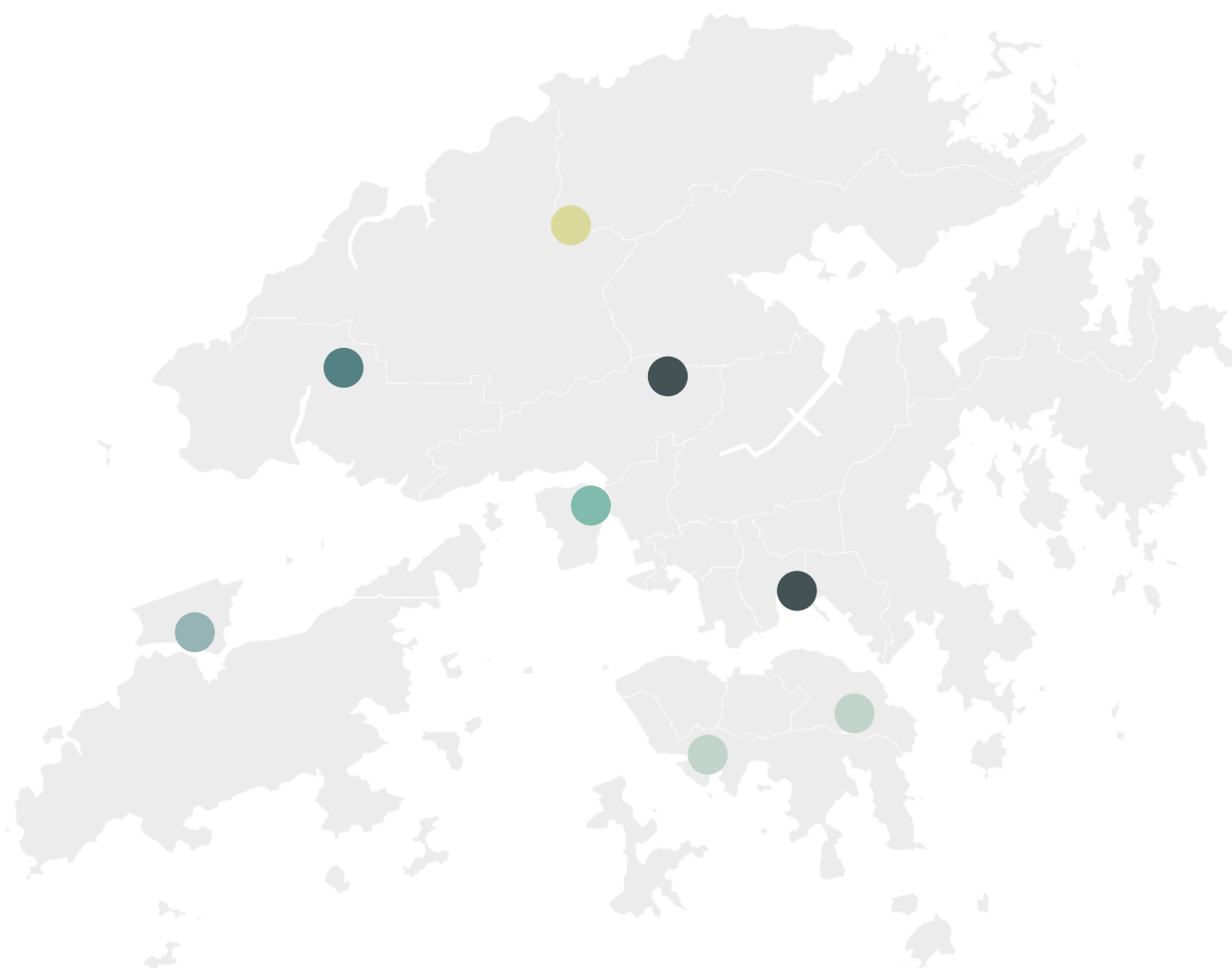
零售物业租约的其他条款

其他条款	
租期	<p>一般而言，标准租赁期限为两至三年。若租约期限较长，通常会在每满第三年进行一次租金检讨，并按“公开市场租金”进行调整。</p> <p>如双方未能就公开市场租金达成一致，则可根据租赁协议约定，由独立专业估值师或仲裁人作出最终裁定。</p>
续租权	<p>较大规模的租客通常可以在租约期满时争取按原有租期续租的选择权。相关条件（例如需提前发出通知的要求，以及租金评定方法）通常会在租赁协议中予以明确约定。</p> <p>一般而言，续租时的租金通常按照“公开市场租金”进行确定。</p>
提前终止权	<p>租约通常不会赋予租客在租期内单方面提前终止租约的权利。若业主希望在租期内保留提前终止租约的可能性，通常会在合同中加入特别条款，规定租客需承担与装修或重建相关的费用。</p> <p>在极少数情况下，租客可通过以下两种方式提前终止租约：</p> <ul style="list-style-type: none"> 通过协商并达成书面协议提前解约 通常需向业主支付补偿，金额一般相当于剩余租期内应付租金的全部或大部分。 引入替代租客 由新租客与业主签订新的租约，且条款需为业主所接受（通常租金不低于或高于原租金水平）。 <p>无论采用哪种方式，原租客均须取得业主的书面同意及配合，并通常需要承担业主方面的中介佣金分摊、法律费用及应缴印花税等相关成本。</p>
还原条款	<p>租约通常要求租客在租期结束时，将物业恢复至原始交付状态。</p>

香港工业物业市场 – 主要分区

香港的工业物业市场可分为六个主要分区：

- 葵青荃 – 包括葵涌、荃湾和青衣
- 东九龙和沙田
- 粉岭和上水
- 屯天元 – 包括屯门、天水围和元朗
- 赤腊角(机场货运区域)
- 港岛东和南区 – 包括柴湾和黄竹坑



香港工业物业各主要分区及租金水平

