

FORMATION
开发项目

代际机会:在入境口岸旁租赁
或拥有-Zaragoza Bridge

FORM375

@PASO DEL NORTE

交付2027年第一季度

802,604 平方英尺

可划分面积:35,880 平方英尺至 802,604 平方英尺



CBRE

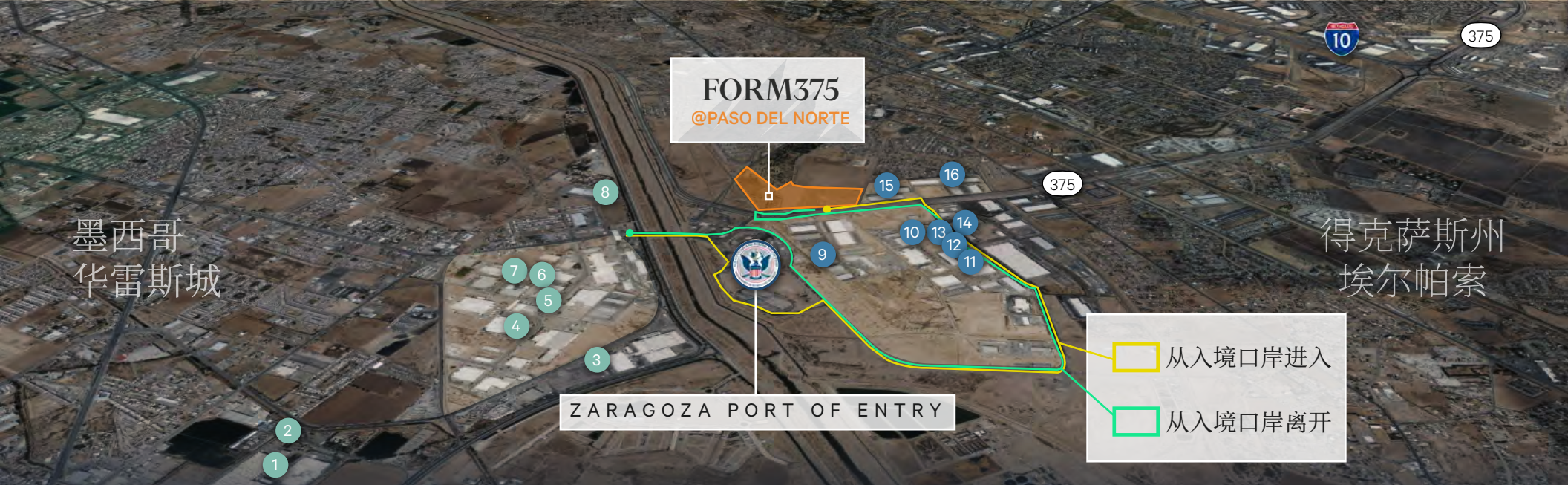


位置亮点

- 紧邻萨拉戈萨入境口岸 (Zaragoza Port of Entry), 通行便利
- 坐落于环路 375 旁, 路段视野极佳
- 大幅节省短途运输成本
- 埃尔帕索市唯一具有萨拉戈萨选址的项目

项目亮点

- 建筑规模多样, 可满足多种用途需求, 且配备充足停车位。
- 商务园区环境, 设计贴心 交通流畅
- 多栋单户独立建筑, 围栏封闭及安全的卡车作业区
- 大容量电力基础设施, 旨在满足制造和装配需求



