



经发地产
JINGFA REAL ESTATE

风采

主办：广告策划部 | 执行主编：尹华 | 总第94期 | 发行日期：2012年7月5日 | 新闻热线：86525101 | 公司网址：www.xajfdc.com

5、6号楼业主 白桦林间邀您幸福回家



林间的花开了，核桃结果了，草坪也长好了，只等业主幸福回家。7月中旬，白桦林间5、6号楼将交付到近300户业主手上，现在，经发地产各个部门正在以近似“苛刻”的要求进行最后的检查，多部门数次开会讨论，物业服务全面就绪，安防系统测试完成，这一切只为一个目的——恭迎业主幸福回家。

全员上阵忙交房

现在的白桦林间5、6号楼已经大变了样。通往5、6号楼的道路已经铺设就绪，楼外景观绿化也已完成，进入房屋，地面、墙壁干干净净，一切都已经准备妥当，只等新主人的到来。



日前，5、6号楼已通过施工单位自检、监理单位检验、项目部检验、工程管理部检验、物业公司检验五重检验程序。据白桦林间物业中心主管人员介绍，物业针对白桦林间5、6号楼验房工作已全部结束，对不合格项的复检也已整改到位。现在，房屋钥匙已全部移交到白桦林间物业服务中心，在置业顾问验房通过后这些钥匙将交到业主手中。

同时，物业针对5、6号楼电路测试、可视对讲系统测试、房间闭水测试的复检已通过，各单元入口喷泉试水已完成。在物业验收通过后，销售公司置业顾问还将在近期代业主验房，完成最后一道验收程序，确保房屋品质，真正正正为业主负责。



楼外美景不胜收

假如你是白桦林间5、6号楼的业主，看到5、6号楼的户外景观，你会不由自主爱上林间美景。此时的白桦林间繁花锦簇、绿树成荫，5、6号楼外的景观更加美不胜收。



沿着青石板铺就的蜿蜒小道闲庭信步，路边高低起伏的坡地草坪宛如一片片绿色绸缎散布在树下、铺排在花底，虽不是“曲径通幽”，但也处处彰显与自然的亲密接触。道边一棵棵雪松苍翠挺拔，隐在林中的核桃树预示着秋天的丰收，给林间平添了几分田园情趣。

在接近单元门口你首先会被前面的水景所吸引，几处喷泉高低起伏的

接替涌出一汪清水，水流沿着阶梯状壁面缓缓流下，极似一个个小瀑布，让居住立刻多了几许情调。

其次就是单元入口处左右两边设置的花钵，精美雅致，上面再种上鲜花更加显得格调高雅。在单元入口处两边分布的黄连木挺拔疏朗，如同两个礼宾保安站立在两侧。在5号楼前，设有供儿童玩耍的滑梯，让放学后的小孩子们能在家门口嬉戏玩乐，为林间添了无限的童趣。



据经发地产总师办相关人员介绍，白桦林间景观绿化一直采用“成树移植，精心管理”的原则，进行丰富的植物搭配，黄连木、国槐、雪松、核桃树等在林间随处可见，真正实现“隐于林中”的居住理想。

专业物管更贴心

白桦林间能给业主的除了美丽的园林景观、舒适的居住环境、全面的配套设施之外，专业贴心的物管和先进的安防设施也是业主选择林间的一个重要因素。



林间小白桦 2012少儿暑期才艺夏令营

白桦林间少儿暑期才艺夏令营正式开课啦！经发俱乐部特邀专业老师授课，让孩子度过一个不一样的假期，畅游碧波、研习国学，学习流利英语、秀一秀绘画才艺。快快带您的孩子一同加入吧！（详见第七版）

素。

白桦林间主要出入口均由礼宾保安值守，处处尽显业主尊贵生活。5、6号楼同林间其他楼栋一样，在各单元一楼大堂设有一名楼宇管家，为业主提供公寓式管家服务，实施不间断的服务受理和安全值守，有了生活顾问业主的生活将更幸福。

今年年初，白桦林间开通了400呼叫中心系统，能一线接听5、6号楼业主所有的咨询电话，该系统同时支持短信、Web功能，物业工作人员可通过平台向5、6号楼业主发送通知、温馨提示，为服务增加了一份智能化、人性化。在物业服务中心设有VIP专属服务区，5、6号楼VIP业主可以更加私密的在此办理各项物业业务。

另外，白桦林间的安防系统全面覆

盖5、6号楼，大大提升了其安防指数。现在的5、6号楼也安装有大堂管理主机，业主在遭遇突发情况时，可按大堂内紧急求助按钮，楼宇管家通过大堂管理主机可迅速收到求助信息，提供相应的紧急帮助。此外，白桦林间已经安装了电视监控系统、周界防范报警系统、电子巡更系统、可视对讲系统等诸多先进、科学的安防设备，共同保障5、6号楼业主在林间生活的安全。



党旗飘飘彰显风采 经发地产再获表彰

在党的91岁生日之际，经发地产再次掀起理论学习和党建活动热潮，以实际行动向党致敬，送上最真挚的生日祝福，迎接“十八大”的胜利召开。

经发地产一直把党的建设作为工作重点之一。今年“七一”期间公司党支部组织党员参观西安城市规划展览馆，增强对西安城市规划的直观了解，组织全体党员观看《忠诚与背叛》重大革命历史题材电影，加强党员党性锤炼。

随着经发地产党支部的不断壮大，党支部每年多次组织党员、入党积极分子开展形式多样、内容丰富的党组织活动，让党员和积极分子在活动中接受教育，增强党员先进性。在一系列活动中，也涌现出一批优秀榜样，经发地产每年都会对其进行表



彰，雷雄让、杨小东、吴锁正、杨俊兴等10位获得今年的“优秀共产党员”称号。

另一方面，经发地产党支部十分重视党员队伍培养，公司目前共有党员80人，设有党支部书记、支委委员、党小组长等，班子健全，每年定期吸收优秀员工加入党组织。在素质培养方面，党支部在全体党员和积极分子中持续推进理论学习，深入推行ISO9000质量管理体系、“泰山行动之啄木鸟计划”、

信息化建设等，并积极与实际工作相结合，在学习理论知识的同时也改善了工作效果。

每年年初，经发地产组织公司各部门及子公司负责人签订《党风廉政建设工作目标责任书》，完善党风廉政建设各项规章制度，明确责任内容，有效地提高了全体党员干部廉洁从业、勤政廉政的自觉性和防腐拒变能力。

经发地产党支部的一系列工作也得到了上级领导的认可。党的91岁生日前夕，在中共西安经济技术开发区工作委员会表彰的一批先进基层党组织名单中，经发地产再次名列其中，被授予2011-2012年“先进基层党组织”荣誉称号。这是经发地产党支部自2005年成立以来第五次获此殊荣。同时，西安经发物业管理有限责任公

司总经理吴锁正被授予“优秀共产党员”称号。

喜讯不断传来，经发集团表彰的2011年度优秀党组织中，经发地产再次上榜，经发地产总经理王珏、祥和居项目部经理杨小东荣获优秀党务工作者称号，吴锁正、马长有、高峰、李俊兴四人被评为优秀共产党员。

各项荣誉称号，是上级党委对经发地产党支部工作的一种肯定，更是一种鞭策。经发地产党支部将继续认真落实党的十七大精神，以企业经济发展为中心，带领公司员工解放思想，更新观念，充分发挥党组织在企业中的促进作用，发扬优秀党员在企业中的先进性和榜样带头作用，激发企业活力，促使企业在发展中不断创新，在创新中不断提高。

经发地产开展内审员培训 全力推进质量管理



根据经发地产2012年质量管理体系计划，为了确保2012年质量管理体系内部审核工作的针对性和有效性，6月16日、25日，经发地产特邀北京华夏认证中心资深认证员来公司授课，公司各部门内审员30余人参加培训。

