



经发地产
JINGFA REAL ESTATE

风采

主办：广告策划部 | 执行主编：刘毅 | 总第102期 | 发行日期：2013年4月8日 | 新闻热线：86528923 | 公司网址：www.xajfdc.com

经发地产全新力作 白桦林·印象面市即受热捧 项目展点全面开放引极大关注



◎白桦林·印象项目登记咨询台前排起了长队

白桦林·印象项目自上市以来，受到了广大市民的热切关注。为了让更多客户了解项目，3月19日下午白桦林·印象土门华润万家形象外展点正式华丽绽放，优雅尊贵的布展成为广场上一道亮丽的风景，咨询项目信息的客户络绎不绝，大家对白桦林·印象项目表示出极大兴趣。



◎白桦林·印象一面市，就受到了客户的热捧

此次白桦林·印象项目外展场设于华润万家土门店广场，整个展场细节装饰透露出人居美学的元素，品质感极高的白色帐篷里摆放着项目介绍展板、户型画架以及艺术插花，生动营造了白桦林系产品所传达的诗意生活意向。开放当天即引来大批附近居民、购物人群前来咨询，一时间成为土门华润万家广场人气焦点，现场的客户纷纷表示对项目十分期待。

伴随着外展点的开放，白桦林印象项目经营、策划和销售等部门人员联合行动，于3月28日主动出击，在土门十字

附近商户中、学校周边、卖场里进行项目宣传推介。白桦林·印象作为经发地产倾力打造的白桦林系刚需项目，适合刚步入工作岗位的年轻人居住。因此项目行销小组针对周边创业的年轻商户、KTV、苹果专卖店、苏宁及国美等通讯卖场客户进行了地毯式的拜访，项目的优势位置和超高性价比吸引了大批年轻人主动咨询和报名，短短数小时就登记了五十多组客户，有力推动了项目和活动的宣传效果。

不仅如此，白桦林·印象销售部还组织人员主动出击，在西电集团下属西变丰登路小区、西瓷丰登路小区、西开桃园小区、劳动小区等六个社区针对西电员工家属进行了项目的巡展推介，受到了广大西电员工家属热烈



◎效果图

的欢迎，大家纷纷表示经发地产把项目咨询点设到了社区里，极大的方便了客户咨询登记。



◎置业顾问——解答大家感兴趣的问题

针对白桦林·印象项目客户群，经发地产还在全西安市发起了白桦林·印象“我也是歌手全城唱吧”活动，意在鼓励每一个热爱音乐的平凡人通过音乐传递美好生活的愿景，这也和白桦林·印象的品牌定位——“打造诗意生活空间”一脉相承。这次活动，除了10万元终极购房大奖外，经发地产还为入围歌手、获奖歌手、热心粉丝设置了如ipad、iphone等多重大奖。



◎获奖歌手和粉丝

活动开展以来，加之网络上不断加强推广力度，白桦林·印象的品牌知名度极大的扩散开来，官方微博的粉丝量一周之内增长30余万。大家在关注活动的同时，也对白桦林·印象表示出极大的兴趣，在私信中，提出了许多关于项目位置、规划、配套等问题，也得到了工作人员的详细解答。随着活动的不断深入，积累了更多的潜在客户。

为了配合白桦林·印象项目的宣传推广，经发地产还在高新区各大高档写字楼、李家村万达影院等年轻人集聚地设立展点接受咨询，同时招募“我也是



粉丝歌手齐聚 欢享音乐盛宴

“我也是歌手”公园音悦会第一场圆满举行



“刘阳，我们支持你！”4月6日下午，一阵阵尖叫声回荡在西安城市运动公园足球场。由经发地产主办的白桦林·印象“我也是歌手”公园音悦会第一场正在这里火热进行，18名歌手和近千名意向客户欢聚一堂，共同享受这音乐的盛宴。

歌手”活动参赛选手和粉丝。半月时间里白桦林·印象外展点合理布局、重点投放，加上网络推广持续发力，项目在西安市获得了很高的知名度，同时为项目开盘积累了大量的客户资源。

白桦林·印象项目秉承白桦林系优秀品质，在选址、建筑、造景和服务方面均领立沣东新城。总建筑面积41.8万平方米，以新古典风格大气雍容的建筑、多层次的丰富景观效果及社区商业

配套和幼儿园，打造沣东新城最具舒适度和投资价值的典范楼盘。目前，项目正在接受诚意咨询中。



◎客户积极登记

真金不怕火来炼 好房欢迎来检验

3月13日上午，白桦林间里来了一群特殊的客人，他们不是欣赏展示区里春意盎然的花草和装修优雅豪华的会所，而是直奔工地，查看建筑质量。原来他们是华商报“金石行动——3·15西安楼市质量行”活动的楼盘质量检测团，代表广大购房者，现场对白桦林间的楼盘建筑工程质量进行检验。

在最初接到“金石行动”活动征集令的时候，经发地产积极响应，主动邀

请检查团到项目现场，检验建筑质量，用实际行动让购房者放心。这次活动的检测团由政府质量检测部门、专家、媒体、热心市民等组成，分别从专业质量检测、品质检测、景观欣赏、服务体验、感受社区氛围等不同方面进行检验，最终对白桦林间做出综合评估。

离开白桦林间的时候，楼盘质量检测团专家向记者表示，白桦林间的建筑施工要求不仅达到了国家标准，一部分

内部标准甚至高于“国标”。最终，白桦林间项目以过硬的建筑工程质量



荣膺“项目建筑工程质量优良工程”。

建筑工程质量是建筑工程的生命，也是购房者最为关心的问题。多年来，经发地产一直在项目内开展关注质量的“泰山行动”，提升产品和服务品质，在每个细节上精益求精，同时，多年的积累的施工经验，也使经发地产的产品在社区环境、房屋质量、规划设计上始终保持卓越的水平，为广大市民朋友提供放心、舒心的房子。



城市的高速发展，让高品质、高品位的生活开始返璞归真，人们收获了成功和财富，却失去了对生活的品享。喧嚣浮躁的城市生活令人厌倦，儿时那充满绿色、快乐和自由的大院生活让人无限怀念。记忆里那束灿烂的阳光、那一棵棵浓荫大树、那属于自己的小院、那无拘无束的生活，正成为人们向往的家园……

城市别墅应运而生，与城市豪宅相比，城市别墅能更多地占有自然资源，享有更多的绿色与景观环境。相比郊区别墅，城市别墅能享受更多的城市便利。在西安经开区市府核心位置、城运公园旁就藏着这样一个具有诗意的城市别墅——白桦林间林境叠墅，聚合了城市和别墅的特质，成为城市新贵的专属。