墨西哥
华雷斯城

得克萨斯州
埃尔帕索

FORM375
@PASO DEL NORTE

ZARAGOZA PORT OF ENTRY

从入境口岸进入
从入境口岸离开

得天独厚的地理位置与规模优势

该项目所在地是毗邻入境口岸、可供企业用户使用的唯一具有永久地产权的大型场地。

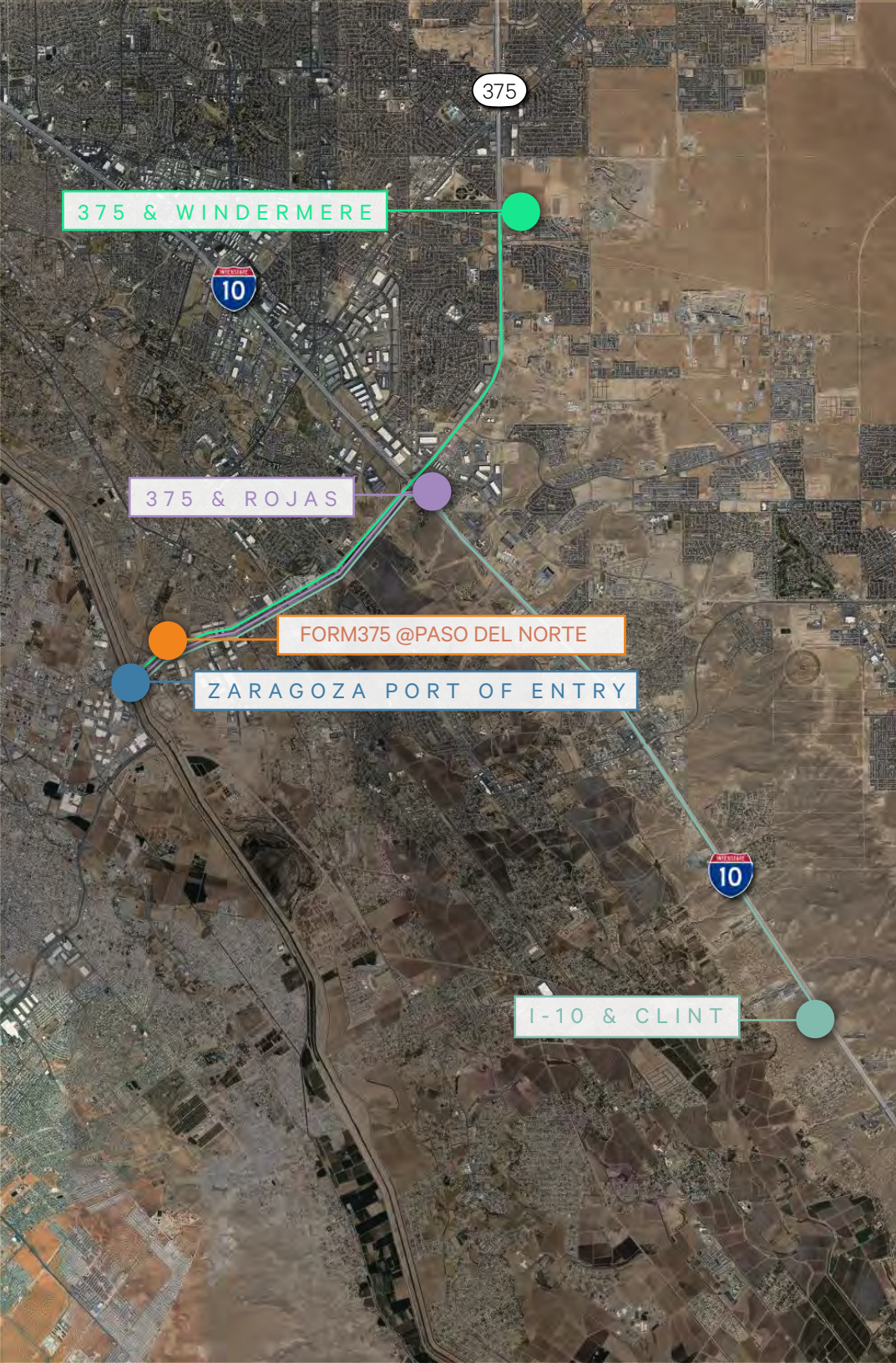
周边知名租户如下：
墨西哥华雷斯城



周边知名租户如下：
得克萨斯州埃尔帕索



短途运输成本节约带来的竞争优势



位置	标的物业	场地 1 375 & ROJAS	场地 2 375 & WINDER- MERE	场地 3 I-10 & CLINT
平均往返过境时间		2 小时	2 小时	2 小时
到场地(美国境内)的距离/时间		5 英里 12 分钟	10 英里 28 分钟	25 英里 38 分钟
装卸时间		15 分钟	15 分钟	15 分钟
总运输时间		2.45 小时	2.72 小时	2.88 小时
单趟每日成本 ¹		21 美元	27 美元	41 美元
每日总成本(每日 20 趟) ²		420 美元	540 美元	820 美元
年短途运输成本(按 360 个工作日计)		151,200 美元	194,400 美元	295,200 美元
年短途运输成本(每平方英尺) ³		1.51 美元	1.94 美元	2.95 美元
预估租户每年节省额(每平方英尺)	不适用	0.43 美元	0.94 美元	1.44 美元
标的物业五年期节省额	不适用	216,000 美元	468,000 美元	720,000 美元