分区	区域特点	租金水平 (港元每平方尺 每月)
葵青荃 (包括葵涌、荃湾、青衣)	<ul style="list-style-type: none"> • 香港的现代物流核心 • 地理位置优越，经主要干线30分钟可达全港多区 • 高规格现代化仓储及物流中心集中地，也有传统制造业工厦到现代化新式工厦 	8 - 14
东九龙和沙田	<ul style="list-style-type: none"> • 东九龙：传统工业区，旧式工厦为主，部分改建为半写字楼/多用途空间（CBD2）。来往各区交通快捷便利 • 沙田：石门较成熟（混合工商业用途）；火炭多传统仓储及工作室。经干线及隧道连接新界北，九龙及港岛东 	东九龙：10 - 15; 沙田：9 - 13
粉岭和上水	<ul style="list-style-type: none"> • 传统工业区，中低层工厦为主，支持本地配送及中港贸易；少量新工业化项目 • 邻近罗湖、文锦渡口岸（港深物流枢纽） 	10-13
屯天元 (包括屯门、天水围和元朗)	<ul style="list-style-type: none"> • 屯门：大量高性价比传统工厦及多层货仓 • 元朗：棕地作业、露天仓、铁皮仓为主。北部都会区重点，发展现代物流及先进制造（约32公顷）连接性：未来跨境铁路直达前海+智能交通系统 	屯门：7 - 10; 元朗：12 - 16
赤腊角 (机场货运区)	<ul style="list-style-type: none"> • 高价值空运及快递枢纽 • 直连香港国际机场及港珠澳大桥 • 大部分仓库为空运类租户长期租用，租金比市区稍高且稳定，但新落成的物流中心租金相当优惠 	9 - 14
港岛东/南区 (包括柴湾和黄竹坑)	<ul style="list-style-type: none"> • 柴湾：为传统工厦集中地 • 黄竹坑：转型商贸/创意用途（画廊、设计室等）。受惠南港岛线，快速往返金钟和中环金融中心 	9-12

