

# 2026年 沙特五大行业展招展资料

-  展会地点：利雅得前沿博览中心
-  主办单位：DMG
-  展会时间：一期 2026.01/18-21 二期 2026.05/10-13



## 01 展会介绍 Exhibition Introduction

沙特BIG5作为英国DMG集团主办、沙特政府鼎力支持的行业盛会，已成功举办十三届，2026年预计吸引2500家展商（覆盖60+国家）、8万专业观众，展览面积超8万平方米，是连接供应商与采购方的核心枢纽。上届展会现场促成超100场行业峰会，80000名观众中包含大量政府项目方、大型承包商、核心经销商等决策层，为展商带来直接交易机会。



60+ 参展国家 | 80,000+ 参展人数 | 2,500+ 国际展商 | 80,000+ 展会面积

## 02 市场介绍

Market Overview



在沙特“**2030愿景**”推进的攻坚关键期，建筑行业作为经济多元化转型的核心引擎，正驱动建筑建材市场迎来爆发式增长。叠加超级工程落地、国际赛事筹备等多重利好，沙特已成为全球建筑建材领域的核心蓝海市场，展现出规模庞大、需求明确、进口依赖度高的鲜明特征，为国际供应商提供了广阔的市场空间。

### 01 市场规模与增长前景：千亿级体量持续扩容

- 2023年基础设施市场规模已达**344.6**亿美元，预计2028年升至**428.9**亿美元，年复合增长率**4.48%**，2026年建筑业对GDP贡献将突破**1000**亿美元。
- 长期增长动能强劲，2024-2033年年复合增长率高达**8.5%**，市场规模有望从约**8000**亿沙特里亚尔飙升至**1.5**万亿以上，2025-2030年整体规模预计达**1500**亿美元。
- 2025年沙特进一步释放利好，未来五年将释放超**1.15**万亿美元建材需求，叠加2030年建筑业支出预计突破**1.4**万亿美元，增量空间持续扩大。



### 02 核心驱动因素：政策与项目双轮共振

- 政策层面，“**2030愿景**”作为国家战略，规划超**1.1**万亿美元基建投资，其中超**5000**亿美元投向NEOM未来城、红海项目、利雅得新城等超级工程；能源转型政策推动可再生能源发电占比目标**50%**，拉动相关基建需求。
- 资本与项目层面，沙特公共投资基金（PIF）聚焦国内投资，2024年在建项目达**1200**个（较2019年增长65%），利雅得地铁、吉达-麦加交通网络等加速推进；2030世博会、2034世界杯筹备倒逼文旅配套基建提速，NEOM未来城等项目2025年进入全面建设阶段。
- 市场服务升级，沙特推出“国际承包办公室（ICO）”计划，通过一站式平台缩短企业注册、认证流程，为国际企业参与项目提供便利。

### 03 | 细分领域需求：全品类覆盖，高端与绿色成趋势

- 基础建材需求稳定，ESKAN住房项目规划 **50** 万套保障房，未来五年新建住宅超 **100** 万套，拉动混凝土、水泥等需求，2030 年混凝土市场规模预计达 **220** 亿沙特里亚尔。
- 高端品类需求激增，吉达 **4000** 亿美元摩天楼集群 2026-2028 年集中竣工，高端玻璃、高强钢等需求上涨，2030 年玻璃建材市场规模将达 **130** 亿沙特里亚尔，钢材市场达 **160** 亿沙特里亚尔。
- 绿色节能品类增速领先，保温材料年复合增长率 **9.2%**，2030 年市场规模达 **100** 亿沙特里亚尔；低碳水泥、节能玻璃市场份额将分别提升至 **25%、20%**，契合沙特能源转型需求。
- 工业与能源基建需求同步扩容，**40** 座工业城加速落地，中沙合资铝加工基地、太阳能板边框生产项目等，进一步拉动模块化建筑、配套建材需求。

### 04 | 进口格局与市场辐射：高依赖度 + 广覆盖性，国际机遇凸显

- 本土产能严重不足，**95%** 建筑建材、**100%** 建筑机械依赖进口，几乎所有品类均有刚性进口需求，本土竞争压力小。
- 市场辐射能力强劲，承接 **60%** 中东地区进口终端消费、**50%** 迪拜转口贸易，企业入驻可实现“一点布局，全区域覆盖”。
- 外资政策友好，本地化生产建材享 **12%-20%** 关税保护，企业所得税低于 **15%**，绿色建材项目可获 **30%** 补贴，外资可 **100%** 控股并享受土地、能源配套支持。



