

蕃瓜弄小区旧改项目提前两个月封顶

居民们离“新居梦”又近一步

□ 记者 胡蝶飞 通讯员 吴赛华

本报讯 “没想到能这么快，这下更盼着 2027 年回搬了！”12 月 18 日，在上海市静安区蕃瓜弄小区旧住房改建（拆除重建）项目封顶现场，专程赶来的居民李阿姨望着拔地而起的新楼，难掩激动。一旁的徐叔叔拿着手机拍摄封顶场景，忍不住感慨道：“从‘滚地龙’到工人新村，再到现在的电梯房，街道和居委会一路帮我们解难题，我们虽然搬出去了，但感觉从来就没离开过。”

当天，随着最后一方混凝土浇筑完成，蕃瓜弄小区旧改项目提前两个月完

成主体结构封顶。这项承载着 1122 证居民安居梦想的市级重点民生工程，在静安区、天目西路街道及蕃瓜弄居委会的全程护航下，正加速兑现“不离故土换新家”的承诺。

蕃瓜弄小区地处上海中心城区核心地段，紧邻上海火车站，占地约 2.5 万平方米，曾是上海人口密度最大的棚户区。据悉，蕃瓜弄项目改建后将新建 6 幢多层和高层电梯住宅，提供 1285 套房源，配套地下车库约 790 个车位，实现人车分流。社区卫生服务中心、社区综合为老服务中心、党群服务中心等 9000 平方米公共配套设施将同步建成，小区绿化率提升至 37%。

青年驿站房源数将扩容至5000间

上海举办青年发展型城市建设工作推进会

□ 记者 王葳然

本报讯 记者日前从团市委获悉，近日，上海召开青年发展型城市建设工作推进会，盘点“十四五”时期全市青年工作成效，会上发布青年驿站提质扩容计划、青春经济赋能支持计划。

据悉，上海青年驿站自去年上线以

来，截至目前，全市青年驿站平台注册超 3.6 万人，未来，房源数量将从目前的 200 间逐步扩容至 5000 间，让更多青年能享受到政策红利。

同时，针对青春经济，推进会上，团市委还联合市商务委系统分析了青年消费新特点，研判青春经济发展趋势，加强政策供给。



情感陪伴机器人、智能护理机器人……智能辅具集中展示

上海康复辅具租赁服务“暖心升级”

□ 记者 沈媛 摄影报道

本报讯 外骨骼机器人、情感陪伴机器人、智能护理机器人……2025年12月1日《上海市康复辅助器具社区租赁服务目录(2025版)》正式实施以来,更多智能、实用的辅具加入“可租清单”。日前,上海市民政局在普陀区普照金融广场举办“康复辅助器具社区租赁服务”媒体开放日活动,吸引不少市民前来体验。

活动现场集中展示了 2025 版租赁目录新增的一批智能辅具产品，同时陈列了多款全市租赁量领先的成熟辅具产品。每类产品均配备专业人员讲解演示，吸引众多市民驻足体验。参展企业开展了形式多样的产品路演与互动体验，让市民切身感受智能辅具带来的便捷与温度。多家租赁产品供应商与服务商达成合作意向。图为一位老人正在体验手功能柔性镜像康复机器人。

两天“复活”一套老房子:上海链家店总用专业与真诚兑现十年之约

在上海，一套位于六层老小区的 30 余平方米住宅在交易过程中遭遇买方临时解约，却在两天内迅速完成二次交易，创下了二手房市场的一个“小奇迹”。这桩交易的背后，折射出上海房产经纪机构服务模式的悄然转变。

十年之缘： 一套房子的两次交易

2015 年，朱女士在普陀区通过链家购买了一套 30 多平方米的住宅。今年，朱女士因家庭规划需要出售这套位于老小区六楼的住宅。出于对链家品牌的信任，她再次选择了这家公司。接待她的是链家铜川路总店分行的店总冯臣光。“当时以为他只是普通经纪人，后来才知道是店总。”朱女士坦言，对于如此小的一套房子，得到了链家店总的全程服务，让她感受到一种被尊重的温暖。

专业服务： 助力老房子加速成交

在房产市场波动较大的背景下，这套房子的交易过程并非一帆风顺。

“房子面积小，又是老小区的六楼，最初确实担心不好出手。”朱女士坦言。她咨询过多方人士，得到的建议多是“尽快降价”。然而，冯臣光却给出了不同见解：“每套房子都有它的有缘人，价格只是因素之一。”



挂牌当天，朱女士与冯臣光团队深入交流了三个多小时。冯臣光还向朱女士展示了一份详尽的售房服务手册，其中包含全市及区域历史成交数据、房源竞争力分析等。“二手房定价受多重因素影响，我们需要用真实数据辅助业主综合判断，合理定价。”

为提升这套老房子的吸引力，冯臣光向朱女士介绍了链家的 open house 服务，并邀请她一同参与。活动当天天气炎热，由于房子已空置大半年，空调制冷效果不佳，十几个人挤在房间，经纪人们的白衬衫早已被汗水湿透。

这一幕让朱女士深感震撼。听着现场大家“的确还不错”、“装修还可以”的评价，朱女士心中燃起了信心。

链家的 open house 的活动效果立竿见影，带来了 40 多组看房客户，不久房子就找到了买家。然而，就在双方约在链家一站式服务中心准备签约时，客户却因个人原因临时解约。

“我其实很担心，交易中止后房屋重新上架会不会影响销售时间？”朱

女士的忧虑情有可原——二手房市场行情瞬息万变。

令人意外的是，仅两天后，冯臣光就告知她找到了新的合适买家，第二天便可签约。“这么短时间内就帮我完成了交易，确实没想到！”朱女士感慨道。

这套房子的快速成交，得益于一系列专业化服务。当前沪上房产经纪行业正在从简单的交易撮合，向顾问式服务转型。

行业变革： “房客分离”带来新气象

今年上海链家推行的“房客分离”模式，也在改变传统的服务方式。所谓“房客分离”，即由不同的经纪人分别负责房源维护和客户服务，让专业的人做专业的事。”一位行业观察人士表示，“这种模式不但提高了交易效率，还让买卖双方都能享受到更专业的服务。”同时，这也让冯臣光找到了更明确的发展方向，“这种模式对业主意味着更高效卖房和更专业的服务体验；对客户则意味着更多优质房源选择和更精准的匹配。同时，通过提前排查房屋漏水等隐患，将风险问题前置化，让交易更安心。”

正因为前期工作到位，冯臣光所在门店曾创下从挂牌到成交仅用 2 小时的纪录。但这快速成交的背后，是 20 多天与业主的频繁沟通、专业详尽的售房服务手册、线上线下全面推广

以及全区域链家门店的合作共赢。

在当下房地产市场背景下，房产经纪机构服务的专业性和诚信度愈发重要。

为提升房源曝光，冯臣光会在每日房源聚焦会上向其他门店推荐优质房源；准备红包、抽奖等激励措施，鼓励经纪人积极带看。

他认为，优秀的房产经纪人应具备专业、坦诚、客观的特质，具体体现在四个方面：专业知识能力、沟表达能力、客户拓展能力和服务履约能力。

朱女士的故事是上海房地产市场的一个缩影。在房价波动的市场环境下，业主最需要的是专业、坦诚和客观的服务。“能够真正地帮我解决问题，是真心诚意地在帮我卖房！”朱女士的感慨，道出了众多业主的心声。

从一门直接的房产交易，到一种信任关系的建立，上海房产经纪行业正在经历从交易导向向服务导向的转变。这种转变背后，是这座城市对更规范、更透明、更专业房产交易环境的不懈追求。

