

经过漫长的等待,又历经“过山车”似的摇号抽签,盐城市民谭女士悬在嗓门上的心终于稳落了。9月8日,盐城改善型住宅楼市“红盘”——城投·凤凰汇榴园正式对外销售,仅仅10分钟,首开的31套房源全部售罄。“现场太紧张了,生怕摇不到。”谭女士激动地说,“我到处看房大半年了,没想到‘榴园’这么火。”

“以改善性住房为突破口,释放住房消费潜能。”来自政策层面的暖意正在不断传递,“榴园”是如何从“消费观望”中脱颖而出?其火热背后动因是什么?跟随购房者的脚步,现代快报记者进行探访。

通讯员 孙前龙  
现代快报/现代+记者 姜振军

城投·凤凰汇榴园 系列报道之三



# 揭开盐城“榴园”热销背后的真相

## 舒适空间

### 买一层 得三层

“我目前住在30多层的大高层里,想换房子的念头已经不止一两年了。”在盐城经营一家企业的陈先生告诉记者,在朋友的推荐下,8月10日榴园样板间开放的第一天,他就带着家人看过了,全家人都很满意,“前几天榴园正式开盘,我很幸运,一下子就摇到了理想中的房源,到现在都还很激动!”

在城投·凤凰汇榴园项目工作人员的带领下,记者实地参观了榴园示范区和样板间。漫步在E墅样板间,可以用“别有洞天,‘园’来不同”来形容内心最大的感受。榴园E墅真正做到“买一层得三层”,地下空间可以提供墅居生活的归家仪式感,一楼为独立客厅和私享庭院,一楼向上为E墅的正常居住层,舒适空间纳藏万象。

在E墅样板间的地下层,工作人员边走边介绍,“榴园E墅为每户业主都配备了地下专属车位,可直接进入地下室空

间。E墅地下层高5.1米,满足隔作两层使用,可以设计为影音室、电竞房、棋牌室等生活娱乐空间,大大增加了使用功能性和灵活性。E墅地下室直接与电梯连通,业主通过电梯可以直达地上一楼空间。”

其中,居住层面积约210平方米,户型为四室两厅三卫,四开间朝南,南北通透,动静分离,全景双阳台,中西双厨和岛台设计。居住层3.1米的层高,即使安装地暖和满吊顶后也没有任何压迫感,业主可以尽享开阔空间体验。

记者在样板间现场注意到,在一些细节雕琢方面,主卧配置泡澡和淋浴,女主人的独立衣帽间、老人房的内卫等诸多设计,E墅均考虑了不同家庭成员的实际需求。可以说,在榴园E墅每一位全龄段的业主都可以找到属于自己的理想生活。户型空间流动多变的活力,也是家庭成长生命力的写照。

## 栖居领域

### 独立会客厅 私享庭院

“楼市进入新的调整周期,改善型需求日渐成为置业热点。当下很多市民也许并不缺房子,而是缺一套好房子,缺一座好社区。”盐城工学院教授吕祥在接受现代快报记者采访时,对“榴园”进行概括,金居芳邻最吉祥,玉润府宅出栋梁。改善人士因“园”际会,群贤毕至,鸿儒谈笑,雅士往来,老幼皆怡然自乐。

榴园开盘当天,退休教师王老师夫妇成功摇中了一套E墅,他们认为,石榴,是美好圆满的象征。好房子好社区,是这次换房的动因,“榴园E墅地段好、品质高、文化气息浓厚,看了样板间,每户还配有独立院子,满足了我们对于家的所有想象,是我们养老改善型住房的首选,身边很多教育和文化工作朋友都在推荐榴园呢。”

在E墅独具特色的一楼,现代快报记者看到,E墅为每户业主都设计了独立会客厅和私享庭院,私享庭院每户单独隔断,互不干扰。工作人员向记者描述着各种生活场景,“室内空间可以设置成茶室、儿童娱乐室、书法画室、宠物活动空间等,室外庭院也可以改造布局各种场景,如荷塘鱼池、露营空间、儿童乐园、私家花房等,满足每一户业主的精神文化品位和领域空间需求。”

