

# 保租房浦东试点提速:200余户咨询,2套已成交 “收旧换新”补齐结构性短板

本报记者 杜晨薇

今年,上海启动收购二手住房用于保障性租赁住房(以下简称“保租房”),浦东、徐汇、静安等三区率先试点。浦东逐步形成相关方案,按照政府主导、市场运作、自愿参与的原则,通过收购存量二手住房,在中心城区等供需矛盾突出的区域,新增筹建一批区位优势、租金可负担的保租房,优化保租房结构布局。

记者昨天从浦发集团了解到,作为浦东收购工作的核心实施主体,目前已累计接待咨询洽谈200多组市民,进入深度意向70多组,2套房屋完成收购,另有2套本周内将完成“收旧换新”。

## 锁定内环内存量房源

此次收购的核心目的是补足保租房结构性不足。“浦东内环内土地资源非常紧张,新增集中式保租房几乎没有空间,但陆家嘴这些核心片区金融、产业岗位多,租房需求特别大。靠新建已经不现实,只能通过存量收储,把内环里的老房子用起来,精准对接给市场。”浦发集团党委书记、董事长李俊兰说。

浦东新区以浦发集团为实施主体,承担从收购、改造到运营的全链条责任。有意向参与收购的居民可按规划提交申请资料,经各方洽谈一致后签订二手房买卖合同。

收购范围上,浦东结合自身空间格局、保障缺口,优先关注内环内、2000年以前建成、单套建筑面积70平方米以下、总价不超过400万元且产权清晰的个人二手房源。

政策出台后,为进一步提升政策可及性,浦发集团通过热线咨询、街道地推、物业联动三重渠道开展推广。“我们一方面开通电话,让老百姓主动来问;另一方面,在内环内相关街道、小区设点,依托我们自己的物业去推。”李俊兰介绍:“浦发房管物业在浦东服务超过三分之一的老旧小区,和这次收储对象高度匹配,所以推进起来更顺畅。”

试点启动至今,“目前累计咨询洽谈的有200多组,进入深度意向的有70多组。”李俊兰解释,所谓深度意向,就是“确实有卖的意向、有买新的意愿,愿意走评估、进入初步程序”。如今,落地层面也实现突破:“我们已经完成2套纯收旧的收购,最近两天,还会再成交2套‘收旧+换新’的完整单,市民卖旧和买新同步完成。”

## 市民如何参与收购?

记者了解到,已成交的2套房屋,一套45平方米左右,总价240万元左右;一套64平方

■ 优先关注内环内、2000年以前建成、单套建筑面积70平方米以下、总价不超过400万元且产权清晰的个人二手房源

■ 位于周家渡街道的金瓯求精厂,属于老旧闲置厂房,计划通过城市更新方式改造为保租房,目前正在开展方案设计、规划调整

米,总价350万元上下,单价基本在5.3万元/平方米。

“我们理想的收购户型是40到50平方米,这种户型租售比更合理,更适合单身青年、小家庭。”浦发房管党委委员、副总经理何俊说。

对居民来说,最关心的是怎么收、怎么换、多少钱。

“我们优先鼓励卖旧换新,最好是卖旧房的同时,有在浦东买新房的需求。”李俊兰一步步拆解:“市民取得联系之后,第一步,我们会帮助做初评估,根据地段和近期成交价,做初步价值判断;

“第二步,对产权情况进行排摸,确保收购的可操作性;

“第三步,居民同意后,我们会请专业评估公司入户评估,这个价格是收购的重要依据;

“第四步,在评估价基础上,与老百姓协商最终成交价格;

“第五步,市民卖旧的同时,尽量促成买新同期网签,在资金监管下,推进资金定向付到新房账户,实现一体化循环。”

在整个收购过程中,居民所需支付的税费等成本与市场二手房交易完全一致,且无需支付中介费。同时,收购价格公允稳定,参照区域近期真实成交价,不低于市场水平,一定程度上解决了老破小被迫降价的问题。

