

万洋众创城一页纸尽调简报

调研对象为“万洋众创城”产业园品牌及其运营体系。该对象不是单一项目公司，而是万洋集团/万洋众创城投资集团旗下的中小企业园区品牌，报告重点判断其作为制造业小微园、产业集聚平台和园区运营商的招商合作价值与风险。

调研对象：万洋众创城

赛道：产业园区 / 小微企业园 / 制造业集聚平台 / 工业地产运营

资料截止：2026-06-17

结论用途：招商合作初筛、园区开发运营商评估与项目会前简报

一、结论先行

建议有条件跟进

品牌和规模信号强，具体项目必须穿透核验

万洋众创城是万洋集团专为中小企业集群服务打造的制造业集聚平台。官网披露，万洋集团创立于1998年，是中小企业集群服务商、中国民营企业500强，拥有投资开发、产业招商、建设施工、园区运营等园区全产业链体系，下设万洋众创城、万洋建设、万洋智慧运营、万洋金融等业务板块。

从规模看，官网披露万洋已在全国开发建设园区近200个，开发面积超10000万平方米，入驻企业超20000家；集团简介页面称万洋众创城按照“产业集聚、产城融合、资源共享、产融互动”模式运营，推动区域块状产业向现代产业集群发展。该类平台对地方政府盘活工业用地、承接中小制造企业、提升园区招商效率有现实价值。

但万洋众创城的业务本质仍高度依赖工业地产开发、厂房销售/租赁、项目融资、招商去化和后续运营质量。不能只看全国品牌和开发规模，必须穿透到拟合作项目公司：土地性质、拿地价格、建设成本、销售/租赁价格、去化率、出租率、入驻企业质量、资金来源、债务安排和政府承诺边界。

一句话判断：万洋众创城是成熟的小微园/制造业集聚平台品牌，适合进入合作洽谈；但每个落地项目必须按“工业地产+产业运营+财政兑现”三条线独立尽调。

二、企业概况

创立时间

1998年

开发面积

超10000万 m²

园区数量

近200个/超200个口径

入驻企业

超20000家

运营主体

官网页脚显示为万洋众创城投资集团有限公司；集团层面为万洋集团有限公司。

总部/联系

官网披露地址为浙江省温州市机场大道灵江路58号，全国服务热线400-055-8888。

品牌定位

中小企业集群服务商、制造业集聚平台、小微企业园区开发与运营品牌。

业务板块	官网披露集团拥有投资开发、产业招商、建设施工、园区运营等园区全产业链体系，下设万洋众创城、万洋建设、万洋智慧运营、万洋金融等业务板块。
运营模式	按照产业集聚、产城融合、资源共享、产融互动模式运营，强调通过产业链招商形成上下游企业集聚。
区域布局	官网首页展示温州、杭州、广州、重庆、北京、台州、嘉兴、云浮等区域入口；营运项目页展示广东云浮、宁波象山、宁波中意、重庆铜梁等万洋众创城项目。

三、核心数据

开发商属性

园区全链条开发运营

商业模式

开发+招商+销售/租赁+运营服务

服务体系

三大服务体系+智慧平台

项目重点

具体项目穿透尽调

指标	公开信息	尽调解读	需补证据
品牌与规模	官网披露万洋集团为中小企业集群服务商、中国民营企业500强；开发面积超10000万平方米，入驻企业超20000家，产业园区近200个。	规模和品牌背书较强，说明其在小微园和制造业集聚园区领域具备成熟复制经验。	集团审计报告、项目清单、各地项目去化率、出租率、入驻企业和纳税就业数据。
运营体系	官网披露业务覆盖投资开发、产业招商、建设施工、园区运营，并有万洋智慧运营、万洋金融等业务板块。	具备从开发建设到运营服务的一体化能力，但也意味着项目链条长、资金占用重、风险环节多。	开发、施工、运营、金融各板块主体清单，关联交易、收费模式、项目管理边界。