在讲课中，培训老师以内审员针对2012年内审工作编制的检查表为范例进行讲解，详细阐述在内审过程中的基本程序、审核思路，针对不同部门和分子公司的特性，明确审核关键点，以加强内审员对审核检查表的理解，提高审核结果的有效性。另外，老师还对审核实



际过程中的技巧及内审中重需要注意的问题进行了培训，帮助内审员提升审核能力，确保内审工作效率和有效性。在课堂上，老师为了充分调动每位参训人员的积极性，采用问答式的教学方法，让部分新增内审员也能很快掌握内审的相关方式方法和技巧。

此次专业老师的培训，对6月26日至28日开展的经发地产2012年度ISO9000内审工作起到了预热作用。内审员们对质量管理审核技能的掌握，确保了此次内审工作的效率和审核过程中的深入有效。

做客户的朋友 ——记经发地产2011年泰山行动旗手李青



在等待了近两个小时后，经发地产销售分公司副总经理李青才从繁忙中抽身出来，忙碌——是这次采访中让人感受最深的，他几乎是一边工作一边接受采访，倒是多了几分真实。这个刚过而立之年的年轻副总经理言谈得体，温文尔雅，思维缜密。

大学毕业后，李青先就职于一家电视台，2006年来到经发地产，从事销售相关工作。7年的销售工作经验让他在与各种类型客户的接触中游刃有余，驾轻就熟。现在的他对销售之道、团队管理、对人生体验都颇有自己独到的见解。

销售之道

与客户成为朋友

在问及销售之道这个话题时，李总提到最多的词语就是“信任”。他告诉我，客户是千变万化的，差异性非常大，应对的方法不尽相同，但万变不离其宗的就是“信任”，是与客户成为朋友。诚然，人与人之间的交往贵在以诚相待，贵在建立互相的信任，也只有这样才能做到良好的沟通，销售之道不外乎如此！

现在，他已经是很多客户的朋友，良好的人脉也吸引了大量客户前来购买经发地产的房屋。据白桦林间一名销售人员介绍，有一次一对中年夫妻来到林间会所买房，在置业顾问的讲解中夫妻俩因为户型意见相左产生了分歧并在沙盘前争吵了起来，置业顾问百般劝解无果。路过的李青看到这一幕，主动走上前去，在询问了置业顾问事情原委后，李青微笑着走向前去，好言安慰，并邀

请他们到接待区坐下喝水休息，果然这招奏效。最后，在李青的劝说下，这对夫妻“言归于好”，相伴回家去了。然而在第二天，连李青也没有想到，这对夫妻再次来到了林间销售中心直接找他买下了一套三房，原因就是通过昨天的事情他们信任李青。就是靠与客户坦诚相交，建立信任，李青逐渐积攒了自己庞大的客户圈。

这次采访中，特意向他请教了怎样做一名优秀的销售人员这个问题，以便其他销售人员交流学习。他说道，做一名优秀的销售人员最基础的是要掌握专业的产品知识，要做到烂熟于心；其次是应具备良好的商务礼仪素质，得体的礼仪会为产品品质锦上添花；再次，销售人员要有优秀的学习能力，善于学习各种销售技巧、沟通能力；最后，就是心态一定要好，要懂得“守候”，尤其是在市场状况相对较冷的情况下更要懂得坚守。

标准化管理

成就销售团队攻坚能力

经发地产销售分公司是一个由40个人组成的大团队，其中包括10名客服人员、16名销售人员和其他服务接待等14名员工。这也考验着李青的管理能力。销售管理工作的难点在于对销售人员的管理，每个销售人员个性化差异都比较大，同时人员之间也存在一定竞争性，这些无疑加大了管理的难度。

针对这些，李青牵头制定了《房屋销售管理工作规程》、《销售人员标准化服务手册》等规范性工作流程和服务手册，将销售工作推上了标准化管理轨道。

在公司企业文化的熏陶和体系文件的规范下，整个销售团队积极协作，完成了一个个销售攻坚任务。随着5月以后房地产市场逐渐热起来，看房客户一波接一波，销售中心也异常的忙碌。

“蔓宝宝”降临

给他带来了更多的欢乐

2011年8月10日，是李青最快乐的一天，这天他得到了一个天使——女儿

李宜蔓出生。看到可爱的女儿那一刻，李青情不自禁留下了眼泪，有女儿、有妻子，多么温馨的一家。

提到妻子，愧疚的表情即刻在李青脸上蔓延。原来，在妻子怀孕期间，忙碌的李青只陪妻子去医院做了一次体检，在女儿李宜蔓出生后他也仅仅休了三天陪产假，而在平时他每周也只能抽出一天的时间陪父母和妻女，销售旺季接连几个月也不能休息。温柔的妻子不仅没有半句怨言，还极力支持他、理解他，这是李青努力工作的最大动力。

俗话说：“人逢喜事精神爽”，女儿的降临给这个和睦的家庭带来了更多的欢声笑语，上有高堂可尽孝，中有妻子做贤内助，下有女儿承欢膝下，每每想到这里，已过而立之间的李青也不免“喜形于色”。这些都给了李青更多的工作动力和激情，也为他安心工作，完成一个个销售任务增添了干劲。

面对2012年多变的市场环境，李青已经做好了准备。相信在公司领导的正确指导下，整个销售团队必将无坚不摧，攻城拔寨，圆满完成全年的销售任务。



6月25日，经发地产第三季度安全工作会议在经发大厦15楼会议室举行，办公室、工程部、各项目以及物业公司等的主要负责人参加了本次会议。会议对上半年安全生产工作进行了总结并对三季度安全工作作了部署。

二季度，在集团的正确领导和科学决策下，经发地产始终坚持“安全第



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。每期《经发风采》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品质的坚持与执着……

“我们都感动了， 你们还不行动？”



“是小刘吗？我是咱们小区翠鸣园的业主王林。”

一天早上，经发俱乐部管理员接到了一位业主的来电，她在电话里说：“最近，我们看到咱们物业上的管理人员都在做保洁清扫工作，晚上八点多还不下班。本来以为就两三天，没想到都坚持了十来天了。我们听说这些管理人员都在加班做这些事情，特别感动，但是也没见你们做报道来表扬物业，我们都感动了，你们咋还不行动呢？”

与此同时，经发地产论坛上也发布了题为“洗刷刷洗刷刷——‘洗’看物业”的表扬帖，这位ID名叫“情落西北”的业主在表扬了物业后发表感言说：“入住白桦林居已近三年，虽偶有不满，总能得到圆满解决，物业细致周到的服务渐渐赢得我们大家的认可与赞赏！相信很多邻居如我一样，为能有这样的好管家鼓掌！”帖子几天内，就获得了数百点击量，并且跟帖众多，如ID名为“与林有缘”的客户就说：“管理人员上一线，体现了亲民，也体谅了

一线员工的劳苦，对一线是个鼓励，对管理人员是个体验，对业主是一份感动，做的好，赞一个！”

面对业主们的疑惑和表扬，物业公司道出原委。在夏季最炎热的时期，物业公司全体人员主动牺牲休息时间，在下班后来到白桦林居，和一线保洁员一起工作，不仅是为了给大家做个服务榜样，更多的是想真正了解一线工作中需要解决的问题。每天一起清扫卫生，清理小区内的生活垃圾，维护公建设施……在工作过程中，管理层和一线员工边工作，边聊起了工作和生活中的一些问题，这才发现了很多在办公室里很难发现的实际问题。半个月的一线清洁工作，拉近了物业公司全员和基层员工的距离，更让大家真正发现了基层工作中实际存在的问题，从而更好的解决问题，更好的服务业主。

物业公司工作人员辛苦的工作换来了白桦林居环境的整洁，让业主对物业公司的感受从“满意”提升到了“感动”，以真心换真情，以行动换感动，把工作从业主的眼里做到业主的心里。经发物业珍惜业主们的每份感动，而这份感动也将促成物业公司的更多有力行动，尽职尽责，全心全意，做每位业主的好管家。

