



经发地产
JINGFA REAL ESTATE

风采

主办：广告策划部 | 执行主编：刘毅 | 总第101期 | 发行日期：2013年3月5日 | 新闻热线：86528923 | 公司网址：www.xajfdc.com

经发地产吹响2013年发展集结号

经发地产召开2013年各部门及分、子公司计划任务书签订大会



经发地产2013年度计划任务书签订大会于3月8日上午举行，公司全体员工及分、子公司中层以上管理人员参加了本次会议。

会上，公司高管宣讲了2013年经营、销售、工程管理、财务管理、内部管理等工作的年度工作重点和目标，行政总监赵焱宣读了各部门2013年工作计划任务书主要内容。公司15个部门、分子公司负责人从高管手中接过计划任务书，郑重立下“军令状”。最后，王总对公司今年的整体工作做了全面部署，吹响了经发地产2013年发展集结号。

计划任务重点突出、

量化可行

作为部门全年工作总纲，工作计划任务书不仅是各部门全年工作的详细计划，也是部门绩效考核的依据，公司自上而下都十分重视计划任务书的制定。春节后的第一周，公司召集中层以上人员召开2013年工作计划和思路讨论会，会上，各部门负责人对部门工作进行了



认真梳理，并提出了很多好的建议和思路。在随后的高层会议上，这些建议和思路经过高管团队的评审，将其中好的想法融入了公司和部门的工作计划，最终形成切实、可行的计划任务书。

各部门的计划任务紧紧围绕公司



2013年度的发展战略和经营管理目标，更加注重计划实施落地，任务分解力求突出重点、体现量化、注重实效、整体推进的原则，通用指标方面更重视员工培养和团队建设，更突出绩效考核的时效性；更关注管理细节和管理的规范性，管理向纵深方向延展；更强调风险防控管理，尤其是客户端风险、安全管理风险和合同管理风险；专用指标方面更突出工作的全面性和系统性，更强调工作的方式方法，考核指标更量化，考核重点更突出，考核权重更倾向于重点工作指标，考核目标性更明确，更能体现考核的客观公正性，也更能促使计划达到预期效果，实现制定目标的意义。

三大经营主题保障企业发展

经发地产总经理王珏在会上提出，今年，经发地产将围绕“精心管理、保证销售、重在发展”的经营主题来开展各项工作。

一直以来，经发地产在行业、客户、社会中都有良好的口碑，王总强

调，这得益于我们将“做好产品和服务”作为公司安身立命之本，时刻把关注点放在产品和服务上，房子要好，定位、规划、设计、景观、施工质量、服务……每一个细节都很重要，只有真正做到精细化管理，做到质量过硬，服务有长于别人，才能保证我们的产品始终受到客户的认可和肯定。

2013年围绕“精心管理”，经发地产还将不断提升，提出向行业标杆企业“对标”的提升要求，要求各部门以各领域领先的企业为标杆，对比自身，找出差距，认真学习，从而进行自我提升，以不断攀登产品质量和服务水平的更高峰。



今年经发地产对在售项目白桦林间、白桦林·印象也制定了历年以来最高的销售任务，围绕“保证销售”，王总提出，销售任务的完成，不是单靠销售人员独立完成，而是要从定位、设计、施工管理、营销推广、销售服务、物业管理，每一个人都是销售的前端，每个环节不掉链子，才能保证销售任务的最终完成。

2013年是困难与机遇相结合的一

经发地产获得集团再接再厉做好本年



为先进工作者，被评为年度经发地产优秀管理者，年度突出贡献者，管理团队的光荣和荣誉。

随后，韩总宣读了集团2013年的工作部署，要求集团各部门持续沿着管理素质提升、研究如何改进与建设、团队建设，的工作主动意识，生存危机意识。

2013年度目标，集团对经发地产的任务与要求，经发地产部署，在肯定成绩上，进一步理清思路，斗志，着眼全年工作创新，奋勇拼搏，集团的发展做出新

2月22日，经发集团2012年表彰暨2013年目标任务安排大会召开。集团公司总经理、经发地产董事长韩晓更对2012年的整体工作和2013年总体思路作了工作报告，集团副总经理张劲峰宣读了2013年度经营型企业的主要任务指标，并现场向各子公司下发了目标任务书。会议中还对2012年度各子公司表现优秀的个人及团队进行了表彰。

2012年，是经发地产加速发展的重要一年，这一年的工作也得到了集团的肯定和认可。在集团的表彰会上，经发地产多名员工和高管被评为优秀，其中经发地产销售分公司销售经理罗娜被评

年，也是发展的一年。经发地产团队在经历调整后，更多的年轻力量获得了历练和发展的机会，在今年也要让一些有活力、有上进心的中层参与进来，从执行者成为决策的参与者，促使团队在今年再次发展壮大。在项目发展中，公司也将启动文景商务中心项目，储备更多优质土地，保证公司的可持续发展，为城市发展奉献更多精品项目。

打造有活力、有竞争力的专业化公司

会议的最后，王总强调，打造有活力、有竞争力的专业化房地产公司

是我们的愿景。提供“快乐工作、快乐生活”的氛围，今年，经发地产将拍一个宣传片，塑造一群榜样和“五个一”工程，希望每位员工都能养成一个健康习惯，一起来。

面对2013年，王总鼓舞全体员工，深入研究市场营销手段，就一分牢记，相信团队想着产品和服务，久、稳定的发展。

经发地产贺元宵 白桦林系添新禧

白桦林·印象首次面世受广大客户热捧



种传统民俗表演，让城运公园里充满着浓浓的年味儿。当天，经发地产全新力作白桦林·印象也在现场接受咨询，受到了广大市民的热烈欢迎。整个活动过程中，人流量达到20000人次以上。

