



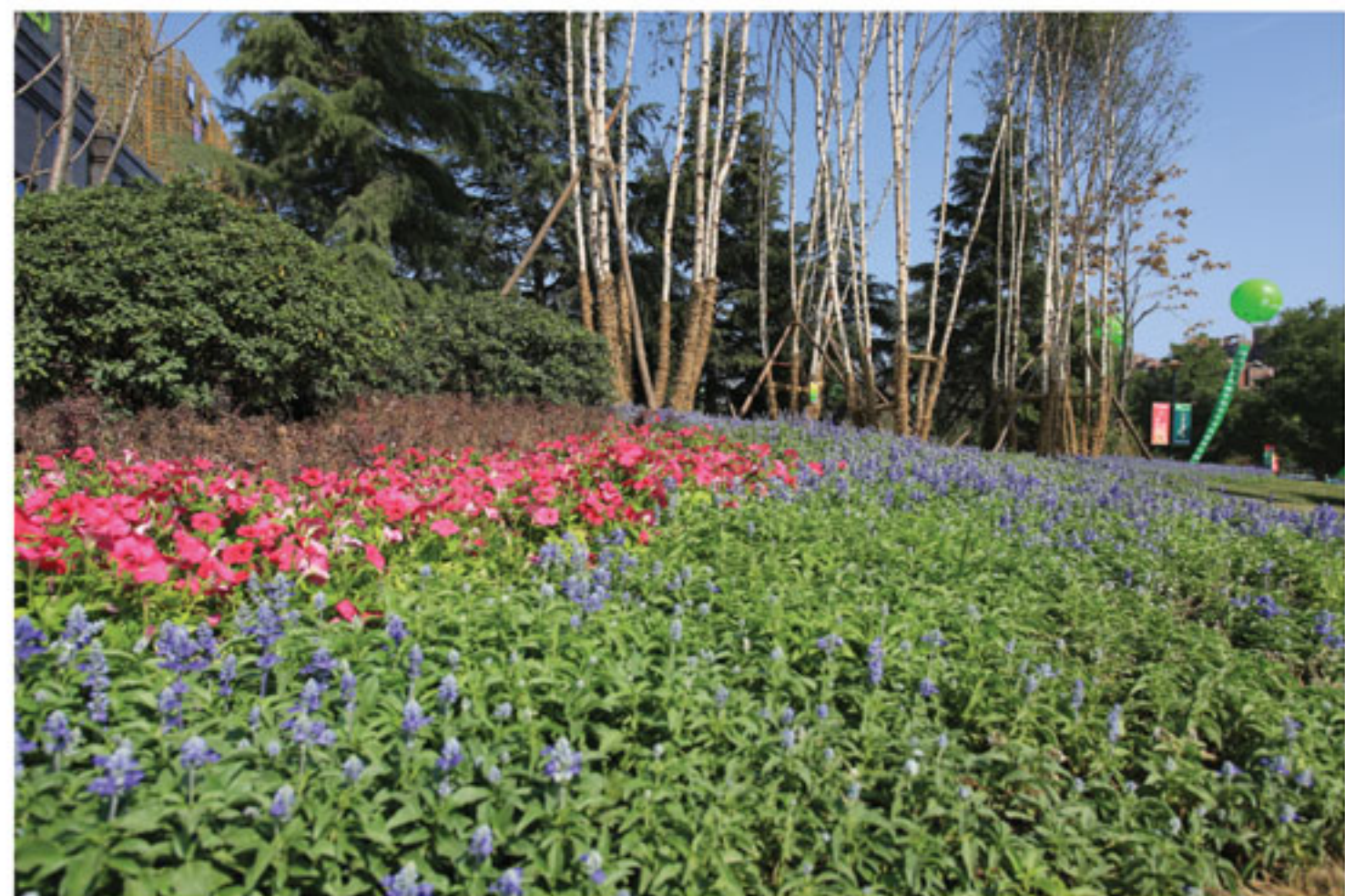
经发地产
JINGFA REAL ESTATE

风采

主办：广告策划部 | 执行主编：刘毅 | 总第105期 | 发行日期：2013年7月5日 | 新闻热线：86528923 | 公司网址：www.xajfdc.com

经发地产全新力作 白桦林·印象亮相沣东新城

项目样板间同期魅力绽放



◎精美展示区

居住的诗意需要用完美的建筑来诠释，对家人的爱更需要一个优雅精致的空间来承载。6月29日，备受关注的经发地产白桦林系全新力作白桦林·印象正式亮相沣东新城，样板展示区同期盛大开放，恭迎各方品鉴。

白桦林·印象

自住、投资两相宜

沣东新城的区域发展潜力已经越来越得到市场和市民的认可，许多知名商业、地产的投资者也将眼光投向这个区域。在沣东新城的核心地段，三桥综合商贸区门户——世纪大道，经发地产全新力作白桦林·印象落址于此。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新力作，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、建筑经典而闻名，其作品无一不是西安人居代表之作。在选址上，白桦林系产品均位于城市中心区，白桦林·印象位于沣东新城核心位置，三桥商贸综合产业板块，坐拥便利繁华；交通上，地铁1号线延伸线2016年建成通车后，白桦林·印象业主可以真正实现“坐着地铁来收房”的便



◎王总为置业顾问送上代表祝福的锦囊

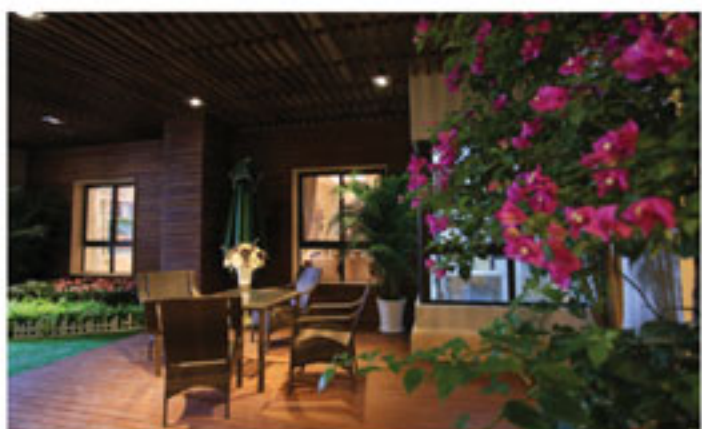


◎展示区样板间正式开放

利生活；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，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，白桦林·印象建成之后，将成为沣东新城田园都市的绿色音符；在后期物业方面，服务于西安市政府办公区、拥有国家一级资质的经发物业管理公司将服务于白桦林·印象，其“以人为本、服务至上、注重细节、追求完美”的理念会带给白桦林·印象业主更多高品质生活感受。

精美样板间

温馨诗意居住空间



◎展示区实景

展示区开放的同时，白桦林·印象精美样板间同期绽放，恭迎客户参观咨询。据白桦林·印象的设计人员介绍，此次白桦林·印象的一大亮点就是它的入户大堂：“入户大堂在每栋楼的每个

