



经发地产
JINGFA REAL ESTATE

风采

主办：广告策划部 | 执行主编：刘毅 | 总第107期 | 发行日期：2013年9月5日 | 新闻热线：86528923 | 公司网址：www.xajfdc.com

制定针对性计划 打造学习型企业 培训学习 经发地产永不停止的脚步



一个人凭天分只能做短期的事情，一个企业也是一样，能够获得长期发展的，都是不断学习的结果。经发地产十分重视培训学习，围绕今年的经营管理目标，对公司所有员工和管理层进行细分，按照人才层级与能力制定了“分级培训计划”，让培训更加具有针对性，落地效果更加实在。

分级培训

适合的才是最好的

“分级培训计划”中，经发地产摒弃传统“一锅烩”的统一培训、统一管理的形式，根据员工的不同层级制定了具有针对性的培训计划，针对新入职员工、骨干员工、各职能部门员工、新任命中层管理人员和任职2年以上中层管理人员，分别制定了扬帆计划、英才计划、琢玉计划、新锐计划和卓越计划，更加科学，也更加合理的利用培训资金和资源。

与普通计划不同，“员工分级培训计划”具有很强的针对性和科学性，对于经营管理人员侧重于提高领导力、运营力和计划管理能力的培训；新任命中层管理人员侧重提高管理技能、管理素质能力的提升；专业部门员工主要以部门负责人为讲师，侧重技术指导和案例学习的培训；骨干员工侧重对经营发展战略、质量管理体系、综合管理素质的提升；而对于新入职员工，公司将在入

职后对他们进行公司概况、项目情况、企业文化及核心价值观、规章制度、劳动纪律、部门及岗位业务流程、质量管理体系、信息化管理系统等全方位的培训，助力新员工在经发地产扬帆起航。

尖刀出鞘

高管课堂各具特色

6月中旬至8月30日，“分级培训计划”之“新锐计划”系列培训课程热情开讲，由各个分管领导担任导师，在授课过程中，各位分管领导用不同的授课方式，将自己多年来在工作实践中的宝贵经验与大家倾情分享，共同提升。

轻松有趣，枯燥为生动。为了要提升新任命中层管理人员管理技能和综合素质，熟悉各部门、岗位工作流程，经发地产行政总监赵焱提前考虑了很久，如何将原本枯燥的内容让大家听得进去、听的明白，她在课件中引用丰富的案例、故事，将质量体



系的基本构成、房地产开发流程等课程内容蕴含在故事中，通俗易懂，大家更容易接受。

引用实例，互动式教学提高积极性。副总经理杨泽疆在工程质量管控要点的培训中，采用课堂提问式的授课方式，与大家互动，课堂一下就活跃起来，大家都积极踊跃回答问题。杨总的培训课件也别有特色，充满大量图片、实例，深入浅出，编排下来就是一本工程管理常用问题手册，可操作性极高，学员们吸收更加容易。

有泪有笑，实例引导营销之道。在房地产项目包装与推广的培训课堂上，副总经理许源为大家带来诸多国内外经典广告片，在观赏中，大家一会逗得开怀大笑，一会感动的直落泪，在笑与泪中了解项目包装推广中的相对性、诱饵效应、定锚理论和从众理论，以及我们为什么需要样板间和营销中零成本的成本。

巧析性格，提升销售管理水平。在主管销售分公司的范总课堂上，大家的第一个任务是完成一份性格色彩测试表，范总提出，在销售工作中，一个人的性格是具有决定性的，如何引导和利用好各种性格的人来组建销售团队、与客户沟通，都是销售管理工作的重点。在培训中，范总还为大家教授了一些在工作和生活中减压的技巧，让大家的工作和生活更有品质感。

培训学习是企业竞争最终的决定力，经发地产在内部建立有效的培训体系，营造学习型企业氛围，用多样的培训风格，丰富的培训内容，将企业打造成员工人生中的另一所大学，这正是经发地产促进人才加速培养、公司业务蓬勃发展源源不断的动力。



这个夏天，以中国好声音、最美和声、中国梦之声等为代表的一批选秀类娱乐节目火爆荧屏，诱发了全民追求音乐的梦想。在西安也有很大一批热爱音乐却没有平台一展歌喉的追梦人，为此经发地产白桦林·印象携手西安潮流音乐电台FM93.1，举办“印象931·我也是歌手”第二季全城唱响活动，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。

好声音引爆夏日热情



活动自8月10日在大唐西市启动以来，每天电话和微博报名人数不断刷新，许多热爱音乐的人纷纷致电咨询报名。短短20多日报名人数就达到200多人。

8月24日，备受关注的首轮超级选拔赛在李家村万达大歌星KTV火爆举行，100多名参赛选手和他们的亲友团让现场人气爆棚。这些参赛选手来自不同行业，年龄各异，但都有着

一个共同点——对音乐梦想的不懈追求。这里没有星光耀眼的大明星，只有一群真正热爱音乐和生活的人，他们用不同的音乐风格表达着自己对音乐、梦想的独特理解，也用自己的参赛热情感染着周围每一个人的参与。

海选活动除了节目精彩之外，丰厚的奖品也足以引人关注，价值千元的专业录音麦克风、森海塞尔高品质耳机、三星蓝牙耳机、大歌星欢唱券、精美水杯等奖品都通过现场抽奖送出。首轮海选火爆的氛围，预示着接下来的比赛将会呈现出更激烈、更火爆的比赛盛况。



好房子引来众多关注



海选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，地铁1号线沿线，90㎡舒适两室、135㎡阔居三室，以新古典风格大气雍容的建筑、微地形多层次的丰富景观效果以及社区商业配套，北大实验附属幼儿园优质教育资源，都吸引了现场众多年轻人。大家热切的咨询关于项目的地段、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。

好声音需要经过刻苦磨练，而好房子也同样需要精心锻造。白桦林·印象样板间已经全面开放，看房有直通车接送，接待中心还有好礼相送，定房还有交1000抵10000的优惠活动。经发地产白桦林·印象，秉承白桦林系高端价值体系，倡导诗意栖居，为沣东新城带来全新的宜居生活感受，打造地铁1号线上的好房子！

喜讯再传

北大实验附属幼儿园进驻白桦林·印象



为了不让孩子们输在起跑线上，家长们总是千方百计的为孩子挑选优质教育资源，而最基础的幼儿园教育更是不可忽视。白桦林·印象的业主们再也不用为孩子挑选优质的幼儿园而发愁了，8月16日，继成功进驻白桦林间小区后，北大附属实验幼儿园再次

与经发地产达成合作意向，正式落户白桦林·印象。

北大附属实验学校是北大下属的连锁教育学校，教育范围从幼儿园到高中，相继进驻经发地产白桦林系的两个项目，是北大附属实验学校在陕西省的独家落户，也是经发地产和北大教育的又一次强强联手。

继今年5月，北大实验附属幼儿园在白桦林间幼儿园公开招标中以雄厚的实力和优秀的竞标方案胜出，获得进驻白桦林间幼儿园的资格后，北大实验附属幼儿园再次落户白桦林·印象，将优质教育资源带进沣东新

城，3300㎡共有9个班的优质教育资源让孩子赢在起跑线，同时也为提升区域教育水平做出贡献。除此之外，白桦林·印象周边还有很丰富的教育资源，陕师大奥林匹克花园学校、西工大启迪中学等名师资源，让孩子的成长一步到位。

随着北大附属实验幼儿园落户白桦林·印象，将为业主的孩子带来优质的幼儿教育基础资源，以高品质的教学质量，良好的管理，保障孩子身心得到健康、积极的发展，也为“林子”里的孩子们美好的明天打下坚实基础，让这些可爱的幼苗茁壮成长！

最近，经发地产正在对以前积累的经验进行总结和沉淀，设计部门、项目部、工程管理部等部门正在整理我们在过去9年中的经验得失，希望能够汇编成册，从而成为具有指导性和总结性的一本书。在看到大家所提供的素材时，会有一个明显的感觉：我们的专业技能在不断提高，我们对品质的追求始终如一，我们对事业的激情从未改变。经发地产人内心燃烧的，是专业激情主义的烈焰，而正是这团烈焰，照亮了我们的职业生涯和事业版图。