不是所有别墅都叫城市别墅

城市别墅是一个从城市中心到远郊是的中间过度地段特定的产品，以满足人们的居住需求和感官享受为中心，与自然资源紧密相接，实现出则繁华，入则静谧的理想居住。城市别墅不仅是一种建筑形式，更是一种对现代都市繁华和宁静兼容共享的生活形态。

随着城市经济的发展，诞生了许多城市精英和私企成功人士，郊区的别墅对他们需要时刻维系人脉关系圈、需要抓紧每一分钟的高速生活运动而言，显得不够方便。为了寻找到工作和生活的契合点，越来越多的精英选择居住在城市中心，而城市别墅恰好满足他们这种需求：一边紧追繁忙的商务，一边是对宁静自我空间的不舍不弃。

白桦林间林境叠墅就是这样既有“别墅”的稀缺，又有“城市”核心价值的居所。林境叠墅身处中央政务区、商务区、公园区三区聚合之地，不仅地段显要，而且市政配套十分完备。即便每日身处繁华，也可纵情自然的一草一木。兼具“城市”和“别墅”两种生活形态，林境叠墅能带给业主的不仅是一种更好的生活方式，还能带来更多的自由，更多的空间。

相对于普通别墅而言，城市别墅对地段和稀缺性有着特别的要求，地段越是珍贵便越受到青睐。白桦林间林境叠墅处在新城市中心——北城新市府旁，邻近城市运动公园，且是北城区域唯一的城市别墅，其核心地理位置和稀有性造就了林境叠墅的高贵身份，也象征着业主的身份和社会地位。

城市理想第一居所

与城市豪宅相比，城市别墅能更多地占有自然资源，享有更多的绿色与景观环境。白桦林间林境叠墅比邻西安最大的运动公园——西安城市运动公园，休闲、运动、散步、观景都在家门口。

不仅如此，林境叠墅内部的景观也令人印象深刻。在白桦林间小区内，林境叠墅组团也占据最核心的位置，整个组团在地形上相对于四周道路高出1.5米—2米，周围都用绿篱、灌木和乔木将其与其他建筑类型隔离开来，超出视高的地形以及浓密高大的绿篱软性围合营造了该组团的私密空间。

踏上十一级石阶，伴着汨汨的流水，步入林境叠墅，来到安谧的胜境。浓荫如盖、繁花似海、曲径通幽，引人入胜。在园区内部，景观更为细致、浓密和自然。叠墅区依据其用地南北向长，东西向短的特点，采用序列空间模式布局，东西主景观轴交错贯通，串联南北纵向次景观轴，搭建叠墅区整体景观框架；配合各大宅间景观休闲区，形成立体景观系统，达到步移景异、错落有致的空间层次效果。

为了营造绝美的园林效果，在叠墅组团门口，矗立着一棵树龄七十年以上的月桂树作为景观的点睛之笔。一棵树尚且如此，整个生活体验区用心可见一斑。在体验区里，树龄50年以上的银杏比比皆是，与栎树、玉兰、日本晚樱、柿树等高大乔



城市别墅：诗意人居的最高理想



木、丁香、棠棣、紫叶小檗、杜鹃等灌木形成丰富的植物群落，与近两米高的北海道黄杨织成的绿篱一起，将林境叠墅掩映在繁花与浓荫深处。



独享奢侈私家领地

身居配套成熟而繁华的大城市，却又能拥有低密、有天有地的别墅形态的生活空间，这本身就是一件难能可贵的事。城市别墅的稀缺特性，注定其较高的身价。因此，城市别墅必然是少数人的私享。城市别墅作为少数人的私享，外在的优势也需要内在硬件的支撑，一个好的房子，居住的舒适度十分重要。白桦林间林境叠墅从外立面开始，每个细节悉心打造，呈现出别墅的真正价值。石材，是林境叠墅的第一印象。林境叠墅外立面采用进口石材，深浅不一的咖啡色和米色系，与周围的自然景观协和互融，缔造低调内敛之感。在外立面层次和结构上，采用双层挑檐屋檐和坡屋顶设计，细节丰富，深远大气。

私密性和安全性向来是豪宅不可或缺的条件。林境叠墅独立围合并设有门禁，进入别墅区，须持专卡进入，更保证了叠墅区域的私密和高贵。而每日的入户门更是采用德施曼指纹密码入户门锁，应用生物电自动专利技术，实现活体指纹自动感应。就像电影里的桥段，主人只需伸出手指，大门感应即开，安全便捷。

走进室内，无论是门窗选材，还是室内通风系统，都是经发地产精心挑选的品牌产品，为业主提供舒适、人性化的居住环境。丹麦卢克斯智能屋顶天窗，为叠上户打开了阳光与星空的窗口。只需轻轻一按遥控，天窗缓缓开启，就像是叠墅打开了眼睛。来自法兰西的新风系统，将国际尖端的环境理念带入叠墅，让房子自己会呼吸，时刻保证为家人提供最新鲜的空气。

尊贵的生活体验体现在精心打造的园林、极具品质感的选材，也体现在至尊的服务之中。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礼宾级VIP物业服务中心，为业主提供业务办理、咨询建议等私密性服务，让每位业主都能充分体感受居住的尊贵感，享受VIP待遇。物管中心还设有礼宾保安、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，让业主无时无刻不体验到别墅生活的品质。

当大家还在为真正意义上的城市别墅而在市场上四处寻

觅的时候，白桦林间林境叠墅横空出世，4月21日，即将全部交付。届时，白桦林间社区东门，那条鲜花围绕、曲径通幽的道路将成为叠墅业主的专属回家之路，连同那些高大的银杏树荫、阳光草坪、精致廊架……一起告诉世人，什么才是真正的城市别墅。

看看中国的顶级城市豪宅

北京东山墅

——北京最具盛名的城市别墅

作为北京最负盛名的城市别墅--东山墅是10大著名别墅之一，其最高售价达5000万/套。它位于朝阳公园东岸，紧邻东四环路，相拥CBD、燕莎、使馆区。占地100公顷，整体规划为11大半岛组团，76席独栋别墅点缀在森林、河流、湖泊、溪谷之间，以80万平米的绿化面积、4.5万平米水面、0.32低容积率，创造出都市中的自然奇迹。

上海檀宫

——中国豪宅榜榜首

上海檀宫在2005年的中国豪宅榜中位居榜首，单套最高价为1.5亿元。檀宫坐落于上海最具声望的高尚别墅圈——西郊虹桥，并与专事接待最高国家元首的西郊国宾馆比邻。它以比邻西郊国宾馆的荣耀之地，以福布斯名流为客户的高端形象，47384.6平方米土地之上、18幢别墅的限量制作，一流名师WAT&G的设计风格，臻于完美的细节考虑。

