

首批土拍将开拍

3宗地块总起价 66.44 亿

近日，上海土地交易市场发布公告，2026年第一批土拍现场交易会将于3月举行。本次供应延续“少而精”策略，推出徐汇长桥、嘉定新城和青浦徐泾三宗涉宅地块，总出让面积10.06万平方米，总建筑面积19.84万平方米，起始总价66.44亿元。

3宗地块颇具看点

● **徐汇长桥地块** 作为2026年第一批次的核心地块，徐汇区S031102单元S04-16地块起始总价26.75亿元，起始楼面价4.85万元/平方米，规划为住宅用地（75%）兼商业用地（25%）。该地块优势在于其卓越的区位与交通条件，轨交15号线罗秀路站地铁上盖项目，且紧邻中环线，地块周边配套成熟，市场层面，地块东北方为“海上清和玺”，项目自2024年11月首开以来，累计推售834套房源，销售态势良好。

● **嘉定新城地块** 嘉定新城B06-01地块为纯住宅用地，起始总价14.59亿元，起始楼面价2.45万元/平方米，容积率1.7，限高40米，适合打造小高层与洋房结合的宜居社区。地块位于嘉定新城核心区域，距轨交11号线白银路站仅500米。周边配套丰富：东临紫气东来公园，西侧环绕万达广场、大融城等成熟商业，教育资源密集，医疗卫生方面有瑞金北院等设施。地块西南方向为“招商林屿湖畔”，目前持续销售中。

● **青浦徐泾地块** 青浦区OPPO-0101单元18-05地块是本次中体量最大的纯住宅用地，起始总价25.10亿元，起始楼面价3万元/平方米。地块位于虹桥主城片区南虹桥区域，出门即达轨交2号线蟠祥路站，向北900米可达轨交17号线蟠龙站，属双轨交覆盖的优质地段。地块周边配套齐全，有蟠龙绿地公园、蟠龙古镇等公共空间，教育资源、商业资源丰富。地块西侧相邻的17-05地块于2025年11月由浙江宝业以总价17.3亿元竞得，楼面价31561元/平方米。

风向信号拉满

本次土拍的三宗地块各具特色，分别覆盖了城市核心区、成熟新城和重点发展区域，反映出上海土地供应结构的优化思路，兼顾不同客群需求，精准对接市场各类购房诉求。

从起始楼面价看，徐汇地块4.85万元/平方米、嘉定地块2.45万元/平方米、青浦地块3万元/平方米的价格体系，与各自区



位价值基本匹配。3宗地块容积率均适配品质开发，都为打造宜居产品预留空间，后续供地将更加规划适配性，以“好房子”撬动购买力。

据了解，本次首批土拍预计3月中旬开拍，3宗优质地块的出让表现，将成为

2026上海楼市的风向标。业内人士表示，在“房住不炒”总基调下，上海土地市场将继续保持平稳健康发展态势，本次土拍将为2026年上海房地产市场定下基调，三宗地块的成交情况将直接影响后续供应节奏和价格预期。

夯实基础 破局周期

第一太平戴维斯发布 2026 中国房地产市场展望

日前，第一太平戴维斯(Savills)发布《2026中国房地产市场展望》，深入剖析了在宏观环境与行业逻辑深刻变革下，办公、零售、物流、住宅及投资等细分市场的转型路径与战略重心，指出专注于运营效率提升、真实需求满足以及金融工具创新的参与者，将能够穿越周期，捕捉到由模式升级和格局分化带来的结构性机遇。

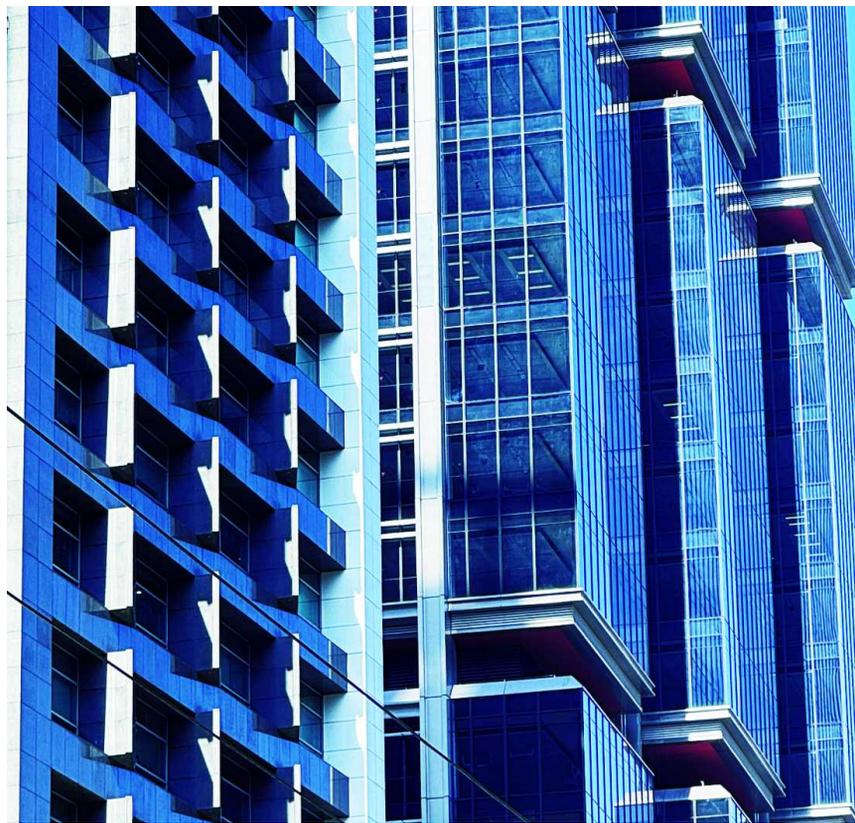
第一太平戴维斯中国区市场研究部负责人简可表示，当前房地产行业需打破循环，回归各资产类别的本质功能并推动资本市场转型。办公楼应聚焦提升生产力与协作价值，零售需重塑社群连接与情感体验，物流资产须契合现代化、自动化产业体系，住宅应坚守宜居品质与运营信任。资本市场需从债务驱动转向依靠透明估值与长期股权资本的发展模式。

