

Spanning three generations, Howard Hanna —the recognized and honored leader in real estate, values each client and adheres to an unwavering commitment to quality service.

In the market for Cleveland or Pittsburgh real estate Howard Hanna aims at one central mission, to provide each of our clients with unmatched quality service in the Pittsburgh or Cleveland real estate market. No matter the community, no matter if you are buying or selling, Howard Hanna specializes in understanding the individual markets we serve.

Headquartered in Pittsburgh, Pennsylvania, Howard Hanna Real Estate Services is the 4th largest full-service real estate company in the United States. The company specializes in residential and commercial brokerage services, mortgages, closings and title insurance, land development, appraisal services, insurance services and corporate relocation. With 131 offices across Pennsylvania, Ohio, New York and West Virginia, Howard Hanna's more than 4,700 sales associates, staff and management are eager to assist you in owning the home of your dreams.

The company's role as an industry leader is based upon its extraordinary expertise and marketing knowledge in developing innovative programs that bring buyers and sellers together with the greatest amount of satisfaction in the shortest amount of time.

Howard Hanna Real Estate Services was a national pioneer in the development of a weekly television show highlighting homes that are listed for sale. "The Showcase of Homes" airs in 5 metropolitan markets—Cleveland, Pittsburgh, Erie, Youngstown and Harrisburg—in order to reach the largest number of viewers and households in the shortest amount of time.

Howard Hanna also is the only real estate firm in the nation to offer a 100% Money Back Guarantee, which means that if a buyer of a home listed



Howard Hanna Real Estate Services

by the company isn't satisfied, Howard Hanna will buy back the home for guaranteed 100% of its purchase price.

The company provides convenient "One-Stop Shopping," for home purchases, thereby simplifying the home buying process by offering competitive mortgage options, insurance, title, and escrow from one location.

In helping consumers realize the American Dream of home ownership, Howard Hanna Mortgage Services provides numerous innovative lending plans, such as the Buy Before You Sell home loan, which makes it possible for buyers to purchase homes before selling their current homes. Howard Hanna's Apartment Dwellers Trade-In enables renters to purchase homes without worrying about having both a mortgage and rental payment. The company assumes a renter's lease so that he or she can be free to close on the sale of a home. Through Howard Hanna's Home Warranty program, buyers are relieved of concerns about the condition of a home and its mechanicals, which can result in a faster sale for sellers.

Howard Hanna gives back to the community through many philanthropic programs, including the Children's Free Care program, which has generated more than \$5.5 million over the last 20 years to help children's hospitals in their mission of care for all children. The company also supports a wide variety of other educational, health and social causes through out its marketing areas.

Whether you are relocating to or from the Pittsburgh or Cleveland real estate marketplace — finding a partner that can help you through the process of buying or selling your property can sometimes be half the battle. Howard Hanna stands apart to meet this need by utilizing and pioneering innovative marketing strategies in Cleveland and Pittsburgh real estate.

Howard Hanna is an undisputed market and community leader in the field of real estate, and one of the top family-owned companies in the United States.

五代人生活克城 成功之路靠上帝



伊利華報

文：浦瑛



早在 1987 前，克里夫蘭有一份華人簡訊，刊登過四位華裔杰出女性。她們是律師黃唯，當時還在 Ramada Inn 當總經理的 Kitty Lee，亞洲商場老闆 Donna Ho，還有房地產經紀人陳華利 (Jenny Chin)，而本報在 2003 年 3 月份為獻給三八國際婦女節特出的中頁專版以《天下女人》再次介紹她們的業績，今天這四位名人還活躍在克里夫蘭，她們各自都擁有一大片天。今天我要給你介紹的是 Howard Hanna Smythe Cramer 房地產經紀人 Jenny Chin。她每年買賣房子平均 52 棟，她在公司被評為 North Ohio 百分之三最好房地產經紀人 (Best of the Best Top 3% in listing and sales achievement)。