广州大一山庄

——建筑艺术博览园

大一山庄位于广州市白云区白云大道北白云山麓，所处地风水极佳。豪宅单套价格为8000-9000万/套，重金聘请寰球著名的建筑大师，通过融合中华民族渊远流长的儒、释、道哲学思想和现代建筑文明的先进成果，在规划、设计理念上不断创新，塑造每一栋都独一无二的艺术群雕，让业主在“大一”得到最高的艺术、精神、文化生活享受，真正意义上成为世界顶级豪宅的典范。

深圳香蜜湖1号

——深圳最稀缺的低密度生态豪宅

香蜜湖1号位于中国深圳城市中心区香蜜湖畔，紧邻CBD，属于深圳市中心最后一块低密度环湖景观豪宅用地。总占地9.3万平方米，建筑面积为13多万平方米，容积率1.4，绿化率高达50%，可当之无愧称为深圳城市中心最后的、稀缺的低密度生态豪宅。

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。

2013年，房地产行业基本放弃对调控政策松动的奢望，每家企业都意识到了调控的长期性，同时也开始寻找应对之道。

调控肯定不能说是正面的，因为限购、限贷政策，可能使我们损失掉了一部分改善型客户。但调控不能单纯说是负面的，因为借助调控带来的负能量，我们得以全面检视各方面的不足，弥补短板。营销工作，是房地产公司的先锋队、排头兵，直接接触市场，与竞争者短兵相接。尽管2013年只过去了第一季度，但是放眼西安地产界，烽烟四起，金鼓齐鸣，一场抢客户、夺渠道、争市场的营销战役已经打响，而我们该如何应对，才能淡市制胜？

思维之变 行销拓销

2011年，房地产外展场的形式在西安初现端倪；2012年，西安的外展场已经遍地开花，位置好，人流量大的超市、购物中心数十家房地产公司争抢地盘的情景屡见不鲜；2013年，专门承担外展场的公司对我们说：要排队，后面很多家公司都等着呢。时不我待，怎么办？我们放弃了在室内设展的打算，转向室外广场，人流量更大了，展示面更好了，但同时问题也来了：怎样截流客户？如何确保登记量？

其他快销品和保险行业，行销这种方式已经应用多年，而房地产代理公司近几年也在更残酷和广大的市场上践行出了一套模式，我们现在还在初探阶段。变坐销为行销，甚而是拓销，是我



淡市营销 变以制胜

广告策划部 刘毅

们不得不顺势而为的选择，不变，就要坐看客户被抢、市场份额被抢、连自己的饭碗也要被抢。而变，就意味着更灵活的销售策略、更多样的客户渠道和更辛苦的蓄客方式。没有销售中心，设立高品质的外展场；没有展示区，用精美的物料和参观活动做补充；没有大量线上广告支持，开拓渠道走上街头、深入社区进行宣传……一个强大的营销人，必须有强大的内心和行动力，必须追随客户的脚步，客户在哪里，我们就在哪里。

面对竞争越来越激烈的市场，有的地产公司一个项目里就有七家代理公司共同销售，有的地产公司开始实践经纪人制度，但不管如何变化，我们相信：天助自助者。唯有居安思危、唯有穷途思变，打破固有意识和认识，解放思想，才是应对之道。

行为之变 落地 落定

销售是公司的第一要务，随着销售模式的变化，营销方式和营销手段都将更为直接和注重实效，要把所有的营销都化为房子的落定和销售的落地。

首先，将部门充分融合到经营线中去。关注营销、聚焦广告，全面考虑价格、渠道、广告和促销的集结发力，运用多项营销手段助力销售目标的完成。其一，所有计划保证经营口相关人员认知到位，征求各方意见后再行确认，充分说明营销对销售的要求和意义，活动计划中明确销售的职责，提出客户储备、接待的建议；其二，重要活动前进

行模拟训练，营销口参与，在模拟训练中找出不足进行改进；其三，继续进行渠道拓展，分不同的产品类型、客户地图进行不同的渠道研究，对林间和印象项目的储客做铺垫；其四、关注推盘节奏、产品价格、客户动态、建设速度、产品研发、竞争对手，有主题地进行宣传推广营销，多项手段围绕主题开展，确保营销有目标，广告有效果；其五，深入一线，身体力行。必要时，营销人员打破岗位限制，去实地体验，发现问题、解决问题。

其次，注重广告后形成的销售成果和销售评估，将广告和销售成效更紧密关联。

同时，要树立标杆，志存高远。树立标杆的意义一方面在于对比，另一方面在于学习提升。为开阔眼界、思路同时还关注行业及市场，我们的标杆一方面是树立同类企业广告标杆，及时展开对比性评价讨论会。将多个目标企业的周期宣传和自己企业的周期宣传进行对比，从而发现不足，及时改进，确保项目宣传在众多的广告中，有特点、有卖点、有吸引力。特别是要树立不同行业广告标杆。研究其他行业在分类销售推广、促销等方面的营销特点，从而借鉴、吸收。

我们有信心做好2013年的营销工作，因为2012年我们圆满的完成了销售任务，已经积累了一些淡市营销的经验。2013年，当我们再战地产江湖，不管腥风血雨，我们只有一个信念，那就是确保销售；只有一个方法，那就是变



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》都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……

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。虽然这故事由来已久，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。

以制胜。未来，掌握在我们手中，让我们用主动、认真、敬业的态度去创造一个更美好的2013年吧！

树立标杆 比较超越

经发地产制定2013年“泰山行动”工作计划

经营思路，经发地产泰山行动推出了“树立标杆，比较超越”为主旨的一系列活动措施，希望通过树立行业内各项主要业务能力标杆，通过比较和超越，提升公司在各方面的精细化管理能力，从而实现公司长期稳定的增长，更好的满足客户对产品和服务的不断需求。

今年泰山行动各项提升活动一方面围绕“以客户为关注焦点，以持续改进



为灵魂”的公司经营管理理念，认真“做好产品和服务”，不断优化和完善公司各项制度流程，明确和强化各岗位职责，加强公司内外部的沟通和联系，沉着应对复杂多变的市场环境，从而不断提高工作效率，提升产品质量和服务质量，确保取得满意的市场业绩；另一方面通过瞄准行业标杆，以精细化管理为工具，针对同行业被认定为最佳典范的各业务标杆，以持续和系统化的方法，评估其产品、服务与工作流程，通过瞄准学习、对比分析、变更创新、应用实践四个阶段，提升公司产品、营销、服务等各专业能力，从而获得竞争优势，确保在经发地产在持续稳定发展的基础上更具活力、专业能力和市场竞争