从短途运输角度来看, 该项目比埃尔帕索的其他工业枢纽更具成本效益, 可为租户每年每平方英尺节省约 **0.94 美元**。

¹计算依据: 墨西哥每小时工资估算为 6.15 美元, 加上每英里 0.79 美元的固定卡车运输成本, 再加上给承运商的 10% 的毛利率。²每日总成本按单趟成本计算得出。³假设每位租户占用一栋 10 万平方英尺的建筑。

1号楼	513,074 平方英尺
驶入式装卸门	3
可用装卸门	123
汽车停车场	188
拖车停车场	130
建筑净高	40 英尺

2号楼	97,579 平方英尺
驶入式装卸门	2
可用装卸门	18
汽车停车场	78
拖车停车场	26
建筑净高	32 英尺

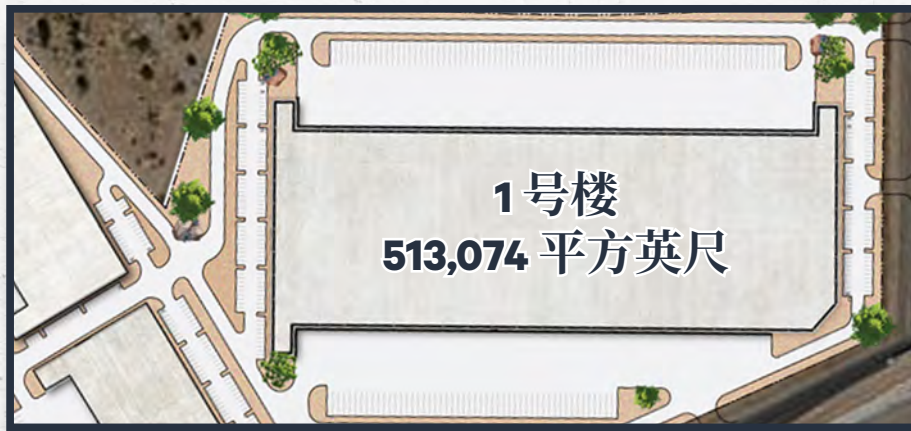
3号楼	120,397 平方英尺
驶入式装卸门	2
可用装卸门	26
汽车停车场	73
拖车停车场	34
建筑净高	32 英尺

4号楼	71,554 平方英尺
驶入式装卸门	2
可用装卸门	15
汽车停车场	61
拖车停车场	0
建筑净高	32 英尺



FORM375

@PASO DEL NORTE



1号楼

建筑面积 (平方英尺)	513,074 平方英尺
可划分面积	127,530 平方英尺
办公室面积 (平方英尺)	按需定制
装卸门	123
坡道衔接地面	3
屋顶隔热	R9
净高	40 英尺
喷淋系统	早期抑制快速响应 (ESFR)
柱宽	56 英尺
快速通道区	60 英尺
建筑深度	420 英尺
拖车停车场	130
卡车作业区深度	185 英尺
电气	6000 安培(可扩展)
地坪厚度	8 英寸

