



## 郑州市美华房地产营销策划有限公司

——美华邀您共成长

像初升的朝阳,像天边的曙光,美华这个初生牛犊正以锐不可挡之势改变着郑州房地产服务的市场格局。这股新势力秉承世界众多先进公司的服务理念,以不屈不挠的精神扛起民族品牌的大旗,这股新势力尊重经验,但决不墨守成规,这股新势力善于学习,但更注重创新!

美华房产(MeHa)成立于2004年12月份,主要从事二手房买卖及新楼盘代理等业务。迄今已有十八家加盟店,逾两百名经纪人,公司实力雄厚,下设锁服务部、人力资源部、综合服务部、项目部、金融部等。从业人员素质高,90%以上具有大专以上学历,并且多人具

有国家级经纪人或省级经纪人资格证书。目前公司正在迅速扩张,在公司强势的文化整合下,正逐步成为一家有影响,深具社会责任感的全方位房产综合服务提供商。

在去年的3月份,公司一次性资助了25位甘南贫困中小学生,我们的义举被社会各界广泛认可。公司领导指出,一个诚信经营和负责的优秀企业,在为广大消费者提供更快、更好的服务的同时,更需要关注和支持社会公益事业的发展,为构建和谐社会作出更大贡献。



## 铸造品牌核心理念 交易安全服务职业

——河南顺驰不动产网络有限公司07年闪亮登场

随着国家一系列宏观调控政策的相继出台,中介行业、市场得到进一步规范,中介企业优胜劣汰。2007年-2008年,对中介行业的调控主要是加强管理规范,意图在于促进中介行业的进一步健康发展。对于正规化发展的中介企业,稳健经营、正规操作将成为下一阶段的主导操作方向。

中介企业将进入新的竞争阶段,“打品牌、拼服务”将成为中介企业竞争的焦点。

河南顺驰不动产网络有限公司通过对消费者的调查、竞争对手的分析研究、企业自身的总结分析,重新提炼了自身的品牌核心理念“交易安全化 服务职业化”。

“交易安全化”,指品牌通过自身稳健的经营,外资的背景,透明化的操作,保证客户交易安全,不吃差

价;“服务职业化”,指客户在本品牌享受到的是专业的知识讲解,具有高职业道德的便捷贴心服务,代表着未来中介的发展方向,引领着中介行业的发展。该理念为该公司今年品牌宣传推广的核心。

在市场交易日趋透明的环境下,消费者角度也越来越注重房产中介操作规范。交易安全性、服务专业性及房源的质量成为客户重要的衡量标准。中介公司树立中介品牌、提倡诚信经营、规范市场交易的行为成为二手房中介公司发展的必然,消费者的合法权益也会得到更有利的保障。

河南顺驰不动产网络有限公司郑重向广大消费者承诺,一定会严格按照公司的核心理念对待每一位客户,引导中介市场走向安全透明化的时代!

# 诚信为天 人本立正

郑州郑房房地产营销策划有限公司是郑州市工商局和房管局联合批准成立的一所拥有二十多家分公司的中介机构。被郑州房地产交易中心评为放心中介,同年被郑州市房地产吸纳为会员单位,被郑州晚报专栏部评为诚信企业,同时与多家银行建立了良好的合作关系。

面对新时代对房产中介提出的更高要求,面对新规的出台,有着高度社会责任和远大抱负的郑房人,秉承

“诚信、专业、高效、拓展”的服务宗旨,深深懂得“诚信为天,人本立正”,诚信经营是企业的兴业之本、之道理。郑房人始终将客户的利益放在第一位,以安全、合法为核心内容,坚决杜绝欺骗客户的不法行为,以实际行动开拓了为客户真诚服务的一片净土,赢得了政府的支持和百姓的信赖。

众所周知,中原郑州是拉动中部经济崛起的战略要地,伴随有史以来最大的造

城运动的绝佳契机,作为河南本土中介名企的“郑房”决策者更加坚定自己的信念,带领着自己的团队向着更趋于现代化、更趋于成熟与理智的中介服务进军,引领中原本土房产发展的方向。在虔诚的实践中,只为圆心中的梦想,让所有需要安居的人们住上满意的房子。

面对机遇与挑战,郑房人在树立中介专业态度良好形象,增强员工责任感和凝聚力上独树一帜,首开中介

服务之先河,为员工量身定做做了工作操和企业之歌。郑房人的服务宣言永远是“热心、诚心、耐心、虚心、细心”的五心服务承诺。有一种声音叫做信念,用我的真诚换你的心,让我们共建梦的家园……!



