



经发地产
JINGFA REAL ESTATE

风采

主办：广告策划部 | 执行主编：尹华 | 总第78期 | 发行日期：2011年3月5日 | 新闻热线：86528923 | 公司网址：www.xajfdc.com

行政中心北迁拉开“双心”布局 助推西安建设国际化大都市进程



3月1日，位于西安市北郊凤城八路的新市政府全面投入使用，西安市政府54个委办局已经全部迁入新址。新行政中心的落成并投入使用，不仅是西安城市发展中的一件里程碑事件，也使西安国际化大都市建设进入新的阶段。随着西安市行政中心的北迁，西安开始进入“双中心”时代。标志着一个新的全新的西安新城区正在崛起，“一城多心”的

城市发展格局正在形成，这座千年古城正向着各区域均衡发展的方向有序推进。

站在张家堡广场环顾四周，鳞次栉比的高楼勾勒出出现代西安的天际线。向南看，大明宫遗址区已显现出“中央城市公园”的轮廓；向西看，汉长安城遗址公园树起一个传统文化和悠久历史的标杆；向东看，浐灞生

态区使得西安人的亲水梦想变为现实；向北看，渭河滨河生态景观走廊已划出一道绿色的风景线。西安城北，这个在西安几十年发展中一直处于落后地位的区域，正依托西安行政中心、文化体育中心、北客站交通中心等，形成西安集办公、居住、文化、体育、商业为一体的核心发展区。（下转第八版）

局长白桦林居当片警 和谐社区你我共建



2月17日一大早，前往白桦林居社区警务室办理暂住证的商铺工作人员惊讶的发现，接待她的不是社区片警小黄，而换了一张新面孔。这位新来的民警戴着白桦林居社区民警的红袖章，态度和蔼可亲，详细询问了她的姓名、籍贯、年龄等情况，填好表格，办妥相关手续，还询问她在这里的工作、生活情况。原来这位新来的“片警”是西安市公安局高威副局长。

全国公安机关深化“大走访”开门评警活动开展以来，各地公安机关以多种渠道倾听群众需求。西安市公安局领导也走入基层，体验基层民警工作、了解社区群众需求。在警务室办理了几项业务后，高副局长前往白桦林居幼儿园查看了校区安全保卫情况，并亲自登门，为一户业主送上了办理妥当的二代

身份证。

随后高副局长又走访了两户商铺，了解业主对于社区警务的感受与需求。高副局长询问店主平时在小区是否能看得见片警，得到肯定的答复后，又现场指着一位民警问店主是否认识。店主表示，小区里到处张贴着负责民警的照片与联系电话，也经常看到他们在小区巡逻，辖区片警小黄、小李也都认识，在这里生活、开店，感觉特别踏实。

最后高副局长与经开区公安分局、明光路派出所、白桦林居社区警务室和物业人员、社区业主代表共同召开了2011年第一季度白桦林居社区警务议事会。高副局长表示，白桦林居作为经开区唯一的社区，拥有良好的基础设施，便于各项工作的开展。社区警务人员要有针对性的开展共建工作、组织群众开



展自防、自救工作、调解社区群众矛盾、进行法制教育与宣传，并做好基础服务工作。

对于业主代表提出的户籍办理问题，高副局长指示社区民警进行一次摸底与走访，了解各种类型群众的实际情况，并分门别类进行办理；社区停车问题，可考虑交警进社区，同时对于业主代表们提出的成立业主义务巡逻队的建议表示了肯定。



高副局长强调，作为社区警务室，为群众提供服务，应该把主动性变成工作常态。想群众所想，急群众所急，更好的融入社区各项工作，与物业部门、社区组织形成联动，将白桦林居建设成为社区警务示范社区，并在工作中抓典型、总结经验，形成规范与科学的机制，并在其它社区推广。

图片新闻



2月16日，经发俱乐部与经发物业共同举办了“‘谜’你元宵夜乐在白桦林”活动，“林子”里的业主们观灯猜谜，其乐融融，共享元宵佳节。

本期导读 | 本期共8版 CONTENTS

第二版：楼市调控下的从容应市

第三版：加息后白桦林间房贷还款指南

第五版：寄语白桦林 相信品牌的力量

第六版：三道关下无“李鬼”

第七版：经发地产举行2010年表彰暨2011年新春联欢会

第八版：品质才是硬道理 白桦林间春节热销

经发地产获2010年 经开区突出贡献企业

2010年，经开区经济继续保持高速增长，各项社会事业全面发展，精神文明建设不断加快，区域综合实力和核心竞争力进一步增强，为全市又好又快发展提供了重要支撑。为发扬成绩，表彰先进，推动各项工作再上新台阶，经开区786万元重奖先进，经发地产再度榜上有名，获“突出贡献企业”称号。

2010年，经发地产倾心打造的白桦林居升级版——白桦林间正式推出。白桦林间集尊贵、奢华的气质与厚重、低调的精粹于一身，以挺拔、雄峻的硬朗建筑与迂曲回环的景观效果，营造出庭院深深、藏而不露的优越生活格调，以不到三个月的时间，创造辉煌奇迹，领跑北城楼市销量排行榜，成为2010西安楼市标杆项目。

2010年，经发地产首开西安公园地产先河的扛鼎之作——白桦林居完美收官。在经过六年艰辛建设与细心呵护之后，这里由昔日的荒凉之地变成理想的家园，生活公园日益丰盛，展现出愈加迷人的繁华景象。年末白桦林居社区揭牌成立，并积极配合第六次人口普查工作、“创模”活动

等，在社会事务与现代生活中发挥的积极、向上的作用，展现出各具活力的社区形象。

经发地产注重细节、精益求精、严谨负责的开发态度与企业风格，得到了消费者的信赖与同行的认可，也为北城人居环境的提升做出了自己的贡献。在取得良好市场反响的同时，经发地产恪守社会责任，始终将消费者与产品质量放在首位，不断优化内部管理，持续推进“泰山行动”提升计划，以品质兼优的产品与人性化服务为楼市的健康发展起到了带头作用。

作为加快西安工业化进程的重要承载区，经开区在十一五收官之年主要经济指标继续保持了35%的高速增长，工业总产值逼近千亿，达920亿元，占到全市的1/3，全区社会经济继续保持了总量扩大、结构优化、质量提高、协调发展的良好发展态势。经发地产在各项工作中努力践行科学发展观，依法经营，锐意进取，诚实守信，全年上缴税款1.5亿元，为经开区主要经济指标连续保持了35%以上的高速增长提供了强有力的支持。



前言：2011年2月25日，备受西安购房者关注的西安楼市限购令出台，经过多方协商市政府原则通过了《关于进一步加强房地产市场调控工作的通知》，通知中对限购、停购、二套房贷等关键问题做出了明确要求。加之年前出台的“新国八条”、上调准备金率以及加息等政策，这轮被称为“史上最严厉的”调控政策无疑将会对过热的房地产市场起到抑制与降温的作用。多项政策出台后的叠加效应，令购房者或止步、或观望、或被“难住”，很多销售中心也显得冷清了许多，面对这样的政策调控，开发商们是否需要谋求新的转型抑或是努力适应这被重重包围的市场，这是一门新的功课还是一次艰难的考验……

