

2026 年第一季度

中国工程机械 租赁市场分析报告

开工行情解读

租赁需求洞察

商户经营参考

二季度趋势建议



POWERED BY



×



机械星球 · 2026年4月



一键扫码
联系专属客户经理



设备出租 / 求租
上【机械星球】小程序

目录

一、市场大盘：一季度开工环境与设备租赁需求	01
1.1 需求格局：宏观分化下的租赁需求重分配	02
1.2 设备租赁：四大品类需求结构变化	03
二、租赁需求：客户场景、设备规格与城市差异	05
2.1 场景配置：典型施工场景与设备匹配	06
2.2 需求结构：热门设备、常用规格与租金区间	07
2.3 城市差异：重点城市供给能力与找车效率	11
三、商户经营：供给能力、报价逻辑与区域布局	12
3.1 品类经营：主要设备经营现状与服务重点	13
3.2 租金波动：价格趋势变化与报价方法	14
3.3 城市热力：重点城市与品类布局策略	15
3.4 商户实践：多品类经营与特殊品类能力	20
四、趋势建议：二季度市场判断与行动准备	23
4.1 市场展望：政策、项目与设备需求变化	24
4.2 客户租赁：热门设备排期与成本管理	25
4.3 商户经营：旺季服务能力与接单节奏	26
关于机械星球	27

01

第一章

市场大盘： 一季度开工环境与设备租赁需求

- 一季度不是全面复苏，而是需求向基建、市政、旧改和制造业等确定性场景集中。
- 起重设备、微挖和叉车开工复苏较快，高空设备仍受供给和价格压力双重影响。
- 线上找车正成为租赁重要入口，客户比价、询价和筛选商户的方式正在改变。

1.1 需求格局：宏观分化下的租赁需求重分配

核心洞察

- 01 一季度需求并非全面回暖，而是向基建、市政和旧改场景集中**
基建投资、城市更新和制造业项目仍在支撑设备需求，房地产链条偏弱，使设备机会更多流向市政、管网、厂房、仓储和短周期施工场景。
- 02 设备需求表现取决于其所对应的下游项目结构**
起重、土方、工业车辆更容易跟随基建、市政和制造业项目释放需求；地产链条偏弱的设备，恢复节奏相对更慢。
- 03 线上找车正在成为工程机械租赁的新入口**
客户从熟人找车，转向线上询价、比价和看响应。机械星球连接客户需求、设备资源和商户服务能力，正在提高工程机械租赁的匹配效率。

一季度租赁需求变化的四类驱动因素

政策环境 P	经济环境 E
<ul style="list-style-type: none"> 专项债资金 一季度新增专项债 11,599 亿元，其中 77% 用于项目建设^②。 城市更新 2025 年新开工改造城镇老旧小区 2.71 万个，惠及 470 多万居民^③。 设备更新 以旧换新补贴继续推进，有助于改善车况、排放水平和出勤率。 排放升级 国四标准实施，国二、国三设备在部分场景准入受限。 	<ul style="list-style-type: none"> 基建投资 基建投资 +8.9%，起重设备、土方设备和市政施工设备需求有支撑^④。 制造业投资 制造业投资 +4.1%，厂房、仓储、物流场景保持稳定^④。 地产投资 房地产投资 -11.2%，新开工面积 -20.3%，塔吊承压^④。
社会趋势 S	技术变化 T
<ul style="list-style-type: none"> 租赁替代 中小施工方更倾向通过租赁方式满足短期设备需求，租赁渗透率持续提升。 短租上升 春节后复工把需求集中推向 3 月，短租、急单、多点位施工增加。 	<ul style="list-style-type: none"> 电动化 电动叉车已成主流，电动高空设备在室内场景的综合成本优势提升。 线上比价 线上找设备更普遍，比价效率提升，服务响应与履约能力成为竞争要素^①。

租赁需求并未减弱，而是在向基建、市政、城市更新和制造业等更确定的场景集中。商户判断市场，不能只看总量，更要看设备是否贴近增长场景。

- 基建、市政、城市更新相关设备更活跃
- 制造业、仓储物流相关设备保持稳定
- 地产链条相关设备恢复较慢

1.2 设备租赁：四大品类需求结构变化

核心洞察

01 起重设备和微挖更贴近一季度活跃施工场景

汽车吊适应材料吊装、设备就位、钢结构安装等多类工程；微挖更适合旧改、管网、院内改造等空间小、工期短的项目。

02 高空设备不是没有需求，而是供给压力拖住了价格

厂房维护、仓库安装、商业改造、市政运维仍有需求，但存量车辆较多，尤其常用剪叉车更容易被反复比价。

03 叉车的价值在稳定，不在爆发

仓储物流、厂内转运、园区搬运持续存在，叉车需求波动相对小，更适合作为稳定出勤和长期客户维护的基础品类。

1.2.1 设备销售和租赁需求概览

从机械星球平台租赁需求看，一季度需求主要集中在起重设备、土方设备、高空设备和工业车辆四大品类，合计占比 88.2%，故此次报告围绕占比最大的四大品类展开。以下为四大品类的销量增长情况，销量增长的背后代表着可租赁设备供给增多，销量下滑则通常意味着行业新增供给放缓、存量竞争和价格压力需要重点关注。

↑ 起重设备：汽车吊主导需求

平台租赁需求集中度高，应用于材料吊装、设备就位、钢结构安装等多类场景；行业销量端，一季度国内销量同比 +17.3%^①。

↗ 土方设备：微挖贴近小场景

旧改、管网、市政施工等小场景带动微挖租赁需求；行业销量端，挖掘机一季度国内销量同比 +8.25%^①。其中，小微挖占比继续上升，中大挖占比下降。

↓ 高空设备：需求仍在但价格承压

厂房、仓库、市政运维仍有租赁需求，但存量设备较多、价格竞争充分；行业销量端，一季度国内销量同比 -32.1%^①。

≈ 工业车辆：需求保持稳定

以叉车为代表，租赁需求主要来自仓储物流与厂内转运；行业销量端，工业车辆一季度国内销量同比 +10.5%^①。

1.2.2 主要品类数据对照

一季度设备表现呈现明显分化：起重设备和土方设备更贴近活跃施工场景，高空设备受供给压力影响，工业车辆保持相对稳定。品类差异背后，是下游场景冷热不同。

品类	同比	3月工作时长	市场判断
↑ 起重设备（汽车吊）	+17.3% ^①	75.3 小时 ^①	需求较旺
↓ 起重设备（随车吊）	-9.75% ^①	—	偏弱
↓ 起重设备（塔吊）	-25.7% ^①	39.3 小时 ^①	承压明显
↗ 土方设备（挖机）	+8.25% ^①	63.9 小时 ^①	回暖
↓ 高空设备	-32.1% ^①	—	偏弱
≈ 工业车辆（叉车）	+10.5% ^①	104 小时 ^①	平稳

