

圣兰菲诺之生活篇

临沂唯一低密度贵族生活领地

在临沂,有没有一种生活,既能享受都市的繁华,又能体验到自然的静谧。圣兰菲诺就是这种生活的典范。在北城中心市政府旁居住,在生态湖泊五洲湖畔生活,在繁华和静谧之间自由切换,这两种极其稀缺的资源集聚在一起,就构成了圣兰菲诺的至尊生活。

奢侈性,圣兰菲诺的第一个特点。90-230平米的公馆洋房,诞生于市政府旁,五洲湖畔的原生土地上,以稀缺的土地价值成就一个阶

层的生活地位。市政府周边区域是城市发展的重中之重,文化广场、博物馆,动植物园、雕塑公园等数十亿市政配套十分完善,而五洲湖又是稀缺的城市内湖,当两者相遇时,既能享受都市繁华,又能享受水岸湖景,双重优势资源成就临沂独一无二奢侈生活圈。

舒适性,是圣兰菲诺的另一特点。其洋房建筑风格源自法兰西的御制标准,显得庄重而挺拔;20000平米的醇美原生园林,让人们领略

自然的无限风光;领先临沂的墅质洋房产品设计,如270°的观景飘窗,一层带私家花园,顶层复式挑空等等,这些产品和园林景观都体现了圣兰菲诺的舒适性,为城市新贵建构一种高醇品度的TOP生活。

阶层性,是圣兰菲诺的第三个特点。居住在圣兰菲诺的人群数量是有限的,且圣兰菲诺所拥有的资源更是十分稀缺,换句话说,只有1%的人能享受到99%的资源。在圣兰菲诺的会所,各

种上流人物徜徉其中,在暖暖的午后,耳畔流淌着舒缓的音乐,喝着红酒,与生意伙伴共谈人生;或和朋友共赏油画;或者与家人一起去健身房锻炼身体,这种上层生活唯有圣兰菲诺才能提供。

届时万众瞩目的原香墅质洋房至尊生活,将完整的呈现在临沂,给少数层峰人士更多惊喜。一期公馆洋房90至230平米法式藏品优雅绽放,全城火爆预约中!

(圣兰)

海尔临天下II期云墅发布会华章绽放 引领城市中央豪宅标准

7月30日下午,海尔临天下II期云墅产品发布会于江泉城大酒店隆重举行。此次新品发布会将海尔地产考察知名豪宅项目时总结的城市中央豪宅标准,整理后汇编而成《城市中央豪宅白皮书》,与海尔临天下II期云墅的新品说明会相结合,一起发布。

海尔临天下II期云墅是海尔地产先后参考了纽约、伦敦、香港等地的顶级城市中央豪宅,再结合临沂当地的城市需求及文化底蕴,才确定了“城市中央,智能精装平层别墅”的产品定位,将以城市中央、一线滨湖、一梯一户、品牌精装、智能科技等十大豪宅标杆,于临沂城市寸土寸金之地,秉承世界级巅峰豪宅标准,谱写时代百

业领袖的品位生活,树立临沂城市中央豪宅典范。

在新品发布会上,海尔临天下项目负责人从项目区域价值、园林景观、高端品质等层面,对客户详细介绍了按照城市中央豪宅10大标准打造的II期云墅产品,让来宾深切感受到了踞城市中央、滨25万平米五洲湖而居,傲然于世的生活意境。期间穿插现场水影画表演,梦幻般的表演让在场来宾纷纷发出感叹。

临天下II期云墅将凭借驰名海内外的海尔品牌,凭借城市中央豪宅10大标准,必将建树临沂城市中央豪宅典范,建树临沂首席高端社区样板,建树临沂高端名流生活圈。

(专刊记者 王鲁娜)

沂龙湾·龙园举行 业主夏日激情高尔夫之旅



7月31日,沂龙湾龙园业主夏日激情高尔夫活动在河东宇帆滨河高尔夫球俱乐部举行。

活动刚开始,龙园业主们的挥杆击球还略显生涩,在经过宇帆高尔夫俱乐部专业的教练指导下,业主们的球技突飞猛进,球场上不时的出现超水准的击球,有些业主在短时间的熟悉后,甚至能打出近200码的超长距离,整个球场上不断传来业主们的喝彩声及欢笑声。

活动中,每个业主家庭还选出一名代表参加“我是冠军”比赛。比赛设置一、二、三等奖及纪念奖,让每名参赛业主都能获得丰厚的奖品。最终,龙园业主颜先生以近200码的好成绩获得比赛的冠军并收获了丰厚的奖品。

(专刊记者 王鲁娜)

工业园招商

由山东华强集团投资兴建的华强浙商工业园位于京沪高速路西,临沂工业二路与大山路交汇处向南300米路东,占地260亩,建筑面积20万平方米,单排车间式独院结构,通信、水电配套齐全,可适用大、中、小企业入园发展,现对外招商、出租、出售。

招商电话:7028666 8118000
邢先生手机:13705391915 13791587610

空调市场 这个“葫芦”里卖的什么药?

