从现房销售和城市更新看装配式建筑未来产业机会

20260907

装配式建筑行业：供给侧出清带动 PC 回暖，MIC 借现房新政迎拐点

摘要

- PC 构件市场 2025 年住宅领域规模约 1,300 亿元，同比下滑 20%，2026 年上半年受保障房及城中村改造推动趋于稳定。
- 行业供给侧出清显著，大湾区活跃工厂由 50-60 家减至不足 6 家，带动产能利用率回升至 60%-70%，叠合板价格企稳于 1,720-1,800 元/立方米。
- MIC（模块化集成建筑）成核心增量，预计 2026-2027 年城市更新领域 MIC 市场规模将从 29 亿元翻倍增长至超 60 亿元。
- MIC 技术门槛极高，国内具备量产能力企业不足 10 家，中建海龙领先；新进入者建立信任及技术体系至少需 12-18 个月。
- “828”现房销售新政成关键催化剂，MIC 可缩短工期 30%-50%（约 1 年），抵消其较现浇工艺约 25%的成本溢价，加速资金回笼。
- 装配式应用向工业、水利、新能源领域渗透，工业上楼项目采用预制体系可降低综合成本 10%-15%，支撑行业 L 型筑底。

Q&A

对于 2025 年装配式建筑的新开工面积及占比，官方统计数据与行业体感存在差异，应如何测算装配式建筑的实际物理量规模与市场规模？

官方统计的装配式建筑新开工面积数据，例如 2025 年达到 8.7 亿平方米，与行业内的实际感受存在偏差。该数据失真的原因在于，许多项目，特别是二三线城市的项目，通过变通手段或特殊申请降低了实际执行的装配率。因此，新开工面积的增长与 PC 构件的实际使用量和金额增速并不等同。 从行业内部来看，2024 年和 2025 年住宅领域的混凝土装配式建筑体量实际上是萎缩的，而工业、市政、水利水运领域则有所增长。具体到住宅领域，2024 年整体市场规模约 1,500 亿元，2025 年下滑近 20%，降至约 1,300 亿元。进入 2026 年上半年，得益于保障房和城中村改造等项目的推进，市场规模已趋于稳定。 价格方面，以用量最大的叠合板为例，2025 年低谷时平均价格降至 1,600-1,700 元/立方米，目前已回

升并稳定在 1,720-1,800 元/立方米区间，使得 PC 构件企业能实现微利。产能利用率也从 2025 年的约 45%-50%提升至 2026 年的 60%-70%，这主要是由于部分企业关停导致市场份额向仍在经营的企业集中，而非整体市场需求的大幅增长。

基于 PC 构件的市场规模，如何反推整个装配式建筑（包括钢结构等）在住宅领域的总市场规模？

可以通过 PC 构件的市场规模来反推住宅领域装配式建筑的总规模。在中国，装配式建筑主要分为混凝土结构、钢结构和木结构三种。其中，木结构因居住习惯原因，占比较小，可忽略不计。市场格局大致为：混凝土装配式建筑约占三分之二，钢结构约占 30%。因此，钢结构的市场规模约为混凝土结构的一半。以 2025 年混凝土装配式住宅约 1,300 亿元的规模计算，钢结构住宅市场规模约为 650 亿元，两者合计，2025 年装配式住宅的总市场规模约在 2000 亿元左右。

1,300 亿元的 PC 构件市场规模是如何统计的？能否以头部企业为例说明 2024 年至 2025 年的经营状况？

该数据是通过对超过 150 家 PC 构件厂的数据进行加总统计得出的。从几家头部企业的公开数据来看，市场在 2025 年普遍呈下滑趋势，但大湾区市场相对稳健。具体企业案例如下： 远大住工：2024 年装配式业务收入为 17 亿元，2025 年降至 14 亿元。 上海建工：2024 年 PC 构件销售额约为 15-16 亿元，2025 年降至 13-14 亿元。 建华建材：2024 年 PC 构件业务收入为 9 亿元，2025 年因战略重心转向管桩业务，大幅降至 6 亿多元。 志特新材：该公司表现出增长态势，2024 年收入为 3.7 亿元，2025 年增至 4.8 亿元。2026 年上半年实现收入约 3.3 亿元，同比增长超过 60%。