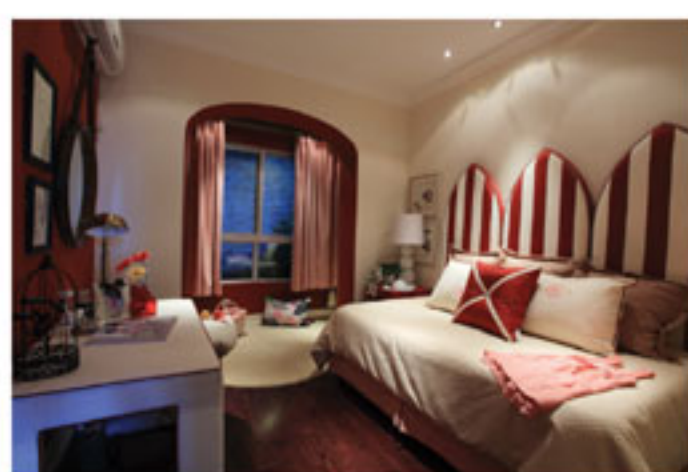
单元都有设置，入户大堂都有22—32㎡不等的邻里共享区域，为邻里之间提供宽敞的交流空间。这样宽敞的公共空间设计在同类型的住宅产品中是比较少见的，将会给业主带来尊贵的居住礼仪感。”

此次开放的样板间是白桦林·印象最为经典的约135㎡三室和90㎡两室两种户型，样板间由业内闻名的北京居其美业担当装修设计，装修风格充满都市韵味，呈现出对于居住空间的独特审美和完美追求。

90㎡的两室两厅一厨一卫，户型经



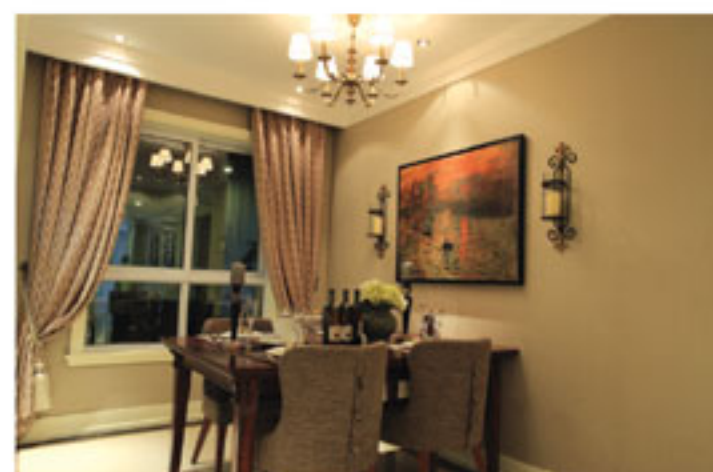
◎样板间实景



◎样板间实景

典方正，纯南朝向，居者可以享受到自然光线带来的全明感受。这种户型的空间利用率非常高，拥有完善的功能，非常适合年轻消费者居住。面积约135㎡的三室户型采用南北通透大空间设计，将门厅、餐厅、客厅等公共活动区域连接在一起，使卧室、卫生间、阳台等生活区域有机的结合起来，做到了动静分区、互不干扰，满足全家的生活需求。

2013年，经发地产深耕经开区，同时开拓城西板块，白桦林·印象的宜居性和投资价值将随着西咸一体化的继续



◎样板间实景



◎开放当天迎来首批客户

推进更加显露无遗，沣东新城的加速发展、地铁1号线的建成通车，世纪大道区域得天独厚的地理优势和交通优势将进一步彰显，白桦林·印象也会成为区域的置业热点。

经发地产联袂话剧 《白鹿原》经典重现



◎现场座无虚席

6月26日至29日，由经发地产白桦林间独家冠名的话剧《白鹿原》在西安索菲特人民大厦大剧院连演四场，座无虚席，赢得了六千多名观众满堂喝彩，赞誉无数。此次经典重现，以强大的明星阵容重装上阵，抒写了一场激昂澎湃的宏伟史诗。

早在6月初，话剧《白鹿原》即将在西安连演4天的消息一经传出，全城沸腾，近六千张门票成为热销品，距离话剧开演还有一个多星期，话剧门票便已售罄，但求购者仍然络绎不绝，足见其魅力。

6月26日，《白鹿原》首演，现场座无虚席，演出长达三个小时，却没有

人提前离场，大家都被剧情所吸引，完全投入到白鹿原上风云变幻之中。在一片茫茫的大雪中，话剧落下帷幕，观众们热烈的掌声经久不停，每一批演员的谢幕都换来更加热烈的掌声。在掌声的背后，是观众们对故事改编的认可，对演员表演的认可，对整场演出的认可。

正如一位观众离席时所说的话：“话剧完全忠于原著，让我们这些《白鹿原》小说的忠实读者看了都挑不出什么毛病来，非常满意。”满意的不止观众和读者，还有小说的原著作者陈忠实。在首演结束后，陈忠实也来到台上，表达了对北京人艺排演这部话剧的感谢和满意，也和大家共同庆祝了小说出版二十周年。据了解，话剧《白鹿

原》在时隔7年后再次被搬上舞台，也是对原著小说出版二十周年的生日献礼。

6月26日至29日，西安天气炎热，但是也比不过读者和观众的热情。有些没有买到票的观众，不断的电话询问还会不会加演，话剧《白鹿原》掀起了西安今年夏天的文化热潮。经发地产独家冠名话剧《白鹿原》，以一场艺术的盛宴，为陕西乡党奉上文化享受和一次精神洗礼。经发地产将一如既往的为业主奉献高性价比的产品与服务，同时也将不间断地为业主打造高品位的生活方式，期待与您一起见证生活的更加美好。（更多《白鹿原》演出报道详见第二版）



◎精彩剧照



◎精彩剧照



由经发地产白桦林间全程冠名的话剧《白鹿原》，于6月26日至29日连演四场，现场座无虚席，赢得了六千多名观众满堂喝彩、赞誉无数。经发地产以一场艺术的盛宴，让企业和艺术回馈热土的矢志理想相通相融。

话剧《白鹿原》完美演绎经典

6月3日，由经发地产独家冠名的话剧《白鹿原》新闻发布会暨小说出版20周年庆祝酒会在白桦林间会所隆重举行，小说《白鹿原》的作者陈忠实先生，金牌编剧孟冰先生，话剧主演、国家一级演员濮存昕、郭达、卢芳等众多艺术家及知名媒体出席了本次活动。在本次活动中，主办方宣布6月26-29日，话剧《白鹿原》将回到故乡，在西安演出。