1.2.3 重点品类经营判断

四大品类应按不同经营重点看待：起重设备重在排期和车况，土方设备重在小场景周转，高空设备重在控制供给压力，工业车辆重在稳定客户和持续出勤。

↑ 起重设备：汽车吊需求更强

汽车吊适应材料吊装、设备就位、钢结构安装等多类工程，主力吨位排期和设备状态是经营重点；随车吊偏弱，塔吊仍受地产链条拖累。

回暖 1月全国吊装开工率 67%，汽车吊需求韧性更强^①。

↗ 土方设备：微挖更适合小场景周转

市政、管网、旧改等项目带来更多小场景需求，微挖进场灵活、周转更快；大挖需求相对偏弱。

走高 市政维修、管网改造、旧改拆除等小场景项目增多，微挖进场灵活、转场快，需求持续走高。

↓ 高空设备：需求仍在但价格承压

厂房维护、仓库安装、商业改造和市政运维仍有需求，但存量供给压力较大，普通剪叉设备不宜继续盲目扩张。

承压 国内销量同比 -32.1%，存量供给和价格压力仍在^②。

≈ 工业车辆：需求平稳，重在稳定客户

仓储、物流、厂内转运构成稳定需求基础。室内场景更看重低噪音、低排放和调度便利性，电动叉车适配性更高。

稳增 国内销量同比 +10.5%^②，3月工作时长 104 小时，需求相对平稳^①。

02

— 第二章

租赁需求： 客户场景、设备规格与城市差异

- 租赁价格受多重因素影响，需明确工况、规格、租期和进场条件。
- 起重提前看排期，高空适合多方比价，土方看场景，工业车辆看周期和环境。

2.1 场景配置：典型施工场景与设备匹配

核心洞察

01 设备选型应以现场工况为起点，而不是以单价为起点

作业高度、承载重量、进场道路、地面承重、空间限制和是否需要司机，都会直接影响设备类型与租赁方式。

02 多设备项目优先选择综合服务商

厂房改造、物流园、仓储安装、老旧小区改造等项目需要多种设备，优先选择具备多品类服务能力的商户，有助于减少重复沟通、降低综合成本，提升现场协同效率。

03 需求信息前置，是提高设备匹配效率的关键

规格、工期、进场时间和作业环境越明确，设备匹配、报价判断和调度安排越容易形成稳定预期，也能降低临时调整带来的成本波动。

施工场景	推荐设备	常用规格	租赁方式建议
厂房/仓库搬运	叉车	3-5吨电动叉车	月租，室内优先选电动
厂房内部高处安装/检修	剪叉式高空车	8-14米	天租/月租，灵活调度
户外广告牌/幕墙施工	车载式高空车	28-45米	台班计费，含司机
室内精装/消防管道安装	曲臂式高空车	16-20米	月租
市政道路/管网施工	微挖	1-8吨	台班或月租，旧改项目优先
土石方/场地平整	中大挖	20-30吨	月租含司机
材料吊装/装卸车/设备就位	汽车吊	8-50吨	台班计费，提前预约
风电/大型构件吊装	大吨位吊车	100吨+	台班计费，需提前排期
物流园区/电商仓储	叉车+剪叉高空车	叉车3吨+剪叉10米	月租组合，电动优先
老旧小区改造	微挖+高空车	微挖3吨+剪叉12米	短期组合租赁

机械星球温馨提醒

- **需求一次说清：**设备清单、进场时间和现场条件提前说明，便于形成整体方案
- **先按工况选型：**高度、重量、通道和地面条件先确认，再比较规格和价格
- **多设备排顺序：**组合进场要排好先后，减少等待和二次协调

2.2 需求结构：热门设备、常用规格与租金区间

核心洞察

01 起重设备是需求基本盘，土方设备在开工季弹性更强

起重设备用途广，覆盖吊装、装卸、设备就位等常见场景；土方设备在3月开工后释放明显，微挖、小挖更贴近旧改、市政和短工期项目。

02 租金判断不能只看单价，要看完整使用成本

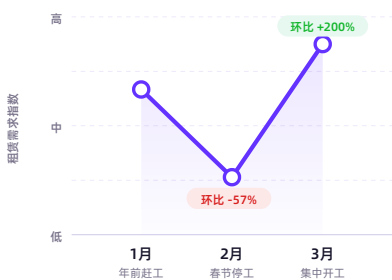
台班、天租、月租差异明显，司机、运输、进退场、等待时间和服务响应都会影响真实成本。

03 常用规格价格更透明，服务差异更重要

8-25吨汽车吊、4-14米剪叉、微挖、3-3.5吨叉车更容易比价，最终影响选择的往往是设备状态、到场速度和履约稳定性。

2.2.1 一季度需求节奏：2月回落，3月明显恢复

一季度租赁需求呈现“2月低、3月高”的复工节奏。春节停工使2月需求明显回落，3月开工后需求集中反弹，其中土方设备恢复最快。



1月（基准月）

年前赶工，吊装、搬运、土方需求都有支撑

2月（环比 -57%）

春节前后停工多，租赁需求明显回落

3月（环比 +200%）

工地陆续开工，设备需求集中释放，土方设备反弹更明显^①

一季度需求重点不在于每月持续高位，而在于春节后复工将需求集中推向3月，土方设备反弹最明显。一季度全国地方政府新增专项债发行11,599亿元，其中77%用于项目建设。^②

2.2.2 分品类常用规格和租金区间

租金判断不能只看标价，要看完整使用成本。起重设备看吨位、作业半径和排期；高空设备比价最充分；土方设备和工业车辆要把司机、运输、工况和作业环境一起算进去。

起重设备

起重设备一季度需求占比35.5%，是四大品类中需求量最大的设备类型。材料吊装、装卸车、钢结构安装、设备就位等现场都离不开起重设备，需求覆盖面最广。^①

吨位	半台班（4小时）	1台班（8小时）	3-7台班/台班（8小时）
8-12吨	700	1,300	1,200
16-20吨	800	1,500	1,400
25吨	900	1,600-1,700	1,500-1,600
50吨	1,500	2,500	—
80吨	1,800	3,500	—
100吨	2,500	4,200	—
200吨	—	9,000	—

汽车吊租金参考，单位：元。①

机械星球温馨提醒

- **吨位不是全部：**吊重、半径和高度共同决定车型，不能只按吨位询价
- **进场先核实：**道路、转弯和支腿位置提前确认，避免到场后无法作业
- **主力车型早约：**25吨、50吨等常用车型需求集中，确定工期后尽早锁车