运行平稳 深入推进 ——经发地产召开第二季度安全生产会议

一，预防为主，综合治理”的安全生产方针，切实将安全工作当做头等大事来抓，半年来未发生因我方责任的安全事故，实现了公司安全平稳运行。

会议中办公室主任吕颖对经发地产上半年安全生产工作进行了总结，随后，参会各部门及分子公司对第二季度安全生产工作和第三季度工作计划做了详细汇报。上半年经发地产先后组织开展了安全生产合规性评价、春节安全检查及节后复工检查、签订《经发地产2012年安全生产目标责任书》、防火安全专项检查、制定办公室安全管理规定、专职司机安全承诺等重点工作，确保了各项安全生产和经营工作稳步推进和提高。

会议上也对第三季度安全生产重点工作进行了部署。吕主任强调要继续推进安全生产月活动，督促各单位完成安全生产分级评定工作，推动安全生产信息化建设，争取7月份上线运行，同时在各项目部、子公司开展“安康杯”知识竞赛活动，普及安全知识，弘扬安全文化。

经发地产始终将安全生产工作放在第一位，牢固树立“以人为本”和“安全发展”的理念，通过安全知识培训、明确责任、知识竞赛等形式提高安全生产意识和能力，进行安全生产信息化建设，定期对消防设施、机械设备以及现场施工进行检查，真正做到杜绝安全隐患，为经发地产项目建设营造安全环境。



名校争夺战

6月7日、8日，一年一度的高考日。数以万计的学子备受煎熬的为人生的第一个门槛展开角逐，更多的孩子则在小升初，初升高，乃至幼儿园的门口排起长队。在孩子的身后，角逐早已展开，“买房”已成为众多家长最便捷、最安全的教育投资渠道。

孩子排队，家长买房，开发商抢占资源，是什么导致了一场名校争夺战？越来越多的房产与教育联姻，发展趋势如何？从提供住宅到提供居住服务，房地产与教育的关系打开了一个新局面。

“霉点”频现教育地产

“看着她玩的这么开心，就是我最大的幸福。”在白桦林间幼儿园大门口，李小姐望着女儿在里面和小朋友嬉戏打闹，脸上洋溢着满足的笑容。2011年底，李女士一家入住白桦林居，因为是外地户口，李女士在搬到西安来之前一直在担心女儿的入托问题。

有同样遭遇的乡亲们一再警告李女士，一定要搞到“入托”名额再搬到西安，否则会耽误了孩子的教育问题。白桦林居给了李女士一个意外惊喜，小区内自建的幼儿园不仅设施齐全，还由交人管理，软硬件都有了保障。

教育与地产的联姻，可以追溯到十年以前。当地产刚刚发力，携带教育资源的地产就如一匹黑马杀入楼市，并以迅雷不及掩耳之势占领热销高地。随后，主打“教育牌”的楼盘就如雨后春笋般快速蔓延，有名校相邻的楼盘，通常都比周边其他楼盘价格更高。

然而，随着更多开发商加入“教育地产”阵营，这块蛋糕也开始出现“霉点”。一些楼盘开始变着花样制造与教育的关系，各种方式，各种理由，凡此种种，但凡与教育沾边的，无所不用。而对于购房者，几十万甚至上百万的真金白银砸在了一个不具有真正教育资源的楼盘上，该如何是好？

并不是所有人都和李女士一样幸运。有些楼盘建在具有优质教育资源的地段，业主获得的仅仅是临近学校的地段概念，在资格上仍然难以优先享有这些资源；有些楼盘承诺的教育资源在小区建成后就成了泡影，有变成无；有些楼盘宣传中是公办学校，转眼成了民办；还有些干脆就是挂羊头卖狗肉，名校的外壳，二级的资质……楼盘“傍”名校的情况比比皆是。

一位业内资深人士对这些已经司空见惯，“房地产行业与教育的联姻方式很多，偷换概念的毕竟还是少数，但是大多数楼盘仍然把教育作为一个卖点，真正把业主孩子的教育难题放在首位的，或者说懂得如何把教育真正与房地产融合在一起的，还是很少。”

教育提升房地产性价比

事实上，真正领悟优质教育对居住的意义，站在业主的角度来考虑教育的重要性从而配备适当的教育资源，这已经成为当前地产界与教育界共同需要面对的课题。

如今的业主，在买房时也早已经不再是单纯的想要购买合适的面积、户型，更多的是考虑这个区域的未来发展，包括物业的完善度、横向的生活空间和周围的生活氛围，这就包括了交通、医疗、购物和教育。孩子的教育问题是每一个家庭的首要问题，业主在买房时对教育资源的考察也放在了首位。

相应的，楼盘竞争也由地段、价格向配套、规模、环境、物业

管理等综合品质转变，教育资源的配套已经成为一个品质社区必备相关配套之一。优势显而易见，一方面完善了社区配套，另一方面，房产的性价比也大大提升。

在房地产市场竞争加剧和政策调控的情况下，有远见的房地产商正在从提供住宅向提供居住服务的角色转变过程。在房地产市场竞争加剧和政策调控的情况下，有远见的房地产商正在从提供住宅向提供居住服务的角色转变过程。随着北城人气的日益旺盛，经发集团及时承担起了解决经开区内基础教育问题的重任，随着经发学校、经发高中、交大城市学院的陆续建校开学，建立起了从小学到初中、高中、再到大学的完善的教育体系。如今，这些学校不仅是经发集团的骄傲，更为经开区的居民们提供了高质量的入学选择，有效解决了经开区居民的后顾之忧。

逐步成长的北城教育体系

教育作为治国大计，开发商所能承担的责任始终只占其中一部分，而更重要的，是政府的教育投资，加强区域教育建设，从整个区域形成重视教育、发展教育的浓厚氛围，这对于区域发展和购房者来说才是无可比拟的福利。

在西安，教育资源的分布具有“南多北少”的特点，南郊历来教育资源丰富，而北郊作为近年来新崛起的行政中心，教育资源相对较少。但是本着对教育的重视，经开区一直在加大对教育的投资。未央第一实验小学、西航一小、经发中小学校、西安中学，西安交大经发学校……近年来，经开区已经引进一大批优质教育资源。

今年5月，总投资近4亿元的经开第三小学、北大附中经开为明实验学校凤城校区、草滩校区3所学校集中开建，涵盖了幼儿园、小学、初中、高中15年基础教育全阶段，建成后可吸纳学生8620人。截至目前，经开区规划范围内共有高中2所，初中2所，十二年一贯制学校2所，九年一贯制学校2所，完全小学9所，幼儿园21所。

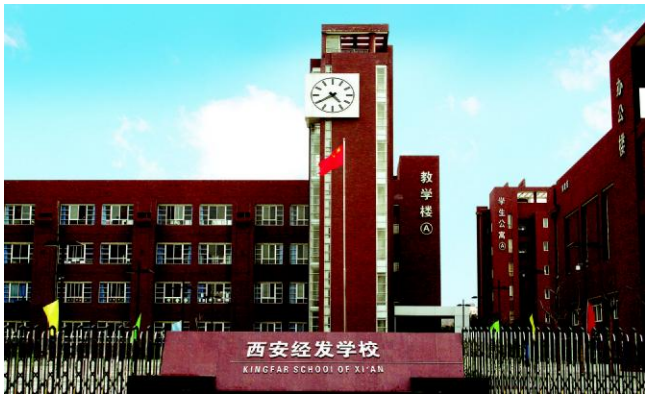
不仅如此，未来5—8年，经开区中心区还将建成完全中学1所、高中3所、初中3所，九年一贯制学校8所，十二年一贯制学校2所，完全小学12所，可容纳学生近3万人，形成“规模适度、结构合理、功能齐备、均衡发展”的基础教育体系。

