

中信建设·中东工程现状深度分析

“范围：中信建设有限责任公司在中东（沙特、阿联酋、伊拉克等）的在建/在谈工程现状 数据来源：中信建设官网、央视网/一带一路网、SCMP、维度网、中信股份(00267.HK) 2024 年报（construction 板块） 截至：2026-06（含 2024-2026 公开披露项目） 版本：v1.0 · 2026-06-22

〇、一句话现状判断

“中信建设中东业务正处于“高速扩张 + 模式升级”双叠加期：从“带资 EPC 承包商”升级为“开发商 + 总包 + 资本 + 属地建材产业链”四位一体集成商。2024 年新签海外合同 **≈90 亿元（同比 +182%）**，中东累计已签约合同 **超 500 亿元**。对我方而言——**这是窗口期，不是观望期**：幕墙/装修分包与建材集采的需求正在被它自己“造”出来。

一、宏观数据：扩张力度（与“带资收紧”辨析）

指标	数值	来源
2024 新签海外合同额	≈ 90 亿元 (+182% YoY)	00267 年报 construction 板块
2024 新签国内合同额	≈ 49 亿元 (+66% YoY)	同上
中东累计已签约合同额	超 500 亿元	央视网/一带一路网
海外市场覆盖	20+ 国家和地区	00267 年报
行业地位	ENR 全球 250 强国际承包商、对外承包 A 级、2023 新签境外项目第 6 位	年报/天眼查

“**关键辨析（重要）**：上一份《00267 财务实证》在**合并口径**看到“建造合同收入 -2.7%、合同资产 -7.8%”，似乎在收紧；但**子公司订单口径**中信建设海外新签 **+182%**。两者不矛盾：- 合并口径被金融业务稀释，且**收入确认滞后于订单**（带资项目签约到结算有 1-3 年时滞）；- 子公司订单暴增说明**中东前端拓展极其激进**，未来 2-3 年是中东工程量的**释放高峰**。- 结论修正为：“**前端订单激进扩张、后端收入/垫资沉淀谨慎管理**”——这恰恰是切入供应链（集采）的黄金时点。

二、在建/在谈项目盘点（按国别）

• 2.1 阿联酋（迪拜）—— 高端住宅/商业，装修门窗机电齐全

项目	业主	合同/规模	工期	工程内容（含我方机会）
资本一号写字楼	百夫长地产 (CENTURION)	4 项目合计 ≈16 亿元（2025-09 签）	24 个月	结构、防水保温、机电、 装饰装修、门窗
芙洛拉半岛公寓	百夫长地产	同上打包 (5.13 万㎡)	24 个月	同上
索拉公寓	百夫长地产	同上 (3.77 万㎡，邻地铁红线)	26 个月	同上
双子塔公寓	百夫长地产	同上 (3.46 万㎡)	22 个月	同上
MAG 麦格凯图拉公园雅苑	MAG/Keturah	2025-05 签 EPC	-	高端住宅
曼索里公寓 MANSORY Residences	Amaal	4.9 亿美元 (18 亿迪拉姆)	2028 完工	48 层、14.28 万㎡， 全交钥匙 ：结构+机电+智能家居+VIP 汽车设施；室内饰面 Opaal

“**执行主体**：中信建设（阿联酋）有限责任公司、中信中东工程有限责任公司（CITIC Middle East Contracting LLC）；中东区总经理 **李晟**。

• 2.2 沙特（利雅得/吉达）—— 社会住房 + 建材产业园 + 医疗城 + 矿业/新能源基金

项目	合作方	规模	状态	我方机会
Tilal Khuzam (Khuzam Hills) 社会住房	RAFAL + 沙特国家住房公司(NHC)	MOU 3 万套；一期 3,623 套、63 万㎡	一期 2025 Q1 开工、2026 交付； 中信既是开发商 又是总包	巨量住宅幕墙/门窗/装修/机电
建材产业园	沙特 NHC	本地建材供应链，对接数十万套住房	同期建设	★★★ 与 DN 集采高度重叠/可对接
利雅得 & 吉达 医疗城	-	2024 签约	在谈/启动	医院装修、机电、消防
Ajlan&Bros 矿业/新能源基金	阿吉兰兄弟+晓程/Ximei+BONAVISTA	目标 2025 管理规模 100 亿美元	已签战略合作协议	中信优先获工程承包权 → 带动设备/建材采购