争力。

泰山行动实施六年来已开展了87项提升活动，2013年，通过各部门的充分讨论和沟通，最终确定了涉及到各个部门的16项提升活动。随后，经发地产还会将以已经开展的百余项提升活动沉淀总结，编撰《泰山行动百项活动手册》，作为公司七年来管理经验的总结，并作为对后续工作的指导性文件。

通过这新一轮的质量提升活动，通过各部门的积极配合，经发地产从点滴着手改变，从问题寻找根源，将泰山行动推向一个新的高度，不断提升产品、服务和客户的满意度。



经发地产“泰山行动”自2007年启动以来，通过一系列管理改进措施，取得了切实的成效，产品质量和服务质量都有了显著提升。2013年，围绕公司“精心管理、保证销售、重在发展”的

浪漫塞纳河 林间红酒夜

白桦林间特邀澳洲威拿酒庄庄主林间品酒



3月21日晚，近百名富隆酒窖客户和白桦林间客户齐聚白桦林间会所参与澳洲威拿酒庄红酒沙龙。优雅的林间会所和红酒的芬芳，让在场所有客户都沉醉其中。



林间的夜晚芬芳迷人，品鉴沙龙在优美高雅的小提琴演奏中拉开帷幕，知名电台主持人岳磊主持酒会。经发地产副总经理范维女士为来宾致欢迎词，范总在致辞中将红酒的酿造和好房子的建成进行了生动形象的对比。她说：“一杯好的美酒，能够带给我们味觉的无限享受，这是因为它要经历去梗、压榨果粒、榨汁、发酵，每个步骤都必须十分精心，这个过程同房地产开发具有异曲同工之妙，我们的项目从选址、建设、园林，到后期销售、物业服务，每

个环节都毫不松懈，历经业界和客户的检验，最终才能得到客户认可。”范总的发言也获得了特邀嘉宾——澳洲威拿酒庄的庄主Andrew Kay先生的连连首肯。

远道而来的Andrew Kay先生，拥有多年红酒从业经验，深悟红酒品鉴之道，在行业中享有盛誉。他所在的威拿酒庄，创建于1894年，目前已有近120年的历史，是澳洲质优物美而价格合理的典范庄园酒代表。他在热烈的氛围中向来宾们介绍了所管理的威拿酒庄，并现场向客户介绍了6款威拿酒庄系列红酒，由来宾随意品尝。现场品味氛围热烈，空气中散发着淡淡的红酒醇香，英俊幽默的威拿酒庄庄主Andrew Kay手持红酒杯优雅品味并与大家分享



了别样的红酒品鉴文化，酒会气氛轻松愉悦，宾客们流连忘返，现场人群久久不曾散去。



在春天的气息里，在璀璨的灯光下，在优雅的林间会所，广大客户们一起共同品味佳酿。通过此次活动，广大客户均感受到了经发地产的盛情，同时有更来来宾现场咨询林间产品情况，并对经发地产白桦林间优美的居住环境赞不绝口。目前，项目30、34#火热咨询中，30#号楼景观楼栋绝佳位置，零距离俯瞰叠墅核心景观，34#号楼金典130、150㎡三室、四室，户型方正舒适，采光通风俱佳，更有310—450㎡林境叠墅产品珍藏发售。



种下一棵小树苗 我为城市添新绿

经发地产开展“白桦林间”2013守护绿色家园植树节活动



三月，草长莺飞，春意萌动，又到了耕种、栽植的时节，经发地产携手华商商报在白桦林居、林间业主和广大市民读者中发起了“白桦林间”2013守护绿色家园植树节活动。3月10日上午，绿色家园守护者们从白桦林间展示区欢乐出发，种下了近二千株大叶女贞树，为建设美丽西安、守护绿色家园送上自己的心意与祝福。

自然和谐 守护绿色

孩子们穿上厚防风外套，大人们拿上小铲子等工具，微冷的天气阻挡不了大家去植树的热情。3月10日早上，五辆满载着业主和读者的大巴车离开城市的喧嚣，向着本次活动目的地——曲江石羊农庄进发。



全家已经都连续参加两年了。”一位白桦林间的业主兴奋的说，她最钟爱3月植树，每种下一棵树都代表着自己的一个愿望，看着去年种下的小树已然茁壮，种下绿树并祈祷家人平安健康，每年参加这样的活动对她意义非同寻常。



从2008年开始，经发地产每年都会植树节前期组织植树活动，今年，我们将植树的参与对象扩大到社会层面，征集了三百名市民读者共同参与。以每年一度的植树节，号召大家回到大自然，与绿色亲近，种下一棵小树苗，为地球的生态环境贡献一份力量。家园共建 乐在参与

活动受到了市民和业主的强烈反响，从蹒跚学步的婴儿到白发苍苍的老人都悉数出动，亲手为家园种下一棵希望之树。植树开始，大家挑选位置、栽树、培土、修土圈、浇水，干得热火朝天。此次活动准备有二千多株大叶女贞树苗，小树林片区的树坑都已经挖好，工具也很齐备，业主和读者们很方便就

能完成植下一片绿的愿望。

五、六岁的小小男子汉握着比自己高很多的铁锹，有模有样的挖坑掘土；大人们挖坑植树，小哥俩相互配合去抬水，年纪小小只拎得动半桶水也毫不气馁的跑了一趟又一趟……一个多小时后，近二千株树苗按照事先挖好的树坑整齐排列着。大家纷纷和家人在树前合影，记录下这美好的一刻。

在现代社会，很多人特别是孩子对大自然的了解仅限于书本和电视，对植树造林、保护环境意识也很缺少。这项活动不仅让我们能离开城市，呼吸到新鲜空气，更能为城市的环境保护贡献一份力量，对环境的保护就是从这一点一滴做起的。

心向大自然 情系白桦林

一直以来，经发地产就十分注重绿色环境，不仅定期在业主中开展活动，而且在各个项目的建设，契合居住者热爱林居、钟情绿色的喜好，在产品研发、景观设计上为居住者考虑。白桦林居、白桦林间里都是绿荫环绕、花木繁茂，居住环境清雅宜人，这源于经发地产在景观绿化方面，一直致力于为业主营造绿色、健康、美丽的家园的理念。

白桦林间 户型赏析

S-1 户型

建筑面积约185m²
四室两厅两卫一厨



赠送面积

- 赠送面积9m²，更多活动空间
- 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，剪力墙的长短与位置以最终销售合同中的约定为准。