话剧演出的消息一经传出，立刻引起了广大市民的关注和支持，购票热情空前，在距离演出还有一个星期，四天的演出票已经全部售罄。

6月26日至29日，由经发地产白桦林间独家冠名的话剧《白鹿原》在西安索菲特人民大厦大剧院连演四场，座无虚席，赢得了六千多名观众满堂喝彩、赞誉无数。此次经典重现，以强大的明星阵容重装上阵，抒写了一场激昂澎湃的宏伟史歌。



近三个小时的演出延续了小说原有的故事主线，最大限度地呈现了原著精神，巧取风水地、恶施美人计、孝子为匪、亲翁杀媳等故事情节被舞台立体呈现，将渭河平原半个世纪的历史变迁浓缩在了舞台上。全体人员的出色表演，更是将黄土高坡上的爱恨情仇演绎得惊心动魄，酣畅淋漓。

舞台上极具视觉冲击力的U型天幕与灯光变幻营造出阴暗

雨雪的场景，配合山坡、窑洞等组成的舞台布景，组成大开大合的场景变换，将关中黄土地的苍茫景致呈现得淋漓尽致，贯穿全剧的老腔和秦腔更是唱到了每个观众的心里，将观众带入了苍凉悲壮的广阔背景中。

话剧连演四场好评不断，演出结束后，观众们以雷鸣般的掌声表达了对演出的热爱，在散场后还久久不愿离去。经发地产·白桦林间和话剧《白鹿原》的经典共鸣达到了新的高潮。

关注客户 磨砺品质



二十年来，小说《白鹿原》先后被改编成电影、秦腔、舞剧、话剧等多种艺术形式，其受欢迎程度经久不衰，小说作者陈忠实老师动情地说：“读者的持久性阅读，是对作者最大的信任。”同样，客户的持续性购买，是对开发商最大的信赖。

连续几年来，经发地产开发产品老业主重复购买和介绍新客户购买率都达到了35%以上，这个数据的背后，是客户对经发地产产品品质和服务品质的高度认可。业主成为了经发地产最好的销售员，这是经发地产矢志不渝坚持以客户为中心的践行结果。

经发地产始终坚持以客户为中心的经营理念，通过关注客户需求，潜心研究客户的生活习惯与居住模式，不断优化规划方案，升级产品品质，建造城市的经典建筑，为万千家庭筑造承载梦想的家。

致信于承诺，醉心于精细。正如话剧《白鹿原》从2006年到2013年，历时七年仍不断磨砺，为观众奉献最完美最经典的演出。同样地，为了给客户最完美的家，经发地产对每个项目都倾注全部心血，用责任打造品质生活，以宜人的社区环境和优雅的建筑气质构造起温暖的情感空间，缔造着这座城市特有的绿色幸福模式。无论是楼盘的建筑细节、景观环境，还是贴心的物业服务，无不体现着经发地产独有的品质生活大师情怀。

白桦林居、白桦林间、白桦林·印象……九年来，经发地产通过建造恒久价值的建筑产品、营造多元的文化、提供细致周到的服务打造了一个个经典的里程碑作品，在每一个新兴的、富于发展潜力的区域，激活房地产板块，创造土地和生活价值，提升该区域的人居环境，也实现了万千家庭的城

市人居梦想。

经发地产 为提升您的生活品质而不懈努力



◎实景拍摄

九年来，品质已经融入经发地产人的血脉，对品质的孜孜以求也成为经发地产发展的源动力。在经发地产的理念中，房子是文明和文化的载体，是实现阳光、幸福、绿色生活的人居空间，经发地产对产品品质的追求将永无止境。

其中白桦林系产品更是经发地产精心打造的高端系列产品，其首发之作白桦林居甫一出世即成为北城标杆项目，经发地产再度深耕细作的白桦林间，全面升级了居住理念，在“公园生活”之上，营造“更自然、更舒适、更便捷、更有价值”的林间生活，并使之成为城市高尚居住品质的代言。

目前，经发地产沣东新城作品白桦林·印象也已面市，这是白桦林系产品在沣东新城的首次诗意亮相。

白桦林系产品正在热销的白桦林·印象位于沣东新区的核心位置，地铁一号线沿线，三桥商贸综合产业板块之畔，地理位置优越；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，国家一级资质物业服务企业——经发物业不仅服务白桦林居、白桦林间和西安市政府办公区，将来也会服务于白桦林·印象。随着西咸一体化的继续推进，沣东新城的加速发展、地铁一号线的建成通车，白桦林·印象的宜居性和投资价值愈加显现。

从深耕经开区，到拓疆西咸新区，经发地产不吝九年磨砺，只为让更多人享受品质生活。此次经发地产携手北京人艺话剧《白鹿原》经典共鸣，正是希望高品质、高品位的生活能带给这片土地和这片土地上的人们以美的享受和对生活的更高感悟。



◎实景拍摄

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。

做好办公室工作需要“三靠五股劲”

□办公室 马长有



一、要有股实劲，就是要态度端正、爱岗敬业。古人说，“道虽迩，不行不至；事虽小，不为不成。”态度是前提，没有端正的态度，能力水平再高，也干不好工作。相反，有的人可能水平差一点，只要态度端正，以学增智，以勤补拙，还是能把工作干好。办公室的员工，既要志存高远，也要脚踏实地，从小事做起、从细事做起。能把小事做好，把一屋扫好，才能干大事、成大器。

二、要有股钻劲，就是要勤于思考、善于琢磨。办公室很多工作都是常规性的，但是常规不代表墨守成规，总

认为以前如何、书本如何、文件规定如何，“祖宗之法不可变”。常规是被大多数人认可的，有其存在的合理性，但现实生活中，真正成就一番事业，赢得精彩人生的，恰恰是创新作为、不循常规的少数人。因此，必须多角度思考问题，多路径解决问题，哪怕是一些奇思妙想也无妨，好的可以大胆实践，不好的也会有所启发，触类旁通。

三、要有股冲劲。就是要精神饱满、充满激情。美国领导力大师库泽指出：人们都期待领导者充满激情，活力四射，乐观积极。反言之，作为领导者，也希望看到充满激情的下属。充满激情，就会越干越想干，越干越会干，越干越能干；充满激情，就会不畏艰险，攻坚克难，浑身有使不完的劲；充满激情，就会加班加点不觉累，在工作

中收获无穷的成就感和愉悦感。

四、要有股拼劲。干工作不能平庸，要有种不服输、争上游的劲头，有一股小老虎嗷嗷叫的精神。工作标准上，要和好的比、和高的争，暗暗较劲，比学赶超，绝不能自甘平庸。办公室工作，做人要低调，谦虚谨慎、平和踏实，做事要追求卓越、力争上游。做人要要做好人，但不能做老好人。二者的区别是：好人有颗善良的心，老好人有张善变的脸。

五、要有股韧劲。“立志欲坚不欲锐，成功在久不在速”。把工作“做好”，必须有种义无反顾，持之以恒，不达目的誓不休的意志。尤其是遇到困难矛盾的时候，一定要有着坚守的品格，坚持到底，必有所成。有研究表明，一个人想做一件有意义的事情，只要坚持三个月以上，就一定能养成习惯，取得积极成效。