相较于传统的装配式技术，模块化集成建筑在技术、成本、施工等方面有哪些优劣势？在何种条件下，业主会倾向于采用 MIC 方案？

MIC（模块化集成建筑）主要有以下几方面的优劣势。 优势： 第一，建造速度快。MIC 是目前建造速度最快的装配式模式，相比传统现浇模式可缩短 30%至 50%的工期，能有效匹配当前的现房销售政策要求。 第二，环保且现场作业少。绝大部分工序在工厂完成，现场湿作业极少，主要是模块间的连接与浇筑。 第三，对施工场地要求低。能够在非常狭窄的作业空间内完成建筑的快速建造。 劣势：第一，造价偏高。其成本高于传统现浇模式，也高于传统的 PC 预制构件模式。 第二，对标准化要求高。MIC 适用于标准化、模块化的设计。对于改善型大平层等具有多房间、大开间复杂户型的项目，设计拆分、制造和运输的难度与成本会显著增加，包括模具成本和人工成本。目前，MIC 生产线的人均生产效率（约 0.8 立方米/人/班）显著低于 PC 流水线（超过 2 立方米/人/班），不到后者的

人在草木间

MiC（模块化集成建筑）的应用场景主要集中在哪些领域和城市？其商业化应用是否已成熟，例如在十几至二十几层的普通商住项目中是否具备应用条件？此外，其模具的重复使用率和模数标准化程度目前能达到什么水平？

MiC 技术非常适用于城中村改造、保障房的拆除新建以及老旧小区的原拆原建项目。考虑到成本因素，其主要应用空间将集中在北京、上海、广州、深圳等一线城市，以及新一线和省会等重点城市。该技术完全可以应用于商业住宅项目，已有成功先例。实现商业化的关键在于开发商的设计部门与建筑设计院的协同，对户型进行模块化而非标准化设计。例如，不同面积的户型（如 320 平方米、190 平方米、150 平方米、90 平方米）可以采用通用的房间模块进行多样化组合，从而简化生产线工人的作业，降低模具配比，实现规模化生产。以新加坡为例，自 2013 年开始应用 MiC 技术，最初主要用于商业项目，从 2017 年起，其建屋发展局开始将其应用于组屋建设，到 2020 年达到一个高峰。目前，虽然新加坡的组屋项目部分回归使用 PC 构件，但商业地产开发商仍在持续使用 MiC 建造方式。随着生产厂家的适应性设计与深化能力增强，以及开发商与设计院在户型适配方面的磨合，MiC 的效率和成本优势将逐渐显现，成本预计会有大幅下降。

目前国内普通住宅项目应用 MiC 的情况如何？如果应用较少，主要的阻碍因素是什么？

当前国内普通住宅项目应用 MiC 的情况还很少。最大的障碍在于，绝大多数总包单位对 MiC 从研发、模块生产工艺、运输、现场吊装施工到现场作业衔接的全流程都缺乏了解和经验。这与 2016 年国家大力发展装配式建筑初期面临的磨合期非常相似，即缺乏专业的施工队伍和全流程管理人员。一个具体的例子是，2026 年 6 月，某总包单位主动寻求一家 PC 构件企业牵头一个 MiC 项目的全流程施工管理，这反映出总包方在该领域的专业能力不足。因此，开发商对此也持谨慎态度，他们对 MiC 在质量控制（如精度、防渗漏）、成本可控性以及工期能否真正缩短 30%-50%等方面仍存有疑虑。不过，随着“828”现房销售新政的出台，一些国央企开发商已开始主动牵头设计和财务部门，测算 MiC 在加快建设速度、节省财务成本与增加的采购成本之间的平衡点，并针对户型进行适应性改造。随着保障房试点项目的推广和参观，市场信心预计会逐步增强。

参考新加坡的案例，MiC 技术应用于住宅项目时，其建安成本相较于传统现浇或 PC（预制混凝土）模式有何差异？工期具体能节省多少？

MiC 的成本目前相对较高。与现浇工艺相比，PC 构件的成本大约高出 10%-15%，而 MiC 的成本则高出约 25%。在新加坡，由于多年的模块化适配使其标准化程度更高，且现场人工费用极为高昂（部分生产环节转移至马来西亚新山），MiC 与现场施工的成本差异不大。在国内，随着未来模具成本的降低和人工生产效率的提升，预计 25%的成本差异会逐渐向 20%甚至 15%靠拢，但短期内仍无法与现浇成本持平。在工期方面，MiC 的优势非常显著。一个普通现浇项目从拿地到主体封顶、毛坯竣工，通常需要 22 至 28 个月。采用模块化建造方式，工期大约能缩

