

银河湾Ⅱ期“热销国庆”揭秘

199万元!

提前十年住别墅



■银河湾精致小别墅(约 280 平方米),仅剩最后 5 席。本周末购房最高可赢得 10 万元大奖(奖项用作抵扣房款)

■196-350 平方米四房、五房,赠送面积近 1:1,户户 180-270 度景观



实景图

“老客户”变“售楼员”

“好房子”亲友来分享

刚刚过去的国庆，银河湾二期联排别墅公开亮相。

八天时间，自驾看房客户 300 余组，其中 30 多组由老客户陪同前来。老业主自发变成“售楼员”，热情推荐，全程陪同，银河湾的魅力可见一斑。

一期购房者李先生告诉我们，“去年国庆买了一期，今年国庆正好陪大学同学来看，没想到老同学一看就中意，当场就下定。”据悉，在国庆成交的所有客户中，老业主推荐的达到一半以上。

看来，“好别墅”自然“得人心”。

国庆热销关键词揭秘

从去年到今年，从一期到二期，银河湾每一次亮相每一次热销。

银河湾热销现象证明：别墅买家越来越理性，越来越具有很高的鉴别能力，越来越看重别墅的品质看重新开发商的人品。

银河湾二期的热销，有它必然性。



热销关键词之一：超值！

199 万，仅是上海普通公寓的价格，而在银河湾买家能享受到的却是有天有地别墅生活。

值得注意，目前上海市区内最普通的别墅产品都已经站稳 400-500 万元。而银河湾产品的整体品质感都明显更高一筹，比如更好的用材、更好的设计等。而买家选择银河湾却能足足省下 200-300 万元，可谓超值。

目前，浏河板块正处于板块爆发的前夜，它将是未来的滨江新城，有古镇、有渔人码头，纸上的规划即将变成现实的宏图。那人们不得不猜想浏河未来的价值不会比肩上海的滨江。

显然答案是肯定的，在银河湾，花 200 万，买的绝不仅仅是生活的行宫，更是与板块价值共同成长的机会。现在出手买到即赚到！

021-36400998

36400996

地址：太仓市浏河镇紫薇路与听海路交汇处

看房专车

(400-635-8880 转 998)

10 月 13 日中午 12:30, 人民广场武胜路, 上海博物馆西南门发车, 预约报名有效。

凡预约自驾客户前来现场看房, 赠送油卡与精美大礼包一份

预售许可证号: 太(2011)预字第 065 号 本广告仅供参考, 广告中具体内容可作为购房合同附件。以上均为建面
199 万元(已扣除 40 万税费)特价房为 27 号楼 02 号房(价格有效期一个月)



热销关键词之二：品质！

“一看就喜欢。”银河湾二期联排别墅新买家林女士如实地告诉我们。

林女士今年看过不下十个度假别墅项目，她看过淀山湖，看过阳澄湖，也看过启东，甚至到嘉兴也去看过盘。她现在住在人民广场附近，儿子在英国读书，她与先生一直想有一套别墅，周末可以度假，退休后可以养老，但很多别墅项目的品质难以打动她的心底。

她说，“既然买来度假，当然不能迁就，又不是过渡。否则不如不买。”看了银河湾实景别墅区，她当场交了订金，也是二期第一批进场选房的购房者。

银河湾二期，不仅有天有地、独门独院，更有 6 大空中花园露台、70 平米地下空间和 30 平米室内车库，非凡的别墅空间随心所欲。

林女士更看重的是，银河湾的 1 层挑高大堂，层高不是 3 米、而是 5.3 米宴会级别，“挺震撼的”，她说。

会所也是林女士强调的。她说，今后亲朋好友来家里，会所就是迎客厅、会客厅，在自家会所里喝喝咖啡、打打牌叙叙旧，“既有面子也有里子”。

折腾了差不多一年、踩过了十几个楼盘，银河湾的品质，让林女士“相见恨晚”。

◎链接



好别墅的幕后秘密 开盘之前，老板检查 10 余次

银河湾二期亮相之后，能够让老客户带新客户，与产品、与开发商不无关系。

在二期正式公开前，银河湾老板钱菊生先期亲工地检查过 10 多次。每个层面他会层层把关，每一次他都会提出整改意见，施工方必须不折不扣、精益求精地修缮。

钱菊生对品质和责任的要求十年来始终如一。纵使市场再惨淡，哪怕其它开发商都在做成本减法，钱菊生始终把住户的利益放在最高，一门心思地打造“传世的经典住宅”。

“银河湾要做城市的经典、景点，哪怕未来三十年五十年旧房改造，相信人们也舍不得去拆银河湾的一砖一瓦、一树一草”。品质狂人钱菊生这样说。朴实言语的背后，是一颗赤子之心。