“试点中我们发现,未能成交的主要原因有三方面:一是只想卖旧,不想买新,或者只想买二手房,不符合我们‘换新’的优先方向,目前暂不列入推进序列;二是市民对政策理解存在偏差,把国企收储误解为政府征收,心理价位预期与实际价格差距较大;三是新房还在挑选,买新意愿未确定,双方仍在协商。”李俊兰表示。

## 多元拓源完善保租房格局

收购资金是否可持续,是本次试点能否长

期推进的关键。李俊兰介绍:“目前资金构成是三位一体:政府给予项目资本金作为启动资金;企业自筹一部分;金融机构按租售比核定贷款给予支持。”

“这项工作不以盈利为目的,但需要实现盈亏平衡。我们要求租金基本覆盖收购、装修、运营成本,年度内基本打平。根据测算,我们选择的收购对象租售比不低于2.5%。”李俊兰说。

房源收购后,浦发集团将按保租房标准统一改造。“居民交房后,我们争取3个月内完成装修,确保租赁者可以拎包入住,服务标准不降低。”李俊兰说,所有房源还将纳入浦东“青创15条”人才政策,为青年人才降低租房成本。

针对零星房源管理难的问题,浦发集团明确应对思路。“房子是散的,但服务不能散。我们将依托‘浦发有家’保租房品牌,把租赁服务和物业服务一体化,降低运营成本;同时以街道为单位,联合区人才局、团区委、区工会开展社群服务,覆盖年轻人生活、学习、交流需求。”李俊兰说。

从更大格局看,“收旧换新”正在补齐浦东保租房的结构性短板。

“目前,浦发集团旗下保障性租赁住房公司已在浦东全区建设、运营2万套保租房。从浦东总体来看,保租房总量充裕,但结构性差异明显。内环内、张江核心区短缺,外围区域相对充足。”李俊兰判断,今年5—6月毕业生集中入职后,租赁需求将明显上升,而“收旧换新”恰好补上内环内的供给缺口。

除零星收购二手房外,浦发集团也在拓宽房源筹措渠道,探索商办楼宇、闲置厂房改造保租房。

“我们已全面摸排自有存量资产,内环内暂时没有合适标的,内环外、中环内有零星地块可改造。”李俊兰透露重点项目,“位于周家渡街道的金瓯求精厂,属于老旧闲置厂房,我们计划通过城市更新方式改造为保租房,目前正在开展方案设计、规划调整。”

为保障试点高效运转,浦发集团已专门成立收旧换新工作专班。“专班在房管公司基础上组建,核心人员十几人,从信息收集、评估谈判、签约成交,到装修、运营、租赁,实现全流程覆盖。”何俊介绍。

关于未来收购规模,李俊兰表示,将根据实际情况进一步评估:“政策设置准不准,市场接受度高不高、运行模式稳不稳,是我们下一步推进的关键。这项试点的最终价值,是形成良性循环:把老房子盘活,把保租房短板补上,让老百姓顺利换新改善,同时稳定市场预期。”

# 市场监管局局长做客“民生访谈” 上海专项治理“幽灵外卖” 已排查150余处“无堂食”外卖聚集区

## 民生访谈

本报讯(记者 陈玺撼)“幽灵外卖”,通俗来说,就是外卖平台上的假门店、假地址、假证照,他们伪装成正规商家,干扰了正常的市场秩序,还存在诸多食品安全风险。

上海市市场监管局局长李泽龙昨天做客“2026上海民生访谈”时表示,目前群众反映较为突出的网络餐饮问题有四类:平台资质审查不严、“无堂食”外卖经营不规范、餐饮后厨环境不整洁、从业人员健康证明管理不到位。上海正有针对性地开展网络餐饮食品安全专项治理行动,重点规范平台提供者和入网餐饮商户。

## 系统拦截假证过期证

“幽灵外卖”问题的本质是网络餐饮从业者缺乏诚信和法律意识,同时,相关平台未尽到把关义务。

李泽龙表示,平台方至少要做到三个方面,才能算“严格把关”。首先是对接市场监管部门证照数据,用电子营业执照、食品经营许可证等电子证书等进行校验,确保申请入网餐饮商户的登记信息与实际经营情况完全一致。第二是实地核查,比对实际经营地址、店招、门店实景与经营许可信息、线上展示情况有没有出入。第三,至少每六个月对外卖商家登记的实际情况地址、经营资质等信息核验更新一次,保证上述信息始终与实际相符。