短一半，即节省约一年的时间。

对于大型项目，如几十万甚至上百万平方米的城中村改造，其规模效应对 MiC 的成本有何影响？原材料成本是否是造成溢价的主要因素？

项目的规模越大，MiC 的成本优势越明显。对于大规模项目，其成本相较于现浇的溢价可以降低到 18%-19%以内。这是因为大批量生产可以摊薄模具成本，例如一套模具可以周转使用 100 次，从而大幅降低摊销费用。同时，生产线可以专注于生产少数几种类型的模块，无需频繁切换，这能显著提升工人的熟练度和生产效率，从而降低人工费和模具费这两项主要成本。关于原材料成本，MiC 模块的生产原料主要是混凝土和钢筋，与传统方式相比，仅增加少量内部预埋件，因此原材料成本本身并没有显著提高，差别不大。

考虑到 MiC 技术能显著缩短工期但造价仍有 15%以上的溢价，在近期地产“现房销售”新规（结构封顶后方可预售）的背景下，开发商采用 MiC 以加速资金回笼的意愿如何？目前市场反馈和实际进展到了哪一阶段？

“828”现房销售新政出台时间尚短，目前尚未有地产客户做出明确的决策。但从市场体感来看，头部的国央企地产商对此高度关注并正在积极响应。具体表现为，这些企业已开始频繁地进行询价，并就如何通过优化配合来降低 MiC 总成本进行交流。同时，其内部的设计部门和财务部门已启动多轮会议，进行模型测算，旨在量化分析缩短 40%-50%工期所节省的财务成本与 MiC 增加的采购成本之间的差异。虽然 MiC 的采购单价比现浇高出 20%以上，但其在项目总建安成本中的占比约为 40%，折算下来对总成本的影响约为 10%左右。如果能提前封顶并获得预售许可，将极大地促进资金回笼。新政规定新出让土地及已出让但未取得建设工程规划许可证的土地项目将优先采用现房销售模式，这将促使更多开发商考虑采用 MiC 建造方式。随着应用体量的增加，整体成本有望下降，形成良性循环。目前，市场正处于评估和测算阶段，尚未进入大规模决策和应用阶段。

在城市更新的背景下，哪些细分领域将为装配式建筑带来显著增量，特别是对模块化集成建筑的市场空间有何具体测算？

城市更新中为装配式建筑带来增量的主要有三类。第一类是老旧小区改造，例如加装的标准化、装配式电梯，这类业务利润率高但整体体量不大。第二类是城市基础设施更新，包括预制的地下管网（给排水、电力、燃气）、城市综合管廊以及口袋公园等公共空间使用的 UHPC、彩色混凝土、发光混凝土等。第三类是体量最大的拆改领域，主要包括两个方面：一是城中村改造中的拆除新建模式，二是原拆原建模式。 针对模块化集成建筑在拆改领域的市场空间，基于对北上广深及重点省会城市的测算，预计 2026 年城中村拆除新建将带来约 20 亿元以上的 MIC 市场体量，2027 年将增长至 40 多亿元。在原拆原建领域，预计 2026 年市场体量约为 9 亿元，2027 年将达到 16 亿元。综合来看，仅这两项城市更新业务在 2026 年就将为 MIC 带来合计 29 亿元的市场增量，到 2027 年将超过 60 亿元。目

前，中国大陆地区真正实现 MIC 量产并获得相关认证的企业不足十家，其中具备规模化生产和研发能力的仅有五六家，因此该市场增量对于这些头部企业而言是相当可观的。

您对 MIC 行业需求的峰值和市场天花板有何预判？此前的市场规模测算是基于怎样的假设？

需求峰值的出现时间与政策力度密切相关。2023 至 2024 年，各省市级地方政府开始出台专门政策。以广州为例，2026 年 6 月发布明确文件大力推广 MIC，要求政府保障房项目（如城中村改造）中 MIC 的应用比例必须达到 15%以上，其他项目也要求达到 10%以上，这一比例相当可观。 关于市场天花板，此前的测算是基于非常保守的假设。测算范围仅限于北上广深和重点省会城市，未考虑二线及以下城市。在开工面积方面，假设 2026 年仅有 10%采用 MIC，2027 年为 15%。若未来政策推广力度加大，例如到 2028 至 2030 年，一线城市的城市更新项目中（主要指城中村拆除新建和原拆原建）MIC 得到大规模应用，预计市场体量有望达到 500 亿元以上。MIC 的优势在于能在狭小的城市空间内实现快速建造，这使其在城市更新领域具备独特的应用价值。