“狮王争霸”——拉开喜乐会序幕



◎活动吸引众多市民

岛，在园区里开始，莫过于子，高高在上，发现，引得大人小孩（下转第七版）

西行印象

2004年，当经发地产在北城经济技术开发区成立的时候，北二环以北，几乎没有规模性的高品质社区，北城绝大多数楼盘的价格还在2000元/平米以下；经过几年的发展，经开区已经成为房地产“热土”，楼盘价格比最初翻了3倍不止。经发地产在伴随城市和区域发展的同时，不仅壮大了自身的力量，为广大购房者提供了高品质的房子和服务，同时，还为选择其产品的业主实现了物业的巨大增值。

2013年，经发地产开拓城西板块，在现在还处于价格洼地但是未来将成为价值高地的沣东新城，全新打造白桦林系新产品——白桦林·印象，我们希望就如您选择白桦林居、白桦林间以及经发地产的其他产品一样，收获的不仅是品质居所，更是可以传承和增长的价值物业。

本期我们将就沣东新城和白桦林·印象进行重点解读，希望通过文字让您了解城西，关注白桦林·印象。

印象沣东 西咸新区核心板块前景无量

2011年，从国新办新闻发布厅传来一则消息，宣布正式设立西咸新区，推进“西安—咸阳一体化”发展，将西咸新区列入全国五个西部地区重点城市新区。西咸新区定位是西安的一个副城，这里的开发承载着关中、关天和西安的发展，有区别于高新区、经开区、曲江、浐灞的发展，西咸新区的定位是要再建一个新的现代化田园都市。

西咸新区布局由泾河新城、空港新城、秦汉新城、沣西新城和沣东新城五个新城组成，其中，距离西安最近的沣东新城无疑是最重要、最核心的板块。

沣东新城有着得天独厚的先天优势，阿房宫遗址、镐京遗址、“陕西第一重镇”三桥……都集中在现在的沣东新城。在全新规划的沣东新城板块中，明确了“两带、七板块”的建设规划，一条文化景观带、一条休闲景观带、七个集生态景观、人文环境、现代科技、商贸产业在内的发展板块，全都在统筹之中。如今，大开发、大建设的火热局面也已经全面开启。

最受关注的，莫过于将于2013年9月开通的地铁一号线，开通后将从纺织城直达后围寨，贯穿西安城东西线，2016年二期开通后，将延伸至咸阳市秦都区森林公园。地铁线的开通，拉近了城市距离，对区域的发展也将起到不可估量的作用。

便利的交通是生活必须的第一步，考虑到大家的生活需要，沣东新城已经与华能陕西发电公司签署了投资3亿的热力管网及集中供热站项目，解决了区域供热需求；第十六届西洽会上，作为西咸重点发展区域备受关注，沣东新城一举签下263亿元“大单”，迅猛发展之势已起；2012年，新加坡产业园投资80亿入驻沣东。

印象三桥 古时商贸重镇 今日繁华商圈

三桥，因穿越南北的古漕渠浞河上并列的三座桥而得名，是古长安城西边的一道屏障。历史上的三桥曾是商贸重镇：远在秦汉时期，它就是京畿之地；到了盛唐，更成为长安通往西域各国的关隘；明、清两代则是长安八大镇之一；同时，它还是汉代“丝绸之路”的起点，唐代“丝绸之路”的通道，素有长安“西大门”之称。

但是，随着城市化进程的加快，三桥的发展逐渐“落伍”，老街道上已不再具有昔日的繁华胜景，昔日的光辉已然不再。但是，打开地图，三桥所处的位置仍然是陇海铁路、西兰公路、西宝公路、西宝高速、红光路、绕城高速等交通网络的重要枢纽，更是西咸新区的“心脏”，连接西安、咸阳区域经济的纽带。

沣东新城在成立之初，便对三桥给予明确定位，计划投资260亿元，打造规划总面积8平方公里的包括大型商业综合体、大型卖场、步行街、文化休闲区等在内的三桥综合商贸板块，打造西安乃至西部地区最大最新的消费商圈。



为推动三桥综合商贸板块的发展，沣东新城不断引进重大商业项目。目前已开工建设的大明宫沣东国际项目、启航时代广场项目及华润都市综合体项目，都是大型商业服务项目。其中，华润都市综合体和启航时代广场，均是能够对周边区域商贸起到巨大提升拉动的城市综合体项目，而大明宫沣东国际项目将建设建筑面积15万平方米的“大明宫建材家居城·西咸店”，打造中国西部最具影响力的建材家居卖场。

这些项目都是三桥综合商贸区的重大支撑项目，通过综合改造提升，帮助三桥形成景观优美、交通便捷、商业密集的新街区，进一步巩固三桥商贸地位，改善其城市环境，丰富沣东新城商贸业态，带动区域经济活力，成为再现三桥历史繁华风貌、带动沣东新城崛起、展现西安国际化大都市特征的重要载体和经济核动力。



●西咸新区沣东新城规划效果图

印象白桦林 自住、投资两相宜

其实早在西咸新区规划颁布前，众多开发商就已看到了这个区域不可估量的升值空间。在沣东新城的核心地段——世纪大道沿线，许多的房地产大盘争相亮相，快速抢占区域交通要道。

在沣东新城的核心地段——世纪大道，经发地产全新力作“白桦林·印象”落址于此。白桦林·印象是经发地产“白桦林系”继白桦林居、白桦林间之后的又一个全主力作，也是经发地产首次亮相沣东新城。

一直以来，白桦林系产品以其环境优美、居住舒适、建筑经典都已经成为北郊的人居标杆代表之作。在选址上，白桦林系产品均位于城市中心区，白桦林·印象也位于沣东新区的核心位置，处于三桥商贸综合产业板块之中，坐拥商业繁华；历数白桦林系产品，无一不是建筑和景观的典范之作，白桦林·印象也不例外，建筑采用新古典风格大气雍容，以微地形多层次营造丰富的景观效果；在后期的物业服务方面，白桦林系一直沿用具有国家一级资质的经发物业公司，经发物业不



●白桦林·印象

仅管理白桦林系小区，一直以来，还服务于西安各区，将来也会服务白桦林·印象。

白桦林·印象的宜居价值一目了然，投资价高。随着西咸一体化的继续推进，沣东新区的加速一号线的建成通车，世纪大道区域得天独厚的地理优势更加显露无遗，白桦林·印象的升值已经是必然。

