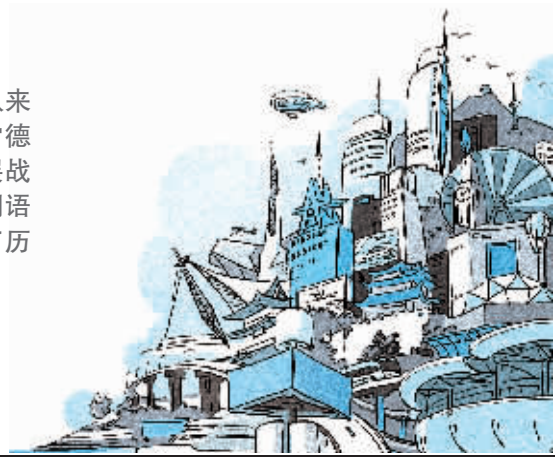
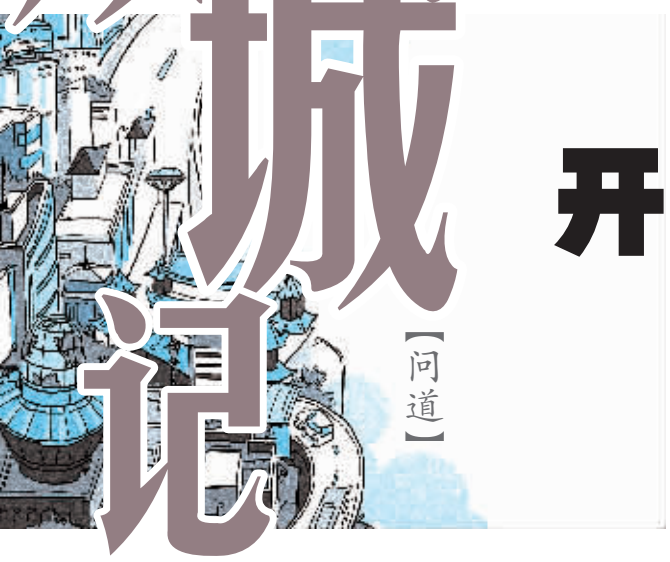
从“长沙沙水水无沙，常德德山山有德”的古联中，便可以品出，这是两个从来没有分开过的城市，即使是在地理上彼此遥望。长常高速这根纽带，将长沙、常德这两个从春秋战国时期一起长大的“发小”联系在了一起。“3+5城市群”的发展战略，让常德、长沙这两个城市又多了一个紧密依靠的理由。他们拥有太多的共同语言，从楚汉起至八年抗战，再到新中国的崛起，他们总是站在一起，共同见证了历史的沧桑与辉煌。



双城记



【问道】

开发商和购房者的双赢

时至今日，长沙引领湖南经济发展，而常德也不甘落后，以全省第三的GDP总量，紧跟时代步伐。因而，常德的经济活力，在给常德人带来财富增长的同时，也为长沙的发展，做出了不可估量的贡献。

当下，在长沙城里，似乎从来没有过如此之多的常德人，他们或富商大贾，或公仆权贵，或摊贩巷人，形形色色的常德人带来了牛肉粉、酱板鸭，也带来了智慧、勤劳和汗水，更带来了一颗安居长沙、建设长沙的决心。长沙，不再仅仅是长沙人的长沙，而是以常德人为代表的各地人们共同辛劳、一起奋斗的快速发展的新天地。

从此，在长沙城里，从来没有如此之多的常德置业者，他们或已经在长沙安身立命，或即将在长沙开辟天地，或为了享受省会长沙所能给予的更多便利……不论如何，在经济活力支持下的常德人，其购买力不弱于任何人，已成为共识。

常德巡展，不只是开发商推广长沙的楼盘，对常德的客户来说，他们多了选择的机会，买到中意的房子比率更大，这对开发商和购房者来说是一个双赢的结果。

罗飞虹（好望谷副总经理）

经济的快速发展，人们手中的钱也更充足，随着越来越多的市州居民在长沙工作和生活，他们在长沙置业的需求日益增大。在我们这次长沙名盘市州行巡展尚未举办的情况下，就有很多市州的客户来好望谷项目看房买房。由于地段因素，常德客户来看房的比重较大，他们的购买力是比较强的。

好望谷项目独占360余亩原生山地，依山而筑，风景独好，内外配套众多名校，交通便利，如此人性化的优质项目应该会受到市州客户的大力欢迎，相信这次常德行将会促进我们销售量的提高。

王海凌（湖南橘郡城镇置业有限公司营销总监）

如火如荼的城市化进程也加速了市州市场与长沙的关联，公路、高速、城际铁路交通网络日渐成型与完善。而常德是长株潭3+5城市圈的重要组成部分，1个小时，154公里的时空距离是常德、长沙楼市对接的最好理由。

