

# 盐城“榴园E墅”改善房被追捧

城投·凤凰汇榴园系列报道之二

“有房住”是基本，“住得好”才是美好生活的归宿。

8月10日，位于盐城城西板块成熟片区的盐城市城投集团2024年全新力作——城投·凤凰汇榴园营销中心开放，并发出重磅信号：盐城房产未来可期，将下大力气建设“改善型好房子”！

“改善型住房的核心是满足购房者对于居住环境和生活品质的更高追求。”谈及城投·凤凰汇榴园项目，近日，江苏省房地产商会副会长陈洪博士在接受现代快报记者采访时表示，该楼盘地段好、地区资源丰富、住房品质高、隐私、舒适度、安全性强。

通讯员 孙前龙 现代快报/现代+记者 姜振军



## 低密时代

### 高端纯粹低密墅区

改善时代，人居产品的迭代，“园”来早已大不同。

现代快报记者观察注意到，城投·凤凰汇榴园项目此次主推的E墅产品，营销中心一经开放，就吸引了众多改善置业群体的高度关注，仅开放后的前三天就登记了逾百组来访。那么，此次颇受改善市场青睐的榴园E墅究竟有何大不同？

榴园南区地块整体设计上采用纯E墅低密排布，产品定位面向高端改善的细分市场，户型面积段约210-365平方米，目标客群以纯改善目的为主，十分纯粹。由于整体墅区的规划设计人口居住密度更小，业主舒适度体验自然也就更高。

在探访中，记者遇到正在榴园南区

E墅看房的宋娟女士，目前居住在盐城某高层小区，其透露：“高层住宅小区刚入住的时候还好，但时间一久，随着入住业主日渐增多，每次等候电梯时间逐渐变长。且数年来，小区公共部位已出现大量老旧破损，异味显现。与此同时，户型产品的老旧设计，也已不能满足全家最新的实际生活需求。”换房，自然而然就列入了她的计划。在接近一年的看房过程中，宋娟也逐渐结识了不少有同样想法的改善群体。大家也深感在目前盐城新房市场，像榴园南区这样的纯低密墅区地块，倍受关注。

纵览目前盐城新房市场，榴园南区E墅纯低密地块，独树一帜。“榴”心归处，改善客群在这里因“园”际会！

## 定制时代

### 一方天地私享空间

“独具匠心，立意高远。”这是榴园E墅在户型产品顶层设计上给记者的第一印象。

城投·凤凰汇榴园项目设计有关负责人介绍，榴园对E墅产品进行深挖和升级改造，使得能够满足更多人的居住需求。在项目立意上，将传统东方气韵融入新时代的文化基调，体现全新的时代特征，展现一种精神文化和物质场域的交流。在产品打造上，采用独特创意设计，大面宽、短进深户型布置，每层两户，顶楼复式。每栋楼合计仅10户，专门配备了10部专属电梯，每户独立使用。并为每一户业主都配备了独立车位、地下室室内空间、地上会客厅和私家私享庭院。

“在榴园E墅，家——不再只是房间的简单排列组合，而是一个更具情感交流的生活空间。”谈及兴奋处，该负责人还特别强调，“E墅每部电梯都是单户独立使用的，连通了地下、一楼以及居住层，严格采用‘单梯单户’专用模式，区别于普通的一梯多用型住宅，完全做到了每一户业主的私梯专用，确保每位的业主日常私享体验。”

通过参观榴园E墅样板房，现代快报记者注意到，E墅还在一方天地里巧妙点缀亮点空间，提升业主的生活品位与情趣。在负一层和一层增加娱乐、休憩一体化的多功能空间，提升品质生活的沉浸式体验感。在三层巧妙利用电梯顶层空间，增加储藏收纳功能，拓展空间利用率。开阔雅堂宽厅

方正格局，中西厨分离，合理划分，增加餐厅舒适度，功能更人性化。奢阔主卧套房格局，超大景观面赏景阳台，在这里“榴”住美好时光，自成一方天地。

区别于此前盐城楼市曾陆续流行的传统别墅、大平层等产品，E墅产品的整体均衡优势更加突出。换言之，“别墅有的E墅都有，E墅有的别墅没有”，E墅是可以满足业主对家所有想象的房子。有一位参观过榴园E墅示范区的改善客户，曾这样总结概括道：“E墅可以说是每户都有专属电梯、停车位、候梯厅、地下室、一楼会客厅、院子、大平层的多层住宅，既满足了‘顶天立地’的墅居生活，也如同大平层将生活功能区扁平化，还拥有独特的私享电梯、私密空间属性，可以说是‘一步到位’的产品”。

在盐城经营一家装饰装修公司的90后郭文杰，这半年一直在考虑自身的改善换房大事。作为一名行业相关的专业人士，郭文杰此前实地参观过不少别墅或大平层项目，并有自己的独特见解。在他看来，榴园E墅在户型产品设计上，无论是功能性、空间性以及私密性，巧妙地在别墅和大平层之间做到了合二为一的美学平衡。亲身体会过榴园E墅的示范区后，表示终于找到了完全满足他梦寐以求的产品了。

“世间碌碌，阅尽繁华。得一方不被打扰的私域天地，更显弥足珍贵。选择榴园的E墅空间，让一切皆‘榴’有余地！”郭文杰感慨道。



E墅立面效果图



E墅样板间衣帽间实景图



E墅样板间庭院实景图



会所行政酒廊实景图

## 价值时代

### 品质护航传世大宅

“价值，是房地产置业永恒的关注话题之一。”陈洪博士向现代快报记者解释道，一方面，住宅社区的居住人口密度与公区损耗，有一定紧密联系。榴园南区地块合计仅70户，产品供应量少。户型面积定位较大，目标客群高端纯粹，仅面向改善型置业群体。未来墅区总体入住人口有限，既能减少流入二手房数量，亦能确保公区品质维护。独特的“独享私梯”设计，对电梯使用寿命的延长也大有裨益。

另一方面，榴园E墅配置米白色和灰色配色的铝板一体板立面，确保品质恒久，经得起“榴”光岁月雕琢。墅区纯人车分流设计，既能改善小区路面养护，同时也增加了更多的景观绿化面积。此外，市城投国企高端物业的保驾护航，墅区会所、业主中心、老年活动中心、幼儿托管中心等各类配套的加持，更为榴园E墅作为全龄段社区和传世大宅锚定价值基石。

盐城市营销策划行业协会房地产研究员陈爱国，有近三十年的房地产营销操盘经验，对近年来房地产市场的周期轮动、产品迭代和演进方向等也颇具研究。他告诉现代快报记者：“楼市逐步进入调整周期，产品价值走向两极分化显著。而像榴园E墅这样的低密改善产品，强者恒强。”其表示，“资产整合、低密改善”是接下来行业迭代的大势所趋，榴园完全契合了未来改善置业的特点和潮流。

“榴”光异彩，“园”来不同。位于城西主干道东进路的城投·凤凰汇榴园营销中心现已开放，榴园E墅这一划时代的产品必将给盐城楼市带来全新体验。让我们拭目以待，共赴这场盐城改善型住宅的饕餮盛宴。”记者探访感言。

城投·凤凰汇榴园 供图



示范区实景图