85岁的时候，你在干什么？假如我们还身体健康，耳聪目明，大多数人，可能已经过上了数年安逸的退休生活。但是，日本的“寿司之神”小野二郎85岁的时候，还在东京银座地下室十人座的小店里捏寿司，“我要是85岁就停止工作，会闷到发疯……同样的工作我做了75年，我停不下来，他说：“我在捏寿司时，感到意气风发，这就是我的感觉。”

探索职人精神

小野二郎的寿司店只有十个座位，厕所甚至都在外面，但就是这样的一个小店，连续2年被评为“米其林三星餐厅”，米其林三星餐厅意味着什么呢——就算为餐厅造访该国也值得。就是这样简陋的一个寿司店，需要提前一个月定位，人均最低消费30000日元（约2000元人民币），并且没有其他菜品，只卖寿司。

小野二郎穷尽一生，都在探寻最好寿司的制作之道，他也许并不是个成功的商人，因为几十年来，二郎寿司并没有在规模和盈利能力方面有什么过人之处，然而正是他的这种“即使到我这年纪，工作了数十年，我仍然不认为自己至臻至善，但我每天依然感到欣喜，我就是爱捏寿司”的职业人精神却让纽约导演大卫·贾柏大为感动，花费两年时间拍摄了这部《寿司之神》并入选柏林影展。



现在我们从事的房地产行业，从1980年北京市住房统建办公室挂牌成立城市开发总公司开始算起，也才不过30多年，30多年，对一个行业而言，还非常年轻，就算我们不停修炼和磨砺，在通往专业的道路上，我们还有很长的道路要走。万科，可能是中国最早从事房地产开发也是最成功的房地产企业之一，但是，它仍然在向1956年成立的美国地产商帕尔迪学习，帕尔迪公司的客户细分理论被广泛应用于万科的中国实践中；万科的一位老总讲，星河湾问世后，万科曾有100多批次人员前往参观学习，形成了大量总结分析报告；2011年4月9



日，白桦林间样板展示区开放，其“深宅大院、隐于林间”的建筑景观风格也曾让万科数次前往观鉴，不胜激赏。万科和很多成功实现软着陆的企业经验告诉我们：即使世界已经是平的，存在于世界之上的规则、需求却远未被铲平，每个不同的地域、每群不同的客户、每位不同的对手、每个时代甚至是经济发展阶段，我们都需要永怀谦卑之心、永续学习、不断提升才能修炼技艺、向专业更进一步，而可能我们要经历二十年、三十年甚至更长时间，才能初窥小野二郎的“职人精神”，也才能在自己的行业内得到成功和敬重。

今年，是经发地产的第九个年头，我们已经成功开发的产品不是无本之木，它是集经发地产人多年开发经验的典范之作，而经发地产人的经验，也并不仅仅始于公司成立的2004年，而是在上世纪90年代初，第一批经发地产人就已经开始了探索，他们的理念、经验和做事的方法深刻地影响了现在的经发地产人，那种对品质的坚持、对客户的尊重、对事业的热情、提升无止境永远爱学习的精神让我们的整个经发地产也像二郎寿司一样，收获了成功和尊重。

经发地产的专业激情主义

在电影界，王家卫是出了名的慢工出细活，他用自己的作品证明了作为导演的专业精神和对电影不懈追求的激情主义。

在他的电影《一代宗师》里，章子怡扮演的宫二对叶问说过一句台词：“世上所有的相遇，都是久别重逢。”想到这句话，是因为在经发地产，团队同事、合作伙伴和客户之间，真是有一种久别重逢的相遇感，这种相遇，是一种不是一家人不进一家门的同道中人的相遇，也是一群志趣、性格、境界、经历、追求都相同的人的惺惺相惜。经发地产是聚集、创造、服务着同一类人的平台，而所有人在这个平台上，都会被同化、文化甚至是感化。

第一，被同化。经发地产就像“三昧真火”，能让置身其中的人被熔化，被同化，而这真火，就是经发地产的专业激情主义。专业，规范了一个人的职业，让每个人都在自身的岗位上能有更大的提升空间，学习到更多技艺；激情，让



每个人都能发挥自己最大的想象力和创造力，获取精神上的愉悦。在经发地产，更有“鼓励创新，宽容失败”的机制和氛围，这种机制和氛围，让经发地产保持了创造的激情和活力，也激发了更多人参与创新。

留在经发地产的人，可能感受不到这种同化，但是初来或者出走的经发地产人，他们都会不适应，不适应来到这里，也不适应离开这里，因为这种同化，是一种渗透习惯骨血的同化，不身在其中，都会感到莫名的失落。



第二，被文化。经发地产“快乐工作、快乐生活”的企业文化深入人心，这种快乐来源于平等的交流、宽松的氛围、自由的心态和事业的满足感。我们的一位合作者说：你们的企业，不像国企，因为你们的效率、你们的氛围都和一般的国企不一样；但是你们也不像私企，你们更严谨、有秩序，也更令人信任。我想，他所表达的这种感受，正是企业文化的气场，走进这个气场，就意味着你正在被这种文化所整合、引导，你也正成为经发地产队伍中的一员，在通过工作、合作等方式开始体验、传播这种文化。

第三，被感化。什么是感化，就是转变人心。人心，包括思想、理念、意识等等，都是精神层面的，因此也只有以心才能化心。

作为一个地产企业，能为客户提供的无非产品和服务，在产品方面，我们合作的建筑商、监理公司可能都有经历了这样的过程：按经验办、拖着不办、按标准办、按要求办。是经发地产一丝不苟、精益求精的态度感化了合作者，现在，经发地产的工地一般都是各个建筑公司的优秀工地，我们的合作者最终也获得了成长和提升。生产产品需要的更多的是责任心，而做好服务就需要更多的爱心，我们的保安人员在雨中等候失落钱包的客户四小时、建立社区志愿者服务队慰问空巢老人解决他们的实际问题等等，都是我们热爱本职工作、不断修炼的结果。

在影片《寿司之神》即将结束的时候，小野二郎这样说到：“我梦里也在捏寿司，想法多到被自己惊醒。”这是多么令人震撼的专业激情烈焰，希望这团烈焰照亮我们的职业生涯，也希望更多人感受到它的光和热。

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。

积极应对市场环境 做公司经营决策有力帮手

□经营部李楠



们对各项工作思路及时进行了调整和转变，以便更加适应新的市场变化，从而保证公司项目销售目标的顺利实现。

加强销售计划的分解和管控

按照公司规定，我们会在每年年底结合市场预期、公司的资金平衡情况，制定各项目下一年度的年度销售计划，并对年度销售计划进行季度及月度分解。然而自2011年起，我们逐步发现，由于宏观政策调控的影响，房地产行业的市场规律被逐步打破，市场情况与预期不符的现象层出不穷，因而原先制定的年度销售计划对销售管理工作的过程

管控也显得力不从心。为此，我们加强了对销售计划的细化和分解工作，将月度计划逐步分解至周度。通过制定更为细致的阶段性销售目标，我们发现可以加强对项目销售任务完成情况的监控，及时做出销售策略上的调整，从而有效的配合销售方面按照既定目标完成销售任务。

推盘策略有的放矢

在房地产市场大环境良好的前几年，经营部的推盘工作曾经一度半年完成一次推盘方案即可，然而随着市场环境的变化，调控政策的频繁出台，竞品

项目产品同质化，采用价格战等方式引起的竞争加剧，客户购房的理性回归和谨慎观望情绪加重，使得项目销售难度和压力日益加剧。

在这一背景下，精准、灵活、适宜的推盘策略显得尤为重要。为此我们改变了以往较为粗放式的房源管控方式，加强了与销售方面的沟通，针对销售现场反馈的客户需求，更加有针对性的进行推盘工作，通过高中低楼层、不同朝向房源的合理搭配，使得现场可售房源的组成更为合理和科学，对整个项目房源的管控更加精细。目前，每月甚至每周经营部都会制定阶段性的推盘方案，基本做到按照客户需求推出意向房源，有效的避免了因房源不满意而造成的客户流失，缩短了客户成交周期，同时也保证了剩余房源的合理性，达到了房源销控的目标。