投资房地产六大诀窍

第一是要选对开发商。买房之前，首先要看开发商的实力以及抗风险能力。只有信誉好的企业，才能保障住户利益。好的开发商开发的产品价值高、质量好、服务好。作为购房者，实际上是购买开发商的信誉，或者说买企业领导人的信誉。房子不同于消费品，价值很高，必须三思后行，不仅要对开发商做详细的考察，而且还要用未来发展的观点来考虑。

第二看房地产商的盈利模式、保障能力。开发商实力雄厚，对房屋更有保障。在买房之前，需要了解开发商的背景、口碑，是不是有大量负面新闻，能不能形成一致的良好口碑，是很重要的。

第三看楼盘的地理位置。选择楼盘位置的时，要考虑是要居住、商用还是投资，居住的话可以稍微远一点，基础设施完备即可。如果商用或者投资，一定要选好繁华地段。

第四看房屋质量，不论是居住还是投资，房屋质量很重要，质量就是房屋的生命，必须选择质量过硬的房屋，必要时可以带专业人士一同前往看房。

第五看楼盘特征和配套。作为普通的市民，楼盘的设计理念、户型、采光度都很重要，直接决定了居住的舒适性。另外，小区内的设施配套，周边医院、健身设施、中小学、饭店、餐饮等配套设施也很重要。

第六看物业管理能力。比如老年人年龄大

管理心得

什么是管理？什么是符合经发地产发展特色的管理？怎样更有效率地进行管理？这是摆在2013年经发地产人面前的首要问题。

管理是门学问，也是种手段，既需要学习更需要使用，我们在《风采》开辟“管理心得”专栏，就是试图在交流中碰撞火花，将“精心管理”的年度经营主题落到实处。

正能量是今年很流行的一个词，政府工作报告中在提，媒体在提，各行各业都在提，我在百度上查了一下，关于“正能量”的定义是：一切予人向上和希望、促使人不断追求、让生活变得圆满幸福的动力和感情。原本一个非常理科化的名词，解释的如此像心灵鸡汤一般，我猜，也许是为了便于理解和记忆吧。

那么企业的正能量是什么，如何发挥企业正能量？不错，专业技术是正能量，运营能力是正能量，商业模式是正能量，但是，对房地产行业而言，我的理解是，做好产品，做好房子、环境和服务，诚信经营，有责任感，是生存的基础，是正能量的原点，是企业的最根本的人格和人品。

大家知道，2012年，万科中海保利三家房企年销售额已过千亿，房地产行业集中度在提高，万科、绿地、保利、首创等大鳄的项目进入西安市场，蛰伏经开区，他们的项目就在我们的项目旁边，与我们相邻，竞争的激烈程度在提高，再加上政府对房地产的调控，国民经济GDP增长速度放缓等一系列宏观因素，还有，房地产行业全民关注，使得我们必须静下心来思考，企业赖以生存

寻找企业正能量

经发地产总经理王珏



的基础是什么，如何在竞争中求生存？

回顾经发地产九年的发展历程，仔细品味曾经开发的项目，比较每年的销售业绩，进行市场分析调查，一个一个数据都在证明，只有做好产品才能赢得市场，赢得客户。2012年在面对同区域各项目低价倾销，白桦林间在价格坚挺中经受住考验，销售业绩逆势飘红，企业经营效果的不断增长，凭借的正是卓越的产品和服务，同时，我们的品牌优势，资金优势和管理优势在市场中得到进一步显现。

虽然确定房子价值的还有地段和稀缺性，但我说的是根本要素，房子要好，定位，规划，设计，景观，施工质量，服务，所有细节都应不断在表达一个好字，那么，要做好产品，首先是要有明晰的企业理念，经发地产从成立开始就已确定提供超越客户期望的房子环境和服务，制定了品质在细节中的质量目标。其次，要把企业对产品对客户理念植入员工，像基因一样存在员工的脑海中，要通过不停的，循环的宣贯，最终才能把企业的理念落实到行动之中。2012年在交房中一次性合格率平均达到85%，质量又有了新的提升，对产品质量的控制已经成为员工自觉的行动。其三，要用实际的管理行动去贯彻

理念并长期坚持，从2007年，经发地产启动泰山行动，6年过去，已完成87项涉及设计、施工管理、经营管理、资金管理、人力资源管理等的改进和提升，2012年又启动了“泰山行动之啄木鸟计划”，意在像啄木鸟找虫子一样，寻找管理的薄弱环节，计划在2013年完成至100项重要改进，并编制成册以记录，总结，并指导以后的工作。今年的客户研究显示，由老客户带来的客户达到33%，产品是可以模仿的，服务可以模仿，但口碑是无法模仿的，品牌是无法模仿的。这些最终形成企业的核心竞争力。

伴随市场、资金、土地集中度越来越高，优胜劣汰再加速，房企若不主动出击，强化自身竞争优势，被行业边缘化的可能性变大。而且，做精，不仅是只做高端项目，而是不管那个层面的项目，都要做到这个层面的最好，表明我们的对产品、对客户的态度。用客户满意的产品应对市场格局的变化。房地产市场的外在压力，也许正式锻铁成钢，自我提升的最好契机。

房地产行业关注的人多，议论也多，无论谈转型，谈模式，谈周转，谈速度，谈增长，归根结底老百姓买的是产品是服务，我们不能否认房子可以作为投资品，但房子一定不会脱离居住功能本身。所以，无论调控与不调，不赌，不猜，做好产品是根本，是企业生存的基础，也是参与竞争的资本。万科靠专业，万达靠政府招商，保利靠规模，我们靠什么，只有不断追求，做精产品优化服务，才是企业的原动力和正能量。



泰山行动小故事：
话泰山行动 看

一滴水可以见大海，一个小故事同样可以见大道理。在“泰山行动”的开展过程中所付出的努力。每期经发《风采》都会呈现一个关于泰山行动的小故事、小评论，真实的故事背后您将会感受到经发人的坚持与执着……

