

去坝上！去俄罗斯！

经发地产“寻找最美白桦林”自驾游正在寻找幸运的同行者



2013年12月28日，经发地产寻找最美白桦林暨“我也是歌手”决战之夜火力全开，全体西安市民均有机会参加，在现场抽取最美白桦林之旅免费名额，享受豪华音乐阵容视听盛宴……在这岁末年初，一起来享受一场精神与梦想的双重盛宴，点燃冬日里的热情，来年一同寻找最美白桦林，发现最美的生活！

一场寻找真纯的旅行

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。为了让更多人感知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，走进中国白桦林胜地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。

这次活动普及全市人民，如果你也喜欢白桦林，如果你也想要这样一场旅行，那么，即刻前往白桦林间、白桦林·印象销售中心，或通过特定日期媒体夹刊领取“白桦

林光影存帧”，或登陆白桦林·印象项目微网站填写电子存帧信息。随后，凭“白桦林光影存帧”或网站反馈短信到指定地点换取“寻找最美白桦林”活动参与券，填写个人信息，将副券投入抽奖箱，即有机会抽取寻美之旅免费名额，还能兑换12月28日当天活动入场券，名额有限，先到先得。

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。

经发地产将于活动当天现场抽取寻美之旅首站坝上之旅的旅行名单，同时该参与券还有机会参与2014年俄罗斯之旅免费名额。

走进美丽的白桦林，发现自然原始之美。走进经发地产白桦林系社区，已然走进

了城市里的绿色家园，多年来，白桦林系产品致力营造诗意生活，房子不仅停留在功能的满足上，更是在建筑和环境美学引领下，成为生活、艺术、自然之美的集大成者。

一场视听的狂欢盛宴

如果说“寻找最美白桦林”是一场精神之美、生活之美的追求，那么一直持续开展的“我也是歌手”则是一场对梦想的追求之旅。2013年以来，历经第一、二季五场选拔赛的大浪淘沙，最终，15名选手以超强的实力晋级“印象931我也是歌手”总决赛。

15位选手年龄各异、来自不同行业，他们中有来自快乐男声西安赛区十强、中国达人秀16强……12月28日，一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。

除了优秀选手，经发地产还为大家准备了更多惊喜，本土知名乐队黑撒、马飞乐队倾情加入，不仅亲临现场火热献唱，更坐阵评委席，火辣点评。届时，还将有西安音乐台全体主持人集体助阵，与观众和歌手互动，与大家共享这一场音乐盛宴。

狂欢盛宴，启幕在即，敬请关注经发地产官方网站及微博、近期《华商报》、FM93.1、《自驾游》等媒体，了解更多活动信息。赶快参与进来，享受视听盛宴，抽取旅游名额，浪漫白桦林寻美之旅等你一起出发！



印象商业闪耀面市 打造邻里商业集市



○白桦林·印象商业效果图

随着西咸新区的建设发展，沣东新城的发展进入高速车道，区域配套日益完善，从三桥商圈以西，世纪大道沿线住宅区商业氛围日渐浓厚，位踞世纪大道核心商圈腹地白桦林·印象商业部分作为区域社区商业，目前已经正式启动咨询。白桦林·印象商业部分建成后，将定位为复合型社区商业，拥有多功能与集约型两大特点，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。

聚焦区域商业热点

自沣东新城集中开发建设以来，区域板

块常住人口急剧增长，而与此对应的，却是区域内商业发展的不均衡，三桥商圈提供了许多大规模商场及卖场，填补了精品商业购物中心，而对于居民日常所需小型商业，则需要更多社区底商补充。

白桦林·印象商业作为经发地产社区商业代表作顺势而动，投资潜力不可限量。白桦林·印象商业占据沣东新城世纪大道核心地段，主商业沿城市主干道世纪大道分布，坐拥地铁1号线，周边高品质社区林立，汇聚百万人潮，缔造区域强劲消费引擎。

抢占商业投资高地

作为内需型底商，白桦林·印象商业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，集聚城市优势资源，而位于1号地铁线的位置优势，无疑是财富的叠加，投资收益更是几何式增长。

白桦林·印象商业部分以3万㎡社区邻里街区，开启社区一站式消费体验新时代，让业主在自家楼下，即可满足日常消费所

需，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，白桦林·印象商业区域辐射未来区域内50000余户居民，汇聚周边强劲消费力，与区域居民共享便捷。

相对于商业中心商铺，白桦林·印象商业作为社区底商，投资总额低、风险小，收入回报稳定，周边居住户的潜在消费能力强，社区商铺投资潜力无限。一方面，社区居民所必需的生活日用品，需求率高，营业收入较稳定，租金收入也比较稳定，投资回报稳定；另一方面，社区底商回报率高，方式灵活。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·印象商业以60—400㎡为主流商铺面积，商铺可进行自由分割，能满足多重业态投资需求。



“看不见”的家人 看得见的幸福 二版

千人秀萌宝 欢乐在林间 四版

金牌户型 再证经典 五版

我们的精彩瞬间 六版

白桦林里的“时间胶囊” 七版

温暖林间 等你回家

白桦林间岁末喜迎25、27、28号楼完美交付



在临近岁末之际，经发地产白桦林间25、27、28号楼迎来交房的幸福日子。11月30日至12月1日，近200位业主陆续赶到白桦林间接待中心收房，让冬日的林间美景更添几分喜庆。

此次交房的三栋楼位于白桦林间整个组团的西侧，组团间有大片开阔的景观绿地和水景小品，阳光穿过楼宇缝隙之间洒向草坪，使这片绿茵同ART-DECO建筑硬朗的线条遥相呼应，冬日的寒意也被驱走。这样的景象无不让人对即将呈现给业主的美好幸福生活带来无限遐想。

11月30日早上8点30分左右，已有客户前来销售中心办理交房手续。为了方便业主办理手续，白桦林间会所设置了一站式交房办理处。互相衔接的流程设置、U形的收房业务区域排列，让业主无需东奔西跑，只依次换坐，就能轻松的完成从销售结算、房产证委托办理到物业入住手续的办理，非常方便、快捷。