整治“幽灵外卖”,不能靠平台单打独斗。李泽龙表示,市场监管部门正加快推进相关技

术,准确、高效比对商户线上公示信息与线下经营情况,系统拦截假证、过期证、异地用证等“幽灵外卖”。

## 治理“无堂食”外卖聚集区

此前,外卖行业的最大痛点就是“不透明”。对此,上海市场监管部门将治理重心放在了“无堂食”外卖聚集区。在日常检查中,执法人员发现,这是网络餐饮违法违规经营行为集中的“重灾区”,这类经营场所普遍门店密集、场地狭小,部分存在后厨空间脏乱、日常管理不到位等问题。

李泽龙表示,上海各级市场监管部门主要从两方面整治“无堂食”外卖聚集区。第一是做到一店一证、一址一证,严禁共用、挂靠资质,要求管理方必须取得餐饮服务管理许可,每一家人驻商户必须独立办理营业执照和食品经营许可证。第二是“一区一方案”,对基础条件好的“无堂食”外卖聚集区,指导提质升级;对问题较多的,限期整改;对风险高、无法整改到位的,督促业态转型。截至目前,上海已动态排查150余处“无堂食”外卖聚集区,重点整治无证经营、后厨脏乱、违规操作等问题。

外卖骑手是净化外卖平台的关键“吹哨人”,近期监管部门发现查处的部分“幽灵外卖”线索便来自外卖骑手。李泽龙表示,上海已设置了专门的举报渠道和处置流程,外卖骑手发现店铺无证经营、线上线下信息不一致、后厨环境脏乱等各类隐患,可以随时拍照一键上报线索,举报情况属实且符合相关条件的,给予骑手激励。



赏“七彩花田”

昨天,上海世纪公园内的“七彩花田”景观区吸引市民游客前来赏花休闲。本报记者 孟雨涵 摄

# 拼多多发起“草莓猜想”:在50平方米植物工厂种未来?

文/卢芳明

四月申城,春意渐浓。上海奉贤农业科技创谷的广场上,四个约50平方米的植物工厂一字排开。

推开任意一个箱体的大门,LED灯的光亮扑面而来,层层叠叠的种植架上,草莓苗在人工光谱的照射下舒展着翠绿的叶片。不少植株已经挂果,在栽培槽边缘垂下,如同小灯笼似的悬在空中。

这四个植物工厂,正是四支决赛队伍为第五届“多多农研科技大赛”自行设计建造的“答卷”,既是比赛场地,也是参赛作品本身。这项由拼多多牵头主办的农业科技创新赛事,自2020年创办至今,已成为国内农业科创领域的重要舞台之一。

本届大赛以草莓植物工厂建设与国产草莓种植为考核核心,比赛的任务听起来并不复杂:种出草莓。

第一届大赛也种过草莓,但当时的场景是云南高原温室,尚可利用自然光。上一届则是搭建一个20英尺的集装箱植物工厂种植生菜,种植周期短、作物相对好“伺候”。而这一次,比赛要求参赛团队从零开始,自行设计、建造占地50平方米的植物工厂,再依托这座“自建工厂”,在全人工光环境下完成为期六个月的国产草莓种植。

作物从叶菜换成了农果类,空间从20英尺的集装箱扩大到了占地50平方米的植物工厂,光、温、水、气、肥全部需要人工调控。

而考核标准却像一道“不可能四角”——高产量、高品质、低成本、低能耗,每一项都是评委综合考量的硬指标。

正因难度拉满,更需要集众家长。自2025年5月启动全球招募以来,大赛共吸引46支团队、超300人报名,最终四支队伍闯入决赛。队伍成员背景多元而互补:高校实验室的博士生、照明企业的工程师、农科院的育种专家、刚入行的研究生……

不同领域、不同代际的人聚在一起,用各自的方式,启发人们思考同一个问题:未来农业可以是什么样子?



