

新闻稿

ESR集团宣布战略拓展中东市场

- 搭建可规模化的物流地产及数据中心平台，把握该地区强劲结构性需求带来的发展机遇
- 物流及数字基础设施项目储备规模超300万平方米，潜在最终价值逾100亿美元
- 组建本地团队，将ESR易商集团的开发、资产管理与资本募集专业能力落地海湾阿拉伯国家合作委员会（海合会）地区

2026年10月8日 — ESR集团（以下简称：ESR）宣布战略进军中东市场，计划在海湾阿拉伯国家合作委员会（简称“海合会 / GCC”）区域打造长期运营的物流地产与数据中心业务平台。

ESR将于业务初期重点布局沙特阿拉伯与阿联酋，现已锁定超过300万平方米的物流及数字基础设施项目储备，项目潜在最终价值逾100亿美元。

经济增长、贸易通道拓宽、供应链迭代升级以及机构投资规模增长，正在拉动海合会地区对现代化物流与数字基础设施的需求。与此同时，符合机构标准的现代化物流设施供给依旧紧缺：在阿联酋，这类设施占存量总量不足20%；在沙特阿拉伯该占比则不足10%，这使得两地甲级物流设施接近满租。

ESR的业务策略将本地市场认知、人脉资源、落地执行能力，与自身在项目开发、资产管理、资本募集方面的专业积淀相融合。集团与区域内头部机构及相关合作方保持长期良好合作关系，相关资源也依托ESR股东体系以及广泛资本合作网络搭建而成。凭借在多个市场验证有效的成熟发展模式，ESR正与战略合作伙伴、投资方开展对接，在海合会区域搭建具备可扩展能力的业务体系。

本次业务拓展依托集团过往在高增长市场打造、做大机构级物流平台的成熟经验，是ESR亚太业务平台与发展战略的自然延伸。随着亚洲与中东之间经济、商贸、供应链联系持续深化，ESR有条件输出自身赖以取得成功的开发能力、客户资源、资本合作网络与运营经验，助力海合会地区下一阶段的产业增长。

ESR联合创始人兼联席首席执行官Stuart Gibson表示：“海合会地区经济活力充沛、基础设施投入持续、长期基本面稳固，对ESR而言是极具吸引力的市场机遇。我们可以把项目开发、基金管理和运营方面的综合能力带到这片区域。

在我们全球业务组合当中，我们通过打造兼顾高效运营与人文设计、达到机构标准的物流设施，参与推动各地物流市场发展。伴随市场不断演变，我们认为成功不只是规模的增长，更在于为客户提升行

业标准，打造能够助力企业与人共同蓬勃发展的环境。我们希望把这套成熟实践在海合会成功复制，向客户交付符合ESR一贯水准的品质、功能与使用体验。”

ESR总裁Phil Pearce表示：“中东地处全球多条关键贸易与投资通道的交汇地带，当地对现代化物流基础设施需求旺盛。凭借本地行业经验、ESR在物流地产及数据中心领域的业务实力、与当地合作方的长期联系，再加上全球机构资本合作网络，我们完全有能力支持该地区物流与工业产业的下一阶段发展。我们的目标是打造可持续的区域业务平台，为海合会区域的客户、投资方以及当地社群创造长期价值。”

为支撑区域业务雄心，ESR已完成多名高级人才招聘，组建了一支涵盖开发、投资、资产管理职能的本地团队。该团队负责海合会地区的项目挖掘落地、资本投放以及战略合作对接，后续还会伴随业务扩张持续扩充团队能力。

###

关于 ESR 集团

ESR集团是亚太地区领先的不动产所有者及管理者。集团以物流地产和数据中心为核心业务，致力于为投资者、客户及社区构建数字经济及供应链赋能平台。通过一体化的不动产基金管理与开发平台，我们持续为全球投资者创造价值与增长机遇。我们在澳大利亚及新西兰、日本、韩国、大中华区、东南亚、印度及欧洲等地，为客户提供现代化空间解决方案，助力其实现发展目标。秉持“为可持续未来提供空间与投资方案”的使命，我们通过可持续且具影响力的管理模式，推动所服务社区的长期繁荣发展。如需了解更多信息，请访问 www.esr.com。