

7年换5次出租房,这一次他有了家的安全感

# 80、90 后住进公租房开启幸福生活

“终于不用每年换房子了”

张鹏辉老家在河南安阳,大学毕业后辗转北京、杭州等地工作,最后来到了上海,一干就是七年。他和妻子是大学同学,妻子毕业后也来了上海。在入住耀华滨江公寓前,他和妻子租过5次房子。

“2014年,我老婆和同事在杨浦区租了一套老公房,6000多元,退租时房东以卫生、损坏等为由不退押金。后来我们合租了一间一居室,但距离公司太远,那时候加班到零点,打车回去大概要100多元,休息也不好。再后来因为怀孕生娃,房东不续租等原因,又换了几次房子。”提起租房经历,张鹏辉满是感慨。

“2019年,我的女儿出生,母亲从老家赶过来照顾孩子,之前租的房子房东打算继续出租,所以那段时间一直在找房子。我们行业加班比较多,零点下班是常态,所以租房首先考虑的就是离公司近,同时我妈膝盖不好,希望能租个电梯房。”

一年多前,张鹏辉所在的建筑设计公司与耀华滨江公寓签约了部分公租房,符合条件的员工可申请租住。此时的张鹏辉正在为找房子发愁,在看完样板房后,他立即向公司提交了申请,成功取得公租房准入资格,并成为了该公司第一个入住耀华滨江公寓的员工。

对于这次租到的新房子,一家

晨报记者 潘文

从地铁7号线后滩站出来,步行300多米就到了耀华滨江公寓。小区内,“80后”张鹏辉租了一套两居室,在沪打拼多年的他租过多次房子,这一次他说“有了家的安全感”。“90后”吴建军租了一套一居室,计划明年结婚,和家人一起在这里开启幸福生活。

近日,上海市新一批保障性租赁住房集中开工,越来越多来沪奋斗的人将在上海安居乐业。

人都很满意。张鹏辉满脸喜悦地说:“现在这套两居室每月5950元,有电梯,老人小孩上下楼方便,距离我公司也很近,只有一站地铁,通勤时间大概15分钟,我每天早上可以多睡近1个小时。公司有什么急事的话,回去处理也比较方便。从窗户看出去的景观也很好,三面都可以看到黄浦江。”

“采光也很好,你看阳光都可以照进来。”张鹏辉的妻子笑着说,“以前我们只能在房间里吃饭,现在虽然没有客厅,但有个小餐厅可以吃饭,小区管理也更好了。周边还有儿童乐园,孩子奶奶经常带着她



小区健身设施、儿童乐园等一应俱全,让租客有家的感觉。/晨报记者 潘文

去玩,那边有很多老年人,练太极的、吹口琴的、跳广场舞的等等,孩子奶奶也认识了很多朋友,还和他们学习了怎么吹口琴。”

看着在看动画片的女儿,张鹏辉说:“和公司合同没有问题的话,我们可以在这里租六年。搬家特别累,拖着一家老小找房子更累,现在终于不用每年换房子了,这里让我们有了家的安全感。”

## “结婚生娃有了更好保障”

吴建军来自甘肃,是一名90后“沪漂”。和很多人一样,他在上海读

大学,毕业后选择留在了这座充满无限可能的城市。

2016年毕业后,吴建军进入了一所大学工作,之后一直住在学校的职工宿舍,一室一厅,两名职工同住。直到有了女朋友后,他决定自己租房搬出去住。

去年1月,吴建军收到学校通知,学校和耀华滨江公寓签约了公租房,有需求的可以申请。“我看了样板房,这边环境很好,健身很方便,离我女朋友上班的地方也很近,地铁只需十几分钟。她现在自己租房子住,我们结婚后她搬过来住比较方便。她上班比较辛苦,方便我照顾她,所以

我就申请了这里的房子。”

随后,吴建军提交了申请和相关材料,两周左右拿到了市筹公租房准入资格。此时耀华滨江公寓正好有房源,三天后他就顺利签约了一套一居室。

住进耀华滨江公寓后,吴建军的生活开始丰富起来,他介绍:“这附近有美食街、电影院,大概一公里左右,我们两个人平时吃完晚饭可以走过去逛逛。骑共享单车10分钟就可以到东方体育中心,我暑假的时候会过去游泳。骑单车10多分钟还可以到达前滩太古里,地铁20分钟可以到徐家汇。”

吴建军说:“我和女朋友计划明年结婚,后年生小孩,所以计划明年有可能的话换个两居室。现在的房子是一个过渡,让我们结婚生娃有了更好的保障,也更加安居乐业。”

据悉,耀华滨江公寓为市筹公租房项目,有3500套租赁房源,目前和一些央企、国企以及民企等签订了整租合同,供签约企业符合条件的员工租住,出租率已超过95%。

12月15日,上海市新一批保障性租赁住房集中开工。此次集中开工的15个项目约115万平方米、1.85万套,建成后将有助于进一步健全完善多层次租赁住房供应体系,满足新市民、青年人和城市基本公共服务群体的安居宜居需求。