• 2.3 伊拉克及其他

- 伊拉克 Bin Umar 天然气处理厂（2024 签约）—— 能源基础设施；
- 区域外参照（带资模式延续）：哈萨克斯坦 TKU 高速、阿尔及利亚东西高速、乌兹别克 75km 路、马来西亚 Sunsuria/Bangsar、安哥拉 Fudong Valley。

三、模式现状：从"承包"到"开发+总包+资本+建材"四位一体

ASCII DIAGRAM



- 三个现状特征： 1. **角色前移**：在沙特已是"开发商 + 总包"，自己拿地、预售、施工——回款部分来自销售，部分仍带资； 2. **资本绑定**：用与 Ajlan&Bros 的 100 亿美元基金撬动矿业/新能源工程承包权； 3. **建材本土化**：主动建"建材产业园"——这是它供应链战略的核心，也是我方集采的最佳接口。

四、对我方（YUJ / DN 集采）的机会研判

• 4.1 三个"正在发生"的机会

机会	依据	切入动作
住宅/商业装修门窗机电分包	迪拜 6+ 项目工程内容明确含装饰装修、门窗、机电	YUJ 组织 GCC 认证分包，按推荐权切入
建材集采供应	沙特建材产业园 + 数十万套住房订单	DN 集采对接产业园，做"入园供应商/集采通道"
基金带动的设备采购	Ajlan 100 亿美元矿业/新能源基金	DN 集采延伸到光伏/矿业设备出海

• 4.2 为什么现在是窗口期

- 订单 +182%、中东 500 亿在手——**项目密集进入施工与采购阶段**，材料需求集中爆发；
- 它正在"建建材产业园"——**说明它自己也认采购本土化/规模化的逻辑**，DN 集采是天然补位；
- 执行主体清晰（阿联酋公司、中东工程公司，区总 李晟）——**关系切入点明确**。

• 4.3 风险提示（延续既有判断）

- 带资项目回款慢 → 集采坚持**信用证独立回款**，不做纯背靠背；
- 沙特"开发商"角色意味着**销售去化风险**会传导到分包/供货回款 → 优先绑定其**已预售去化好**的项目（如利雅得社会住房预售第一）；
- 自营幕墙/装修产能存在 → 定位**供材 + 海外认证补位**，不正面抢自营份额。

五、落地切入优先级（基于现状的排序）

1. 沙特建材产业园（DN 集采）——最大、最稳、与它战略同向，优先级最高；
2. 迪拜在建 6+ 项目装修/门窗/机电材料供应——需求即时、内容明确；
3. 利雅得社会住房幕墙/门墙分包推荐权——量大、去化好、回款相对稳；
4. Ajlan 基金带动的新能源/矿业设备集采——中长期、空间大。

六、一句话结论

“ 中信建设中东工程现状 = “**订单暴增 (+182%)**、**500 亿在手**、**角色升级为开发+总包+资本+建材四位一体**”。它正亲手把幕墙、装修、机电、建材的需求规模化地“造”出来，甚至自建建材产业园。我方应抓住这一**窗口期**，以**沙特建材产业园集采**为第一落点、**迪拜在建项目供材**为速赢、**社会住房分包推荐权**为放大器——用轻资产、与垫资风险解耦的方式，嵌入它中东供应链最稳的环节。

“  关联文档： - [中信建设_海外项目落地方案_幕墙装修分包与DN集采渗透_v1.0.md](#) -
[中信股份00267_带资是否收紧_财务实证_v1.0.md](#) -
[中信建设_中东带资模式_深度分析与渗透策略_v1.0.md](#) - [中信建设_高层合作建议书_一页纸_v1.0.md](#)