

浦东保租房又上新 服务范围更大

今年一季度，浦东新区新上市供应多个保障性租赁住房项目（主要作为低租金青年公寓），为年轻人提供了更多可供选择的品质优、价格友好的居住空间。

一季度新上市的保障性租赁住房项目覆盖三林、北蔡、高行、唐镇、康桥、周浦、惠南等区域，重点分布在中外环沿线、张江高科技园区、外高桥保税区、金桥出口加工区、康桥工业区及周浦国际医学园区等产业板块，租金区间主要集中在2500元至5900元/月，以单间、一室一厅及两室一厅为主。这些项目邻近轨交及机场联络线等轨道交通，部分项目还配套社区班车接驳轨交站点，有效缩短通勤时间，较好实现了职住平衡。

据了解，新上市的各项项目均规划了较为完善的社区公共空间，涵盖共享办公、健身房、阅览室、宠物空间等多元场景，部分大型社区还配套了商业街区、托育设施及社区卫生服务站等，可充分满足人才日常消费、休闲娱乐、社交互动等高品质生活需求。

其中，浦发有家浦馨青年人才社区内共有9栋高层，每栋的一楼为架空层，作为租户们的共享空间。各类户型均为全装修。社区交通便利，内部规划约3000平方米公共活动空间，涵盖共享厨房、自习室、健身房、宠物空间等，生活环境优美，人车分流，提供800个地下车位。

坐落于高建北路188号的保障性租赁住房项目——森兰星遇

新展城店也于今年一季度投入运营，有1390套房源。该项目紧邻山姆中国旗舰店（外高桥店），同时，社区位于新展城产业园区内，构建“工作——生活——生态”一体化的“15分钟生活圈”，3公里范围内覆盖森兰商都、森兰无界公园等配套资源，30分钟通勤可达外高桥、金桥、张江、陆家嘴等重点产业区。目前，该项目已有超过20%的房源完成入住。

按照上海市今年“公保简并”工作部署，新区一季度已有两个项目，共计2238套房源整体纳入保租房体系，进一步充实了房源供给。“公保简并”是指将原有的公共租赁住房项目统一按保障性租赁住房政策进行供应和管理的改革，旨在整合住房保障资源、简化流程、扩大保障范围。

“公保简并”后，申请门槛降低、覆盖范围扩大，原本面向特定区域的优质房源现已向全市符合条件的人才开放，申请时不强制社保要求，人均住房面积低于15平方米即可申请。更低的门槛、更多样的选择、更温暖的社区，对于在浦东奋斗的青年人来说，安家这件事，又多了一些实在的选择。

“十五五”期间，浦东新区将持续新增供应保障性租赁住房，不断完善“一张床、一间房、一套房”的多层次住房保障体系，让更多青年人才在浦东立得住脚、安得下心、圆得了梦。

（浦东建设交通）

市场 资讯

聚力城市元气综合体 上海保利和寓·光合社区赋能美好生活

近日，保利发展旗下长租公寓品牌“保利和寓”在上海打造的首个大型租赁社区——光合社区盛大启幕，并发布社群品牌“线利体”，将其深度植入“好生活”社群服务体系。保利和寓光合社区是保利发展聚焦青年安居、服务城市发展作出的又一重要实践，通过高标准产品、优质服务与高品质生活营造，为租赁住房带来一套兼具产品表达、服务体系和社群价值的运营样本，更为上海这座充满活力的卓越全球城市构筑起支撑人才引留、承载青春梦想的坚实保障。

匠心筑就品质空间 定义青年“好房子”新标杆

作为闵行区“十四五”规划中的先行示范租赁社区，光合社区将TOD开发与生态资源深度绑定，以“住在公园里”为理念，融合约20万平方米双主题公园和滨水空间、5大口袋公园、约2.7万平方米公共乐活空间及约1300平方米滑板公园，构建起从室内到室外、从静态到动态、从独处到社交的全维生活场景，是一座面向青年人的元气生活综合体。项目总规模近3000套，能够满足不同阶段、不同预算和不同生活方式人群的租住需求。

在产品研发阶段，保利和寓团队创新推出“宠物友好”“电竞运动”“影音学习”三大主题户型，精准回应爱宠人士、电竞爱好者、运动达人、备考族以及居家办公人群等多元客群的个性化需求。

在空间利用和细节打磨上，光合社区同样体现出“值得重做一遍”的产品匠心。项目秉持“空间效率最大化”理念，通过床下收纳、洞洞板、厨房上下柜等模块化立体收纳系统，大幅提升小户型的空间使用效率，切实解决青年租房场景中常见的储物难题。

7x24小时全维配套 重新定义青年“好生活”

基于对青年人7x24小时生活节奏的系统研判，光合社区围绕通勤、办公、学习、休闲、运动、社交、消费等高频场景，构建起可持续运转的“好生活”闭环。

其中，约2000平方米的天空生活馆成为社区的活力中枢。项目按照娱乐、休闲、办公和生活四大功能进行系统规划，既有开放办公区、自习室、阅览室、党建会议室等安静高效的“静区”，也有路演区、直播区、电竞区、影音区、水吧区、台球区、桌游区等释放社交活力的“动区”。