这个消息，对于居住在城北各大楼盘的业主们来说，无疑是个令人振奋的好消息。待建成后，无论是白桦林居，还是白桦林间，业主们再也不必为孩子的教育担忧，更多更好的教育资源让孩子们的未来多了一份保障。

重视素质教育是房地产社会责任感的回归

教育是是与每个家庭息息相关的大事，好的教育机构和教育资源为孩子们提供了良好的发展平台，而生活中的氛围营造、校园之外的教育更能成就一个孩子的全面发展。在这其中，家庭和开发商都有着十分重要的责任。

经发地产重视基础教育，总建筑面积近4000平方米的白桦林间幼儿园将设置9个班级，引进知名幼教机构，让白桦林间的小业主们上学就在家门口，让大人们放心就在家门口。



有了硬件设施的配套，经发地产更考虑到为孩子们营造良好的社区环境，营造素质化教育氛围。经发俱乐部会定期举办一些专门针对小业主开展的活动，游泳比赛、暑期班里学同学、争当社区小记者……让整个社区荡漾孩子的欢笑声，共同组建一个充满人文气息的和谐社区，让孩子们在和谐的环境中健康成长，不仅是经发地产对每位业主的承诺，更是对和谐社会的贡献。

从这个意义上来说，对教育的重视是开发商社会责任感的回归，不是仅仅因为有了教育可以将房子卖得更贵，而是因为有了教育，业主会居住的更加舒心，产品的性价比也相应增高。教育让产品结构更完善，让产品具有更长的生命发展周期，也让房地产的服务链条进行了延伸，从而扮演了更重要的社会角色，也让其自觉和不自觉地履行着企业社会责任。

从细节看懂小学学校真实面目

孩子幼升小对每个家长来说都是一次慎重的选择，在初步选定学校之后，该如何从实地查看到学校一些没人告诉你的真实情况呢？

外部查看

看环境，主要是学校周边的环境，附近有没有饭馆、酒楼、加油站、垃圾楼、自由市场，离马路是否过近、有没有产生废气废物的加工厂等等，主要是为了防止噪音、废气、危险物等对孩子上课、上下学造成影响。

看配套，主要看看学校周边有没有课外培训学校、托管班、少年宫、图书馆、科技场所、公园等，这主要是为了小孩上学后能做出比较恰当的安排，让小孩尽可能获得更好的成长空间，也可以避免家长很多麻烦。

内部查看

看每个教室门框上面的提示牌。从一楼看到顶楼，看看牌子上写的都是什么，比如：多功能教室、形体房、图书室、排练室等等，用于学生提高综合素质的专用教室越多、越全，就可以证明这个学校设施全、条件好。

看“头上”，看“脚下”。管理到位、规范的学校在教室外走廊的上方都会装摄像头，用于监控学生的日常行为、保障教学安全，发生事故时也可以提供真实的证据。小学生总爱打闹，一定注意教室内外、走廊的地面是否防滑，这样可以避免许多意外事故。

看桌椅、看墙面。看桌椅就是从教室后门的瞭望孔数一数有多少套桌椅板凳，有多少套桌椅板凳就意味着每个班有多少学生，看看是不是学生太多，符不符合你的要求。

看墙面，就是看看教学辅助设施是不是比较全，比如，投影、电视、电子白板、空调、电扇等等，越多越好。

看操场、看绿化。操场要规整、“够用”，良好的绿色环境对形成孩子的情商具有重要作用。

看厕所。厕所干净，是学校关注小孩成长的细节化人文关怀，连厕所这样的小事都管得很好很容易让人联想到这所学校的教学作为最大的事也一定会管得更好。

看展示。每所学校都希望让别人看到自己的亮点，所以都有展示获奖、认证的橱窗、背景墙，一般都在学校门口的墙面或显要位置，留意一下可以更多了解这所学校的“内功”如何。



白桦林间幼儿园效果图

浓情6月享好礼 名车钟情林间美 凯迪拉克&英菲尼迪VIP客户专享团购会完美落幕



自5月中旬白桦林间在凯迪拉克、英菲尼迪4S店设立外展场以来，白桦林间各类房型受到车主青睐，咨询人数逐日递增。为感谢车主对白桦林间的厚爱，6月16日，一场属于凯迪拉克和英菲尼迪VIP客户的专享团购会在白桦林间拉开帷幕。

活动当天，从营销中心的推介环节开始，首先由白桦林间销售经理以林境

叠墅和宽景平墅为重点对项目进行了介绍。宽景平墅在室内空间设计上，白桦林间在保证室内功能完善性的基础上，以创新人性化理念设置家庭厅，给舒适的生活更添一份家庭温情。林境叠墅则匠心独具的开辟了阁楼、酒窖及雪茄吧等尊崇生活独享的格调元素。对于凯迪拉克和英菲尼迪VIP客户，白桦林间推出的专享团购优惠，让有置业需求的客户能更实惠的置业林间。

随后客户们到林境叠墅实景体验区进行参观。礼宾保安已等候多时，客户们通过繁花簇拥的门厅，在下沉庭院歇脚，在影音厅里观赏影片，在主卧的窗边享受阳光，在观景露台眺望林间层次

错落的风景。白桦林间以自然的色调演绎优雅，以考究的工艺诠释品质，以贴心的服务礼遇尊崇，加之专享团购优惠，俘虜了一批VIP客户的心，活动当天，成交量十分喜人。更有6位幸运客户通过抽奖，获得山经发地产提供的品牌车载导航仪、车载蓝牙耳机和车载香水，收获丰厚。



日前，白桦林间林境叠墅实景体验区已经对外开放，可预约亲临现场体验白桦林间的悠然、格调与尊崇的生活之美。此外，白桦林间更有130-260平米多种户型可供选择，期待您的到来！

户型赏析

Q-3/4

25号楼
三室两厅两卫
面积约:136m²

- 全明纯南户型，户户阳光，清风涌动
- 活动区、休息区分离，动静互不相扰两相宜
- 大幅转角窗，让生活更多风景

(更多信息请拨打 86727777 86537777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。

给业主爱车一个家 ——白桦林间发售数百地下停车位



考虑到广大业主对于停车位的需求，6月26至30日，白桦林间特拿出200多个车位向部分楼栋成交客户发售，优惠的价格、宽大的车库让林间地

下车位在开售后即被抢购一空。

白桦林间本轮车位发售共面对1-7号楼、20和21号楼已成交客户发售近300个，重点集中在1号车库，最高车位配比达到了1:0.8。在为期6天的选购期限内，业主按照楼栋分批选购，优惠的车位价格吸引了大批业主的光临。

在6月26日车位发售的第一天，6、7号楼数十位业主已早早来到白桦林间会所等待选购车位。签到、填写《车位选购登记卡》、抽号、选购、办理购

买手续、付款，活动当天一切都按照设定的流程有效的推进，充分保证了车库发售及办理购买的效率。在之后五天的车位发售过程中，选购过程也极为顺利。6月30日上午，在21号楼业主选购完车位后本次车位销售活动圆满结束。

白桦林间配套设施完善，充分考虑到业主停车需求，专门建设有多个大型地下停车场，让广大业主的爱车能够随着业主入住林间，得到安全的存放，极大方便了业主的生活。

经发地产开展多种活动助力安全生产

长期以来，经发地产一直将安全生产工作作为重中之重常抓不懈。6月14日下午，经发地产办公室组织一线员工和安全管理60余人观看《建筑施工人员入场安全教育》警示片，让员工直观形象的理解安全生产工作的重要地位和意义，促进安全生产理念深入人心，增强员工自我防范意识和自我保护能力。

此次观看安全生产警示片是经发地产6月实施“安全生产月”的一项重要活动。自6月初开始的“安全生产月”活动中，经发地产先是在一线工地悬挂百余幅安全生产宣传画，张贴安全宣传展板，营造氛围。随后还在各项目部开展安全生产事故警示教育，通过事故案例教育展览、安全生产事故警示教育讲座增强管理人员和员工的自我防范意识。除此之外，经发地产还组织施工