从2007年开始，中国的房地产市场就似乎进入了“深度调整期”，起起伏伏的房价、逐次严厉的政策一次次将房地产、将楼市推向了中国经济的风头浪尖。每一次调控都是房地产市场再调整、再梳理的一个过程，并对楼市产生或大或小的震荡。这一次的“限购令”也不例外，成交量下降、房价下跌这样的“专家预测”几乎没有人再去怀疑。面对这样的政策背景与大环境，经发地产继续推行精细化管理、持之以恒专注产品品质。经发地产深知只有在基于自身完善、不断提升的前提下，才能够在更加激烈的市场竞争环境中赢得客户的认可。

根植客户，精耕细作



随着房地产市场的逐渐成熟与步入正轨，房地产开发已经不能停留在随意拿地、大规模开发、快速周转的初始阶段，“疯狂”的暴利年代显然已经过去。从“量”到“精”的高品质地产时代悄然而至。经发地产持续关注产品本身，关注客户需求最核心的部分，让土地价值和城市发展一起提升，让产品理念引导客户追求更优质的高品质生活。例如在住宅项目规划中，设立底商



是许多开发商都会选择的产品模式。白桦林间项目恰有三面临街，可谓布置底商的绝好条件，但经发地产深入研究，果断地放弃了设置底商的做法，而将商业集中在社区的东南角，既能保证居住的纯粹与舒适，满足了社区对于商业配套的需求，也为所在区域形成良好的高尚居住氛围起到了示范作用。这是经发地产在尊重客户需求、尊重地块价值、尊重区域可持续发展基础上所做出的正确决策。



同样，在产品层面上，经发地产已经将精细化作为最基本的要求与标准在所有开发的项目中推广开来，持续开展四年的“泰山行动”质量提升计划通过一系列管理改进措施，对产品开发的各个环节中的几乎所有流程与制度进行优化与改善，在产品品质与服务质量的提升方面取得了显著效果。率先推广执行的“分户验收”、“实测实量”、“CALL CENTER呼叫中心”令经发地产的产品控制能力在行业内遥遥领先。正是“质量重于泰山”的理念、精神与实践，让客户感受到可触可感的住房品质的提升，经发地产也由此获得了客户一次性验房通过率高达85%的惊人满意度。

产品升级，科学规划

在白桦林居的规划中，经发地产的产品包括两居室、三居室、四居室、复式，物业类型包括板式小高层、高层、花园洋房、精装公寓，还引入了商业街、幼儿园……丰富多样的产品组合最大可能的满足了不同客户的个性化需求。如几年前白桦林居便率先开发了精装修公寓这一产品，如今，市政府北迁，精装修公寓成为租客首选，十分抢手，租金也是节节攀高。由此可见产品的包容性与延展性令房子本身的空间被放大、价值无形中上涨。

在白桦林间的规划中，经发地产对产品与客户进行了详细的分析、研究之后，大胆的引入了叠拼类别墅产品，截至目前，这样的产品类型在北城几乎找不到。随着西安国际化大都市的建设进程，人们对高端居住空间的需求大大增加，经发地产在新城市中心打造第一批类别墅产品，配备高尚的会所、商业、引进体贴周到的楼宇管家、配置户内中央空调等高性价比配套、营造“大宅隐于林”的私密奢华景观等，实现一种生活模式与人居理念的综合性供给，并用一种精细化的方式做高品质生活的运营者而非



生活空间的提供者。

整合蓄势，稳健发展

2011年初，经发地产韩晓更董事长，担任了经发集团公司总经理，经发地产总经理山王珏继任。经发集团整合旗下另两个分公司的资源注入经发地产共同发展。这次被媒体称为“聚合”的企业重组是经发地产整合、调动优势资源的一次蓄势，因为整合入经发地产的两家公司——经发置业和行政中心建设指挥部分别承担了西安最大棚户区改造项目的承建工作与西安新市政府的建设工作，经过多年的磨砺，这两家企业在人才培养、项目建设、组织管理等方面都积累了丰富的经验，正堪大用。优势资源的注入将经发地产的综合实力、竞争实力以及对产品的控制能力积累叠加，形成一股强大的力量，为经发地产带来更加广阔的发展空间。

关于经发地产日后的发展方向，总经理王珏这样说道：“整合后的经发地产在将产品质量发扬光大的同时，也会进一步拓展产品，只要有合适的机会和市场需要我们都会去努力。产品方面也会根据当地的市场需要和价格区间进行开发。经发地产会一直坚持适度发展的原则，把产品和服务做精，并持续承担社会责任，做好企业公民。”

从成立之初的创业打拼到如今稳健快速发展，市场的每一次调整对经发地产而言都是一次契机与磨砺，在楼市的震荡中不断适应、不断改善、不断提升、潜行蓄势，让企业置身于市场化生存环境，具备核心竞争力和较强的抗风险能力，才能在楼市调控的政策中，突显出自身优势，最终赢得更多客户。



白桦林间年后复工热火朝天



十一一过年(尽, 各行各业都陆续恢复正常生产, 投入到紧张的工作中去。白桦林间工地又开始了一番热火朝天的景象。休息了一个假期, 攒足了干劲的人们风风火火的展开了新一轮攻坚战。

经发地产两个项目部的各位工程师在2月9日返回工作岗位, 进行施工计划

的编制与开工准备工作。各标段劳务队正月十五后陆续进场, 据往年经验来看, 各地劳动力于正月十五以后陆续返回建筑工地, 这股返工潮将持续至二月底。

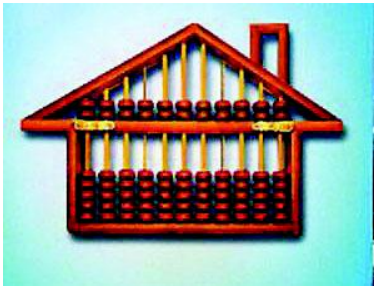
2月18日前, 经发地产项目部与白桦林间监理单位、项目部工程师就2011年工作安排部署及工作思路进行沟通明确, 对2月份计划进行梳理、分解, 同时落实施工现场管理人员与劳务队到场时间, 做好节后工作安排。落实各标段节后施工所需材料进场时间, 及时和招标采购部沟通, 确保工程进度。

2月下旬项目部组织监理、施工单位对各标段进行复工前的安全大检查。对于深基坑、高支模、建筑起重设备等重大危险源是否处于安全可控状态、塔吊和施工升降机等建筑设备是否经专业技术人员检查和保养、电锯等设施设备

安全防护设施是否完备等情况将进行详细的检查与整改, 为大面积施工的展开做好扎实的准备。

2月中旬工地现场除1-4号楼外墙真石漆施工进行现场组织、施工技术交底、3号车库开挖准备等工作外, 7—10标段工程也在去年冬季开始动工。8、9标段除前期已存在的高层建筑外, 还包含部分叠拼楼栋。

编制总施工计划及材料总计划, 熟悉图纸, 汇总问题为图纸答疑准备; 上报、审批施工组织方案、安装施工塔吊、进行场地硬化、进行临建与工棚的搭设、做好车库桩间土开挖、桩基检测准备工作……随着各项施工进度地推进, 白桦林间工地将越来越繁忙, 更优美、更舒适、更方便、更有价值的白桦林间全部面貌将日益清晰的呈现在公众面前。