高空设备

高空设备一季度需求占比19.2%，居四大品类第二。需求不低，但价格竞争更明显；剪叉式、直臂式和曲臂式对应的作业场景不同，报价也更依赖高度、作业方式和城市行情。①

剪叉车租价

设备	天租价	月租价
4米剪叉	100	800-900
6米剪叉	110	1,000-1,100
8米剪叉	130	1,200-1,300
12米剪叉	150	1,400-1,500
14米剪叉	180	1,600-1,700

剪叉车租金参考，单位：元。珠三角参考价，长三角价格低于珠三角，实际报价仍要以同城行情为准。①

臂车租价

设备	天租价	月租价
14米电曲臂	360	5,000-5,400
20米电曲臂	500	7,000-7,200
20米油直臂	450	6,100-6,300
32米油直臂	600	11,000-12,000

臂车租金参考，单位：元。珠三角参考价，长三角价格低于珠三角，实际报价仍要以同城行情为准。①

数据来源：① 机械星球，2026年一季度。

车载高空车租价

高度	1-2小时	半台班（4小时）	1台班（8小时）
16-28米	500-550	650	900-1,100
37米	700	800	1,400-1,500
45米	1,100	1,100-1,200	2,000-2,200
55米	1,400-1,500	1,400-1,600	2,700-2,900

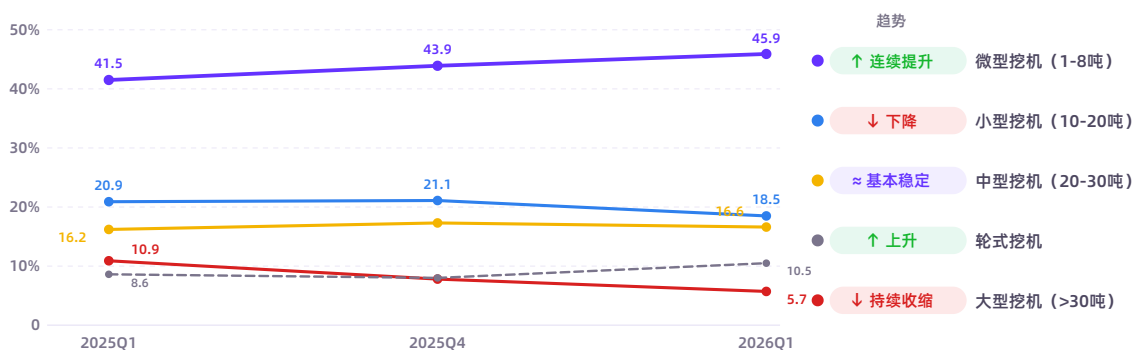
车载高空车租金参考，单位：元。^①

机械星球温馨提醒

- **高度先定：**作业高度、跨障碍需求和平台载重先确认
- **场地决定车型：**地面承重、门洞高度和坡度会影响设备能否进场
- **租期算总账：**短期检修可按天租，持续施工优先按月测算成本

土方设备

土方设备一季度需求占比18.0%。3月单月需求环比增长429%，是一季度弹性最大的设备类型。小微挖需求增长，主要不是来自大面积土方工程，而是来自旧改、管网、市政维修和小型改造工程。这类项目空间小、点位散、转场多、工期短，大型设备进场受限，微挖的适配性更高。^①

挖机各规格需求占比变化趋势^①

机型	台班（8小时）	月租价（干租）	月租价（含司机）
微挖（1-8吨）	800-1,200	4,000-6,000	10,000-14,000
小挖（10-20吨）	800-1,500	12,000-16,000	18,000-25,000
中挖（20-30吨）	1,500-2,500	28,000-38,000	35,000-50,000
大挖（30吨以上）	3,000+	60,000-90,000	80,000-120,000

挖机租金参考，单位：元；以上为不含税参考区间。^②

机械星球温馨提醒

- **小场地选微挖：**旧改、管网、小区道路空间受限，微挖更容易进场
- **大工程看效率：**连续土方施工不能只比单价，要看单日效率和工期
- **费用一次说清：**司机、油费、拖车和进出场费需提前确认，避免后续加价

工业车辆

工业车辆一季度需求占比15.5%，全季度保持平稳。其中3-3.5吨叉车是最常见规格，需求更多来自仓储、物流和厂内转运。^①

叉车类型	日租价	月租价
3吨柴油叉车	200-350	2,000-3,000
3.5吨柴油叉车	250-400	2,300-3,500
3吨电动叉车	250-400	2,500-4,000
5吨叉车	350-500	3,500-5,000
10吨叉车	500-800	5,000-8,000

叉车租金参考，单位：元；以上为不含税参考区间，长租可进一步议价。^③

机械星球温馨提醒

- **参数先确认：**货重、托盘尺寸和举升高度先说清，避免粗略询价
- **动力看场地：**室内优先电动，户外重载或地面不平优先柴油
- **周期稳定谈月租：**长期使用按月或长租谈价，成本通常更可控

2.3 城市差异：重点城市供给能力与找车效率

核心洞察

01 供应密集城市不只比较价格，更要比较履约确定性

广深莞佛、沪杭苏等城市设备资源更密集，客户可以比价，但更要看商户离工地多远、能否按时进场，以及服务半径是否覆盖项目现场。

02 开工季紧张城市，排期确定性优先于临时议价

成都、重庆、西安等城市在旺季更容易出现设备紧张。临时找车往往不是价格问题，而是有没有车、什么时候能到。

03 特殊设备需要提前评估本地供给与跨城调机成本

大吨位吊车、高米数臂车等设备如果本地资源不足，就要把运输、等待、进退场和时间损耗一起纳入决策。

城市类型	代表城市	市场特征	租赁判断
供给充分型	广州 深圳 东莞 佛山 惠州 上海 杭州 苏州 南京 无锡	供应商密集，设备选择多、竞争充分	适合多家比价，同时对比响应速度和服务半径；长租项目可重点沟通月租价
供需均衡型	武汉 合肥 济南 郑州 北京 保定 唐山	设备资源较丰富，供需基本匹配	优先看本城资源，特殊规格提前确认；注意周边调度范围，避免临时跨城调机
季节性紧张型	成都 重庆 西安	3月需求集中爆发，旺季设备可能紧张 ^①	开工季提前预约，尤其关注土方、起重和高空设备排期，先锁定设备再确认进场

机械星球温馨提醒

- **大城市比响应：**供应商多时不只比价格，也要看到场速度和服务稳定性
- **旺季早预约：**开工季需求集中，起重、土方和高空设备都应提前排期
- **跨城算总账：**特殊设备本地不足时，再核算运输、等待和进出场费用

03

第三章

商户经营： 供给能力、报价逻辑与区域布局

- 商户竞争不只是比设备多，更是比响应、调度和服务半径。
- 旺季订单增加不等于利润增加，报价底线和回款控制决定质量。
- 单一设备供给难形成差异，多品类组合和特殊设备保障更关键。

