



经发地产
JINGFA REAL ESTATE

风采

主办：广告策划部 | 执行主编：刘毅 | 总第109期 | 发行日期：2013年11月5日 | 新闻热线：86528923 | 公司网址：www.xajfdc.com

经发地产“最美白桦林”寻美之旅即将启程

中国白桦林圣地—坝上、世界白桦林之乡—俄罗斯与您相约



坝上风光

经发地产“寻找最美白桦林”活动自启动以来，已经得到全城关注，人物之美、亲情之美、天真之美、建筑之美、生活之美……通过各位摄影师和摄影爱好者的镜头，各种美好都被一一呈现。

为了让更多人感受到经发地产对于美的感受和追求，经发地产发起“寻找最美白桦林”寻美之旅，特邀广大市民和业主们，走进中国最美白桦林之乡坝上草原和白桦林故乡俄罗斯，与专业摄影师、文化名人一起，欣赏、感受那份喧嚣之外的宁静之美。

这次活动，经发地产广邀全市人民，想

要参加的朋友，11月18起前往白桦林间销售中心，领取幸运抽奖券，填写个人信息，将副券投入抽奖箱，或者登陆白桦林间微网



俄罗斯白桦成林

站，点击填写个人信息，即有机会参加寻美之旅。

同时，为了答谢在2013年中业主们对经发地产的大力支持，经发地产也为业主们预留了一定名额。凡是2013年1月1日至12月20日期间，购买经发地产产品的客户，均有机会参加寻美之旅，特别是今年积极参与老带新活动的业主们，获奖机会更大。其他业主们，只要前往白桦林间销售中心或者上网填写个人资料，都有机会和友邻一同踏上寻美之旅。



美丽的俄罗斯

想要参加的朋友们，赶快报名吧，首站坝上之旅的旅行名单将于12月下旬正式公布。2014年下半年，经发地产“最美白桦林”寻美之旅还将走进俄罗斯，寻找白桦林之源。更多活动内容请关注白桦林间微网站（地址见本期五版），或拨打电话029-86727777。

治污减霾 共同行动

三版

节日里的林子

四版

闪耀实力舞台 角逐音乐梦想

“印象931我也是歌手第二季”半决赛火热开唱

五版

高标准对照检查 严要求改进作风

经发地产组织召开党的群众路线教育实践活动动员大会

六版

用笑容照亮世界

经发地产“一群好榜样”之“微笑PASTA”

六版

经发地产荣获 中国房地产开发企业西部10强

10月17日上午，由中国房地产业研究会、中国房地产业协会、中国房地产测评中心联合举办的“2013中国西北地区房地产金融论坛研讨会”在西安顺利召开。

经发地产被授予“2013中国房地产开发企业西部10强”荣誉称号，这一荣誉称号的获得，是对经发地产多年来稳步发展、综合实力突出的认可和肯定。



综合实力是衡量标杆

峰会由中国房地产业研究会、中国房地产业协会与中国房地产测评中心主办，政府领导、金融机构、开发企业代表、知名专家以及全国和西部的主流媒体各方莅临会议现场。此次测评也是对中国西部房地产开发企业综合实力的一次检验，以品牌影响力、企业综合实力、区域影响力等综合因素的考量，发掘行业内综合实力强、具有投资潜力的优秀房地产企业团体，鼓励企业稳健发展，为西部房地产行业树立品牌价值标杆。

在房地产协会的综合考量中，经发地产以积极正面的品牌影响力、过硬的产品品质、良好的客户和业界口碑，得到了评审组的一致好评，赢得“2013中国房地产开发企业西部10强”荣誉称号。

责任与品质赢得荣誉

作为西安本土房地产企业，经发地产9年来一直致力于为业主打造舒适、温馨、和谐的品质生活，让建筑与城市人文对话，让建筑成为相伴一生的温暖的家。经过9年的不懈努力，经发地产打造了一支房地产开发的专业团队，不断提升企业自身的市场核心竞争力，积极实践着“人、建筑、城市、自然”之间完美和谐的城市开发理念，并倡导一种全新的、现代的、生态的、活力的城市新生活模式。

在9年时间里，经发地产完成了白桦林居、白桦林间、白桦林·印象、经发大厦、文景商业街等商业项目的开发，以及西安城市运动公园、交大经发中小学、张家堡广场等公建项目的承建、改造任务，项目类别涉及高端写字楼、大型住宅区、商业街、学校、公园、城市广场等多种物业，这些项目的开发与建成促进了西安北城人居环境、商务环境、文化事业的蓬勃发展。

经发地产专业的态度和高品质的项目也赢得了社会各界的认可，先后荣膺“2005西安房地产年度贡献企业奖”、“2005年度西安楼市特别功勋（企业）奖”、“2005陕西地产风云榜城市运营贡献奖”、“CIHAF2006年度中国名企”、“2006西安楼市龙虎榜地产资信20强企业”、“辉煌30年，中国经济影响力功勋企业”等殊荣，逐步树立起经发地产优秀的品牌形象。

秋收结硕果 白桦林系产品广受青睐



金秋十月，是忙碌的季节，也是硕果累累的收获季节。在2013年第三季度，经发地产旗下精品项目白桦林间、白桦林·印象广受客户青睐，圆满完成销售任务，在这个秋天，收获了丰硕的成果。

第三季度作为承上启下的一个过渡阶段，直接影响着全年销售任务的完成。在上半年夏收计划大获成功之后，经发地产按照市场规律和自身项目特色，调整第三季度销售策略，提出了“淡季不放松，营销促销售”的思路，保证了季度任务的全面完成。

研究客户 针对特点制定计划

三季度，经发地产关注客户关键购买指标，将客户关注和最大购买因素进行分析，着重在项目的景观、服务、教育资源、配套设施的呈现和体验方面，白桦林间主要针对

高端人群，根据客户特征营销活动主打体验式，重点推出了少儿欢乐夏令营、豪车业主体验、中秋游园、联合4S店林间体验活动等。

白桦林·印象的客户群体主要是年轻人，针对他们的特征，经发地产推出“我也是歌手”第二季唱歌活动，同时开拓新的营销渠道，开通项目微网站，在城西二十多个社区开展社区电影节，吸引年轻人的关注。白桦林间和白桦林·印象通过大小搭配、新老兼得的各种营销活动，保持了销售现场的旺销气氛，也使得各类型产品保持了较高的客户储备，制造了“淡市不淡”的销售业绩。

资源整合 品牌项目互相拉动

9月，经发地产组织开启了“寻找最美白桦林”活动，与华商报深度合作，进行资源整合，将汽车、摄影、旅游、出版、广告宣传进行整合打包，首开地产-媒体深度合



作模式先河，强强联手进行项目炒作和品牌宣传，用摄影表现林间之美，同时挖掘“白桦林”的精神含义和意境追求，重新点燃客户对白桦林间的新鲜感。白桦林·印象则在9月联合华商报、西安晚报等陕西媒体界人士，以“行走的力量——2013行走洋河”为主题，开展了洋东新城体验和项目推介活动。

灵活推盘 “同心圆”再惠老客户

在推盘计划中，经发地产提出了“长线计划、短线推盘、周周调整”的推售思路，高低配、大小配、保证现场产品结构的合理性；召开销售分公司激励大会、培训会销售力提升交流会，适时增压、传授技巧、给予支持，既解决当前问题又培养新生力量；制定“天保周、周保月、月保季度”的销售计划，分解销售目标，保证了总体销售目标的实现。

为了回馈各界对白桦林间、白桦林·印象的厚爱与支持，经发地产从9月起，推出了全新“同心圆”政策，凡是老客户推荐新客户购买成功，新老客户均可获得一定价值的京东卡，成交越多，奖励越多！多管齐下的销售措施十分有效，许多置业顾问甚至连续一个月都不休息，三个月下来，白桦林间和白桦林·印象都圆满完成第三季度销售任务。



社区商业——下一站投资热土

社区商业是城市商业中最活跃的因子，在某些发达国家，社区商业数量可占商业总量的95%。在欧美发达国家，社区商业早已成为居民综合消费的载体，约占社会商业支出总额的60%，人均商业面积达1.5平方米至1.8平方米。但是，目前国内的社区商业还处于“起飞”阶段，其商业价值和社会价值还没有被充分认知和发掘。

本期《风采》将通过对社区商业的分析，带您走进下一站最富投资价值的领域——社区商业。



○林间集市商业街效果图

及交通导视系统，既不影响白桦林间业主宁静和谐的私密生活，又打破了社区底商的限制，建成后将成为邻里共享体验式消费中心。而白桦林·印象则类属内需型底商，涵盖精品超市、餐饮美食、休闲娱乐、生活服务等多重业态，在满足自身社区消费需求的同时，辐射周边成熟社区。