兔年新春的第一个工作日, 央行宣布加息。购房者们最为关心的五年期以上贷款利率由原来的6.4%上调为6.6%。继2月9日中国人民银行上调基准利率后, 住房和城乡建设部当天也发布《关于调整住房公积金贷款利率的通知》, 宣布自2月9日起上调住房公积金贷款利率。

加息后如何还款? 已经成为不少购房者关心的问题。据白桦林间销售经理介绍, 对于房贷加息, 银行按照存量贷款和增量贷款区别对待。所谓存量贷款, 是指已开始缴纳按揭的客户。这类

加息后白桦林间房贷还款指南

人群无论央行在一年内加了多少次息, 房贷新利率都会在第二年1月1日起执行; 而对于现在还暂未办妥贷款的增量房贷客户, 其贷款将直接按新利率标准确定。

也就是说, 无论商业贷款还是公积金贷, 如果在2月9日前已经放贷的, 那么在2011年仍按原来利率还款, 到2012年1月1日起, 将按新利率执行。这



部分客户可在今年末, 前往贷款银行打印本年度的还款收据与下年度还款计划。这样, 无论是采用等额本息还是等额本金的客户, 对于今后的还款情况都有更详细的掌握。对于2月9日前还未放贷的客户, 将按照本次调整后的新利率执行, 银行会按照新利率为这部分客户计算月供。

由于相当多的客户预计楼市调控将越来越严峻, “刚需”之下还是早下手为强, 所以白桦林间开春销售仍然迎来了暖流。若各位业主对于白桦林间房贷还有其它疑问, 请咨询您的置业顾问或者销售中心: 029-86727777、86537777。

北城发展增速商铺受宠 二手住宅租售价格普涨



新春刚过, 央行一纸加息令让楼市走入观望局势, 尽管对于楼市泡沫并不严重的西安来说, 加息对楼市价格的抵制作用还有待观察, 但置业门槛的进一步提高, 却无形中刺激了二手房市场。

本报记者从经发地产置业服务中心了解到, 春节期间白桦林居绿岛1、2号楼商铺招租火爆。经发地产置业服务中心春节以来接待了多位咨询商铺租售情况的客户。由于西安北站正式运营、地

铁2号线今年9月开通, 北城繁华指日可待。精明的商家当然不会错过这个大赚一把的机会, 纷纷在北城投资开店, 抢占市场。白桦林居绿岛底商已经签约的百姓厨房等商家正在忙碌的进行店面装修, 期望早日开门迎客。随着新城市中心的逐渐发展, 商业氛围也日渐浓厚。北城市民的娱乐、餐饮、休闲、购物将更为方便与快捷。

住宅租售业务, 小户型依然是成交主体。由于普遍看好未来区域发展前景, 年后无论出租还是出售, 客户委托价格普遍增涨。据经发地产置业服务中心负责人介绍, 以白桦林居精装公寓为例, 40—50平米一室带家具房屋月租1300元左右, 60平米月租1500元左右, 90平米月租刚在2000元左右, 比年前报价涨100—200元。

位于凤城八路的西安市新政务大厅年前开始办公, 3月1日行政中心正式投入使用, 新增多路公交车到达凤城八路。这些利好关系进一步带动北城二手房市场, 出现了租售价格齐涨的局面。

2011年政策调控步伐更趋密集, 接连出台的政策对商品房的价格并没有太大的抑制, 反而将置业的门槛抬高, 这无疑将部分刚需置业者拒之新房门外, 使其转向二手房。租客激增, 价格必然上涨, 加之拆迁、改建, 求租者只多不少, 居高不下的房价、上涨的物价, 都是促使房租上涨的因素, 有形无形地增加了房租的附加值, 而北城日新月异的发展趋势, 也成为二手房市场火爆的一个主要原因。



●白桦林居店 (白桦林居文景商业街公寓B栋-101号)
咨询电话: 029-86519999、86510226、86523609
●白桦林居中行店 (白桦林居东门中国银行文景路支行大厅内)
咨询电话: 029-86171079、86658249
网址: www.xajfdc.com

中介信息发布栏: (以下房源由置业服务中心2011年2月28日提供)

· 出租房源 ·						
物业名称	详细地址	面积(平米)	户型	楼层/总高	装修情况	租金
白桦林居	凤城九路	89.77	2-1-1	12/26	毛坯	900元/月
白桦林居	凤城九路	91.45	2-2-1	13/26	中装	1700元/月
白桦林居	凤城九路	132	3-2-2	2/10	中装	2300元/月
白桦林居	凤城九路	133	3-2-2	9/11	精装	3000元/月
白桦林居	凤城九路	140	3-2-2	12/26	毛坯	1100元/月
白桦林居	凤城九路	184	4-2-2	3/6	简装	3200元/月
白桦林居公寓	凤城九路	49	单间	3/6	精装	1400元/月
白桦林居公寓	凤城九路	62.7	1-1-1	7/9	精装	1700元/月
白桦林居公寓	凤城九路	95	2-1-1	8/9	精装	2800元/月
白桦林居车位	凤城九路	/	/	-1/11		260元/月
白桦林居车位	凤城九路	/	/	-1/26		260元/月

· 出售房源 ·						
物业名称	详细地址	面积(平米)	户型	楼层/总高	装修情况	售价
白桦林居	凤城九路	129	3-2-2	3/11	毛坯	110万
白桦林居	凤城九路	172	3-2-2	6/6	豪装	255万
白桦林居	凤城九路	175.62	4-2-2	7/11	毛坯	193万
秦岭山水	长安区	78.63	4-2-2	1.2/4	毛坯	55万
紫薇尚层	凤城五路	85	2-2-1	12/30	毛坯	65万
馨园一号	吉祥村	130	3-2-2	2/14	毛坯	102万
海棠名城	凤城九路	130	3-2-2	9/28	精装	125万
中城大厦	凤城一路	163	3-2-2	19/23	精装	105万
EE康城	凤城八路	200	复式	10.11/11	中装/全配	160万
佳家sport	北二环	298	复式	11.12/12	豪装	220万

◎中介业务正在进行中, 最新房源信息以经发地产置业服务中心现场房源为准。



观音山

导演: 李玉

主演: 范冰冰、张艾嘉、陈柏霖

剧情介绍: 《观音山》讲述的是两男一女三个高考落榜的年轻房客和一个50多岁的女房东之间的故事, 他们都有各自的遭遇, 也彼此介入了对方的生活, 彼此温暖。

单身男女

导演: 杜琪峰

主演: 高圆圆、吴彦祖、古天乐

剧情介绍: 《单身男女》以办公室为背景, 故事讲述一向玩世不恭的金融才俊古天乐, 恋上来港的少女高圆圆, 但劲敌吴彦祖却是绝世好男人, 三人于咫尺相对的摩天大厦你追我逐, 构成时尚浪漫、清新有趣的爱情迷宫, 尽诉职场恋情的悲喜甜辣。

洛杉矶之战 (美国)