备注: 所有租金数据仅供参考。市场实际租金会根据实际的市场状况而不时地有所变化。

工业物业租赁流程及时间表



总共用时

约 6 - 8 个月

工业物业租赁相关费用

占用成本	
租金	香港的租金一般是用建筑面积（每平方英尺）为单位计算。业主一般会列明建筑面积大小和租金（每平方英尺租金）开价，租客委托专业测量师代理根据市场成交租金和市面上其他选择跟目标单位业主谈判，争取最优惠租金。
管理费	通常按物业的建筑面积计算，并以每平方尺每月方式收取费用一般不可议价，并可能不时调整。大厦管理费：通常包括大厦保安、公用空间清洁、电梯保养等。
差饷	一般按季度（三个月一次）收取。差饷约为该物业的应课差饷租值（政府数字，会根据市场租金调整）的5%。专业代理一般会帮租客计算平均每月支出，作为每月总支出的一部份。根据不同情况，政府的差饷收费，有时会由租客负责，有时会包含在租金内。
地租	一般按季度（三个月一次）收取。地租约为该物业的应课差饷租值（政府数字，会根据市场租金调整）的3%。专业代理一般会帮租客计算平均每月支出，作为每月总支出的一部份。根据不同情况，地租收费，有时会由租客负责，有时会包含在租金内。
电力费用	仓库照明及叉车充电。若有空调或冷藏库，这将是一笔极大的开支。
水费及电讯费	商业宽频及流动数据。
保险	劳工保险：法律强制要求雇主购买的保险。 公众责任险：应付意外受伤赔偿。 货物保险：针对货仓内存货的水浸、火灾及失窃风险。 专业责任险：若涉及物流顾问服务，则必须购买。
持续的维护与保养	设备年度检验：货架、叉车、升降台、消防器材的法定年检。 消耗品：卡板、包装拉伸膜、胶带、标签、清洁用品。

工业物业租赁相关费用

交易成本	
印花税	一次性向政府缴纳的税项，通常由业主与租客平分。金额为总租金的0.25%-1%。
法律费用	租客及业主可各自聘请法律顾问审阅租约条款。除非另有约定，各方通常自行承担各自的法律费用。
临时定金	通常为首月租金，将作为第一个月租金，于签租约时一并交付。
押金	通常为三个月租金加上管理费及差饷。
佣金	通常情况下，地产代理会收取半个月的租金作为佣金。有些情况下，也会按具体双方合约约定而有所变化。
公用事业押金	电力公司：押金一般为两至三个月的电费估值； 另外还有水务署及通讯服务（宽频及电话线）的开户押金。
搬迁与人力成本（从旧货仓搬迁至新货仓的过渡期费用）	
搬迁费	委任专业搬迁公司搬迁存货及办公器材的费用。
双重租金期	旧租约未完约、新租约已开始的重叠期成本。
招聘与培训	新址若涉及地区变动，可能面临员工流失，需支付招聘广告及新入职员工培训费。

工业物业租赁相关费用

装修工程费用	
设计与顾问费	绘制平面图、物流动线规划、向大厦或政府提交装修申请的测量师/工程师费用。
基础设施工程	<p>地坪处理： 强化混凝土、防尘喷漆或防静电环氧地坪。</p> <p>电力系统： 增加三相电配置、铺设全仓插座、叉车充电站安全专线。</p> <p>消防系统： 烟雾感应、自动洒水系统改动、灭火筒、应急照明（必须符合最新消防法规）。</p> <p>办公室区： 间隔、冷气安装、洗手间或茶水间翻新。</p>
仓储设备采购	<p>货架系统： 重型货架、阁楼、层架。</p> <p>搬运设备： 叉车（购买或长租）、手动/电动托盘车、输送带。</p>
科技与安防	<p>IT 网络： 覆盖全仓的工业级 Wi-Fi（确保手持终端讯号无死角）。</p> <p>安防监控： CCTV 闭路电视、防盗警报、门禁系统。</p> <p>系统授权： WMS 仓储管理系统、ERP 对接费用。</p>
还原费用	租约期满时，必须将单位还原至交楼状态（如拆除货架、办公室间隔）。这笔费用应在租赁首日即开始拨备。

