华新镇凤启·城悦里邻里中心即将亮相

2.1万平方米空间打造15分钟便民生活圈 预计2027年初投用

15分钟便民生活圈，圈住的是柴米油盐的日常，传递的是以人为本的温度。为点亮周边居民对美好生活的期待，一座全新的社区邻里中心即将亮相，它以多元业态重塑社区生态，将“出门即生活”的愿景化为实景，让每一位居民都能在步行范围内，拥抱有品质、有温度的理想生活。

立足群众期盼 织密15分钟便民生活圈

凤启·城悦里位于古思浜路6号，总建筑面积2.1万平方米。项目打造融合商业配套与社区公共服务的邻里生活综合体，部分社区公共服务功能也将在此落地，切实打通便民服务链条，助力居民畅享15分钟生活服务圈。

据悉，项目周边2公里范围内常住居民约2.8万人。“在华新镇相关部门的指导下，我们多方走访调研，倾听居民真实诉求，把大家关注的痛点，作为整个项目规划的出发点。凤启·城悦里作为邻里中心，不仅要打造一座热闹的商业地标，更要实实在在做好服务周边居民的邻里空间。”中交·凤栖虹桥营销策划彭璇表示。整个项目始终立足民生需求，兼顾居民办事、日常采购、就餐社交、亲子休闲的多元需求，希望把15分钟便民生活圈从规划图纸落到老百姓的日常生活里。

一站式多元业态 覆盖百姓衣食住行办

在项目东侧，映入眼帘的是活力主广场区域，后续这里将举办邻里市集、便民快闪等主题活动，是社区邻里休闲的核心场地。中庭区域，将打造片区首个品质美食生活街区，规划引入各色地方风味小吃、茶饮烘焙、简餐快餐及社交正餐，覆盖日常简餐、朋友小聚，乃至夜间休闲，满足全天不同时段的就餐需要。

项目西侧将依托得天独厚的滨河资源打造开放式生活场景，滨河沿线设置亲子游玩、休闲休憩等公共场地。

民生刚需，始终是社区生活的底色。项目二楼约3000平方米的生鲜超市已进入装修阶段，集合生鲜、现加工、标品品类，打造“餐超一体化”模式。未来居民在家门口就可以选购新鲜蔬果、肉禽水产以及居家日用品，轻松满足一家人的生活需求。

此外，政务服务与社区文体功能在此相融。未来，这里还将兼顾公共服务与居民日常社交需求。街道社区服务将在此落地，居民就近即可办理相关业务。文化活动室、日间照料中心等设施也将一应俱全，既可以满足居民办事的基础需求，还能为老年群体提供休憩照料、社交活动的专属空间，居民办完业务之后，便可就近参与文体活动、休闲交流，实现政务办事、文化休闲一站式完成。

预计2027年初，凤启·城悦里将正式与周边居民见面扎根社区，接住普通百姓柴米油盐的烟火日常，让居民办事少跑腿、就餐有选择、休闲有场地，真正把15分钟便民生活圈落到实处。

“沪八条”落地后华新楼市暖意显现

看房人气回升、外区置换客户增多 政策咨询热度高涨

8月20日，上海楼市“沪八条”新政正式落地，外环外二套首付比例降低、公积金“三连扩”等举措备受关注。新政落地以来，华新楼市反响如何？记者从华新三处楼盘项目了解到，政策效应正在逐步显现：看房人气回升、政策咨询热度高涨，华新楼市迎来一波积极变化。

看房人气旺起来了

新政落地以来，华新各楼盘的来访量均有不同程度的提升，其中以凤启虹桥最为明显：工作日日均接待10—15组客户，周末单日最高可达50组，售楼处落座率明显提升；线上咨询量环比增加约30%，带看量环比提升约15%。华新板块的实景现房项目安联虹悦同样表现活跃，新政落地后案场去化提速，首个周末，项目累计接待客户40余组，其中不少正是冲着新政而来。此外，尚未开盘的凤栖观云目前正依托天空之城、前湾印象城的两处展厅预热蓄客，虽仍在宣传期，但展厅人气并不逊色，周度到访量在430人左右。

外区置换客户增多

从客户结构看，新政对置换改善需求的撬动作用最突出。在凤启虹桥，新政前客户以首套刚需为主，新政后“卖一买一”置换家庭的咨询占比明显抬升，不少客户计划卖掉市区老房子，置换三至四房自住。凤栖观云销售经理刘攀告诉记者，“过去这一周，来看房的30–40岁‘小太阳家庭’明显多了，大家都有改善住房需求，客源以青浦徐泾、华新还有闵行前湾区域为主。”安联虹悦同样迎来徐泾、北新泾板块的置换客群，改善型客户在到访客户中的占比有所提升。

从三家楼盘的统计数据来看，客群地域出现了同样的变化。华新、凤溪、徐泾及青浦本区的地缘客户虽说仍是主力军，但长宁、闵行、普陀等虹桥通勤外溢客户占比有所提升，新政后跨区看房客户增多，还有部分客户专程冲着外环外政策红利而来。

政策咨询热度高涨

与看房人气一起升温的，还有政策咨询的热度，三个项目都有明显感受。凤栖观云数据显示，约45%的到访客户会咨询新政相关问题，其中外环外政策补贴咨询量最高，还带动一部分原本没有购房计划的客户萌生了置换想法。凤启虹桥新政后的首个周末，约20%的到访客户主动询问新政细则，置换客户几乎人手一问补贴政策。安联虹悦营销负责人则表示：“来看房的客户，

几乎没有不问公积金的，这基本是每个客户的‘必答题’。同时，新政落地后客户的置业信心明显提升，最近项目的销售量也提升了不少。”

观望客户陆续回流

新政还带动了一批此前观望的客户回流。凤启虹桥销售经理程凇说：“有一个比较深刻的案例：夫妻二人在普陀有一套老两房，小孩即将读小学，之前来看过项目，但是置换卖旧房周期不确定，首付压力大一直犹豫。这次‘沪八条’出台后，了解到外环外卖一买一补贴+二套15%首付，上个周末二次到访售楼处，计划卖掉市区老房，认购127平方米三房，目前已经进入签约流程了。”

新政效应在华新楼市持续显现。据悉，凤栖观云计划于9月初正式开放售楼处、10月初开盘，为华新楼市注入新的供应。随着政策落地见效，华新楼市的暖意有望进一步延续。