导演: 乔纳森·理贝斯曼

主演: 艾伦·艾克哈特、米歇尔·罗德里格兹、布丽姬·穆娜

剧情介绍: 影片讲述驻扎在西海岸加利福尼亚彭德尔顿的海军陆战队基地排长迈克尔·兰茨 (艾伦·艾克哈特饰) 接到命令快速反应, 迎战沿着全球海岸线正遭受的不明打击。兰茨率领一排毫无经验的士兵与天外来敌在洛杉矶陷入激烈巷战, 对方是强大的外星军团, 这些诞生自海洋的异形生物企图铲除人类, 接管地球的水资源。这些海军陆战队队员们成为了洛杉矶之战的第一道也是最后一道防线。

再吻我一次 (意大利)

导演: 加布里尔·穆奇诺

主演: 皮尔·弗朗西斯科·法维诺、瓦莱丽亚·布诺妮-泰特琪、阿德里亚诺·吉安尼尼

剧情介绍: 这是一部关于父母、亲情、家庭的影片, 探讨了年轻时的冲动、争吵、不成熟所犯下的错误, 是怎样在10年后影响着我们的人生。



预售许可证2009257

林间，让新城市中心更美好

经开区核心居住区示范楼盘，新推90-140平米户型，欢迎品鉴



029-86727777 86537777

接待中心：●明光路与凤城九路交会处西南角白桦林间展示区 ●西安城市运动公园主题会所
开发商：西安经发地产有限公司 www.xajfdc.com



泰山行动

“谜”你元宵夜 乐在白桦林



春到人间人似玉，观灯猜谜庆元宵。2月16日，经发俱乐部与经发物业共同举办了“‘谜’你元宵夜 乐在白桦林”活动，“林子”里的业主们观灯猜谜，其乐融融，共享元宵佳节。

喜气洋洋的氛围

为了营造活动氛围，商业街猜谜区高高竖起红艳艳的拱门，四百多个通红的灯笼，六百条艳丽的谜语将活动现场装饰的喜气洋洋。傍晚时分，在灯光的



照射下格外缤纷，路过的不少业主拿出手机拍照留念，纷纷表示要带上家人一起来参与，让全家人再次沉浸在浓浓的节日气氛当中。

此外，陕北秧歌表演团在小区为业主们呈现了一场精彩的表演，独特的地方文化色彩，整齐艳丽的服饰，吸引了大批业主观看，为小区的人们增添了浓厚的节日气氛。

浓浓元宵夜 欢乐白桦林

在商业街的北侧设置了踢毽子和夹弹球两个趣味游戏，完成游戏后可各获得一张猜谜卡。短短的时间内，前来参与活动的业主过百，大家自觉分列排

队，相互加油鼓励，欢声笑语，热闹无比。

商业街南侧满挂的六百条谜语，足足吸引了人群的目光，谜语难易不同，各种类别的应有尽有。什么东西左边五个，右边五个，去掉十个，还有十个？什么动物耳朵长，尾巴短。只吃菜，不吃饭？迎风飘摆的谜语似乎也在和猜谜者较着劲，大家驻足思考，用笔、手机记录，俨然一副不猜正确不罢休的架势。

小朋友们自信十足，老业主们沉稳思索，不论男女老少都纷纷踊跃参与，有的各自为战，有的通力合作。猜对谜语的人们在收获一份小礼物的同时，同样收获了喜悦和快乐，也享受了节日的气氛。

活动持续到晚上8点，有些业主在活动结束后，仍不舍离去，在谜语区继续挑战自我。幸福和欢乐围绕着每一个人，“鸟儿”们在喜庆快乐的“林子”里享受着浓浓的元宵佳节，度过了一个开心祥和的夜晚。



业主忙过年 物业过年忙



金虎辞岁，玉兔迎春，转眼之间又是一年新春到。白桦林居小区的业主脸上露出了灿烂的笑容，购买年货、走亲访友，忙的不亦乐乎。而经发物业的员工过年期间依然忙碌在各自的岗位上，守护着“林子”的欢乐与祥和。

冬季尤其是春节期间的安全工作，是物业服务的重点工作。为此，经发物业早在12月初就制定了详细的冬季安全工作计划，以提升安全意识，减少安全事故的发生。各服务中心也早在1月28日之前完成了安防设备和消防设施的节前安全大检查工作。除此之外，春节期间，经发物业还编排了2011年安全月夜班值班表，每晚安排2名管理人员检查夜间值班情况，及时预防突发事件的发生。过年燃放烟花爆竹必不可少，针对这种情况，白桦林居秩序维护中心制定了燃放烟花爆竹应急预案，并在小区内设置了15个烟花爆竹燃放点，并根据燃放点绘制

了平面示意图，张贴在小区各公告栏内，以使业主及时准确地找到燃放点。白桦林居维修服务中心的员工除全面检查了设备房、供电设施设备、室外照明设备及小区内184部电梯外，还逐一检查了小区内儿童游乐设备，以排除各种隐患事件的发生。

同时，为了方便广大业主，春节期间电瓶车也坚持24小时服务，日常业务办理也正常运行（收费、业务咨询、购买水、电等），以防业主家没电或是有其它服务需要第一时间联系物业。多项便民业务的开展，为小区业主送去了节日的祝福和温暖，得到了小区业主的一致好评。

春节期间社区生活垃圾比较多，大量燃放后的烟花爆竹满地尽是。为此，白桦林居保洁服务中心的员工除定时清扫外，还加大了巡视、检查的次数和力度，随时发现随时清理，让业主时刻感受着小区的整洁、优美、舒适。

经发物业精心部署、周密安排，业主们度过了一个欢乐、祥和的新春佳节。一位来自白桦林居的业主表示，对于大多数人来说，春节是一个放松的假期，一年来的疲惫会得到缓解，但对于物业来说，他们的服务与业主息息相关。虽然物业放假，但却和没放假是一样的。（经发物业）

寄语白桦林 相信品牌的力量

■白桦林间业主：姚建生

六点谈升级

我有幸成为白桦林间的业主，非常高兴。因为我喜欢白桦林的绿色，也有了白桦林间是白桦林居升级版的期盼。

白桦林居是经发地产的首个住宅项目，树立了较好的品牌形象，值得信赖。它的优势一是容积率低，舒适性好；二是建筑品质过硬，细节考究；三是景观丰富，社区就像一个人花园；四是管理好，房产物业重在服务。

作为白桦林居的升级版，白桦林间如何扬长避短，再拔头筹，是对经发地产的一个考验。白桦林居显而易见的不足是商业服务配套。



尽管白桦林间提出四点升级的理由作为卖点，但我觉得远远不够。

关于升级的话题，寄语白桦林间：

一、升级不要纵向比。中国人总喜欢和过去比，当然这种比法不太科学，我比昨天强多少，这种比法往往没有危机感，有点沾沾自喜的感觉。一定要转变这个观念，要纵向比，但不要陷入纵向比的漩涡。

