

基础设施 投资前景 2026

作者

SIKONG LIM
合作伙伴

马丁·维斯巴特
合作伙伴

近期行业讨论和分析已相当关注人工智能数据中心的发展以及当前电网面临的限制。虽然重要，但我们对2026年的展望采取了更广泛的视角，以全面了解基础设施投资格局如何可能形成。其中，特别是在两个跨行业趋势——大型交易重振以及围绕价值创造的演变预期——预计将影响未来一年的基础设施基金投资和并购活动。我们的展望基于与市场参与者、项目以及内部分析的讨论。

我们通过考察两个显著的趋势来开始我们的分析，这些趋势影响着跨多个领域的基建投资格局：大额交易的复兴以及围绕价值创造的不断变化的预期。

Key trends and M&A hotspots for 2026

Cross-sector trends

Large-cap resurgence
and mid-cap stability

Value creation:
a multi-year theme
that is maturing

Source Roland Berger

Key sectors for M&A in 2026



Transportation



Energy and utilities



Digital infrastructure



Social infrastructure



Hybrid infrastructure

Traditional
infrastructure
sectors

Roland
Berger

在讨论了这些总体趋势之后，我们将注意力转向传统基础设施部门内部2026年的投资热点。最后，我们将深入探讨混合基础设施部门，探索其独特特征和新兴机遇，并强调其对投资和退出策略的影响。

在大型交易领域沉寂多年后，大额交易活动再次呈现出乐观情绪。这一转变由多个因素驱动，包括利率轨迹的清晰度增加、融资渠道改善、优质资产积压以及融资活动的复苏。因此，市场参与者再次对大额交易表现出更强的情绪。

跨行业对大型交易的需求

对大宗交易的需求并非局限于单一行业，而是涵盖广泛的领域。值得注意的是，兴趣不仅在于核心交通基础设施，还包括展现出强烈基础设施特性的设备租赁平台。

弹性中场活动

对大额交易的这种 renewed enthusiasm 预计不会减弱中市场活动，预计 deal flow 将保持 robust。许多中市场

资产提供了有吸引力的价值创造机会，尤其是在运营提升、平台开发和努力降低现金流风险方面——这些领域通常在中型企业部门中能得到最佳解决。

价值创造： 一个多年主题成熟

多年来，我们每年的基础设施投资展望都强调了价值创造的日益重视。年复一年，我们的调查受访者一直持续预测其重要性的增长。这一趋势延续到2026年，但价值创造的本质正在演变。

从可选到期待

价值创造不再被视为一项可选要素。虽然许多大型基金已经将价值创造融入其投资组合管理流程中，但这种方法现在也正成为中型基础设施基金的一项基本期待。

这种转变反映了一种更广泛的趋势，即运营改进和资产绩效的战略提升被认为是实现有吸引力的回报所必需的，这标志着基础设施基金资产管理的新标准。

聚焦退出故事的重要性

在制定价值创造计划时，始终如一地聚焦退出故事变得越来越重要。这种策略特别适用于那些退出计划核心在于以较低资本成本进入基金的核心资产。通过将价值创造工作与明确的退出策略相结合，投资者能够更好地为资产的顺利出售定位，并在退出时点最大化回报。

然而，在当前宏观经济环境下制定此类退出策略变得更加复杂。



马丁·维斯巴特
德国合作伙伴

价值创造现在既是大型和中型基础设施基金的基本期望，也反映了资产管理的新标准。

在当前市场格局下，平衡风险化解现金流和维护强劲有机收入增长正变得日益复杂。公司正面临多种压力的叠加，包括销量下降、竞争加剧、监管环境演变和投入成本上升。这些因素共同使得同时实现这两个目标变得困难。

为应对此问题，组织正采用更详细和更有针对性的方法为了价值创造。这涉及到分解和分析最具吸引力的市场细分和使用案例，以确保性能能够准确衡量并且资源被有效分配。此外，优先考虑资本支出已成为关键，使公司能够将投资集中于具有最高潜在影响。在某些情况下，有必要重组商业引擎为了增强竞争力并获取更大的市场份额。通过实施这些策略，公司旨在优化性能，降低风险，和在持续的宏观经济逆风中实现增长。

● **行业展望：**
传统基础设施行业的并购热点领域

2026年，传统基础设施行业的并购活动预计将被驱动由交通、能源和公用事业、数字基础设施等多个热点驱动社会基础设施。

Key hotspots for investors within each sector

Key sectors in 2026

M&A hotspots



Transportation

- Intermodal rail
- Bus operators

- MSAs
- Aviation equipment leasing



Energy and utilities

- District heating
- Chemical parks
- Energy contracting
- Last-mile connections

- Midstream assets
- Water and wastewater assets
- Waste and environmental assets



