

广东慧聪家电城投资有限公司一页纸尽调简报

调研对象为中国·慧聪家电城/佛山慧聪城相关运营主体，重点判断其作为家电产业载体、商贸会展平台和科技孵化载体的招商价值与风险。

调研对象：广东慧聪家电城投资有限公司

赛道：家电产业综合体 / 产业地产 / B2B电商会展 / 科技企业孵化载体

资料截止：2026-06-08

结论用途：招商初筛与载体运营评估

一、结论先行

建议有条件跟进

先核运营活跃度、资产负债和入驻企业质量

广东慧聪家电城投资有限公司背靠慧聪网家电电商与顺德家电产业集群，曾承载中国·慧聪家电城、订单交易中心、家电交易会、慧聪城市创新基地等载体功能，项目早期具备“产业地产+O2O交易+会展商贸+电商服务”的复合定位。

但公开资料显示，项目高光信息主要集中在2013至2016年前后；近年可验证运营数据不足。公开工商聚合信息显示注册/实缴资本约1.667亿元、参保人数1人；广东省科技企业孵化载体2022年度运营评价中，广东慧聪家电城投资有限公司运营的省级科技企业孵化器评价为D级。这些都提示：不能仅依据早期招商叙事判断当前运营能力。

一句话判断：载体位置和产业基础有价值，但当前应按“存量产业园/商贸载体盘活”项目审慎评估，不宜直接按高成长科技孵化器或强运营平台估值。

二、企业概况

成立时间

2012-07-17

注册资本

约1.667亿元

实缴资本

约1.667亿元

参保人数

1人（公开聚合口径）

法定
代表
人

何伟新

企业
状态

在营/开业（公开工商聚合信息）

项目
位置

佛山市顺德区北滘镇广教路1号慧聪家电城一带。

项目定位	中国·慧聪家电城曾定位为家电产品 B2B 交易集散中心、家电产业综合体，集家电商场、总部基地写字楼、家电金街、 SOHO 公馆、风情街、展览、博物馆等于一体。
经营范围	公开招商平台披露其主要经营包括对房地产业投资，房地产项目咨询、管理、开发、销售、出租和物业管理，广告、礼仪、公关、会议及展览展示、企业形象策划、商务咨询等。
关联生态	公开招聘资料显示慧聪家电电商控股集团旗下包括广州慧聪网络科技、慧聪云商（佛山）、佛山市慧从汇电子商务、广东慧聪家电城投资、广东慧鼎投资、广东慧捷通供应链等主体，业务涵盖电商撮合、展会、线上交易、线下交易中心、仓储物流、金融信贷等。

三、核心数据

项目投资

早期口径**10-12**亿元

建筑规模

约**20**万m²

早期入驻

近**700**家企业

孵化器评价

2022年**D**级

指标	公开信息	尽调解读	需补证据
资本与主体	公开工商聚合信息显示注册资本、实缴资本约 1.667 亿元，法定代表人何伟新。	资本金体量不低，说明项目早期投资基础较强。	营业执照、股权结构、实控人、资产权属、抵押/查封/融资情况。
人员与运营	公开聚合工商信息显示参保人数 1 人；集团招聘口径称相关控股集团员工近 500 人。	单体公司参保人数低，可能是项目公司/资产持有公司，也可能提示当前运营团队不在该主体内。	实际运营公司、物业公司、平台招商团队、集团内用工关系和社保归属。

指标	公开信息	尽调解读	需补证据
历史运营成绩	2016年南方日报/新浪报道称慧聪家电城投入启用，近700家企业进驻，10万名采购商现场参与，30万采购商线上交易，预计3天线上交易额10亿元。	项目早期具备较强流量、会展和家电产业资源叙事。	近三年展会、入驻、租售、交易撮合、GMV、订单、客户转化、空置率数据。
O2O交易中心	2016年订单交易中心启动，报道称设置电销中心、需求发布、匹配需求、撮合交易、在线交易等板块，依托30万买家资源收集采购需求。	商业模式试图从租售型园区升级为交易撮合平台，方向符合微笑曲线右端。	交易平台当前是否仍运营，买家资源活跃数、订单成交、收费模式、数字系统和团队配置。
科技孵化能力	广东省科技企业孵化载体2022年度运营评价中，广东慧聪家电城投资有限公司作为省级科技企业孵化器运营主体评价为D级；2021年亦出现在未参与运营评价名单中。	科技孵化属性存在明显扣分信号，不能按优质孵化器直接认定。	近年在孵企业数量、毕业企业、知识产权、融资、科技型中小企业/高企培育、运营评价整改情况。
资产与租售	商业地产平台显示佛山慧聪城/HC MALL有餐饮、亲子、文体娱、零售、生活服务招商需求；二手/租房平台亦有慧聪家电城物业信息。	项目可能已部分转向商业/社区配套招商和存量物业经营。	物业权属、可租售面积、出租率、租金水平、商户结构、欠费/诉讼/物业纠纷。