深度开展市场分析工作

作为公司负责制定经营策略的部门，经营部需要时刻关注市场情况，做好市场调研和分析工作。结合近年来的市场环境的变化，经营部将原定的市场月报制度调整为周报制度，增加了对公

司在售项目销售情况的监控和分析，在报告中增加了对项目每周的成交情况、新增销售情况、来电来访情况及房屋交付情况的详细分析，使得公司的决策层可以更为迅速的掌控到销售一线的成交情况和客户的反馈意见。

此外，还增加了房地产市场动态、政策的监控频次，对土地市场的分析也更加深入。通过对市场调研分析工作的深度研究、科学分析，不仅为制定项目推盘策略和销售政策提供了有力的数据支持，也为公司决策层制定经营策略提供了及时有效的市场依据。

经营部的职责要求我们必须成为公司决策层的一个有力帮手，整个团队需要在面对复杂多变的市场环境下，始终保持积极、乐观的态度，不断学习、调整、提升和改进，只有这样才能更好的为公司的经营发展提出适宜的建议和思路，从容面对市场变化。市场的变化并不可怕，可怕的是缺乏改进提升的勇气，我们也坚信成功的起点就是在每一个细节上精益求精的不断改进。

知识竞赛形式创新 看谁能够“一站到底”



“1号选手请听题，建设行政主管部门或者其他有关部门可以将施工现场的监督检查委托给——具体实施？A建设单位,B建设工程安全监督机构,C工程监理单位,D施工总承包单位,请作答。”

“我选B，建筑工程安全监督机构。”

“你确定吗？不需要修改答案了吗？”

“十分确定。”

“好的，恭喜一号选手，答对了。”

8月28日下午，一场别开生面的安全生产知识竞赛在经开区老管委会会议室举行，来自经发地产各项目部的三支代表队共12人参加，进行安全知识大比拼。

一直以来，安全生产是经发地产生存、发展的基础，为了减少和有效的控制各类事故的发生，经发地产首次采用全新益智答题类节目《一站到底》的模式开展“安全生产，一站到底”知识竞赛活动，将常规严肃枯燥的安全知识竞赛融入轻松有趣的娱乐PK答题中，拓展安全知识的宽度与广度，从而实现“以赛促学”，推动安全生产工作。

比赛以抽签形式将各项目部分为三个代表队，轮流答题，规定时间内答对即有效，规定时间内未答对者随即淘汰，依被淘汰顺序，分别有不同积分。最终，以积分决出个人冠军及小组冠军。

新颖的比赛形式激发了大家的积极性，在比赛中，认真答题，利用自身在工作中的实践经验和学习的理论知识，谨慎思考，最终给出答案。经过三轮小组赛的对决，决赛更是精彩绝伦，来自三个小组赛的冠军选手，尽情发挥才智，经过五轮的激烈比拼，最终来自第二项目的张永生一站到底，获得了个人冠军，同时第二项目部还获得了团体冠军。

狠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，全新的形式也获得了大家的肯定，轻松有趣的娱乐PK让大家轻松掌握安全生产法规，普及了安全生产知识，同时还提高了建筑从业人员的安全生产意识和安全生产能力，让大家对安全生产的重要性有了更为深刻的认识，营造全员关注安全生产的氛围。



工法样板透明展示 买得放心住得安心



为了能让消费者更全面、真实地了解所购房屋的具体细节、施工过程与工艺、产品用料等，白桦林间在33#楼特别开设工法样板间，供客户参观。

白桦林间工法样板间主要展示住宅各主要分项工程的施工工艺，以及涉及使用的材料设备，包括地暖与多水房间防水工艺、外墙外保温体系、内墙、外墙装饰、门、窗及配件、给排水系统、可视对讲系统、阀门及热量表、电梯等等。白桦林间建筑细部的标准施工工序与各种材料的性能与功能等等，都可在这里得到详细而直观的了解。“奢于形、精于内在”，白桦林间对细节的渴求融入建筑，从生活到舒享，从精致到品味，从优雅到从容，精益求精的经发地产努力为每一户业主打造一个舒适的家！

同时，经发地产“泰山行动”工程提升计划如何实施，怎么防治工程通病，对于工程管理进行了怎样的优化与提升，产品质量怎样得到改善，也在工法样板间里做以详细说明。

白桦林间推出以来，以其生动、优美的情景展示赢得了市场和客户的认可。如画的园林景观、雅致的样板间布置，让每个来访的人都感受到精致的生活氛围。而工法样板间的设置，在感性层面之外，通过专业的讲解与展示，将白桦林间优雅格调之下的坚实品质基础，进行了一次透明的展示。这既是开发商自信的体现，也使普通购房者更加

了解白桦林间建筑品质，为消费者的置业提供更加直观与细致的参考。

部分工法说明：

塑钢窗工法

1、塑钢窗：采用高档塑钢门窗，使产品具有良好的气密性、水密性、保温性能，在大风、大雨等恶劣环境下能有效防止雨水的渗漏。型材为“LG好佳喜”品牌，室外颜色面为深咖啡色晶彩处理、室内面为白色，该型材结构在强度上完全可以与铝合金窗媲美，保温性能优于铝合金断桥窗。表面光滑不易污染，耐候性优秀，长期使用不变色也不褪色。

2、玻璃：采用洛玻6+6A+6mm中空玻璃，隔声、保温性能优于单层玻璃。

3、五金件：采用国内知名“坚朗”品牌，其材质均具有高强度、耐腐蚀的特性，具有开启灵活、方便、不易损坏、使用寿命长等优点。

防火门工法

防火门：选用优质防火门，该产品工艺先进，质量稳定。为提升该产品品质，表面处理采用两种工艺，分别是钢质木纹转印工艺和静电粉末喷涂饰面工艺，扇内填充珍珠岩防火材料，使整个门具有更强的装饰性、附着力、经久耐用等特点。该工艺目前主要广泛应用在高档住宅、宾馆、写字楼。



内墙面工法

为了使得房屋的内墙面适宜各种装修风格，消除砼与砖墙之间抹灰后产生的裂缝，又不至于影响房屋内墙面的功能性，内墙面施工采取以下工艺：

- 1、结构施工时，在砼墙端预留出100mm宽的抹灰部位；
- 2、后砌墙时，砼与砖墙交界部位钉200mm宽镀锌钢丝网；
- 3、砖墙面施以10mm厚、1：3水泥砂浆压实打底，并做出灰饼；
- 4、6mm厚、1：2.5水泥砂浆抹面，压实赶光（厨房、卫生间拉毛）；
- 5、3mm厚白水泥腻子，刮两遍成活。

外墙外保温与真石漆工法

1、外墙外保温：采用中德合资“中德欧”等外保温系统的全套技术，具有很好的保温性能、抗湿性能、耐候性能、抗压抗冲击性能等，能更好的适应墙体立面的美观和防裂需要；在安全性、耐久性和保温隔热性能等方面有显著提高，从根本上保证了工程质量。

2、外墙真石漆：采用日本“SKK”技术和原材料，在西北地区属于首家全外立面采用，这是一种新型的豪华自然石风格的特殊装饰材料，耐久性和抗污性较强，从根本上保证了外保温的整体稳定性能。

3、外墙外保温与真石漆施工的主要工艺为：

- （1）混凝土墙面用火碱清洗干净，砖墙部位打底扫毛；
- （2）15mm厚、1：3水泥砂浆找平层；
- （3）专用粘结砂浆粘贴EPS板；
- （4）钻孔并安装锚固件；
- （5）5mm厚抗裂砂浆满刮在EPS板上；
- （6）压入耐碱玻纤网布；
- （7）4mm厚真石漆饰面（底腻子+底漆+中涂+主材+面膜）。

白桦林·印象开通免费直通车 老业主“串门”更方便



经发地产沅东新城全新之作——白桦林·印象接待中心自正式亮相以来，即在老业主当中传开，不少业主打电话咨询项目概况。为此，为了给老业主看房提供方便，经发地产特推出免费看房直通车，从7月27日起至8月31日每周末早晚各发两班，受到了业主极大地欢迎。