MIC 技术本身包含装配式装修，这是否会对独立的装配式装修公司构成替代威胁？

MIC 的普及确实会占据一部分装配式装修的市场份额。然而，独立的装配式装修公司仍有其应用空间。对于普通住宅以及非标准化的建筑，如医院（除宿舍楼、病房外的一级楼，其房间布局差异大），传统的装配式装修仍然是必要的。因此，MIC 与独立的装配式装修业务会形成并存关系，前者不会完全替代后者。

目前 MIC 技术在安全性、成本和市场应用方面存在哪些主要挑战？

从生产、运输到吊装环节，MIC 的作业规范已经成熟，安全性不存在问题，已获得国家部委层面的认可。当前市场推广的主要挑战在于成本。业界普遍担心，在政策强制推行时，下游执行方可能因成本问题而难以接受。另一个挑战在于房地产企业需要对其住宅户型进行模数化设计以适配 MIC 技术，这需要数月到一年的调整周期。不过，现房销售政策的推行可能会成为一个重要的催化剂，促使开发商为了实现“又快又好”的建设目标而加速采纳 MIC 这类高效的建造方式。

目前国内混凝土 MIC 领域的主要参与者有哪些，各自有何特点和市场地位？

国内具备 MIC 研发设计和批量生产能力的企业主要集中在大湾区，这与该地区承接香港市场需求、土地及厂房成本相对较低有关。主要企业包括：

1. 中建海龙：市场体量最大、口碑最好，是行业内最早的参与者之一。其在深圳龙岗和珠海设有基地，珠海基地已成为主力，并配备了智能制造生产

线，年产能可达两三万个 MIC 模块。公司深度参与了国内多个标志性试点项目，如深圳华章新著、上海天林路旧房拆除重建项目（涉及 2,700 多个模块）以及北京化肥厂胡同 8 号楼项目，这些案例也反映了 MIC 行业较高的技术门槛。

2. 中建四局：在东莞设有 MIC 生产基地。
3. 有利华：一家老牌港资企业，其惠州工厂多年前便开始为香港的 MIC 项目提供配套服务。
4. 湾区智造科技有限公司：广州建筑旗下的国有企业，旨在广东省内，特别是广州地区，大力推广 MIC 技术。
5. 制造新材：原在广东江门有基地，后在惠州新建了大型工厂，主要为适配香港的 MIC 需求，并已开始参与国内项目竞标。
6. 上海电气：在广东英德设有 MIC 生产基地。

此外，钢结构 MIC 领域有中集模块化建筑，但其业务较少涉足住宅类应用。

当前 PC 构件厂的产能利用率状况如何？

目前 PC 构件厂的产能利用率分化较为明显。经营状况较好的企业，其产能利用率可以达到 60%至 70%；而一般水平的企业，产能利用率大约在 40%至 50%之间。

当前装配式建筑行业的库存周转情况、利润率水平、产能利用率以及 PC 构件（如叠合板）的价格走势如何？

目前行业的库存周转周期通常在 60 至 120 天之间，个别情况可能更长。关于毛利率，2025 年行业平均水平曾跌破 10%，而今年（2026 年）已回升至 12%到 15%的区间，具体数值取决于各企业的折旧和产能利用率情况。在产能利用率方面，行业顶峰时期曾达到 110%，通过引入劳务队或外包工厂实现。当前，工厂产能利用率达到 50%以上基本可以实现盈亏平衡；达到 60%以上时，净利润率可达 1.5%至 2%；若进一步提升，凭借长尾效应，净利润率有望超过 3%至 5%。价格趋势也反映了市场的回暖，以占比较高的叠合板为例，其价格在 2025 年曾跌破 1,700 元，个别地区（如海南）甚至出现 1,500 多元的低价。但到 2026 年上半年，大部分区域的价格已恢复至 1,720 元至 1,800 元。特别是在安徽的合肥、芜湖等地区，由于芯片和新能源汽车产业的快速发展吸引了大量人才，配套的人才公寓等装配式建筑需求旺盛，实现了量价齐升，形成了一个局部的热点市场。