FORM375

@PASO DEL NORTE



2号楼

建筑面积 (平方英尺)	97,579 平方英尺
可划分面积	48,880 平方英尺
办公室面积 (平方英尺)	按需定制
装卸门	18
坡道衔接地面	2
屋顶隔热	R9
净高	32 英尺
喷淋系统	早期抑制快速响应 (ESFR)
柱宽	52 英尺
快速通道区	60 英尺
建筑深度	220 英尺
拖车停车场	26
卡车作业区深度	185 英尺
电气	650 安培(可扩展)
地坪厚度	6 英寸

FORM375

@PASO DEL NORTE



3号楼

建筑面积 (平方英尺)	120,397 平方英尺
可划分面积	60,320 平方英尺
办公室面积 (平方英尺)	按需定制
装卸门	26
坡道衔接地面	2
屋顶隔热	R9
净高	32 英尺
喷淋系统	早期抑制快速响应 (ESFR)
柱宽	52 英尺
快速通道区	60 英尺
建筑深度	220 英尺
拖车停车场	34
卡车作业区深度	185 英尺
电气	650 安培(可扩展)
地坪厚度	6 英寸

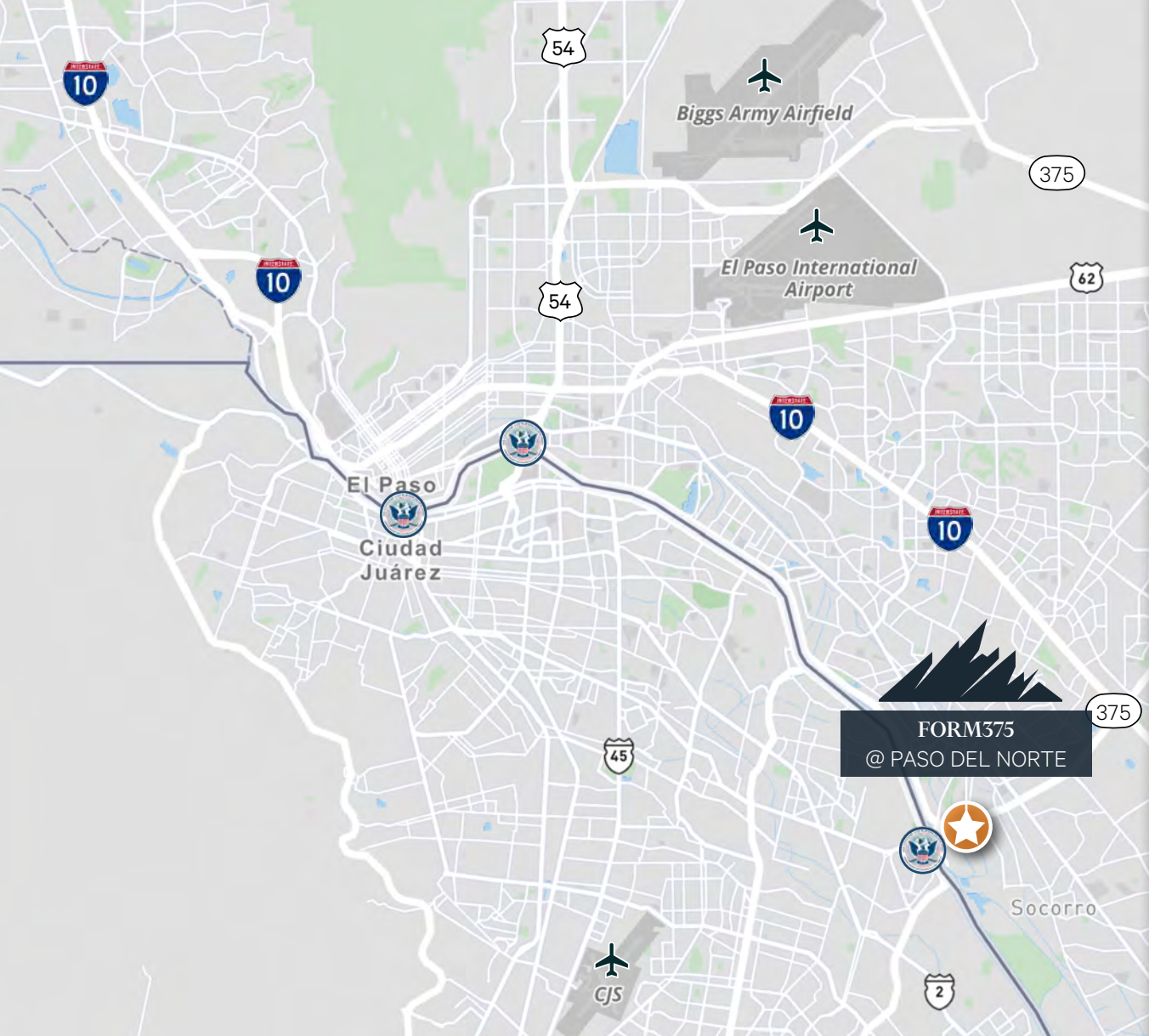
FORM375

@PASO DEL NORTE



4 号楼

建筑面积 (平方英尺)	71,554 平方英尺
可划分面积	35,880 平方英尺
办公室面积 (平方英尺)	按需定制
装卸门	15
坡道衔接地面	2
屋顶隔热	R9
净高	32 英尺
喷淋系统	早期抑制快速响应 (ESFR)
柱宽	52 英尺
快速通道区	60 英尺
建筑深度	180 英尺
拖车停车场	0
卡车作业区深度	130 英尺
电气	650 安培(可扩展)
地坪厚度	6 英寸



边境地区亮点

埃尔帕索是得克萨斯州美墨边境线上最大的城市，位列该州第六大城市及全美第 22 大城市。过去五年间，埃尔帕索的人口增长率超过了美国平均水平。当地人口结构呈现出年轻化、以家庭为导向的特点，居民年龄中位数为 35 岁，近 40% 的人口年龄在 25 岁以下。过去五年中，15 至 64 岁的劳动力人口占比始终稳定在 65%，贡献坚实力量。该地区西班牙裔人口占比高达 81%，这使其拥有精通双语、熟悉两国商业规则的高素质劳动力资源，能够为跨境商业运营提供有力支持。

