

长沙,准备好了吗

最精准的市州置业人群来啦 品牌开发商恭迎市州置业者



湘江风光带 记者 童迪 摄

商品房成交的一个较大比例,理由很简单,市州来省城务工、创业、读书的人越来越多,久而久之,这群人便形成了一个市州置业群体。特别是随着城际轻轨、地铁等硬件设施建设,让省会与市州的距离更近,投资置业省会物业也成为一种趋势。

如何让这群人更好地了解省会物业,本次活动通过市州购房团形式来项目看房,直接体验项目品质,进而选择置业投资。我认为这是最具实效的活动。

骑龙大街营销总监 陈聪

对于市州购买力而言,如果投资梅溪湖板块的商业项目,骑龙大街是不二选择。

骑龙大街是以“长沙首座国际文化艺术商业街区”定位的项目,项目周边600亩文化艺术主题雕塑公园正在如火如荼建设中,五星级华美达国际酒店、中国国际影城、国美电器等知名品牌将全线开业,为骑龙大街打造文化艺术街区升级版提供了完美配套。

华悦城项目营销总监 周鹏程

与地级城市相比,长沙城市化水平更高,经济发展迅速,有一定经济实力的客户大多数有进驻省城的意愿。

在对于配套优化、生活便捷的要求提升的情况下,城市综合体应运而生,而华悦城通过50万m²城市综合体内汇聚的优质资源,为长沙提供了集居住、办公、娱乐、休闲、购物等多功能于一体的一站式生活。

们规划了4纵7横11条城市道路,并设有1个社区内地铁站。

中国铁建·山语城 营销总监 胡鹏

定位为千万级国际大都市的长沙,越来越多的市州客户涌入,成为新长沙人。在中国铁建·山语城,就有许多来自市州的业主,他们大多数比较看重项目匹配的教育资源,以及购房的性价比。我们项目内有2所品牌幼儿园、一所省级绿色名校新竹二小,一公里范围内还有周南中学和北雅中学等省重点中学;另外,因为是现房,可以让市州客户一次就能了解整个项目,以及未来生活的全景。

澳海澜庭营销总监 黄仲乾

市州购房一直占据了长沙

记者 刘婵 石曼 黄帅

湖南武高科房地产开发有限公司 副总经理 陈祥

就我们项目来说,平日看房的市州客户就占据了不小比例。如果通过市州看房团的活动组织大家来项目购房,相信会有不错的效果。另外,过来看房的市州客户不少是让孩子享受到更好的教育资源,而我们项目的周边一站式九年名校教育资源配套,很适合这类人群。

新华都地产副总裁 张帆

近年来,长沙的发展有目共睹,但是长沙的发展只靠长沙人,也是不可能实现的。据相关数据,平均每年都有近6万人融入长沙,成为这个城市发展的新力量。作

为开发商,我们非常重视这部分市场份额,这一置业群体也是目前新华都·万家城重点发掘的对象,我们将提供最好的软性服务,并完善未来资源整合,吸引更多市州人民到此置业。

长沙北辰房地产开发有限公司 营销总监 刘梅

北辰三角洲单是已经入住的邵阳籍业主就有200多户。他们置业长沙,无非是考虑事业发展、子女教育以及朋友圈休闲娱乐的全新体验,而这些都是北辰三角洲项目最突出的优势。

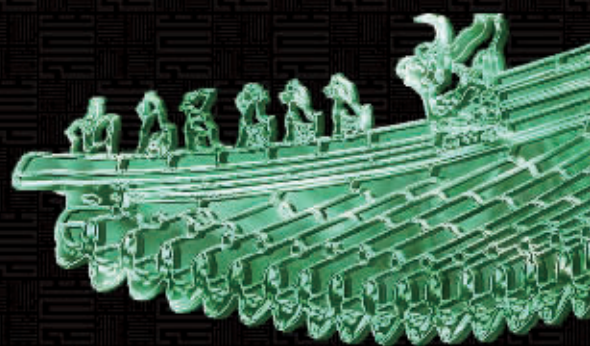
项目临近“两馆一厅”,即将在今年9月开学的北辰清水塘小学、长雅中学、北京21世纪幼儿园,在此形成了一个“名校+文化场馆”的文化生态系统。同时,我



Great Seal
EXCELLENCE

复地·崑玉国际

上海建工 复地地产 联合出品



湘春门里 外滩人家

2万抵10万180m²新品认筹 148-160m²全城热销



一梯一户·通透板楼·长沙中心·宜居大户

VIP LINE (86)731-8599 8888

地址:湘江中路与湘春路交汇处
开发商:长沙复地房地产开发有限公司