把工作“做好”，除了在精气神上要有这么五股劲之外，具体还有“三靠”。一靠认真。办公室工作千头万绪，纷繁复杂，最忌忙中出错，百密一疏。一些小失误、小差错在常人看来不起眼，最后却往往会酿成大问题。解决之道，唯有认真。必须注重平时，注重身边，注重细节，思考上细致入微，

行动上防微杜渐，养成谨慎严谨的作风，让认真成为一种态度、一种责任、一种习惯。

二靠学习。当前各种思想观念相互激荡，科技发明发现日新月异。要想胜任服务工作，更要增强学习的内在自觉，站在时代适应的高度。学习的概念很宽泛，形式也多样，看报纸、读杂志、上网浏览，都是学习，但这些都是浅阅读。真正能引发思考、汲取营养的阅读，还是要阅读图书、啃大部头。开卷有益，对于办公室员工而言，要带头多读书、善读书、读好书。

三靠感恩。当前社会，尤其需要强调感恩。现在有种怪现象，就是很多人都觉得给予自己的，是正常的、应该的；如果一些待遇、晋升机会没给自己，就心存不满，牢骚满腹。感恩，不是要求知恩图报，而是要有颗平常心对待自己，以一颗感恩的心看世界。有颗感恩的心，就会觉得工作快乐，生活充实，世界美好，心境也会宽广宁静；有颗感恩的心，就会多设身处地为他人想一想，正确对待自己，正确对待组织和他人，自觉为办公室整体荣誉添砖加瓦，多做贡献；有颗感恩的心，就会相互关心、互相支持、互相帮助，集体就会更加温暖，每个人的成长也会自在其中。

以内审为阶梯 不断攀登质量管理更高峰



截至6月21日，经过为期三周的检查，经发地产2013年质量管理内审现场审核工作初步完成。与以往不同，此次内审采用相关部门交叉审核，由各部门负责人或负责人指定其它中层管理人员会同本部门内审员实施现场审核，填写内审检查表，汇总确定不合格项。

在内审前期，经发地产组织公司32名内审员及33名骨干员工，由各部门负责人宣讲本部门业务流程及相关体系文件，加深内审员对各部门业务流程的熟悉和理解程度，提升在内审中发现问

题的能力，在审查中发现更多专业化、有深度、有实质意义的问题，达到通过内审得到实质提升的作用。在内审过程中，工作交叉和联系较多的部门之间相互检查，各项目部交叉审核、经营部门交叉审核……由于日常工作较多的联系和配合，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，审核工作更为深入和全面，提出的问题和建议也更具有实质性。

目前，企管部已经对各个部门在检查中发现的问题进行汇总梳理。这次审核是对公司内部的一次彻查，也是对新老内审员独立审核能力的一次实地检查。通过全面而深入的审核，经发地产将不断发现问题、实施改进、验证改进效果，从而使公司管理更趋完善。

经发地产第二季度安全生产工作会议顺利召开

安全生产工作一直以来都是经发地产经营管理上的头等大事，丝毫没有松懈。6月20日，经发地产第二季度安全生产工作会议召开，会上主要就第二季度安全生产工作进行了总结，并对下一阶段的安全生产工作进行了部署。

会上，各项目部对第二季度的安全生产工作进行了总结。今年二季度，经发地产安全生产工作成绩显著，全面开展安全生产大检查及事故隐患排查工作，重点检查各小区、各单位燃气系统、消防系统和电梯系统等安全运行情况，有效的排除了安全隐患，也为今后的工作敲响了警钟。5月底，结合公司实际，组织开展了为期六天的建设工程安全生

产大检查工作，有效巩固“五一”节前安全检查的工作成果。

在总结二季度安全生产工作的同时，会上也对三季度安全管理工作提出了要求：各项目部要对防护、临时用电、脚手架等进行重点检查，同时要求各项目部做好夏季防暑降温及防汛防雷措施。

严抓安全生产管理工作既是泰山行动的要求，更是公司现实管理的需要，因为过硬的产品质量源于安全的生产，没有生产上的安全产品质量就无从谈起。在今后的工作中，经发地产将不断探索安全管理方法，在工作中不断总结，全面提升安全管理水平。

企业品牌建设

树立标杆

2013年，经发地产泰山行动推出了“树立标杆，比较超越”为主题的一系列活动措施，希望通过瞄准行业标杆，针对同行业被认定为典范的各业务标杆，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，提升公司产品、营销、服务等各专业能力，不断提升公司竞争优势，确保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力。

创造营销的更高价值



迫感和危机感。只有树立了这样的意识，才能点燃每个销售人员的工作激情，进而在团队中营造你追我赶的销售氛围。

重视员工个人职业发展 前景规划

出色的销售业绩，成熟的销售技巧，优秀的人格魅力，具备了这些条件，在世联走向职业经理人都会成为可能。结合今年公司的“员工分级培训计划”，销售分公司将制定自己的“扬帆计划”、“英才计划”等，根据现阶段公司发展状况和员工职业发展规划需求，建立科学、有效、适宜的各层级人才培养机制，打造完善的内部晋升培训体系，促进人才的加速培养，推动销售分公司业务持续发展。

世联地产的卓越是因为他们善于总结，善于归类，任何事情都有明确的标准在进行量化，量化的不断积累就能产生质的飞跃。销售分公司也将取其精华，加工润色，消化成我们自己的东西，并结合公司的企业文化，不断学习、改进、提升，探索出一条适合我们自己的销售管理模式，实现销售业绩的突破。（销售分公司对标企业）

世联地产成立于1993年，是国内最早从事房地产专业咨询的服务机构。经过19年的发展，世联地产现已成为全国性的房地产服务提供商。仅在西安就代理楼盘50余家，造就了无数个行业佳话。

销售能力数据分析机制

在和世联地产销售人员的接触中，给人留下深刻印象的，就是在世联每个销售人员的业务能力都是用数据来评判。世联地产通过运用大量细致、详尽、有效的表格，将每个销售人员的工作环节进行全面数据采集。仅电话call客这一项工作内容，就会通过一系列数据分析，得出月度最勤奋call客员，月度最佳接电员等。而对销售人员的素质考核又从个人月度工作能力比对、销售人员月工作能力比对等不同方面展开。通过全方位、多角度的数据分析、比对，可以很清晰的了解到每个销售人员在工作能力上的强项、弱项环节。针对弱项环节，销售经理将安排有针对性的培训内容，让这些存在的弱项环节尽快得以改善和提高。