工业物业租约的其他条款

其他条款	
租期	<p>一般而言，标准租赁期限为三年, 部分业主愿意接受更长, 如5年合约。若租约期限较长，通常会在每满第三年进行一次租金检讨，并按“公开市场租金”进行调整。</p> <p>如双方未能就公开市场租金达成一致，则可根据租赁协议约定，由独立专业估值师或仲裁人作出最终裁定。</p>
续租权	<p>部份业主愿意给予承租人在租约期满时续租的选择权, 由2-5年不等。相关条件（例如需提前3-6个月发出书面通知的要求，以及租金评定方法）通常会在租赁协议中予以明确约定。一般而言，续租时的租金通常按照“公开市场租金”进行确定。</p>
还原条款	<p>租约通常要求承租人在租期结束时，将物业恢复至原始交付状态。如业主以全新状态交付单位, 一般而言会要求租客还原至相同状态交回单位。</p>



香港与中国内地租赁的一些不同之处

香港与国内租赁不同之处	
免租期的计算	<p>国内的免租期和装修期，会计算在租约开始前，并不会包括在租期内。而在香港，免租期一般都会计算于租约期内的，如租约开始首三个月。</p> <p>部份业主会给予提早交付期，当作额外的免租期给予租客，提早交付期一般不计算在租约期内，会安排于租约开始前的时间，例如租约36个月，提早交付期两个月，总租赁期便是$2+36=38$个月。</p>
面积的计算	<p>在香港，我们通常会使用平方尺作为度量单位。而在国内则一般使用平方米作为度量单位。</p> <p>面积的度量也会区分建筑面积、可出租面积以及实用面积。</p>
租金的计算	<p>在香港，我们一般按每月租金来表述，而在国内，一些城市则使用每日租金。</p>
有效租金的计算	<p>由于免租期计算在租约期内，业主所计算的有效租金为减去免租期优惠后，每个月租客所付出的平均租金。租客应留意这个有效租金已经计算了免租期，业主不会在有效租金以外，额外给予免租期。</p>