Jenny 是 Chin 家在美國的第四代華裔，在她的成長過程中，接受了大量中西文化的熏陶，她既有東方女性的勤勞和美德，又是一個對事業精益求精的執著追求者。在她還不到十歲的時候，每天放學第一件事就是到媽媽和阿姨開的三姐妹飯店幫忙打工。那時她還沒有櫃檯高，她就爬上一個凳子幫忙收銀，只要飯店里需要做什么，她都十分勤快地幫忙家人。Jenny 長的聰明伶俐，十分討人喜歡，她說她的童年生活是家、教堂和飯店，這三個地方基本是她渡過童年的地方，而她從小就知道微笑是最好到語言，以至於今天的 Jenny 見人總是微笑，把她的快樂帶給其他人，這也是 Jenny 成功成為房地產經紀人的最佳亮點。

Jenny 對自己干的房地產十分精通，她擺正自己的位置，始終保持着快樂的心態，處處為顧客着想，她不在乎她陪客戶看多少棟房子，只有等到她的客戶看到滿意的屋子。因為她深知一個成功的房地產經紀人，成功的關鍵是把自己的觀念、信念、方案、將同微笑、熱情、真誠一起推銷給客戶，同時聆聽客戶的想法，從客戶的角度考慮，你對待他們的態度是決定他們是不是要和你做生意，因為你誠信，你會擁有這個客戶，也許未來這位客戶家的其他親戚和朋友也會成為你的客戶，這一切都是你自己的態度決定的。Jenny 說到這里，又自豪地說道：她是大律師黃唯第一棟房子的經紀人，第二棟她還是黃唯的經濟人，還有黃唯家的其他姐妹，因為房子對人太重要，有緣的好房子還能增加人的能量和壽命，在她經歷二十多年房地產生意期間，她為客戶選擇的房子百分之九十以上都是升值的房子，因而許多她的客戶都成了她的朋友，這是她勉勵自己的一句話：生意是一時的，朋友卻是一世的。

Jenny 成爲一位成功的房地產經紀人，她說她的成功之路靠上帝，從小在教堂聆聽主耶穌的教導：做人要有「愛心、責任心、良心」。上帝教導她的三心，陪伴她走過甜酸苦辣。不過她還是樂觀的說：她是一個幸運人，有母親的幫忙，先生的支持，使她沒有後顧之憂。在 1984 年，她走上房地產經紀人這一職業，在她的心，家庭永遠是第一，作為母親教育孩子是重任，要讓家族一代勝過一代也是家族的榮譽，同時也是華人的驕傲。Jenny 有四個小孩，現在各個都很優秀，雖然在她的四個孩子上了名牌大學後，她與她先生分手，不過 Jenny 還是很感謝先生對她事業的支持，如果當年沒有她先生的提議，她也不會去做房地產經紀人。

Jenny 的曾祖父在 1930 年來美國創業，他的第一站就是克里夫蘭，當時他開了一家 Cleveland Independent Towel & Supply Co. 離現在 West Side Market 很近，曾祖父在美國十分成功，不到十年曾祖父就提着一大堆木箱的金幣回中國廣州台上了飯店，曾祖父沒有將他的錢財給他的兒女，曾祖父自己在中國創業而將他的兒女送到美國，讓他們白手起家。在 Jenny 的記憶里，她對曾祖父沒有多少影響，可她記得她外婆外公的辛勤創業和她父親的勉勵。

Jenny 畢業于克里夫蘭 (John Carroll University) 私立大學，結婚之前她在銀行工作，結婚後幫忙當律師的先生，當她第一個孩子四歲時，先生鼓勵她說：你會做貸款，又做過銷售員，又曾經在銀行做過管理，自己想一想做什么合適你，當時的 Jenny 看到許多華人在美國奮鬥有了成績，積蓄不少錢，想購買房子，購買房子不僅僅是改變自己的生活水準，同時也是一種投資，如果她能成爲一個房地產經紀人，她就能幫忙更多人。就這樣她去考了房地產經紀人的執照，同時她也實現了她父親的意願：做人要做幫助別人的事，人要遠離擔憂，處處要做好事，人做什么都不重要，重要就是做得快樂。Jenny 她做房地產經紀人近二十年，她爲別人找到滿意的家園。