走进挑高大堂，每个单元装饰一新，剔透晶莹的水晶吊灯，复古典雅的信报箱，接待台也带有书香贵族气。楼宇管家站姿英挺、笑容甜美，正等待着每位回家的业主，提供贴心的管家式服务。早上九点，25号楼1单元迎来第一位回家的业主。业主从楼宇管家中接到自己的钥匙，在物业人员的陪同下，来到自己的新家。从入口的门禁卡开始，物业人员一边讲解，一边陪同业主对室内的可视对讲、土建、墙面、电气、门窗等一一仔细验收，确保没有任何问题。经发地产“品质在细节之中”的理念得到了很好的延续。相信经过严格审核验收的25、27、28号楼，都能受到业主的认可。

为了向前来收房的业主表达感谢之意，同时预祝业主快乐度过圣诞，经发地产特准备圣诞大礼包，用精致的包装袋装满贴心粉、意面、怡口莲糖果等心意礼品，让业主体会到甜甜的幸福。

实力保障后顾之忧

为了真正让商家享受到全方位无忧，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，从商场环境、安全、设备管理与维护，资产托管、租赁策略制定等方面全方位为投资者资产护航，不断深化项目价值，共筑客户财富“金巢”。

“金巢”客户还将专享银行便捷转账、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。

白桦林·印象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029-38990123。

“看不见”的家人 看得见的幸福

中国城市人心中存在着多对家庭的定义，有很大的主观性，更看重对家庭情感成员的认定，即“情感家庭”。没有采取同居形式而宽松连接着的家庭形态，比邻而居同时在经济上乃至精神上相互支援的家人们称为“看不见的家人”。

由计划生育政策而导致的少子化影响，和人口往大都市集中的城市化共性，“看不见的家人”也成为考察今后家庭居住模式、购买不动产的重要视角，是中国房地产发展的新趋势。



◎白桦林间实景拍摄

看不见的家人

伴随着中国第一代独生子女升学、工作、结婚等原因离开原生家庭，而其父母的年龄尚属中年，以往出现在老年人群的“空巢”现象正呈现“年轻化”趋势，这种家庭因而被称为中年空巢家庭。中年空巢家庭在社会老龄化、独生子女婚育期到来、城市化进程加快、住房条件改善以及人们观念的改变等背景下产生，而且愈加增多。

与之相应的是，很多年轻夫妇尽管有心“独居”，但由于多种原因还无法面对许多生活中的问题，比如没时间照顾小孩，无法经常回去看望父母。但是如果两代人一起，又容易产生各种矛盾和尴尬。

据了解，一家网络媒体曾经发起过“你可以接受与父母居住的距离”的网络调查，数据显示10.2%的人认为，生活不是连续剧，“婆婆遇上妈”的情节很少上演，愿意与老人同住一套房子，同享天伦；有24%人选择与老人同在一个区域居住；有超半数的人认为与老人同住一个小区或临近社区最合适，“一碗汤的距离刚刚好，彼此留有空间又不会太远”。

日本野村综合研究所把像这样没有采取同居形式而宽松连接着的家庭形态，比邻而居同时在经济上乃至精神上互相支援的家人们称为“看不见的家人”。“看不见的家人”既保持着空间上的一定距离，在情感上又不疏远，解决了父母和年轻人生活方式和节奏的区别，又能够满足老人、小孩互相照顾的情况。

亲情住区新模式

“看不见”的家人之间的感情维系，也成为当今社会的趋势和热点。为了适应现代人这种两代人居住的情感和生活需求，经发地产致力于打造亲情住区新模式，让两代人的居住更便捷、更舒适、更温馨。

白桦林居和白桦林间就是这样的亲情居住模式社区，白桦林居绿化率极高，环境幽静宜人，适合父母居住，白桦林间时尚高档，交通便利，适合让年轻人居住，两个社区联

动，两代人分别拥有自己的空间，让亲情维系有了一个更好地选择，也让两代人需要相互照顾而生活习惯又各不相同的隔阂矛盾得到了解决。

小林住在白桦林间已经有一年时间，他的父母则住在与之相邻的白桦林居。每天早上8点，小林夫妇准时将女儿甜甜送到白桦林居幼儿园，然后双双去上班，下午五点半，由他的父母去幼儿园接回甜甜。晚上，忙碌了一天的夫妻俩和父母孩子乐融融的吃完晚饭，带着孩子一同回到白桦林间，共度一家三口的甜蜜之夜。

每逢节假日，小林夫妇只要抽出一天时间就能陪孩子、父母一起吃饭，去城运公园散散步，或者一家人开车到郊区去玩，另外的时间还能享受二人世界……小林一家的天伦之乐，是白桦林间、白桦林居“两代居住”的典型代表。

在经发地产白桦林系社区里，这样的家庭还很多，根据数据显示，经发地产白桦林间在销售中，老带新的成交率高达40%，而在这其中，父母为儿女选购又占据了很大一部分。问及原因，一位在林间为儿子购买房子的老业主的话或许具有一定的代表性：“我们住在白桦林居既放心又舒心，当然要让孩子们赶紧买林间，我们离的很近，想相互照顾上，也不会说天天见面，容易有矛盾。”

看得见的幸福



◎白桦林间实景拍摄

合家欢乐的幸福近在眼前，而经发地产也从各个方面为两代幸福之家保驾护航。

空气新鲜、交通方便、环境优美、公共服务设施完善的区域，更适合父母和孩子居住。经发地产就充分考虑到这一点，白桦林间、白桦林居和白桦林·印象都处在公园旁，适合父母晨练，孩子玩耍；社区氛围非常融洽，是小家庭外的大家庭，白桦林居小区广场里，每天早晚聚集了一大批锻炼的老年人，柔力球、广场舞，或带着小朋友散步，添了一份惬意。