3.1 品类经营：主要设备经营现状与服务重点

核心洞察

01 起重设备的经营重点在主力吨位排期和车况稳定

8-12 吨、25 吨等常用吨位需求更集中，旺季优先保障设备状态、司机安排和档期兑现，比单纯低价接单更重要。

02 高空设备应减少对扩车的依赖，转向服务半径和复购经营

小剪叉和常用高度设备价格竞争充分，商户更需要围绕厂房、仓储、商业物业等客户提高响应速度和复租率。

03 微挖和叉车更适合承担高频、稳定、周转型订单

微挖围绕旧改、管网、院内改造等短周期项目提高周转；叉车围绕仓库、工厂、物流园做月租、季租和长期合作。

四类设备经营判断总览

四类设备各有重点：起重设备靠车况和排期拿利润，高空设备靠响应换复购，土方设备靠小场景周转稳现金流，工业车辆靠稳定客户保出勤。选对主力品类和服务半径，比扩车队更重要。

品类	一季度经营信号	资产效率关注点	经营定位
起重设备	3月复工后订单恢复快，主力吨位使用频次高	车况、司机、跨城调机和排期兑现能力共同影响利润	适合作为高频刚需品类，重点承接计划明确的吊装订单
高空设备	需求仍在，但普通规格价格竞争充分	闲置率、服务半径和客户复购决定设备回本节奏	适合围绕厂房、仓储、商业改造等稳定场景做服务留存
土方设备	市政维修、管网改造、旧改拆除等小场景项目增多，微挖需求持续走高	短周期小工程多，转场效率和结算规则影响现金流	适合围绕旧改、管网和院内施工等小场景提高周转
工业车辆	需求全季度稳定，3月工作时长达到104小时	长租客户、维保能力和电动化适配影响持续出勤	适合作为稳定基本盘，重点服务仓储、物流和厂内转运客户

↑ 起重设备：先管车况，再管排期

主力吨位排期紧，跨城、夜间订单单独核算调机和人工成本；接单前先确认吊点、道路和支腿空间，不只按吨位报价。

↓ 高空设备：服务能力决定复购

订单看似标准化，差异在响应速度和复租能力；按核心区域设服务半径，围绕厂房、仓储和商业物业客户做周期性复购。

↻ 土方设备：小场景考验周转

微挖为主，短工期、多点位、频繁转场是常态；先确认作业宽度、进场路线、泥土外运，短租提前约定台班和结算规则。

≈ 工业车辆：稳定客户提高出勤

长期使用场景居多，优先围绕仓库、工厂、物流园客户做月租、季租和年度合作；室内场景匹配电动设备，提高出勤质量。

3.2 租金波动：价格趋势变化与报价方法

核心洞察

- 01 高空设备价格继续下探，首先影响的是回本周期**
价格下行会拉长回本周期，闲置率、折旧和维保成本需要重新核算。
- 02 报价前必须先确认现场条件，否则容易低估真实成本**
门洞、承重、进退场、夜间施工、司机和账期，都会改变实际成本。
- 03 旺季订单增加时，更需要筛选低质量订单**
短租守利润，月租稳现金流，长账期控额度；单价高不等于订单质量高。

3.2.1 一季度租金趋势：高空设备价格压力更明显

起重设备、土方设备和工业车辆价格整体维稳，未出现明显下探。商户报价仍应重点关注吨位、工况、租期、运输和账期等成本因素。

高空设备是本季度价格压力最突出的品类，因此单独进行分析。4-8米剪叉和14米以上曲臂价格普遍下调，车载高空车和少量特殊规格相对稳定。

设备规格	一季度租金趋势	经营提醒（机械星球建议）
4米剪叉	小幅下调	走量规格，主要依靠出勤率维持利润，服务响应不能滞后
6米剪叉	小幅下调	价格已处低位，服务速度比单价更能拉开差距
8米剪叉	小幅下调	常用高度，竞争最充分，要依靠老客户复购
14米剪叉	下跌	不能只关注月租单价，要核算闲置率、回本周期和保养成本
14米电曲臂	下跌	需求更挑场景，优先承接工厂、商业改造的长租客户
18米曲臂	明显下跌	回本周期要重新测算，避免承接低于成本线的订单
22米曲臂	下跌	优先锁定稳定长租客户，单点出租利润空间已经较薄
车载高空车	基本持稳	跨场景调度灵活，保养充分、出勤稳定的车辆更受欢迎

3.2.2 报价方法：信息确认、成本核算与原则约束

报价前先把现场条件和成本边界问清楚。商户要先算清保本线，再区分短租、月租和长账期订单，避免用高单价换低利润。

1 报价前确认四件事 信息完整后再报价

设备规格

吨位、高度、是否跨障碍、是否需要司机

现场条件

道路、门洞、地面承重、支腿空间

租期与账期

短租、月租、是否年结

调度成本

运输距离、进退场时间、夜间或加急需求

2 保本线纳入四类成本 低于成本线的订单应谨慎承接**固定成本**

折旧、保险、停车、贷款或融资成本

出车成本

司机、燃油或电费、运输、进退场

维修成本

配件、保养、故障停机损失

回款成本

账期、垫资、坏账风险

3 守住报价三原则 不同租期对应不同定价逻辑**短租守利润**

旺季、急单、夜间加急都有服务溢价，不能按月租折算价承接。

月租稳现金流

月租客户适合支撑出勤率和基础现金流，但价格不能低于保本线。

成本算到底

设备折旧、运输、维保配件、司机人工和账期，都要进入报价模型。

4 报价过程的常见避坑 避免承接低质量订单**需求落到书面**

合同、微信或邮件锁定规格、工期和增值项，避免事后扯皮

价格不破底

低于保本线的订单宁可承接，避免越接越亏

账期算成本

60天与30天账期对应不同报价模型和资金占用

客户分级定价

新客户、老客户、复购客户的价格梯度有别

3.3 城市热力：重点城市与品类布局策略

核心洞察

01 车辆与仓点布局，应优先依据核心区域需求密度

同一个城市里，核心区和外围区订单密度差异很大。车队、司机和仓点应优先靠近高频接单区域，减少空驶和等待。

02 城市主力设备不同，备车方案不能简单复制

杭州起重设备占比突出，苏州、东莞、佛山更偏制造业和工业车辆，深圳高空设备更活跃，北京土方占比相对更高。商户要按本地主力需求配置设备。

03 服务半径做深，比盲目覆盖全城更有效

对商户来说，能稳定覆盖2小时服务圈，比“哪里都能去”更有价值。核心区域出勤率高、调度成本低，利润质量更容易稳定。

3.3.1 需求TOP10城市：区域集聚与品类差异

一季度需求不是平均分布，而是集中在少数高密度城市群。珠三角最密集，广州、深圳、东莞、佛山四城入围；长三角更均衡，上海、杭州、苏州形成稳定需求带；北方市场出现抬升，济南、北京进入前十。商户布点不应只看城市排名，更要看本地主力品类、客户密度和服务半径，把车队、司机和仓点放到高频需求附近。