记者在现场了解到,E墅一楼分为室内和室外空间,即独立会客厅和私享庭院。室内和室外面积开阔,户型设计合理。良好的空间延展性,不仅增加了活动空间,可变性也极高,可以满足不同家庭的领域性需求,体验“顶天立地”的墅居生活。

## 安全私密

### 独梯独户 E型空间

今年48岁的赵先生一直在城西生活工作,城西有他年少的记忆,榴园开盘当天,他成功摇中了一套。“我对这里有着很深的情怀,改善换房考虑榴园E墅再合适不过了。”赵先生说,他从榴园开工启动开始,一有时间就会到现场转一转。售楼处开放之后,看了样板间更是越看越喜欢,尤其是独梯独户私密设计。“城西临近市中心成熟区域,底蕴厚,交通好,身边很多老城市民改善换房都在考虑榴园。”

据榴园E墅工作人员介绍,E墅在业主的安全私密性打造上,独具匠心。采用创意设计,总高6+1层,每层两户,顶楼复式。每栋楼合计仅10户,专门配备了10部私属电梯,供每户独立使用,电梯直达各生活层。此外,E墅产品独具特色的“独梯独户,E型空间”设计,使业主可以根据个人爱好及品

位进行电梯文化装饰,更具个性化精神。

现代快报记者注意到,E墅样板间从负一层和一层的健身区、棋牌室、茶室等功能区,以及地下室预留电视背景墙、工具墙、攀岩墙等细节之处,无不体现着灵动空间设计和丰盈生活情调,同时也增加了高品质生活的私密性体验。

江苏省房地产商会副会长陈洪在参观过榴园E墅样板间后,给其留下深刻印象:“近年来随着城市市民物质生活的提高,人们对住宅人居的设计理念和文化品位在逐步提升。家的精神内核,不再是一套房子或者几间房间的简单拼叠,而是更强调家庭秩序的领域性、情感交融的私密性和心灵栖居的安全性。细润无声,榴园E墅谋胜,想到了,也做到了!”

## “榴”开见福

### 如约而至 鉴证美好

盐城市住房和城乡建设局相关负责人告诉记者,住房是重要的民生,关系到广大群众的切身利益。近年来,盐城市委市政府高度重视改善居民的居住条件,大力支持改善性住房需求,出台了一系列政策措施,为改善性住房市场注入了强劲动力。在此背景下,城投集团与盐西新城主动作为,打造榴园标杆品质改善房,提升城市品质。城投·凤凰汇榴园首次开盘,罄销全城,创造了盐城楼市逆市热销的奇迹。这既是E墅产品力厚积薄发的沉淀,也是国企品牌号召力的担当。

“作为盐城改善型住宅进阶之作,首次开盘认筹客户享受首开惊喜价格,同时我们也积极响应政府的政策和补贴。”城投·凤凰汇榴园项目营销负责人介绍,9月8日开盘当天上午推出的31套房源,短短10分钟就全部售罄。首开现场中签比超过1:2.3,平均每套房源都有2组以上

客户抢购,可谓供不应求。南区还有其他E墅房源,后期会陆续加推,另外中区、北区也会逐步加快建设并对外销售。

“知道榴园E墅开盘当天人气会好,但万万没想到会这么好。虽然有点遗憾这次首开没摇中房源,但我已经登记排队下次加推,届时我肯定会第一时间下手!”市民黄先生9月8日开盘当天从阜宁老家赶来参加榴园首开,虽遗憾没有摇中房源,但他已登记了下次加推,并相信未来一定与“榴园”有缘。

相关业内人士表示,城投·凤凰汇榴园E墅产品一经面世,就深受高净值改善人群的青睐。随着榴园项目的首次顺利开盘,也标志着盐城改善型住房市场迎来新的里程碑。这一改善新品的入市,必将迭代盐城改善型住宅典范,树立人居新品标杆!

城投·凤凰汇榴园 供图