作为邻里共享体验式消费中心，林间集市在交通、位置、定位等方面都十分精心。林间集市位于目前最热的商圈——经开区新市府核心商圈腹地，自2011年市政府北迁以来，经开区中心板块常住人口和办公人群出现井喷式增长，而与此相对应的，却是区域内商业发展的不均衡，林间集市作为经发地产商业旗舰之作应势而动，其投资潜力不可限量。稳定的高消费群体是林间集市最有力的支撑，白桦林间周边高端项目林立，仅白桦林居、白桦林间已经近万户基本消费人群，同时还可辐射周边众多成熟社区，更可借势凤城五路、市府黄金商圈，消费需求和消费力极为旺盛。



○白桦林·印象商业街效果图

社区商业破浪起航

社区商业，顾名思义，是以社区居民为主要服务对象，满足居民日常各种基本生活消费的商业类型，它的主要功能是购物、休闲、综合服务，提供当地和周边人群日常生活需要的商品和服务，同时根据社会经济的发展 and 人们生活水平的提高，增加现代服务业的门类，发挥“家的延伸”作用，最显著的特征就是其提供的服务具有便利性、经常性，同时兼具商业性。

那么，社区商业的价值和服务如何衡量？有一个很形象的尺度——“51015”。具体指的是居民出门步行5分钟可以到达便利店、步行10分钟可以到达超市和餐饮店、骑车15分钟可到达购物中心。社区商业产生于居民对生活便利的需求，因此，社区商业的配套遵循的是以人为本的原则，完善居民日常所需的购物、餐饮、修理、理发、洗衣等综合服务、再生资源回收服务、家政服务6大功能。

社区商业这一形态已经成为城市商业的基础，服务人口一般在5万人左右，服务半径一般在2公里以内。由于这一商业的属性决定了它的总规模一般应控制在3万平米左右，商业业态的设置也有较强的针对性，针对居民生活的各个方面。

白桦林居商业街就是一个社区商业最好的代表，从2008年对外开放以来，不仅承载着白桦林居5000多户业主的日常生活消费需要，也辐射到凤城八路各大社区，如今，已经成为市府商圈不可缺少的社区商业街。



○白桦林居文景商业街

社区商业三大价值点

中国目前城市居民主要集中在“老城区”，传统思想看来只有开在成熟商业中心的商业才可以保证稳定的客源和充足的购买力，事实上，在当今城市化不断发展的大趋势下，社区商业能比黄金地段的商业中心获得更多利润，一旦商业成熟将促进周边商业氛围，提升区域升值，成为新的财富孵化器。

其一，社区商业客源相对稳定。相比大型商业中心主要从商圈、人口、购买力等方面来考量，而社区商业所提供的服务主要是社区居民日常生活服务的需要，主要受众也是来自周边社区的居民用户，居民客源在一定程度上是相对稳定的。因此，社区商业具有稳定的市场基础，并随着这些居民收入水平的提高，而得到一个更大的发展。

其二，从投资角度来看，我国去年社区商业零售总额看社区商业也占到三分之二以上，与购物中心比，社区商业更有着投资风险小，经营管理易，回报期长，且稳定的优势。对于投入回收比率的问题，社区商业显然更容易，社区商业往往更机动灵活，容易出租，随着社区入住率的提高可以慢慢得到发展，继而稳定。相对大型商业一旦经营不善，则会造成负数价值，显然，社区商业投资风险更小。

有很多人都不知道的是，社区商业在拥有年限上和居民住房一样，有70年产权，比商业用房40年产权长出将近一半，无论在经营年限或者租金回收方面，都有着不可比拟的优势。

同时，社区商业也能提升区域的发展。社区商业与周边高密度人口紧邻，在引进一些管理优秀零售品牌的同时，使各个地区的人们都可以享受到优质的商品和服务，大大提高人们的日常生活素质和人文水平。

掘金白桦林集市

与其他商业形态不同，社区商业与周边社区的联系更为紧密，更需要根据周边情况因地制宜，根据周边居民情况因人开发。经发地产旗下精品项目白桦林间、白桦林·印象推出的商业产品，正是社区型商业的典型代表。白桦林间商业产品林间集市是目前城北稀缺的集中式商业，具有独立的楼体

白桦林·印象内需型底商占据世纪大道核心地段，主商业沿城市主干道世纪大道分布，是西咸一体化的黄金纽带，集萃城市优势资源，而位于地铁1号线的位置优势，无疑是财富的叠加，投资收益更是跳跃式增长。印象商业以3万㎡社区邻里街区，开启社区一站式消费体验新时代，为白桦林·印象社区居民提供便利、丰富的社区商业消费体验，同时辐射未来区域内50000余户居民，汇聚周边强劲消费力。

考虑到后期业主租售便利，同时综合价格、楼层等因素，白桦林集市系列面积划分合理，且绝大多数均设有烟道，可作为餐饮业用房，灵活性极高，便于出租。林间集市是目前城北稀缺的集中式商业，具有独立的楼体及交通导视系统，打破了社区底商的限制，面积划分区间为100-700㎡之间，户型设计合理，空间利用率高。印象商业则以60—400㎡为主流商铺面积，商铺可进行自由分割，满足多重业态投资需求。

为了真正让商家享受到全方位无忧服务，经发地产还特意制定“金巢”无忧商业解决方案，邀请品牌商家入驻，提供诸多商业物业增值服务，共筑客户财富“金巢”。“金巢”客户还将专享到银行便捷转账、融资担保、24小时全方位保安、专人清洁、促销展销、法律咨询、代售代租、首次中介免费、优惠联盟商家等服务，让商业投资更加轻松无忧。

社区商业如城市经济中的毛细血管一样，分布在城市的各处，为城市经济的健康发展起到积极作用。林间集市和印象商业正是这样特征明显的社区商业，目前正在前期咨询中，根据销售现场反馈，咨询现场颇为火热，欢迎更多对社区商业感兴趣的有识之士拨打咨询电话029-86727777/38990123。

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。

总师办是项目设计管理部门，承担着产品设计的责任，是一个承上启下的关键环节，上，连接市场，紧密服务于经营定位；下，为后续部门做好服务，同时要控制好合作单位，即设计过程的管控。

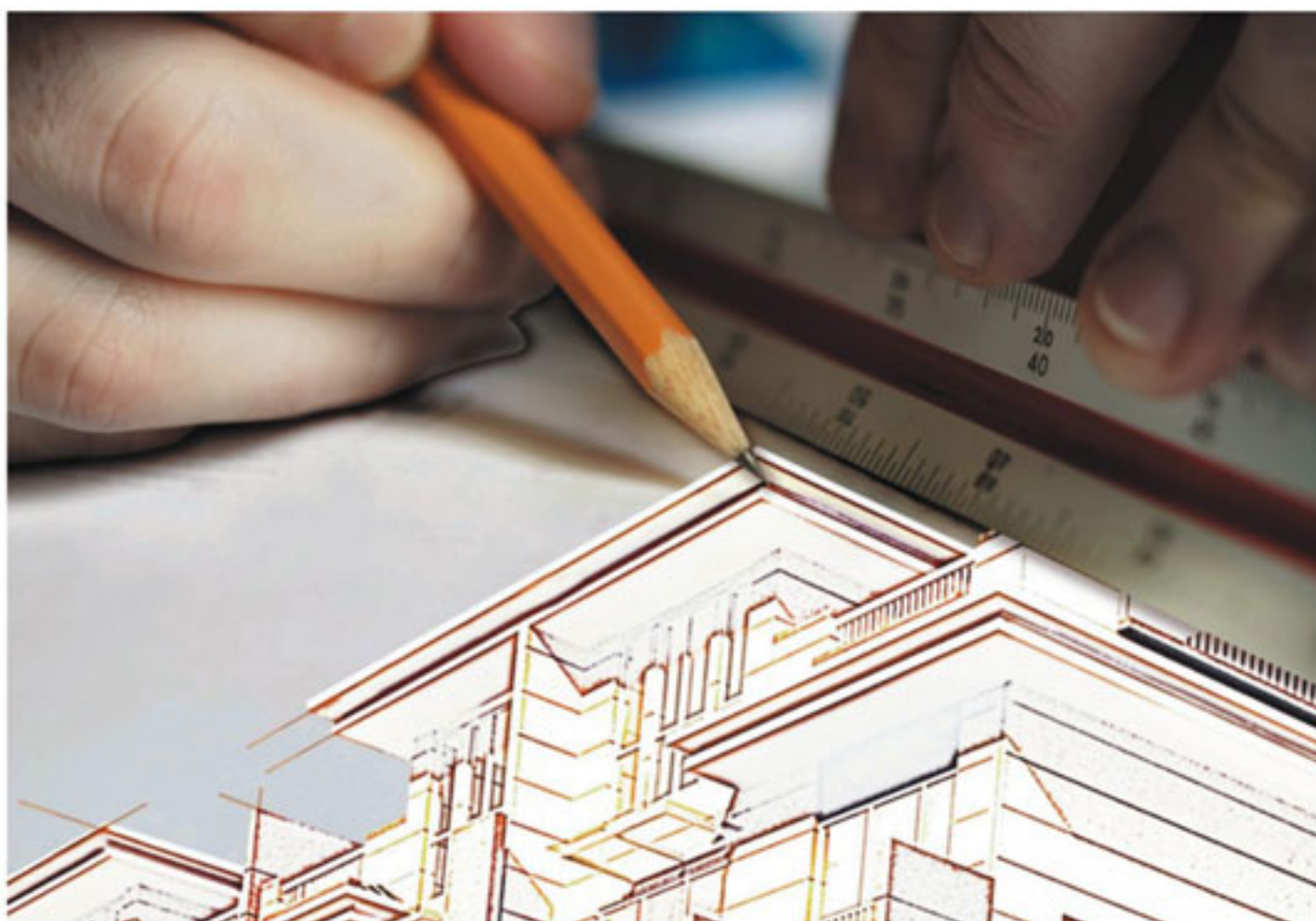
对于精细化设计管理，我们应当从以下几个方面入手：首先，紧密结合市场、加强与营销的合作，为经营服务。产品设计必须紧密联系市场，同时必须符合定位要求，满足销售的要求，也就