Digital infrastructure

- AI data centers
- Edge computing and data centers
- Fiber infra

- Subsea cables
- Towers, small cells and wireless infra



Social infrastructure

- Healthcare equipment leasing and services
- Imaging diagnostic centers

- Private hospitals and clinics

Source Roland Berger

Roland Berger

投资者对交通领域的兴趣集中于支持移动性和物流的各种资产：

- 多式联运铁路，实现从公路到铁路的运输方式转换及港口至内陆的连接
- 公交运营商，在长期公共机构合同下提供必要的城市和区域交通，并实现公交车队和场站的电气化
- 高速公路服务区（MSA），是高速公路基础设施的一部分

战略性地定位以支持实现长途旅行的电气化所需的快速充电基础设施

- 航空设备租赁，为支撑航空客运和货运运营的使命关键资产提供全服务租赁和全生命周期支持（包括地面支持设备）

能源和公用事业

我们在能源和公用事业领域看到了几个并购热点：

- 区域供暖和热力网络，通过低碳能源输送实现建筑供暖去碳化
- 化工园区，向租户供应工业公共事业（例如电力、蒸汽）和场地共享服务
- 能源合同，通过长期、全服务合同提供节能解决方案
- 最后一公里能源和公用事业连接，拥有和运营连接家庭和商业到现有网络（例如电力、天然气）的本地网络
- 中游能源资产，实现能源商品在供应链中的流转和储存
- 水和废水基础设施资产，提供基本供水和废水处理服务
- 废物和环境基础设施资产，提供基本服务，受益于循环经济顺风，并收紧持续支持交易流的环境标准

深入挖掘：公用事业内部的浪费

在废物处理领域，投资者对以下资产类型有广泛的兴趣：
• 热能回收利用（EFW）和废物能源利用（WtE），特别是具备碳捕获、利用和封存（CCUS）准备条件的项目
• 焚烧飞灰处理（IBA），特别是具有较强商品风险敞口管理能力的项目
• 废物收集和物流，特别是具有长期合同且需求风险有限的业务
• 综合型废物管理商，特别是拥有自有处理、回收和处理能力的企业
• 专业及危险废物管理，特别是处理具有复杂处置和处理要求的利基废物流

数字基础设施

在数字基础设施中，投资者关注以下方面：

- 用于人工智能的数据中心，为人工智能的扩展提供计算能力
- 边缘计算数据中心，最小化延迟并提高处理速度
- 纤维基础设施，尽管在过度建设担忧、采用率较慢和价格压力下，承保更为严格
- 海底电缆，提供关键的国际互联连接

- 塔桅、微基站和无线基础设施，受益于5G密集化和早期6G规划

社会基础设施

在社会基础设施中，投资者关注支持医疗保健的资产。优先领域包括：

- 专业医疗设备租赁和服务，例如临床试验设备，支持医学研究和新疗法开发
- 影像诊断中心，实现先进的医疗诊断
- 私立医院和诊所，提供关键医疗服务，补充公共卫生体系

混合基础设施建设前景：增值和核心加码战略的关键并购热点

混合基础设施包括那些难以 neatly 塞入交通、能源和公用事业、数字或社会等传统基础设施类别的资产。但，这些资产仍表现出对基础设施投资者具有吸引力的许多品质。

混合基础设施资产的关键特征

- 提供对关键行业或活动正常运行至关重要的关键任务服务
- 涉及有意义的实体资产基础和/或高昂的资本支出要求
- 从其服务的周期性、弹性和长期需求中受益
- 展示出高客户粘性，从而带来较高的留存率
- 具有高转换成本和/或显著的监管或技术壁垒，限制竞争和新市场进入

区别特征

与传统的核心基础设施资产不同，混合基础设施类别的企业通常资产较轻。它们通常采用较短的合同期限，一般为一到三年，并且提供较少的明确下行保护。因此，在持有期间降低这些资产的风险至关重要。这一过程对于最大化价值创造和促进最终成功退出至关重要。



LIM XIONGKUN
合作伙伴 英国

不与传统类别相符的混合基础设施资产，由于其关键任务服务以及持续需求，吸引了核心加码和价值增值基金。

越来越多的私募股权控股企业正专门为卖给基础设施基金而进行准备。这种转变需要一个与这些基金期望相符的价值创造计划。关键要素包括提高收入流的可预测性，以及扩大资产基础。