二、升级要多横向比。与北城其他一流房产比，你有什么升级？与北城新的城市定位比，你有什么特色？与西安品牌房企相比，你有什么优势？与国内发达城



市房产比，你有什么对策？

三、升级不要比现在。总体而言，北城的房产品质一般，能让人记住的不多。要升级，一定不要和现在的房产水平比，要跳出现在的局限。

四、升级要多看长远。5年以后，你的房产如何？10以后，你的社区怎样、20年以后又如何？

五、升级不要仅仅是造房子。白桦林间既是房子，又不是房子，不能简单地理解盖几栋楼，要从人性的角度多考虑问题。

六、升级要做艺术品。当白桦林做成艺术品，赋予它更多的文化内涵，相信它的生命力就会显现。



差异化策略赢得市场

周六，去了一趟白桦林间，看了外景布置和会所，对白桦林间有了更多的信心和期盼。希望经发地产实实在在做好这个项目，因为房子是一生为伴的事情，只有尽善尽美，精益求精，业主才

会买你的账，才会把红绣球抛向你；反之，就会敬而远之。

记得有一个国内一流房产企业，现在只做了三个项目，分别在广州、北京、上海，它们的名字都叫星河湾。它有一大批忠实的客户群，房子建在哪里，品牌树在哪里，知名度也留在哪



里，故事也留在哪里。

北京要做星河湾项目，为了保证冬天小区的绿化，他们做了一个课题研究，不但引进草皮，而且引进南方的土壤，取得了十分好的效果，无论春夏秋冬，星河湾都是四季如春，景色迷人。

这一招的成功吸引了众多北京各路诸侯蜂拥而至，这个项目成为它的点钞机。

北京市举办观摩会，老外也来观摩学习，惊叹中国有这么好的社区！

广州星河湾的旗开得胜，北京星河湾的锦上添花，上海星河湾的更上一层楼。这一切为什么？

因为他们知道在市场同质化竞争的形势下，必须采取差异化经营的策略。人无我有，人有我优，人优我先。总是

超人一步，胜人一筹！

应该说白桦林间在差异化经营战略做了很多的工作，树起了品牌形象，通过星河湾的成功案例，或多或少对白桦林间有借鉴和示范的作用。

因为你也是在成功的基础上，做第二个项目，北京星河湾的成功，就

预示着白桦林间的成功。

努力吧，我们一起为你加油！

情牵白桦林

错过了白桦林居，这次再不能错过白桦林间。确实是这样。几年前，与白桦林居失之交臂，现在只能望房兴叹，感到特别遗憾！现在终于与白桦林间牵手，这也是迟到的一份爱。

其实买房也讲缘分。应该说，我



与经开区有着不解之缘。记得10年前，经开区还是一片有待开发的处女地，我们就来了，有幸成为北城的第一代见证者。

经开区成为国家级开发区授牌那天，当开发区管委会主任接到匾牌的那一刻，我记录下难忘的历史镜头。

那天我们基地奠基，我来了，有幸成为经开区第一代移民，当年经发大厦也是北城第一个地标建筑。那天，经开区要搞国家级开发区10周年纪念活动，我的那幅照片无可厚非地获奖。历史将记录经开区成长脚步。经开区变大了，变美了，变靓了！

经发地产的作用显而易见，第一个住宅项目白桦林居就赢得大家的称赞，被誉为北城最美的社区，最适合人居的家园。

白桦林昨天的故事，让许多人看到了希望，这是你们创品牌的英明之处。

作为新的白桦林业主，我充满着更多的期待：一定不要辜负大家的期望，升级版一定要货真价实，锦上添花，更上一层楼。

相信经发地产的明天更美好！

（本文于啊刊出时略有修改）





泰山行动小故事：

话泰山行动 看经发品质

一滴水可以见大海，一个小故事同样可以折射出经发地产在“泰山行动”的开展过程中所付出的努力、所获得的提升，本期开始，每期将会呈现一个关于泰山行动的小事件、小评论，真实的故事背后您将会感受到经发地产对产品品质的坚持与执着……

三道关下无“李鬼”



读过《水浒传》的人都知道，有个人物李鬼冒充梁山好汉李逵拦路抢劫终被识破的故事。虽然这故事山来已久，但是现今各种“李鬼”却层出不穷，尤其在建筑材料方面，房地产商一旦有所疏漏“李鬼”们就趁虚而入，严重危害房屋质量。

杜绝“李鬼”，经发地产首先从供

应商这个源头抓起，编制了一套供应商调查表，对他们的资质、信誉和平时表现进行打分，凡是达到优良、优秀水平的供应商才能和经发地产进行合作，这些供应商的产品也大部分具有“国家免检”或“中国驰名商标”等资质证书。

除了供应商准入关，想要进入经发地产的合作视野，还得通过定标关和进货验收关，也就是说经发地产除了材料部门外，其他如物业公司、项目部、监理单位都和供应商都加入到投标和进货验收的环节中，更公正、透明。如果哪位业主参与过经发地产组织的“业主观察员”活动，就会发现材料部门根据材料（设备）的不同特性编制了28个材料（设备）分类验收表，针对首批次及后

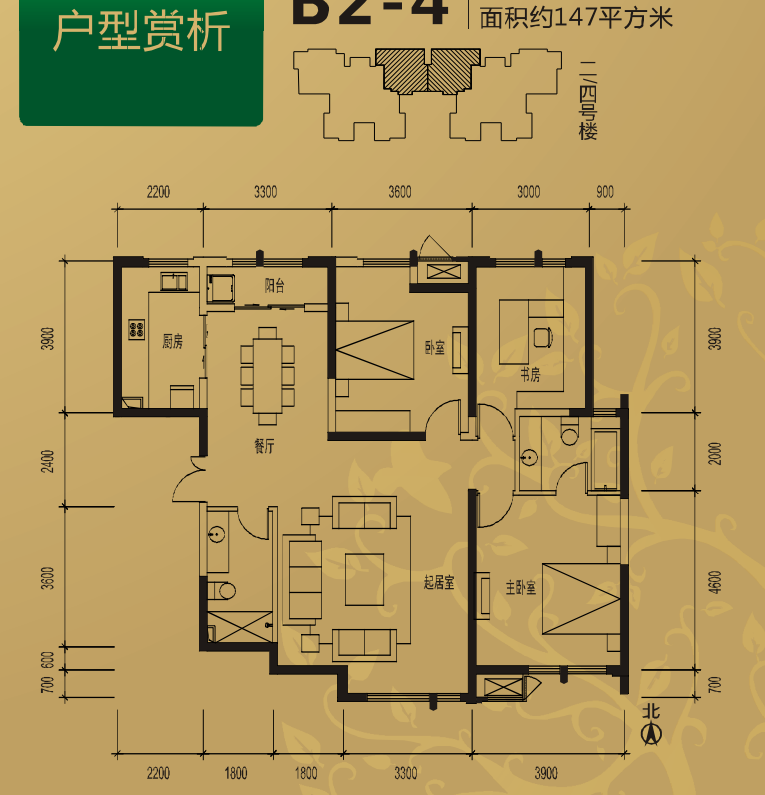
续批次不同的验收方法、进场时间、安装时间、检验比例、检验方法、检验要求、最终意见、签字确认的部门等都进行了规定，其细致程度可能还高于业主自己装修房子时对材料的验收程度。更让业主放心的是，材料部门还实行了“材料供应现场服务日”制度，每周保证至少一天去工程现场服务，深入第一线了解材料使用情况，将情况及时记录在“材料供应现场服务记录”中，对发现的问题及时与项目部、监理公司、材料供应商进行沟通，坚决把不合格的材料拒之门外。