精细化设计管理与服务

□总师办 史建成

是需要接地气，必须能够接受市场的检验，因此，在产品的设计过程中时刻与定位保持一致，同时也要满足销售基础上不断进行修正调整，为产品销售最终服务。

其次，建立成本规划设计意识，细化成本控制内容。以往也提出了成本控制整个理念，目前仅仅是给设计单位约束“含钢量”、“混凝土含量”这两项指标。在设计过程中，部门也有成本审核要点，但是落实情况不佳，导致效果也不佳。如何加强成本规划设计，从哪些方面入手，能够取得较好的效果，使专业工程师在设计过程中可以运用的方便、高效。特别是针对前期方案，比如高层住宅、高层办公，多少层或者多少米是临界点，对成本有质的变化？标准层面积多少是临界点，也会造成本质的变化？产品的合理配置问题？容积率与成本之间的关系？停车率与车库形式之间的关系？以及景观软、硬景之间的比例对成本的影响等等，对此类问



题，需要由各个专业去分析、研究。这也是部门日常应当研究、讨论的工作，积累数据、分析数据，多方位把控成本的控制，为营销提供有效支持。

再次，改变原有的设计过程“审图”工作模式，向设计过程“管控”转变。其实论专业能力以及可利用资源，我们和设计院是无法比拟的，而且作为

甲方的技术部门，更多的工作应当是如何控制设计院的图纸审核，并且考虑如何最大化服务经营的角度去审核图纸，如何优化成本，满足经营定位，更多的是站在经营角度以及业主的角度去审核图纸，而不是重复完成设计单位应当完成的义务。

最后，建立服务意识、完善服务

内容。总师办作为工程口的一个服务部门，应当从“服务意识”、“服务内容”、“服务方法”这三个方面进行完善。建立检查制度，有效的检查工作才能促使服务意识加强，如每周的服务应当有记录，建立起“服务日志”，并且将服务日志的检查与绩效考核结果结合，使部门员工认识到服务的重要性。应当针对不同的部门，将配合内容予以明确，而且各专业应当制定各自的配合内容，包括不同阶段的配合内容。罗列出对各部门配合工作中的关注点，这样工作便有了计划性，少了遗漏，做到提前安排。

总之，面对市场瞬息万变的形势，做为产品设计的部门，如何应对变化，如何有效进行设计控制，如何更好地为后续部门服务，这需要我们不断地进行反思和改进。精细化设计管理，就需要不断完善工作流程，如何应对市场形势的变化，持续改进应对的措施，在变化中修正工作方法，更加合理有效地开展部门工作。

亮出五证 为客户负责 经发地产所有在售项目五证齐全

10月19日，13分钟的《焦点访谈》节目揭露了西安部分房企五证不全的现象，给西安楼市敲响了一记警钟。《焦点访谈》的力量再一次促使购房者及开发商重新审视对“五证”的作用。

所谓“五证”指的是——《国有土地使用证》、《建设用地规划许可证》、《建设工程规划许可证》、《建设工程施工许可证》（建设工程开工证）、《商品房销售（预售）许可证》。“五证”中最重要的是《国有土地使用证》和《商品房销售（预售）许可证》，两者表明所购房屋属合法交易范畴。《商品房销售（预售）许可证》的预售范围为本项目可销售楼盘，购房者务必看清购买楼层是否在预售范围内。

建设部88号令《商品房销售管理办法》明确规定：“不符合商品房销售条件的，房地产开发企业不得销售商品房，不得向买受人收取任何预定款性质费用。”这就意味着，商品房销售必须取得许可证，未取得销售许可证前，不得以任何形式进行销售。这意味着，商品房销售必须取得许可证，未取得销售许可证前，不得以任何形式进行销售。然而，五证不全楼盘能有一定的市场与购房者的“纵容”不无关系。某些不负责任的开发商为了达到快速回款目的，便予以优惠的方式吸引客户购买其五证不全的房屋，部分购房者为了省钱就纵容了开发商无证或证件不全销售的现象。

在央视《焦点访谈》节目曝光部分违规房企的现象背后，我们也应看到西安楼市仍有很多负责任的开发商，他们一直坚持五证齐全销售。经发地产，作为一个大型国有房地产企业，坚决捍卫并执行五证齐全销售的政策，率先垂

范，对购房者负责，对社会负责。经发地产严格按照国家政策要求，在取得地块后，依次办理《国有土地使用证》、《建设用地规划许可证》、《建设工程规划许可证》、《建设工程施工许可证》，并在取得《商品房销售（预售）许可证》后开始销售活动，敢于接受、乐于接受广大客户的检验。

作为责任国企经发地产旗下白桦林系代表产品，白桦林间和白桦林·印象均在五证办理到位的情况下，对外销售，这既是对客户的负责，也是对行业的负责。目前，白桦林间和白桦林·印象均在销售中心显著位置公示，让客户买的放心、住的安心。

五证图例：



以优质管理 做优质产品 经发地产KPI绩效考核办法出台

绩效考核作为现代企业管理的一项重要手段，对于提高员工工作效率、激发员工工作积极性和能动性具有重要的作用。作为一个现代化的大型国有房企，经发地产尤其注重企业管理，因为有良好的管理才会有好的产品。

今年10月开始，经发地产企管部出台了全新的绩效考核方案，其核心理念就是“目标明确可量化”。新绩效考核考核内容分为KPI指标、重点工作、日常工作、领导临时安排工作和部门增加工作五个部分，考核目标更加细化。尤其是引进KPI考核指标，将一些工作尽可能量化，这样一来不仅便于对员工进行考核，更有利于员工自我检查、自我管理，从而达到过程管理的目的。同时，新绩效考核表在原来的基础上，将工作分为重点工作和日常工作，使重点工作与日常固化工作分开考核，更加接



近绩效考核的实质。不仅如此，临时增加工作也纳入了考核范围，使整个绩效考核公平、公正、合理、有效。

绩效考核本质上是一种过程管理，而不是仅仅对结果的考核。经发地产新绩效考核办法的出台，正是基于对过程管理重要性的认识。经发地产绩效考核分为三个层级，称为“三步考核法”。第一层级就是员工自我考核，即每月月初员工提交绩效考核计划表，每周进行自我检查，以便随时校正工作方式和进度，达到自我管

理的目的；第二层级就是部门经理的考核，即部门经理根据员工提交的绩效考核计划表每周对员工绩效完成情况进行检查，督促其按计划完成工作，并予以指导；第三层级就是部门主管领导的考核，月底部门主管领导根据绩效考核表对全部部门员工的工作完成情况进行检查，进行结果的把控。

一座房屋的建成，需要建筑规划、施工建设、景观营造等多个步骤，而这些步骤都是需要人去实现，因此只有管理好人才会出好的产品，经发地产深谙此道。此次全新绩效考核方案的出台，真正见证了经发地产“为提升客户生活品质而不懈努力”的企业理念。与此同时，新绩效考核办法在一定程度上能够促进员工提升工作效率、改进工作方式，保证了员工个人的职业发展，可谓一举多得。