排名	城市	热力排序	核心品类占比	布局判断
1	广州		高空设备29.5%、起重设备28.5%、工业车辆23.1%、土方设备11.5%	综合型市场
2	上海		起重设备38.9%、高空设备25.1%、工业车辆14.4%、土方设备11.6%	起重更突出
3	杭州		起重设备53.5%、高空设备21.7%、工业车辆12.4%、土方设备7.8%	吊车优先
4	深圳		高空设备31.8%、起重设备29.0%、工业车辆19.5%、土方设备10.5%	高空更活跃
5	苏州		工业车辆37.7%、起重设备31.4%、高空设备19.5%、土方设备6.3%	叉车强
6	东莞		工业车辆34.5%、起重设备28.4%、高空设备23.6%、土方设备9.2%	镇街均衡
7	济南		工业车辆38.8%、起重设备33.5%、土方设备9.1%、高空设备8.9%	工业车辆强
8	成都		工业车辆30.5%、起重设备26.3%、高空设备22.0%、土方设备16.7%	三类均衡
9	佛山		起重设备31.0%、工业车辆27.0%、高空设备25.3%、土方设备11.7%	制造业重镇
10	北京		起重设备34.2%、高空设备23.3%、土方设备18.1%、工业车辆11.9%	土方占比高

不同城市的优先经营方向

把十大城市归成四类经营方向：综合高密度城市拼服务响应，起重突出城市锁档期和调机，制造业驱动城市靠长租和复购，区域枢纽城市围绕物流和工业客户做稳定服务半径。

综合高密度

广州·上海·深圳

设备需求排序：高空设备、起重设备、工业车辆

机械星球温馨提醒：

- 设备和司机要贴近需求热区，2小时到场是底线；多品类商户优先提供综合服务。
- 仓位选址服从客户密度，不要因为租金便宜偏离需求中心，调度成本会反向吃掉低租金红利。

起重突出

杭州·北京

设备需求排序：汽车吊、随车吊

机械星球温馨提醒：

- 主力吨位提前锁档期，大吨位跨城调机要算清运费和进退场时间，避免压缩利润。
- 主力品类做透再考虑跨品类，避免摊子过宽稀释专业能力和服务标准。

制造业驱动

苏州·东莞·佛山

设备需求排序：工业车辆、起重设备、高空设备

机械星球温馨提醒：

- 主攻工业园、物流园和厂房改造客户，长租和复购比一次性低价更稳。
- 老客户复购成本最低，应优先稳定回款清晰的复购客户再开新市场。

区域枢纽

济南·成都

设备需求排序：工业车辆、起重设备、土方设备

机械星球温馨提醒：

- 围绕物流园、机场和工业客户做稳定服务半径，土方设备重点承接旧改、市政小工程。
- 先把2小时服务半径填满、出勤率打透，再考虑增车扩仓和跨城布点。

3.3.2 重点城市接单热区与品类配置

接单热区的价值不只是看哪里订单多，而是判断车队、司机和仓点该优先放在哪里。九个重点城市的需求都集中在少数核心区域，不同城区对应的主力品类不同，商户应围绕高频热区做深服务半径，而不是在全城平均铺开。

广州线上接单热力图



广州

需求密度高，多品类服务更容易接到活

- 1 高空、起重和工业车辆都比较活跃，客户场景覆盖厂房、园区、楼宇维护、吊装和搬运。
- 2 白云、番禺、黄埔是优先关注的接单区域，常用设备和司机资源应围绕这些热区安排。
- 3 土方设备可关注旧改、管网和院内施工，适合与其他设备形成补充服务。

上海线上接单热力图

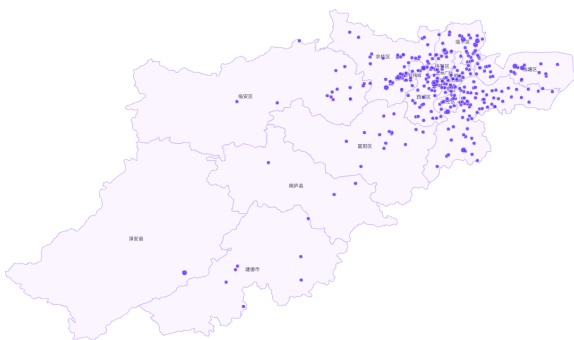


上海

吊装和设备就位需求更多，排期能力很关键

- 1 起重相关需求更常见，设备吊装、安装、就位等场景集中，商户要优先保障吊车和司机排班。
- 2 浦东和闵行是重点接单区域，跨区距离长，接单时要看车辆多久能到、能否配合施工时间。
- 3 土方设备可关注市政更新和局部施工，黄浦、松江等区域有一定承接机会。

杭州线上接单热力图



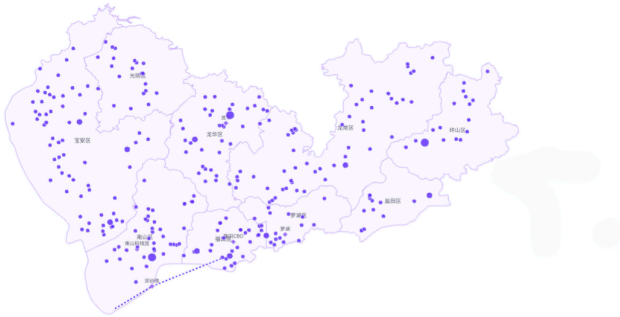
杭州

吊车需求更集中，做好排期比扩车更重要

- 1 起重设备占比超过一半，吊装、设备安装、项目施工配套需求明确，商户要保障常用吨位和司机资源。
- 2 余杭、萧山适合重点服务，可围绕这些区域安排设备停放、司机备勤和快速调度。
- 3 土方设备可关注临平等区域的旧改、市政、院内施工机会，适合和吊车一起组合服务。

3.3.2 重点城市接单热区与品类配置（续）

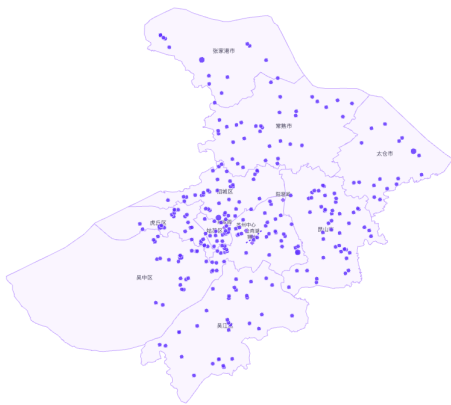
深圳线上接单热力图



深圳 高空和吊装需求都活跃，要按区域分开经营

- 1 高空设备和起重设备都比较活跃，楼宇运维、厂房维护、高空安装、设备吊装等场景都有需求。
- 2 龙岗、宝安更偏产业园和制造业，南山、福田更偏楼宇运维和城市服务，商户需按区域安排不同设备。
- 3 土方设备可关注市政改造和小型施工，局部区域有承接机会，适合作为补充服务。