白桦林间3月份工程进度



◆7#楼：户内二遍腻子完成90%；户内分户验收（项目部）完成50%；施工电梯口外墙保温完成；
◆8-12#楼：厨卫间二遍防水完成；物业移交完成60%；
◆15-19#楼：物业移交完成60%；
◆22#楼：7层顶板砼完成；
◆23#楼：11层顶板砼完成；
◆24#楼：楼梯间二遍腻子完成；公共部分装修完成；
◆25#楼：外墙真石漆完成90%；公共部分装修墙地砖19-15层；户内二遍腻子15层以上完成；户内分户验收（项目部）33-30层完成；
◆26#楼：户内分户验收（项目部）完成；
◆27#楼：公共部分装修墙地砖12-3层完成；户内分户验收（项目部）33-30层完成；
◆28#楼：公共部分装修墙地砖完成；户内二遍腻子31-22层完成；
◆29#楼：腻子前分户验收完成；地面

垫层完成；公共部分装修墙地砖完成80%，木作及吊顶完成；
◆30#楼：外墙真石漆完成90%；地面垫层完成；公共部分装修墙地砖23-11层完成，木作及吊顶完成；
◆31#楼：外墙真石漆完成40%；地面垫层25-11层完成；公共部分装修墙地砖25-18层完成，木作及吊顶完成；室内一遍腻子33-20层完成；
◆32#楼：地面垫层完成；公共部分装修墙地砖17-13层，木作吊顶完成；施工电梯口外墙保温完成；
◆33#楼：室内抹灰完成；外墙保温25-7层；窗框安装21-5层；
◆34#楼：室内抹灰23-30层；窗框安装29-8层；
◆商业用房：幕墙石材干挂完成；幕墙玻璃完成；室内地面垫层完成30%；
◆幼儿园：砌体完成；室内抹灰完成；外保温完成60%。



让建筑成为生长在绿色中的雕塑，让社区成为城市里的绿洲，为居住者提供更优美、更方便、更舒适和更有价值的居住环境。

经发地产白桦林居、白桦林间已经成为北城的人居标杆，今年已经开始对外咨询的白桦林·印象，也将继续传承白桦林系产品诗意生活，成为沣东新城田园都市的居住典范楼盘。



3月5日上午，白桦林居东门广场上十分热闹。白桦林居物业服务中心携手长安医院、凤城医院，在小区东门前广场开展“弘扬雷锋精神 构建和谐社区”活动，为业主开展义诊活动。长安医院、凤城医院20余位专家亲临一线，现场为近百位业主提供免费健康咨询和医疗服务，受到业主一致好评。

一大早，小区东门前广场围满了前来咨询的业主，在专家组义诊台前，小区业主们井然有序地排好队。长安医

向雷锋学习 我们在行动

院、凤城医院心血管内科、儿科、外科等20余位专家，耐心地给业主讲解，专家们热心地为每一位前来寻求帮助业主做了相关检查，并对他们提出的各类问题，细致周详地作了全面解答和康复指导，还免费为业主量血压、测血糖。对个别行动不便的业主，专家们上门进行义诊。

志愿者服务队积也极参与了这次“学雷锋”活动，他们去往小区里的孤寡、困难老人家，帮助他们打扫卫生、检查家里的水路、电路。除此之外，志



愿者服务队还对小区内果皮箱、凉椅、标识标牌等逐一进行了清洁。

白桦林居志愿者服务队成立于2008年，由小区内的一些爱心人士自发组成，定期到独居老人的家里帮助打扫卫生、陪老人聊天，也会在小区里组织一些健康知识讲座、义诊等活动，得到了小区业主的肯定和好评，大家也表示希望这种雷锋精神可以持续发扬。现在，已经有越来越多的业主也参与进来，在小区里形成互助、友爱的良好氛围，大家在林子里也住的更加温暖、舒心。



白桦林居社区开展“3.15”消费者权益日宣传活动



3月15日是国际消费者权益日，为维护消费者的合法权益。当天上午，经发物业联合西安市工商局经济技术开发区分局凤北工商所、白桦林居社区12315联络站、消费者投诉站、中国民生银行文景路支行等单位，共同在白桦林居东门广场开展“3.15”消费者权益

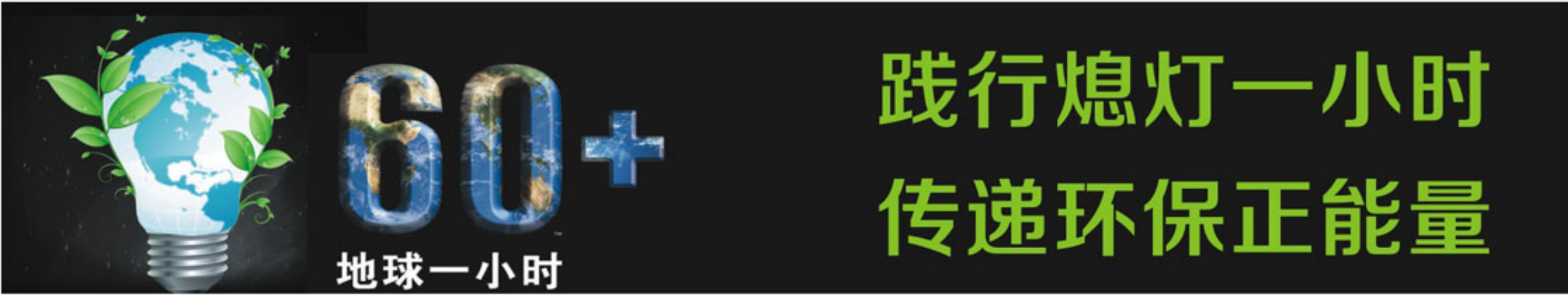
保护日宣传活动。

2013年经开区“3.15”消费者权益日宣传月以“依法维权健康消费”为主题，向市民宣传在消费过程中遭遇消费侵害时如何维权，增强维权的法律意识。在白桦林居东门广场上，工作人员向过往居民发放《消费者权益读本》、《远离传销 构建和谐》、《保护金融消费权益 切实惠及民生需求》等宣传资料1000余份，现场开展消费维权咨询活动。

针对目前居民消费者经常遇到的手机消费、汽车消费、家电消费、老年人消费、电视购物消费、店庆打折消费

等，工作人员进行指导性讲解，当权益遇到侵害时我们可通过与经营者协商和解、请求消费者协会调解、向有关行政部门申诉、向人民法院提起诉讼、拨打12315等途径来维护自己的正当权益。还建议居民去正规商场消费、保留发票、不贪小便宜，避免经济损失。