治污减霾 共同行动

近期，一场治污减霾、优化生态环境的攻坚战正在西安全面打响。治污减霾、优化生态环境是中央和省委的重大决策，是建设国际化大都市的内在要求，是人民群众的热切期盼，直接关系到群众健康福祉，是最基本、也是最大的民生。

作为一个有责任感的国有房地产企业，经发地产十分重视治污减霾工作。10月23日、25日，经发地产总经理王珏亲自带队，主要针对工地的土堆、沙石等扬尘物是否覆盖以及工地出入口、临时通道、施工围挡、内部场地、渣土清运等现场环境是否符合要求等情况，前往各项目工地进行检查。结果令人满意，在经发地产的各个项目施工现场，都严格按照要求施工到位，外漏黄土及垃圾已全部用网子覆盖到位；场区道路及西南门口道

路已清扫干净，并安排专人负责每天清扫；门口冲洗设备已到位；现场无自拌砼和砂浆现象；施工场区围墙围挡全部到位。

治污减霾关系到人类的生存环境，城市的生态发展，不仅政府要担责，企业也要负起相应的责任，严格遵守环保法律、法规，做好相关项目的环保。经发地产以《经开区2013年大气污染防治工作月度考核暂行办法》为对照检查依据，逐项认真对照，对湿法作业、渣土物料覆盖、禁烧冒黑烟、人为扬尘污染、渣土车管理等各方面提出防治改善措施，在现有基础上进一步提升。今后，经发地产也会将工地扬尘治理作为日常管理工作，努力改进经开区环境空气质量，为西安市蓝天白云做出自己应有的贡献。

节日里的林子



漫漫假期，游玩享乐哪里去？是选择外出看人海？还是待在家中独自发闷？统统不要，白桦林间和白桦林·印象为大家准备了精彩绝伦的各种活动，北城最大规模3D艺术画展、浪漫外模拍摄、幸运转盘、砸金蛋……在林子里，尽情享受乐趣，尽情欣赏美景，欢乐度假，欢乐在林间！

3D艺术画 恐龙来了

今年国庆，由经发地产白桦林间举办的“国庆奇幻周3D艺术画展”成为很多西安市民家门门口度假的好去处，从白桦林间展示区入口到别墅主展厅共设置了14幅巨幅3D艺术画，供市民免费观赏。前来参观的客户和市民络绎不绝，孩子们与憨态可掬的企鹅们拥抱，拯救着坠入冰河的松鼠；大人们则与恐龙上演着一场侏罗纪大逃亡，充满童趣地玩着愤怒的小鸟游戏……他们与每一幅3D画作欢乐互动，自导自演着别开生面的奇幻之旅。

幸运大转盘 礼物来了

除了欢乐互动十足的3D画展外，白桦林间还为到访客户设置了非常刺激的“幸运大转盘”活动，只要你轻轻转动转盘，就会赢取两张电影票、精美钥匙包、精致水杯以及经发地产设计精美笔记本套装等丰厚礼品，让大家在“奇幻旅途”上再获得意外大礼，在林间度过一个欢乐的国庆假期。



林子里摄影 浪漫来了

节日期间，经发地产还为摄影爱好者安排了好活动，“寻找最美白桦林”主题活动之摄影大讲堂和外模试拍活动在白桦林间唯美启幕，吸引了100多位摄影爱好者到场。除了聆听专业摄影师的摄影讲座外，还安排了造型亮眼姿态优雅的外籍模特入景摄影爱好者们的秋日胶片，在郁郁林意间绽放精致之美，也为节日的林间添上一份浪漫诗意。



重阳全家福 温馨来了

农历九月初九是传统的重阳节，是敬老爱老的传统节日，经发地产携手华商报为广大市民提供了一次“白桦林间重阳全家福”免费摄影特别活动，用照片珍藏属于全家人的幸福时刻！重阳节当天，前来参加活动的家庭络绎不绝，除了一家四、五口两代家庭，祖孙三代、四世同堂的幸福家庭处处可见，最大的家庭达到了15人，白桦林间会所里一片其乐融融。



10月份工程进度



白桦林·印象：

◆1#楼：29层墙砌完成；砌体14-18层完成
◆2#楼：30层墙砌完成；砌体14-15层完成
◆3#楼：砌体完成；室内抹灰12-19层完成
◆4#楼：砌体完成；室内抹灰11-17层完成
◆5#楼：砌体完成；室内抹灰13-20层完成
◆6#楼：砌体21-28层完成

白桦林间：

◆22#楼：外墙保温27-10层完成
◆23#楼：外墙保温完成
◆25#楼：户内移交物业完成50%
◆27#楼：户内移交物业完成50%
◆28#楼：户内移交物业完成50%
◆29#楼：户内墙体改造完成
◆30#楼：户内分户验收（物业）完成70%
◆31#楼：户内分户验收（物业）完成50%
◆32#楼：户内分户验收（物业）完成70%
◆33#楼：西单元分户验收完成
◆34#楼：户内二遍腻子15-1层完成；东单元分户验收完成60%
◆商业房：公共部分墙面装修完成40%
◆幼儿园：墙体改造完成

印象砸金蛋 幸运来了

金锤一落，幸运归你。国庆期间在白桦林·印象售楼中心上演了一场精彩的“砸金蛋赢大奖”活动。10月1日上午，活动正式拉开序幕，售楼处里来访的客户多达数百人，全都兴致勃勃地围在砸金蛋的活动现场前，只见小锤一敲，精美笔记本、长安通卡、特制纸巾、房款抵用券等精美礼品纷纷花落各家，砸中大奖的客户脸



上乐开了花。截至目前，每个周末，砸金蛋幸运活动仍在继续进行中。

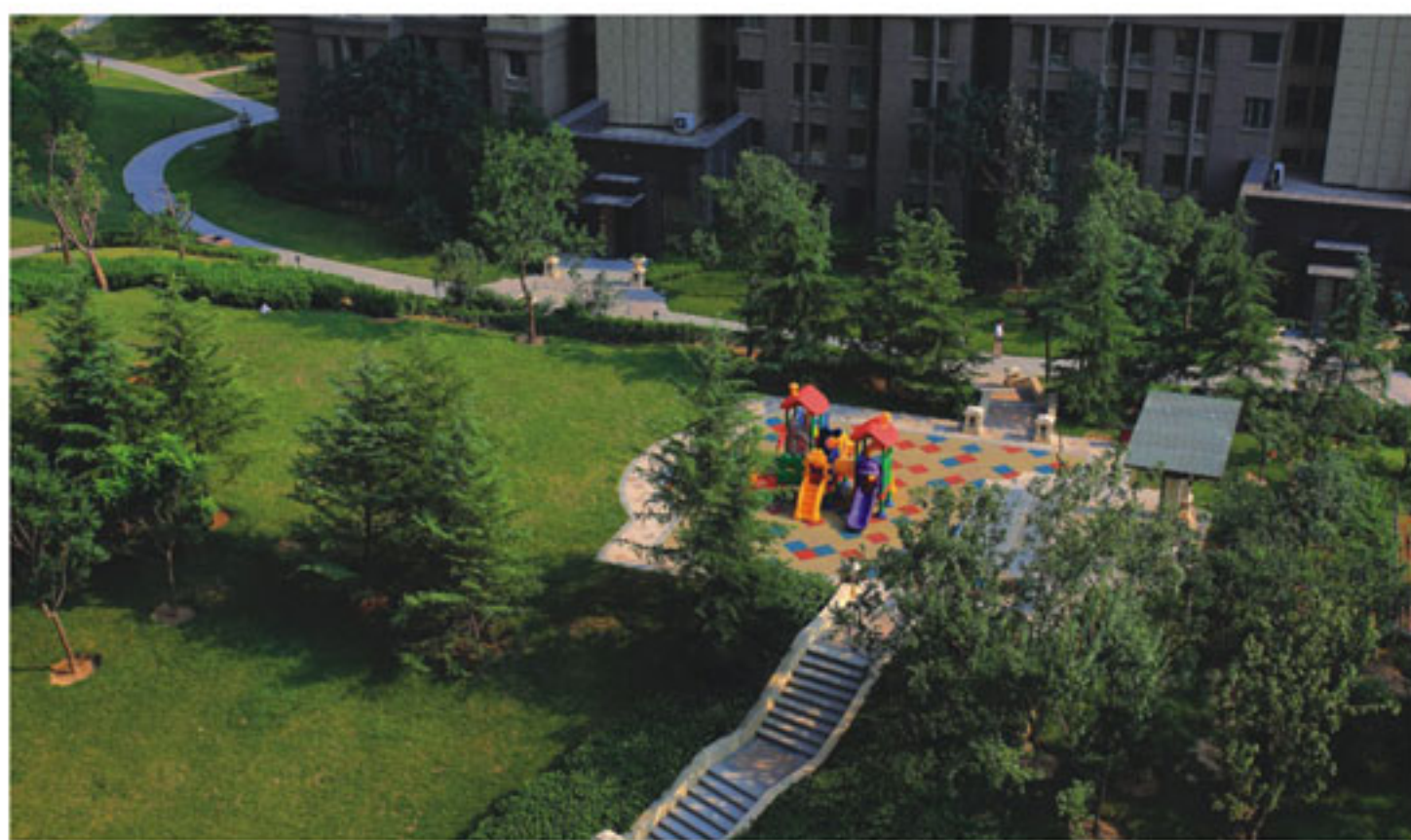
林子宜居系列之三

随着城市的发展，高品质、高品位的生活开始返璞归真。许多成功人士在厌倦了喧嚣浮躁的城市生活之后，对儿时充满绿色、快乐、自由的大院生活无限的怀念。记忆里那片蓝色的天空、那些灿烂的阳光、那一棵棵浓荫大树和无拘无束的生活，正成为他们向往的家园……

