



看风云楼盘 享专属优惠

看房观摩团本周六邀您一起去看房

本次看房由活动组委会邀请房地产专业人士陪同,乘空调大巴,享免费午餐,得专属优惠,还等什么,赶紧报名吧!(名额有限,以报名先后顺序为准)

发车时间:
1月14日(周六)上午9时整
发车线路:
A线:牡丹城北门

九鼎·中和湾——盛唐至尊——世贸中心——凯瑞·国宝花园——京熙帝景——中泰世纪花城——美伦·山水华府——建业·世纪华阳

B线:定鼎路洛阳日报报业集团定鼎南路办公区门口
洛阳·恒大绿洲——洛阳宝龙城市广场——中成·九都名郡——绿都塞纳春

天——隆安·东方明珠——建业·龙城——新天地·红太阳花园——升龙广场
报名热线:63232387 63232418
63254788

特别推荐:

凡观摩团成员,当日定房均可享受以下专属优惠,实实在在的特权,实惠不可错过!

恒大绿洲:九三折优惠,另外赠送新春大礼包。

升龙广场:额外优惠2%。(一口价房、商铺除外)

中泰世纪花城:直接参与“返乡置业计划”,享受5万元的购房优惠。

新天地·红太阳花园:额外优惠5000元。
建业·龙城:额外优惠1000元。

上榜楼盘新年大优惠

● 洛阳·恒大绿洲

九三折优惠,另外送新春大礼包。

● 升龙广场

7号~9号楼一口价清盘特惠。

● 盛唐至尊

特大优惠!

● 建业·世纪华阳

1月12日~2月1日购买指定房源,送“金龙”一条。

● 新天地·红太阳花园

新天地·红太阳花园一期,暖气现房,迎新年10套特惠房源。

新天地·红太阳花园二期,团购盛宴,均价5180元/㎡。

● 中泰世纪花城5期·新领域

春节前后(1月6日~2月6日),返乡人员购买指定房源(凭机票、车票等)均可享受5万元的优惠。

● 建业·龙城

一重定房优惠——二房12000元,三房

15000元,四房20000元。

二重按时签约优惠——按揭九九折,一次性付款九七折。

● 中成·九都名郡

按揭享受优惠50元/㎡,一次性付款享受优惠100元/㎡。

● 洛阳宝龙城市广场

一次性付款九二折;暖冬优惠九五折;当日签约再享九九折。

● 凯瑞·国宝花园

国宝华府,21号楼一次性付款享受最高

优惠5%,按揭享受最高优惠3%。

20号楼一次性付款享受最高优惠8%,按揭享受最高优惠4%。

● 九鼎·中和湾

年终巨惠最高优惠6%,另送新年置业红包5000元。

● 京熙帝景

第一重:到访客户均可获赠京熙帝景“精美礼品”一份;

第二重:活动期间到访客户均可获赠京熙帝景“贺岁春联”套装一份;

第三重:周末到访客户可参加“欢乐嘉年华”营销活动并有机会赢取神秘大礼。

自强不息公司运营创效益,厚德载物弘扬企业新理念

懿皇,房产经纪的领跑者



它,是洛阳市知名的房产经纪公司,拥有20家连锁店,业务范围覆盖了洛阳市主城区的所有版图;它在业界和社会上有着良好的形象,连续多年被评为洛阳房地产经纪行业的标兵、洛阳市最具价值房地产经纪品牌;它有着自己的发展战略和超前理念,它就是洛阳懿皇房产经纪有限公司。



追求卓越团队

《孙子兵法》曾提出“上下同欲者胜”,意思是无论打仗竞技,上下一条心才可取胜。企业是人的集合体,企业和企业之间的差距就是人的差距,拥有一支精英团队更是企业生存与发展的根本需求。懿皇的骄傲之一,正是拥有了这样一支洛阳房地产中介行业的精英团队。

公司在职工146人,其中一线专业销售人员100多人。在这些人中,中高层管理、策划人员本科以上学历者占85%,平均从事房地产及相关行业8年以上。销售人员大专以上学历的占95%,持有房地产经纪人资格人数持续攀升。他们不仅具有较高的专业素质、过人的精力和可贵的敬业精神,还拥有丰富的专业知识和行业销售经验。