### 05 | 中企机遇：优势显著 + 合作深化，进入黄金期

- 中国企业凭借产品、技术、产能及合作基础等多重优势，已在沙特建筑建材市场占据重要地位，成为核心进口来源国，在千亿级蓝海中拥有明确的发展机遇。
- 布局持续深化，中建材、海螺水泥、北新建材等企业已在沙特设立生产基地或区域总部，从单一产品供应商向全产业链服务商转型。
- 契合新兴需求，在绿色节能、智能建造领域的技术积累，与沙特市场趋势高度契合，地铺材料、门窗幕墙等品类面临广阔增量空间。
- 政策与合作加持，“一带一路”倡议与“2030愿景”深度对接，中沙合资项目持续落地，且沙特明确优先与中日韩成熟企业合作，2025-2027年为确立市场地位的关键窗口期。

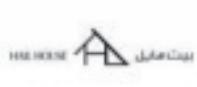
## 03 参展范围

Exhibition Scope



## 04 入驻品牌一览表

Well-Known Exhibitor



# 05 观众分析

## Audience Analysis

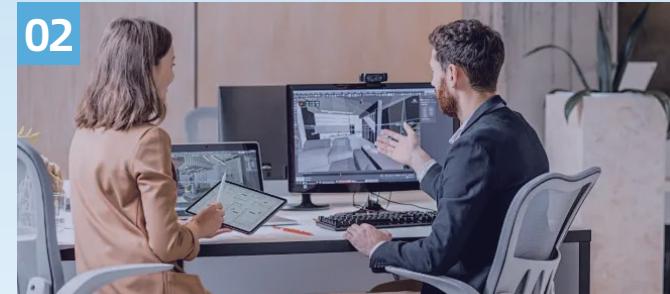
01



### 核心采购与项目决策采购商

- (1) 大型综合地产开发采购方
- (2) 政府及公共基建采购负责人
- (3) 大型建筑承包商专项采购团队
- (4) 超大型工程专项采购主体

02



### 设计规划与技术咨询群体

- (1) 建筑师与建筑设计事务所
- (2) 工程师及工程咨询公司
- (3) 室内设计师

03



### 产品贸易与供应链采购商

- (1) 专业品类分销商
- (2) 综合建材贸易商
- (3) B2B供应链平台采购运营团队
- (4) 跨境贸易采购服务商



04



### 生产制造类采购商

- (1) 本土建材生产原材料采购方
- (2) 生产设备与技术升级采购方
- (3) 国际生产企业本地化采购团队
- (4) 代工与配套生产采购方

05



### 设施运维与后期服务采购商

- (1) 商业与公共设施运维采购方
- (2) 工业设施运维采购方
- (3) 专业清洁服务采购方
- (4) 物业增值服务采购方

## 06 优质买家 High-Quality Buyers



# 07 参展理由

Exhibition Participation Reasons

## 精准对接决策层，高效促成交易



直面**8万+**专业观众中的政府项目方、大型承包商等核心决策群体，省去中间沟通环节，大幅提升合作洽谈与订单转化效率。

## 全链资源聚合，拓宽合作边界



汇聚**60+国家 2500家**全产业链展商，覆盖建筑建材、工程设备、服务配套等领域，助力展商一站式实现供需对接、技术交流与跨界合作。

## 多维度品牌曝光，深耕本地市场



依托**8万m<sup>2</sup>**超大展览空间及**100+场**行业峰会，提供多元化展示平台，快速提升品牌在沙特及中东地区的知名度与市场认可度。

## 匹配项目需求，锁定高价值订单



按项目建设周期分设两期展会，精准适配前期建设、施工运营等不同阶段需求，直击住宅、工业城、摩天楼等重大项目的定制化采购需求。

## 洞悉市场趋势，抢占入场先机



联动沙特政府及行业权威机构，实时传递基建政策、进口规则、热门品类（如绿色智能建材）等关键信息，助力展商提前布局蓝海市场。

## 定制化服务支持，降低拓市成本



提供1对1定制参展方案、买家需求精准匹配等专属服务，减少市场调研与渠道开拓成本，帮助展商快速适配沙特市场。



# 08 展会回顾

## Exhibition Review



1

### 创新双周模式

覆盖建筑全生命周期，新增多个专业主题展会，  
满足细分需求。

2

### 规模效应显著

吸引超 **6.9** 万专业买家、**1905** 家企业参展，  
涵盖 **52** 个国家。

3

### 内容赋能丰富

**184** 位专家带来 **106** 场 CPD 认证活动，  
聚焦技术、可持续等热点。

4

### 商贸合作活跃

多家企业签署合作协议，  
助力行业资源整合与项目落地。

5

### 传播影响力广

全渠道触达超 **8500** 万受众，  
获 **500+** 媒体报道。

**69,000**

专业买家

**52**

参展国家

**1,905**

企业参展

**184**

专家演讲

**106**

CPD认证活动

**500+**

媒体报道

## 09 展位价格

Booth Price List

空地	USD 600/平米，三开口加收15%
标 摊	USD 700/平米，双开口加收10%
报名费	USD 500/企业
推广费	USD 595/企业
人员费	24800元/人