◎白桦林间实景拍摄

作为上有老、下有小的一辈人，年轻一代最为关心的莫过于医疗和教育，白桦林居、白桦林间周边医院林立，三甲级长安医院、唐城医院、未央区第一人民医院和凤城医院，白桦林·印象临近沣东医院分院、咸阳肿瘤医院，守护全家健康。针对孩子的教育，经发地产在白桦林居引进交大附属幼儿园，林间引进北大实验附属幼儿园，印象也自带3000平米品牌幼儿园。老人健康无忧、孩子就学无忧，经发地产全面到位的保障只为给业主减轻更多生活负担。

亲情社区不仅是家人之间的亲情，社区大家庭的亲情同样重要。经发俱乐部定期在业主间开展活动，为大家提供相互认识、了解的平台，定期开展适合老年人的养生讲座、包粽子大赛、义诊，适合孩子们的夏令营、DIY手工制作、游泳比赛，适合一家人的趣味运动会、亲子课堂……更有各种趣味比赛，既展示了才艺，还认识了更多邻里好友。

忙碌的工作和各种社交活动常常羁绊着年轻人，对父母和孩子的照顾也力不从心，作为社区家人的物业所扮演的，正是对家庭中坚力量角色的补充。白桦林居实施“客服经理负责制”，每人管理一个区域，包括区域内保洁、维修、秩序维护，还包括照顾孤寡老人、寒暑假提醒父母对孩子的安全监护……白桦林间在每个单元楼下设立的楼宇管家，为业主代理订餐、预约家政、维修受理等物业服务，甚至担负起订桶装水、报刊、票务等生活代理服务，医药箱、工具箱、雨伞、购物车等物品的借用服务。老人和孩子足不出户就能处理日常生活需求，便捷、安全。



这样舒适、方便的社区，无论是父母为子女购置，或是子女孝敬父母，二套购买即可享受老带新优惠，介绍成交越多，礼品越多。业主在白桦林间、白桦林·印象购买二套房，还能享受免费二手房买卖和过户。

父母牵着孩子，走在林荫小路上，不时传来祖孙的欢笑声，一对年轻夫妻肩并肩紧随其后，静静的看着这一切……无论人生有多少坎坷和烦忧，当这幅美好的画面中的主角是我们自己时，一切的美好都无法形容。在经发地产，在白桦林系，让家人隐形，让亲情显现，给我们更幸福的生活。

扩大内训队伍 提升人才素质

经发地产第二批内训师名单确定

自2012年7月，经发地产首批内训师正式推出以来，经过一年多培训实践，员工及讲师自身都得到了提升，经发地产内部学习氛围日益浓厚。2013年，结合“五级培训计划”，为了更有针对性的开展培训工作，进一步加强内训师队伍建设，实现公司内部专业技术、知识以及优秀经验技能的传承与积淀，形成一种良好的学习文化，经发地产在公司内部开展了第二批内训师选拔活动。

选拔活动开展的消息发布以后，各部门都积极推荐，员工们也踊跃报名。对全体报名人员，经发地产企管部从爱岗敬业、责任心、对本职工作的热爱、个人专业水平程度、沟通能力、学习能力和培训组织能力等各个方面进行考量，最终，确定了六人成为经发地产第二批内训师。

他们的培训范围主要涉及新形势下



房地产营销方式创新、房地产推售策略、商业地产营销解析、房地产成本管理、工程合同管理、住宅设计要点解析、工程细部做法解析、房地产财务报表解读等课题。下阶段，经发地产还将进一步扩大内训师队伍，吸纳更多不同专业领域的优秀员工，逐步建立起一支成熟进取的内训师团队。

内训师队伍的不断扩大，将增强经发地产内部培训的师资力量和培训的针对性、实效性、及时性，而且讲课内容和案例更贴近企业实际，更易为员工所接受，同时有效整合了公司内部资源，增强了知识分享和继承，推动企业人才素质不断提升。

激活企业榜样力量

助推管理效能升级

心理学研究发现，当人的身边有崇拜或者尊敬的榜样的时候，其行为会自觉不自觉地向着榜样靠拢，以期望能够成为榜样。对于企业来说，榜样的力量更是显而易见的。半年以来，经发地产在公司内部连续开展“寻找一群好榜样”活动，在工作中发现伙伴们的闪光点，用榜样的事迹，引领互帮互学，共同进步企业文化导向，提升企业管理效能。

打造系列主题活动

经发地产“一群好榜样”活动的主题是“同行的伙伴，身边的榜样”，活动立足于KPI以外的“精神激励”，表彰先进，树立榜样，进一步丰富打造企业标杆文化的内涵。

在2013年，经发地产计划打造基层style、微笑PASTA、充电先锋、创新达人……系列主题活动，旨在发现企业里基层员工的闪亮事迹，通过寻找一份坚持、一种力量、一个笑容、一种特长等，发掘员工的闪光点。

活动通过“找一找、写一写、评一评、秀一秀、奖一奖”五部曲，创造企业内部优秀经验共享、促进学习、创新、价值动力，营造企业的和谐工作氛围，形成人人争当榜样、人人尊重、人人学习明星的进取、和谐、活力四射的

全方面激活榜样力量

“好榜样”系列活动，本身也是企业价值观的体现，“好榜样”们将企业的价值观“人格化”，为广大员工提供了学习和效法的模范，在企业文化建设过程中，发挥着不可替代的作用。

目前，经发地产已经连续选出“基层style”、“微笑PASTA”两批榜样，共12人获得了榜样称号，他们都是来自一线的员工，由各部门圈定推选，都是在平凡的工作中表现出不平凡的特质，释放着榜样力量，也向全体员工传递一种积极、向上的工作状态。对于他们的优秀表现，公司也给予了享受带薪年假的奖励。