该主体应重点核验“当前运营数据”，不能只依靠2016年前后的高光报道。核心字段包括出租率、空置率、入驻企业质量、交易撮合活跃度、孵化器评价整改、资产权属和负债。

四、行业利润微笑曲线调研

家电产业的利润微笑曲线通常表现为：左端研发设计、核心零部件、工业设计、品牌定义附加值较高；中部整机制造、装配和普通代工利润承压；右端品牌渠道、电商平台、会展商贸、供应链金融、售后服务和生态运营具备更高附加值。慧聪家电城的原始定位并不在制造中部，而是试图通过电商、会展、订单撮合和产业地产进入右端渠道与交易服务环节。

左端高利润：研发设计/核心技术

包括工业设计、智能控制、核心零部件、品牌定义和新品研发。顺德家电产业向研发设计升级，是提升利润率的关键。

偏左中高：供应链与产品方案

围绕家电整机、零部件、模具、检测和方案商形成产业协同，利润取决于技术含量和配套效率。

中部较低：普通制造/代工

顺德大量中小家电企业曾停留在制造和装配环节，受要素成本、品牌弱、渠道弱影响，整体利润偏低。

偏右中高：会展/交易/电商撮合

慧聪家电城早期希望通过交易会、订单中心、线上线下O2O平台，把制造企业连接全国买家，降低获客和渠道成本。

右端高利润：品牌渠道/平台生态

若能掌握买家流量、交易数据、供应链金融、物流和品牌营销服务，可获得平台粘性和服务利润；但需持续运营能力支撑。

链条位置	典型环节	利润判断	企业卡位
上游/左端	研发设计、核心零部件、工业设计、智能家电方案	高附加值，但慧聪家电城自身不是研发制造主体，需要通过产业服务链接广东工业设计城、家电研发企业和品牌企业。	间接服务左端，需核验是否仍有研发设计资源和产业服务项目。
中游	整机制造、家电配套、普通代工、线下物业承载	普通制造和物业出租利润弹性有限，容易受空置率、租金、制造业景气度影响。	作为产业综合体承载中游企业，但不宜只按普通物业出租逻辑招商。
下游/右端	电商交易、展会商贸、订单撮合、品牌营销、供应链金融、物流	若买家资源和交易闭环真实活跃，可处于微笑曲线右端；若平台停摆，则退化为低效率存量商业地产。	早期主打右端平台生态，但当前活跃度需重点核验。

招商判断应优先确认慧聪家电城是否仍具备右端平台能力：买家库是否活跃、交易撮合是否持续、展会是否常态化、供应链金融和物流服务是否落地。若这些能力弱化，项目价值将主要回落为存量物业和区域商业配套。

五、投资诉求

公开可确认诉求/动向

- 早期项目公开口径显示投资**10-12亿元**、总建筑面积约**20万平方米**，定位家电产业综合体。
- 项目曾以中国·慧聪家电城、订单交易中心、家电交易会、城市创新基地等形式承载产业服务。
- 当前商业地产平台仍可见佛山慧聪城/**HC MALL**招商信息，招商品类已扩展至餐饮、亲子、文体娱、零售和生活服务。

招商需补清楚

- 当前项目资产权属、可招商面积、已售/自持比例、空置率、出租率、租金水平。
- 广东慧聪家电城投资有限公司与实际运营、物业管理、电商平台、展会业务主体之间的关系。
- 近三年入驻企业名单、行业结构、纳税、用工、租金贡献和是否仍以家电产业企业为主。
- 慧聪城市创新基地省级孵化器**D级**评价后的整改情况，以及是否仍保留孵化器资质和政策诉求。
- 是否希望引入制造业数字化、跨境电商、直播电商、工业设计、家电检测认证等新业态盘活载体。

建议按“存量产业载体盘活+家电产业服务平台”方式评估。可支持其引入跨境电商、直播电商、工业设计、检测认证、供应链服务等项目；但不建议在未核清资产负债、空置率、运营数据和孵化器整改前给予重政策或财政补贴。