一张剪纸背后的一个故事

在经发俱乐部的办公室里，挂着一幅精美的剪纸作品，在这幅圆形构图的作品里，有几个或挥拍打球、或骑自行车、或打太极的人物形象跃然于纸面上，其中最令人叫绝的是一一“经发俱乐部”几个字被嵌套在这几个人物中间的空隙位置，在一片牡丹和连花纹中营造出安宁、幸福、活泼的和谐之美来。

这幅剪纸的作者是白桦林居的业主马晓红，与很多心灵手巧的陕北业主一样，她也善于将心中所想用剪纸来表现出来，为了能做好这幅剪纸，她还专门邀请了同样善于此道的妹妹共同创作。这位马晓红业主是经发俱乐部太极拳队的队长助理，同时还是社区柔力球队的主力，她热情爽朗、诚恳大方，参与和协助了经发俱乐部的多项活动，成为了经发俱乐部里积极、热心的“马大姐”。

在谈到这幅剪纸的创作初衷时，“马大姐”说：“我这幅剪纸其实是



表现咱们经发俱乐部的，比如羽毛球队、健身活动的，这种圆开圆合，主能够团聚在俱乐部，是一个幸福的心愿。”

这幅剪纸后来还上了《经发俱乐部会刊》的封面。马大姐的剪纸事业更忙了，新年是被邻居们邀请剪窗花，不信您在群里看看，说不定就能

经发地产完成2012年度质量管理体系运行情况总结



“啄木鸟计划”作为经发地产泰山行动2012年度提升主题，自实施以来，公司企管部定期对改进措施进行监督，并对改进效果进行验证。一月下旬，企管部对各部门“啄木鸟计划”的实施情

况管理、顾客管理、安全管理和财务管理等层面共提出了21项质量提升活动，针对要求，各部门积极开展各项活动。工程管理部针对房屋重点防水部位频发性问题提出了改进方案，编制“建筑工程防渗漏措施”，有助于提高施工质量；办公室组织成立瑜伽、羽毛球、篮球、足球、乒乓球、摄影等6个员工俱乐部，丰富员工文化生活；广告部发放“客户关注点调查表”，深入调查、了解和分析客户关注点，对房地产开发过程中各个环节中客户的关注点进行提炼、总结，完成了“客户关注度调查报告”，为公司经营决策和新项目提供了依据和参考；企管部选拔出公司第一批内部讲师，既提高了内训师自身的业务能力，也降低了培训成本；销售分公司成立质量中心，对服务质量的监督检查延伸到一线，更全面的找出问题、解

我们的物业是“钢铁团队”

2013年元旦刚过，经发物业行政分公司、经发大厦物业等相继收到中共西安市委办公厅行政处、中国武警西安市警卫处、北方发展投资有限公司等多家单位发来的表扬信，来信纷纷赞誉经发物业优质的服务和服务人员高度的责任心。

在中共西安市委办公厅行政处1月4日发来的表扬信中，经发物业行政分公司工程部被称为“钢铁团队”。据了



关闭水管阀门，封贴安全标识，切断影响安全的电源，一切行动，有效避免了较大事故的发生，得到了武警西安市警卫处的一致好评。

1月5日经发大厦物业来自北方发展投资有限公司对经发大厦物业、忠于职守、积极热情给予了高度的评价。不仅担负着北投物业前台接待、水准备等工作，下班后关闭办公室门、窗、设备，表现出了高度的工作态度，被北投评为“优秀员工”。

各单位纷至沓来，经发物业工作人员来说既具

不断的纠偏和持续改进，活动基本达到了预期效果，有些活动还在不断的持续进行。

泰山行动实施6年来，已经实施的87项改进提升活动切实提升了经发地产的工程质量和服务质量，使经发地产在严峻的市场考验中顺利突围，获得了业主和同行的一致认可。为了夯实经发地产品牌之路，2013年，公司将继续深化

解，自2012年9月份经发物业行政中心分公司全面接手西安市委办公区设备管理以来，短短三个月时间实现了顺利交接，同时设备间旧貌换新颜，设备维修、维护及时，管理人员业务能力突出，取得了显著的成绩，被誉为“钢铁团队水平一流不惧困难重重，困境突破现有格局实干业绩赫赫”。

在放假期间，经发物业工作人员

伙伴同行 悦动新春

经发地产举行2012表彰暨迎新春年会

2月5日下午，经发地产2012表彰暨迎新春年会在城运公园主题会所举行，经发集团领导、经发地产高管和员工们二百余人欢聚一堂，共同庆贺。

下午3点，在经发地产2012年度工作回顾的视频播放后，年度表彰暨迎新春年会正式开始。这段视频也将大家带回到2012年。过去的一年，经发地产深耕经开区、挺进大明宫、开拓新西咸，打开了公司发展新局面。面对调控的压力与市场的考验，经发地产用品质赢得了客户的信赖，创造了优秀的业绩。



◎王总发表讲话

在表彰会现场，经发地产对这一年中表现优秀的伙伴和团队进行了表彰和奖励，颁发了销售、进步、泰山行动优



◎置业顾问深情演绎歌曲



◎优秀工作者奖获得者接受表彰

秀员工、先进工作者、优秀团队、突出贡献等16个奖项，共计60余人获得嘉奖。表彰会上，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。

经发地产的员工们不仅在工作中能力强，在业余生活中，更是不乏多才多艺、能歌善舞的伙伴，在颁奖过程中也穿插着大家带来的一个个精彩的节目。由销售分公司置业顾问们演绎的一曲时下最流行的歌曲《我的歌声里》，歌声优美，曲调婉转，把大家带入了一个充满诗情画意的氛围，赢得了满堂喝彩；物业分公司的姑娘们一段《啦啦操》表演，活力四射、青春洋溢，让台下看着的人们也不由得跟着扭动起身体来；歌舞秀《最炫style》把去年最火的《最炫民族风》和《江南style》结合在一起，特别是“骑马舞”