香港商业地产投资市场

商业物业买卖形式

买/卖身份

个人名义 资产交易

优势

- 程序透明度高，法律程序简单清晰
- 风险仅限物业本身
- 产权清晰

限制

- 印花税高（非住宅最高 4.25%，住宅最高 6.5%）
- 受《物业转易及财产条例》（第 219 章）管制

法人名义 股权交易

优势

- 印花税低（约 0.2%）
- 英属维京群岛公司豁免印花税

限制

- 法律程序复杂，涉及公司组织架构
- 可能继承公司债务与潜在责任
- 需深入尽调公司账目与合规性
- 受新《公司条例》（第 622 章）管制

资产交易流程及时间表



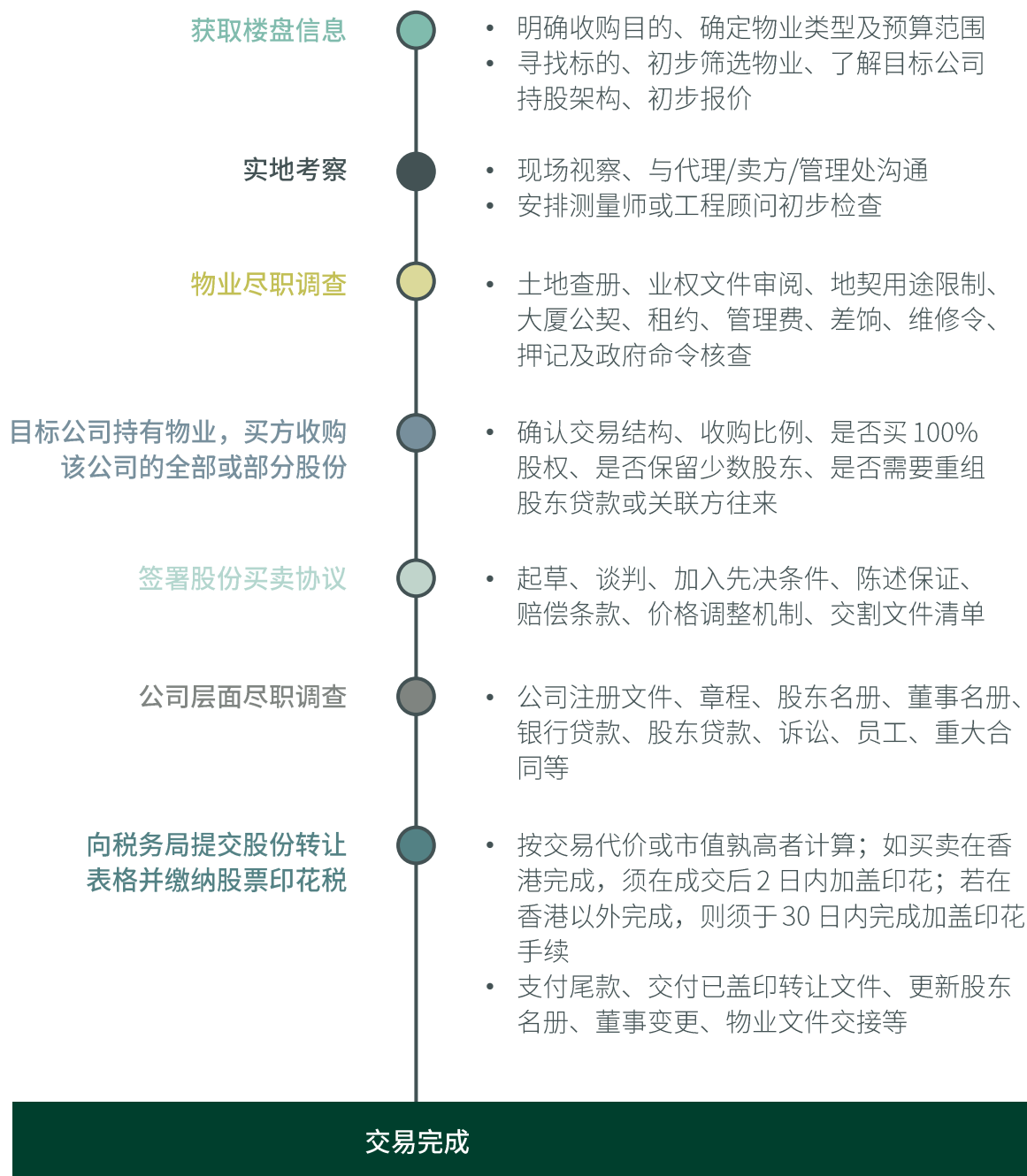
由签订临时买卖合约到
签订正式买卖合同

相隔约14-21天

由签订正式买卖合约到
交易完成

用时约2-3个月

股权交易流程及时间表



普通项目 6-12周

- 单一香港目标公司；
- 买方无需复杂内地审批或银行融资

复杂项目 3-6个月

- 多层 SPV 架构
- 有关联方债务
- 需要内地流程审批

资产交易相关费用

费用类别	详情
印花税	资产交易中，买方直接购买香港物业，通常需要缴纳从价印花税。印花税一般按物业的购买价或市值两者中较高者计算。最低为100元，非住宅最高为4.25%，住宅最高为6.5%。
律师费	买方和卖方通常会各自聘请香港律师，负责审阅及草拟交易文件、进行业权审查、处理印花税、准备转让契及安排成交。除非买卖双方另有约定，通常各自承担各自的法律费用。
估值费用	买方通常会聘请测量师或估值师对物业进行估值，以评估购买价格是否合理，并作为银行融资、内部审批或投资委员会审批的依据。如买方需要银行贷款，银行通常也会要求进行独立物业估值。估值费用视乎物业类型、面积、复杂程度及估值用途而定。
佣金	若交易由地产代理介绍，买方或卖方可能需要向地产代理支付佣金。佣金比例通常由代理协议约定。
土地注册费用及查册费用	土地注册处提供土地登记及查册服务，土地查册可用于确认物业登记业主及物业是否存在已登记的产权负担。交易完成后，转让契及相关文件需提交土地注册处登记。登记费用及查册费用通常由买方承担，除非买卖双方另有约定。
融资费用	若买方通过银行贷款购买物业，可能需要承担银行安排费、贷款手续费、估值费、按揭文件律师费、抵押登记费及其他银行相关费用。如买方为中资企业，并涉及内地资金出境，还可能需要考虑境外投资备案、外汇登记、跨境汇款、集团内部资金安排及相关顾问费用。