白桦林间作为经发地产奉献新城市行政中心高品质居住项目，用“自然、宁静、宽松”的景观设计思想，诠释人居环境的全新概念。

大宅隐于林间

白桦林间拥有近40%的绿地率，整体规划设计讲究一个“藏”字，通过茂密的树林、起伏的坡地以蜿蜒曲折的道路营造出深宅大院、翠拥绿绕、荫及百年之感。为了实现这种气质，经发地产提前几年进行苗木储备，确保大型、珍稀树种的品质和数量，白桦林间景观设计师更是对每一棵处于节点位置的树木的胸径、冠幅、树形、观赏面等都做了



详细规定。

如今，在白桦林间，几乎每一栋建筑都被茂密的景观“隐藏”起来，建筑隐于林间，与景观相辅相依，纯然的精致和人工的雕琢，形成“林中居、居中共林”的绝美精致。

白桦成林绿树成荫

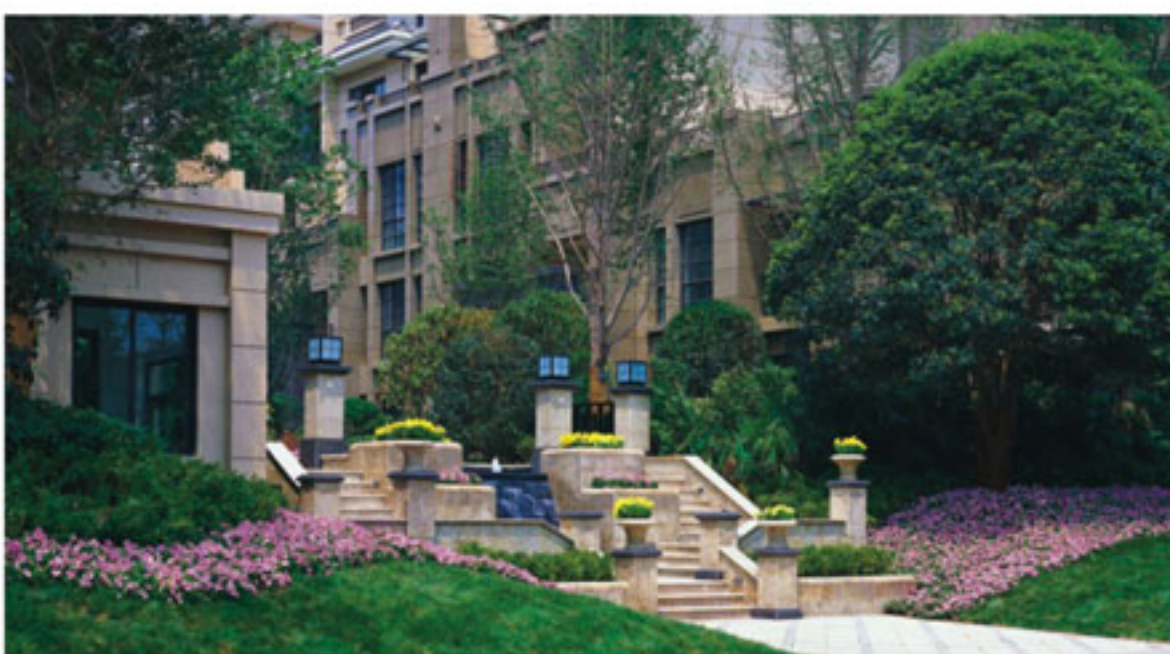


在白桦林间，成片的绿茵来自丰富的树种类别，白桦、银杏、桂花、玉兰、栎树等珍稀树种还原大自然本性，形成一片片天然绿洲，景色优美、空气宜人。其中最引人注意的莫过于白桦林间的代表——白桦树，在许多民族的传统观念中象征着光明、纯洁、温柔，在白桦林间的土地上，到处都可以看到这种生命力极强的白桦树。

更多惊喜在秋天看的更分明，山楂果、海南木瓜、核桃、樱桃等果树也已经结果，红的、绿的果子点缀在绿色的树丛之中，闪耀着成熟的光泽，散发着丰收的景象，为林间的美景添上点睛的一笔。

穿越花海回到我的家

为了进一步给客户营造成熟的园林风景，白桦林间不惜重金引进多种景观花卉：金桂、栾树、紫玉兰、碧桃、紫荆、紫薇、樱花、海棠……让整个白桦林间处处绿意勃发，花海如潮。栖居于林间，春夏秋冬，四时有绿，三季花开。



当你走在白桦林间的小路上，紫色的梅兰菊、火红的锦带、浅紫的鼠尾草……道路两旁青草郁郁葱葱、鲜花绽放，一条条通往回家的路都是欣赏美景的旅程，让人流连忘返，惊喜不断。

面朝窗外春暖花开



海子曾有一个梦想：从明天起，做一个幸福的人……我有一所房子，面朝大海，春暖花开。在白桦林间，整个社区并没有规划集中的大型广场和中心景观区，而是将一些尺度适宜的、适合人们休闲的组团中心景观区和景观小品散布于社区中，让所有业主都能就近、方便地享受阳光、绿色和私密的空间，让每一户家庭都能享受到窗窗见景的诗意生活。

静坐于露台长椅上，站在阳台远眺，目光穿过远处的花海、林荫，向

林间的更深处透过去，一份来自最纯粹的欣赏带来的感动在林间萌生，从此，只愿面朝窗外，春暖花开。



意趣空间流连忘返

注重细节，追求完美是经发地产的性格特征，在研究现代都市生活的基础上，白桦林间设计师审慎利用每个空间，让每道风景都成为充满意趣的柔性空间。

为了更大范围和更深层次利用空间进行绿化，经发地产采取了多种创新手法创造出具有个性的绿化空间，如顶部覆土绿化的半地下车库，既美观又实用；在每一栋建筑的转角处用高低错落的灌木进行遮挡，柔化建筑棱角带来的冰冷和生硬；而在道路转角处要营造出变化的景观效果，给人以新鲜感。总之，每一个空间都是悉心营造的自然景致。



这就是林间的生活，漫步在花丛幽径中，鲜花在路边争相开放、清澈的池水、简洁线条感的台阶、干净的草坡、天然的纯林、精致的花园、赫然品质的尊贵大宅……每扇窗、每户门，都好像画框，而室外的风景，就是画框里生动、静谧、高雅的自然画卷，而你，就是生活在这画中的人。



“贾茹，我们支持你！”10月27日上午，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“印象931我也是歌手”PK赛正在这里火热进行，活动当天，来自25家陕西主流媒体的50位媒体朋友也参加了活动，并担当评委，从104位歌手中甄选出晋级决赛的10位优秀选手。



音潮来袭 实力PK

历经三场选拔赛的大浪淘沙，最终，104名选手以超强的实力晋级“印象931我也是歌手”半决赛。104位选手年龄各异、来自不同行业，但是他们都



有一个共同点——对音乐梦想的不懈追求，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，用自己的热情与天赋阐释着对音乐的态度，不断地给大家带来惊喜。

歌手们以分组的形式逐个表演，角

逐十个晋级决赛的名额，每位选手的最终得分将由三十位本地媒体代表和现场粉丝共同决定。在数千名粉丝和50位评委的见证下，歌手们深情款款演绎着精心准备的歌曲，给粉丝和评委们带来一个有一个惊喜。打扮中性的女歌手贾茹一曲Rap说唱，high翻全场；反串歌手洛舟长袖善舞，一曲《新贵妃醉酒》听的人如痴如醉；来自中国达人秀全国十六强选手邱瑾优雅的爵士曲，风靡全场……实力与实力的碰撞，精彩与精彩的对决，这不仅是一场比赛，更是呈现给大家一场听觉的盛宴。