4支决赛队伍各自设计、建造了50平方米的草莓植物工厂。 陆云波 摄

## 跨界:当工程师遇上老农人

“以前是卖灯给别人种,现在自己下场,才知道种草莓有多难。”欧普智莓团队队长、来自欧普照明公司的王万海蹲在栽培架旁,盯着叶片看了好一会儿,转头对身边在上海金山种了三十年草莓的夏著瑜说。

在他身后,400多盏LED灯暗藏玄机:每一道光都是专为草莓生长设计的配方,通过独特的光学透镜精准投射到植物上。配合集中供电、水冷降温 and 光伏储能等方案,这套系统将灯具能耗降低了10%以上。

照明企业怎么下场种草莓了?原来,上一届比赛时,欧普智莓团队恰好了解到植物工厂的能耗痛点:照明和空调占总运营成本的大头。而他们本就擅长定制光谱和整套解决方案,王万海觉得可以一试。

为了补齐种植短板,王万海特意邀请了夏著瑜加入,并负责根据夏著瑜的需求从照明端提供支持:定植时光要温和一些,花芽分化后、幼果期、膨果期也要逐一调整……夏著瑜对这套可调光谱方案非常满意:“完全是我想象的那种最佳状态。”

而夏著瑜也带来了专业的生物植保方案:在草莓叶片上撒下捕食螨,以虫吃虫,替代化学农药……两人很快在同一个栽培架前形成了默契。

闯入决赛的四支队伍,没有一支是“单打独斗”的。赛博农人团队由中国农业大学的博士生和硕士生组成,研究方向涵盖了环境调控、结构设计、机器视觉等等,即使是同一专业内部,也已经包含了多学科协同。

拟生态团队则干脆拉出了一条覆盖“全产业链”的人才队伍:浙江农科院的草莓育种专家、装备研究所的副研究员、农林大学的植保教授等,加上拥有多年种植自动化经验的企业,从

育种到商业落地全部打通。莓立方团队由上海交大三个学院与两家企业联合组建,团队里负责控制硬件的成员分享了一段磨合经历:“工业逻辑上,常常认为堆料可以提高效率,但农业有时间性,你不能用加肥料的方式让草莓五天完成生长。我们得把农业逻辑告诉做工程的,让两种思维对上话。”

从农学到工学,从业界到学界,学科交叉已成常态。“没有任何一个人能把所有学科搞定,”中国农业大学水利与土木工程学院教授、博士生导师、大赛评委贺冬仙说,“农业是一个复杂的生命系统,它的不确定性比工业复杂得多。”

而这次令她尤为欣喜的是育种专家也加入了进来,这意味着比赛可以把从种业、制造、栽培、管理一直到流通的整个产业链都打通,“用更高的思维方式去跑通从技术模式到商业模式的路径。”

成果已经开始溢出。欧普智莓团队在比赛期间研发的一款多通道可调光谱条形灯具,已被云南商家看中并下单,即将在当地基地的补光实验中投入使用。

## 焕新:让代码与土壤对话

第五届大赛,年轻的“新农人”面孔总是格外引人注目。他们把AI、物联网和大数据等技术带进农业,用代码和算法重新尝试“种地”这件事。

莓立方团队开发了一套AI图像识别算法,通过手机拍照、AI图像分析,对草莓进行实时诊断,判断植株氮、钾含量,他们试图把传统农户的种植经验转化为数据化的标准。队长贺冬仙举了个例子,过去农户常说“九月中旬该定植了”,他们则试图回答“连续多少天夜温低于某个阈值时才是最佳定植期”。

在他看来,技术不是要替代人,而是把“差不多”变成“明确数据”,让经验可以被记录、被传递。



连续五届参赛的“老将”赛博农人团队,今年希望超越过去的自己。 陆云波 摄



欧普智莓团队成员在植物工厂内,利用植物光照分析仪采集关键数据。 陆云波 摄

连续五届参赛的“老将”赛博农人团队,则展现了一种“赛博”耕作模式。这支由“90后”和“00后”组成的团队身在北京,通过传感器和摄像头远程管理着千里之外的草莓。他们将策略调整为“基于植物实时需求的智能反馈”,利用几届参赛积累的知识库和实时传感器数据,由AI给出温湿度、营养液配比的调整建议。