通过举办这次活动，使广大白桦林居社区居民知晓在消费过程中消费者有获得安全保障、获得正确资料、自由选择、提出消费意见等基本权利，提高了居民维权意识，引导居民理性消费和健康消费。



3月23日晚上八点半，运动公园体育馆、阳光岛的射灯和景观灯同时熄灭，城市运动公园在黑暗中凸显出异乎平常上午宁静安详，一个小时后，这些灯再次亮起，公园也恢复了明亮。

这一天，是世界自然基金会倡导的“地球熄灯一小时”环保日，为地球节能减排，以实际行动来践行“熄灯一小时”传递环保正能量。事实上，多年来，运动公园每年都会通过这样种简单

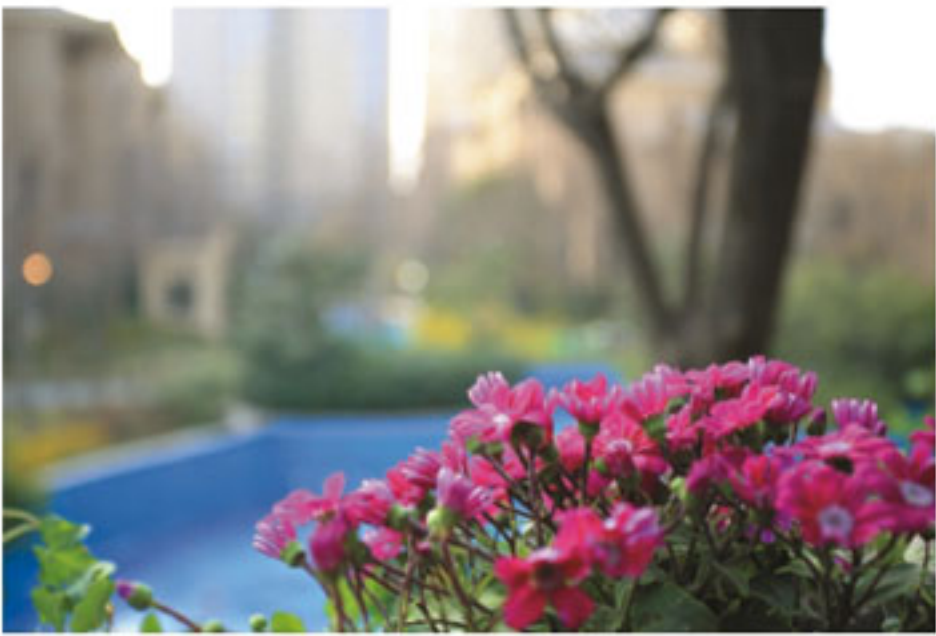
而直接的方式来为地球节能减排，同时也为游园市民宣传“地球熄灯一小时”的绿色低碳环保理念，传递绿色正能量。

作为经开区生态文明体现的窗口单位，运动公园一直将环保理念植入在每一个工作细节中，积极承担起更多责任。在公园日常的用电点、用水等消耗资源管理上，定时定量进行计划控制，倡导全体员工节约意识。在公园卫生

间、培训教室、办公室等公共区域，安装节约环保标语，营造环保氛围，唤醒游客和工作人员低碳节约意识。

通过“熄灯一小时”仪式，运动公园向所有市民传达节能理念，熄灯只需一小时，但环保行动不止这一步。“地球一小时”不是一个简单的口号，而是环保行动的起点，城运公司将在以后管理工作中继续践行，保护我们共同的家园。

林间花已发



春末夏初，万物复苏的景象已开始在白桦林间显现，粉色的樱花、紫色的丁香、白色的玉兰、芬芳的结香把林间装扮的春意盎然，一派生机勃勃。



●白桦林居翠明园3号楼底商-1-101号房，
咨询电话：86519999、86510226
●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：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年4月1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	99.7	2-2-1	20/33	毛坯	82万
白桦林间	凤城九路	126	3-2-2	3/33	精装	110万
白桦林间	凤城九路	130	3-2-2	21/33	毛坯	100万
白桦林间	凤城九路	130	3-2-2	8/33	毛坯	102万
白桦林间	凤城九路	130	3-2-2	12/33	毛坯	112万
白桦林间	凤城九路	173	4-2-2	27/33	毛坯	140万
白桦林间	凤城九路	184.09	4-2-2	13/33	毛坯	171万
白桦林间	凤城九路	190	4-2-2	21, 22/33	毛坯	154万
白桦林间	凤城九路	193	4-2-2	27, 28/33	毛坯	160万
白桦林间	凤城九路	370	复式	1, 2/33	毛坯	460万
白桦林居	凤城九路	90	2-2-1	18/18	毛坯	79万
白桦林居	凤城九路	127.59	3-2-2	15/26	毛坯	92万
白桦林居	凤城九路	129.9	3-2-2	6/26	毛坯	94万
白桦林居	凤城九路	145	3-2-2	17/18	毛坯	132万
白桦林居	凤城九路	145.92	3-2-2	5/11	中装	162万
白桦林居	凤城九路	155.53	4-2-2	10/11	毛坯	136万
白桦林居	凤城九路	170.35	4-2-2	5/9	毛坯	172万
白桦林居公寓	凤城九路	59.39	1-1-1	3/6	精装	59万
白桦林居公寓	凤城九路	63.86	1-1-1	5/6	精装	54万
白桦林居车位	凤城九路	/	/	-1/26	毛坯	21万
经发大厦	凤城二路	248	大开间	12/25	简装	460万
凤城一号	凤城一路	55.47	1-1-1	10/26	精装	58万
雅荷城市花园	凤城八路	74	2-2-1	3/7	精装	55万
魏玛公馆	凤城九路	90.64	2-2-1	10/28	毛坯	72万
海棠世界城	凤城八路	119	3-2-1	12/33	毛坯	72万
中登城市花园	凤城四路	141.18	3-2-2	17/32	毛坯	100万
鼎正中央领郡	凤城九路	101.8	2-2-1	27/33	简装	68万
首创国际城	凤城十路	206.59	5-2-2	11/32	毛坯	168万
桐芳苑小区	玉祥门	120	3-2-1	4/5	毛坯	82万