经过十轮的艰难角逐，最终十位风格各异、年龄不同的优秀歌手晋级总决赛，来自网络投票前五名的优秀歌手，也同步进入总决赛。

精品印象 值得拥有

好声音需要经过刻苦磨练，而好房子也同样需要精心锻造。“我也是歌手”第二季活动中，经发地产白桦林·印象也受到了大家的关注，每次选拔赛场边的项目咨询台，总是围了许多对项目感兴趣的市民，白桦林·印象无论从位置、户型、环境，还是配套、性价比，都得到了大家的认可。



宜家1.9亿竞得沣东新城90亩土地

据西安市国土资源交易网日前公布的土地招拍挂信息显示，9月23日，宜家（中国）投资有限公司出价19100万元，竞买宗地地籍编号为FD2-10-8的地块，且最终于9月30日以19100万元成交。

据了解，该地块位于沣东新城西三环以东、枣园西路以南，出让用地60628.53平方米（折合90.943亩，不含代征路5.853亩、代征绿地13.152亩），用地性质为商服，容积率不大于1.7不小于1.2，建筑密度不大于55%不小于40%，绿地率不小于20%，土地使用年期为40年。

宜家家居西安项目，总投资1亿欧元，总建筑面积10万平方米，建成后年销售额15亿人民币，实现税收2亿元人民币，提供就业岗位超过600个，每日吸引客流量超过3万人。目前，宜家家居在中国北京、上海、广州等7个城市设立了商业网点，在全世界40个国家拥有300余家商场，是全球最大的世界500强家庭生活用品零售企业。

宜家落户三桥，不仅成为区域国际化的商业名片，也拉动三桥商贸区域的商业发展，助力将三桥商贸区打造成为时尚、现代的西北第一商业街区，也为沣东新城区域发展做出贡献。

目前，三桥街道上宜家公司正在进行紧张的筹备，周边环境及配套设施提升正在有序进行。宜家的落户，是西安人民期盼已久的，正式开业后，白桦林·印象的业主们装修需要购买宜家家居，开车十分钟即可达到。



白桦林·印象是经发地产在沣东新城的首发之作，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一线地位。41.8万㎡品质社区，泛亚国际园林规划，微地形造景技术打造精致园林景观；社区物业由享有盛誉的经发物业提供服务，为业主提供最贴心的服务；国家一级学前教育机构——北大附属实验幼儿园入驻，在家

门口即可享受优质安全的教育资源。9月16日地铁1号线正式开通，地铁到家的便利已然可享，升值空间也已经在眼前。

目前，白桦林·印象90㎡舒适两室、135㎡阔居三室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。每周末到访销售中心，还有机会砸金蛋，获得意外惊喜！



微网站 大作用

经发地产项目微网站全面上线推广

分、极具互动性和娱乐性的细节设计让它一经推出就大获人心。

一个小小的微网站，它的魔力究竟在哪呢？用用你就知道啦！如果你想

了解楼盘的占地面积、容

积率、绿化率等基本信息，可

点击“项目简介”板块获取；要

了解户型可点击“户型鉴赏”板块查

看；“白桦林系”板块则将经发地产

白桦林系产品进行了深刻的解析，同时

还有注册积分有礼、音乐分享、一键导

航等板块与浏览者互动，成功注册后可

每天签到领取积分，凭积分可至白桦

林·印象接待中心兑换千元购房券、百

元长安通卡、精美雨伞等礼品，极大的

满足了“手机控”购房者的需求，将小

小的微网站发挥到了极致。

作为经发地产高端产品系代表白桦

林间同样开通了项目微网站，苹果手机

用户可在Apple Store里搜索“白桦林

间”下载安装。白桦林间App里有项目

简介、臻选户型、尊崇物业、林境叠

时预告项目活动，其中就有经发地产联合华商报发起的“最萌宝贝”网络评选活动。

微网站虽小，但他的作用不可小觑。在信息传播日益迅速和便捷的今天，手机客户端已经成为一种最直接、最快捷的信息传递终端。手机上的微博、微信等平台已经成为最有传播力的信息集散地之一，微网站也在这个背景下应运而生。不断致力于营销创新的经发地产，一直走在“微营销”的前沿，先后开通项目官方微博、微信，并安排专人运营，确保消息的及时发布。在微网站刚推出之际，经发地产率先在西安同行中上线白桦林间、白桦林·印象微网站，目前，经发地产已与主流媒体共同推广。

白桦林间微网站：
<http://www.kedao365.com/estate/jfbhlj/>
白桦林·印象微网站：
<http://www.kedao365.com/estate/jfbhlyx/>



白桦林间二维码



白桦林·印象二维码



寻找最美白桦林 摄影作品展



静心读书 作者：张建华



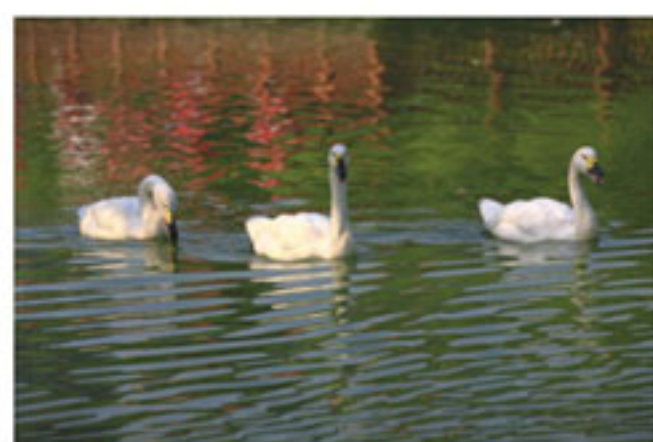
梦幻白桦林 作者：简威



美丽宜人的城市运动公园 作者：王新平



优雅林间 作者：刘伟



三只鹅在湖面上游弋觅食 作者：王新平

（更多照片详见经发地产官方网站及华商报摄影网“最美白桦林”栏目。）

高标准对照检查 严要求改进作风

经发地产组织召开党的群众路线教育实践活动动员大会

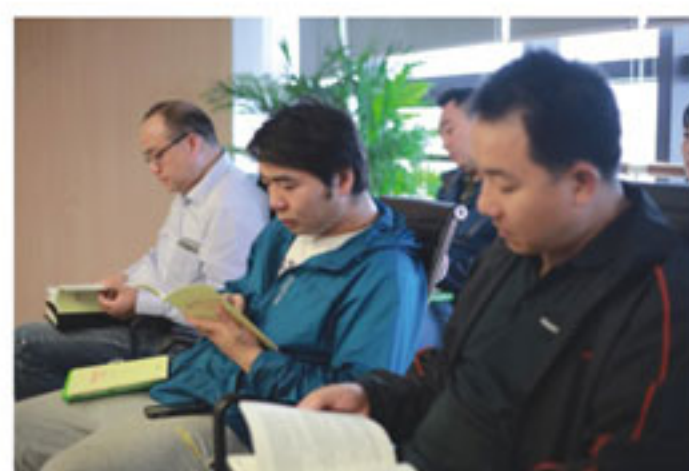


群众路线是党的生命线和根本工作路线。党的十八大明确提出，围绕保持党的先进性和纯洁性，在全党深入开展以为民务实清廉为主要内容的党的群众路线教育实践活动。10月14日、18日，经发地产连续召开党的群众路线教育实践活动动员大会，会议由公司党支部书记、总经理王珏主持，公司领导班子成员、党支部委员及全体党员参加了此次动员大会。

会上，在公司领导的组织下，全体参会人员共同学习了《习近平总书记在

上不去的不放过，查摆问题不聚焦的不放过，自我剖析不深刻的不放过，整改措施不到位的不放过，群众不满意的不放过），不断创新活动载体和方式，力争使“自选动作”有新意、有特色、有亮点。强化学习教育，广泛听取意见，深入查摆问题，认真开展批评和自我批评，抓好整改落实，注重建章立制，要加强组织领导，确保教育实践活动取得实效，加强督促检查，突出群众参与，坚持统筹推进。

同时，王总表示，这次教育实践活动意义重大、任务艰巨，经发地产将以高度的思想自觉和行动自觉，求真务实、开拓创新，积极参与到活动中来，确保活动达到省、市委、经开区党工委和集团党委的要求，取得群众满意的效果，为企业的经营和发展提供坚强的保障！



河北调研指导党的群众路线教育实践活动时的讲话》节选、《习近平在党的群众路线教育实践活动工作会议上的讲话》精神，并观看了党的群众路线教育片《生命线》、《四风之害》和《把群众放在心上》。

党支部书记王总就认真开展党的群众路线教育实践活动做了动员讲话，并结合经发地产具体的工作实际，深刻分析了开展教育实践活动的重要意义，并提出要求：经发地产要结合公司工作实际，坚持“五个不放过”（即，认识