今年经发地产销售分公司已经开始做了这项工作，并完成了《一季度销售人员能力分析报告》。重点接待客户数量、成交套数及金额进行分析比对，

分析出每个销售人员在销售力上存在的问题，并提出了切实可行的改进建议。

优胜劣汰的管理机制

在世联地产，有一句名言：“我们是一群在奔跑中的销售人。”这话，不管是管理层，还是一线销售人员，都普遍适用。如果不能跟上这个团队的奔跑节奏，唯一的后果就是被淘汰。比如外展人员，只有客户累积到一定数量并成单后，才会转为内场销售人员。转为内场销售人员后，一切还是以业绩说话，出现连续排名靠后的情况，销售经理直接有权利对其做出人事任免。

销售分公司也将出台详细的销售管理激励、淘汰制度，对业绩排名靠后的销售人员采取停盘措施，工作内容转为电话call客，在call客期间工作努力、勤奋，在成单后方可恢复接待客户。这样每个销售人员都会有强烈的紧



“夏收计划” 全面大丰收



6月，是忙碌的季节，也是夏收的季节。在2013年上半年即将结束之际，经发地产如火如荼的开展了“夏收计划”，冲刺白桦林间、白桦林·印象项目半年任务。经过销售分公司、广告策划部、经营部和财务部一个多月的共同努力，最终圆满完成半年销售面积、销售金额和回款额任务，夏收大获丰收。

5月底，针对上半年销售情况和半年任务量，经营相关部门共同讨论制定了“夏收计划”，明确了在6月底前需要完成的销售面积、销售金额和回款额的指标，各项任务指标相当于同期平均值的130%-150%。

面对任务量，压力不可避免，但是压力就是动力，各部门积极行动，热火朝天的开始了“夏收计划”。经营部首先对白桦林间所有房源进行仔细盘点，随后以星期为周期，对各楼栋房源进行分解。在这次计划中，以32#、33#、

34#三室房源为主，同时还有四室、宽景平墅和林境叠墅不同产品，给客户更多选择。同时，在“夏收计划”的执行中，经营部不断跟进，及时根据现场销售情况调整房源，为任务的最终完成提供有力保障。

要完成任务，就要吸引更多的客户。广告部以经发地产独家冠名并于6月底上演的话剧《白鹿原》为契机，在报纸、户外、候车亭等媒体大量宣传，扩大公司品牌和项目的影响。同时，为到访客户提供抽取话剧入场券的机会，吸引更多人到访销售中心，当月成交客户更是能够获得双人入场券。同时，广告部在6月份加大客户活动力度，每周在林间会所咖啡吧举办老业主和意向客户消暑活动，以及大客户专场活动，邀请更多客户来到现场，也提供了更为轻松的销售空间。

当所有准备和协助工作都已经到位，销售分公司作为具体执行层面，将任务量细化。首先，具体分解到每个置业顾问，人人身上有压力，当然，为了激励置业顾问，在“夏收计划”中也制定了相应的激励政策，化压力为动力；其次，保证按时转签，在征得客户同意的前提下提前转签，提高成交量；在销

售现场，毫不放松对A类客户的电话跟进，同时加强对B类C类客户的回访，持续跟进认购情况。多管齐下的销售措施十分有效，自“夏收计划”开展以来，平均单日认购套数达到2套，最高的一天达到6套，一个多月下来，圆满完成销售面积和销售金额的达标任务。

6月下旬，正当所有人都松了一口气，为任务即将全部完成而高兴时，忽然传来一个消息：“银行全面紧缩信贷。”回款任务遭遇打击，闻听消息，财务部立刻与贷款银行沟通情况，努力争取，终于在月底前争取到银行放款，在最后关头完成回款任务，让所有的人都放下了心里的石头。

除白桦林间外，“夏收计划”里对白桦林·印象也制定了房源小定套数任务量。针对任务，白桦林·印象销售团队在前期小定的基础上，拓展了更多销售渠道，销售扩大派单范围和数量。置业顾问走进社区，向居民们介绍项目，还特别前往集团内部各分子公司进行巡讲和预定。效果十分喜人，短短一个月内，小定数量比第一次小定翻了近五番，超额完成任务。至此，经发地产“夏收计划”全面丰收！

户型赏析

U-1 白桦林间舒适三居 珍惜发售

· 33、34号楼 ·



- 面积约150平米
- 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，动静分离互不相扰

（更多信息请拨打86727777咨询）

白桦林间6月份工程进度

- ◆ 7#楼：户内分户验收（项目部）完成；公装验收完成；
- ◆ 22#楼：20顶板砼完成；砌体4-13层完成；
- ◆ 23#楼：23顶板砼完成；砌体4-16层完成；室内抹灰2-7层完成；
- ◆ 24#楼：户内分户验收（项目部）完成；厨卫间二遍防水31-15层完成；
- ◆ 25#楼：户内二遍腻子完成；户内分户验收（项目部）10-1层完成；
- ◆ 26#楼：精装修样板完成；
- ◆ 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）10-1层完成；
- ◆ 28#楼：户内分户验收（项目部）31-

- 20层完成；
- ◆ 29#楼：楼梯间腻子及涂料完成；
- ◆ 30#楼：公共部分装修墙地砖10-4层完成，户内二遍腻子4-1层完成；
- ◆ 31#楼：户内二遍腻子27-19层完成；
- ◆ 32#楼：户内二遍腻子5-1层完成；户内分户验收（项目部）25-16层完成50%；
- ◆ 33#楼：窗框安装完成；地面垫层21-1层完成；西、南立面真石漆完成；
- ◆ 34#楼：地面垫层19-8层完成；东南立面真石漆完成80%；
- ◆ 商业用房：屋面彩钢铺贴完成；
- ◆ 幼儿园：外墙真石漆完成。

白桦林间客户与奥迪车主喜“联姻” 经发地产与新丰泰奥迪客户联谊会在白桦林间举行



6月29日下午，一辆崭新的奥迪A8L轿车缓缓驶入白桦林间展示区，由此开启了一场豪宅与豪车的浪漫邂逅。下午17:00，奥迪A8L等奥迪系列豪车静态展活动在展示区入口启动，吸引了到访客户和林间入住业主的围观拍照。瞬间将林间展示区气氛引爆。

室外热闹，室内也毫不逊色。下午18点30分，白桦林间会所大厅已经高朋满座，新丰泰奥迪车主和白桦林间客户

早早落座。宴会现场布置高雅温馨，优美动听的音乐不绝入耳。现场准备了美味的塞纳河餐厅烧烤、冰爽的扎啤和精致的糕点、水果。

双方客户边品尝美食边欣赏乐队精彩的演出。活动中，白桦林间和新丰泰销售经理还就各自品牌及产品进行了介绍。白桦林间优美的展示区景观、优质的物业服务 and 成熟的配套吸引了大量奥迪客户的关注和热议。不少客户在活动中还选择在林间漫步，感受雅致的景