· 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	130	3-2-2	24/33	毛坯	900元/月
白桦林间	凤城九路	130.13	3-2-2	22/33	中装	2100元/月
白桦林间	凤城九路	135	3-2-2	2/33	简装	1400元/月
白桦林间	凤城九路	186	4-2-2	18/33	毛坯	1400元/月
白桦林间	凤城九路	365.21	复式	15, 16/33	毛坯	4000元/月
白桦林居	凤城九路	90	2-2-1	5/11	中装/全配	2500元/月
白桦林居	凤城九路	127	3-2-2	5/9	精装/全配	3500元/月
白桦林居	凤城九路	132	3-2-2	5/11	精装/全套家具	3500元/月
白桦林居	凤城九路	137	3-2-2	3/26	毛坯	1000元/月
白桦林居	凤城九路	145	3-2-2	17/18	毛坯	800元/月
白桦林居	凤城九路	175	4-2-2	5/11	简装	1800元/月
白桦林居公寓	凤城九路	49.77	单间	7/9	精装	1300元/月
白桦林居公寓	凤城九路	49.77	单间	7/9	精装/全配	1600元/月
白桦林居公寓	凤城九路	62.7	1-1-1	4/9	精装	1500元/月
白桦林居公寓	凤城九路	64.08	1-1-1	4/9	精装/全配	1800元/月
白桦林居公寓	凤城九路	70	1-1-1	4/6	精装	1900元/月
白桦林居公寓	凤城九路	70	1-1-1	5/6	精装/全套办公家具家电	2300元/月
白桦林间车位	凤城九路	/	/	-1/33	毛坯	350元/（含物业费）
白桦林居车位	凤城九路	/	/	-1/26	毛坯	350元/（含物业费）
白桦林居商铺	凤城八路	288.26	大开间	1.2/26	中装	30000元/月
香榭丽都	凤城一路	100	2-2-1	10/30	精装/全配	2000元/月
海棠世界城	凤城八路	55	1-1-1	12/33	精装	1400元/月
海棠世界城	凤城八路	71.74	2-2-1	19/33	精装/全配	2000元/月
海棠世界城	凤城八路	120	3-2-1	29/33	精装/全配	2300元/月
雅荷城市花园	凤城八路	74	2-1-1	3/7	精装/全配	2300元/月
文景小区	凤城九路	127	3-2-2	27/29	毛坯	1000元/月
首创国际城	凤城十路	100	3-2-1	28/31	毛坯	700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。

经发地产荣获2012年度诚信单位



3月13日，在由西安市工商行政管理局双生分局、西安市消协双生分会主办的“纪念3.15 国际消费者权益保护日暨西安首届房地产行业知识竞赛活动”中，对2012年品质过硬、服务优质的房地产企业颁发诚信企业奖，西安经

发地产有限公司被授予“2012年度诚信单位”。

本次会议的主题为“公平正义，消费和谐”，旨在营造一个公平、公正、诚信经营的房地产环境，不断促进西安房地产业良性发展。会议现场，西安市各大房地产开发企业齐聚一堂，作为压轴环节，“2012年度诚信单位”在会议最后荣耀登场，经发地产凭借着对品质的一贯追求，以及对服务质量的严格要求，获得主办方的一致认可，在2013年3.15到来之际给予颁发诚信奖牌，表彰经发地产去年一年在提高产品品质及服务质量方面做出的努力。

诚信与责任是经发地产一直坚守的企业文化，对于经发地产而言，诚信就是要造质量过硬、值得客户信赖的房子。经发地产从2007年开始，正式启动了“泰山行动”，为客户提供超越期望的房子、环境和服务。多年来，经发地产不断的努力和提升，注重每一个细节，为近万户业主提供了高品质的房屋，一次性验房合格率达到85%以上，得到了业主和业界的肯定和好评，成为北城的人居标杆。在今后的工作中，经发地产还将继续将品质放在第一位，为广大市民朋友们提供放心、舒心的好房子。

网络学习丰富便捷 员工自学积极踊跃



近期，经发地产网络培训学院第九期学习开课后，办公室、企管部、财务部、广告策划部、经营部、总师办、计划成本部、材料采供部、工程招标部等部门员工陆续进入网络学院自学，“悄

悄”掀起了一场学习热潮。除却学习工作所需要的课程以外，员工还可以根据自身兴趣自由选择课程学习，汲取知识营养。

丰富全面的课程设置，自助式网络学习模式，简单便利的操作界面，让广大员工能够在工作之余随时方便的自学，提升业务能力和艺术修养，很多亲身体验了的学员对经发网络培训学院赞不绝口。

在课程目录里，既有关于职场礼仪和沟通的个人发展类课程，也有关于企业管理类的综合课程，还有人力资源

类、财务类、营销类的专业课程以及党政类和个人修养类的课程供学员选择，无论学员是对文学艺术感兴趣，还是想再学习一门生活技能，在网院这片知识海洋里都能找到相关课程自学。

今年已经是经发地产开办网络课程学习的第四个年头，自2010年网络学院开办以来，每一期学习都会在公司里掀起一股学习热潮，也营造出经发地产浓厚的学习氛围，全员的素质也得到了进一步提升。经发地产为员工搭建可持续发展的成长之路，也是为企业铺就的一条人才发展坦途。

电梯“困”人演练进行 开梯救人仅用8分钟



3月21日15点，白桦林居物业中心控制室突然响起一阵急促的警报声，正在值班的秩序维护主管闫新急急忙忙接起电话，“快来救救我们——我们被困在绿岛9号楼3单元电梯里了”。

“被困在几层？几个人在里面……不要着急，我们马上就来！”接到求救电话后，监控调度中心值班人员立即启

动应急救援预案，一边对被困人员进行安抚，一边通知秩序维护员、维修人员、电梯维保人员进行救援。

在短短5分钟时间里，救援队伍就已经到达被困人员所在的电梯口，维修组人员迅速使用备用钥匙打开了电梯门，成功救出被困人员，并确认被困人员均无受伤，情绪比较稳定。从接到求救电话，到成功救出被困人员，总共用时仅为8分钟，一场成功的电梯困人演练在白桦林居圆满完成。

作为经开区目前最大的社区之一，白桦林居小区共计有184部电梯，定期进行维修保养，确保电梯安全有效运行。但是，白桦林居物业服务中心对此依然高度重视，并引以为戒，组织开展了此