然而,AI要真正派上用场,目前最大的瓶颈之一恰恰是数据不够。有选手坦言,作物本身的表型数据“缺99%”。环境传感器可以自动采集,但草莓长势如何、叶片处于什么状态,还需要人工记录,且记录结果偏差很大。另一边,“老农人”夏著瑜则头疼于经验的定量转化。他每天的农事操作本是早上去田里转一圈就能判断的事,现在却被“技术派”队友追问一个精确到百分比的数字。

恰恰是这种复杂性和“尚未完成”的状态,让这些年轻人觉得有奔头。贺冬仙说,他最大的收获不是模型精度提升了多少,而是“学会了如何与专家和老农们一起干活”,这样才有利于技术真正落地、推广。赛博农人团队的陈民慧则用一句话概括了团队的共识:“让明天比今天更好一点。”也正因为问题足够复杂、足够真实,才更值得投入。

这种变化也在重塑年轻人对农业的认知。农业不再是“面朝黄土背朝天”的代名词,而是“可以用新鲜的技术辅助并获得可观收入”的潜

力行业。在数据和直觉之间,在算法和手感之间,他们摸索着通往未来农业的路。

## 落地:算好一斤草莓的账

技术探索最终还是要落到一个问题:种出来的草莓,卖得出去吗?

中国是全球草莓种植面积与产量最大的国家,栽培面积已近300万亩,设施栽培面积不断扩大。但植物工厂要真正走向市场绝非易事。

草莓的高质高产,需要精准调节营养生长与生殖生长的平衡。大田里靠太阳,植物工厂里每一束光都需要人工调节;温室里通风可以靠开窗,密闭空间里温湿度、二氧化碳、气流速度全部需要主动控制。这一切都意味着技术与成本的精密耦合。

上海市农业科学院林果所副研究员方献平分享了团队在传统光源及中央智能算法调控下,植物工厂的运营数据:生产一斤草莓的能耗为10—15千瓦时电,算上建造成本(按15年折旧计),售价至少要超过33元/斤才能实现盈利。

正因如此,“高产量、高品质、低成本、低能耗”四个维度,缺了任何一个,商业化都无从谈起。正如贺冬仙所言,这意味着赛事从“AI能不能种出草莓”的技术探索,升级到了“植物工厂草莓栽培商业化、可复制、可盈利方案”的产业攻坚。

在这场攻坚战中,拟生态团队商业化实践颇具代表性。作为唯一采用浅液流栽培模式的队伍,他们计划在最终种植轮放置192条种植槽,种植4600株草莓,预估总产量可达3800斤。更引人关注的是他们“卖出去”的经验:团队已向卡塔尔出口了一套草莓种植集装箱系统,目前正在为以色列设计2000平方米的植物工厂,同时与新加坡、俄罗斯的客户也在洽谈中。

团队道出了背后的商业逻辑:“对于自然条件下种不出草莓的地区,植物工厂就成了刚需。”这种“从赛场走向农场,从样板走向市场”的探索,正是大赛鼓励的方向。在农业科技领域,拼多多通过“千亿扶持”计划持续加大科创投入,以大赛为抓手培育新质生产力,利用新模式、新技术推动农业数字化发展。

第五届大赛沉淀的技术成果,为破解设施农业技术瓶颈、推动产学研深度融合提供了“大量鲜活样本”。上海市农业农村委员会二级巡视员、总经济师刘刚表示:“‘多多农研科技大赛’举办至今,已从一场行业竞技赛事,成长为上海乃至全国农业科技孵化和成果转化的重要平台、青年农业科技人才成长的孵化器。”

四个50平方米的植物工厂,此刻依旧亮着灯。夜幕下的草莓,有的刚刚坐果,有的已开始悄然转色。草莓似乎也知晓人们背后倾注的心力,它们抓住光、抓住水,按着节律,向着未来,盎然生长。