每到周末，在白桦林居幼儿园前，

都会停放一辆印有经发地产LOGO的大巴车，上面挂着一条醒目的横幅：经发地产老业主看房直通车。每每快到发车时间，就会有业主陆续赶到乘车前往位于世纪大道的白桦林·印象接待中心参观。

8月11日下午15点，白桦林·印象接待中心迎来了20多位白桦林间的老业主。一下看房车，广场上优美的白桦林系标志性景观让老业主们倍感亲切。进入销售大厅，早已等候多时的置业顾问首先带领大家参观销售大厅，紧接着向老业主们详细的讲解了沙盘，不少老业主还跟置业顾问交流沟通。

随后老业主们在销售人员的带领下参观了精致的三室和两室样板间。参观过程中，欧式新古典的三室样板间和美

式现代的两室样板间得到了老业主一致的认可，他们纷纷表示出对白桦林系产品一贯优良品质的高度信任。

参观完样板间，置业顾问带领大家来到了样板间外室内花园中参加了茶歇会，现场精致的蛋糕、美味的点心和冰爽的果汁任意品尝，让老业主们感受到了经发地产浓浓的业主情。

当我们真心对待老业主时，也为自己带来了不期然的收获，不少老业主当即决定，参加交一千抵一万的认购优惠活动。一位在林间老业主的话或许具有一定的代表性：“我们住在白桦林间既放心又舒心，当然要让孩子们赶紧买白桦林·印象，不仅房子品质信得过，区域的价值也是潜力无限。”

小伙伴们都来围观手机微站啦



在“短信营销”、“电话营销”等一对一硬性营销手段效果日趋减弱的

今天，新近崛起的微博、微信、微站等新媒体开始在营销领域崭露头角。一直致力于营销创新的经发地产近期也瞄上了“微营销”。

今年，经发地产沅东新城全新之作——白桦林·印象先后开通了新浪微博、腾讯微博和微信，开始进行“微营销”的探索。尤其是白桦林·印象新浪微博推广的“我也是歌手”第一季活动取得了巨大的网络影响力，活动传播力覆盖面广，粉丝数量极具突破。但是，经发地产并不满足于此，并于近日携手知名网站设计公司推出适用于手机客户端的项目微网站，全面开始了“微营销”。

经发地产推出的白桦林间、白桦林·印象微网站，支持通过扫描二维码、点击网站链接或在安卓市场和Apple Store下载项目App等任一方式进

入查看，方便快捷。进入微站后，你会发现项目动态、户型、样板间实景、一键导航、咨询电话、微博链接等一应俱全，白桦林·印象还推出了“积分有礼”活动，只要通过微站注册成功即有惊喜好礼送出，能够全方位展示项目信息，极大满足了购房者的需求。

据了解，白桦林间、白桦林·印象微网站已于近期上线推广，如果您想了解项目概况可以访问项目微博、点击微站链接，或者下载项目微站App安装后进入，欢迎广大客户下载使用。



林子宜居系列之一 宜老，其实是个大学问 林子里你不知道的那些细节

每个人都会老，中国也离进入老龄化社会不远了。那么，面对我们身边越来越多的老人，还有将来的我们自己，适宜老人生活居住的设施服务是否足

公园般的绿化环境

白桦林居、白桦林间临近经发地产成功改造的城市运动公园，让老人们闲情信步就能随时享受一个在绿色中运动、在自然中呼吸的休闲运动场所。不仅家门口有公园，小区里更是不出大门就能享受的“公园”，白桦林居绿化环境达到40%以上，以上百种珍稀树种和



洲，白桦林间“藏”式景观设计，通过茂密的树林与蜿蜒的道路营造出深宅大院的感觉。老人漫步在小区里，完全没有钢筋水泥森林的冰冷感觉，更像是走在家乡的小路上。

无处不在的健身设施

小区门前的小广场，每天早晚聚集了一大批锻炼的老年人，柔力球、广场舞，或带着孙子漫步，锻炼身体的同时，添了一份惬意。白桦林居里赭红色的塑胶跑道，清晨和黄昏时分，不时看到漫步的老年夫妻，令人艳羡。在距离小区不远的城市运动公园，老人们有了更广阔的天地，健身设施完善，锻炼项目形式多样。

贴心温馨的住宅空间

在白桦林间小区，对老年人的居住考虑又上了一个台阶。在宽景平墅的户型设计中，阳光老人房、宽大休闲阳台、超大家庭厅……都充分考虑到老人的居住、生活习惯，和三代同堂的居住舒适性。



卧室里的急救按钮

白桦林间为了便于高层老年人应对紧急事故，不仅在每单元大厅设置楼宇管家，在家门口为业主服务，代理各种生活服务，让老人不用下楼就可以订餐、订水、呼叫维修。每单元大厅还专程安装大堂管理主机，与楼内每一户相连接，在户内主卧、次卧均设有一处紧

8月10日，位于三桥商贸圈的综合体项目启航时代广场正式开盘，预计2014年7月交房入住。启航时代广场拥有6万㎡全能地铁商业综合体，汇聚商超、零售、特卖、娱乐、休闲等行业领袖品牌，为客户打造西城办公、商务SOHO及全能商业为一体的地铁终点枢纽型综合城市体；同时为客户配备专业商管运营机制，助力资产升级，解决客户的后顾之忧，为投资财富保驾护航。



白桦林·印象：

- ◆1#楼：21层顶板砼完成；砌体6-7层完成；
- ◆2#楼：21层顶板砼完成；砌体6-10层完成；
- ◆3#楼：32层顶板砼完成；砌体20-22层完成；室内抹灰5-8层完成；
- ◆4#楼：30层顶板砼完成；砌体18-22层完成；室内抹灰3-5层完成；
- ◆5#楼：31层顶板砼完成；砌体11-18层完成；室内抹灰2-5层完成；
- ◆6#楼：28层顶板砼完成；砌体8-13层完成。

白桦林间：

- ◆22#楼：27顶板砼完成；砌体19-22层完成；室内抹灰4-14层完成；
- ◆23#楼：砌体22-27层完成；室内抹灰15-21层完成；
- ◆24#楼：户内分户验收（项目部）完成；厨卫间二遍防水14-1层完成；
- ◆25#楼：西单元厨卫间二遍防水完成；
- ◆26#楼：厨卫间二遍防水完成；
- ◆27#楼：公共部分验收完成；厨卫间二遍防水33-17层完成；
- ◆28#楼：户内分户验收（项目部）9-1层完成；
- ◆29#楼：公共部分验收完成；
- ◆30#楼：公共部分装整改完成，分户验收自检9-1层完成；
- ◆31#楼：分户验收自检33-15层完成；
- ◆32#楼：户内分户验收（项目部）9-1层完成；
- ◆33#楼：户内二遍腻子33-16层完成；
- ◆34#楼：户内二遍腻子33-19层完成；
- ◆商业房：楼内改造完成；
- ◆幼儿园：分户验收整改完成。



急按钮，当老人发现有不明人物入户时，只要按下紧急按钮，大堂管理主机立即会接收到警报信息，并显示相应房号。

人性化的服务体系

家人和伙伴之外，小区里的物业人员也是老人们接触最多的群体。考虑到子女不在家的时候，老年人独自在家容易发生不安全事故，白桦林居施行责任区域“客服经理负责”制，客服经理负责对自己管辖区域的业主沟通和服务监督工作，由于白桦林居老年人比较多，客服经理对特别留心，定期上门访问，遇到健康讲座等还会上门通知，供暖试水时专程到老人独居的家里检查……

白桦林间楼宇管家更如同老人们的“孙女们”，装修期间，大多数业主都工作忙碌没时间，很多家里只留下老人监管，但是遇到试水、地暖管

打压，老人根本力所不能及，楼宇管家们知晓了情况就会亲自到现场帮忙，一来二去的，楼里的老年人就和她们熟悉了。

无微不至的精神关怀

物业管理中心联系附近的医院，定期在小区里免费开展义诊，让老人就近就能享受到身体检查；在经发地产业主俱乐部组织的活动中，也考虑到了老年人的精神需求，纳凉晚会、露天电影节、业主象棋大赛、端午节包粽子大赛……一个个丰富多彩的活动给他们一个更加充实的晚年。