指标	公开信息	尽调解读	需补证据
招商与产业集聚	官网运营模式页称通过产业链招商，实现上下游企业高度集聚形成产业集群，推动中小企业扎根区域发展。	该模式适合区域块状产业、小微制造企业上楼、低效工业用地整治和产业链补链。	目标项目主导产业、意向入驻企业名单、真实签约率、投产率、规上/高企培育数据。
园区服务	官网园区服务页披露公共服务承接体系、企业集群生产服务体系、蓝领生活服务体系，并提及智慧园区服务平台、万企通平台等。	服务体系是从工业地产销售转向长期运营的关键，但需看实际使用率和服务收入。	服务平台使用数据、服务收入、物业费收缴率、企业满意度、园区活动和政策兑现台账。
项目资产与资金	万洋众创城通常以项目公司方式在各地开发园区，官网展示多个区域项目，但未披露单项目财务。	尽调不能停留在集团品牌层面，必须穿透具体项目公司资产负债、土地权属和融资安排。	项目公司营业执照、股权、土地证/不动产权、建设许可、抵押、融资、债务、销售回款和应付款。
政府合作边界	官网新闻显示多地政府领导调研和项目开工信息，说明其与地方政府合作较多。	政府合作是优势，也容易带来政策承诺、土地价格、招商指标、税收兑现和配套责任边界争议。	拟合作框架协议、供地条件、政策承诺、税收就业考核、违约条款和退出机制。

核心数据必须分两层看：集团层面看品牌、规模、资金和运营体系；项目层面看土地、建设、去化、出租率、入驻质量、债务和财政兑现。

四、行业利润微笑曲线调研

产业园区/工业地产的利润微笑曲线不同于制造业：左端高价值来自产业定位、土地获取、规划设计、标准化产品和融资能力；中部施工建设、厂房销售和普通物业管理容易受成本、周期和去化影响；右端高价值来自招商运营、企业服务、金融服务、数字化平台、产业生态和长期税收就业贡献。万洋众创城的优势在于横跨开发、招商、建设、运营和金融服务，但风险也在于工业地产开发重资产和单项目去化波动。

左端高利润：产业定位/土地/融资

选址、产业定位、供地条件、规划设计、标准厂房产品化和融资能力决定项目起点。

偏左中高：标准化产品复制

可复制的小微园产品、建设体系和招商方法能提升效率，但需适配本地产业。

中部较低：建设/销售/普通物业

施工建设、厂房销售和基础物业管理受成本、周期、去化率和回款影响，利润波动大。

偏右中高：招商运营/企业服务

产业链招商、企业生产服务、公共服务承接、蓝领生活和智慧园区平台可提升长期运营价值。

右端高利润：产业生态/金融/数据

掌握企业生态、生产数据、金融服务、供应链协同和政策服务闭环时，园区价值高于普通工业地产。

链条位置	典型环节	利润判断	企业卡位
上游/左端	土地获取、规划设计、产业定位、标准厂房产品、融资能力	高附加值，但也最依赖地方供地、规划和资金条件。	万洋具备标准化开发经验；拟合作项目需核验土地和融资条件。
中游	施工建设、厂房销售、招商去化、物业管理	若去化慢、成本高或产业导入弱，容易成为利润洼地和现金流压力点。	万洋具备建设和招商体系，但单项目仍需看销售/出租率和回款。
下游/右端	产业服务、金融服务、数字平台、企业生态、税收就业兑现	长期高价值来自持续运营和企业成长，而非一次性卖厂房。	万洋披露智慧运营、万企通平台和服务体系；需核验实际运营收入和服务效果。

招商合作应争取右端价值：产业链招商、企业服务、规上/高企培育、税收就业兑现和数字化运营；谨慎把项目做成单纯卖厂房的工业地产开发。

五、投资诉求

公开可确认诉求/动向

- 万洋众创城为万洋集团旗下中小企业园区品牌，官网披露其为制造业集聚平台。
- 官网披露全国开发建设园区近200个/超200个口径，开发面积超10000万平方米，入驻企业超20000家。
- 官网披露其业务体系覆盖投资开发、产业招商、建设施工、园区运营，并有智慧运营和金融服务相关板块。

招商需补清楚

- 拟合作对象到底是集团、区域公司还是具体项目公司？项目公司股权和融资结构如何？
- 拟落地项目土地性质、用地规模、容积率、供地价格、建设周期、产权销售/租赁比例。
- 项目主导产业、目标企业库、已签约企业、入驻门槛、产值税收就业承诺。
- 销售价格、租金、物业费、运营服务费、政府补贴和金融服务收费模式。
- 地方政府需承担的配套、政策、税收分成、招商协同和违约责任边界。

可进入合作洽谈，但不宜先给重政策承诺。建议以“项目公司穿透尽调+分阶段绩效兑现”为原则：土地/配套支持与开工、竣工、招商、投产、税收、就业、规上企业培育等节点绑定。