58,734 美元
2023 年家庭收入中位数

250 万
得克萨斯州埃尔帕索/墨西哥华雷斯城/新墨西哥州拉斯克鲁塞斯边境地区

低 29%
劳动力成本较美国平均水平

7% 的就业增长率
5 年预测 (2023 年至 2025 年)



联系我们

Jacob Quinn

高级副总裁

办公室电话: +1 915 313 8815

手机: +1 915 269 6786

jacob.quinn@cbre.com

William Caparis

执行副总裁

办公室电话: +1 915 313 8804

手机: +1 915 549 5365

bill.caparis@cbre.com

André Rocha

第一副总裁

办公室电话: +1 915 313 8816

手机: +1 915 261 2915

andre.rocha@cbre.com

© 2026 CBRE, Inc. 版权所有。该信息来源可靠,但其准确性和完整性尚未得以核实。您应当对标的物业进行审慎、独立的调查,并核实所有相关信息。任何依赖本信息的行为均由您自行承担风险。CBRE 和 CBRE 徽标是 CBRE, Inc. 的服务标志。本文件上显示的所有其他标志均为其各自所有者的财产,使用此类徽标并不代表与 CBRE 有任何关联或得到其支持。本文所含图片均为其各自所有者的财产。未经所有者明确书面同意,禁止使用以上图像。

www.cbre.com/elpaso



CBRE



Information About Brokerage Services

Texas law requires all real estate license holders to give the following information about brokerage services to prospective buyers, tenants, sellers and landlords.