线员工开展主题签名活动、安全生产应急预案演练、安全生产知识竞赛等系列活动，从理论和技能上提升员工安全生产能力。

形式多样的安全宣传教育活动，有效提高了员工安全责任感，提高企业安全生产管理水平，也更好的杜绝了安全事故发生。

在不断加强理论教育的同时，经发地产从工作实际入手，排查安全生产隐患。在检查过程中，重点检查了预防坍塌、高处坠落及火灾事故的各项措施，

对深基础开挖施工、脚手架支撑体系和施工现场的洞口、临边防护都做了重点检查。对于施工吊篮、升降机的安全管理、施工人员“三违”现象和消防安全隐患治理，在此次“安全生产月”中，也一再强调要强化施工责任和认清责任人。

安全生产事关重大、安全责任重于泰山、安全关乎每位员工的切身利益。因此，经发地产一直将安全生产作为工作的首要任务，每年年初与相关负责人签订安全责任书，每个季度由公司高管直接带队进行安全生产检查，深入一线进行排查，每逢重要节假日前也要对施工现场与小区进行重点检查。以此提高全员安全生产责任意识，杜绝安全隐患的发生，保障员工安全。

白桦林间6月份工程进度



◆5#楼：分户验收完成；移交物业完成
◆6#楼：分户验收完成；移交物业完成
◆7#楼：窗固定玻璃及窗扇安装15-3层；地面垫层31-28层；外墙真石漆底腻子开始
◆8#楼：外墙石材干挂完成90%；地面垫层3-2层
◆9、10#楼：外墙石材干挂完成70%；地面垫层5-2层
◆12#楼：外墙石材干挂完成；地面垫层3-2层
◆15#楼：地面垫层完成
◆16#楼：外墙石材干挂完成50%
◆17#楼：外墙石材干挂完成
◆18#楼：外墙石材干挂完成60%；地面垫层5-3层
◆19#楼：外墙真石漆完成30%；地面垫层3-2层
◆20#楼：外墙真石漆完成；地面垫层9-1层；公共部分装修（吊顶、墙地砖铺设）18-4层；户内一遍腻子27-10层
◆21#楼：外墙真石漆完成；公共部分装修（吊顶、墙地砖铺设）4-1层；户内第一遍腻子22-2层
◆22#楼：土方开挖完成80%

◆24#楼：外墙保温15-1层；地面垫层31-28层
◆25#楼：砌体27-33层；室内抹灰21-26层
◆26#楼：外墙保温10-1层；外墙真石漆底腻子开始
◆27#楼：室内抹灰26-28层；外墙保温33-30层
◆28#楼：室内抹灰26-31层；外墙保温31-28层；窗框安装31-28层
◆29#楼：砌体29-33层；室内抹灰21-33层；外墙保温33-31层
◆30#楼：砌体28-31层；室内抹灰9-16层
◆31#楼：32层顶板混凝土完成；砌体21-25层；室内抹灰2-8层
◆32#楼：砌体15-25层；室内抹灰8-17层；外墙保温25-22层
◆33#楼：22层顶板混凝土完成；砌体2-7层
◆34#楼：18层顶板混凝土完成；砌体2-3层
◆4#车库：桩基完成
◆商业用房：2层顶板砼完成



表彰优秀员工 树立服务标兵



在为业主营造安全舒心居住环境的过程中，经发物业不仅拥有完备的设施设备和高品质的服务理念，更重要的是培养了一批兢兢业业、全心全意为业主服务的员工们。6月18日，经发物业对近期在一系列突发事件中表现优异的员工进行表彰，在全体员工中树立榜样标杆，激发大家的工作热情和主动性。

白桦林居秩序维护员杨海报、范文礼在一次门岗执勤时，遭遇小区内发生意外事故。两位秩序维护员对急切想进入小区采访的记者说道，“你们不能进入，业主家发生了这样不幸的事情，此时他们不希望被打扰。我们是业主的保安员，应该为业主着想！”恰当的处理了与媒体的关系，而他们认真负责的工

作作风，真诚质朴的语言，也感动了在场执行公务的警官。

5月14日，城运办公楼值班人员成功处置一起翻越围栏，非法闯入事件。当晚22点40分，值班班长宋鹏通过红外报警系统发现可疑人员翻越进入，他冷静面对、合理调度，安排其他人员坚守岗位，密切监视，带领冯博、白江明进行围堵，成功抓获了一名非法闯入者，并将其扭送派出所。

6月2日凌晨1点，白桦林居秩序维护人员易永峰、李向党通过红外报警系统发现可疑情况，他们立即上报值班主管张军涛，张军涛随即通知秩序维护员对各自管理区域进行仔细巡查。1点30分左右物业监控室接到翠鸣园业主报



警家中发现小偷，张军涛、闫新党、刘鸿向第一时间赶到现场，将犯罪分子当场抓获，扭送公安机关。

6月5日凌晨4点，白桦林居秩序维护员蒋建革、易晓锋例行巡查时，发现明光路林间工地外墙处有2名男子手提蛇皮袋，形迹可疑，他们立即报告当班主管冯永民，冯永民随即安排六名秩序维护人员两人一组进行仔细搜查，约一小时后孟真、王波在会所门外绿化带内发现盗窃分子，并与随后赶到的同志合力将两名犯罪分子抓获后扭送公安机关。

员工们在一系列突发事件中的优异表现，恰当的展现了经发物业团队良好的职业素养和敬业精神，为公司赢得良好口碑。经发物业经过研究决定，对以上员工的优秀事迹进行表彰，倡导全体员工向榜样看齐，共同为业主创造整洁、优美、安全、放心的居住环境。鉴于他们的优秀表现，经发物业分别给予不同金额的现金奖励，从物质和精神上进行双重鼓励。

增强服务意识 提升服务礼仪 ——经发物业举行“职场礼仪与服务意识”培训



2012年是经发物业“品质服务年”，“增强全员服务意识，提升员工服务技能”是物业快速发展的迫切需要。6月9日上午，经发物业特邀喜来登大酒店资深礼仪讲师惠静授课，开展了关于“职场礼仪与服务意识”的专题培

训，各项目部门经理、保洁、维修、秩序维护等全体人员参加。

培训课上，惠老师从“职业意识与职业角色、职业形象塑造、办公礼仪、服务意识”等四个方面进行了专题讲座，在她幽默风趣、深入浅出的讲解和耐心的亲身示范下，参与培训的员工在轻松的氛围中学习了职场礼仪、服务规范，同时增强了服务意识，获益良多。讲座中她强调，礼仪有助于塑造组织的形象、传递组织的信息、协调人际关系、提高文明水平，对服务行业至关重要，同时必须树立全员服务意识，让大家深受启发。

这次培训是经发物业对服务礼仪的又一次提升。在前期组织员工拍摄标准化服务礼仪示范教学片的基础上，经发物业再次扩大培训范围，组织全体服务人员聆听专业培训，用服务礼仪理论知识指导工作实践，在工作中把服务做得更加标准、更加规范。



“爱在白桦林居” 夏季音乐会激情演出



6月17日上午9时，由白桦林居社区、白桦林居物业服务中心主办，乐虫音乐教育中心协办的“爱在白桦林居”乐虫夏季音乐会在社区幼儿园隆重举

行，社区党支部书记宋正红致辞。中国音乐学院陕西考级委员会主任、“梦想飞扬”陕西赛区组委会主任李斌，新加坡国民音乐教育促进委员会中国区驻陕西办事处秘书长武云莅临指导。

音乐会采取竞技的形式，分为钢琴幼儿组、钢琴少儿组、声乐组、民乐组、管弦乐组进行比赛，白桦林居社区内一些有器乐演奏、声乐方面特长的少年儿童也在这个平台上展示了自己的才艺。