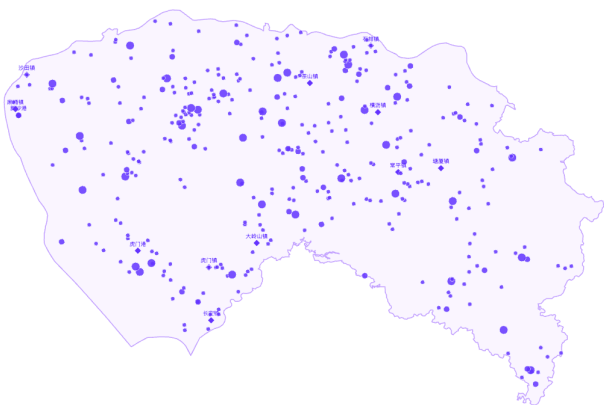
苏州线上接单热力图



苏州 工厂和园区客户多，叉车长租与吊装都值得做

- 1 工厂、仓储和园区客户基础较好，叉车类订单更容易形成长期合作和复购。
- 2 昆山、常熟、吴江等区域也有较多吊装需求，起重设备适合承接设备安装和项目施工类订单。
- 3 土方设备可关注园区改造和小型施工，适合在厂区改造和市政配套中顺带承接。

东莞线上接单热力图

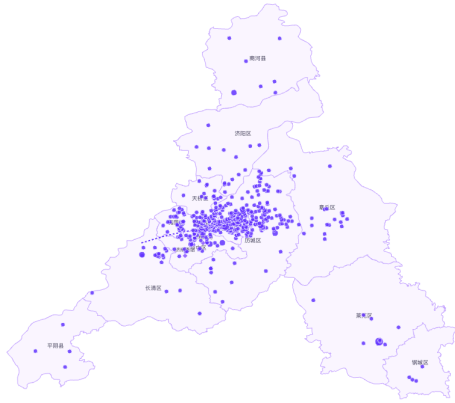


东莞 订单跟着镇街和工业园走，响应速度决定利润

- 1 订单更分散，跟着工业园和镇街走，商户要重点看客户在哪、设备从哪出发、到场要多久。
- 2 叉车、吊车和高空设备都有机会，分别对应厂内搬运、设备安装和厂房维护等不同场景。
- 3 土方设备可关注厂区改造和零散施工，适合与其他设备一起承接，提升综合服务能力。

3.3.2 重点城市接单热区与品类配置（续）

济南线上接单热力图

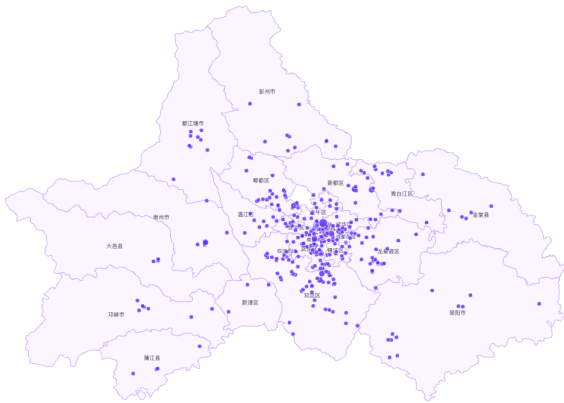


济南

叉车和吊车需求稳定，适合做长期客户

- 1 叉车和吊车需求更常见，适合围绕仓储物流、厂内搬运、设备安装和工程配套做稳定经营。
- 2 历城、历下、天桥适合重点覆盖，优先保障常用设备、司机排班和响应速度。
- 3 济南以工业车辆和起重设备需求为主，土方设备在市政小工程中也有机会。

成都线上接单热力图

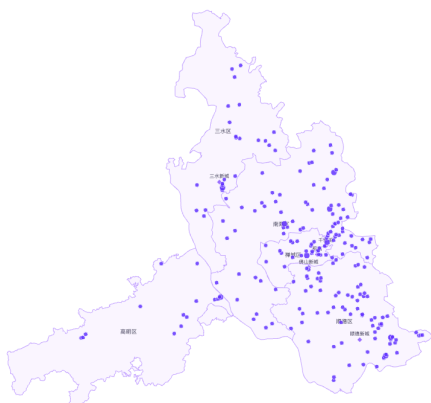


成都

需求比较均衡，综合型车队更容易接到多类订单

- 1 叉车、吊车、高空设备都有较多机会，综合型车队更容易覆盖不同客户场景。
- 2 双流、郫都、龙泉驿更值得重点经营，有产业、物流和园区场景，接单机会更多。
- 3 土方设备可关注旧改、市政和园区施工，成都本地土方需求有一定承接空间。

佛山线上接单热力图



佛山

制造业场景多，吊装搬运和高空作业可打组合

- 1 制造业场景带来多类设备需求，客户可能同时需要吊车、叉车和高空设备配合完成项目。
- 2 南海、顺德适合重点服务，南海制造业需求集中，顺德工厂和园区客户较多。
- 3 土方设备可关注厂区改造和配套施工，帮助商户承接更完整的项目需求。

重点城市洞察

把九城热力图合起来看，需求高度集中在核心区、品类结构差异明显、客户类型决定打法。商户不必在全区域铺车，而是围绕本地主力品类、复购客户和服务半径把利润做深。

洞察	详细介绍	机械星球温馨提醒
需求高度集中	重点城市的需求更集中，核心区域通常具备更高客户密度，外围区域订单更分散。	把车队、司机和服务半径优先放在核心区域，其他区域按订单承接，避免分散布点拉高调度成本。
品类结构差异明显	珠三角偏均衡多品类，长三角起重设备最突出（杭州起重占比 53.5%），北方和西部更依赖工业车辆和土方设备。	本地主力品类先做深做透，再评估次主力品类的设备配置；不宜在非优势品类上盲目扩大车队规模。
客户类型决定打法	制造业重镇（苏州、东莞、佛山）以工业园、物流园老客户为主，长租和复购更稳；综合高密度城市（广深沪）短租急单更多，靠响应速度赢。	制造业城市可建立长期客户经理机制，推动年度合作；高密度城市可通过分仓和全天候调度提升到场效率。