六、风险评估

风险项	等级	依据与判断	建议应对
运营活跃度衰减	高	公开高光资料集中在 2013-2016 年，近年可验证交易、展会、孵化、入驻数据较少。	要求提供近三年运营台账：入驻、空置、交易、活动、展会、客户转化和收入结构。
孵化器评价偏弱	高	广东省科技企业孵化载体 2022 年度运营评价中，该主体运营的省级科技企业孵化器为 D 级。	核验整改报告、复评情况、在孵企业质量和科技服务团队。
单体参保人数低	中	公开聚合工商信息显示参保人数 1 人，需确认是否为资产持有公司而非运营主体。	穿透集团用工和实际运营主体，核查物业、平台招商、会展、电商和孵化服务团队。
产业属性弱化	中	商业地产平台招商品类包括餐饮、亲子、文体娱、零售和生活服务，可能说明项目部分转向综合商业配套。	核验家电产业企业占比、产业服务收入占比、商业配套与产业载体的边界。
资产与债务风险	中	房地产开发/销售/出租/物业管理属性明显，需关注资产抵押、销售去化、租金回款和物业纠纷。	核查不动产权证、抵押登记、诉讼执行、租赁合同、应收款和债务情况。

七、匹配度评估

产业规划契合度：中高

顺德是家电产业重镇，家电交易、电商、会展、工业设计和供应链服务仍有产业基础；但项目是否仍能承接产业升级，需要看当前运营数据。

资源承载匹配度：中

存量建筑规模大，适合承接电商、展示、办公、直播、检测认证、工业设计等轻资产服务业；若改造为制造空间，则需评估消防、层高、物流和环保条件。

本地产业协同性：取决于盘活策略

若导入跨境电商、家电新零售、工业设计、检测认证、供应链金融和直播电商，可与顺德家电产业形成协同；若仅做综合商业出租，产业价值有限。

最适合的方向不是新增土地招商，而是存量产业载体二次定位：围绕顺德家电产业，把右端渠道、电商、会展、品牌、供应链服务重新做活。

八、建议与下一步

推进建议

- 线索评级：**B**，建议有条件跟进，先做资产和运营尽调。
- 安排实地看场，核验出租率、空置率、商户结构、物业状态、交通动线和公共配套。
- 要求提供近三年财务、租赁、物业、孵化器运营、活动展会、交易撮合数据。
- 若参与政策合作，优先支持其转型为家电跨境电商/直播电商/工业设计/检测认证服务中心。
- 避免在未核清债务、资产权属和运营团队前给予财政补贴或重大平台招商背书。

一次访谈必问问题

- 当前慧聪家电城总面积、可租面积、已售面积、自持面积和空置率分别是多少？
- 广东慧聪家电城投资有限公司是资产持有主体、运营主体，还是项目公司？实际运营团队在哪个主体缴纳社保？
- 近三年入驻企业数量、家电产业企业占比、年租金收入、物业收入和会展/交易服务收入是多少？
- 订单交易中心是否仍运营？买家库、需求发布、撮合订单、成交金额和收费模式如何？
- 2022年孵化器D级评价后是否整改？目前在孵企业、毕业企业、高企/科小培育数量是多少？
- 项目是否存在抵押、查封、重大诉讼、租赁纠纷、欠费或债务压力？
- 未来三年希望通过什么新业态盘活：跨境电商、直播电商、工业设计、检测认证、供应链金融还是社区商业？

资料来源与可信度

- [小蓝本企业信息聚合页](#)：用于工商基础字段、法定代表人、注册资本、实缴资本、参保人数和项目介绍；签约前应以国家企业信用信息公示系统复核。
- [赢商网：佛山慧聪城HC MALL项目页](#)：用于确认商业招商品类和开发商经营范围。
- [新浪家居：慧聪家电城订单交易中心启动](#)：用于确认2016年订单交易中心、O2O交易撮合和相关活动情况。
- [新浪新闻/南方日报：数十万人云集做10亿生意中国家电看顺德](#)：用于确认项目启用、入驻企业、采购商规模和家电产业微笑曲线两端延伸的早期定位。
- [广东省科技企业孵化载体2022年度运营评价结果](#)：用于确认广东慧聪家电城投资有限公司运营的省级科技企业孵化器评价为D级。
- [广东省科技企业孵化器与众创空间名单/新增孵化面积资料](#)：用于辅助确认慧聪城市创新基地与广东慧聪家电城投资有限公司的运营主体关系。