音乐会上，300余社区居民观看了

演出，现场气氛热烈、掌声雷动，观众们无一不被小演员们精湛的音乐技艺与出色的表演所打动，沉醉徜徉在优美的音乐之中。

据了解，本次音乐会上社区居民在感受音乐带来的魅力同时，也加强了对社区少年儿童在素质教育方面的关注。白桦林居业主也纷纷表示，本次活动提升了社区文化层次，他们为能居住在白桦林居这样一个有浓厚文化氛围的社区而感到自豪。



经发地产置业服务中心 二手房信息

●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2012年6月29日提供）

· 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
白桦林间	凤城九路	91.89	2-2-1	31/33	毛坯	75万
白桦林间	凤城九路	95	2-2-1	7/33	毛坯	75万
白桦林间	凤城九路	97	2-2-1	3/33	毛坯	78万
白桦林间	凤城九路	130	3-2-2	18/33	毛坯	104万
白桦林间	凤城九路	130	3-2-2	2/33	毛坯	108万
白桦林间	凤城九路	135	3-2-2	12/33	毛坯	108万
白桦林间	凤城九路	147.95	3-2-2	30/33	毛坯	120万
白桦林间	凤城九路	185.96	4-2-2	15/33	毛坯	149万
白桦林间	凤城九路	197.36	4-2-2	19,20/33	毛坯	159万
白桦林居	凤城九路	90	2-2-1	9/26	毛坯	73万
白桦林居	凤城九路	93	2-2-1	8/11	毛坯	83万
白桦林居	凤城九路	86.35	2-2-2	23,24/26	毛坯	65万
白桦林居	凤城九路	116	2-2-2	3,4/26	毛坯	83万
白桦林居	凤城九路	127	3-2-2	15/26	毛坯	106万
白桦林居	凤城九路	140	3-2-2	11/26	精装	135万
白桦林居	凤城九路	140.93	3-2-2	5/11	毛坯	128万
白桦林居	凤城九路	169.24	3-2-2	2/5	毛坯	223万
白桦林居	凤城九路	184.62	4-2-2	4/6	毛坯	202万
白桦林居	凤城九路	262.38	5-3-2	9,10/10	毛坯	320万
白桦林居	凤城九路	295.07	5-3-2	4,5/5	毛坯	460万
白桦林居公寓	凤城九路	49.77	单间	7/9	精装/全配	45万
中登文景时代	凤城九路	135	3-2-2	9/27	毛坯	102万
文景小区	凤城九路	162	4-2-2	11/33	毛坯	134万
碧水怡兰	未央湖	193.03	5-3-2	联排别墅	毛坯	149万
碧水怡兰	未央湖	216.31	5-3-2	联排别墅	毛坯	161万

· 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
白桦林间	凤城九路	91	2-2-1	9/33	简装	1600元/月
白桦林间	凤城九路	99	2-2-1	28/33	毛坯	800元/月
白桦林间	凤城九路	128	3-2-1	18/33	精装	1800元/月
白桦林间	凤城九路	130	3-2-2	26/33	毛坯	800元/月
白桦林居	凤城九路	55	1-1-1	1/26	中装/部分家具家电	1300元/月
白桦林居	凤城九路	88	2-2-1	3/11	中装	1500元/月
白桦林居	凤城九路	88	2-2-1	8/26	中装	1600元/月
白桦林居	凤城九路	91	2-2-1	6/11	毛坯	800元/月
白桦林居	凤城九路	91.23	2-2-1	8/11	精装/全配	2500元/月
白桦林居	凤城九路	130	3-2-2	4/10	毛坯	1000元/月
白桦林居	凤城九路	140	3-2-2	11/26	精装	2600元/月
白桦林居	凤城九路	170	4-2-2	8/10	精装	2500元/月
白桦林居公寓	凤城九路	41	单间	9/9	精装/部分家具家电	1500元/月
白桦林居公寓	凤城九路	49.77	单间	3/9	精装/全配	1500元/月
白桦林居公寓	凤城九路	49.77	单间	5/9	精装/全配	1500元/月
白桦林居公寓	凤城九路	65	1-1-1	3/9	精装	1300元/月
白桦林居公寓	凤城九路	95	2-1-1	7/9	精装	2000元/月
白桦林居公寓	凤城九路	95	2-1-1	8/9	精装/全配	2300元/月
白桦林居商铺	凤城八路	240	大开间	1,2/26	毛坯	26000元/月
白桦林间车位	凤城九路	/	/	-1/33		350元/月(含物业费)
白桦林居车位	凤城九路	/	/	-1/26	毛坯	350元/月(含物业费)
经发大厦	凤城二路	380	大开间	17/26	简装	43000元/月
经发大厦	凤城二路	740	大开间	17/26	简装	83000元/月
锦园君逸	凤城一路	57	1-1-1	9/31	精装/全配	1500元/月
岗家小区	凤城二路	89	2-2-1	7/26	精装/全配	2300元/月
旭景兴园	凤城六路	90	2-1-1	7/33	中装	1300元/月
旭景兴园	凤城六路	120	3-2-2	30/33	中装	1300元/月
海荣世界城	凤城九路	85	2-2-1	18/33	简装	1400元/月
海荣世界城	凤城九路	98	2-2-1	18/33	简装	1300元/月
文景小区	凤城九路	127	3-2-2	24/28	精装/全配	3300元/月
文景小区	凤城九路	128	3-2-2	18/28	精装	1700元/月

◎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公布为准。

参观城市规划馆 建设美好新经开

——喜迎“七一”经发地产组织党员参观规划馆



为庆祝中国共产党成立91周年，喜迎党的“十八大”胜利召开，在今年“七一”到来前，经发地产党支部于6月27日、28日两天组织全部党员和中层以上管理人员近50人参观了西安城市规划馆。西安城市格局历经几千年的沧桑巨变，不变的是其厚重的历史和人文气息，给参观员工留下了深刻的印象。

西安城市规划展览馆位于凤城九路张家堡广场转盘东北角，是目前西安最智能化、最全面的城市规划展馆。走入



规划馆大厅，首先映入眼帘的是西安在世界地图中的位置和西安市域平面图。在讲解员的带领下，参观队伍先来到了“昨日之成”展区，这里展示着西安城的历史沿革、城垣变迁和营城典范，从西周到盛唐，西安城的城垣沿革历经沧桑。

接着，大家来到了西安重点区域的沙盘展示区，各沙盘逼真、形象的还原了西安城市形态，而墙壁上的关中天水经济区等经济圈规划向我们描述了一个

富强的未来西安。在“四区一港两基地”展区，员工们看到了经开区、高新区、国际港务区和阎良航空产业基地等的区域介绍，尤其是对现在经发地产所在的经开区印象深刻。经开区作为西安这个国际化大都市的新中心，拥有极好的发展机遇，特别是在新市政府的搬迁和北客站运营以及地铁线路的开工、开通，使得现在的经开区成为更多企业、商业和购房者的首选之地。

最后，一行人还参观了西安的交通规划、名城保护、旅游规划、民风民俗等展区，对西安的交通发展规划、旅游开发、名城保护现状和西安的民风民俗等状况有了更加深刻的认识。

一直以来，在经发集团党委的领导下，经发地产党支部十分注重加强对党员的教育，此次为迎接党的“十八大”胜利召开而组织的参观规划馆教育活动，使他们对西安城市规划有了更为形象直观的了解，对于从事房地产开发相关工作的经发党员们来说更具意义，同时这也有益于加强党员们的先进性。



6月1日下午，安静的经发大厦16楼办公区突然传来一阵清脆的欢笑声。原来那是经发地产在组织开展迎“六一”员工亲子活动，这些笑声正是由参观办公区的员工小宝贝们发出的。