观，参观别墅和高层产品的样板间。

最后，活动在乐队一首悦耳的蓝调中圆满结束。现场贵宾们纷纷举杯话别。活动结束后，站立在侧的置业顾问给每位客户送上了代表弄弄心意的礼品袋，并一一送别。



缤纷仲夏 童趣林间

让孩子走近植物、亲近大地，探索属于大自然的秘密，五月、六月，经发地产为业主和孩子们开展了形式多样、内容丰富的亲子自然课堂，植物拼图、手工软陶、森林写真、花盆DIY...丰富多彩的活动让业主和孩子们在阳光明媚的“大地开学季”悠享自然、健康、快乐的休闲假期。





“光影流年·城西生活艺术季”白桦林·印象迪士尼影院周末如期在冶金社区、远东25街坊小区、红光小区等城西的社区上演，充满童真回忆的活动，激起了各大社区居民的参与热情。活动第一场影片《冰河世纪2》于6月12日在冶金社区启动，当天正值端午佳节，“迪士尼影院”活动也为节假日的社区居民带来放松心情的好机会。

自带板凳早早围观

连声赞好活动形式

闷热的天气让屋子里的人们都走出家门，再加之“迪斯尼影院”强大的号召力以及现场乐队火热的演出氛围，让

整个小区为之沸腾。

活动于晚上七点半正式开始，但不少居民不到七点就自带小板凳早早来到社区活动广场。在活动现场，《房周刊》联合白桦林·印象也有专门的展位供居民了解，同时，由白桦林·印象提供的扇子、气球等小礼品也得到住户居民的喜欢，电影尚未开始播放，就有居民称赞，“单单从这个活动形式来讲，我们就很喜欢，傍晚家里闷热，来社区活动广场散散步，既消暑解凉，还能看免费电影，拿免费的礼品，挺好的呀。”

白桦林·印象介绍详细

居民表示潜力极佳



在电影播放开始之前，白桦林·印象项目的工作人员对楼盘进行了项目介绍。经发地产旨在打造沱东新城内的白桦林系诗意生活住宅。而沱东新城就目前来讲，正在发展中，配套也正在完善中，正是因此，反倒造就了沱东新城价值洼地的定位。用项目工作人员的话说就是“收获的不仅是品质居所，更是可以传承和增长的价值物业”。

电影放映期间，工作人员也和社区居民聊了聊，退休在家的王阿姨表示，“我住在西郊，这个地方的潜力我很清楚，而且听说沱东地区的规划是要成为田园都市，养老居住应该还不错。再说了，我也可以买来给孙子住，估计等孙子结婚的时候肯定就发展的很好了，房价肯定也就涨了，也是一种投资么。”

随后，白桦林·印象“迪士尼影院”还继续在古都西苑、西苑小区、庆安小区、西钞小区等上演，活动将一直持续到9月，定期进入不同社区进行不同经典影片的播放，这个夏日，端着板凳唱着歌，了解项目看电影。

一流品质 一流服务

白桦林·印象销售团队如是说



6月29日，白桦林·印象展示样板间华美绽放。在开放仪式上，年轻而充满朝气的白桦林·印象销售团队以一句“一流品质，一流服务！”喊出了激情，喊出了决心。面对新的市场考验，相信这个崭新的团队将给所有人带来惊喜。

张哲源（销售副经理）：白桦林·印象展示样板间能顺利开放，我代表销售团队向公司全体说三句感谢：



一谢公司各位领导，感谢各位领导一直以来对白桦林印象销售团队的关怀与支持。

二谢公司各部门同事，感谢大家为白桦林印象销售团队提供的各方面的支持，没有大家就没有今天展示区的完美呈现。

三谢销售分公司的伙伴们，感谢大家为新团队提供的帮助与支持，让我们深切感受到了经发地产销售分公司的“伙伴”文化。

姜钟（置业顾问）：



从最初的团队组建到现在展示区的开放，大家都付出了很多的努力和辛苦。我们一定会努力做得更好！

张国文（置业顾问）：



白桦林·印象是公司进驻沱东新城的第一个项目，作为白桦林·印象的一员将秉承经发地产精神、发扬经发地产品格、为了印象的成功大卖发挥最大的热量。我们的口号是：“一流品质、一流服务！”将给整个沱东新城带来一种关于“白桦林”的印象，流传一个关于印象的传说……

康轩铭（置业顾问）：



因为有缘，我们相聚！成功靠大家的努力，今天的付出，明天的收获！相信自己，加油！我们白桦林·印象团队最棒！

王婷（置业顾问）：



将来的你，一定会感谢现在

拼命努力的你！王苗苗（置业顾问）：



个人力量是渺小的，团队力量是巨大的！胜不骄败不馁，我会不断努力，完成自己的目标！

宁倩怡（置业顾问）：



机会只给有准备的人。不要满足于尚可的工作表现，要做最好的才能成为不可或缺的任务。当额外的工作分配到你头上时，不妨视之为一项机遇。少数人需要智慧和勤奋，而多数人却要靠忠诚和勤奋！

范婧（置业顾问）：



新的项目开始了，有努力才有业绩！在这个竞争激烈的时期，有了认真的态度，任何难题都将不是难题，只有不怕压力，才能创造一个又一个的奇迹！

冯尧（置业顾问）：



山不过来，我们就过去！

白桦林·印象 B户型 美式现代时尚清风



两室两厅一厨一卫

90平米左右

南向方正户型，奢想全明品质生活

独立厨房、生活系统，功能区隔离实用明确

餐客厅外接阳台，空间更开阔

南向主卧，乐享阳光畅享自然

推荐户型搭配

如果您是这样的家庭：



男主人30岁，事业处于上升期，关注时事，喜爱汽车、综合杂志，热爱运动；女主人不到30岁，喜爱园艺，闲暇时喜欢手工DIY，懂得享受生活。

您的家庭装修风格可以是这样：

美式现代



◎样板间实景拍摄

装修主色调我们建议：

空间颜色以米色为主，陈设色调以优雅的橄榄绿及邻近灰色为主，局部点缀含灰的玫瑰红色和珊瑚红、蜜瓜黄。空间充满灵动和年轻感。

家具风格您可以这样搭配：

公共空间及主人房采用布艺家私，造型简洁大气、线条流畅，辅以精致细节，局部搭配带有美式风格情趣的小件，使整个空间更加灵动，充满都市韵味。

党旗飘飘彰显风采 经发地产再获表彰



经发地产一直把党的建设作为工作重点。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，增强党支部的凝聚力和吸引力。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，张晓燕、赵焱、张丹、刘琦、杨明、贾敏、秦航亮、吴锁正、牟石等9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，在刚刚召开的党员代

表大会纳入8名新党员后，公司目前共有党员49人，设有党支部书记、支委委员、党小组组长等，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，深入学习ISO9000质量管理体系、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，经发地产会组织公司各部门及子公司负责人签订《党风廉政建

设目标管理责任书》，完善党风廉政建设工作各项规章制度，明确了责任内容，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，在中共西安经发集团有限责任公司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2012年度“先进基层党组