11-2-2015



TYPES OF REAL ESTATE LICENSE HOLDERS:

- **A BROKER** is responsible for all brokerage activities, including acts performed by sales agents sponsored by the broker.
- **A SALES AGENT** must be sponsored by a broker and works with clients on behalf of the broker.

A BROKER’S MINIMUM DUTIES REQUIRED BY LAW (A client is the person or party that the broker represents):

- Put the interests of the client above all others, including the broker’s own interests;
- Inform the client of any material information about the property or transaction received by the broker;
- Answer the client’s questions and present any offer to or counter-offer from the client; and
- Treat all parties to a real estate transaction honestly and fairly.

A LICENSE HOLDER CAN REPRESENT A PARTY IN A REAL ESTATE TRANSACTION:

AS AGENT FOR OWNER (SELLER/LANDLORD): The broker becomes the property owner's agent through an agreement with the owner, usually in a written listing to sell or property management agreement. An owner's agent must perform the broker’s minimum duties above and must inform the owner of any material information about the property or transaction known by the agent, including information disclosed to the agent or subagent by the buyer or buyer’s agent.

AS AGENT FOR BUYER/TENANT: The broker becomes the buyer/tenant's agent by agreeing to represent the buyer, usually through a written representation agreement. A buyer's agent must perform the broker’s minimum duties above and must inform the buyer of any material information about the property or transaction known by the agent, including information disclosed to the agent by the seller or seller’s agent.

AS AGENT FOR BOTH - INTERMEDIARY: To act as an intermediary between the parties the broker must first obtain the written agreement of *each party* to the transaction. The written agreement must state who will pay the broker and, in conspicuous bold or underlined print, set forth the broker's obligations as an intermediary. A broker who acts as an intermediary:

- Must treat all parties to the transaction impartially and fairly;
- May, with the parties' written consent, appoint a different license holder associated with the broker to each party (owner and buyer) to communicate with, provide opinions and advice to, and carry out the instructions of each party to the transaction.
- Must not, unless specifically authorized in writing to do so by the party, disclose:
 - that the owner will accept a price less than the written asking price;
 - that the buyer/tenant will pay a price greater than the price submitted in a written offer; and
 - any confidential information or any other information that a party specifically instructs the broker in writing not to disclose, unless required to do so by law.

AS SUBAGENT: A license holder acts as a subagent when aiding a buyer in a transaction without an agreement to represent the buyer. A subagent can assist the buyer but does not represent the buyer and must place the interests of the owner first.

TO AVOID DISPUTES, ALL AGREEMENTS BETWEEN YOU AND A BROKER SHOULD BE IN WRITING AND CLEARLY ESTABLISH:

- The broker’s duties and responsibilities to you, and your obligations under the representation agreement.
- Who will pay the broker for services provided to you, when payment will be made and how the payment will be calculated.

LICENSE HOLDER CONTACT INFORMATION: This notice is being provided for information purposes. It does not create an obligation for you to use the broker’s services. Please acknowledge receipt of this notice below and retain a copy for your records.

CBRE, Inc.	299995	texaslicensing@cbre.com	210-225-1000
Licensed Broker /Broker Firm Name or Primary Assumed Business Name	License No.	Email	Phone
Jeremy McGown	620535	jeremy.mcgown@cbre.com	214-979-6100
Designated Broker of Firm	License No.	Email	Phone
Licensed Supervisor of Sales Agent/ Associate	License No.	Email	Phone
Sales Agent/Associate’s Name	License No.	Email	Phone

Buyer/Tenant/Seller/Landlord Initials

Date