6月1日是国际儿童节，这天各种亲子活动纷纷开展。经发地产除了组织业主开展亲子活动外，还将目光放在内



部员工身上，组织员工带领孩子参观他们的办公环境和白桦林间项目，开展了一场特殊的“六一”员工亲子活动。

作为爸爸妈妈，可能对孩子的了解较多，但是孩子们并不一定了解爸爸妈妈的工作环境和成果。因此，经发地产特别安排专车接送员工的小宝贝们参观了解他们爸爸妈妈的工作环境，以及爸爸妈妈所盖起的一栋栋大楼，同样也为员工提供一个亲子平台，增进彼此间的了解。

本次活动中，小家伙们首先参观了山经发地产开发的北城地标性建筑——经发大厦，看到如此高大气派的办公大楼，孩子们既为爸爸妈妈能在这里工作

感到无比自豪，同时又为爸爸妈妈能建造出这样的城市代表建筑而感到由衷的敬佩。

公司领导和员工们也都热情的和员工家属及这群可爱的孩子交流，孩子们也懂事的向叔叔阿姨们问好，气氛十分宽松和谐。最后孩子们还得到了经发地产精心准备的玩具和漂亮的（气球等儿童节礼物，一个个喜笑颜开，稚嫩的笑声散播在大厦里，如同一首动听悦耳的儿歌。

参观完经发大厦后，办公室又安排专车将这群可爱的孩子们接到白桦林间，参观林间各个项目以及会所。参观员工家属漫步林间，对经发地产项目的景观和品质大加赞赏，而在小可爱们欢笑声的点缀下，美丽幽静的林间顿时也多了一份生活的情趣。最后，参观完白桦林间，小家伙们依依不舍的带着礼物坐上专车回家了。



以内审为阶梯 不断攀登质量管理更高峰

——经发地产2012年内审工作顺利完成



6月26日至28日，经过为期三天的检查，经发地产2012年质量管理内审现场审核工作顺利完成。28日下午，审核组与公司管理层召开本次内审活动末次会议，对内审结果进行通报，现场沟通了审核中发现的问题，并对经发地产ISO9000质量管理体系运行情况做出整体评价：经发地产自上而下质量意识很强，公司质量管理体系运行符合ISO9000标准要求。

与以往的内审不同，此次内审经发地产特邀北京华夏认证中心两位资深认证员，分别带领两个审查小组，对体系覆盖的各个部门进行全面而系统的检查，其中共发现34项问题，开具了24项建议整改项和10项不符合报告，均为一般不符合项。在两位认证员的引导下，经发地产内审员按照从浅入深、全面铺开的审核思路，对以往不够重视或容易忽视的跟踪验证环节深入审查，从而发现问题，提出合理改进建议，促进质量管理体系提升。专业认证员协助内审，不仅是对公司内部的一次彻查，也是对新老内审员的一次实地培训。

在审查总结中，经发地产总经理王珏一再强调，内审是为了发现问题、不断改进工作。同时，王总对今后工作提

出要求：自2006年获得质量认证证书，无论经过多少次内审，坚决不能懈怠，仍要持续改进；产品质量和服务作为经发立身之本，要靠每一个岗位员工做好每一个工作细节，做好质量提升要从每个细节开始。对于在审查中指出的问题，王总表示各部门一定要正视，“睁大智慧的双眼发现问题，出现问题及时改正”，她还提出：“持续改进，是ISO9000体系的要求和精髓，我们公司制定实施的‘泰山行动’及‘啄木鸟计划’都是针对于此提出的，希望各个部门都能对照要求，落实到位，不断提升，与时俱进。”自2006年经发地产获得认证以来，通过坚定不移地执行体系要求，公司组织的运行产生了更大的效益及更高的效率，客户对企业和它的产品与服务有了更大的信任。

今年，经发地产提出的“2012年泰山行动之啄木鸟计划”，也是我公司践行持续改进要求的重要举措，旨在要求各部门针对工作中的薄弱环节查漏补缺，专项击破，使产品与服务再上新台阶。同时，采取质量管理措施，提升工作效率，提高客户满意度，提升企业免疫力，确保经发地产这棵大树更加根深叶茂，更具活力。



大家都来学法律 提高风险防控力

——经发地产邀请资深律师开展房地产相关法律知识培训



为进一步增强各部门在日常工作中的法律意识，提高风险防控能力，6月21日，经发地产企管部特邀以许海为代表的金诚同达律师事务所团队两位知名律师，为中层以上管理人员进行了房地产相关法律知识培训。

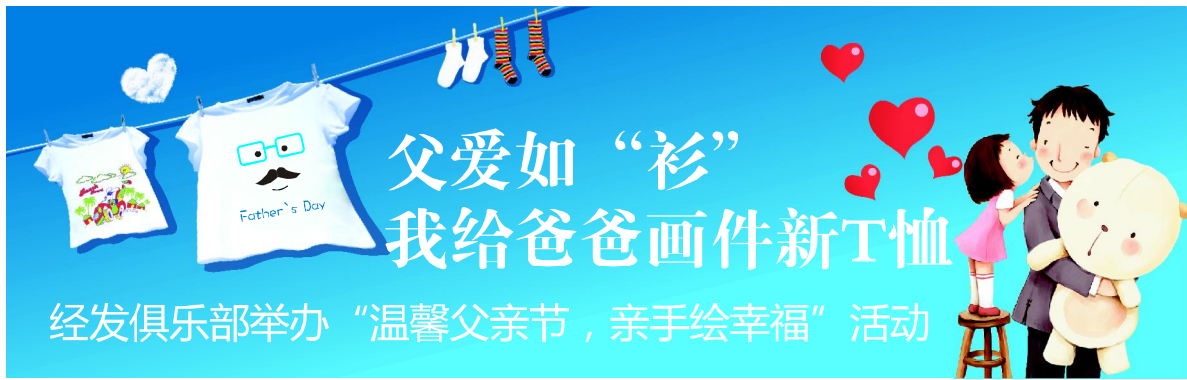
经发地产50多位中层管理人员及相关部门参加了本次培训，听取了专业律师从法律事件中汲取的经验。在培训过程中，培训律师主要就公司法基础知识和房地产案例解析两个方面进行了培训。

在公司法基础知识的讲解中，徐海律师首先对什么是公司以及公司的特性进行了深度的阐释，随后从跟公司相关的股东权利和义务、公司的组

织架构及分工、公司股权转让、公司对外投资和对外担保、公司决议的法律效力等6个方面全面讲解了公司法的基础知识，让大家对其有了一个全面的了解。

在房地产案例解析环节中，讲课律师剖析了《商品房买卖合同》签订中关于层高笔误的一个案例，告诫房地产开发公司应加强对销售人员的培训和《商品房买卖合同》的审查监管，避免因工作失误造成公司的重大经济损失。在另外一个案例中分析了房屋买卖中的代理行为，协议订立前需注意合同相对方主体资格和委托代理人资格及授权的审查。

经发地产一贯规范经营，遵守国家各项法律法规，树立了行业内的标杆。这些成绩的得来离不开广大员工法律意识和风险防控能力的培养，此次培训正是基于这个目的，保证经发地产在日常经营中做到规范、合法。同时，经发地产希望借此发起全员学法、懂法、用法的良好局面。



亲手绘制图案送给父亲一件新T恤，道一声“爸爸，您辛苦了”……6月17日，在白桦林间会所举办的“温馨父亲节，亲手绘幸福”父亲节特别活动上，来自白桦林居和白桦林间的近百位少年儿童亲手绘制图案，为父亲送上一件新T恤作为节日礼物。

在会所咖啡吧里，一群孩子们用画笔描绘着另一种色彩斑斓的幸福。父亲节悄然而至，他们在白色的T恤上用颜料涂画着各色的卡通图案，绿色的青蛙、蓝色的海豚、黄色的海绵宝宝、蓝色的哆啦A梦……一个小女孩完成了自己的作品，在妈妈的陪同下找到正在咖啡吧外的露台上与朋友闲聊的父亲，她将自己亲手绘制的T恤递给爸爸手上，爸爸一把搂住她亲了又亲，“这是当父亲以来，我收到的最珍贵的父亲节礼物。”看着女儿送给自己的手绘T恤，这位父亲一直笑得合不拢嘴。



