



T13

三湘都市报

“新政”尘埃落定，已经为长沙楼市2011年走势定下了基调。但是，我们知道，绝对没有一个既定程序，只需按动电钮，就可以完成市场的风云变幻。那么，到底是楼市的形势变化在主导购房者的消费，还是购房者的需求在牵着楼市的起起落落？在这之间，我们将一些典型的购房者从无名的集体之墙中解放了出来，记录下他们最真实的买房经历，折射出长沙楼市当下的现实。

■记者 何小红 邹颂平

“庆幸没抱抄底的希望”



溪布街效果图

后调控时代长沙首部精准购房指南·故事篇

2011年3月26日 星期五

编辑熊键桓

图编刘丰

美编陈懋

校对黄蓉

【优盘推介】

溪布街

世界自然遗产、世界地质公园、国家“5A级风景区”的中国·张家界·溪布街，地处张家界武陵源母亲河索溪河畔，是武陵源核心景区内唯一世界级旅游商业街区。项目建筑面积70000平方米，集中国第一条水上酒吧街、中华名小吃街、湘西民俗购物精品街、休闲客栈、创意工坊等业态于一体的旅游商业街区。

【观点】

从限购令到“新国八条”，全方位的调控政策剑指住宅市场，而商业地产作为调控下的“漏网之鱼”，亦成为吸引投资的避风港。特别是在目前投资渠道依旧有限的情况下，房产仍将是民间资本重要的逐利通道，限购令封死了投资住宅的渠道，意味着商业地产将由过去唱“配角”，逐渐向“主角”转变。

溪布街营销副总经理 李焱东

购房者姓名：胡林锋 职业：电视台编导

之前没有关于购房的心理准备，亦无多少资金准备。看见同事在焦虑买房，还沾沾自喜，以为这座大山离自己很远。直到岳母召见时的一席谈话，让我如梦初醒。购房的动力原来是来自岳母。我在岳母家的城门前缴械投降，乖乖买房。

看报纸电视留意信息，跑城南城北比较楼盘。在无数售楼小姐的期待、质疑、揶揄、失望、愤怒的眼光中不耻下问。短短两个月，从一个门外汉迅速成长为购房里手。看看去，选中了广电附近的一个楼盘。首付二十多万，自己存了一部分，找好朋友借了一部分，费尽心力，凑齐首付。

不过，若要问我2010年最明智的一件事情是什么，我会毫不犹豫答曰：出手买房了。我庆幸自己没有抱着调控后“抄底”的希望。君不见，2009年长沙平均房价只要四千多，现在，在市区六千以下的房子已经难觅踪影了。而我的工资一年能涨这么多吗？即使我相信，我老板也不相信。

购房者姓名：陈瑞 职业：会计

在上海与长沙之间漂泊了多年，一直习惯于住在不同的出租屋。后来在长沙遇到了生活的另一半，才想起要找一个安定的家，在这座美丽的城市应该有套属于我们的房子，把爱情、生活、梦想都装在里面。

以我们的实力，只能是在城市外围，比如当时的河西、城北，或者城南。跑了一天，最后圈定东城的一个项目，交通规划和户型正是我们需要的，立面也非常喜欢。销售员说只剩下顶层和底层的，楼层不是很理想，心里很是纠结。在几番纠结和探讨之后，终于下定决心买了三十二楼，怕别人抢了去，赶紧凑了钱当天就签了合同，心里的石头算是落了地。

这就是我们的首次购房，有些曲折却也算是快速，看房就花了一天一夜的时间。后来的发展也证明我们的判断是正确的，房价依然在涨。

关于买房时机，我推荐2008年11月至2009年4月和2010年上半年这两个时间段；如果时光不能倒流，2011年上半年应该也是个好时机。

溪布街

XIBU ALLEY
不可复制的地质文化精品

唯一张家界，唯此溪布街

6大核心优势引爆不可再生的财富磁场

起点即高点：2010年张家界旅游接待量突破2000万人次，旅游消费近125亿，百亿级只是商机的起点；

前景即国际：2010年张家界荣升国家旅游综合改革试点城市，必将加快旅游国际化进程，再现海南“国际旅游岛”的辉煌；

资源即财富：世界自然遗产、国家5A景区核心内、800米半径内30000张床位，向心聚富；

保障即繁荣：50%自持物业、5000万市场推广经费、携手绿城，嫁接国内顶级商业运营、物业管理技术资源，保障街区旺场经营持续繁荣；

招商即聚商：六大招商分部现已全面启动辐射全国，樱花屋、老房子、魅力湘西等名商、名企鼎力加盟，打造街区名人名店名企效应，确保永续经营；

追捧即传奇：全球珍稀资产从热销之势到海内外人士追捧，300位海内外业主现已见证财富传奇。

溪布街已全面封顶，即将完美呈现；少量酒吧、客栈单位珍稀发售.....

长沙接待中心 长沙市芙蓉中路 芙蓉国酒店大门

销售热线 0731 8586 7888

招商专线 0731 8982 5251

营销展示中心 张家界武陵源区武陵大道（张家界大剧院旁）

销售专线 0744 595 8888

招商专线 0744 5666 222

开发商：长沙溪布街置业有限公司 / 销售顾问：熊键桓 / 咨询电话：0731 8586 7888 / 地址：长沙市芙蓉中路一段440号