行业产能利用率和毛利率的改善，是否主要归因于供给侧出清？同时，考虑到房地产和部分市政项目的实物量仍在下滑，行业是否存在需求再度下行导致企业陷入亏损的风险？

行业基本面的改善确实主要源于供给侧出清，市场上活跃的工厂数量已大幅减少。例如，在大湾区，原先有五六十家企业，现在正常接单的已不足 6 家，这使得现有企业达到了一个相对舒适的经营状态。对于需求下行的风险，目前对长三角和

大湾区市场持谨慎乐观态度。一方面，行业内企业数量已基本出清至底部；另一方面，在宏观经济 L 型筑底阶段，国家对基建的刺激政策在陆续出台。装配式建筑的应用领域正在拓宽，除了传统的房建，工业建筑、市政、公路、水利、水运、电力、通讯、轨道交通等多个领域都在提供支撑。近两年，水利水运领域正在大力推广装配式应用，新能源领域的光伏桩、风电混凝土塔筒以及数据中心的全装配式建设也带来了增量需求。特别是在长三角和珠三角地区，基于土地价格上涨和用地指标收紧的背景，“工业上楼”的多层厂房需求显著增长，其梁、板等构件用量可观。这些细分市场的需求足以支撑企业利用产能、降低摊销折旧，各企业也正在积极探索和建立适用于不同应用场景的产品体系。因此，尽管传统领域需求有所下滑，但京津冀地区风险相对较高，而长三角和大湾区市场因多元化需求支撑，风险相对可控。

目前主要城市对装配式建筑的构件预制率要求是怎样的？与前几年相比，预制化水平有何进步，是否已涵盖承重柱、剪力墙等关键复杂构件？

当前的预制化水平相较前几年已有显著提高。除了住宅类项目受政策驱动外，其他行业如工业建筑的应用更多是基于市场和经济性导向。以工业领域的多层厂房为例，其大柱网、大跨度、高层高的特点（首层层高常在 8 米以上）若采用传统现浇工艺，需要搭设满堂脚手架，仅措施费就高达每平米 260 至 300 元。而采用预制构件，尤其是免支撑体系，不仅能缩短 20%至 30%甚至更多的工期，还能将综合成本降低 10%至 15%，这对业主具有极大的吸引力。因此，已有多个成熟的工业建筑预制体系在长三角和珠三角地区广泛应用超过三年。对于住宅建筑中的柱子，目前应用较少，构件厂通常采用两种方式应对：一是销售与原位现浇配套的预制柱模具；二是采用钢骨混凝土柱，即 H 型钢内置于钢筋笼并外包混凝土。这种钢混柱既能缩小截面尺寸（例如，纯混凝土柱截面为 800x800mm，而钢混柱可减至 450x450mm 或 600x600mm），又因外部混凝土的保护，天然解决了钢结构的防火问题，因此应用相对较多。

行业内是否已形成共识，认为 MiC（模块化集成建筑）是未来城市更新等领域的重要增长方向，并出现众多 PC 构件厂计划效仿中建海龙向 MiC 转型的趋势？

行业内并未形成大规模向 MiC 转型的共识和趋势。虽然 MiC 被看好，但具备转型意识和魄力的企业并不多。主要原因是 MiC 的门槛相当高，它不仅对工厂的基础设施配置有很高要求，还需要投入大量资源来组建涵盖机电、装修、安防等多个专业领域的认证工程师和协同团队，整体投入巨大。