“一群好榜样”通过对榜样人物的有效发现和树立，在经发地产内部营造出见贤思齐的氛围，也增强了公司上下的互动、互信和凝聚力，调动员工积极性，也强化了企业的持久竞争力。



电商网站鏖战“双11”

编者按：一年一度的“双11”又一次轰轰烈烈收场，天猫商城350亿销售额再一次令所有人跌破眼镜。在今天的电商大战中，这个活动不仅成为网络购物狂欢的一个标志，同时各大电商网站天猫、京东、苏宁、聚美也使浑身解数展开促销大战，全新的广告、模式、促销方式都让人耳目一新。今年“双11”不再是天猫的独家大餐，而是全行业乃至整个产业链的一次鏖战。

打造双11 改变消费

“双11”诞生五年以来，互联网不仅改变了零售业，还再造了商业模式。在往年的双十一电商大战中，每家电商大佬都会使出浑身解数来宣传自己的优惠活动以期吸引到更多的消费者光顾。对于他们而言，能否在双十一大战中分得一杯羹除了自己本身能推出多大的活动力度外，很大程度上都取决于前期的宣传是否到位，是否能足够引起消费者关注。

2012年的时候，天猫引入节庆特色，在“双11”中增加了抢红包、线上互动小游戏等非购物内容，增加了网民的认同感。当天的成交额突破了181亿。而在今年，早在一个月前，铺天盖地的双11气息扑面而来，这是中国消费市场从来没有出现过的景象，而这种现



象也推动了另一种新型商业模式——电子商务的大战，各种抢占市场的方法被更加多元化，多渠道的运用起来。

精彩广告 抢夺眼球

首先，说到电商不得不提的当然是在这次大战中最大的赢家——天猫商城，据节后数据统计，天猫商城在十一号零点刚过的六分钟内成交额就突破了10亿大关，十小时超过175亿，十一号结束总交易额350.19亿，比去年191亿增长了83%，这一惊人的数字不仅震惊了马云自己，更让大家意识到电子商务市场的巨大潜力，而能取得这样傲人的成绩与天猫商城前期的广告宣传也是密不可分的！

从十一月开始，天猫商城就开始了铺天盖地的广告宣传策略，从路旁广告牌到电视移动视频媒体再到网站广告宣传的不间断轰炸，将自己的活动宣传广告真正做到了深入人心广告之的效果，在消费者中引起讨论话题。

除了大量的广告投放量外，在内容方面天猫商城也走出了大胆创新风格，以创意博出彩，如车站地铁牌的

户外广告语就打出了：“对不起，我们来晚了！”这种直白有力又能吸引眼球引起热议的语言。

网站方面主打价格优势，全场五折全部包邮的大力度促销方式让消费者们对当天的活动充满期待，在节前就积攒了大量消费力量。

视频广告绝对算得上是天猫商城这次最成功的宣传亮点，独具创意的短片小广告以系列故事划分消费群，针对性的将各个年龄层的消费者吸引住。以双十一为概念拍摄的广告短片不仅具有宣传功能更增加了可看性，大量投放在电视广告和移动媒体上，持续不断的引起关注度与话题性。

天猫搭台 各显神通

虽然“双11”最早是淘宝系的独门武器，但还是引来了众多追随者和比武者，在这次电商大战中表现不俗的还有苏宁易购和京东商城。苏宁在这次混战中充分发挥了自己拥有实体店的优势，主打“O2O购物节”，门店体验网上交易的模式让许多电商望尘莫及，广告方面也主打明星效应，将自己的活动与明星效应结合在广告片和电视媒体上大力推荐。京东商城在这次活动中异军突

防患未然保安全

积极培训防火灾



进入冬季，气候寒冷，风干物燥，用电、用气大幅增加，容易引起各类火灾事故。为进一步提高员工的消防安全意识，增强自救自护的能力，11月21日，经发地产特别邀请经发物业秩序维护中心安全主管开展了一期消防知识专题讲座，并在室外进行消防实战演

起，走起了犀利的另类风，因为拥有自己的快递所以宣传的侧重点主要突出了快的特点，用各种调侃的方式，对之前被大家狂吐槽的“快递变慢递”创意也独具特色。

在今年“双11”电商大战中，所有的消费者们不仅享受到了切实的降价优惠，也欣赏到了电商们奉上的创意作品，和各种更为便利的渠道方式，所以，消费者心甘情愿的刷爆了自己的银行卡也算是对电商们最好的回馈吧。

练。

培训过程中，安全主管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。安全主管列举详实生动的事例，告诫大家应该高度重视消防安全，珍惜生命，关爱生命，对自己和他人生命财产安全负责。

对于干粉灭火器相信很多人都见过，但是能正确使用的人可能并不多，因此安全主管就灭火器的使用也做了详细的介绍和现场演示，并且还在室外进行了消防灭火的实战演练，确保大家都能正确掌握灭火器使用方法。

防火安全无小事，时时处处需留心。经发地产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法，公司还会不定期对各部门的消防安全进行督查，构建消防安全长效机制，确保做到防患于未然。





返乡置业白桦林 温情唤你快回家

家乡区域前景看好

随着西安国际化大都市建设步伐的加快，城市面积也在不断扩张，特别是自提出大西安国际大都市概念以来，西安、咸阳、西咸新区共同推进，西安的投资环境日益改善，同时大西安的城市建设，纵横网络的地铁修建等也正全城开进，五年后的西安，有望跻身北上广深等一线城市行列。

而目前，西安房价尚处于低位，购房置业轻松无压力。大西安规划、一城双心、新行政中心北迁、西咸一体化拉大西安城市格局，地铁1、2号线开通加快发展步伐，明天更美好。无论是南北大菜还是风味小吃西安应有尽有，泡馍葫芦头面条更对老陕味，吃得舒心，生活更美好。再加上经发地产一流的品质打造，丝毫不输一线城市楼盘，置业白桦林系，现在正当时。