一出场，现场更是掌声雷动，热闹非凡；女声独唱《映山红》、男生对唱《you are not alone》、多人合唱《在路上》……所有节目均为经发地产员工自编自演，平日工作中一丝不苟的伙伴展现出多才多艺的一面。（下转第六版）



◎获奖者上台领奖



◎激情四射的《江南style》

白桦林间 户型赏析

S-2 户型 / 建筑面积约181m²
四室两厅两卫一厨



- ◎ 景观楼王，社区核心
- ◎ 南向户型，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
- ◎ 宽敞活动区，给老人孩子更多空间
- ◎ 阔景阳台，让生活更多风景

（更多信息请拨打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，剪力墙的长短与约定为准。

白桦林间2月份工程进度



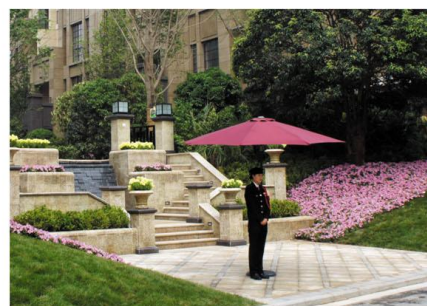
- ◆7#楼：户内二遍腻子7-3层；户内分户验收19-10层；
- ◆8-12#楼：户内分户验收完成；厨卫间二遍防水完成70%；
- ◆15-19#楼：户内分户验收完成；
- ◆22#楼：3层顶板砼完成；
- ◆23#楼：7层顶板砼完成；
- ◆24#楼：户内分户验收完成；
- ◆25#楼：公共部分装修33-20层；户内二遍腻子33-16层；
- ◆26#楼：户内分户验收31-15层；
- ◆27#楼：公共部分装修17-13层；公装石材门套安装23-5层；户内二遍腻子33-24层；
- ◆28#楼：公共部分装修31-20层墙地砖完成；
- ◆29#楼：腻子前分户验收18-10层；地面垫层22-18层；
- ◆30#楼：地面垫层17-12层；公共部分装修29-24层，木作及吊顶14-3层；
- ◆31#楼：地面垫层完成；公共部分层；
- ◆32#楼：地面垫层装修25-18层，木作；
- ◆33#楼：室内抹灰33-26层；窗框安装；
- ◆34#楼：砌体29-22层；窗框安装33-26层；
- ◆商业房：幕墙玻璃完成70%；
- ◆幼儿园：砌体完成。



叠墅专属物业服务中心 提供业主私密服务

为了匹配林境叠墅高贵私密的特性，经发地产专门为叠墅客户新建专属物业服务中心，充分保证其办理业务的私密性。该服务中心位于叠墅10#楼和12#楼之间，居于整个叠墅区的中心位置，能够非常方便的为尊贵的叠墅业主服务。

根据项目工程进度，预计在4月初其外立面将完工，届时将可能在4月20日跟首批交付的叠墅一起与尊贵的业主见面。投入使用后，叠墅物业服务中心将为业主提供业务办理、咨询建议等私密性服务，让业主充分感受到经发物业优秀的服务品质，并通过一系列增值服务



为业主提供尽可能多的生活便利。

礼宾保安、专属物业服务中心、专有园景护工等别墅级的尊贵服务标准将会让入住的业主无时无刻不体验到别墅生活的品质，让其“居有所值”。

加强知识培训 提升安全意识



座。各项目员工及部分业主都积极参加了培训。

培训过程中，薛教官生动形象的向员工们讲解了基本消防知识、火场逃生的技巧和自救方法、火灾逃生注意事项、灭火器的使用以及消防器材的使用常识。通过薛教官的讲解，大家知道在火灾报警时一定要讲清楚起火地点和楼

接触到的用电、用火、用气知识，薛教官还详细讲解遇到火灾后的自防、自救、逃生技能、逃生最佳通道和灭火器的正确使用方法。

防火安全无小事，时时处处需留心。经发物业意在通过讲座的形式对员工进行消防知识培训，使其了解掌握消防安全常识，掌握基本的逃生自救方

心系居民 情暖人心

白桦林居物业服务中心开展春节慰问活动



龙留瑞气辞旧岁，蛇报福音久驻门。2月6日，为表达对社区义务巡逻队志愿者的关怀和感谢，经发物业有限公司总经理吴锁正、社区主任王刚、社区

书记宋正红等人带着春节慰问品登门，给社区居民及志愿者送去新春祝福。

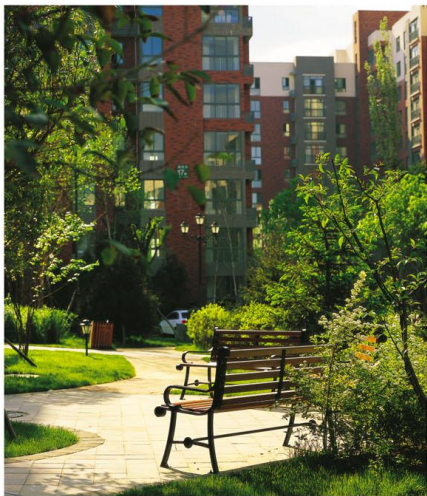
一大早，吴总一行提着礼物，带着祝福，共慰问二十余户居民和义务巡逻队队员。每到一处，他们都与志愿者巡逻队队员亲切交谈，表达美好的节日祝愿，并送去面粉、食油、春联等慰问品，感谢他们多年来对社区义务巡逻所做的成绩，以及他们为维护社区治安稳定、防止不安全事件发生，抵制不文明行为所做的贡献。志愿者巡逻队小队长

刘俊礼开心地说：“这些事都是我们力所能及的，都是为了小区和大家的安全，也让我们发挥了余热。”之后他拿出一张巡逻人员名单表，表示还有不少热心居民也希望加入到志愿服务队中来，为业主们服务。