织”荣誉称号，张晓燕、牟石、秦航亮三人被评为优秀共产党员，赵焱被评为优秀党务工作者。

各项荣誉称号，是上级党委对经发地产党支部工作开展的一种肯定，更是一种鞭策。在今后的工作中，经发地产党支部将继续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发展中的促进作用，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。

端午三天乐 营销也欢乐



“别人的节假日，往往是我们最忙碌的时候。”这是一位经发地产白桦林间置业顾问的感慨。客户看房子买房子往往都选择周末、节假日这样休息的日子，时间充足，可以慢慢的欣赏展示区，询问房子详细情况。而这个时候，也正是开展各种营销活动的最佳时机，在这个端午节，我们用镜头记录下这忙碌的“营销日”。

6月10日 端午小长假第一天



小长假第一天，白桦林间营销中心迎来第一批客户，大家开始各自分工，讲解沙盘、介绍户型、参观展示区……忙碌起来。这一天下来，接待量相当于日常的两倍，置业顾问没有一人休假。

晚上，白桦林·印象客户消夏活动又在会所咖啡吧里热闹的开展起来，很多客户之前只是从电话或者网上了解的



白桦林·印象项目，这次专程过来了解详细情况。

6月11日 端午小长假第二天

在城市运动公园举办的公园音乐节上聚满了年轻人。白桦林·印象项目也没有放过这个人气爆棚的好地方，设立外展，吸引更多感兴趣的年轻人。



6月12日 端午小长假第三天

社区观影开始了！在冶金社区，白桦林·印象为居民们准备了乘凉好去处，既能看电影，还能看节目，最重要的是得知了一个好消息，沣东新城有一个性价比超高的楼盘——白桦林·印象。

三天节假日很快过去，虽然牺牲了陪家人过节的时间，但是当大家看到白桦林间的认购套数和白桦林·印象客户登记的数字时，仍然是会心一笑，一切的辛苦，都融化在这倍感幸福的结果中。



来自印象的美，如您所想……

白桦林·印象销售经理助理 沈林



6月29日，这是一个看似很平凡的日子，但是对白桦林·印象销售团队的成员来说，这一天非常有纪念意义。为了这一天，我们付出了太多的辛苦与汗水。

还记得元宵节的时候，公司在城市运动公园湖心岛组织了城北最大的闹元宵活动，活动组织的非常成功并为新项目积累了第一批的意向客户。活动期间来看表演的人群远远超出了我们的预估，在领票处也聚集了较多的人群，人群的各种抱怨和不理解也开始增加。但是，为了维护经发地产的企业品牌形象，白桦林·印象销售团队坚持耐心的安排现场群众有序的进场，同时热情的向城北广大群众进行项目宣传。最终，元宵节活动举办的非常成功。

“五个一”工程之环保好习惯

2013年经发地产启动了“五个一”品牌建设工程，其中“一个好习惯”活动提倡员工在生活中养成简单、健康、绿色、环保的好习惯，以节能环保、低碳生活为方向，以大家的一个小小习惯，为绿色生活做出一点贡献。

《风采》编辑部特地为大家收集了一些有用的环保小常识，用我们的举手之劳，为地球母亲减少环境压力，为我们的健康生活多做一些贡献。

减少能源消耗的5种方法



1. 拔下电源

拔下不常用电器的电源：当电器不需要充电时，拔下充电器的电源，包括随处可见的小型充电设备，如手机、数码相机、电动工具和其它电子产品的充电器；当您不用电视、家庭影院设备和音响的时候，使用插线板关闭这些电器，当它们处于待机状态的时候，实际的耗电量相当于一只75或100瓦灯泡的持续耗电量。

2. 开启电脑的自动睡眠和休眠模式

启动电脑上的“睡眠模式”功能，这样，您的电脑在不工作的时候就会自动进入节能状态；设置您的电脑，使之在无人使用30分钟后自动进入“休眠模式”，既能够让电脑停止工作，又让您再次打开电脑时不必重启所有程序，既

节能又省时；

3. 合理控制温度

在冬季，将室内温度设置在20摄氏度以下，并在睡觉前调节到13摄氏度，夏季将温度设置在26摄氏度以上；巧用阳光，在供暖季节，如果白天有阳光，应打开窗帘，并在夜间及时关闭，以减少热量损失，夏季使用空调时，要拉上遮阳窗帘。

4. 更有效率的使用电器

将冰箱冷藏室的温度设置在3至5摄氏度之间，将冷冻室的温度设置在0至-15摄氏度。如果您的冰箱上有节能开关，请启动此开关；在使用洗衣机时，请设置与衣物量相当的合理水量，在可行的情况下，使用冷水洗涤，并且坚持使用冷水漂洗；在每次使用完衣物烘干机后，及时清理过滤网。

5. 注意关灯

离开房间时，不要忘了关灯；离开办公室时也要记得关灯，午餐或离开办公室时，请关灯或调暗房间的灯光；尽可能的使用自然光工作；写字楼耗能最多的地方就是照明。

“经发之星”欧洲考察归来



获评经发地产2012年“经发之星”的先进员工一行9人，经过为期10天的欧洲诸国考察之旅，于6月28日满载异国他乡的记忆圆满归来，他们的足迹遍布法国首都巴黎、意大利水城威尼斯、

瑞士日内瓦等世界著名景点。

对参观考察的“经发之星”们来说，欧洲之行中收获最多的莫过于对欧洲建筑的实地了解了。在意大利美丽的水上城市威尼斯坐着别致的小船，穿梭在蜿蜒的水上建筑，诗情画意久久挥之不去；亲临以庞大、雄伟、壮观著称于世的罗马斗兽场时，昔日的辉煌透过历史的迷雾浮现在眼前；在法国，作为现代巴黎标志的埃菲尔铁塔傲然矗立，典藏举世闻名艺术珍品的卢浮宫则显得雍容华贵，以雨果名著《巴黎圣母院》闻

名于世的哥特式教堂巴黎圣母院……

为了奖励在全年工作中表现优秀的员工，经发地产每年在年终评比时，从先进工作者中选出表现最为卓越的员工，授予“经发地产之星”称号，派出海外参观、考察。而此次“经发之星”欧洲游团队参观的国家更多，对于广泛了解欧洲建筑特点和艺术风格以及开创国际化的视野助益良多。与此同时，“经发之星”欧洲考察也对形成内部员工“你争我赶、勇于上进”的工作氛围具有极好的促进作用。

解暑绿豆汤 夏日送清凉



最近，去经发大厦员工餐厅用餐的业主们，会惊喜的发现员工餐厅北边档口的地上放着一个盛满绿豆汤的保温桶，档口的台面上明显的标注着：绿豆汤供应处。打开保温桶，一股“清凉”感油然而生，不仅是绿豆汤的清爽可口，更是经发物业工作人员贴心的服务，让炎热的夏季变得清凉。