白桦林系品质生活

白桦林间是经发地产继白桦林居项

目后在北城树立的又一人居标杆，集结诸多先进的理念，为消费者提供“更舒适、更优美、更方便、更有价值”的高品质家园。白桦林间由高层与叠拼住宅组成，配置商业街、社区会所、幼儿园、公寓等。为了更多家庭能够选择合适的居所，白桦林间130-450平米三房、四房、宽景平墅、空中别墅、林境叠墅……多种户型，总有一款适合返乡游子。



白桦林·印象是经发地产在沣东新城的全新力作，白桦林·印象位于沣东新区核心位置，三桥商贸综合产业板块，坐拥便利繁华。在风格上，白桦林·印象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，带给白桦林·印象业主更

多高品质生活感受。

五重好礼回馈乡党

为了更好的回报这些回乡置业的游子，经发地产推出“返乡置业五重大礼”，感恩回馈。凡是外地返乡客户，凭本人机票、火车票或异地工作证明到访白桦林间和白桦林·印象，即可获赠价值百元新年礼包，成交客户更看享受五重返乡豪礼，外地返乡置业客户可获赠价值5000元（林间）/2000元（印象）机票或火车票报销费，或者价值2000元（林间）/1000元储值油卡，更能获得有机食品大礼包、双人电影院门票、新年礼包等。让返乡的游子回到家乡，感受乡情的温暖。

晨钟暮鼓里有童年的除夕期盼、青灰城墙上有你牵着风筝线的美好回忆。月是故乡明，人是家乡亲。回到这个有故事的城市，和家人共同体味生活的静好。安家白桦林间、白桦林·印象，投资美好未来。身在八方，心系一隅。白桦林里，有父母和孩子，有家，更有爱！

林子宜居系列 之四

出色的建筑往往能在岁月的洗礼中历久弥新，而白桦林间正是针对追求高品质生活的人士而打造。经发地产在产品之初，就仔细研究了目标客群的生活形态和居住需求，理解他们的生活，研习他们的爱好，共鸣他们的文化，并站在人本的角度去打造让他们满意的家园和舒适的生活空间。作为经发地产白桦林系经典作品，白桦林间在更多细节方面进行改进和提升，以更好地服务客户。

舒适明朗的居住空间

白桦林间以阳光为尺度打造明正、通透、功能齐全的人性空间，创造室内空间实用的最大可能，同时获得优越的采光取景。户型紧凑，消除空间浪费实现空间的高利用率，并加之以各功能空间的完备与均好性，分外舒适体贴。在白桦林间，户型设计风格实现“薄、透、露、明、正”五大特征，其中大部分户型，客厅的面宽都不会小于4.2米，主卧面宽不小于3.9米，宽敞的空间便于业主摆放更加舒适的家具和更加从容的活动。

享受清风徐徐而来

住宅的进深又称住宅的长度，是指一间房间内或一套住宅内南北两端的平均距离。进深越小，采光和空气流通越好。相应的，如果房屋建筑面积一定的，进深小了，宽度就要加大，平均建



精工建筑 优雅空间 林子里你所不知道的室内设计细节

造成本就高。

一般来说，判断建筑的品质有一个直观的标尺，那就是每一户居室的进深面宽比。白桦林间的房子，最大可能地以进深面宽比优于2:1常见比例建造而成，光照充足，通风良好，让您在冬天享有更多光照，在夏天享受更多凉风。

在林境叠墅里，来自法兰西的新风系统，将国际尖端的环保理念带入叠墅，让房子自己会呼吸，时刻清风徐徐，保证为家人提供最新鲜的空气。

与阳光亲密接触

在白桦林间，每天和初升的太阳一起唤醒林间的岁月，目光穿过窗外，身心豁然开朗，无比美妙！白桦林间绝大部分户型为明房明厅明厨，为此，经发地产舍弃了更多商业销售面积，只为更美的林间和更会生活的业主。

在经发地产部分三室、四室、宽景平墅户型中，更拥有270度的转角观景窗，清风时时涌动，每天早上在阳光的亲吻中醒来。站立在窗前，抬眼眺望，视野更加宽阔。在林境叠墅叠上户，丹麦卢克斯智能屋顶天窗，为叠上户打开了阳光的窗口，轻轻一按遥控，天窗缓缓开启，一缕阳光洒进屋内，就像是叠墅打开了眼睛。

回家的感觉从大堂开始

在白桦林间每栋建筑的每个单元，都设有精装修入户大堂，尺度适宜的大堂不仅提升了居住的档次和尊贵感，还为访客提供了等候和交流空间，同时，也为后期物业进行楼栋管家服务提供了必要的物理空间。

白桦林间的电梯厅和电梯轿厢均做精装修布置，石材地面、墙面、艺术吊顶、豪华灯饰以及蚀刻有林间标志的电梯门等，给您上上下下的生活带来愉悦



感。从跨入林间的第一步，到走进自家居室内，经发为您铺就的是一条满载温情的回家之路。

多种户型总有一款适合

如果你想追求更舒适的生活，在白桦林间总有一款户型适合你的需求。130—150平米的三室两厅，170—180平米的四室两厅，190—377平米的复式……各种户型，适合不同的家庭需要。

特别是作为经发地产创新产品的“空中别墅”，一层以超大入户花园、6.2米挑空客厅、吧台和餐厅形成完整会客空间，彰显出别墅的奢华感；二层卧室、书房和豪华卫生间形成舒适、私密、尊贵的私人空间；一层厨房、餐厅和二层的起居室、露台组成家庭休闲活动空间；这样的组合布置使得房间内部空间灵动、变幻，同时动静分区合理，奢华与实用并重，绝非两层房子的简单累加。

更优美、更舒适、更方便、更有价值——这是白桦林间对客户的承诺，这“四更”也体现在室内设计方面，在经发地产看来，真正好的房子，一定是把各种生活的矛盾完善解决、把各种有利资源充分整合、把无数居住梦想完美承载的结果，而白桦林间为客户提供的每一套住所，正是为此而建造。