走访慰问，送去了经发物业领导班子和社区领导对义务巡逻队志愿者新春的祝福，也鼓励了志愿者们在今后的巡逻工作中继续发挥作用，为创建和谐社区做出更大贡献。

白桦林居 我爱你

白桦林居果岭4号楼业主彭建军



在青藏高原工作了30多年，去年十月，我光荣的退休回到了原籍西安，走进了这座魂牵梦绕的十三朝古都，住进了美丽的白桦林居。



自从住进这里，我的世界完全不同了。不同于青藏高原严酷的环境，小区里的绿色、生态，对我这样的老人来说，居住十分舒适。小区里的绿化设计很有特色，利用原有的地形地貌因地制宜，最大的发挥了生态效益，朴实无华，却显得真切自然。自然起伏的地形

比平面整齐的地形更令我感到轻松、温馨与浪漫，更富有诗情画意。

小区里的绿化植种类也很多，花草相间、灌木丛生，搭配的十分合理。有观赏价值高的外地植物，有乔木、灌木、花草的科学搭配，在每个不同的季节，都能欣赏到“春花、夏荫、秋实、冬青”的美丽景观。当我和家人漫步其中，惊喜的发现，脚下的小路还是软软的塑胶跑道，每天清晨黄昏慢跑在这样田园式清新的环境中，就像是置身于大自然之中一样，心情舒畅。

回到西安这么久，我也去了很多亲戚朋友住的小区，对比之下，我更喜爱我们的白桦林居。小区不仅在园林上设计巧妙，小区建筑规划也很有特点。建筑设计者在规划设计上不拘泥于教条，灵活应变，能够不断地将时代气息和设计巧妙地融为一体，使小区与城市空间有良好的过渡与协调，为业主们创造一个自然亲切的居住空间。

要说住在这里最让我舒心的，还有物业服务。小区里引进了放心蔬菜，每天买菜不用跑远路；每次在院子里遇见



物业的工作人员，总是会打个招呼，让人觉得十分温暖；不时的，物业中心还会组织各种娱乐活动，包粽子、象棋比赛、运动会、各种养生讲座……让我们的生活更加便利，业余生活也更丰富了。

退休了，我的闲余时间也越来越多，和家人一起去看看西安钟鼓楼、明城墙、大唐西市、大雁塔，“亚洲第一”的音乐喷泉、古汉城遗址公园、长安未央宫……真是西汉的雄强凝重，大唐的盛世奢华尽收眼帘。没事的时候，在小区里锻炼身体，晒晒太阳，看看发芽的树苗，感受春天的气息，也感受白桦林居带给我们的幸福居住体验。



“光盘”行动 从我做起

拒绝舌尖上的浪费

落伍了。最近网络上最热的公益活动“光盘行动”，已经红遍大江南北，引起了极大的反响。而在经发物业的各个员工餐厅，“光盘行动”也正在如火如荼地进行中。

为了提醒全体员工珍惜粮食、文明

餐厅的师傅们打饭的时候也针对对象适当打餐，杜绝浪费。“光盘”行动施行以来，全体员工用实际行动支持“光盘”行动、践行“光盘”行动，员工餐的泔水量有所下降。

我们支持“光盘行动”，也由此深



●白桦林居店（白桦林居文景商业街公寓B栋）
咨询电话：029-86519999、86510226、865236

●白桦林居中行店（白桦林居东门中国银行文）
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2013

· 出售房源 ·

物业名称	详细地址	面积(平米)	户型	楼层/总高
白桦林居	凤城九路	89.35	2-2-1	10/11
白桦林间	凤城九路	185.96	4-2-2	17/33
白桦林间	凤城九路	99.97	2-2-1	20/33
白桦林间	凤城九路	95.26	2-2-1	6/33
欧洲世家	凤城九路	155	4-2-2	3/5
白桦林间	凤城九路	377	5-3-5	7/33
白桦林居	凤城九路	173	4-2-2	1/11
白桦林居	凤城九路	92	2-2-1	1/11
白桦林居	凤城九路	145	3-2-2	17/18
白桦林间	凤城九路	130	3-1-1	21/33
白桦林间	凤城九路	91.11	2-2-1	23/33
白桦林间	凤城九路	88.11	2-2-1	21/33
白桦林间	凤城九路	133.78	3-2-2	8/33
白桦林间	凤城九路	365.53	5-3-3	18.19/33
白桦林间	凤城九路	173.77	4-2-2	4/33
白桦林间	凤城九路	146.95	3-2-2	28/33
海荣阳光城	凤城六路	94.25	2-2-1	12/18
白桦林居	凤城九路	83.44	2-2-1	8/10
白桦林居	凤城九路	170.35	4-2-2	5/9
融侨馨苑	太白南路	145	3-2-2	7/9
白桦林间	凤城九路	377.66	5-3-5	25/30
白桦林居	凤城九路	130.88	3-2-2	1/18
白桦林间	凤城九路	260	4-2-2	1/33
白桦林居	凤城九路	41	单间	6/9
白桦林居	凤城九路	101	2-2-2	5/26
锦园君逸	凤城一路	90.36	2-2-1	22/26
白桦林间	凤城九路	151	3-2-2	11/33
白桦林居	凤城九路	58.92	1-1-1	3/6
白桦林居	凤城九路	176	4-2-2	6/11
白桦林居	凤城九路	88.52	2-2-1	8/11

· 出租房源 ·

物业名称	详细地址	面积(平米)	户型	楼层/总高
白桦林居	凤城九路	91	2-2-2	11/26
白桦林居	凤城九路	130	3-2-2	2/11
白桦林居	凤城九路	132	3-2-2	7/10
白桦林居	凤城九路	138	3-2-2	4/11
白桦林居	凤城九路	144	3-2-2	26/26
白桦林居	凤城九路	145	3-2-2	17/18
白桦林居	凤城九路	49	单间	7/9
白桦林居	凤城九路	65	1-1-1	5/9
白桦林居	凤城九路	70	1-1-1	5/6
白桦林居	明光路	310	大开间	3/4
白桦林居	凤城八路	75	大开间	1/9
白桦林居	凤城九路	/	/	-1/9
白桦林居	凤城九路	/	/	-1/11
金堆城	凤城一路	80	2-2-1	4/20
海荣世界城	凤城八路	86	2-1-1	4/32
西航南苑小区	渭滨路	107	3-2-2	4/6
海荣世界城	凤城八路	110	3-2-2	13/32
北李社区	凤城九路	116	2-2-2	23/33
文景小区	凤城九路	130	3-2-2	15/28
白桦林居	凤城九路	62	1-1-1	4/9
白桦林间	凤城九路	130	3-1-2	23/33