3.4 商户实践：多品类经营与特殊品类能力

核心洞察

01 客户复购来自稳定交付，不是设备数量多

快速响应、准时到场、设备状态稳定、售后有人跟，是商户获得老客户复购的关键。

02 多品类组合能力有助于承接完整项目需求

厂房改造、物流园、旧改项目常常同时需要吊装、高空、叉车和土方设备。能组合供给的商户，更容易拿到整单。

03 特殊品类能力需要设备、人员和运维体系同步建设

大吨位吊车、高米数臂车、蜘蛛吊和特殊属具叉车不是买回来就能赚钱，还需要配套操作经验、安全管理和调度能力。

04 回款规则应前置置于价格谈判

工地账期长、垫资重，容易压现金流。商户接大额订单前，要先确认结算节点、责任主体和回款周期。

3.4.1 商户经营观察中的6项经验分享

一线商户的经营差距，主要体现在六个动作：响应够不够快、老客户能不能复购、回款规则是否清楚、多品类能否组合、特殊设备有没有能力承接，以及城市和区域是否选对。

01 服务响应 > 设备数量

“大公司设备多，但响应慢。我们接单后15分钟出发、2小时到场，这是最大的竞争力。”

“我在主城和周边各设了一个仓，覆盖全域，客户要得急能马上到。”

02 老客户复购是经营基本盘

“我的客户大部分是老客户介绍来的，维护好一个老客户，比开发十个新客户都强。”

“复购率高的客户，我会给更好的价格和优先排期。长期关系比单次订单更值得经营。”

03 回款是最大的风险

“工地上面干活，都是年底结算。去年二十多万收不回来。”

“钱收不回来，配件费、油费都要先垫。现金流一断，很被动。”

04 多品类组合提升项目承接能力

“厂房改造的活，吊装、高空、搬运、土方一个都少不了。客户不想找四家供应商，谁能一站配齐谁就拿单。”

“我把吊车、高空车和叉车凑齐之后，整单报价比分开找便宜，客户省事我也多赚。”

05 特殊品类能力形成差异化供给

“大吨位吊车、高米数臂车、蜘蛛吊和特殊属具叉车，本地不一定随时找得到，客户急用时更看重谁能稳定交付。”

“做特殊设备不能只算买车钱，司机、维保、运输和安全管理都要跟上，否则订单越大风险越高。”

06 选城市比选设备重要

“我在广州白云和番禺各放了几台车，一个月出勤率能到80%以上。”

“跟着大项目走不如跟着需求密度走，零散活多的区域反而更赚。”

3.4.2 商户 2026 年经营的6项关键动作

2026年商户经营不应只看扩车，而要围绕六项能力做精细化运营：缩短响应时间、维护复购客户、前置回款规则、组合多品类服务、建立特殊品类能力，并持续复盘资产效率。

1. 分仓布局 + 快速响应

服务半径

主城和需求集中区域各设一个仓，覆盖客户所在的核心配送圈。

时效底线

常规订单 2 小时内到场是底线，急单尽量做到 30 分钟出车。

调度机制

配电话+微信群双通道，客户来电30秒内有人接，急单立刻调度。

成本控制

不盲目加车，先把每台车的出勤率拉满，闲置率高才是最大的浪费。

3.4.2 商户 2026 年经营的6项关键动作（续）

2. 客户复购维护

分层维护

复购客户、稳定回款客户和临时询价客户分层管理，重点客户定期回访并在关键节点提前联系。

合作优先级

车队优先服务复购稳定、回款清晰的客户，单价稍低但确定性更高的订单更值得经营。

3. 回款规则前置

回款约定

大额工地单先确认账期、结算节点和责任主体，账期超三个月需谨慎评估现金流风险。

合同规范

所有订单均应签订书面合同或电子协议，明确费用构成、付款时间和违约责任。

4. 多品类组合经营

组合覆盖

围绕起重设备、高空设备、工业车辆和土方设备形成基础组合，覆盖厂房、仓储、园区、旧改等复合场景。

统一排期

多设备项目提供统一询价、统一进场时间和统一调度，降低客户沟通成本。

资源协同

同一区域内不同设备共享客户、司机和仓点资源，降低获客和调度成本。

规模纪律

多品类不是盲目扩张，应优先围绕本地高频场景补齐设备能力。

5. 特殊品类与高门槛服务能力

设备方向

关注大吨位起重设备、高米数臂式高空设备、蜘蛛式起重机、特殊属具叉车、窄通道设备等稀缺供给。

服务能力

特殊品类更依赖专业司机、维保能力、运输安排和安全管理，不能只看采购成本。

客户场景

重点面向厂房改造、精密设备就位、大型构件吊装、狭窄空间作业等高要求场景。

差异化价值

特殊品类能帮助商户摆脱普通设备低价竞争，形成更稳定的议价能力。

6. 资产效率与成本复盘

单车台账

每台车单独记录出勤天数、租金收入、维修支出和停机损失，避免只看总流水。

保本线

报价至少覆盖固定成本、出车成本、维修成本、回款成本和合理利润。

更新节奏

老车要把故障停机、准入限制和维修成本计入长期账，不能只看当期购置成本。

利润复盘

不能只看接单数量，也要复盘实际利润，避免高出勤掩盖低收益。

04

第四章

趋势建议： 二季度市场判断与行动准备

- 二季度需求仍将释放，但机会更集中于起重、土方等确定性更强的品类。
- 客户应提前明确工期、设备规格和进场条件，降低旺季临时找车成本。
- 商户应优先保障车况、响应速度和老客户复购，再评估新增设备投入。

4.1 市场展望：政策、项目与设备需求变化

核心洞察

01 二季度设备需求的关键变量，是项目落地节奏

专项债资金、城市更新和重大项目推进，会继续带动吊装、土方施工、工业搬运等设备需求。

02 起重和土方更受开工节奏影响，高空设备仍受供给消化约束

起重设备受旺季和项目集中推进带动更明显；土方设备受旧改、市政和雨季前施工影响；高空设备虽然有场景需求，但价格修复仍受存量车辆影响。

03 老旧设备接活空间继续收窄，电动设备在室内场景更有优势

国四标准会影响老旧设备准入，厂房、仓库、室内安装等场景中，电动叉车和电动高空设备更容易体现综合成本优势。

4.1.1 二季度需求变量：资金、项目、排放与电动化

二季度设备需求主要看资金落地、城市更新、排放升级和电动化替代。起重、土方和工业车辆受项目推进支撑更明显，高空设备仍要消化存量供给。

政策环境 P

- 资金落地** 一季度专项债 1.16万亿元已发行，77%投向项目建设^①
- 城市更新** 城中村改造扩至全国地级及以上城市，2000年前老旧小区全部纳入^②
- 排放升级** 国四标准全面执行，国二/国三老车接活范围继续收窄