Jenny Chin 的曾祖父 1930 年來美國創業，是家族第一代移民，那時正逢美國二、三十年代的經濟大蕭條和二次大戰爆發，這代人記憶最深的是戰爭和貧困。但也造就了他們的吃苦耐勞和堅毅頑強精神。Jenny 的曾祖父是一個幸運的創業者，他對家庭和社會富有強烈的責任感，道德觀念正統。他努力工作換來美滿家庭生活，從他踏出國門的時候開始，他們的心就一直留在了中華大地上，在國難當頭時期，他將他在美國拼搏的財富帶回中國，甘願爲國家的復興而效力獻身。

Jenny Chin 外公和外婆黃德權和李彩雲，是家族第二代移民美國，他們繼承前輩的吃苦耐勞精神，不過他們的思想、情感等比起父輩更創新，他們知道團結的力量，幫忙他人就是強健自己。Jenny Chin 的外公外婆當時在克里夫蘭是家喻戶曉的一對熱衷於幫助社團的人，他們在克里夫蘭是僑領，克里夫蘭 22 街街往着的唐人街還是 Jenny 的外公寫的，他也是其中一個重要僑領將克里夫蘭和台北市建立姊妹城市。他們人在海外，將民族的文化、傳統、希望世代繼承、發揚。

Jenny Chin 的媽媽是第三代移民，媽媽有一位姐姐不能不提，她叫李美儂，她也是 Jenny 媽媽和自己的兩位姐妹在克里夫蘭開的有名的三姐妹飯店店主之一。而 Jenny 的阿姨李美濃在當時是一位有文化受過高等教育十分能幹的女性，她個性熱情奔放，積極參與任何華人的政治文化經濟活動，她在 70 年代，還被當選全美美女，她稱得上是開拓的華裔



上圖：

她叫梅煥燕，是華報讀者也是慈濟師姐，在本報上期刊登五代人生活克城，成功之路靠上帝文章後，梅煥燕給我打了電話，她告訴我她已故的先生伍超民的前妻就是 Jenny Chin 的阿姨李美濃，她說李美濃是一位美麗能幹的太太，是中華婦女的榜樣，可是好人就是命不長，我說其實人活著最重要的是她的思想能投資在別人身上，她還說了 Jenny Chin 家族爲克里夫蘭僑社做了許多貢獻。

感謝梅煥燕還提供給我三姐妹飯店的照片和克里夫蘭與台北建立姊妹城市的照片。



移民，她爲華人改變了形象。

中國有句古語門當戶對 Jenny 的阿姨李美濃嫁了伍超民先生，伍超民的父親伍月華先生也是一位僑領，當時他們都是安良工商所的骨幹。長期以來，華裔移民的經歷、創業歷史對華人在美國的地位做出了貢獻，他們爲後人打下了紮實的基礎。

Jenny Chin 是 Chin 家第四代移民，雖然她出生在美國，但成長經歷與普通美國人還有所不同，不過她也是一位敢想敢做的人。記得一次她參加克里夫蘭一份主流報紙 Plain Deal 新年活動，看着上千的員工只有兩名華裔員工，Jenny 大膽地對報社負責人說：為什麼不雇中國人，中國人聰明勤勞，工作負責，不多久 Plain Deal 就增加了多位華人。Jenny 說一個人幫助別人就是在幫忙自己，Jenny 是一位樂觀自信的人，她說她的二肩一邊是天使一邊是就邪靈，她天天跟着天使跑，這些年來，她雖然做的是房地產，但她也懂得金融、保險、投資理財、法律、物業管理、連裝修裝飾她都會，她的成功也就是她有一顆永無止境想學新知識的心。

Jenny Chin 的四位兒女是 Chin 家第五代移民，他們不同於父輩，他們成長在多元和開放時代，加上中國經濟的發展，他們從名校畢業出來，在他們的思想里，沒有語言沒有種族之分，他們的心就和天空一樣大，他們去做他們喜歡的事業。

Jenny Chin 一家五代人在克里夫蘭走過整整八十年，他們在美國一代一代人以真誠自信、樂觀大方，堅韌毅力，寫下一本金色家譜，也留下一段難忘歷史。

