

# 晋城房展“风景线”

五一放价特刊·晋城展会



记者手记

常在外行走，难免会遇见深沟激流，这时，我们需要桥。在随郑州晋城豪车精品楼盘展示会采访的两天里，记者深深地感受到现在的消费者与地产商之间需要一个桥。

其实，想在消费者和开发商之间架桥的思想者不在少数，可关键是在二者之间架什么样的桥？现在市场上刚性需求依旧十分强烈，但由于近几年郑州和全国其他城市一样，房价的增幅远远高于普通百姓的收入增幅，所以当把一般的投机性客户挤出房地产市场后，那些有实力做长线的投资客，便成了我们应该关注的对象。而晋城由于各种资源比较丰富，成就了不少实力消费者，他们和温州的炒房客不一样的，温州的炒房客是“投机者”，大部分是做短线的，现在不是他们认为进入房市的好时机；而山西的购房团，大部分是做长线的，他们可称之为投资客，现在选择他们作为有效需求的购房者，是这次展会成功的主要因素。

晋城人一直都有到郑州消费的习惯，特别是随着交通的逐步发展，现在驱车到郑州只有区区两个小时，这样选择居住郑州，不仅不用太过奔波，而且还可以享受不一样的生活方式。如何把如晋城的消费者变为有效需求，是我们此次展会的目的，事实证明我们达到了预期效果。

风雨中方显营销水平的高低，市场好的时候也有卖得差的项目，市场不好的时候也有畅销的项目。市场大浪淘沙的法则是，好的项目会受到投资者的青睐，好的营销思路会使好的项目更受消费者的青睐，好的“桥”让你前行顺畅。

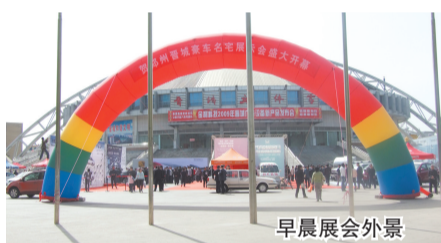
当最后为这次展会要画句号的时候，我说，结果告诉我这次展会是“一座漂亮的桥”，而且今后房地产市场还需要更多这样的“桥”。  
晚报记者 樊无敌 文/图  
本版是我们为你采来的“桥”头风景



豪车名宅交相映



到郑州来买房



早晨展会外景



婚房是楼市热点



现场办公

展会热闹的人气吸引了小商贩



帅哥、靓妹热情讲解



2008年4月30日 星期四 统筹 孟智红 编辑 樊无敌 校对 薛梅 版式 宋笑娟