

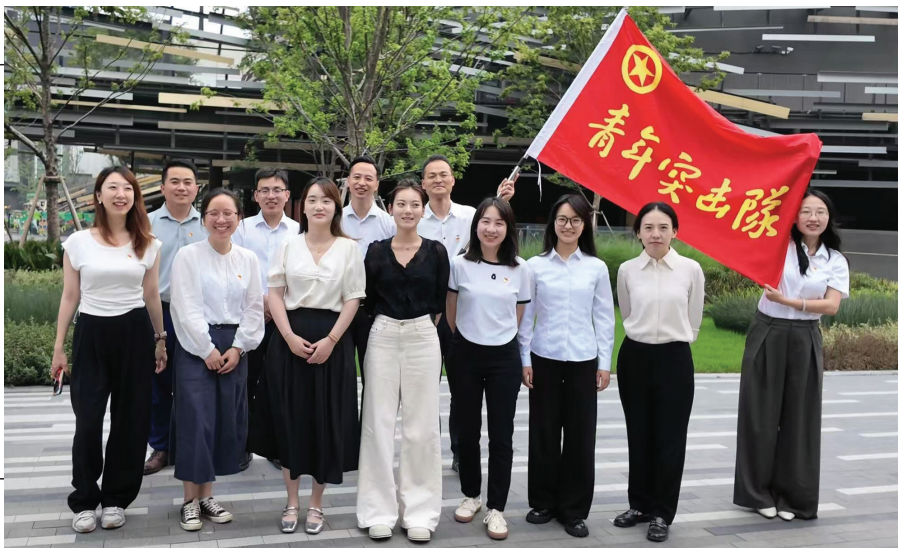
为城市更新注入“青春力”

解码城新资管标杆项目创新实践

在城市更新的浪潮中,上海徐汇城市更新资产管理有限公司(以下简称“城新资管”)凭借“元宇宙招商”“运营中台”“存量资产盘活”等创新模式崭露头角,成为行业备受瞩目的标杆。

在这背后,有一支朝气蓬勃且富有创造力的城新资管青年突击队发挥了关键作用。该突击队凭借专业能力与担当精神,为项目注入了蓬勃的青春活力,让乔高盒子、西岸自然艺术公园等多个城市更新项目在短时间内实现从0到1的突破成为可能。

青年报记者 孙琪



城新资管青年突击队。



西岸自然艺术公园。

本版均为受访者供图



元宇宙街区“元界Neo World”。

贡献青年方案 破解元宇宙招商困局

在城市更新的浪潮中,元宇宙街区“元界Neo World”作为徐汇区重点打造的数字文创地标,在区工作专班的统筹与多个委办局的协同推进下,从概念逐渐走向现实。在这幅由顶层设计绘就的蓝图中,城新资管青年突击队成员王呈明,扮演了一个关键而具体的执行者角色——他将区级的战略部署蓝图,转化为招商落位,继而形成实景图。

高达7米有余的《崩坏:星穹铁道》萨姆机甲傲然挺立,带有金属质感的机体在阳光下折射出二次元的光芒,与不远处花海中盘旋的巨龙玻吕刻斯形成鲜明对比。这些由区级层面牵线引入的头部IP装置,构筑了街区震撼的视觉主线。而在它们之间,真正让街区“活”起来、充满呼吸感的,则是散落各处的特色店铺与涌动的人潮——这正是王呈明和团队所负责深耕的“土壤”。

“从招商到项目落地,我们忙碌了好几个月,好在最终如期完成了任务。”这名00后青年骨干的手指轻轻掠过IP装置的表面,言语中透露着执行落地的务实。在项目专班确立的整体方向下,他面对的课题具体而微:如何在一个物理空间有限且已拥有强大IP引领的街区内,填充进丰富、可持续的商业生态?他和团队没有拘泥于传统招商思维,而是以“问题导向”进行破题,提出了“主题店+集合店”的组合策略。引入像《我与不良人》这样的IP主题店快速聚集人气,再搭配各类“谷子”(周边商品)集合店满足深度爱好者的长尾需求,形成了业态互补、客流共享的良性微循环。

执行,是将蓝图变为施工图和实景图的关键。为高效落实招商目标,王呈明在团队内部牵头建立了一套“三位一体”的推进体系。在资源对接上,他们搭建动态数据库进行精准画像,并为商户提供“一站式”入驻服务;在谈判攻坚中,他们积极配合区里对重点企业的服务,并全力跟进后续落地细节;在风险防控上,则设置了科学的营业额评估条款,确保街区生态健康。这套扎实的组

合拳,成功吸引了米哈游-潮玩星球、Kuma Mart、新次元News、红楼灵境等十余家特色商户入驻,让元宇宙街区不再只是IP展览场,更成为可逛、可玩、可消费的实景空间。

2025年7月8日,“元界Neo World”街区启幕当日,3040平方米的核心区实现满租,“元界夏日嘉年华”的数字烟花绚烂绽放,单日十万客流的背后,是执行层面每一个细节的妥帖安置。“签约并非终点,而是运营的起点。”王呈明的电脑屏幕上,实时跳动着各商户的坪效、客流数据。对于低于平均值的店铺,他推动团队实施“一店一策”,或是协助调整货品,或是优化铺位,在动态调整中持续优化整个街区的商业脉络。