# 诚信为本 阳光操作

——您身边的安广厦

郑州安广厦房地产咨询服务服务有限公司成立于1998年,经过几年的发展,现已成为拥有8家连锁店,100多名员工,经营业务涉及多方面的房地产公司。

企业在经营过程中注重客户的利益和需求,在时下商品房价格较高,居民购房

需求旺盛的情况下,公司广开渠道,多方面联系,不断为客户提供优质廉价的房源,取得了相当好的经济效益和社会效益。

作为一家房地产连锁服务公司,安广厦不动产的管

理层在多年的经营实践中深刻的意识到规范服务、诚信为本对企业经营和发展的重要性。公司从成立之初就建立了一整套规范的服务体系,在服务过程中不断的完善提高自身的服务水平,将

客户的利益放在第一位,努力做到让卖方安心、买方放心,使交易过程变的清晰透明,真正体现“诚信为本 阳光操作”的企业精神,公司愿联合社会的各个方面共同推动郑州房地产交易市场的健康发展。

# 诚信为纲 品牌为先

——鑫苑房产意欲称霸中原中介行业

品牌延伸,实现战略突破

2005年底,鑫苑房产这一崭新的二手房中介品牌一夜之间在郑州市崭露头角,成为市场倍受关注的焦点。

鑫苑房产为中国房地产百强之星——鑫苑置业公司全资子公司,是鑫苑公司战略成长的又一重大举措,是鑫苑品牌继“鑫苑置业”、“鑫苑物业”的又一延伸。鑫苑房产专注于开展各项二手房中介业务,包括代理房屋买卖、租赁、代办房产证过户、按揭贷款、抵押贷款等业务,提供房地产信息咨询服务,同时还联动销售鑫苑置业、建投鑫苑置业开发的商

品房项目,鑫苑中央花园、国际城市花园、金融广场、都市公寓、国际广场等项目,并且取得了较好的业绩。

品牌取胜,实现快速扩张

面对二手房中介市场的激烈竞争,鑫苑房产一方面要继续发扬“鑫苑”品牌形象,以“诚信为本,品牌为先”,为客户营造“放心、省心”的消费环境,让客户信赖鑫苑房产;另一方面要将鑫苑集团优良的企业文化和企业精神移植到鑫苑房产,注重经纪人培养,努力打造一支高素质的人才队伍;第三方面,鑫苑房产各连锁店能够做到信息完全共享,人、

财、物资源能够统一调配,提高了交易速度和服务水平,这也是鑫苑房产能够参与竞争、快速成长的又一法宝。

创新模式引爆市场

2006年6月份起,鑫苑房产推出了创新商业模式,即合伙制商业模式,这一模式一经推出,即受到了社会各界的广泛关注。

鑫苑房产合伙制商业模式核心思想是“您选址,我投资,您经营”、“风险与利益共担”。对于确定合伙意向的合伙人,可以在郑州市区内进行店面选址,鑫苑房产确认后店面投资,合伙人只需要缴纳一定的保证金,

即可在店面具备营业条件后,负责店面的日常经营管理,并享有当月营业收入提成、季度利润分红。

诚信为本,品牌为先

鑫苑房产以“诚信为纲,品牌为先”,全力营造“放心、省心”的消费环境,注重透明交易,坚决杜绝任何违规行为,从小处做起,决不炒房和吃客户差价。同时,严格管理和要求经纪人,通过培训提高经纪人的服务水平,逐步树立起鑫苑房产的品牌,以取得客户信赖,为鑫苑房产发展奠定良好的基础。

我们有理由相信,鑫苑房产的明天会更加美好!

## 二手房交易流程

——亚新置业温馨提示

鉴于二手房交易牵涉的部门较为众多,手续的办理较为繁琐,买卖双方关于购房资金支付的比例和时机较难把握,比较容易产生交易纠纷和风险;因此,建议买卖双方选择委托品牌中介代理机构代办交易过户和按揭贷款手续。

第一步 选择合意房源

通过房产中介机构挑选自己合意的房源,并与房主取得联系,确定看房时间。

第二步 实地查看房屋状况

1.将房源信息记载的内容与房屋实际情况一一核实。

2.询问全部产权拥有人及其配偶对出售该处房屋是否有异议。

3.可以和房主初步协商房价。

4.注意该房屋是否出租,民法规定买卖不能租赁,因此在交易前应注意要求原房东腾空房屋。

第三步 签定房产买卖合同

1.买卖双方按照房管局的房地产买卖合同范本要求签定合同。

2.买卖双方应对合同约定的内容仔细磋商,不可随意填写,其他约定条款要在

合同中以文字形式体现,尽量不要采取口头约定方式。

第四步 约定付款方式

1.付款方式通常分为一次性付款和按揭贷款两种形式。

2.由于房屋的交易过户所需时间较长,极易产生交易矛盾与风险。因此,选择一次性付款方式时,应注意付款的时间和比例。

3.按揭贷款比较复杂,一般是买方在交易过户前支付给卖方30%以上的首付款,剩余部分由买方的贷款银行支付给卖方。

第五步 房屋产权过户

买卖双方应去房管局办理产权过户登记手续:

1.卖方本人到房管局交验产权证并等候查询结果。

2.买卖双方到房管局领取

规定范本的买卖契约,并按要求填写。

3.在房管局指定柜台获取房管局提供的市场指导价。

4.买卖双方到房管局指定柜台递交相关的过户资料。

5.买卖双方到房管局指定柜台办理新证换图手续及领证通知单。

6.买卖双方到指定柜台缴纳相关费用。

7.五个工作日后,买方本人凭领证通知单、身份证及缴费发票领取新房产证。

第六步 物业交接验收

将房屋的物业公司、水、电、煤气、暖气、电话等设施的费用结清、资料变更。