墅级品质 完美呈现

白桦林间7号楼空中别墅完美交付业主



○样板间实景拍摄

8月8日，明光路白桦林间展示区入口喷泉涌动，鲜花争艳，十几个火红的气球和条幅飘扬翻飞，一派喜气洋洋。原来是白桦林间7#楼集中交房的日子。

在白桦林间会所接待大厅，经发地产早就布置好了交房业务集中办理区，销售分公司、财务部、白桦林间物业服务中心工作人员全部就绪，等待业主的到来。早上9点左右，不断有轿车驶入白桦林间展示区，前来收房。“我家老人比较多，上有高堂下有子女，所以购买了白桦林间空中别墅7#楼，这里既宽敞环境又好，比较适宜老人修养。”一位陈姓业主说到。

在高效快捷的办理完交房手续后，该陈姓随即连同爱人乘坐早已等候的电瓶车前往7#楼验房。在水座旗包装下，沿途洋溢着喜庆的气氛。一切都像在恭迎业主回家。到达7#楼后，专属楼宇管家热情的接待他们，并将单元大堂信报



箱的钥匙和一个精致的钥匙包送到了业主手中。随后，物业验房工作人员带领业主来到了他们所购买的那户。验房过程中，物业工作人员严格按照规定的验房程序和交房标准验房，并当面向业主展示，但是业主好像并不“配合”，对于验房并不“认真”，但是验房人员还是坚持让业主一一查验。最终，业主满意的在验房验收表上签了名，对经发地产过硬的房屋质量赞誉有加。

7#楼作为白桦林间空中别墅的代表之作，360平左右的超大户型让他天生不凡，挑高客厅、宽阔的主卧、步入衣帽间、超大观景阳台等令其别具一格，适合三代同堂的家庭居住。据了解，目前白桦林间大平层和叠拼别墅正在持续热销中，广大客户如果感兴趣可前往白桦林间接待中心咨询了解。



豪车美宅交相辉映 强强联手共营品质生活

经发地产携手宝马、奔驰共品高端生活



豪车美墅，从来都是一座城市精英阶层财富与智识的象征，更是一种品味一种生活。8月24日-25日，经发地产分别携手著名汽车品牌宝马、奔驰，举办车主联欢和豪车极限驾驶品鉴，让车主和白桦林间的客户们一次次体验豪宅与名车的尊贵感。

智趣寻宝林间 乐享视听盛宴

8月24日，经发地产携手宝马德国啤酒烧烤狂欢派对在白桦林间会所举行，众多业主与宝马车主齐聚一堂，共享这场集视听与美味于一体的狂欢盛宴。



傍晚的林间凉风习习绿植掩映，显得格外清新美好。业主与宝马车主早就来到现场，一边欣赏林间美景一边等待活动开始，气氛悠闲舒适。首先开始的是充满智趣与惊喜的寻宝活动，别墅区样板间中早已藏好一些神秘宝盒，参加寻宝的来宾们兴趣盎然，时时发出惊喜的欢呼，更有不少客户品鉴了优雅奢适的叠墅样板间，对林境叠墅的园林实景交口称赞。随着时间一点点过去，隐藏在样板间各个角落的宝盒纷纷被找到，寻宝的难度越来越高，每个宝盒中都有糖果数枚及一个抽奖的号码，将为来宾们在今晚的抽奖环节带来好运。

充满惊喜的寻宝活动过后，来宾们移步奢华雅致的白桦林间会所，乐队表演在盛宴伊始就点燃了现场气氛。为了给来宾以最好的味觉享受，经发地产特地准备了1040年生产出世界上第一杯啤酒的德国维森原浆啤酒，也是德国十大啤酒品牌之一，而寿司、烧烤也选用了最新鲜的原料，让来宾们尽情享受舌尖上的美味。享受美味之余，热力四射的乐队表演、热情的啤酒速饮王比拼和现场抽奖活动，将活动引向一个又一个高潮。

纵享豪情驾趣 品鉴林境大美

大家还记得在好莱坞影片《虎胆龙威5》中，主演布鲁斯·威利斯驾驶全新

一代奔驰G500越野车在众多轿车顶上平稳穿梭的震撼场景吗？8月24日-25日，经发地产携手著名汽车品牌梅赛德斯-奔驰在西安国际展览中心为双方尊贵客户敬献了一场豪宅与名车的全新尊贵体验，诸多嘉宾在激动人心的氛围中见证了精品对决的盛宴。



活动当天，为了检验G500的“虎胆龙威”，奔驰为G500准备了全世界仅两个的超高难度坡道——“IRON Schock1”（俗称铁山），G500必须通过45度上坡和下坡，同时在铁山顶部还需缓缓驶过摇摇欲坠的顶部翘翘板桥梁，向大家展现极限驾驶的魅力。经发地产为了此次活动也不惜将其西北不多见的白桦林间·林境叠墅单体升降模型运送至现场展示，这个模型可以实现由遥控器控制逐



藏于城市中心的自然墅

林境叠墅之叠下户样板间赏析



中央政务区、商务区、公园区三区聚核，重载着土地的使命。在新的城市中央，白桦林间·林境叠墅以珍稀百席之作，重建贵胄居邸。让土地礼遇尊崇，让阶级对话阶级，以宁静之心直面繁华，在花草茂林之中重登殿堂。花木攒成仪仗，青石铺就红毯，让我们走进叠下户，开启尊贵生活。

