

永福路焕新 打造“更新开发一体化”新样本

近日，“文脉隽永，源续更新”永源路学术论坛在静安区永源路10号成功举办。本次论坛在上海市建筑学会的指导下，由上海市建筑学会城市更新专业委员会、城市设计与规划专业委员会联合主办，上海创邑实业有限公司承办。上海市建筑学会马珏伟副理事长发表开场致辞。上海市建筑学会城市设计与规划专委会主任委员、上海建筑设计研究院有限公司刘恩芳总建筑师作为圆桌论坛的主持人，与嘉宾们就多元主体参与下的城市更新路径探索、城市更新如何激发持续的街区活力等议题展开了讨论。

圆桌论坛

探索多元主体参与下的城市更新路径

永源路这条不足千米的道路，既是静安寺旁的文脉印记，更是城市发展的微观缩影。永源路来源于静安寺前“涌泉”向西流动形成的永源浜，1935年填浜筑路，后屡经改造，定名“永源路”。其因历史遗留问题，闲置近30年，成为南京西路商圈与愚园路风貌区之间的“空间断点”。永源路的蜕变，既是“更新开发一体化”的深度探索，也为上海城市更新提供了可复制、可推广的一体化运营样本。

上海三益建筑设计有限公司执行院长詹晟表示，永源路更新以“无界”为核心设计理念，致力于打造历史风貌与现代商业融合的开放空间，实现景观与商业、社区的充分渗透。项目运营中通过与商户的共创，形成清晰的定位和调性，工作日下午的高人气充分证明了人、环境与商业之间良性互动所带来的持久吸引力。

仲量联行华东区域战略顾问部负责人吕玖则认为，城市更新应注重挖掘在地文化并借鉴国际经验，同时注重功能植入与品牌特征结合。通过“造域、造场、造铺”的创新思路，将公共空间、文化设施与商业功能融合，打造具有特色的城市区域。永源路项目，虽商



业面积不大，但通过整合草坪、马路等空间，扩大了实际使用面积，创造了独特的城市体验。这种更新方式注重运营、功能与客群的综合考量，将历史故事与现代生活相结合，既接地气又代表了上海走向全球的独特方式。

上海城策行建筑规划设计咨询有限公司董事长詹运洲提出，在城市更新项目运作中财务可持续与项目滚动开发的联动很关键。一个规模较大的更新项目，持续运营是难点，需要解决产业协同和招商问题，建议可以通过定制化服务、深挖在地文化讲好故事来提高更新的针对性和项目吸引力。

上海市城市规划设计研究院详规院院长王曙光表示，规划管理应鼓励创新。规划应从“严格的管”向“精准的放”转变，给予设计更多自由空间。同时规划的落地尤为重要，相同水平的规划，在不同城市的实施效果差异巨大，这与项目把控、市场运营能力密切相

关。此外，好的规划和更新一定是能够提供“情绪价值”的，既符合规范要求，又能提供优质产品与服务。

交流互动

打造充满松弛感的生活场域

日建设计安部乔建筑师作为前期参与方之一分享了对项目的感受：该区域最初被视为城市中的“阴影”，项目通过设计为其注入活力，发掘了沿路的潜力点位，如街角公园、大草坪的视野优势，致力于打造公共空间的串联和迴游路径，建议项目后期能打造连接静安寺至愚园路的City Walk路线。市民代表则表示非常喜欢更新后的环境，永源路项目的落地弥补这一区域缺少一个活跃度较高且适合年轻人聚集的场所这一空缺。

在总结致辞环节，上海创邑实业有限公

司李永杰董事长，分享了永源路项目的设计理念与实施过程。最令他欣慰的是，永源路被评价为充满“松弛感”，这正是他所追求的设计目标——项目能成为城市中的一处静谧之地。目前，项目背街已引入多家酒馆与咖啡厅，在喧闹都市中构筑起一片宁静角落。已营业的咖啡馆常于午后两点便座无虚席，这种热闹而不嘈杂的氛围，不仅为城市提供了安静的休憩空间，更传递出令人松弛的情绪价值。

最后，上海市建筑学会城市更新专委会主任委员、上海现代城市更新研究院俞斯佳院长作了总结致辞，代表两个专委会以及项目设计团队与运营方，向各位同仁的莅临参与表示感谢。城市更新是一个上下联动、多元融合的系统过程，希望大家在今后能持续关注，共同推动上海城市更新事业向好发展，在参与城市更新的过程中，不断享受到更多的从容与乐趣。

保利置业上海持续深耕 打响价值攻坚战

2025年，上海房地产市场在经历深度调整后，呈现出分化格局。然而，市场从不缺乏亮点，总有一些项目能穿越周期，以持续的热销印证其价值。日前，保利海上印最后一批房源收官，用傲人的销售成绩单，对“好房子”进行生动诠释。

好房子

产品力与区域价值的双重奏鸣

“好房子”标准出台，使得产品力成为穿越周期的重要因素。保利海上印从“生活体验”本源出发，进行了一场全方位的价值革新。整整一万平方米的实景展示区，在开盘前便已将未来生活场景完整呈现，这种“超预期兑现”的诚意，极大地消解了市场普遍存在的“交付焦虑”。