千人秀萌宝 欢乐在林间 经发地产“萌动全城 ——2013最萌宝贝秀”活动圆满落幕



11月23日下午，由经发地产和华商报社联合举办的“萌动全城-2013西安最萌宝贝秀”网络50强颁奖活动在白桦林间会所成功举行。至此，持续1个多月的宝贝秀活动落下帷幕，累计超过1000个萌宝家庭共同参与了本次童趣系列大赛。“萌动全城”活动也是经发地产“寻找最美白桦林”系列活动之一，通过孩子的纯真，让人感受到生命的美好。

最可爱 千名宝宝网上秀萌照

“最萌宝贝秀”网络评选自10月下旬启幕以来，引得众多家有“萌宝”、“潮宝”的家长摩拳擦掌，纷纷秀出宝宝萌照上传到活动官方页面，一时间各种“表情帝”、“卖萌帝”纷纷涌现，引得大家忍不住给喜欢的宝宝投上一票。在11月18日投票截止后，共计上传千余位宝宝萌照，排名靠前的宝宝所得票数甚至超过十万，最终，经发地产根据宝宝票数决出了前50位萌宝，这些宝贝们也获赠了数码相机、汽车用品、购房消费券、早教课程礼包、儿童摄影套餐等超值大礼。



最有才 200名宝宝线下秀才艺

“萌动全城-2013最萌宝贝秀”系列活动除了网络萌照的评选外，在活动过半时，还举行了大型的线下才艺比拼活动。近200名小选手报名参赛，最终经过11月10日-11日两天在白桦林间的激烈现场比赛，20名才艺宝宝脱颖而出。

比赛中宝宝们技惊四座，歌唱、舞蹈、讲故事、说快板、乐器演奏……多种多样的表演形式让现场的观众们连连叫好。不少家长表示，这是孩子人生的一次重要经历，参赛的过程，孩子也在成长，变得更加自信。

最放心 健康成长在林间

经发地产联手华商报社组织开展的“寻找最美白桦林”主题摄影活动以发现生活之美为出发点，全城启动优秀作品征集。“萌动全城”最萌宝贝秀活动正是寻美之旅的其中一站，把孩子最萌的姿态秀出来，让我们感受生命的美好，给生活增添一抹纯真的美。



作为活动主办方，一直以来，经发地产都非常重视“绿色、阳光、文明”社区的营造，为孩子创造健康、快乐成长的空间。在每个社区里，为孩子们设置娱乐、交流场所，亲子课堂、暑期夏令营、业主运动会等针对孩子的活动也是白桦林系社区文化生活的一部分。

经发地产组织开展这次“萌动全城-2013西安最萌宝贝秀”活动，为千家万户的孩子提供了展示才艺的平台，也希望大家都能在这次活动中享受到家庭生活的乐趣，同时感受经发地产为业主带来的品质生活。



金牌户型 再证经典

室内空间是生活最主要的组成部分，室内空间的面积大小、朝向、功能划分、空间利用等细节直接关系着业主的日常生活。作为高品质物业，户型的设计要宽敞、舒适、为改善居住需求而设计。经发地产白桦林系产品了解户型设计的重要性，设计多款经典户型，为不同家庭提供适合自己的舒适生活。

景观与空间兼备

为了让更多家庭享受舒居生活，白桦林间推出130平米的U-3舒适三居，户型设计合理、面积利用率高，一经推出，就受到很多客户的关注和咨询。在位置上，此户型主要位于33#、34#楼上，处在白桦林间社区主要景观环道上，楼栋以西是一片园林景观，以东是叠墅区域，放眼望去，优雅园林尽收眼底，景观资源十分优越。

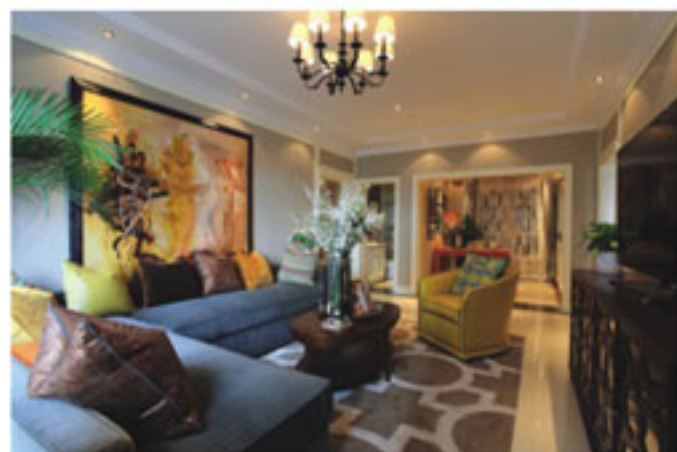
在设计上，户型三面朝南，房间采光极具优势，合理规划出各房间功能，将活动区与休息区分隔开来，动静互不干扰。在户内，主卧设计十分宽敞，整体朝南，大气实用，除了能保证生活空间的私密性和舒适性，更能彰显生活的态度和品味，拥有270度的转角观景窗，清风时时涌动，让视野更加宽阔；纯南向次卧，无论是老人或者孩子居住，都有充足阳光、舒适的居住环境；明厨、明卫，采光通风俱佳。阔绰的客厅和活动空间，供一家人共享天伦，其乐融融。同时，设计上客厅与休息区相隔，孩子嬉戏、老人休闲、您在书房里学习，互不干扰，真正精致生活空间。

超大面积、绝佳观景视觉历来备受客户青睐，而位于白桦林间社区核心区、适合三、四代同居的宽景平墅自不必说。以G-3为代表的白桦林间宽景平墅面积在240-260平米之间，位于白桦林间