露台

观景露台上的享受源于地中海人的生活习惯，长久以来，

只有私人别墅才有资格品味这般古典的奢侈。

林境叠墅叠上设有南北双露台，北约20平米，南约30平米，

倚着栅栏赏读那些星辉天籁，

让一家人的浪漫成为夜色中最温柔的剪影。



露台

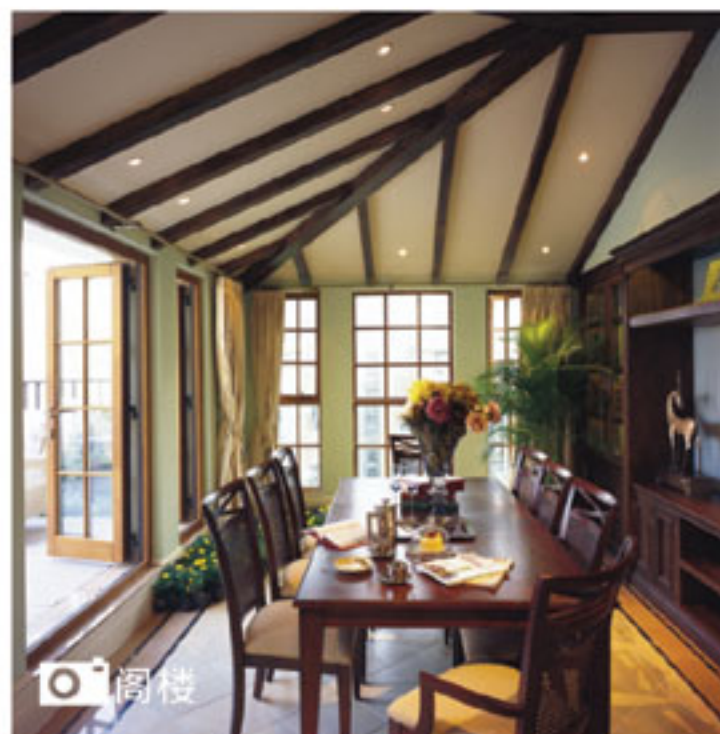
阁楼

优雅的空间，更需要创意情致生活。

林境叠墅叠上最大挑高5米，可根据需要自行隔为两层，

不论是作为独立工作室，还是用作品味咖啡、茶点的休闲阁楼，

都装点出别样生活意趣。



阁楼

卧室

他人眼中的奢享，只是每日陪伴你的安眠。

林境叠墅南向方正主卧，私属步入式阔绰衣帽间，

在静谧的园林围合中，好风如梦，畅享静好岁月。



卧室

卫生间

纯正五星级的酒店式体验，洗尽繁华历尽的尘埃，人生最高的礼遇不是他人的尊崇，是学会善待自己。



卫生间

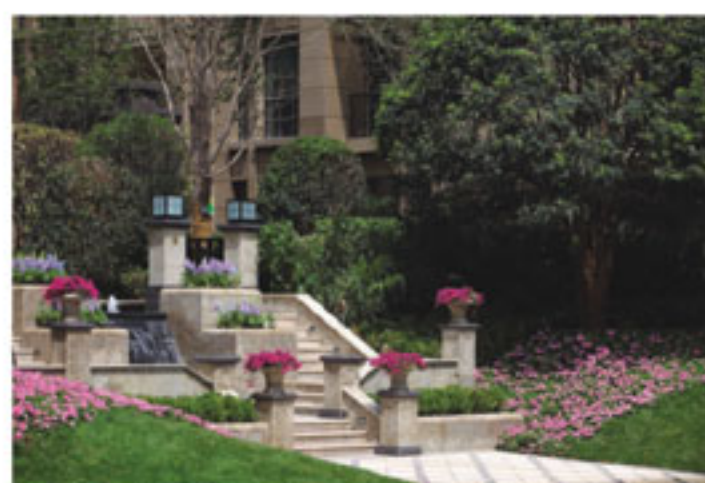
层升降，全部升起来的高度达到了1.74米，其室内灯和景观灯也由遥控器控制开关，最大特点在于能让客户更加直观形象的感受建筑的室内功能空间及装修效果。

豪车美宅相映 品牌强强联合

经发地产与宝马、奔驰的携手合作，是豪车美宅的交相辉映，也是品牌的强强联合，宝马、奔驰汽车以高质量、高性能和高技术成为高级车系的代表之作，完全做到了“美于外而精于内”，是社会精英人士的最佳选择。

白桦林间白桦林间则以高品质、精

制作成为豪宅代表，林间的墅质生活则是城市人居金字塔顶端的明珠，不仅位置无可复制，其产品类型、景观、设计、配套也都独步新城市中心，成为城市新贵的理想住宿。白桦林间和宝马、奔驰都是高品质生活的象征，携手合作，让客户们能够品味别具韵味的高端生活，享受“一站式”品味生活。





走进基层 这边风景独好

经发地产“一群好榜样”之基层style

2013年7月经发地产“一群好榜样”活动启动，企管部通过对各部门推荐候选人事迹的了解，发现了这些基层员工许多背后的故事。他们都是普通员工，但他们踏实、勤奋、认真，总在不经意间给予同事帮助；他们经常奋战在一线，在本职岗位上不厌其烦沟通解决问题；他们有良好的执行力，用自己的一套办法解决工作中的难题。经过评审，以下五位伙伴被推选为本期“基层style”。

带着图纸进现场

黄利英（总师办景观设计师）

一个好的景观工程师能够成就一个好的项目。设计工作不仅仅是用图纸说话，还需要景观工程师在现场不断查验、评品实际效果，从大处着眼、从小处入手，踏踏实实做好每个细节。黄利英面对案头工作与现场管理重叠的情形，一方面运用自己的专业知识做好方案设计，一方面深入现场沟通解决问题，特别是带着图纸走进现场，提高工作效率的同时也提升了景观效果。

销售一线的亲密战友

南楠（经营部项目主管）

作为经营口的一名项目主管，不论是销售计划、推盘方案、优惠政策的制定，还是处理销售变更及合同会签等销

售管理工作，需要与一线销售保持紧密的沟通。南楠在处理这些工作时，细致、认真，有极强的责任感，善于倾听，始终与一线保持密切的联系。她坚持原则，灵活运用，处处闪烁着灵气，任务分解合理、推盘政策配合得当，确保销售目标达到预期效果。

销使队长

曹暖（广告策划部策划主管）

曹暖负责白桦林·印象项目包装推广工作，印象项目确定了线下开拓客户线路后，她实地勘察销售派单地点、挑选外展场，大家亲切的称她为“销使队长”。从6月起每个周末她都出现在城西各个社区，迄今为止至少有20场次，每次活动她都全程跟进，正是她这种事无巨细的努力，增加了白桦林·印象的储客量和意向客户。

材料管理“把关人”

常新举（招标采购部经理助理）

随着公司工程项目建设的全面开展，招标采购工作量非常大。但他却从不放松对采购流程各环节的把控，兢兢业业、尽职尽责；他还不断改进管理方法，提出了材料设备分类招标的具体办法，为公司节约成本。在做好招标工作的同时，他更注重到项目现场了解情况，在样板间家具到场验收工作中，他

反复查验，协调家具到场时间、发现不合适第一时间与厂家沟通调换，确保展示区按时开放。在其他项目材料进场管理中，他保持与项目部工程师的对接沟通，同时实地了解材料情况，从进度、质量上严格把控，不合格产品绝不进场。

一个小时的价值

杨军辉（计划成本部计划主管）

他给人简单朴素的感觉，平时很少注意到他。作为一名计划管理专员，他的工作是一个简单而重复的过程，编制工程计划、检查、评审、提出建议。他每周到工地实地了解工期进展，拍照、询问，一个工地走下来平均1个多小时，他把这项工作不仅仅是按部就班，而是用自己的坚持，面对不同情况，用专业知识和实践经验提出合理化建议。近期他提出了标准工期优化建议，使简单的工作有了不一样的效果。

我们需要有基层style，因为每个层面都需要一些量身定做的style为我们共同的目标和理念——提升生活品质、快乐工作、快乐生活而不懈努力。接地气、闪灵气、有耐心、勇担当、敢面对，这就是我们的职业精神，这就是“基层Style”。

“五个一”全面开花 品牌魅力深入人心

今年是经发地产走过的第九个年头。回顾往昔，经发地产从一支本土房地产新军，经过多年磨砺，迈进了西安房地产开发企业一线行列，成长为西安最具品牌知名度的房地产开发企业之一。在九年的成长历程中，经发地产用品质和服务赢得品牌和口碑，同样，肯定和赞誉也在鞭策着经发地产不断前行，将品牌的魅力和影响力更加深入人心。

今年，拍一部宣传片、出一本书、塑造一群好榜样、组织一个好活动、倡导一个好习惯的“五个一”工程，将品牌与公司发展成果、项目营销以及员工归属和幸福感相结合，持续强化经发地产品牌魅力和影响力。

多年来，经发地产的产品质量、社区环境、物业服务一直都受到业界和客户的认可，7月，经发地产制定计划，对开发的白桦林居、白桦林间、白桦林·印象等项目进行艺术化拍摄，全面展示经发地产的项目实景、服务品质，让客户更加直观的了解经发地产项目和

品牌的品质和实力。

在“一本好书”计划中，经发地产收集各部门实施的管理提升活动的经验总结，在工作开展中的改进措施，在总结经验的基础上，将那些值得借鉴的管理措施进行沉淀和提炼，编制一本汇集经发人集体智慧，展现经发地产企业理念的实用型书籍，对内用以借鉴和指导，对外彰显公司口碑和品牌，发挥企业正能量，提升企业核心竞争力。

“一群好榜样”评选活动首期已经启动，发起“同行的伙伴，身边的榜样”主题，以“夏收计划”中的基层力量为榜样，评选出五位“基层style”，让大家发现伙伴们的闪光点，用榜样的事迹，引领大家互帮互学，共同进步，用榜样的力量，带给大家激情与正能量。此后，企管部还将定期以不同主题发起榜样推选，评选出经发地产最具人气、最具专业精神、最具潜质、最快乐、最有责任感的职场好榜样。

快乐工作，也要快乐生活。今年，

经发地产在原有员工俱乐部中新成立徒步俱乐部和游泳俱乐部，伙伴们踊跃报名，热情十分高涨。特别是游泳俱乐部，每周三下班后，大家结伴而行，投身清凉的泳池畅享水中自由，既是运动健康了身体，也是生活的享受。