管理费、差饷与地租	物业成交时，买卖双方通常会按成交日对管理费、差饷、地租、水电费及其他经常性费用进行分摊。差饷和地租一般根据政府评估的应课差饷租值计算。差饷通常按应课差饷租值的5%征收，地租通常按应课差饷租值的3%征收。现有租约相关费用若物业连租约出售，买方需要审阅现有租约，并确认租金、租期、租客按金、免租期、续租权、提前终止权及租客违约情况。
装修及改造费用	如买方购买物业后计划自用，可能需要承担装修、改造及搬迁费用。费用差异较大，具体取决于物业现状、买方使用需求、装修标准、是否需要改动间隔、机电容量及是否需要向管理处或政府部门申请批准等。
保险费用	买方在成交后通常需要安排物业保险、公众责任保险及其他适用保险。如物业存在银行融资，银行通常会要求买方购买火险或综合物业保险，并将银行列为受益人或共同受益人。
税务及会计顾问费用	买方可能需要聘请税务顾问评估交易结构、印花税成本、利得税影响、物业税、折旧或投资物业会计处理。如买方为中资企业，还可能需内地税务、外汇及境外投资合规顾问参与。

资料来源：香港税务局

物业印花税税率表

购买价或市值 (以较高者为准)		标准税率
超逾	不超逾	
	HKD4,000,000	HKD100
HKD4,000,000	HKD4,323,780	HKD100 +超逾HKD4,000,000的款额的20%
HKD4,323,780	HKD4,500,000	1.5%
HKD4,500,000	HKD4,935,480	HKD67,500 +超逾HKD4,500,000的款额的10%
HKD4,935,480	HKD6,000,000	2.25%
HKD6,000,000	HKD6,642,860	HKD135,000 +超逾HKD6,000,000的款额的10%
HKD6,642,860	HKD9,000,000	3%
HKD9,000,000	HKD10,080,000	HKD270,000 +超逾HKD9,000,000的款额的10%
HKD10,080,000	HKD20,000,000	3.75%
HKD20,000,000	HKD21,739,120	HKD750,000 +超逾HKD20,000,000的款额的10%
HKD21,739,120	HKD100,000,000	4.25%
HKD100,000,000	HKD109,574,470	HKD4,250,000 +超逾HKD100,000,000的款额的 30%*
HKD109,574,470	-	6.5%*