香港著名作家梁凤仪说过：“恐惧时，父爱是一块踏脚的石；黑暗时，父爱是一盏照明的灯；枯竭时，父爱是一湾生命之水；努力时，父爱是精神上的支柱；成功时，父爱又是鼓励与警钟。”我们对父亲的爱，从一件手绘T恤开始，从每个细节开始，表达出我们的爱，从来都不会晚。



林间小白桦 2012少儿暑期才艺夏令营					
7月-8月暑期才艺夏令营课程表					
时间	日期	课程	9:00-9:45	10:00-10:45	11:00-11:45
	7月7日	开学典礼	英语角	游泳课	
	7月8日				国学课
	7月14日		英语角	游泳课	
	7月15日				英语角
	7月21日		英语角		
	7月22日				游泳课
	7月28日		英语角	游泳课	
	7月29日				国学课
	8月4日		英语角	游泳课	
	8月5日				英语角
	8月11日		英语角	国学课	
	8月12日				游泳课
	8月18日	毕业典礼	英语角		



拿叶、填米、缠线，在业主熟练的动作下，一个个花样别出的粽子呈现在大家面前。6月22日，经发俱乐部同时在白桦林间、白桦林居组织百名业主开展了“粽香浓情，别样端午”粽子DIY活动，以亲手包粽子的形式迎接2012年端午佳节的到来。

6月22日一大早，白桦林间会所大厅和白桦林居幼儿园内已是人头攒动，共计百名业主在活动区前蓄势待发，准备一展身手。在开始包粽子比赛之前，安排有儿轮关于端午节的有奖趣味答题活动，现场业主非常踊跃，小朋友们更是竞相举手回答，一个个端午香囊被他们赢走。

随后，在专业老师的示范下，精彩



的包粽子比赛活动拉开帷幕，规则为每个选手包三个粽子，以又快又好者为最佳。参与第一轮比赛的五名选手很快进入比赛状态，一时间只见一片片粽叶在他们手上翻飞，填米、捆线，动作干净利落，但是每个人都忙而不乱。最后在专业老师的点评下，一、二、三名相继产生，获得了经发俱乐部送出的实惠大礼。接着第二轮、第三轮……一轮轮比赛下来，每个都比前一个更加精彩，选手们的参与热情也逐渐高涨。在比赛完后，业主们还进行了粽子趣味DIY活动，业主们随意发挥，除了配料随意添加之外，粽子造型也各出心裁，十分有趣！



经发俱乐部以一场特殊的粽子DIY活动献礼端午佳节，为广大业主快乐过端午提供了一个平台，同时也为林间业主提供了一个与邻居互动交流的机会，获得了业主广泛的赞誉。

经发俱乐部新增联盟商家公示

经发俱乐部会员更“惠”生活

我们精选品牌餐饮、娱乐、美容、家居等商家，共同竭诚为您提供更多愉悦生活体验，持经发俱乐部VIP卡可以享受的会员权益如下：

- 1.在经发地产或联盟商家消费拥有优惠或专属权利。
- 2.对经发俱乐部的工作及会员服务、会员活动提出合理化建议。
- 3.免费获取经发俱乐部刊物及有关资料（印刷杂志或电子杂志）。
- 4.参加经发俱乐部组织的各类会员活动。

餐饮 娱乐 教育

●西安洵鑫泰莲会所

电话：029-86181177

地址：西安市文景路88号白桦林居商业楼4楼

持经发俱乐部VIP卡可享受全单9折优惠

●梦之蓝商务会所

电话：029-89169101

地址：西安市经开区凤城九路白桦林居北门商业街

持经发俱乐部VIP卡可享受包间原价基础上8.5折；特色台湾茶品9折；洋河蓝色经典；梦之蓝、天之蓝、海之蓝、双沟系列酒品享受会员折扣价。

●皇师傅贵宾楼

电话：029-86658899

地址：西安市文景路白桦林居商业二区

持经发俱乐部VIP卡可享受9折优惠（海鲜、酒水、燕鲍翅、打折菜除外）。

●老孙家饭庄

电话：029-86171717

地址：西安市文景路白桦林居东门商业街88号

持经发俱乐部VIP卡可享受菜品9折优惠（酒水、海鲜、泡馍、烟除外）。

●松园酸菜鱼火锅

电话：18991167883

地址：西安市凤城八路明光路十字北100米东

持经发俱乐部VIP卡可享受全单菜品8.5折优惠（酒水、鱼、锅底除外）。

●傅婆深山原始大锅鸡

电话：029-63311588

地址：西安市文景路白桦林居东门商业街D-203

持经发俱乐部VIP卡可享受全场菜品8.8折优惠。

●荣德发驴肉鲜汤

电话：13484908065

地址：西安市明光路凤城九路十字东南角

持经发俱乐部VIP卡可享受全单9折优惠

●佳源黄辣丁鱼庄

电话：029-86556881

地址：西安市经开区白桦林居西门商业街

持经发俱乐部VIP卡可享受9折优惠（酒水除外）

●三和聚小香厨

电话：029-86557726

地址：西安市凤城八路与明光路十字东北角

持经发俱乐部VIP卡可享受全单菜品8.9折（海鲜、酒水除外）

●乐兜儿童成长中心

电话：029-83669269

地址：西安市经开区凤城九路白桦林居48幢4单元

持经发俱乐部VIP卡可享受正价基础上9折优惠

装饰 装修

●上海憬华装饰设计有限公司西安分公司

持经发俱乐部VIP卡可享受工程直接价基础上9.5折优惠；每种户型前两套免收设计费，前三套享受成交价8.8折优惠（以物业公司手续为基准）；工程完工送保洁一次。

电话：13324544588

建材 家居

●西安大明宫建材家居城（北郊店）

持经发俱乐部VIP卡可享受成交价基础上再享5%的折上折现金优惠（专场团购活动及大中型节假日活动期间除外）

电话：029-88116666

地址：西安未央区太华北路218号

●苏宁电器西安张家堡EXPO超级旗舰店

持经发俱乐部VIP卡可享受常规价基础上再享9.5折优惠（特价商品及明示品牌除外；重大节假日和团购专场除外）

电话：186 0928 6352

地址：西安市未央区凤城九路海荣名城商业楼

●老板厨房电器海珀兰轩旗舰店

持经发俱乐部VIP卡到凤城九路老板厨电旗舰店进行预约登记，在商场销售标价基础上享受8.8折优惠，专供套餐7.8折优惠

电话：029-81319410

地址：西安经济技术开发区凤城九路

★以上商家优惠期限：2012年12月31日

我们还将根据业主需求，不断完善、改进服务，增加经发俱乐部联盟商家所提供的服务与优惠，具体内容以当期公布为准，详情参考经发地产网站更新信息www.xajfdc.com。



20年经开 墅藏林间

墅聚名流圈层 林境生活主场

茂林繁花倒映于纯酿，将林间的优雅故事珍藏
新城市中央310-450m²林境叠墅，仅为100个家庭续写世家传奇
释然人生臻席发售



预售证号：2009257 本广告最终解释权归开发商所有

310-450m²林境叠墅，新城市中央唯此墅
170-260m²宽景平墅，送给家人最好的礼物

《三区核心》

中央政务区、中央商务区
中央公园区，聚核腹地

《臻品园林》

精工品质园林，珍稀树木
私藏城市精善生活

《至尊服务》

数字化智能安防，顶级礼仪迎宾
私属管家式至尊服务

《精端府邸》

Art-Deco经典建筑立面
全系准现房精端府邸

《金牌教育》

双语幼儿园，经发学校一流资源
业主子女优先享受

《实力国企》

经发地产助力北城新区建设
深厚实力问鼎城市人居标杆



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 www.xajfdc.com