关注员工身心健康的同时，经发地产也将目光投向地球母亲。关于我们生活中最常见的一次性水杯，看似便捷，实则对买年对树木的消耗要达到10万棵，经发地产在全体员工中倡导“纸杯，再见”活动，倡导大家多使用自己携带的杯子，摒弃对纸杯的依赖。为此，经发地产还在全体员工中开展了“最美水杯”的评选活动，本期《风采》就将展示一部分各具特色的水杯，大家也可以看看，自己的水杯是哪种style？

同时，经发地产还定期在员工中提倡一些简单、健康、绿色、环保、随手可行的好习惯，以节能环保、低碳生活为方向，以每名员工的一个小小习惯，为低碳、健康生活做出一点贡献。

心系灾区 聚小爱成大爱

经发地产组织员工向延安灾区捐款

自7月以来，延安地区连降暴雨，延安市13个县(区)受灾严重。经发地产积极响应上级要求，心系灾区群众，履行社会责任，号召全体员工积极向延安受灾地区捐款，尽绵薄之力，助灾后重建，汇涓涓细流，成大爱无疆。

险情发生以来，经发地产广大干部职工每天通过电视、报纸、网络等媒体关注救灾进展和灾区同胞的情

况，积极响应经开区管委会及集团号召，充分发扬“一方有难，八方支援”的精神，广泛动员，积极参与，奉献爱心的同时也充分体现了经发地产的凝聚力和企业精神，以实际行动为灾区人民送去温暖、帮助灾区人民渡过难关，重建家园。

日前，公司已经组织广大干部职工进行爱心捐款，希望能够尽己所能，向灾区人民献出一片爱心，送上一份温暖。

你的水杯是哪种Style?

每天清晨上班，你要做的第一件事是什么呢？是不是用杯子接点水，给自己补充水分？那么你关注过自己的杯子吗？人常说“一杯子，一辈子”。水杯，一个寻常的生活用品又被赋予了很多超出杯子实用性之外的意义，变得不同寻常了。

逢逢公司号召“一个好习惯之纸杯再见”活动，为此《风采》编辑部搜罗各个部门最怀旧、最萌、最实用、最有意义的水杯，展示出来让大家鉴赏，也借此号召大家尽量少用纸杯。

封号：最具见证力水杯

主人：广告部庞鸿玉

服役时间：9年

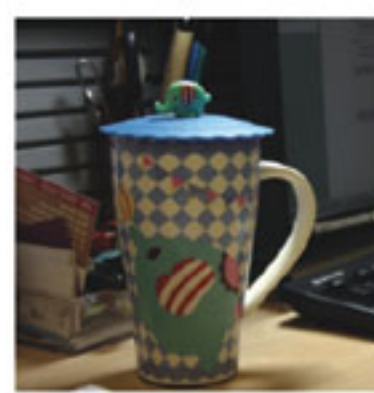


上榜理由：这个不锈钢杯子是主人刚来经发地产不久，在参加八百家房产网活动时所得，此后一直陪伴他到现在，而且被主人呵护的很好。你有没有发现，这个水杯跟经发地产同龄？

封号：最可爱水杯

主人：办公室彭飞驰

服役时间：6个月



封号：最有纪念意义水杯

主人：办公室王涛

服役时间：3年



上榜理由：在经发地产2010年春节晚会上，有一个活动非常有意义，那就是员工之间抽签互赠礼品，这个马克杯正是一位同事赠送给王姐的，她一直留用到现在。

封号：最有创意水杯

主人：财务部范静文

服役时间：4年



上榜理由：这个水杯造型独特，真是大肚能容，最有创意的是这个勺子，多像一只小猫在伸头张望，它想跳出来吗？

封号：最经济水杯

主人：总师办黄利英

服役时间：4年

上榜理由：这个水杯是主人买特仑苏牛奶时的赠品，完全free。细心的主人还给它配备了一个绿色的护手圈，经发风格立马显现。

封号：最实用水杯

主人：广告部何娟

服役时间：1年

上榜理由：这个特百惠大容量水杯堪称实用性之王，容量达到500ml，办公、旅游、运动皆可随身携带，且结实耐用，密封性极佳，绝不漏水，不过价格也有点小贵哟！

封号：最佳组合水杯

主人：财务部肖鹏

服役时间：6年

上榜理由：主人很严谨，将水杯分为咖啡杯和开水杯，最有意思的是这个水杯，是在白桦林居生活馆所购买的，虽然她很“脆弱”，但细心的主人让它存活到了现在。

封号：最沧桑水杯

主人：经营部韩宏

服役时间：10年

上榜理由：作为经发地产已发现的最大龄水杯，它服役了十年，饱经沧桑，杯身可见斑斑锈迹。

封号：最“运动”水杯

主人：企管部章翼

服役时间：1年

上榜理由：为什么是最运动水杯呢？倒不是因为它有多结实，而是它是主人参加经发集团组织的员工羽毛球赛获得的纪念奖品啊！它在鼓励主人要多运动哟！

小伙伴们，你们还有什么好玩的水杯吗？快晒出来，让我们一起分享经发地产最美水杯！





8月31日，酷暑渐消秋意正起，白桦林间举办了2013小白桦少儿暑期趣味夏令营毕营典礼，参与夏令营的“小白桦”们和家长、教练共聚一堂，在优美的林间会所进行了欢乐圆满的毕营仪式。

在毕营仪式上，由白桦林间的销售主管和参与夏令营培训的教练为孩子们讲话，回顾并肯定了“小白桦”们在夏令营期间的精彩表现，同时祝贺“小白桦”学成林间，并与孩子们相约明年暑期，共度快乐时光。

教练们还为参与此次夏令营活动的“小白桦”们颁发了精美的毕业证书，

鼓励他们在今后的学习生活中天天向上快乐成长，获赠留念证书的孩子们欢欣雀跃爱不释手，现场洋溢着天真浪漫的童真童趣。之后，教练还与孩子们进行了集体合影留念，定格欢乐夏令营时光。

仪式后，经发地产还为小朋友们准备了最后一次绘画课和游泳课作为夏令营的结束课程。绘画课上，老师与孩子们进行了欢乐互动绘图游戏，孩子们积极参与，发挥着聪明才智与想象力，为蝴蝶绘制斑点，涂上自己喜欢的颜色，描摹美丽的花卉世界，描绘着白桦林间的美好居住环境，将现场气氛推向了高

潮。走出五彩斑斓的绘画世界，小朋友们又跳进了碧波荡漾的游泳世界，在教练的悉心指导下享受游泳的乐趣。至此，2013小白桦少儿暑期趣味夏令营毕营典礼圆满结束。

“小白桦”夏令营活动持续八周，自开营报名开始以来，累计百余名小业主热情参与此次活动。此次夏令营活动是经发地产倾力打造的社区儿童素质教育第二课堂，开设有游泳、少儿英语、环球舞蹈、幼儿瑜伽、趣味绘画等精彩课堂，通过挖掘孩子们艺术特长，营造一个让孩子们放飞梦想的舞台，旨在培养提升孩子的全面艺术素养，同时深化业主间的交流，让孩子们广结友谊，在快乐中学习，在学习中快乐。



学习道德模范 弘扬人间正能量



8月14日上午，由经开区文明办、党群局、公共事务局、白桦林居社区、经发物业管理有限责任公司举办的“道德讲堂社区行”活动在白桦林居会所开堂。

“道德讲堂”是思想观念的交流平

台，讲述身边好人好事。道德讲堂通过唱一首歌，讲两个故事，送一段经典，谈一点感悟，使道德讲堂的学员自我道德反省、行崇德礼、唱道德歌曲、学道德模范、诵道德经典、作道德承诺、送尚德祝福和做善事等八个环节，充分表达出“道德讲堂”所要呈现的社会正能量。白桦林居道德讲堂在《感恩的心》柔和悠扬的暖场音乐中正式开讲，大家聆听了由陕西人民广播电台播音指导海茵讲述的省级孝老爱亲模范丁水彬的感人事迹，面对家里两个重残老人、一个重病的亲人，丁水彬无微不至的照顾三