## 饿了么和豫园股份“牵手”

# 上海商业数字化转型浪潮劲头正盛

文/王珏

上海建设国际消费中心城市的背景下,本土品牌企业和新经济平台,正在加速融合。

12月17日,饿了么宣布和豫园股份建立战略合作,即日起,豫园旗下的黄金首饰、百货、食品、美妆,以及餐饮等类目的十多个品牌、近百家门店集体上线饿了么。

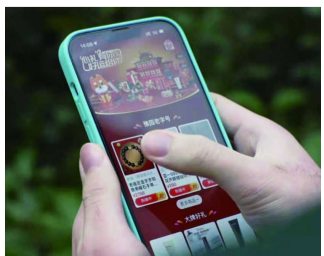
“从接触到上线,还不到一个月。”饿了么的项目负责人邹宋钱说。

今年9月,上海市人民政府办公厅印发的《上海市建设国际消费中心城市实施方案》指出,要加快商业数字化转型,其中包括:“鼓励线上平台与实体商业深度合作,打造智能化、定制化、体验式的商业新业态新模式。”

此次,饿了么与豫园股份的战略合作,如同上海打造国际消费中心城市过程中商业数字化转型浪潮的一朵浪花,借此,我们看到了潮水的方向。

## 本土合作,近水楼台

相向而行,终于相遇。



2017年、2018年时,在豫园股份的年报中,“数字化”这样的字眼,从未出现过,能看到的是“与电商平台深度融合”、“线上线下融合发展”。

但在2020年年报中,“数字化”成了战略性的字眼,频繁出现,一把手挂帅各级数字化小组已经成立,核心战役和重点项目落地,都是通过数字化建设和数字化运营快速迭代。

数字化,成了这家拥有34年历史、前身是上海豫园商场的企业的战略中轴。2021年,豫园股份在各个业务线进行了数字化的布局,比如,豫园商圈启动“大豫园”智慧商圈升级战役,推出豫园5G+AR数字化商圈,本地客、年轻客、回头客的占比大幅上升。比如在C端用户,豫园股份也是通过数字化,进行会员用户运营的打通和融合。

饿了么,自2008年在上海诞生就是数字化的“原住民”。2020年7月,饿了么全面升级,如今已从餐饮外卖平台,变成解决用户身边一切即时需求的生活服务平台,形成了饿了么、口碑、蜂鸟即配的一体化布局。

“当下年轻人热爱传统文化和国潮文化,饿了么拥有众多的年轻用户群体,与此同时,豫园股份也一直在拓宽和年轻人连接的渠道。”饿了么相关负责人说,近几年,豫园在线下门店之外,也陆续上线了电商平台,不过对于即时配送的本地生



活场景,与饿了么的合作,正好补足了豫园股份3-6公里甚至全城范围内的销售能力,满足了受地理位置限制的用户需求。

此次饿了么与豫园股份的联手,让不出门逛豫园变得触手可及。为确保消费者能即时体验到豫园的线下产品,饿了么将提供专、快送服务,三公里之外的区域则匹配全城送服务,对黄金、珠宝等贵重商品,则开放物流平台,由商家自由选择配送方式。

同时,基于饿了么平台下的丰富业态,让豫园旗下各个品牌与用户实现多场景触达。比如旗下的黄金首饰、美妆产品可以和饿了么平台的鲜花组合,出现在节日消费场景,年货礼盒则参与到年货节活动中。

两家上海的本土企业,在数字化的共识下,相见恨晚,找到了双方的最大公倍数。

## 消费数字化,大势所趋

到“十四五”末,上海要率先基本建成具有全球影响力、竞争力、美誉度的国际消费中心城市。

对于上海的老字号和本土品牌,《上海市建设国际消费中心城市实施方案》里指出,支持老字号在重点商圈集聚发展,升级打造旗舰店、品牌店、集成店,推动老字号开展数字化转型。

方案还指出,零售企业要发展自主品牌,支持大型连锁商业企业和电商平台实施自有品牌战略,依托大数据精准发掘消费需求,提升商品管控能力,运用先进生产工艺,提升自有品牌产品品质。

整个过程中,饿了么这样的平台,将成为重要的力量。

数据显示,2021上半年,上海市网上商店零售额1,485.72亿

元,比去年同期增长21.2%,两年平均增长12.8%,占社会消费品零售总额的比重为16.4%。

如今,在饿了么平台上,聚集了一批老字号品牌,除了豫园旗下此次上线的十多个老字号,松鹤楼面馆、杏花楼、五芳斋、立丰,以及龙华苏素斋等品牌都通过饿了么进行数字化转型。“松鹤楼上线后,目前月订单同比增长了30%左右。”饿了么相关人士说。

确实,相较于线下门店,饿了么平台用户更为年轻,在传统老字号转型和数字化升级的过程中,正好可以提供业务增量和新的阵地。

“上海诞生的饿了么,融入阿里生态之后,餐饮和新零售的基建能力较之其他平台更为成熟,在本土企业从线下向线上融合的过程中,依托饿了么的消费洞察和技术能力,可以在数字化过程中获得更多增量。”饿了么副总裁,新零售业务负责人熊斌说。

“去年以来,商业的数字化转型正在从表象热闹向深度融合发展。”上海购物中心协会负责人此前对媒体表示,越来越多购物中心的头部企业及信息技术开发商意识到,购物中心的数字化不仅仅是做几个小程序在线上获取一些流量,而是要系统、有深度地思考数字化运用,让顾客端、商户端、营销端、运行端形成“数字化闭环”,真正达到数字化赋能的目的,重组商业价值链,创造“流动的数据价值”。

消费繁荣、商业活跃、到达便利……这是正在经历的变化。在上海打造国际消费城市、商业数字化转型的大趋势下,饿了么与豫园股份的牵手,提供了一个实体商业体和在线新经济融合的新样本。