次电梯困人演练，提高业主乘坐电梯的安全意识和自救能力，同时检验物业人员救援能力。



被困电梯如何自救

电梯给生活在城市的人们带来了不少的方便，但如果电梯坏了，受困者需掌握以下自救方法，确保安全，获得救援。

一、保持镇定，并且安慰困在一起的人，向大家解释不会有危险，电梯不会掉下。下面电梯槽有防坠安全装置，会牢牢夹住电梯两旁的钢轨，安全装置也不会失灵。

二、利用警钟或对讲机、手机求

援，如无警钟或对讲机，手机又失灵时，可拍门叫喊，如怕手痛，可脱下鞋子敲打，请求立刻找人来营救。

三、如不能立刻找到电梯技工，可请外面的人打电话叫消防员。消防员通常会把电梯绞上或绞下到最接近的一层楼，然后打开门。就算停电，消防员也能用手动器，把电梯绞上绞下。

四、如果外面没有受过训练的救援人员在场，不要自行爬出电梯。

五、千万不要尝试强行推开电梯内门，即使能打开，也未必够得到外门，想要打开外门安全脱身当然更不行。电梯外壁的油污还可能使人滑倒。

六、电梯天花板若有紧急出口，也不要爬出去。出口板一旦打开，安全开关就使电梯煞住不动。但如果出口板意外关上，电梯就可能突然开动令人失去平衡，在漆黑的电梯槽里，可能被电梯的缆索绊倒，或因踩到油污而滑倒，从

乘电梯注意事项



电梯顶上掉下去。

七、在深夜或周末下午被困在商业大厦的电梯，就有可能几小时甚至几天也没有人走近电梯。在这种情况下，最安全的做法是保持镇定，伺机

求援。最好能忍受饥渴、闷热之苦，保住性命，注意倾听外面的动静，如有行人经过，设法引起他的注意。如果不行，就等到上班时再拍门呼救。



热情的粉丝们特意赶来支持自己喜爱的歌手

“刘阳，我们支持你！”4月6日下午，一阵阵尖叫声回荡在西安城市运动公园足球场。由经发地产主办的白桦林·印象“我也是歌手”公园音悦会第一场正在这里火热进行，18名歌手和近千名意向客户欢聚一堂，共同享受这音乐的盛宴。



歌手们集体上台与粉丝见面

18名表演歌手全部来自“我也是歌手”唱吧比赛专区，在粉丝的热情支持下，他们一一上台，为大家深情演绎着动人的歌曲，歌手们不负众望，以自己的超强实力，为大家带来一个又一个惊



歌手们的现场实力也俘虏了不少粉丝



歌手演唱十分投入



歌手精彩演出

喜。而粉丝们也不顾天气炎热，为自己支持的歌手加油打气。主办方经发地产还在现场的意向客户中抽取了40位幸运者，送上“我是好声音”演唱会门票，也为表演歌手们送上真爱KTV卡，为他们提供更好的练歌环境。

白桦林·印象“我也是歌手”全城唱吧活动目前仍在如火如荼的进行



粉丝们十分欢乐

中，线上线下报名同步进行中，白桦林·印象城运公园品牌展示中心、土门十字华润万家展场都设有报名点。爱好音乐的朋友欢迎赶快参加，这次的终极大奖——10万元购房款，以及ipad、iphone等大奖，还在期待更多好声音的加入。



为歌手加油



由现场观众抽取幸运获奖者



深情演绎



小粉丝看的十分投入



共有40位幸运观众获得“我是好声音”演唱会门票

呵护美丽 伊人尊享 白桦林间举办魅力女人节沙龙活动



3月8日，白桦林间鲜花飘香，绿意盎然。这一天，白桦林间销售中心为表

达对女性客户的关爱，特联合怡然美容SPA会所，为到访女士现场免费提供价值128元的巴拿芬玫瑰蜜蜡手护，让她们在属于自己的节日里收获惊喜和甜蜜。

活动中，怡然会所美容师不仅精心给女士们做手部护理，还给大家讲解美容知识，解决他们在日常化妆、美容中遇到的问题，吸引了很多到访女士的参

与，整个活动在轻松温馨的氛围中画上了圆满的句号。



Let's go!

一卡在天天半价

万达电影优享卡

更多优惠活动详见
新浪官方微博@万达电影生活 官方微信

本卡有效期至2013年12月31日

凡持优享卡可在西安万达影城享受2D、3D影片5折；VIP厅影片60元/张；

会员尊享：

- * 持优享卡可在大歌星 KTV 量贩享受 3 小时以上 7 折以或阳光场 / 午夜场会员买断优惠（法定及特殊节假日除外）。
- * 持优享卡可在大玩家游乐场免费领取“大玩家畅玩卡”凭畅玩卡每月可免费领取游戏币 20 枚。
- * 持优享卡在西安万达希尔顿酒店鲜咖啡西餐厅晚餐自助两人同行一人免单（不与其他优惠同享，节假日特殊促销除外）。长乐宫中餐享受 9 折优惠（海鲜酒水除外，节假日特殊促销及宴会除外）。

官方网站：www.wandafilm.com
新浪微博：http://e.weibo.com/wdfilm
客服热线：029-85450088

生活 因万达影城更美好
Enjoy the movies Enjoy your life

万达影城
WANDA CINEMA
www.wandafilm.com

经发俱乐部4-5月活动预告

业主趣味运动会

时间：4月13日 地点：西安城市运动公园

暨聚名流林间红酒之夜

时间：4月25日 地点：白桦林间展示中心

大地开学——大自然春耕营火热招募

时间：5月（具体时间待定） 地点：待定

温馨提示：以上活动具体开展时间以经发地产网站及经发俱乐部新浪官微通知为准。





The heritage birch forest poetic life

传承白桦林系诗意生活

沅东田园都市 · 地铁物业 · 城市新享生活

90、135m²精端美宅，全城发售，盛启咨询



白桦林·印象 “我也是歌手” 全城唱吧 10万置业基金，等你来欢唱

白桦林·印象打造全民歌手网络选秀，活动火热进行中……无论性别与年龄，只要你热爱音乐，心怀梦想，立刻前往西安城市运动公园、土门十字华润万家广场报名，即有机会赢取丰厚大奖：**10万元购房基金、ipad、iphone** 等你来拿！更有机会领取“**公园音乐节**”门票及“**我是好声音**”门票，约会齐秦、吉克隽逸、沙宝亮等众多明星！



扫描二维码即可参加
“我也是歌手”全城唱吧活动

- | | | | | | | | |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
|  |  |  |  |  |  |  |  |
| 责任国企 一级资质 | 白桦林系 高端品质 | 沅东新区 核心位置 | 地铁一号 上盖物业 | 泛亚国际 精致园林 | 阳光户型 舒适生活 | 泰山行动 品质护航 | 经发物业 金牌物业 |



Vip line 029 8653 7777 6857 5777

• 接待中心：凤城九路城市运动公园白桦林系展示中心 • 外展点：土门十字华润万家广场
• 项目地址：沅东新城世纪大道中段和桃李路交会处西南角