梳理工作思路 明确发展重点

经发地产召开2013年度各部门工作计划讨论会



为了顺利完成公司年度经营目标，确保公司各部门、项目部及分子公司能够科学合理的规划好本部门各项年度工作计划及工作重点，2月21日至22日，经发地产召开2013年度各部门工作计划讨论会。经发地产各部门、项目部中层及以上人员参加会议。

针对部门2013年度的工作方向和重点，各部门负责人提前准备，以公司整体运营为制定工作计划的基础，充分

思考，明确2013年部门工作计划的重要节点和思路，编制了部门工作计划。

讨论会上，各部门负责人围绕公司2013年“精心管理、保证销售、重在发展”的经营思路，详细阐述本部门在2013年的工作计划、工作重点和想法、建议，针对一些在实际工作中存在的问题，各部门负责人也提出了相应的改进措施。不仅对本部门工作，对于公司管理体系、管理制度及工作流程中存在需要完善的地方，负责人们也提出相应的提升建议。在阐述中，对于本部门在工作中的一些好的经验和体会，部门负责人们也毫不保留的与大家共同分享、探讨。

此次工作计划讨论会对公司2013年的整体工作具有指导意义，为公司各项

工作明确了思路和年度重点工作，奠定了公司新一年的发展基础，对公司的良好运行起到了推进作用。



《风采》百期投稿选登

一路走来，读者是我们最重要的朋友，伙伴们、业主地产的朋友们……在我们精心制作每一期报纸的背后，是和鼓励，因为有他们，我们的工作更加有动力，因为那采》的人，我们的责任更加重大。

在《风采》一百期生日之时，我们收到了许多读者的己和《风采》的故事，讲述工作和生活中的感悟，我们特进行刊登，和大家共同分享心情……



历久见真金，《风采》愈办愈好

经发地产办公室

毫不夸张的说，我是公司《风采》的忠实粉丝，每次来我都会专心的阅读。风采上有公司的最新新闻，也有息；有伙伴们的欢声笑语，也有同事们的感动点滴；风采我们阅读的东西……

《风采》，就如同她的名字，展示了公司的风采，也风采，仅闻其名就足以让人神采飞扬，朝气蓬勃。在她大里，记载着公司八年来的发展历程，从未间断。在参观时，我俨然在读一部浩瀚的公司发展史，公司多年发展的眼前出现，很多情景恍如亲历。

寥寥数语，言简但意切。值公司《风采》百期之际，者，我真心的祝福她——我亲爱的《风采》：历久见真金芳华。

与君初相识，却似故人归

广告策划部

对一名加入经发地产不久的新员工来说，与《风采》算是“与君初相识”了。然而，“与君初相识，却似故《风采》，总觉得内心有着说不清的熟稔和亲切。对于一来说，见过公司内的企业报纸也并不算少，但是对于《风为那精美的设计以及优美的文字给我留下了深刻的印象。

初识《风采》，是在一个阳光灿烂的午后，我在整理来的工作资料时，发现了一厚沓《风采》。随手翻阅开来实、设计精美，于是，我把所有的《风采》按照时间顺序并用票尾夹把他们分别夹在一起，一有闲暇时间就拿出来：《风采》，就像是一个联系起客户、员工与企业的经了解最新的企业动态、楼盘的施工进度，以及各项活采》，就像是一本青春纪念册，翻看以前的报纸，看到现几年前的样子，记录了他们曾经青涩懵懂的时光；《风采个个跳动着的音符，回首过去，当他们组合在一起，奏响美的和弦；《风采》，更像是一个见证者，见证着经发人青春以及这一步步走过来的辛勤历程。

《风采》至今已办了整整百期，百期风采筑就精品，八长，衷心的祝愿，《风采》能够越办越好，赢得越来越多注与喜爱。

经发物业喜获“西安服务业名牌企业”称号



继获评“2012年中国物业管理优秀服务商”称号后，经发物业再次传来好消息，在今年开展的西安服务业名牌企业评审活动中，经发物业顺利通过市质监局名牌产品评审，荣获“西安服务业名牌”称号。

据悉，从2012年开始，西安服务业名牌认定打破以往靠专家评审定名牌的传统做法，采取“专家认可度、顾客满意度、公众美誉度”三度融合的评定方法，使评审工作更加科学公正，评选出的名牌产品更加名副其实，群众认可度

和社会影响力进一步加强，受到市政府领导和社会各界的充分肯定。

评审中，市质监局名牌产品考评专家组依照《西安市服务业名牌评价通则》及《西安名牌产品管理办法》的相关要求，对经发物业市场经济效益评价、服务质量标准及管理、服务质量控制、服务能力及保障、组织文化及诚信建设、顾客与市场管理、服务水平、发展后劲、社会责任等9个方面进行了细致、全面的审评，经发物业科学的企业管理和专业贴心的服务获得了考评组专家们的一致好评。

在长期的物业工作中，经发物业形成了服务标准化流程，开通400呼叫电话，引进ERP系统，旨在为业主提供更加方便快捷的服务。在白桦林间物业服务中心还开设了楼宇管家和礼宾保安的特色服务，将“人性化”服务做到

“家”。

作为国家一级资质物业管理企业，经发物业一直秉持“以人为本、服务至上、注重细节、追求完美”的服务理念，全心全意为业主提供全方位、高品质的物业管理服务。“西安服务业名牌企业”称号的获得，既是上级领导和社会各界对经发物业服务的充分肯定，也将激励着经发物业向更高更远目标前进。经发物业将更加务实地加快推进品牌物业服务品质提升计划，不断超越，为更多的业主提供更加专业的服务。