经济环境 E

- 项目集中** 河南、云南等省一季度重大项目密集开工，制造业项目占七成^③
- 制造支撑** 制造业投资增长 4.1% 持续支撑，叉车、高空设备底盘稳定^④
- 高空待出清** 高空设备国内销量同比下降 32.1%，存量出清尚未完成^⑤

社会趋势 S

- 提前预约** 客户习惯提前1-2周锁定排期，临时匹配设备难度上升
- 分仓布局** 商户分仓越来越普遍，快速响应比单纯设备数量更具价值

技术变化 T

- 电动化拐点** 室内场景中，电动叉车、电动高空设备进入综合成本拐点
- 线上比价** 线上询价和比价更加普遍，比价透明度大幅提升

4.1.2 四大品类二季度需求信号

二季度四大品类走势不同：起重设备确定性更强，土方设备逐步回升，工业车辆保持稳定，高空设备仍面临价格竞争和存量消化压力。

品类	二季度判断	关键理由
↑ 起重设备	继续上行	一季度国内销量同比增长 17.3%；二季度传统旺季叠加风电、光伏项目，需求确定性最强 ^② 。
↗ 土方设备	稳步回升	一季度国内销量同比增长 8.25%，3月单月销量环比增长 256.8%；旧改持续推进，雨季前是土方施工高峰 ^② 。
↔ 工业车辆	平稳增长	一季度国内销量同比增长 10.5%；制造业投资增长 4.1% 提供稳定底盘，电动化是主要增量 ^{①②} 。
↓ 高空设备	竞争加剧	国内销量同比仍下降 32.1%，供给出清未完成；工业运维与市政场景需求仍稳定 ^② 。

机械星球温馨提醒

起重设备·排期优先

8-12吨主力机型先锁定档期。旺季稳定出车，比单次低价竞争更重要。

工业车辆·推进电动化

工业车辆需求稳定，室内场景升级电动叉车是长期溢价点。

土方设备·聚焦旧改

旧改与市政小工程是微挖较稳定的需求来源，零散订单频次高，回款规则需要前置约定。

高空设备·提升服务

高空设备仍处在出清阶段，应依靠分仓布局和服务响应稳定客户，不宜单纯扩大车队规模。

4.2 客户租赁：热门设备排期与成本管理

核心洞察

01 热门设备需要提前 1-2 周锁定排期

8-12 吨起重设备、微挖等旺季更容易紧张，临时找车容易增加等待时间和租赁成本。

02 长期项目优先比较月租，多设备项目优先统一询价

月租更利于控制长期成本；多设备一起询价和排期，可以减少现场等待和重复协调。

03 高空设备可以比价，但必须同步评估设备状态

剪叉车供给相对充足，价格有比较空间，但低价设备如果状态差、响应慢，也会影响施工效率。

准备方向	客户建议
设备预约	8-12吨起重设备、微挖等热门设备 提前1-2周预约 ，降低旺季临时匹配设备的等待和涨价风险。
报价模式	长期项目优先锁定 月租方案 ，通常比临时短租更有利于成本控制；多设备项目建议统一询价和统一排期。
比价机会	高空设备目前 供给充足 ，客户可同时比较价格、响应速度和设备状态；剪叉式设备价差相对明显。

机械星球温馨提醒

电动叉车、电动高空设备在厂房和仓库等室内场景中，**综合成本优势正在提升**。工况允许时优先选择电动设备，既有助于降低使用成本，也能减少排放限制带来的影响。

4.3 商户经营：旺季服务能力与接单节奏

核心洞察

01 旺季前应完成设备状态和司机排班检查

主力设备要提前完成保养，司机、配件、运输和调度机制也要提前安排，避免订单来了却出不了车。

02 老客户优先锁定排期，新客户优先确认回款规则

老客户提前沟通开工计划，新客户优先选择信用稳定、结算清楚的项目，避免旺季变成垫资高峰。

03 扩车之前，应先确认本地是否有稳定订单支撑

多品类组合和特殊设备布局要围绕本地高频场景展开。没有稳定订单和服务能力支撑，盲目扩车反而会增加闲置压力。

准备方向	商户建议
车辆准备	主力设备旺季前完成一轮 检修保养 ，重点检查动力、配件和轮胎，降低旺季故障停机风险。
客户经营	老客户提前沟通并 锁定排期 ；按品类聚焦重点订单，起重设备保障8-12吨主力机型，土方设备关注旧改和市政小工程，高空设备补足工业和室内场景客户。
风险管控	回款规则 提前明确 ，年结客户控制单笔额度；新订单优先选择信用稳定、回款规则清晰的客户。
能力升级	围绕本地高频场景补齐 多品类组合能力 ，并在大吨位起重设备、高米数臂式高空设备、特殊属具叉车等特殊品类上形成差异化供给。

机械星球温馨提醒

二季度往往决定上半年的收入质量。无论经营哪个品类，都应提前完成设备状态检查、老客户维护、响应机制搭建和回款规则确认，避免需求高峰到来后被动补位。

关于机械星球

机械星球，国内领先的工程机械设备租赁与服务平台，是要务科技旗下核心品牌，依托要务科技“要素即服务”的发展内涵，以科技为核心驱动力，聚焦工业生产资料领域，深度探索智能科技与实体经济的融合路径，持续推进设备共享经济模式创新，助力产业链上下游充分享受科技红利与共享经济红利。

平台价值主张

租啥都有，全程无忧

租机械就上机械星球

快速响应、精准匹配、安心履约，三大服务保障

- 找车更快：3分钟必响应，30分钟必匹配商户
- 设备更准：按工况匹配设备，到场可用，故障包换
- 租得更放心：价格透明、准时交付、服务可追踪

海量客户，精准线索

您经营路上的解决方案专家

精准线索、就近订单、经营资源，三大服务支持

- 线索更精准：连接真实需求，高意向线索直达
- 调度更高效：就近派单，减少空跑和跨区成本
- 经营更省心：购机、加油、保险、配件维修等多重优惠，链接同行资源，助力降本增收

平台核心数据

300+

核心覆盖城市

20万+

合作商户

100万+

平台设备

80+

设备种类，覆盖全场景

伴随国家新质生产力产业战略的深入推进，机械星球将进一步链接产业链上下游生态合作伙伴，以更完善的服务体系、更丰富的设备品类，让科技红利和共享经济红利触手可及。



一键扫码

联系您的专属客户经理



设备出租 / 求租

上【机械星球】小程序

免责声明

- 本报告数据来源于公开渠道及机械星球业务观察，仅供参考，不构成投资或经营决策的直接依据
- 市场预测基于当前趋势分析，不构成投资建议
- 报告中引用的第三方数据、图表、政策文件等版权归原作者所有，转载请注明来源