稳扎稳打 “三步” 走好群众路线

按照集团党委关于党的群众路线教育实践活动的总体部署，经发地产将这次教育实践活动的主要任务聚焦到作风建设上，集中解决“四风”问题的根源和24种具体表现，从根本上解决党和人民的关系问题，教育党员干部特别是领导干部强化宗旨意识，树立群众观点，密切党同人民群众血肉联系。

经发地产从9月份正式开始，分三个环节，稳扎稳打，开展群众路线教育实践活动，努力实现党员干部思想进一步提高、作风进一步转变、党群干群关系进一步密切、为民务实清廉形象进一步树立的目标。

第一环节：学习教育，听取意见（9月下旬-10月下旬）

成立党的群众路线教育实践活动领导小组，召开公司党的群众路线教育实践活动动员大会；围绕树立宗旨服务意识、群众观点，深入学习习近平同志在党的群众路线教育实践活动工作会议上的重要讲话以及中央、省、市委、经开区党工委和集团党委有关文件精神；开门征求

意见，提高党支部、公司领导班子成员思想认识，为查摆问题、开展批评打好基础。

第二环节：查摆问题，开展批评（10月下旬-11月下旬）

开展谈心活动，公司党支部和领导班子成员之间相互谈心，听取对公司党支部和领导班子作风方面的总体评价和“四风”方面存在的问题，并要求公司党支部和领导班子成员撰写对照检查材料；召开公司党支部专题民主生活会，既要进行深刻的自我批评，又要进行诚恳的相互批评，真正达到红红脸、出出汗、排排毒的效果，对此结果进行上报。

第三环节：整改落实，建章立制（11月下旬-12月中旬）

对查摆出的问题，有针对性地研究制定整改方案；在一定范围内通报，充分听取党员和群众意见，自觉接受党员和群众监督；在集中治理的基础上，完善诉求反映渠道制度、健全体现群众意愿的科学民主决策机制和建立健全厉行节约制止浪费等制度，建立长效机制，推动改进工作作风和密切联系群众常态化长效化。



用笑容照亮世界

经发地产“一群好榜样”之“微笑PASTA”

微笑是人类最美丽的语言，一个人的微笑是一个人的彩色心情，可以感染身边的人；千百个人的微笑就是一个群体的表情，温暖的是每个公司成员的心情，影响的是所有客户的感受。2013年9月，经发地产“一群好榜样”第二期全面启动，经过各部门推荐，企管部审核，以下伙伴被评选为本期好榜样——“微笑PASTA”。

第一眼微笑

彭飞驰（办公室前台接待）



彭飞驰每天的工作都是很多琐碎事务的糅合，有时候接听电话、客人来访指引、以及会议服务等工作几乎赶在一起处理，但是她总是微笑面对，她说“每次忙碌过后，看到大家满意的微笑，我觉得整个人都特别轻松和快乐”。

微笑先锋

黄鑫炎（工程管理部报建主管）

作为一名报建主管，黄鑫炎的主要工作就是对外沟通协调，办理施工过程中各项手续、每个环节都需要不下数十次的沟通协调，碰壁是常事：“微笑先锋”是黄鑫炎工作的特殊法宝，用她的



话说“微笑露一点，嘴巴甜一点，问题就简单多了。”

闪动的微笑

江苗（销售分公司客服部经理助理）



因为工作性质，江苗总是往返于公司、工地、房地局与测量所之间，来去匆匆，风雨无阻，可是不管你见到的是被烈日暴晒过后绯红的脸颊，还是被风雨和寒风吹乱的头发，你总能看见笑容的眼睛和上扬的嘴角，从她身上发现那些永远饱满的正能量！

微笑的力量

张劲媛（招标采购部助理主任造价工程师）



她是一名造价工程师，经常与施工单位打交道，如何与对方更好地沟通和解决问题，张劲媛的秘诀是用微笑“化百炼钢为绕指柔”，用她的话说“真诚体会他人的情绪和想法，理解他人的立场和感觉，这就是微笑的力量。”

微笑的“灭火器”

章翼（企管部法务主管章翼）

章翼是企管部一名法务主管，经常



会遇到业主和客户的各类投诉。他总能专业、冷静、耐心的听取投诉意见，详细了解背后原因，在面对客户的不理解、质问甚至是谩骂时，他也能以宽容和理解的心态解决问题。大家笑称他是用微笑平息业主和客户心中不满的“灭火器”。

微笑服务照亮窗口

尉金（财务部销售收银员）



走进白桦林间销售中心收银处，映入你眼帘的是这样一个场景：热情的微笑、朴实的话语、紧张忙碌的身影、有条不紊的工作。她叫尉金，是财务部一名销售收银员，她用敬业、耕耘、执着，确保每次收款工作及时无差错，从日常工作细节中，用“润物细无声”的积累，把最真诚、最灿烂的微笑带给每一位顾客。

微笑“工程”

刘阿龙（第一项目部土建工程师）

作为一名土建专业工程师，刘阿龙经常需要与其他专业工程师及设计师、施工、监理单位人员进行沟通，如何进

运动最健康 激情在赛场

经发地产第九届员工羽毛球大赛圆满落幕



经过三天的激烈比拼，经发地产第九届员工羽毛球赛于10月24日在城市运动公园落下帷幕。在这三天里，伙伴们都投入了极高的热情，每个人都尽情投入比赛，享受着赛场上的欢乐时光。

本次比赛项目很好的发挥了伙伴们的合作精神，共设男双、女双、混双

3个比赛项目，可跨部门进行合作比赛。经过三天精彩的比赛，三个项目冠军名单最终出炉，混双冠军由来自第二项目部的杜沛、林随昌摘得，男双冠军则被来自总师办的史建成、朱春江获得，女双冠军则被来自第二项目部的杜沛、张侠揽入囊中。

在比赛中，竞争最激烈的是男子双打的冠军争夺战，精彩场面让人应接不暇，参赛选手身手矫健，巧妙的发球，灵巧的接球回击，吸引了全场人的目光。力量与技巧，体能与反应的较量，让比赛进入了白热化状态，同时也给观众带来精彩绝伦的羽球盛宴。旁边的啦啦队呐喊加油，他们的掌声和叫好声，把比赛一次次地推向高潮。

羽毛球作为一种全身运动的体育项目，无论是进行有规则的羽毛球比赛还是作为一般性的健身活动，都要在场地上不停地进行脚步移动、跳跃、转体、挥拍，合理地运用各种击球技术和步法将球在场上往返对击，从而增大了上肢、下肢和腰部肌肉的力量，加快了锻炼者全身血液循环，增强了心血管系统和呼吸系统的功能。

作为今年公司的“五个一之一个好活动”就是要让大家每人都能参加一个俱乐部，真正做到“快乐工作、快乐生活”。希望伙伴们继续关注并参与员工俱乐部的各项活动，在强身健体的同时，为我们的生活增添色彩，一起锻造更美好的未来！





白露刚过，序已秋分，白桦林间里百余株果树已是果实累累，闪亮亮的山楂缀满枝头，红彤彤挂灯笼，沉甸甸竞个头。在这丰收的季节，为了进一步丰富业主的文化生活，体验劳动的乐趣，白桦林间物业服务中心管家部在10月13日重阳节之际举办了“与业主相约山楂树下”采摘活动。

上午十点不到，业主们提着篮子，拿着袋子相继到达活动现场集合，大家都被这一片绿意之中点缀着鲜红的山楂给吸引住了，久在樊笼里，都开始有点迫不及待品尝着鲜美山楂的喜悦，一下子就忙活开了。有的一家人分工明确，一人扶梯，一人用篮子盛放果实，还有拿相机拍照的，中途轮换上梯采摘；还有的小孩因没有抢到人字梯上树采摘而掉眼泪，现场工作人员赶忙过去将孩子抱了起来，举到人字梯上扶着让孩子摘，让一家人都有机会享受采摘的乐趣……红红的山楂渐渐的把篮子都装满了，也为大家平添了一份满满的幸福感。

对于平日里只能在超市里买到的山楂，现在自己却能第一时间品尝到，确实难得，而大家一边采摘鲜美山楂之时，也不忘拍照、合影，用相机捕捉采摘活动中最动人、最难忘的瞬间。



一个半小时过去了，采摘活动圆满结束，业主们都提着自已采摘的胜利果实兴高采烈的集合拍照留念，采摘活动让业主们体验到劳动的快乐和成功的喜悦，同时为业主提供了一个可以相互交流的平台，以前素不相识的人也很快成为了朋友，大人、小孩也都体会到了采摘的乐趣，感受秋日丰收的喜悦。