中央核心观景位置，紧邻别墅区，其全通透超大面宽户型设计充分保证了极宽的观景视角，能让业主欣赏到无遮挡醇美景观。除了大面宽的设计，白桦林间宽景平墅在户内空间设计上也别具特色。休息区、娱乐区与服务区划分合理，功能空间齐全。娱乐区包括客厅、影视厅、餐厅，服务区包括厨房、保姆房、洗衣房、储藏室与设备阳台；厨房则设置了中、西双厨以满足业主多样的烹饪需求。宽景平墅充分考虑到赡养老人和多子女家庭的居住需求，合理规划出各房间功能，让成功家庭轻松实现三代同堂的大家庭梦想。

好户型成就好生活

对于首次置业的年轻群体而言，白桦林·印象90平米两室两厅一厨一卫的纯南户型可谓最佳选择。户型经典方正，每个房间都设有窗户，无论在室内的任何一处，都能享受到自然光线带来的全明感受；餐客厅一体，直接连接阳台，空间更为开阔，让父母和孩子的活动空间更大，享受更多欢乐；在户型设计中，功能区隔离开，空间划分实用明确。睡眠是人一天中最重要的时刻之一，舒适的卧室是放松精神的最佳场所，白桦林·印象两室户型中，主卧向南，连接超大阳台，让你每天在阳光的



感受白桦林系品质 体验心中美好“印象” 白桦林·印象老业主答谢暨白桦林系体验之旅圆满完成



为了让新老客户更好地了解白桦林·印象项目品质，同时对经发地产白桦林系产品有更深刻的认识，11月16日，迎着初冬难得的温暖阳光，白桦林·印象老客户答谢暨白桦林系体验之旅正式启动，近百位新老客户欢乐同行，参与此次活动。

体验品质之旅

体验之旅于上午十点在白桦林间会所正式启动，但不到九点早已有客户先行等候，可见对于白桦林系体验之旅的期待。活动正式开始以后，参加客户在置业顾问的引导下，分别参观了经发地产开发、承建的白桦林居和白桦林间、西安城市运动公园项目。

在游览过程中，客户无不醉心于经发地产营造的诗意生活氛围和美好生活意向。不管是绿树成荫、配套完善的城市运动公园还是倡导“公园生活”的白桦林居，抑或是“大宅隐于林间”的白

桦林间，都给客户们留下了深刻的印象，这些产品无不将白桦林系选址、邻园、造景、精工等七大价值体系进行了完美诠释。除了精致的园林景观，白桦林间物业的礼宾保安和楼宇管家也让客户们体验到了经发物业的服务品质，了解了经发物业服务高品质社区的能力和创之举。

参与寻宝之乐

在参观过程中，经发地产还为大家准备了热闹有趣的寻宝活动。第一个礼盒很快在白桦林间4号楼景观区域的树



枝上被一位客户发现，这立刻激起了大家的寻找兴趣，在样板间展开了地毯式搜索，最终将工作人员精心伪装的礼物盒全都找了出来。随后，林间会所又进行了幸运大抽奖活动，分别抽出一万到三万价值不等的车位抵用券，让业主们感受到了真正的实惠与贴心。

感受印象之美



白桦林·印象作为白桦林系最新产品，集白桦林系优良血统于一身。作为经发地产在沣东新城的首发之作，白桦林·印象是集高端住宅、精品商业、优质教育等为一体的品质社区，项目位于沣东新城田园都市核心，盘踞西咸板块腹地，地铁1号延伸线直达。目前项目有90平米舒适两房、135平米轩阔三房两种户型，全部为明厨明卫、方正实用的户型，得到了众多购房者的认可。白桦林·印象秉承经发地产白桦林系七大核心价值理念，将为更多人奉献城市精品住宅，创造沣东新城更美好的栖居“印象”。

沣东快报

立体城市医疗进驻西咸新区

辐射西北一亿人

近日，中国医疗健康产业策略联盟、香港华夏医疗集团、香港SHC投资公司、香港万嘉集团分别表示将正式进驻陕西省西咸新区秦汉新城立体城市医疗健康产业园，意向投资额达30亿元人民币，产业园建筑总面积超过30万平方米。据悉，具体投资项目包括秦汉国际医院、国际医疗健康综合体、国际养生公寓、国际医疗健康贸易中心等项目。

立体城市把医疗健康产业作为其核心产业之一，其中包括综合医院、若干专科医院、社区诊所，并以此建立起整个立体城市的健康网络，立体城市发展医疗健康产业的同时，还可以带动培训、观光、会展等产业发展。一张病床，可带来4-6个工作岗位。据悉，西咸立体城市健康产业园除了提供公益性服务外，还瞄准“中高端医疗，辐射整个西北一亿多的高端人口”。

立体城市医疗进驻西咸新区后，将极大提升沣东新城等西咸新区各个区域的医疗配套，白桦林·印象的业主就医更加方便，也能享受到更好地医疗条件。

亲吻中醒来，沐浴在清新的空气中。

作为都市新贵的理想美居，白桦林·印象还为改善需求，或二次购房者准备了面积约135㎡的三室户型。户型采用南北通透大空间设计，在开间尽显主人风范；大空间将门厅、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；卧室、客厅相隔离，动静分区的精心布局，互不干扰，体现完美居住体验，满足全家人的生活需求。

完美的尺度，多样的功能，精致的细节，经发地产白桦林系几近完美的设计，为入住者提前解决居住中的矛盾，充分整合利用各种有利资源，承载无数居住梦想，也受到了新老业主的肯定和喜爱。目前，白桦林间、白桦林·印象都在热销中，更有多款户型可供不同家庭选择，现在购房更有惊喜大礼。029-86727777/38990123。

同心圆 幸福升级 老客户悦享豪礼

凡老业主成功介绍新客户购买白桦林间、白桦林·印象，即可获得京东购物卡，面值升级不断，豪礼等你来拿！

项目	套数	奖励
白桦林间	第1套	4000元京东购物卡1张
	第2套	6000元京东购物卡1张
	第3套	7000元京东购物卡1张
	第4套	8000元京东购物卡1张
	第5套	9000元京东购物卡1张
	第6套及以上	10000元京东购物卡1张
白桦林·印象	第1套	2000元京东购物卡1张
	第2套	3000元京东购物卡1张
	第3套及以上	5000元京东购物卡1张