价格悬疑 笔者探秘

随着人们生活水平的提高,人们追求生活舒适度的脚步也在加快。空调是冬暖夏凉的一款产品,舒适一触即得,是消费者最青睐的家电之一。笔者一直在像寻宝一样寻找着真正的实惠,在各种促销活动盛行的今天,商家的方法也越来越多,但是今年的空调市场波澜不惊,商家也鲜有空调专项活动,广大消费者很多时候也会混淆不清,到底什么才是真正的低价?什么是真正的低价活动?在翻阅报纸时,笔者突然眼前一亮,“万人空巷抢空调”这个似曾相识的标题吸引了我的目光。得知金鹰家电商场在8月6日7日两天推出“万人空巷抢空调”活动,笔者特意走访了金鹰家电商场,并采访到金鹰家电商场空调经理丁峰。

笔者问到:丁经理,看到你们的宣传,本次活动空调的价格会是下半年临沂空调市场价格的最低点,是不是有这种说法?这次活动的价格能低到这种程度么?对于即将到来的这一超低价盛会有这么多人期待,但是期待之余会有些疑问,如此的低价会不会影响商品的

质量和服务?这些商品之外无形的价值会不会缩水?

丁峰说:“是的,我可以负责任的说,这两天的价格是下半年临沂空调市场价格的最低点!可以说过这两天,再没这个价!”对于大家提出的低价会不会影响商品的质量和和服务的问题,如此的低价,消费者有这样的顾虑是对的,我们要说明的是低价不代表劣质,价格低但是质量和绝对不缩水,推出低价是为了树立和保持金鹰家电商场的良好形象,打造和稳定制度更健全、消费更文明的空调等家电的消费市场。广大消费者完全可以取消这种顾虑。

抓住大活动节点 抵御通胀

笔者经过丁经理的介绍,了解到金鹰家电商场本次活动的大体内容,接着又找到了临沂金鹰商场有限公司营销总监王建国,笔者问到:空调搞活动已经不是新鲜事了,这次活动又有什么样的意义?

王建国说:从经济环境和市场的发展趋势来看,空调的价格一直呈上涨的趋势,我们要找到一个能惠及消费者的价格节点,本次活动的真正意义是我们抓住了这个价

格节点让消费者切身感受到我们又一努力的成果,我们要站在消费者的角度来建立一个真正健康实惠的家电业的消费环境,所以我们本次找的这个节点更进一步的降低了价格,这个超低价的点仅限这两天。许多消费者朋友应该知道,今年四月份我们商场联合格力空调举办的万人空巷抢格力活动,短短的几天时间,我们商场的销量取得了全省卖场销量第一名的历史性业绩,消费者的信任是我们推出低价活动的真正动力,在我们做空调低价抢购活动时购买空调,不失为省钱的明智选择,高明的消费者往往善于抓住商家大型促销的机会,该出手时就出手,省钱购空调也为自己的家庭储备了冬暖夏凉的一份幸福。

大众看法

对于这么多的活动,笔者离开金鹰家电商场后也深入的了解了一下以前在金鹰家电商场搞活动时买了空调的朋友孙先生。问了他上次金鹰搞活动时买的那款空调价格和质量怎么样。

孙先生说质量没的说,很好,包括安装送货等服务都很好,他儿

子今年年底结婚又需要大量空调等家电,上次搞活动他自己买完以后一直关注价格,发现正常价不但比活动价高500多元而且一直在升,正犹豫是不是赶紧买完,要不然价格会越升越高,儿子说年底再买,正好看到6号7号金鹰有活动,并承诺是下半年的最低价,那就不用犹豫了,这样算算能省好几千块钱。

精彩纷呈 惊喜不断

笔者还了解到:为增加活动的气氛,金鹰家电商场决定即日起至8月7日在金鹰家电商场五大卖场任何一个卖场买家电可以参加“购家电现金连环送活动,大奖之一:现场抽现金奖,一等奖1000元现金卡;二等奖500元现金卡;三等奖100元现金卡。大奖之二:一等奖返还全额购物款,最高返4999元;二等奖返还50%购物款,最高返1000元;三等奖返还30%购物款,最高返500元。还有两重惊喜:

惊喜一:即日起到8月7日会员积分抵现金,一分可抵一元钱,购买任何家电都有效。

惊喜二:您姓名与金鹰家电商场的字缘,金鹰家电商场五大卖场

共有22个字,他们是“金鹰家电商场,东方红,水田桥,步行街,怡景丽家,罗庄店”只要您的姓名中有三个字及三个字以上与这22个字不重复相同即可免费获赠电风扇一台,您的姓名中有两个字与这22个字不重复相同即可免费获赠精美礼品一份(凭本人身份证于8月6日周六上午10:00到金鹰家电商场水田桥店领取,当天领取有效)。

笔者看法

经过本次详细的采访和了解,金鹰家电商场在8月6日和8月7日这两天的低价活动是实实在在的低价,一方面金鹰家电商场的空调经理丁峰很负责的表示了这将是下半年临沂空调市场的最低价,另一方面从朋友那里得知活动价格与平时价格的巨大差异,买空调就看准这两天的活动,如此难得的低价,笔者也联系了准备买空调的亲戚朋友,他们表示已经得知这个消息,已经做好了8月6号7号去金鹰家电商场购买的准备。就连打算春节再购买的朋友也准备这两天去抢购。

张磊