基础设施基金价值创造计划的重要性

在持有期内，实施基础设施基金导向的价值创造计划至关重要。这涉及对合同的精心构建，关注正确的KPIs、ESG因素以及数据质量。所有这些努力旨在使业务对基础设施基金界具有吸引力和可理解性。

准备不足的挑战

然而，并非所有企业都能成功完成此次转型。准备不充分或过于表面化可能会导致企业落入类别之间的夹缝：它可能对传统私募股权买家来说过于资本支出密集，但风险又未能充分降低以满足基础设施基金的要求。

成功的基础设施基金退出关键

早期和充分的准备至关重要。卖家必须明确阐述其业务为何符合基础设施资产的条件，并使用合同条款、资产基础细节、客户指标和下行保护措施等具体证据来支持其主张。这些因素是成功退出并吸引2026年及以后的基础设施基金买家时的关键差异化因素。

基础设施资金的混合热点

基础设施基金正越来越多地瞄准提供关键任务服务且具有强 recurring 需求的混合资产。对这些投资者最具吸引力的领域包括：

- **模块化建筑租赁：** 特别是在为医疗保健和教育部门提供租赁车队时，服务于灵活产能的长期需求
- **专业物流：** 涉及药品、化工及其他高价值商品的温控解决方案，服务质量与法规合规至关重要
- **资产池：** 在食品、饮料和工业产品的供应链中共享和整合托盘、集装箱和金属中型散装容器 (IBCs) 等可重复使用资产。这些模式通常受益于规模经济和网络效应
- **可重新部署的视频监控解决方案：** 为关键场所和基础设施项目提供移动摄像头和监控解决方案
- **专用设备租赁：** 为关键基础设施、工业和商业场所提供水管理和暖通空调设备

- **商用车辆租赁：** 为市政和商业车队提供全方位租赁和全生命周期支持，例如用于垃圾收集的车队

- **工业服务：** 专注于服务售后市场需求，例如在航空维护、修理和大修（MRO）和其他安全、认证和运营停机时间至关重要的领域

- **业务服务：** 专注于服务已有客户群，监管要求通常会导致重复需求，例如在测试、检验、认证和校准（TICC）方面

进化投资标准

在这些热点地区，基础设施基金在传统要求方面表现出更大的灵活性。现在，如果资产的整体风险回报特征与其目标相一致，它们愿意放宽某些限制。例如：

- **承包：** 资产不需要像传统核心基础设施那样 heavily contracted，只要框架协议和 KPI 支持 long-term customer stickiness。证明 customer loyalty，高 renewal rates，以及服务 essential nature 是 critical

- **测量曝光：**

- **价格风险：** 当存在明确的定价能力证据和传导价格变化的机制时
- **技术风险：** 当业务作为集成商或运营商而不是承担生产风险时
- **发展风险：** 当有成功部署站点、资产或合同的证明记录时

- **长期、持久的需求数** 即使单份合同较短，整体需求特征也必须是可见且持久的

- **正面市场敞口：** 资产应理想地面向服务于传统基础设施部门，并受益于脱碳、数字化、人口老龄化、监管趋严、供应链韧性增加以及类似因素等趋势

一个不断增长的“跨界”投资者生态系统

随着混合基础设施行业成熟以及投资逻辑演变，我们预计将看到更多基金和团队明确地跨越传统私募股权和基础设施基金：

- 私募股权公司正筹措专门的“交叉”型、“低风险”或“基础设施相关”基金
- 基础设施基金正在募集“高风险”、“增值”或“机会型”基金，以承保更多运营风险

这一演变将成为未来几年基础设施投资领域的关键特征，2026年可能会看到私募股权和基础设施在混合资产领域的进一步融合。

更详细的分析见解，包括针对特定行业的深度解析和聚焦分析，将在全年陆续发布，为基础设施行业的关键趋势和投资机会提供全面探索。

LIM XIONGKUN

伙伴伦敦办公室 +44 02 03075-1100 xiong
koon.lim@rolandberger.com

马丁·魏斯巴赫特

Partner 慕尼黑办事处 +49 89 9230-8420 marti
n.weissbart@rolandberger.com

本书旨在提供一般性指导。读者不应在不获得具体专业建议的情况下，根据本书提供的任何信息行事。罗兰贝格股份有限公司对因使用本书所包含的信息而造成的任何损害不承担责任。

© 2026 ROLAND BERGER GMBH。所有权利保留。