办公市场：
“少即是多”成重要策略

2026年写字楼市场将更注重空间效率与功能复合，而非单纯规模扩张。租户选址更趋务实，看重区位便利性与运营服务的实际价值。业主应通过硬件升级、服务精细化及物联网等技术手段提升运营效率，将办公楼从“提供空间”转向“为企业创造价值”的合作伙伴。办公市场仍被两股相反力量夹在中间：租金下行与期望上升。主要城市的空置率徘徊在历史高位附近，持续挤压业主收入。但从长期生存角度看，唯一可行的路径并不是收缩，而是反其道而行——投资品质、服务与体验，以争取并留住租户。

零售市场：
体验与情感连接成关键

尽管整体市场数据平稳，但零售板块内部分化加剧。传统商圈需超越“地段优势”，通过深度体验和情感共鸣吸引消费者。运动户外、电子产品、生活方式等新兴品类租赁需求上升，品牌更注重单店体验与在地化运营。



成功的零售空间应成为社区纽带，而不仅是交易场所。

截至2025年末，六座核心城市平均租金同比下调2.2%，空置率微升0.1个百分点，整体呈现走稳或微降态势。

物流市场：
迈向“供应链战略选址”

2025年，在促消费政策和制造业转型推动下，仓储需求结构持续优化，进一步印证其与实体经济的深度绑定。

开发商：转向“优质资产持有+精细化运营”。供给端聚焦国家物流枢纽、产业聚集区及有真实消费支撑的城市，严控非核心区域扩张；持有端则通过优化租户结构、标准化租约管理及刚性成本，保障项目净运营收稳定性。

租户：从“成本导向”升级为“供应链战略

选址”。选址时综合评估物流效率、履约时效与产业协同，并通过仓群布局优化全链路。同时，绿色认证、减碳设施等ESG要求正加速融入租赁决策，甚至成为租约条款，倒逼资产端提升可持续性。

投资市场：
价值重估与金融化转型同步推进

过去一年多以来，用以衡量实体经济融资成本的一般贷款加权平均利率下行幅度有限，而同期通胀率持续处于低位乃至负区间，致使实际利率被动攀升至历史较高水平。

展望2026年，结合市场对“名义利率稳中有降”与“通胀水平温和回升”的普遍预期，预计将对整体地产投资市场形成一定支撑，但各类资产价值的分化也将随之加剧：基本面强劲的资产将率先受益于流动性改善，而基本面薄弱的资产则仍需探索新路径。

市场 资讯

绿城·潮鸣外滩
310平方米户型图曝光

近日，北外滩核心纯住宅项目绿城·潮鸣外滩，公布了310平方米户型图及相关效果图。作为潮鸣东方的姊妹篇，绿城·潮鸣外滩本身就承载着市场对绿城产品力的期待，绿城每一次落子核心区，都能交出贴合城市文脉的标杆作品。此次曝光的310平方米户型，更被看作是绿城深耕北外滩、呼应“外滩新百年”的诚意之作。

入户即震撼：归家的仪式感拉满 不同于多数大平层一览无余的入户设计，绿城·潮鸣外滩310平方米户型采用十字前厅布局，像是一个艺术长廊的入口，巧妙地将喧嚣隔绝在外，实现了繁华与静谧的自然过渡。设计师巧妙地利用动线规划，将入户、公区、家政、休憩四重流线清晰划分，既保证了大家族生活的亲密感，又为每位家庭成员预留了足够的私密空间，没有多余的设计堆砌，却在细节处兼顾了体面与实用，这也是绿城产品一贯的细腻之处。

21米超尺面宽：把黄浦江景观装进客厅 该户型客厅做到了约21米的南向超级面宽，这种尺度在同面积段产品中并不常见，横向拉伸的空间布局，只为让阳光与景观最大程度涌入室内。搭配270°转角落地的“环抱式全景窗”，彻底打破了室内与室外的界限，让客厅不再是单纯的社交空间，更成为一个IMAX级的城市观景台。

双南向主卧套房：每个人都是主角 310平方米Aria户型，在居住舒适度上的考量，同样贴合高净值人群的核心需求。户型罕见地设置了双南向主卧套房，表达了对家庭成员的充分尊重；主卧采用双开门设计，内部串联起大睡眠区、步入式衣帽间与双台盆+独立浴缸的奢华卫浴，兼顾了私密性与舒适度；次主卧同样享有南向采光与独立卫浴，即便三代同堂，也能实现各自精彩、互不迁就。除此之外，中西双厨、独立家政间等细节配置，更让这份舒适落地。中西双厨的设计，可自由切换爆炒人间烟火与西式冷餐派对，适配不同社交与生活场景；独立家政间则将琐碎家务隐于无形，保留了室内空间的整洁与体面。

这些设计没有刻意标榜“豪宅感”，却每一处都踩中了塔尖人群的居住痛点，也印证了绿城对高端人居的深刻理解——真正的顶豪，从来不是元素的堆砌，而是让奢华服务于生活。