对于一家优质的 PC 构件企业而言，从零开始发展 MiC 业务，达到能够承接项目并获得业主信任的水平，大概需要多长时间？

要达到能够接单并获得业主信任的基准水平，预计最少需要 12 到 18 个月，即一年到一年半的时间。这是一个相当长的周期，并且即便投入两到三年的时间，也

难以达到行业领先者（如中建海龙）的水平。

在东南亚和中东等海外市场，装配式建筑的应用情况如何？当地主要采用何种技术路线，以及中资企业的参与程度和代表性公司有哪些？

在中东市场，尤其是阿联酋和沙特阿拉伯，中资企业的参与度较高，以国企和央企为主，例如中交、中建中东、中国化学和中国能源。沙特阿拉伯的“2030 愿景”计划推动了大量基础设施建设，使得当地大部分项目，除少量别墅外，均采用装配式建筑，甚至政府批量配给的别墅也应用了此技术。在东南亚市场，除新加坡外，马来西亚的数据中心和路桥等基础设施建设体量较大，也吸引了中资企业参与。海外项目的净利润率显著高于国内，但企业需经历与当地用工、法律法规的磨合期。民营企业方面，有一家企业在澳洲和东南亚市场表现尚可，但尚未进入中东市场；另一家名为中天元的公司也已开始在马来西亚开展业务。

东南亚主要国家在住宅项目中采用的装配式建筑技术路线有何差异？

不同市场的技术路线差异明显。新加坡以 PPVC（预制预装修模块化建筑）为主。其他非新加坡市场则普遍采用预制楼板、墙体、楼梯等 PC 构件。马来西亚的住宅项目绝大多数仍采用现浇方式，这与当地居民多为穆斯林，偏好拥有独立土地权的单层或双层排屋的消费习惯有关，而公寓类项目的主要购买者是中国人。不过，在马来-西亚，数据中心、工业及路桥类项目采用预制技术的则相对较多。印度尼西亚虽然有部分项目使用装配式技术，但由于政府资金问题，多数中资企业对此市场持谨慎态度。

目前装配式装修技术的发展趋势、应用场景、施工效果以及市场接受度如何？

装配式装修技术已从最初的整体卫浴逐步发展到覆盖客厅、卧室的全屋装修体系，技术上已形成规模化和体系化。目前主要的应用场景包括长租公寓、宿舍、酒店、医院病房以及康养中心等，在这些场景中，包括无障碍设施和防跌倒保护等功能性设计，应用效果良好。然而，在住宅领域，尤其是改善性住房中，尽管外观尚可，但材料质感（如触摸和敲击时的感觉）与传统装修相比仍有廉价感，用户体验与期望值存在差距，高品质住宅的接受度有待提升。

与传统装修方式相比，装配式装修的造价水平如何？

装配式装修的造价与品质直接相关。目前，在大面积应用的项目中，其成本与传统的湿作业装修方式已相差不大。这主要是因为传统装修行业的人工成本，特别是专业技术工种的薪资，近年来显著上涨。55 岁以下的装修技术工人日益稀缺，推高了用工成本，从而缩小了两种装修方式的成本差距。

当前建筑工地是否存在“用工荒”现象？劳动力老龄化对工期和装配式建筑的应用决策产生了怎样的影响？

“用工荒”的矛盾在 2019 至 2020 年期间因项目开工量大而尤为突出，工人短缺曾直接影响工期。但近两年情况有所缓和，主要原因有三：首先，工地越来越多地采用自动化和机械化设备替代人工；其次，整体项目体量有所缩减；再者，房地产去化速度放缓，对施工速度的紧迫性要求不像以往那么高。尽管用工紧张的矛盾不如前几年突出，但工人年龄结构老龄化趋势仍在持续，例如，工人的平均年龄从 2025 年的 56 岁上升到 2026 年的 56.5 岁，且缺乏年轻劳动力进入该行业。

从长期来看，劳动力老龄化问题将在何时成为推动装配式建筑普及的关键拐点？

个人观点认为，到 2030 年可能还不会出现因招不到工人而被迫全面采用装配式建筑的极端情况。这个拐点或许会出现在 2032 年至 2035 年之间。参考香港的情况，六十多岁的工人在现场作业依然很普遍，七十多岁的服务员和出租车司机也并不少见。随着中国人口老龄化加深，同时人们的健康和可自理年限也在提高，未来工人工作到 65 岁甚至 68 岁是可能出现的情况。因此，劳动力短缺对装配式建筑应用的根本性推动作用可能需要更长的时间才会显现。

在国内市场，尤其是在城市更新领域，MIC（模块化集成建筑）技术是否具备快速增长的市场空间？中建海龙在该领域是否拥有显著的竞争优势？

是的，MIC 技术在国内的应用，特别是在城市更新项目中，预计将迎来一个市场空间的快速增长期。在这一领域，中建海龙凭借其技术门槛和综合能力，确实展现出了比较领先的竞争优势。