如今,当人们流连于这个上海数字文创新地标时,看到的不仅是顶流的IP雕塑,更是其间蓬勃生长的商业生态。谈及体会,王呈明说:“我们青年突击队的任务就是把宏观的‘可能’,拆解成一个个微观的‘可行’,然后一步步把它走通。”他正是这样一个坚定的“行路者”,在区域发展的大场景中,用自己的专业与热忱,悉心栽种下一片片生动的风景。

用好“青年智慧” 实现“数据驱动”转型

青年突击队中的95后焦玲洁,是城新资管“资产数据大管家”,她所带领的数据信息专项小组,正借助“运营中台”体系,将集团14家二级公司分散的资产数据整合起来,推动资产管理从“经验驱动”向“数据驱动”转型。

“我是前年九月加入公司,至今还不到两年。”年轻的焦玲洁被集团委以重任。“过去14家公司各有一套台账,租金到账信息需逐个核对。去年公司成立数据信息专项小组,让我担任小组负责人。”焦玲洁深知其中困难不少,但她还是快速行动,对所有不动产基础信息与租赁数据进行系统整合,建立并梳理资产的产权、物理状态、地理位置及租赁合同等要素的标准台账。通过实时监控租金收缴率、空置率等关键指标,助力集团实时、精准掌握资产管理

动态,预判识别风险。

这套动态监测系统搭建后,在去年的租金收缴攻坚战中发挥出威力:团队依托动态台账每周梳理应收未收清单,近两周高效回款近600万元,为年度目标的达成筑牢了数据支撑。

针对传统跨部门协作的效率瓶颈,这个专项小组创新建立“统一核对+集中开票”机制,安排专人统筹14家产权单位的租金数据更新,显著减轻了资产管理的事务实务负担,使其能够聚焦于租户服务与资产盘活,推动整体运营效能提升。“通过这个系统,我们还能分析相关案例数据,预判出部分资产物业的租金涨跌空间,为未来的定价方案提供依据。”

“我们处理了1400多条历史账单、1000多条系统风险预警,处理率从过去的60%+提升至90%+。我们的工作实现了从‘信息记录’到‘策略伙伴’的质的飞跃。”焦玲洁总结道,“我们的目标就是让每一份数据都可以为公司高质量发展推动助力。”他们正通过资产绩效分析推动租金定价策略优化,解答“资产真实价值”与“提升路径”这一核心命题;更以数据洞察推动公司决策文化转型,成为连接管理与执行的关键纽带。

聚焦青年力量 创新资产运营答卷

在西岸自然艺术公园的树篱掩映间,徽派古建与森林木屋、穹顶建筑相映成趣,俞波儿带着团队穿梭其间筹划年底年初的活动。这名85后青年突击队核心成员,带领团队成员,用短短几个月时间让这座公园变身“城市文化客厅”,用青年智慧书写着资产运营的创新答卷。

“第一次站在木作学社前,我既惊艳于徽派建筑的飞檐翘角,又发愁怎么让公园资产活起来。”俞波儿回忆项目启动时的困境。面对建筑性质非商业化、场地必须全天开放的刚性约束,她带着团队连续多日泡在现场,深入琢磨如何将徐汇绿容局推进的“Park+”概念更好地落地到这一具体项目中,以打造

城市公园“可参与、可感知、可回味”的新范式为方向,破解公园资产活化的现实难题。

为此,俞波儿牵头建立“政企社”三方沟通机制,白天带着方案跑遍相关部门,晚上组织青年骨干拟写方案,旨在让西岸自然艺术公园突破传统模式,成为“自然+文化”运营模式的试点,传递“自然中见文化、休闲中享美好”的核心主张。

“公园咖啡不该只是卖饮品,要成为文化的摆渡人。”在来坐小苑咖啡筹备期,俞波儿大胆推翻标准化运营方案,鼓励主理人将老雕版纹样拓印在咖啡杯套上,用蜡染布料包裹沙发扶手,一桩桩看似“不务正业”的举动,经过社交媒体的传播,很快让咖啡馆开业首月就冲进徐汇咖啡人气榜第八名。

面对初期客流稀少的困境,她鼓励主理人发起“9.9元大碗茶+非遗演出”的低门槛体验套餐,周末演出场场爆满。当看到祖孙三代围着蜡艺工坊制作中秋烛台的温馨场景,俞波儿在工作日志写下:“最好的运营,是让文化自然生长。”

面对“何时盈利”的不断追问,俞波儿始终保持清醒:“我们的目标是经济效益、社会效益和生态效益的‘三赢’,我们‘既要、又要、还要’。”她坚持“一园一策”的差异化发展路径,拒绝简单照搬网红模板。当被问到为何坚守这样的信念时,这名85后笑着回答:“是‘把公园变成家’的初心。”

“城新资管青年突击队于去年5月正式组建,由13名平均年龄约33岁的成员构成,其中党员占比46%。”城新资管党支部书记陈晓青介绍,这群年轻人具备多元化的学历和工作背景,自成立以来,该突击队主要有两大目标:一是集中青年智慧、活力与创新精神为项目注入动力,推动重点任务的落地实施和新项目拓展;二是培养青年人才,让年轻同志通过解决实际问题实现快速成长,为他们迈向更重要的岗位搭建平台。公司在资源分配、容错机制方面,对青年突击队及青年员工给予了全方位的支持,以丰富他们在商业体运营管理方面的经验。“城市更新永远在路上,年轻人人生逢其时,大有可为。”