位亲人的生活，多年来，公公、婆婆和丈夫看病吃药耗费了十几万元，家中负债累累，丁水彬忍受着巨大的心理压力，毅然承担起家庭的重担，用无私的爱为这个不幸的家庭撑起一片晴空。还有道德模范候选人马晓红孝老爱亲的故事，他们的事迹都打动了现场听众。

近一个小时的“道德讲堂”活动充满了震撼心灵的感动和发自内心的感言，给参与者带来一次心灵的洗涤。主办方表示，“道德讲堂”是属于大家的讲堂，通过讲述我们的身边人、身边事，营造“积小德为大德，积小善为大善”的氛围，进一步推动社区文明建设步伐，培养崇德向善的良好社会风气。



健康进社区 服务到身边



8月16日下午3点整，经发大厦商铺三楼普惠体检中心大厅里，一改往日的安静，活动现场一派热闹。人们三五成群，有的在接待处签到，有的在健康咨询中心接受专家诊疗、问询，有的在体检中心前台领取健康手册及小礼品。原来这里正在举行由经发大厦物业服务中心联合普惠体检经开店“健康进社区”业主文化活动。

为了让广大业主了解健康知识，就近享受专家诊疗服务的实惠。大厦客服中心牵头这次活动的组织策划，与普惠体检负责人的协调沟通，在大厦里为大

家举行健康咨询活动。在活动现场，医护人员有条不紊地接受大家的健康咨询，并为他们解疑答惑。细心地为每一位业主进行量体，测身高、量血压免费体检等等，根据检查结果为他们进行健康评价，叮嘱生活中注意饮食习惯。

在活动当天，由专业医护工作者对前来参加活动的业主进行“如何科学饮食”健康知识讲座，医务人员针对业主们经常伏案工作的状态提出适当的健康建议，通过饮食的调节以及跳绳等简单的运动来预防高血压、肥胖与心脑血管方面的疾病。合理摄入适量食盐、食用油对人体健康有益，针对季节性变化，科学搭配合理饮食等健康知识进行一一讲解。来自地铁公司的谢女士说道：平日里大家都是在忙各自工作，无暇顾及健康问题，通过这次活动的举办使大家了解健康基本知识，了解自身健康状况，要学会照顾好自己及家人身体。

夺宝秦兵大pk 林居喜获总冠军



陕西广播电视台体育休闲频道举办的大型棋牌益智类综艺节目——《夺宝秦兵》是陕西人娱乐生活的一个盛事，



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 中介信息布栏：
（以下房源由置业服务中心2013年8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	89	2-1-1	7/26	毛坯	70万
白桦林居	凤城九路	89.99	2-2-1	26/26	中装	70万
白桦林居	凤城九路	90	2-2-1	23/26	精装/全配	72万
白桦林居	凤城九路	97	2-2-1	20/26	简装	80万
白桦林居	凤城九路	101	2-2-2	5/26	精装/全配	78万
白桦林居	凤城九路	127	3-2-2	6/9	毛坯	130万
白桦林居	凤城九路	129	3-2-2	21/26	毛坯	103万
白桦林居	凤城九路	135	3-2-2	26/26	中装/全配	130万
白桦林居	凤城九路	145	3-2-2	14/18	毛坯	125万
白桦林居	凤城九路	155.53	4-2-2	10/11	毛坯	137万
白桦林居	凤城九路	176.6	4-2-2	9/11	精装	213万
白桦林居	凤城九路	180.1	4-2-2	5/11	毛坯	157万
白桦林居	凤城九路	184	4-2-2	1/6	简装	280万
白桦林居	凤城九路	253.44	4-3-3	11/11	毛坯	254万
白桦林居	凤城九路	273	4-3-3	5.6/6	精装	410万
白桦林居公寓	凤城九路	49.77	单间	5/9	精装	39万
白桦林居公寓	凤城九路	49.77	开间	8/9	精装	42万
白桦林居公寓	凤城九路	70.02	1-1-1	3/6	精装	54万
白桦林居车位	凤城九路	/	/	-1/26	毛坯	22万
欣心家园悠然居	北二环	101.4	3-2-2	16/18	毛坯	61万
风景御园	凤城八路	59	1-1-1	8/26	毛坯	65万
文景小区	凤城九路	900	开间	1.2/2	毛坯	2000万
中登文景时代	凤城九路	93.54	2-2-1	22/28	毛坯	60万
首创国际城	凤城十一路	127	3-2-2	7/33	毛坯	80万

· 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	91.5	2-2-1	29/33	毛坯	500元/月
白桦林间	凤城九路	128	3-2-2	6/33	精装	1800元/月
白桦林间	凤城九路	130	3-2-2	17/33	毛坯	800元/月
白桦林间	凤城九路	130	3-2-2	21/33	毛坯	1000元/月
白桦林间	凤城九路	377	5-3-4	1/33	毛坯	3500元/月
白桦林间	凤城九路	148	3-2-2	8/33	毛坯	800元/月
白桦林居	凤城九路	90	2-2-1	7/9	毛坯	1100元/月
白桦林居	凤城九路	90	2-1-1	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	1200元/月
白桦林居	凤城九路	110	3-2-2	4/11	简装	2000元/月
白桦林居	凤城九路	130	3-2-2	7/18	精装	2200元/月
白桦林居	凤城九路	133	3-2-2	9/11	简装	2000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	136	3-2-2	7/11	精装	2700元/月
白桦林居	凤城九路	140	3-2-2	1/9	精装/全配	3500元/月
白桦林居	凤城九路	148	3-2-2	2/11	精装/全配	4000元/月
白桦林居	凤城九路	170	3-2-2	3/6	精装/全配	4000元/月
白桦林居公寓	凤城九路	64.08	1-1-1	6/9	精装	1300元/月
白桦林居公寓	凤城九路	90	2-1-1	5/9	精装/全配	2500元/月
白桦林居公寓	凤城九路	50	单间 大开间	2/9	精装	1300元/月
白桦林居商铺	凤城九路	110	3-2-1	1/11	简装	13000元/月
海璟时代	凤城四路	108	单间	24/31	精装	1600元/月
西北石油管道	凤城三路	60	3-2-2	14/28	精装/全配	1500元/月
世融嘉城	凤城四路	130	3-2-2	2/30	精装	1800元/月
文景小区	凤城九路	127		22/30	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。

8月23日，三强代表队白桦林居社区、兴平博大社区和宝鸡引渭社区在陕西广播电视台演播大厅进行《夺宝秦兵》社区大pk第一季总决赛PK，最终白桦林居社区在大比分落后的情况下逆袭，获得陕西省团体总冠军。

经过两个多月的层层选拔，最终进入总决赛的战队都实力超强，在现场也为观众们奉献了精彩激烈的比拼。在总决赛中，三方共进行了120局比赛历时10个小时，白桦林居选手在落后3局比

分，相差一万一千余分的情况下，上演惊天大逆转，以扎实稳健，敢打敢拼的比赛风格，运用巧妙的战略战术，力克气势咄咄逼人的兴平博大社区代表队和强手如林的宝鸡引渭社区代表队，获得本季挑战赛陕西省团体冠军。

此次获得《夺宝秦兵》“社区大PK”团体总冠军，白桦林居获得总重量超过一吨的生活物资，其中50%将会第一时间赠予小区内的需要帮扶的人群。



传承白桦林系诗意生活

携手北大附属实验幼儿园，优质教育筑梦未来

给未来 最美的印象

90m²舒居两房 135m²轩阔三房 相约城市诗意生活

美好隽永的诗意生活，凝刻点滴幸福印象
更带来令人期盼的璀璨未来
白桦林·印象携手北大附属实验幼儿园
满足成长型家庭置业所需
尽享优质教育资源，筑梦点滴成长



实景样板间醇美绽放 敬请预约品鉴
交1000元抵10000元 乐享地铁1号线上的好房子



微博通道

- 接待中心：沣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：高新唐延路卜蜂莲花1层

vip line
029

3899 0123

经发集团
KINGFA GROUP

经发地产
JINGFA REAL ESTATE

泰山行动



预售许可证：20130330 本广告内容仅供参考，最终以政府审批为准。