三道关，关关严防死守，道道坚不可摧，让“李鬼”们无处藏身，才有了业主们交口称赞的品质家园。

户型赏析

B2-4

三室两厅两卫
面积约147平方米



- 南北通透，清风阳光涌动
- 生活阳台，超大观景窗，兼顾享受与实用的双重需求
- 活动区、休息区分离，动静互不相扰两相宜

(更多信息请拨打86537777 86727777咨询)

※本户型图仅为示意之用，标注面积不作为最终销售面积，剪力墙的长短与位置以最终销售合同中的约定为准。

各司其职做服务 积极迎战忙搬迁

经发物业行政物业分公司全面开展行政中心北迁配合工作

2月21日上午，市政府办公区新址搬迁工作正式启动，54个机关单位将按照整体搬迁计划在一个星期的时间内陆续迁入新址，并于3月1日起正式办公。

为全面做好本次搬迁配合工作，经发物业行政物业分公司全体成员在明确分工的同时，更团结一致，通力合作，确保各项搬迁配合工作紧张有序，有条不紊进行。

为了提升全体员工对整体搬迁工作的责任意识及服务意识，2月13日，行政物业分公司召集全体员工召开了“把控细节显服务，缜密配合迎入驻”的百日攻坚服务活动动员大会，强调全体成员必须全力以赴做好市政府办公区的搬迁配合工作。客户服务部认真落实动员大会精神，短短三天便完成了54个委、

办、局以及市长楼的移交工作。搬迁期间，客户服务部除给正在搬迁的各委、办、局提供引导、报修及日常咨询服务之外，还向各机关单位全面宣传了行政物业分公司的特约服务。市府搬迁入驻初期，每天需要处理的强弱电、水暖、家具等设备设施的调试多达上百次，工程部维修人员集中全部力量，严格遵守服务承诺，每次均能在接到电话之后的15分钟内赶到现场，利用专业技术进行快速处理，有效满足了客户需求。

本次搬迁配合工作时间紧、任务重。为此，环境事务部的保洁人员加大了清扫的力度、频次。同时，还注重细节处理，不放过任何一个角落，确保搬进来的每家单位都能有干净舒适的工作环境。此外，环境事务部在本次搬迁过

程中还特别重视成品保护工作，为了防止搬家车辆污染地面石材，保洁人员将回收的废旧纸箱铺设在每栋楼指定的搬家车辆停放区域，以防止渗漏机油污染石材。

针对每天出入于市政府办公区的搬家车辆，秩序维护部制定相应的搬迁车辆路线图，对驶入车辆进行有序引导和停放外，实行区域到人，责任到人，安排班组定时定点对办公区域进行巡检，确保管理区域内的物品安全，并做好成品保护的记录。

2月28日，市政府54个委、办、局全部迁入新址，已正常办公。经发物业优质、高效的物业服务工作赢得了上级领导的一致好评。(经发物业)

西安城市运动公园“美丽殿堂”献礼时尚女性



三月早春，美丽惊蛰，经过一整个冬天的休眠，时尚的触角破土抽枝、吐蕾绽芽。西安城运公园在“三八”节来临之际，联手欧珀莱品牌，为城运公园的众多女性会员奉献了一场“完美SPA”之旅。实现无数女性的美丽梦想，给每一个爱美女性更加自信的未来。

2月26日下午，欧珀莱公司的美容专

家就如何进行肌肤的日常护理以及如何通过彩妆塑造一个美丽的自我进行了精彩演讲。经验丰富的美容专家介绍了化妆与护肤的基本步骤与常识，并向大家示范了正确的美容手法，还就如何正确选择护肤品以及养成良好的生活饮食习惯提出了一系列的建议。

整个讲座持续了两个小时，气氛热烈，许多女会员不时地做着笔记。会后，大家把美容专家团团围住，纷纷询问与自己相关的美容问题。大家普遍反映此次的护肤讲座不仅丰富了生活常识，更纠正了平时的护肤误区，令她们受益匪浅。此外每位参与活动的会员朋友都得到了精美的试用装，更有朋友抽走了幸运大奖。

香氛放松身心，SPA美丽身形。其实，未必一定要去美容院，只要掌握科学的方法和技巧，就能简简单单做个美丽女人。此次城市运动公园为广大会员呈上的“三八”献礼令女性朋友们倍感惊喜。城市运动公园表示以后还将继续为广大会员举办形式多样的会员活动，而且活动的内容将更具针对性，为广大会员朋友带来全新的尊享享受。



城市运动公园运动茶餐厅 特推10款商务套餐



新春伊始，城市运动公园运动茶餐厅特别推出10款商务套餐，其中西式套餐4种、中式套餐6种，原料精选时下新鲜蔬菜、水果、鲜肉，结合专业厨师采用独特的技法，精心为您烹制中西式美味营养大餐，补充春季中各种人体所需的营养元素。

西式套餐每份均包括沙拉、靓汤、餐包、蔬菜、主菜、主食、冰激淋各一份，中式套餐每份均包括例汤、小菜、时蔬、主菜、米饭各一份，点新推套餐加一元均赠送咖啡或绿茶一杯，茶餐厅其他消费还有更多优惠，详情请参阅现场海报。咨询热线：029-86402898。(城运管理分公司)



经发地产举行2010年表彰暨2011年新春联欢会



经发地产董事长韩晓更致辞

1月27日晚，经发地产2010年表彰暨2011年新春联欢晚会在城运公园主题会所举行。实现合并后的经发地产迎来了首次团圆的大聚会。当天下午，大家提前来到活动现场准备迎接新年。交换礼物这个每年春晚的传统程序也让刚刚加入经发地产大家庭的同事感动惊喜。看看自己和同伴都收到了什么神秘礼物，带着一份惊喜和感恩之情，与新知与故交互致问候，送上祝福，增进友谊。



表彰先进

当晚6点半，在《大航海时代》的开场视频中，经发地产2010年度表彰晚会正式开始。过去的2010年对经发地产而言是忙碌的一年、开拓的一年、努力的一年、收获的一年，同时也是会聚力、增强实力的一年。经发地产员工踏实、勤奋、尽职、敬业，在北城的土地上辛勤耕耘，为经开区的繁荣和人居环境建设工作做出了努力，获得了市场和政府的双重认可。今天，我们在此对他们中优秀的一批人进行表彰、奖励，希望所有员工都能够以他们为榜样，继续努力工作，为合作者、为伙伴创造更大价值。

随后，经发地产总经理王珏发表了热情洋溢的讲话，鼓舞着每一个经发地产人树立起共同的目标，再接再厉，迎接新的机遇与挑战。经发集团总经理兼经发地产董事长韩晓更女士也发表了新春致辞，用“聚合、换将、支柱”六个字总结了经发地产的2010年。过去的一



一曲《爱之家》唱出了城运大家庭的浓浓深情

年里，经发地产与经发置业、经发集团行政中心建设部实现合并，聚合力量，以求更快更强的发展；经发地产品牌发展之路的“领航者”韩晓更董事长，担任了经发集团公司总经理，经发地产总经理由王珏继任；经发集团旗下另两个分公司的资源注入经发地产共同发展，为经发集团的运行与发展提供强大的支撑。接着，韩总宣布2011年春节晚会正式开始。