六、风险评估

风险项	等级	依据与判断	建议应对
单项目去化风险	高	工业地产项目成败取决于销售/租赁去化和真实入驻；集团规模不能替代单项目表现。	要求提供拟合作项目可售/可租面积、价格、意向客户、签约率、退订率和竞品园区比较。
产业导入弱化风险	高	如果只完成厂房销售而未形成产业集聚，地方政府难获得持续税收和就业。	设置入驻门槛、产业负面清单、投产率、纳税、就业、规上/高企培育等硬指标。
资金与债务风险	中	园区开发属于重资产业务，涉及土地、建设、融资、预售/销售回款和施工应付款。	穿透项目公司资产负债、融资成本、抵押担保、回款计划、施工总包和应付款。
政府承诺边界风险	中	地方合作常涉及供地、配套、补贴、税收返还、招商协同和审批协调。	所有政策承诺写入协议边界，避免无条件补贴；设置绩效节点、退出和追偿条款。
项目公司关联交易风险	中	集团官网披露开发、建设、运营、金融等全链条板块，可能存在关联采购、施工和服务收费。	要求披露关联方交易、施工总包价格、运营收费、金融服务条款和第三方审价。
产业地产周期风险	中	中小制造企业投资意愿受宏观需求、融资环境、出口订单和地方产业基础影响。	先做区域产业需求调研和竞品园区去化调查，避免超前建设或同质化招商。

七、匹配度评估

产业规划契合度：中高

适合有低效工业用地整治、小微企业集聚、制造业上楼、产业链补链和标准厂房需求的地区。

资源承载匹配度：取决于土地和产业基础

需要成片工业用地、交通物流、用能环保、审批效率和中小制造企业真实需求支撑。

本地产业协同性：需项目化判断

如果能围绕本地优势产业链招商，协同价值高；若泛招商或卖厂房为主，产业价值会下降。

政策兑现可考核性：较高

可把合作目标拆为开工、竣工、招商、投产、税收、就业、规上企业、高企培育和亩均效益。

最适合的合作方式不是单纯引入地产开发商，而是围绕本地产业链设定入驻门槛、运营指标和长期税收就业目标。

八、建议与下一步

推进建议

- 线索评级：B+，建议有条件跟进，先做拟合作项目公司穿透尽调。
- 要求万洋提供集团与拟合作项目公司的股权、财务、债务、土地和项目清单。
- 组织本地产业需求调查，确认目标企业库和真实入驻需求。
- 设置合作红线：不得只卖厂房不管产业；政策与投产、税收、就业、规上/高企培育绑定。
- 安排实地考察2-3个已运营成熟项目，重点看出租率、入驻企业质量、物业服务和税收兑现。
- 协议中明确政府配套、审批、补贴、招商协同、违约责任、退出和追偿机制。

一次访谈必问问题

- 拟合作主体是万洋集团、区域公司还是项目公司？项目公司股东和债务情况如何？
- 拟项目土地面积、容积率、总投资、建设周期、销售/租赁比例和资金来源是什么？
- 目标主导产业是什么？已有多少意向企业、签约企业和可核验客户？
- 厂房销售价格、租金、物业费、运营服务费和金融服务收费模式如何？
- 万洋在同区域或类似城市项目的去化率、出租率、投产率、税收和就业数据是多少？
- 政府需要承诺哪些配套和政策？哪些事项可以与绩效绑定？
- 项目如何避免变成普通工业地产销售？入驻企业准入和退出机制是什么？
- 园区投运后三年内规上企业、高企、税收、就业、亩均效益目标分别是多少？

资料来源与可信度

- [万洋集团官网：首页](#)：用于确认万洋集团定位、全国布局、开发面积、入驻企业、产业园区数量和联系方式。
- [万洋集团官网：集团简介](#)：用于确认创立时间、民营500强、业务板块、全产业链体系、万洋众创城模式和规模口径。
- [万洋集团官网：核心业务/运营模式](#)：用于确认万洋众创城按照产业集聚、产城融合、资源共享、产融互动模式运营，以及长三角、珠三角和其他重点城市开发布局。
- [万洋集团官网：万洋众创城营运项目页](#)：用于确认广东云浮、宁波象山、宁波中意、重庆铜梁等万洋众创城项目展示和营运项目栏目。
- [万洋集团官网：园区服务](#)：用于确认公共服务承接体系、企业集群生产服务体系、蓝领生活服务体系、智慧园区服务平台和万企通平台等服务内容。