从近百米长的归家超级界面，到对标纽约、伦敦多层次的建筑立面美学；从以“五感疗愈”为主题的园林景观，到融合了多元空间的会所，海上印提供的不仅是一个居所，更是创造了一种亲切、温暖、邻里互动和自然连接的高品质生活氛围。这种基于深度市场洞察的产品打造能力，使其在众多项目中脱颖而出，成为改善型客群眼中“确定性”极高的选择。项目所在的春申板块，处于闵行区“中部崛起”战略的核心——梅陇地区中心。这里是正在快速成熟的价值高地。产品力与区域前

景的完美叠加，构筑了项目不惧市场波动的价值基石。

保利置业深耕上海 与城市共舞

保利海上印的成功，其背后是保利置业上海公司深耕二十余载、与上海城市发展同频共振的战略远见和卓越运营能力。

保利上海公司超越单纯开发商的身份，进阶为深谙城市运营之道的“共建者”。其项目布局清晰地映射出上海重点发展的轨迹。从早期浦东的保利广场、证券大厦等地标建筑，到杨浦内环的翡丽甲第、中环的珑誉等品质住宅，再到如今聚焦于闵行“中部崛起”等潜力板块的海上印。在地理布局上，与板块共同生长，在产品打造上，则个个掷地有声，成为区域人居的标杆作品。这种思路体现了保利对上海城市发展空间战略的深刻理解，总是能先人一步，在城市价值爆发前精准卡位。

行动是最好的证明，保利置业在上海新增土储。这不仅是对上海这座城市未来发展的坚定看好，也为其持续推出优质项目提供了充沛的“弹药”。2025年，除了保利海上印的完美收官，与华联家族联手的蘭桂坊、静安区的标杆之作保利誉静安，以及占据杨浦滨江C位的保利誉滨江等新作都已整装待发。

这三个项目无论从响应上海2035战略规划的区域站位，还是洞悉未来人居需

求的产品力突破，都是上海楼市不得不关注的典范所在。蘭桂坊承载着1928年海派里弄的文化基因，以现代建筑技艺重新诠释了聂家花园的盛世风雅；誉静安计划打造高层与低密多层住宅共生的墅级酒店式住区，谱写国际静安的全新生活乐章；保利誉滨江正以引领者姿态，开启黄浦江滨江中北段人居版图的全新时代。这一连串的动作，勾勒出保利在上海多点开花、全面深耕的壮阔图景，也展现了其强大的资金实力和产品驾驭能力。

“生活美学家”产品理念 让生活美好落地

从“好房子”底层逻辑的理解上，保利置业以“生活美学家”产品理念为“产品领先”战略使命，实现从“空间制造商”向“生活场景师”的根本性转变。为此，保利置业构建了三大核心刻度：生活为本，聚焦真实日常与功能体验；美学为驱，以设计提升空间格调与精神愉悦；家为归宿，强调情感连接与心灵安顿，精准无误地传导了对生活本质的深刻理解与实践。

支撑“生活美学家”产品理念的，则是保利置业打磨多年形成的“人居四感+美学九境”体系，一方面将“美感、舒适感、质感、情感”转化为清晰的产品价值坐标，另一方面营造从自然到人文的九大高感场景，彼此联结互相支撑，这成为实现市场差异化竞争的关键。

上海2025年第八批次 商品住宅用地成交结果出炉

10月20日，本市2025年第八批次商品住宅用地出让交易活动顺利完成，共出让6幅土地，土地总面积约19.16公顷，规划总建筑面积约40.87万平方米，成交总价约198.77亿元。本批次共有10位竞买人（共涉及19家房企，以单独及联合体形式）参与竞买，其中杨浦东外滩地块4位竞买人经过43轮竞价，成交溢价率14.69%；徐汇滨江地块3位竞买人经过42轮竞价，成交溢价率10.00%；静安苏河湾住宅文化地块3位竞买人经过52轮竞价，成交溢价率9.03%；徐汇华泾商住组合地块、宝山高铁站商住组合地块和松江新城地块各1位竞买人，都以起始价成交。

其中，徐汇区WS5单元188N-I-21地块，规划用途：普通商品房，规划建筑面积3.01万平方米，成交楼面单价约148503元/平方米，溢价率10.00%，竞得人为杭州中海宏瓴房地产有限公司；静安区C070102单元32-04地块及32-08地块地下空间，规划用途：普通商品房、文体用地，规划建筑面积9.50万平方米，成交价773715万元，成交楼面单价约81415元/平方米，溢价率9.03%。竞得人为苏州星泰益置业有限公司、苏州星盛荣企业管理有限公司、南通瑞宏置业有限公司、上海榭恒企业管理有限公司、平湖招陆置业有限公司；杨浦区N090602单元D1-7地块，规划用途：普通商品房，规划建筑面积3.74万平方米，成交价261620万元，成交楼面单价约69958元/平方米，溢价率14.69%，竞得人为上海盛万置业有限公司。

(上海规划资源)