经发地产总经理王珏致辞

“嘿、嘿，我的朋友，让我向你来问候，抛开烦恼和忧愁，享受人生乐悠悠……”在《嘿，我的朋友》中，主持人用歌声召唤大家回应，引来全体观众高歌，拉开了全场欢乐互动的帷幕。



朝气蓬勃的舞蹈《旗语兵》

由白桦林间、祥和居与行政中心建设者共同演绎的一曲《建设者之歌》，雄浑有力、表现了建设者开拓、创新的万丈豪情，得到了在场观众的强烈共鸣，赢得了满堂喝彩；由经发地产的新爸爸们深情献唱的《希望》，带着对孩子和未来的殷切祝福，感动了在场的每一个人；《我们是一家人》、《抢客》、《大笑西游》等小品诙谐幽默……所有节目均为经发地产员工自编自导自演，平日工作中一丝不苟的伙伴展现出多才多艺的一面。

在一支朝气蓬勃的《旗语兵》舞蹈中，伴随着嘹亮的汽笛声，几十位年轻



青春、动感的肚皮舞吸引了全场目光



白桦林间、行政中心和祥和居建设者共同演绎的《建设者之歌》



一首《希望》寄托着初为人父的经发地产员工对明天的美好期许

的水手整齐划一地舞动经发地产旗帜，以青春的律动，预示着新的经发地产即将展开充满朝气的航程。在漫天飘飞的彩带中，韩总带领经发集团与经发地产高管团队举起香槟，共贺新年，祝愿经发地产的明天会更好。

表彰名单：

- ★经发之星：许振华、楚忠旗、李青、代红、田永平、孙琦
- ★先进工作者：杨泽疆、成宏让、吕颖、杜沛、楚忠旗、庞鸿玉、许振华、李青、代红、花炜、李绚绚、张涌江、田永平、罗广利、荆小卫、邢可兵、任中波、孙琦
- ★经发骄子：王辰、陈磊、代学平、赵焱、史建成、杨焰、李耿、张海、吴锁正、鲁延聪
- ★泰山行动优秀队员：王长虹、黄鑫焱、贾红兵、张永生、贾敏
- ★金砖奖：刘阿龙、秦航亮
- ★勤学敬业奖：王丽、肖鹏、刘瑾
- ★好伙伴奖：郭刚、张赛、刘毅、买宝、张丹、刘季辉、张锋娟、张宇航、王霞、王晓媚
- ★销售冠军：安娜
- ★回款冠军：罗娜
- ★最佳经纪：朱枫
- ★最佳客服奖：张哲源、张妍、许颖
- ★优秀团队奖：财务部、销售分公司、第一项目部
- ★泰山行动最佳执行奖：招标采购部



聚精会神

让健康时尚起来 城市运动公园品牌运动装备绚丽上市



shox的新型防震技术，shox在运动员高空落地时减小脚部着地时的受力，有力的保护了运动员的脚踝及腿部并且降低了其受伤的机率。采用气垫技术和shox新型防震技术的运动鞋一经面市就大受欢迎，普通消费者和运动员都对它爱不释手。

早春三月，天气逐渐转暖，越来越多的人脱掉了厚实的棉衣轻装加入到运动的行列。各种款式的运动装在这个季节备受青睐。为此，城市运动公园运动品牌专卖店的橱窗也悄悄换了模样，耐克、阿迪达斯、李宁等品牌2011年春季新款的运动装备纷纷应市上柜，绚丽的色彩与时尚的款式，着实成了一道亮丽的风景线。

今年的耐克鞋服倾注了更专业的科技，正因为此，耐克的霸主地位在战胜了一个又一个强劲的对手后确立了！耐克首创的气垫技术给体育界带来了一场革命。运用这项技术制造出的运动鞋可以很好的保护运动员的脚踝，防止其在做剧烈运动时扭伤。2001年耐克公司又推出了一种名为

阿迪达斯今年推出的户外跑步系列比较引人注目，从户外跑步风衣、裤子，到风跑鞋系列，都在技术上下了不少功夫，当然也赢得了人们的眼球。3D Fabrics技术具有三维结构的面料，能够使空气靠近皮肤表层自由流动，排除热量和汗水，为比赛或训练中的人提供最佳的散热作用。BodyMapping技术则是通过充分了解不同温度、体质类型和性别在运动中对热量和汗水散发方式的影响，能够让您在各种天气条件下保持干燥、舒适并表现出最佳竞技状态。

性能优良、款式多样运动装备在帮助运动者保护身体的同时更能平添一份运动的时尚感，想要成为运动场的焦点么？米城市运动公园为自己挑选一身2011新款运动装吧。

(城运管理分公司)

正月游上元灯会

白桦林居绿岛业主 刘蕾



西安的城墙灯会办了好几届了，每一年我都在别人的照片中后悔自己没有去逛。今年，实在禁不住灯会绚丽和璀璨的诱惑，和老公花去140大洋，爬上城墙，在色彩和光线里度过了美轮美奂的三个小时。

游人进入南门入口就会被灯光组成的鲜花所吸引，等进了城门，又有高达数米的几面巨鼓令人之一震，待等爬上城墙，才真正领略到灯如海、夜似明的热闹和华彩。

根据事先我们看的报道得知：本次灯会将喜闻乐见的民俗活动与时尚文化相结合，在现代元素中凸显文化积淀。在本届灯会的绚丽彩灯中，“大熊猫”系列灯组是一个新亮点。造型生动的熊猫十八罗汉，给这个春节增添了创意和活力。



今年的城墙上元灯会别有一番“川味”，不仅可以欣赏到以生肖兔为主题的系列灯展，还能观赏到远道而来、造型生动的“熊猫十八罗汉”系列灯组。此外，成都灯会三绝——“糖灯、玻璃灯、瓷器灯”作为本次灯会亮点令人耳目一新。“糖龙、糖凤”，分别用数千斤食用白糖精炼而成，金色的祥龙和凤凰在绰约闪烁的



灯光下色彩斑斓、晶莹剔透；“麒麟献瑞”采用十万余个小玻璃瓶扎制而成，通体透亮，造型生动；“龙凤呈祥”用碟、碗、杯、勺等万余件瓷器捆扎而成，栩栩如生、惟妙惟肖。



等我们拖着酸疼的双腿走完2公里的灯海已经近晚上11点，整个城市似乎都在灯光的温柔抚慰下慢慢地进入到睡眠的状态中。都说十五元宵节过了，年也算是完了，而这次的灯会之旅，也为我们2011年的春节画上了美好的句号。

在本次参观中，我们也用家用数码相机拍下了几组灯，虽然画面不甚精致，但也愿意和很多邻居共同分享，希望2011年，我们的工作和生活都像这些灯一样，闪亮而精彩！



西安经发地产有限公司诚聘

1、高级建筑设计师

2、水暖设计师

3、电气设计师

4、结构设计师

5、室内装修设计师

6、土建工程师

7、电气工程师

8、水暖工程师

9、景观工程师

10、造价工程师（土建、安装）

11、ERP专员

12、置业顾问

联系电话：86550133 联系人：李女士(周一至周五8:30—17:30) 详情请登录：www.xajfdc.com

品质才是硬道理 白桦林间春节热销



兔年新春，四处洋溢着喜庆的节日气氛，白桦林间销售中心也异常热闹。为了方便购房者春节看房，白桦林间销售中心正月初三就开门迎客，访客络绎不绝，每日接待客户二十余组。短短十来天时间热销四十余套。