在室外场景构建上，光合社区同样展现出强烈的产品辨识度。光合滑板公园、休闲花园、宠物乐园、体育公园等“元气内核”设施，把运动释放、社交互动与自然体验有机结合，让社区空间真正“活起来”“动起来”。

创新驱动社群运营 共建“好生活”赋能共同体

伴随光合社区的全面开业，保利和寓同步发布社群品牌“线利体”，寓意以社群为纽带串联邻里温情，以丰富的日常互动为社区持续注入生机与活力，打造兼具温度、连接与成长性的青年社区生态。

光合社区“好生活”以生活方式营造力、人文生态营造力、邻里关系连接力、居民自治组织力、主理人赋能力五大支撑体系为抓手，推动居住服务、社区服务与成长服务协同发力。在具体运营上，光合社区注重挖掘并赋能一批有热情、有特长、有组织力的“社区主理人”，通过高频次的社群活动，物理空间上的相邻关系逐步升华为心理层面的情感相融。

沪上红盘刷屏出圈

招商蛇口以超级品牌引领人居浪潮



智慧”为四梁，涵盖七大维度、28个场景模块、485项技术细节，已在全国30余个标杆项目中实现规模化应用。

市场的验证来自具体项目的表现。徐汇滨江项目安澜上海于2025年12月首开，以17.88万元/平方米均价单次实现销售额约90.77亿元；嘉定新城项目林屿湖畔自2025年8月入市以来，实现“三开三罄”，认购率持续超过100%。从改善到顶豪，多个产品线的成功实践，不仅验证了招商蛇口的产品体系能力，更持续推高品牌在上海市场的认知度与美誉度。

硬核品牌力跃升 单盘标杆迭代城市运营

招商蛇口在沪项目的意义，不仅体现在销售数据上，更在于其对所在板块的价值提升作用。每一个标杆项目的落地，都是一次品牌价值的再确认。

康定壹玖玖项目位于老静安核心区，以“梧桐浓荫下的领馆花园”为设计蓝本，成为区域价值的新锚点。海上·清和玺项目2025年销售额超过70亿元，居徐汇区首位，其约2000平方米地下会所、约1000平方米架空层、500米风雨连廊及地库中央车站等配置，将片区居住标准从“滨江概念区”提升至“高端生活兑现区”。静安里“新里天地”项目则完整保留了百年石库门肌理，约9000平方米的风貌商业街区引入多家品牌，成为苏河湾区域文化消费的新引擎。

通过一系列标杆项目的持续输出，招商蛇口的品牌定位已从传统的“开发商”升级

为“城市价值合伙人”。产品力与品牌力形成正向循环：优秀的产品持续为品牌积累口碑，品牌势能又为获取优质土地、打造下一代产品提供支撑。

三大核心竞争力 驱动品牌持续向上

经过多年发展，招商蛇口在上海形成了三大核心竞争力，共同驱动品牌价值的持续提升。

第一是复杂地块的系统性开发能力。在静安里、弘安里、桐安里等风貌项目中，招商蛇口逐步形成了从“修旧如旧”到“风貌新织”的完整产品谱系，每一次成功交付都在强化品牌在高端市场的专业形象；第二是多产品线的协同作战能力。从玺系到启序系，从风貌到揽阅系，各产品线拥有清晰的客群定位与价值主张，能够在不同赛道同步发力。这种多线并进的能力，使品牌在各细分市场持续积累口碑，形成品牌势能的叠加效应；第三是“交付生活方式”的持续运营能力。

2026年，“招商荟”社群体系迭代升级，打造“启程派、趣成长、拾光里、造物所、食光集”五大主题社群，覆盖全龄段业主的多元生活需求。在这春暖花开的四月时节，首批五十组社群共创家庭已首次线下集结。

从安澜上海到海上·清和玺，从康定壹玖玖到静安里，每一个标杆项目都是产品力的集中展示，也是品牌价值的持续积累。正是这种“产品即品牌、品牌即承诺”的闭环逻辑，让招商蛇口在上海市场走出了一条差异化的价值创造之路。

4月21日，上海第三批土地集中出让落下帷幕。在市场整体保持审慎的背景下，招商蛇口上海公司以82轮竞价、总价63亿元将徐汇、普陀两宗核心地块收入囊中。其中，徐汇长桥地块以25%的溢价率、33亿元总价成交，与招商蛇口旗下项目“海上·清和玺”仅一街之隔；普陀地块则由招商蛇口携手中建八局，以30.29亿元竞得。

此次重仓加码，并非简单的规模扩张，而是招商蛇口基于其在上海市场多年深耕所形成的产品体系与品牌能力做出的战略选择。

超强产品力破局 多维赛道全域领跑

近年来，从“江河三里”到康定壹玖玖，从海上·清和玺到安澜上海，招商蛇口在上海多个细分赛道接连推出标杆项目。其背后是一套覆盖客群洞察、产品定位、标准配置的完整体系。

针对不同客群的价值诉求，招商蛇口分别以风貌、“玺系”“启序系”“揽阅系”等产品线进行精准锚定，形成从空间设计到服务配置的闭环。在此基础上，“超配”理念被落地为可执行的硬标准，从会所配置、前置运营到建筑立面，各产品线保持“适度超前”的精准输出。

这一能力的底层支撑，是“招商好房子”技术体系。该体系以“安全、舒适、绿色、