单就项目来说，橘郡位于3+5城市群的核心，市州的客户特别多，其中常德人就占据了很大一部分。

张焯华（长沙新泓信房地产开发有限公司营销经理）

经济发展，城市化进程，让市州的消费水平越来越高，特别是长沙周边比如常德等城市的购买力越来越强，未来长沙楼市市州人口买房的比例还将上升。

目前常德房地产市场的发展很快很良好，而且常德人在长沙买房的人非常多，是长沙楼市里最重要的一股力量。

章艺（山水英伦副总经理）

目前，省会长沙正朝着国际大都市的目标稳步前进。在不久的将来，我们的铁路、公路、水运、轨道、城市道路等五大综合交通网络将得到进一步优化，这样，人们既可以在大都市热闹地生活，又可以随时回到故乡安静地享受。作为像常德这样与长沙零缝隙对接的城市，消费水平和生活习惯相当，来长沙置业定居非常适宜。

汤望城（世茂地产营销经理）

随着国内经济的发展，二三线地区楼市发展迅猛，在长沙出现越来越多的精品楼盘，特别是沿江楼盘。世茂地产长沙项目就是在此情景下应运而生的，主力户型面积为84—140㎡的高端住宅，主要是针对第一次置业的人群开发的。

朱亮（长沙万科销售经营部助理经理）

开发商越来越重视市州市场有多个方面的原因。

首先，商业越来越发达，市州人越来越有钱，他们对于教育、医疗、生活等各方面的配套要求越来越高，而长沙是唯一能满足这部分人群需求的城市。

其次，就房地产开发本身来说，市州的房地产开发水平相对长沙来说无疑是滞后的。从品牌、产品、物管、设计、规模等等都与长沙不在一个档次上面，因此长沙的房子对于市州人来说具有莫大的吸引力。

张炯（新华都地产营销总监）

随着全国房地产市场的十几年来的飞速发展，房地产产品早已不是区域性的产品，而成为范围更广、用途更多的产品。异地客户购房逐渐成为购房群体中的主要组成部分。有为了投资异地购房的，有为了小孩读书异地购房的，有为了工作异地购房的。

作为武广新城领航项目，长沙屈指可数的航母级大盘，新华都·万家城，从一期第一批开盘以来，一直受到外地客户的广泛关注和追捧。

钱张梅（长沙中达房地产开发有限公司总经理）

我认为，限购会对资金流向造成一定的影响，市州的限购会刺激当地购房者到长沙置业，导致该地区的资金将流向长沙，最终达到抑制当地房价的目的。限购对于处于供需平衡的长沙地区而言，房价的上升和下调空间都不大，量价齐跌的情况更不会出现。而中城·丽景香山有80%的客户来自外地，所以这次限购令的出台对中城·丽景香山是一个很好的契机。

刘开皓（浙江晟昊集团副总裁、张家界晟昊置业总经理）

张家界市旅游资源得天独厚，张家界国际旅游商业城，作为张家界市场重要的旅游商业地产之一，依托火车站、中心汽车站、天门山索道等城市门户，全球首推门户型商业，以三大门户价值体系，六大门户品质集成，十大门户空间优势的产品理念，备受市场及业内专家学者的高度关注。

巡展楼盘

橘郡

橘郡·礼顿山位于万家丽路与芙蓉南路交汇处，属于省府板块，长株潭三网融城中心，未来市区政策扶持力度最大的区域。

目前在售产品是法式独栋别墅，面积约为251-360m²，集北京橘郡15年独栋开发经验之大成，建筑立面采用昂贵的花岗岩材料；最大赠送400m²的私家庭院，并实现了30%的室内空间赠送，一亩一栋，仅地价就值400万元，在湖南独栋别墅中首屈一指。

橘郡·礼顿山是长沙城市中轴线芙蓉路上的独栋别墅群。作为中轴别墅的唯一代表作，独得地铁一号线与长株潭城铁的双重利好，是长沙未来数十年的发展重点与繁华中央，城市、山地、独栋，唯属橘郡·礼顿山。

山水英伦

山水英伦庄园，位居长沙梅溪湖核心腹地，经最具超前眼光的专业团队——香港景尚八年积淀，才规划出拥有1600亩规模的纯美英伦风情别墅，它曾荣获“2005最受喜爱的楼盘”、“2008中国经典别墅金奖”、“2010最具竞争力楼盘”等荣誉，吸引了近3000位湖湘精英、大学教授、外籍高管等名流率先入住。

山水英伦地处枫林路中段；雄踞大河西先导区核心区位，百余米外，汽车西站、地铁2号线近依，河西中轴枫林路、三环线等“五横三纵”的立体交通网络直通主城中央，更辐射益阳、宁乡、常德等地。千余米外，梅溪湖现已开始注水，建成之后梅溪湖新城将拥有国际五星级酒店、甲级写字楼、顶级歌剧院等，成为长沙最先进的城市中心，可以预见山水英伦未来价值也将潜力无穷。

现“骑士桥”283—436□中央墅王精品发售，155万/栋起，VIP 1万抵10万，3倍增值，另送近200平方米前后庭院、双向露台、私家车库。