公司实行科学化、人性化的管理模式,秉承“让您的青春在这里闪光”的人才理念,建立健全了人

才“选、用、育、留”机制,提供极具竞争力的薪酬福利以及公平透明的晋升通道,让人人都在懿皇有成长和施展个人才华的广阔空间。公司也很注重团队素质的管理与企业文化建设,定期的人才专业培训与考核,保证了员工队伍的优良素质。正是这支专业化、高素质的队伍,给了懿皇公司雄厚的竞争实力和巨大的发展潜力。

打造区域强者

强大的竞争力从哪里来?从不断的开拓创新中来。懿皇公司对于客户的理解并不局限于不动产消费领域,相关的业务范围也是非常广泛的。公司建立了完善强大的业务研发体系,以对行业深刻的认识和独特的眼光去开发新型的、可持续性的服务品种,满足客户多元化需求。公司除开展传统的二手房交易、租赁业务外,遍访全国先进二手房置业公司,产品在不断开发:

巅峰变现、限时包销、限时代卖、独家代理等。

懿皇置业自成立以来,运用专业而先进的营销推广理念,结合优秀的营销团队,在竞争日趋激烈的二手房市场上塑造了良好形象,凭借雄厚实力创造了近几年来洛阳二手房市场的销售奇迹,无论是销售面积、销售套数还是销售金额均位居行业前列。

6年不懈的耕耘,造就今天的辉煌,奠定今天的成功。懿皇公司自成立以来,已在行业领域内创下多项第一:第一家进行限时包销业务的推广;第一家进行独家代理业务的推广;第一家进行独家代理业务的推广;第一家进行户外广告业务的推广;第一家进行买卖大讲堂学习的推广;第一家进行商品房代理销售的推广……也许正是这些“第一”奠定了洛阳懿皇公司行业“领跑者”的地位。

创造品质生活

在6年的发展中,懿皇的发展定位更加清晰:“成为以房地产为主体,以改善人居环境为核心,以提高生活品质和幸福指数为己任,成为以整合和优化资源的平台建设商,最终成为河南100强中介企业”。

责任和品质是因果效应,往往也是判断一个企业长久生存的标

尺。懿皇不仅在市场上具有王者之风,在社会责任面前更是责无旁贷,有着母亲一样的情怀。新年刚过,寒风料峭,懿皇在同行业率先和残疾人运营车合作,为增加他们的收入尽着自己的力量;7月30日公司全程资助残疾人路师傅之子路永宽大学四年生活费的爱心活动拉开了序幕,白松朝总经理亲自登门把新学期学费交到其手中,激动的泪水、感人的场景至今还历历在目;9月10日懿皇又为百名残疾人赠送了美味香甜的中秋月饼,那份甜已渗透到每个人的心灵最深处……

这一切的一切都是按照白松朝总经理创办懿皇“解决社会问题是企业的价值体现”的初衷在一步步践行。懿皇每年解决2000多个家庭的住房问题,并为近百名怀揣激情和理想的毕业生提供了广阔舞台和良好就业机会,也为本行业逐步大力培养出了很多优秀管理人才……

懿皇的事业之路很长,服务于社会的路更长!

铸就百强企业

面对国家针对二手房市场出台的各种政策及我市二手房市场的发展困境,洛阳懿皇公司发现,目前洛阳二手的交易房、商品房和经济适用房交易套数与其他房地产较为

发达的城市相比差距明显,市场潜力巨大;公司还通过对客户资源进行有效的细分转化,达到客户资源在渠道内的充分利用,形成对销售的有利支撑;通过报纸、路牌和网络等众多渠道进行有效宣传。

孙子认为:“胜兵先胜而后求战”,指出了战略准备和战略制定的重要性。要做到“胜兵先胜”,企业不仅要从事战略高度对竞争环境、发展优势等进行充分了解,还要进行充分的战略分析,作出最佳决策。

懿皇有着一支善于深思的隊伍,在他们的学习资料中,是“洛阳房地产经纪业发展机会与风险分析”、“企业的发展历程深思”、“我们对市场的深思”等内容。正是这种强大的思考能力和学习能力,让懿皇公司保持着明显的市场竞争优势,在面临市场风浪的时候,能从容应对中,化险为夷。

打造“名牌战略”,做深、做细、做品牌一直是懿皇人的追求,6年来,懿皇房产在总经理白松朝的率领下,依靠全体员工的智慧和拼搏,正一步步向着更高、更好、更专业化的目标奋进。懿皇人主张“对人保持永恒的尊重”,主张“团结合作、共赢天下”,如今,懿皇已经越做越大、越做越强。我们有理由相信,这个行业“领跑者”今后一定会迎来属于它的更多的辉煌! (付燕朋)