为了保证绿豆汤供应及时，经发大厦餐厅提前购买了大量绿豆做好储备工作，发动所有餐厅员工利用休息时间，加班加点熬制大量降温防暑的绿豆汤，

并提前加工将绿豆汤晾凉，方便业主随时享用。随着气温不断升高，经发大厦餐厅饮用绿豆汤的业主也多了起来，由最初每天供应半桶，到每天供应一桶，绿豆汤受到了大厦业主们的欢迎。

经发大厦物业服务中心继2012年开展温情雨伞、免费入户保洁、温馨药箱等贴心服务后，在2013年又推出的一系列贴心服务，如“汽车遮阳板”、“清爽绿豆汤”等，都得到了业主的肯定和好评。

学子圆梦 服务先行



十年辛苦，一朝分晓，在这火红的六月，莘莘学子们迎来了人生的一次重要检验。为了给小区的考生们创造一个适宜复习和休息的环境，使他们能够以最佳的状态迎接考试，白桦林居物业服

务中心于6月3日制订了贴心的“高考温馨提示”，在小区内开展了广泛宣传，在6月7日、8日高考期间，全面投入到为高考服务，为考生助力的活动中。

为了能够切实做好高考贴心服务和秩序维护工作，白桦林居物业服务中心在高考前期，采取控制装修和施工时间、停止小区内及周边健身、娱乐活动、引导小区内车辆文明行车等措施，并通过加大巡查力度和现场管理、加强小区进出入人员和物品管理等方式，极大的保障了小区良好的公共秩序。高考

期间，为了给小区考生们提供便利的应考条件，白桦林居物业服务中心在保证小区安全的前提下，及时出台了相应的车辆管理措施，允许接送考生的临时车辆免费进出小区。

而在高考结束后，为了缓解考生和家长们的身心压力，一场以“清凉一夏、放松心情”为主题的电影进社区活动在白桦林居欢乐举行，使整个小区充满了轻松、和谐的气氛。

2013第九届白桦林羽赛 即将在城市运动公园激情开拍



由西安晚报、西安羽毛球协会主办，西安城市运动公园承办的“白桦林”羽毛球公开赛将于8月10日在西安城市运动公园体育馆激情开拍。

据悉，本届比赛期间广大球迷会欣赏到男子团体、女子团体、男子单打、女子单打、男子双打、女子双打、混合双打的比赛，精英少儿组、家庭组等比赛项目。本届比赛倡导的主题是“激情绽放 羽梦飞翔”，让更多羽毛球爱好者通过挥洒汗水，挥拍拼搏，让陕西的“羽球梦”得到传承，让我们八月相聚城市运动公园一同期待羽球盛宴的到来。

“白桦林”羽毛球公开赛是由西安市羽协主办的陕西省大型业余羽毛球混合团体赛事，目前已经是陕西省规模最



大、最具影响力、参与人数最多、代表陕西羽毛球最高水平的一项传统品牌赛事。

自2005年至今，白桦林羽赛已经成功举办了八届，承办水平趋于成熟化，每届赛事的成功举办都为推动陕西羽毛球水平的提高有着很大的促进作用，同时也为陕西羽毛球运动的普及和推广发挥着积极的作用。



经发地产置业服务中心二手房信息

●白桦林居翠鸣园3号楼底商1-101号房，咨询电话：86519999、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：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6月30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
白桦林居	凤城九路	85	2-2-2	5、6/26	精装	65万
白桦林居	凤城九路	90	2-2-1	18/26	毛坯	76万
白桦林居	凤城九路	92	2-2-2	13、14/26	简装	60万
白桦林居	凤城九路	129	3-2-2	21/26	毛坯	105万
白桦林居	凤城九路	130	3-2-2	16/26	精装/全配	130万
白桦林居	凤城九路	168	3-2-2	1/5	精装	220万
白桦林居	凤城九路	171	4-2-2	1/11	精装	265万
白桦林居	凤城九路	186	4-2-2	3/5	精装	242万
白桦林居公寓	凤城九路	49.77	单间	8/9	精装	45万
白桦林居公寓	凤城九路	49.77	单间	5/9	精装	45万
白桦林居车位	凤城九路	/	/	-1/11	毛坯	24万
欣心家园悠然居 北二环		101.4	3-2-2	16/18	毛坯	63万
中登大厦	凤城三路	143	3-2-2	11/30	中装	120万
旭景崇胜园	凤城十二路	85	2-2-1	24/33	毛坯	46万

· 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
白桦林居	凤城九路	90	2-2-1	5/26	精装/全配	2500元/月
白桦林居	凤城九路	90	2-2-1	4/10	精装/全配	2500元/月
白桦林居	凤城九路	92.53	2-2-1	7/11	毛坯	1300元/月
白桦林居	凤城九路	130	3-2-2	13/26	精装	1700元/月
白桦林居	凤城九路	135.85	3-2-2	6/11	简装	2000元/月
白桦林居	凤城九路	137.87	3-2-2	2/26	毛坯	1200元/月
白桦林居	凤城九路	145	3-2-2	9/11	毛坯	1300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	62.7	1-1-1	4/9	精装	1400元/月
白桦林居公寓	凤城九路	64.08	1-1-1	8/9	精装/全配	1800元/月
白桦林居车位	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	凤城九路	110	开间	1/11	简装	14000元/月
西北油田管道	凤城三路	60	单间	14/28	精装/全配	1500元/月
文景小区	凤城十路	127	3-2-2	22/30	毛坯	800元/月
青门口花园	凤城十二路	50	1-1-1	31/32	简装	800元/月
青门口花园	凤城十二路	118	3-1-1	24/32	简装	1500元/月
首创国际城	凤城十二路	100	3-2-1	28/31	毛坯	800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。

小白桦趣味活动 就要开始啦！

7月中旬起，经发俱乐部小白桦趣味活动就要正式开始了！经发俱乐部特意邀请专业老师授课，让孩子们度过一个不一样的假期，畅游碧波、手工制作、秀一秀绘画才艺，快带您的孩子一同加入吧！

第九届白桦林羽毛球公开赛

激情绽放 羽梦飞翔

八月相聚西安城市运动公园

报名咨询电话

(1) 西安城市运动公园（未央路168号） 联系电话：029-86402898（服务中心）
029-86402297（运动服务部）

(2) 西安市羽毛球协会（伞塔路89号西安市体校院内） 联系电话：15129225948 魏武寅老师

(3) 西安体育学院对面金海球拍专卖店 联系电话：029-88400873 宋维斌老师



津东田园都市 | 地铁物业 | 城市新享生活

印象之美，倾城绽放

经发地产为津东新城铺开最美画卷

90m²、135m² 精致样板间魅力绽放

全城盛启诚意咨询，让家填满爱的印象，与诗意生活相约



传承白桦林系诗意生活

交1000抵10000 乐享地铁1号线上的好房子



责任国企
一级资质



白桦林系
高端品质



津东新城
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
金牌服务



微博通道

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



Vip line
029

3899 0123 8653 7777



本广告为要约邀请，最终解释权归开发商所有