伙伴同行 悦动新春

经发地产举行2012表彰暨迎新春年会

（接第四版）

在一首欢快活泼的《新年好》歌声中，伴随着对新年的憧憬和期许，大家伴随着音乐也一同轻轻合唱，欢快的旋律，预示着在新的一年里经发地产越来越好，越来越强大。



◎获奖者接受表彰



◎投入的表演



◎健康活力



春联送祝福 林间翰墨香



1月19-20日，白桦林间展示中心连续两天举行喜气洋洋的现场写春联、送春联活动，现场购房客户和到访业主都领到了一副副寓意吉祥的春联，偌大的林间销售中心翰墨飘香。

2012年白桦林间1—6#楼、20—21#楼相继交房，对这些业主来说今年春节是

他们在白桦林间过的第一个春节。为此，经发俱乐部特邀两位陕西省书法家协会春联名家亲临林间销售中心，为业主们现场书写春联，让他们在林间度过第一个幸福美满的春节。林间业主和到访客户可以根据自己的愿望和喜好挑选联语、字体，由书法家代为书写。

在现场可以看到春联书家挥毫走



笔，宛若游龙，一副副寓意吉祥的对联诞生在他们的笔下：“金蛇披彩迎春到；喜鹊登枝幸福来”、“春光辉煌满堂春；福星高照全家福”、“龙腾九域千年禧；蛇舞三春万象新”……经发俱乐部正在用最贴近业主们生活的方式，让大家体验“林间，其实更美”的居住享受。



运动联谊 健康领跑



1月19日，西安经发城运公园管理有限公司在城市运动公园主题会所举行了年终客户联谊会，近百名VIP会员欢聚一堂，共叙友情。

一场以羽毛球争霸赛为主题的联谊

会凸显着城运公园的运动特色。比赛设置男双、混双比赛项目，会员们积极性十分高，现场比赛气氛热闹非凡，一场比赛下来，大家不仅在汗水中收获了健康，也收获了运动的快乐。在比赛过程中城运公司还设置了抽奖环节，在新春来临之际，为会员朋友们送上一份新年礼物。

答谢会现场气氛欢乐祥和，来宾们在充满运动激情的氛围中感受到了来自城运公司的诚挚谢意。在2013年，城运公司将不断提升服务水平和完善管理模

式，在运动场地预定系统、会员维护系统、运动服务等方面进行全面升级，打造更加专业和人性化的服务，也让更多会员朋友获得超值的健康体验与运动快乐。



经发地产贺元宵 白桦林系添新禧

白桦林·印象首次面世受广大客户热捧



◎特色地龙表演

(接第一版)

听秦腔、玩游戏——吃喝玩乐过足瘾

要说整个喜乐会人气最旺的地方，莫过于表演区，中午1点，距离秦腔表演时间还有半个小时，表演区前已经围满了人，大家都在急切的盼望着表演开始。“咦呀——”随着一声温婉悠扬的女声，两位装扮华丽、动作柔美的花旦



◎秦腔演出很受欢迎



◎特色小吃吸引着众多游人

上了台，开口嗓音清丽，台下连连叫好，这两位来自易俗社的演员演出的正是秦腔名段《火焰驹》。接下来的《拾



◎木偶剧深受小朋友喜欢



戏区就是孩子的乐园。打地鼠、夹娃娃、投壶、套圈，小朋友们玩的不亦乐乎。场地中央的攀岩，更是激起了男孩子的挑战欲，一个个身手矫健，动作利索，爬到顶上都露出了兴奋的表情。

吹糖人、串珠子、画脸谱、草编……这些民俗表演吸引了不少孩子在摊位前围观，不愿离开，这些不仅给孩子们无限童趣，连大人们也能找回属于童年的回忆。还有趣味十足的猜灯谜和美味的特色小吃，让大家“吃喝玩乐”过足瘾。

白桦林·印象面市——白桦林系再添新禧



◎白桦林·印象吸引了众多人关注

喜乐会现场另外一个人气聚集地就是白桦林·印象咨询处。白桦林·印象项目是经发地产高端产品系的全新力作，项目位于西咸新区核心地段，延续经发地产一贯的高品质产品品质，项目建筑

联盟商家资讯速递

未央路·红星美凯龙盛龙未央店 家居 建材 灯饰 软装 布艺



M 红星·美凯龙 MACALLINE

创享家居之美

经发俱乐部会员持业主V

凯龙盛龙未央店会员卡.享受

材家具灯饰布艺软装享受4-6

内和特价商品除外)，

幸福生活从红星美凯龙开

门店地址：未央区未央路

咨询电话：68755536

居然之家 Easyhome

中国驰名商标

王者驾临

3·15之夜经发地产小区业主居然

一、活动时间：3月15日17：00—21:00

二、五大专享活动：

1、现金卡专享：报名即得100元现金卡，购物直抵现金！

2、折扣专享：针对经发地产小区业主推出品牌工厂最低

双倍返还；

3、贴补专享：针对经发地产小区业主享受居然之家贴补

4、赠礼专享：购物满额赠护眼灯（限100台）；

5、单品专享：针对经发地产小区业主百款专供商品，

21:00。

门店地址：北二环西段(明光路口)

咨询电话：86562299

运动宝贝——来自美国的

GYMBABY

西安北城规模最

专业性的早教机构，

发俱乐部VIP卡”可享

1、免费享受运动

程运动课、音乐课、创

2、可免费享受运

次，包含宝宝生日会、

儿童木偶剧、儿童狂欢

3、到运动宝贝注

包的8折优惠；

4、获赠精美礼品

这个春天，带上宝

样的主题活动吧！

地址：凤城九路市

层（白桦林间北门对面

咨询电话：861836



项目的地段、建筑、户型、交通、配套、价格等问题，表示出极大兴趣，登记的人络绎不绝。

2月24日下午，经发地产元宵喜乐会圆满落幕。白桦林·印象的咨询还将





林间春意漫 央景悦华宅

130-185m² 金典三房、四房
尊耀呈现，恭迎品鉴