“刚需”成购房主力军，助推热销



在白桦林间销售中心熙熙攘攘的来访人群中，记者了解到，基本上都是对住房有着较为迫切需求的客户。张先生告诉记者，自己和女朋友相恋多年，也打算结婚。组建自己的小家庭首先还是要买房安家。虽然日前房价不便宜，但结婚是人生大事，无论如何，房子肯定是要买的。正好白桦林间过年期间推出了两室的小户型，总价相对较低，自己也可以负担得起。

与张先生这种情况相比，很多二次置业的客户也属于刚性需求类型。李先生一家三口住在当初结婚时买的八十平米两居室里。现在孩子一天天长大面临入学，父母也上了年纪，想把老人从老家接过来共同生活，一方面接送孩子，一方面赡养长辈。但父母这一来，现有的房子就不够住，得换套大点的房子。

据白桦林间销售中心负责人介绍，



大年三十白桦林间推出了一批新房源。户型面积集中在90——140平方米，非常适合“刚需”的购房者，因此，很多有购房需求的人趁着放假前来看房，而且对于刚性需求的购房者，无论市场如何，影响并不是很大，因为在人们的思想中，房子已经成为生活的必需品。而白桦林间良好的产品营造及品牌开发商与物业服务等因素，不但极大提升了居住舒适度，也使项目的价值呈现最大化。因此仍在2011年初保持坚挺地位，取得了不凡的销售业绩。

品质才是硬道理，促成热销

就在白桦林间销售量持续火热的同时，针对楼市的调控政策也频频出台。但是却丝毫没有影响购房者对白桦林间的关注与热捧。刚性需求固然是一个原因，但楼盘本身优良的内在品质，才是促使项目跑赢市场的根本原因。

优越的行政核心区，科学、合理的规划，婉转迂回的细致造景手法与低调奢华，功能齐全、品质兼备的开发理念，使得白桦林间得到了客户和市场的认可。来到白桦林间展示区的人，都会被这里优美的景象所倾倒。高低错落的植物种群繁盛茂密。建筑藏在景观中，

生活隐在诗意里。徜徉在这里，仿佛行走在一幅美丽的画卷中。

在居住舒适度方面，白桦林间高档会所内现代化的恒温游泳池、健身房、书吧、咖啡厅等一应俱全；安防系统覆盖面得到了全面提升，包括闭路监控系统、可视对讲系统、红外周界防范系统、区内电子巡更系统、车辆出入口管理系统，还增加了家庭防盗系统。在物业方面，“林间”生活服务也再度升级，引入了楼宇管家、礼宾保安、VIP服务。

经发地产在建筑品质、居住功能与结构、景观与生态环境、邻里和谐与人文环境、物业管理服务等方面的不懈追求，树立了良好的企业形象与口碑，也成为客户争相购买的重要因素之一。

与同等省会城市武汉、成都、重庆等地区相比，西安房价仍处于“洼地”，同时商品房供应充足，基本可满足市民刚性需求。今年9月地铁2号线正式投入运行，给这座古城注入前所未有的发展机遇和活力。包括西安火车北客站通车，地铁1号线、3号线动工开建等标志性事件，不仅助力西安城市经济的高速发展，更给房地产市场带来发展良机。



随着政策调控的深入，西安房价仍将表现为相对走稳的态势，但整体回落的可能较小。在这种情况下，像白桦林间这样具有良好品质的楼盘表现出较好的市场反响。市场快速发展时期，无论什么样的房子都很好销，楼市更为理性的时候，穷节乃现，只有品质过硬的楼盘才能最终获得市场。



行政中心北迁拉开“双心”布局 助推西安建设国际化大都市进程

（上接第一版）

“半小时娱乐生活圈”逐步成型



几乎在一夜之间，人们突然发现，城北的餐饮、购物、娱乐、金融、医疗相关设施一应俱全，完全可以满足生活所需的方方面面，“半小时娱乐生活圈”正在逐步成型，这里市民的生活变得简单方便，生活环境变得更加健康，生态。“道路很宽、楼房很漂亮、超市、公园、高档购物场所就在家门口”很多北郊的老住户深切的体会到北城的变化以及这种变化给他们生活带来的改善。文景公园、城市运动公园、张家堡广场、世纪金花、沃尔玛……北城生活越来越便利、时尚，北城魅力指数直线飙升，人气与潜力与日俱增。同时，在优惠政策的刺激和大环境升级的带动下，北城的金融、商业也早现出一片欣欣向荣的成长迹象，据了解，随着城市新中心的北迁，各类服务性企业和机构还在源源不断地向经开区中央商务区聚集。

便捷交通网络提升

“北城速度”



随着北客站的投入运营，北城的交通网络建设可以说走入了蓬勃发展期。如今的北城已经在铁路、公路、航空等方面搭建出一个便捷的交通网络体系。其中公路方面：西潼高速、西禹高速、西榆高速、西宝高速、绕

城高速接西汉高速等；铁路交通方面，西安火车北客站的建成和投入使用，将真正实现西安和多个城市“一日交通圈”的梦想；航空交通方面，随着机场专用高速路的建成，北城直达西安国际航空港仅20分钟车程；城市交通方面，按照规划要求，2012年前将使城市公交线路增加到52条；地铁2、4号线均经过北城，立体化交通网络的大升级，在为北城市民出行方便的同时，也将不断刷新北城的发展速度。

区域价值直追高新



交通、娱乐、休闲便利的同时，北城的其他各项配套设施也在不停地完善和成熟起来，在提升人居环境方面，城北建成占地6000亩的未央大学城，陕西科技大学职业培训学院、西安工业学院、陕西医学专科学校等在此落户，另有长安大学在渭河南岸的新校区也已入驻。其次，经发学校、西安中学、陕西师大锦园国际中小学等相继落户，在文化教育配套大升级的同时，多家医疗机构相继加盟，浓郁的文化氛围和便利的生活条件，都在潜移默化地影响着北城的人居环境。

与此同时，北城也吸引了一批本土和外埠的房地产开发商在此安营扎寨，并打造出了一批在西安乃至全国房地产市场都比较高影响力的高品质楼盘。如白桦林间、首创国际城、魏玛公馆等，在带动北城地产全面升级的同时，更为广大购房者提供了更多选择。北城百花齐放的建设成果与发展速度使新城市中心的区域价值与日俱增，已经直逼西高新等成熟区域。

有专家称，“西安城市新中心建设放在加强西安在西部、特别是西北地区核心城市的带动辐射作用上，与以成都、重庆为核心的西南经济相互呼应，成为拉动中国西部经济的新增长极。”这样的城市发展态势，使城北的投资价值与日俱增，将越来越多的投资和自住者吸引到了这里，优质的地产投资商带着优质的投资项目，在城北新行政中心周边正在拓展出一片新的天地。

