

“当机会呈现在眼前时,若能牢牢掌握,十之八九都可以获得成功而能克服偶发事件,并且替自己找寻机会的人,更可以百分之百的获得胜利。”

——《知名成功学大师戴尔·卡耐基》

首付79万 = 300m² 别墅空间 + 一辆奔驰轿车



实景图

前10位 抢到即得到

消费者说:普通人的别墅梦想

a. 改善客

张先生交友广泛,经常会招呼一些朋友来家里聚会,但住房条件有限,朋友来了活动的空间狭窄,儿子妻子经常为此抱怨。并且由于自己和儿子之间两代人的生活规律差异明显,常常引发矛盾。直到看见银河湾,赠送的约80平方米地下室可用作朋友聚会场所,二楼交给儿子“管理”,阔绰的空间使两代人互不打扰;还可以在会所里打牌、下下棋,朋友来了也特别有面子。张先生不禁感叹道:“与其卖了老房子再买套公寓,还不如一步到位,直接住别墅。”

b. 养老

陈小姐是典型的新上海人,因父母年龄越来越大,一直想将老人接到上海来住。

可住惯了自建房的老人,一直都适应不了公寓社区的生活。要是买别墅,父母自然会比较适应,但别墅的价格让她“力不从心”。

经由朋友原银河湾一期业主的蔡小姐介绍,在了解太仓银河湾二期推出的别墅项目,独立的步入式花园,6大空中花园,可供父母种植花草,赠送的室内30㎡室内车库,再也不用为找不到车位在社区兜圈子所烦恼。“浏河一向素有长寿之乡的称号,周边配套应有尽有,很适合老年人居住,加上浏河本身与上海无缝对接,开车去市中心办事也非常的便捷。”已成为银河湾业主的陈小姐这样说道。

c. 投资者

吴小姐是上海一家大型银行的高层管理人员。

作为一个资深的投资客,她敏锐的发觉到上海周边房产具有很大的投资价值。最后把方向瞄准了太仓银河湾花园。

“虽然价格高出周边同类物业,但品质是周边同类物业所无法比拟的星河湾级品质标准。”吴小姐这样说道,浏河作为价值爆发前的潜力区域,这样的价格洼地,日后也必将成为众人所关注的焦点。

太仓银河湾花园II期,房地产市场淡定前行的代表楼盘之一。

熟知“华光集团”的老业主都知道,银河湾系列早些年在无锡、南京、常州,便经历了多次逆势开盘,并且每次开盘每次热销,这已几乎成了银河湾产品的一贯定律。

并非虚张声势,只是在崇尚产品力的市场环境下,银河湾系列走出了一条属于自己的道路,成为了2012年上海别墅置业的上佳选择。

银河湾别墅, 是物质存在,更是传世艺术!

什么样的别墅可以传世?

什么样的别墅可以成为艺术的存在?

太仓银河湾花园旗帜鲜明地提出了自己的标准:不仅注重私人空间,更看重公共生活,让建筑拥有个性、拥有生命、拥有经久不衰的气质、拥有自由呼吸的空间。

在太仓银河湾花园中,曾参与设计星河湾、龙湖、万达等遵循“精细地产”领军房企的设计者王志刚对银河湾产品进行了主要策划,设计中追求人、建筑与自然和谐共生的居住境界。项目秉承国际花园社区的营造标准,大量汲取私家园林的造园艺术精华。营造出园林景观的连续性、丰富性和可参与性。社区内叠石筑山,

理水成池,处处体现出情趣灵动。无论是景观、建筑,银河湾花园都将是2012年最具鉴赏的鼎级豪宅之一,值得传世珍藏。现今更是以79万首付,总价仅相当于市区一套普通公寓的价格入市,再次闪耀北上海别墅市场。

买房送奔驰, 是置业盛宴,更是圈层享受!

银河湾,给你完全不同的人生,更会给你带来无限的豪门享受。

——因为,在银河湾花园,前十名成功认购银河湾任意房型的业主,均可获赠奔驰汽车一辆,让置业者有房有车的生活更进一步。

可以说,奢华的人生,如今在银河湾都得到了“全方位”配备,例如,豪车、豪宅。谁说三十岁之前不能拥有这些,提前十年住别墅!提前十年开豪车!

这样的生活,在全上海,也难得享受。但,银河湾如此高贵,却并不昂贵。

——因为,太仓银河湾花园此次以首付79万,200平方米的别墅空间,使用面积约350平方米,在算上赠送面积后,单价仅在6、7千元左右。

如此亲民价格相对数公里之隔的美兰湖别墅有着巨大的差价优势,而品质却远在同类项目之上,太仓银河湾花园联排别墅产品具有超乎想象的价格优势。

显然,作为别墅市场上鼎级品质的别墅,银河湾合理的总价必将令向往别墅生活的人们心动不已。



实景图

021-36400998 36400996

地址:太仓市浏河镇紫薇路与听海路交汇处

预售许可证号:太(2011)预准字第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。贷款银行为中国银行,最多贷款年限30年,4-7成贷款,有效期一个月。

看房专车(400-635-8880 转 998)

11月3日、4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。