*仅适用于住宅物业

资料来源：香港税务局

股权交易相关费用

费用类别	详情
股票印花税	香港股票转让印花税一般按代价或股份市值两者中较高者计算。现行税率通常为买方 0.1% 及卖方 0.1%，合计 0.2%。对于未上市公司股份，税务局通常会参考目标公司最新账目、资产净值及其他补充资料评估股份价值。若目标公司主要资产为香港物业，税务局可能会关注物业市值，并可能要求提交物业估值或相关证明文件。
律师费	买方和卖方通常会各自聘请律师，负责起草及审阅股份买卖协议、披露函、董事会决议、股东决议、股份转让文件、交割文件及其他交易文件。
佣金	若交易由地产代理介绍，买方或卖方可能需要向地产代理支付佣金。佣金比例通常由代理协议约定。
公司秘书费用	股权交易完成后，目标公司通常需要更新股东名册、董事名册、重要控制人登记册、股票证书、会议记录及法定登记册。如涉及董事变更、公司秘书变更、注册地址变更或重要控制人资料更新，也可能需要公司秘书协助准备及提交相关文件。
公司运营费用	交易完成后，买方需要承担目标公司的持续运营费用。
会计及审计费用	买方通常需要审阅目标公司的审计报告、管理账目、银行流水、应收及应付款项、股东贷款、税务申报及关联方往来。如目标公司账目不完整，买方可能需要聘请会计师进行财务尽职调查、净资产调整测算、历史账目复核或交割账目编制等工作。
估值费用	股权交易通常需要对目标公司股份及目标物业进行估值。若目标公司主要资产为物业，物业估值通常是确定股权价值及股票印花税评估的重要基础。税务局在处理未上市股份转让印花税时，可能会要求参考目标公司的最新账目及其他补充资料
融资费用	若买方通过银行贷款或集团融资收购目标公司股份，可能需要承担贷款安排费、银行律师费、抵押或股份质押文件费用、估值费及其他融资相关费用。
管理费、差饷与地租	物业成交时，买卖双方通常会按成交日对管理费、差饷、地租、水电费及其他经常性费用进行分摊。差饷和地租一般根据政府评估的应课差饷租值计算。差饷通常按应课差饷租值的 5% 征收，地租通常按应课差饷租值的 3% 征收。
装修及改造费用	如买方购买物业后计划自用，可能需要承担装修、改造及搬迁费用。
保险费用	买方在成交后通常需要安排物业保险、公众责任保险及其他适用保险。

资料来源：香港税务局

联系我们

香港研究部

陈锦平

执行董事
香港研究部主管

marcos.chan@cbre.com.hk

陈莞

经理
香港研究部

andrea.chen1@cbre.com

业务联系

冯慧诗

首席营运官
香港顾问服务部主管

ada.fung@cbre.com.hk

胡梦娜

高级经理
香港写字楼租赁部

phoebe.hu@cbre.com

甄浚岷

执行董事
香港资本市场部主管

reeves.yan@cbre.com

周镇邦

执行董事
香港资本市场及私募投资主管

jonathan.chau@cbre.com

黎尚文

执行董事
香港工业及物流部主管

samuel.lai@cbre.com.hk

温运强

执行董事
香港商铺租赁部主管

lawrence.wan@cbre.com

郑亥延

执行董事
香港估值及咨询服务部主管

hannah.jeong@cbre.com

蔡敏怡

资深董事
香港工作场所顾问部主管

manyi.choi@cbre.com

黄婷婷

执行董事
香港企业房地产管理部主管

gwyn.huang@cbre.com.hk

特别鸣谢：世邦魏理仕谨此衷心感谢 香港中国企业协会 对本报告内容所给予的专业指导和宝贵意见。

© 版权所有 2026。版权所有。本报告基于世邦魏理仕当前关于商业地产市场的软事性和基于证据的观点,本报告本着诚信准备。尽管世邦魏理仕认为其观点反映了本次展示日期的市场状况,但这些观点仍存在重大不确定性和应急因素,其中许多超出世邦魏理仕的控制范围。此外,许多世邦魏理仕的观点是基于世邦魏理仕对当前市场状况的主观分析的观点和/或预测。其他公司可能有不同的观点、预测和分析,未来实际市场状况可能导致CBRE当前观点日后不准确。如果世邦魏理仕的观点、预测、分析或市场状况日后发生变化,世邦魏理仕无义务更新其观点。

本报告中的任何内容不应被视为世邦魏理仕证券未来表现或任何其他公司证券表现的指标。您不应基于本文观点购买或出售世邦魏理仕或其他公司的证券。世邦魏理仕对基于本信息买卖证券的一切责任不承担,阅览本报告即表示您放弃对世邦魏理仕及其关联公司、高管、董事、员工、代理人、顾问和代表因信息准确性、完整性、充分性或使用而产生的所有索赔。