山楂还可以这样吃

自制山楂酒

配方：新鲜山楂1000克，白糖400克。
制作方法：
1. 将山楂洗净、去核、捣碎，放入大口瓶中，加白糖拌匀，加盖，放置温处；
2. 经常搅拌，经1~2个月，发酵而成山楂酒；
3. 以纱布绞榨，去渣过滤，即成山楂酒。
功效：活血，补气，健脾。此酒对恢

复体力，增加精力，促进食欲有较显著功效。服法：每日2次，每次1小杯。

自制美味山楂酱

主料：山楂 500克
辅料：冰糖适量、水适量
制作方法：
1. 将山楂洗干净，沥干水；
2. 剔出山楂核及顶部、尾部，只留新鲜的山楂肉质；
3. 将剥好的山楂置于煮锅，加适量水煮。要适时搅动；
4. 煮至山楂软了，加冰糖；
5. 搅均匀，继续煮，加糖以后很容易粘锅，要增加搅动的次数。边搅动边将大块的山楂碾碎；
6. 冰糖都溶解开，没有整块的山楂了，山楂酱就熬制好了。酸甜适度，很美味。
功效：伤风感冒、消化不良、食欲不振者食用山楂及其制品，很有效果。

孩子的眼睛总能看到不同的世界，这个世界究竟是什么样的？对于他们来说可能就是自己想象中的样子，可以在月亮上荡秋千也能在大西瓜里做房子，没有什麼想不到也没有什么不可能，他们也许还不能用语言很好的表达，但我们能从他们的绘画中看到那个不一样的世界，下面我们就来看看白桦林居幼儿园小朋友们那些可爱的作品吧！



作品：我在月亮上荡秋千
作者：柯洪超 年龄：4岁
我在月亮上荡秋千，弯弯的月亮也有长长的睫毛和美丽的红唇就像妈妈一样漂亮~



作品：有趣的房子
姓名：冯于弼 年龄：4岁
住在西瓜的房子里，生活一定甜蜜蜜~



作品：海上垂钓
姓名：智明宇 年龄：4岁
在大鱼的嘴巴里钓小鱼，创意十足



作品：飞鱼
姓名：朱灏鑫 年龄：4岁
将鱼身便变成旗尾的样子是不是真的就可以迎风起飞了呢



作品：水中影像
姓名：孙茗雪 年龄：4岁
树上也长了眼睛是为了看远方吗？



作品：我的家园
姓名：徐雨熙 年龄：4岁
苹果的家，梨子的家，菠萝的家，这是水果的家吧



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10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	86.89	2-2-2	23, 24/26	精装	60万
白桦林居	凤城九路	89	2-2-1	7/26	毛坯	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	130	3-2-2	7/11	精装/全配	120万
白桦林居	凤城九路	131.99	3-2-2	16/26	毛坯	100万
白桦林居	凤城九路	135	3-2-2	8/11	精装	150万
白桦林居	凤城九路	144.88	3-2-2	9/18	毛坯	126万
白桦林居	凤城九路	147	3-2-2	1/18	精装	150万
白桦林居	凤城九路	155	4-2-2	5/11	毛坯	140万
白桦林居	凤城九路	184	4-2-2	1/6	简装	260万
白桦林居	凤城九路	174	4-2-2	11/11	精装	210万
白桦林居公寓	凤城九路	49.77	开间	5/9	精装/全配	46万
白桦林居公寓	凤城九路	64.08	1-1-1	8/9	精装	55万
风景御园	凤城八路	59	1-1-1	8/26	毛坯	66万
海泊兰轩	凤城九路	267	4-4-4	11/18	毛坯	320万
首创国际城	凤城十二路	127	3-2-2	7/31	毛坯	79万

· 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	29/33	毛坯	1200元/月
白桦林间	凤城九路	130	3-2-2	21/33	毛坯	1100元/月
白桦林间	凤城九路	135	3-2-2	19/33	毛坯	1000元/月
白桦林间	凤城九路	197	4-2-3	29, 30/33	毛坯	1500元/月
白桦林间	凤城九路	262	4-2-3	24/33	毛坯	1200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	3-2-2	11/11	精装/全配	5000元/月
白桦林居	凤城九路	148	3-2-2	2/11	精装/全配	4000元/月
白桦林居公寓	凤城九路	49.77	单间	7/9	精装	1300元/月
白桦林间车位	凤城九路	/	/	-1/33	毛坯	350元/月
白桦林居车位	凤城九路	/	/	-1/26	毛坯	300元/月
白桦林居商铺	凤城九路	350	开间	2/4	简装	40000元/月
白桦林居商铺	凤城九路	177.3	开间	1, 2/26	简装	面议
长庆兴隆园	凤城四路	100	3-2-2	6/6	精装/全配	2600元/月
风景御园	凤城七路	91	2-2-1	10/11	精装	1800元/月
雅荷城市花园	凤城八路	116	3-2-2	5/6	精装/全配	2000元/月
海珀广场	凤城九路	51.15	开间	12/26	精装	3000元/月
文景小区	凤城九路	127	3-2-2	22/30	毛坯	900元/月
鼎正中央领郡	凤城十路	120	3-2-2	15/33	精装	1800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。



互联网应用的不断丰富使我们的生活越体会到拥有足够网络带宽和网络易用性的重要性，我们每一个用户都面临着多种宽带解决方案，但如何选择？各种宽带有何区别？如何与朋友共享宽带？这些都是大家非常关注的问题。为此，针对业主们需求的问题，我们专门制作了本专题，教您根据自己的需求学会选择最适合自己的宽带体验。

我该选哪种？

用户应首先考虑安装宽带最大的需求是什么？一般来讲可分为以下几类：一、需下载大量多媒体资料、数据文件；二、需长时间玩在线游戏；三、无特别偏好，普通网络应用都能尝试。

在确定应用类型后，用户需考虑居住环境有哪些宽带可选择。一般来说，只要用户家中有电话基本都可以

开通ADSL

第一类用户对网络下载速度非常在意，应首先考虑小区宽带或有线通，ADSL的下载速度对他们来说绝对是可怕的梦魇，最好选用20M以上的网速；

第二类用户则看重宽带服务的稳定性，而下载速度则退居其次。在这方面，电信ADSL则有得天独厚的优势，因为不少网络游戏服务器均由电信提供，可确保稳定性，选择8M到10M的网速就能满足。

第三类用户则可以根据当地的实际情况，从价格、安装便利性综合考虑。首先考虑安装小区宽带或有线通，若都不行则只能安装ADSL。这样的用户选择2M到4M的网速就完全够用了。如果家中有老人对上网的需求不是很高，只需要玩小游戏、偶尔上网购物、聊天联系等，那么这一类足矣。



经发地产·白桦林系·地铁1号线上的好房子

90、135m² 地铁华宅 载誉面世

被时光所珍藏的印象

世纪大道黄金中轴 地铁准现铺同期启售

承载幸福的建筑，必然懂得演绎生活的艺术
花丛林间的旖旎景致，将时光点缀出浪漫的情怀
30000m²社区邻里商街，畅享便捷购物体验
与自然共栖的丰盛生活，珍藏在印象里的每一天

传承白桦林系诗意生活



寻找最美白桦林

经发地产联手华商报社共同举办“寻找最美白桦林”主题摄影活动，题材须为白桦林居、白桦林间、白桦林·印象、经发大厦、西安城市运动公园里的人像、风景、建筑、纪实皆可。活动特设6个奖项，最高奖金高达20000元！赶快拿起相机记录最美一刻吧！

详情请登陆<http://www.huashphoto.com/>华商摄影网或拨打白桦林间热线86727777进行了解。

活动时间：2013年9月13日—2014年1月31日



» 实景拍摄

NIKON D700 光圈：F/2.8 快门：1/250 焦距：70mm 感光度：160



» 实景拍摄

NIKON D700 光圈：F/2.8 快门：1/2500 焦距：24mm 感光度：200

最美白桦林·最萌宝贝秀

经发地产&华商报社“萌动全城——2013西安最萌宝贝秀”温情启幕，发送0-12岁宝宝的萌照即可报名参与。赢取丰厚大奖，让您的宝宝和我们一起萌动全城！

登录官方网站，上传宝宝照片，填写报名信息。官方网站：go.hsw.cn/meng

报名时间：10月24日—11月15日

万元购房钜惠·悦享刚需华宅

- 责任国企 一级资质
- 白桦林系 高端品质
- 沣东新城 核心位置
- 地铁1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

vip line 029/3899 0123

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

经发集团 KINGFAIR GROUP

经发地产 JINGFA REAL ESTATE

泰山行动



预售许可证：2013030 本广告为要约邀请，最终解释权归开发商所有