活动时间：2013年9月1日起至2014年3月31日

•礼品领取时间为自新客户付清全部房款之日起至2014年3月31日均可领取；

•每介绍1套，即可在活动期内领取。若不领取，可在活动期内累加。

老客户定义：已购买白桦林居、白桦林间、白桦林·印象、经发大厦项目，并签订合同全款付清的客户。新客户成交：新客户购买房源后，以签订认购协议时间为准，老客户领取礼品卡需新客户转签正式合同后。

本活动最终解释权归开发商所有。

我们的精彩瞬间



1



3



2



4



5



6



7



8



9



12



10



11

- 4、伙伴的力量，支持我们走的更远。
- 5、认真，是经发地产人的写真。
- 6、只有跳的更高，才能投的更远更准。
- 7、合作，是我们成功的基础。
- 8、一个人的成功，背后是所有伙伴的支撑。
- 9、跋山涉水，只为更靠近心中的目标。
- 10、结果，取决于团队中的每一个人。
- 11、学习，让成功可以复制。
- 12、微笑，是我们面对一切挑战的态度。

- 1、在独立行走的高空，手与手相连，心与心相依。
- 2、合作的力量，让祥龙飞的更高。
- 3、在赛场上，我们挥洒汗水。

最美系列之

最美办公室绿植

室外有雾霾来袭，室内有辐射霸道横行，拿什么来拯救新时代OL的HP呢？你还记得2009年风靡世界的游戏《植物大战僵尸》吗？此游戏唤醒了我们对绿植再一次的认知，于是就有了下文，植物大战看不见的“敌人”。



绿植主人：经营部 刘文

绿萝是大自然赐予人类最天然的空气净化机，你看这个双手叉腰的白色小人好像个鼓气的孩子，仿佛用坚定的眼神告诉那些看不见的“敌人”：“我要捍卫我的主人！”



绿植主人：办公室 彭飞驰

水培植物算是办公室最受欢迎的小盆景，既干净又容易成活

是它成为首选的法宝，造型独特的底座加上水底的小石子让它除了发挥绿植的功效外又大大加强了观赏性，放在工作上美观又实用。

绿植主人：办公室 樊家珍

富贵竹又称转运竹，放在办公桌上不仅能净化空气美化环境，还能带来小小的运气，养起来也非常容易，心形的花盆底座更添加了几分可爱气，亲，要招桃花吗？

绿植主人：财务部 问颖君

芦荟是一种花叶兼备的观赏植物，不仅能净化空气中的甲醛、二氧化硫、一氧化碳等有害气体，还能增加空气中的负离子浓度。对空气中的有害微生物有抑制作用，同时能吸附灰尘，将它摆在办公桌上绝对是最健康环保的选择，有了它，妈妈再也不用担心雾霾天气。

绿植主人：广告策划部 刘毅

红掌作为水培来养能调节室内空气湿度，吸收有害气体，改善室内空气质量，火红的花朵在绿叶的包围下娇艳欲滴，也为严肃的办公室带来了一抹生机活力。

绿植主人：广告策划部 何娟

这是一张很温馨的办公桌，主人为自己的便签安置了一个可爱的“家”粉色爱心夹子像是盆栽一样种在藏有小白花的花盆里，偶尔望一眼大玻璃花瓶中的绿色植物，深吸一口气，又是一个明朗的下午！

温馨提示：

在办公室适合养小盆的、观叶类的、较耐阴的植物。比如吊兰、文竹、富贵竹、红宝石、绿宝石。这些植物的养护也比较简单。



用爱心温暖寒冬 做责任社会国企



整个11月，可谓是经发地产的爱心月。经发地产高管爱心团、员工爱心团分别奔赴蓝田县贫困山区和陕西回归儿童村看望困难群众和孩子们，用他们真挚的爱心行动帮助困难群众驱散冬日的寒冷。

11月16日，经发地产爱心小分队奔赴位于白鹿原上的陕西回归儿童村看望这个特殊的儿童群体。儿童村专门代养代教在服刑人员无人照管的未成年子女，目前有近百名年龄不等的未成年人。当经发地产爱心团将一包物资送到孩子们手上的时候，大家欢呼雀跃，脸上绽放着甜蜜的微笑。随后，儿童村的带教老师们组织孩子们表演了精彩的节目，他们一个个积极向上的精神面貌深深的感染了大家，很多人泪中带笑看完了表演。返程前，经发地产爱心团队队员们纷纷购买了孩子们义卖的精致手工作品，帮助他们赚取购买学习用品的钱。

11月23日，冒着寒冷的雨雪，经发地产由高管组成的爱心团队再度出发，驱车赶往远在蓝田县葛牌镇石梯沟村看望困难村民。葛牌镇石梯沟村位于蓝田县东南部山区，

土地贫瘠，经济收入微薄。作为经发地产重点包干帮扶村，公司高管团队每季度来看望慰问，给困难群众出点子、找思路，让他们尽快脱贫致富。经过数个小时的行走，经发地产高管们将一件件物资送到了村民家中，同时送去了还有给他们的“致富锦囊”。

作为责任房企，经发地产除了提供超越客户期望的房子、环境和服务外，还极力承担着一个企业应尽的社会责任。历年来，经发地产都在做着这方面的努力和建设，在员工中发起“红书包”爱心助学项目，号召员工以认领一个红书包或捐赠等值现金的形式献爱心；同时，公司高管也组成爱心团队针对偏远山区农村村民，开展帮助村民脱贫致富活动，形成了全员有爱心、全员献爱心的长期公益行动。



近日，在经发大厦上班的人们发现，每天早上8点左右，总有一群人避开乘电梯的高峰期，转而去爬楼梯，而且爬楼的层数也不低—15层！这群不乘电梯而去爬楼梯的人，就是来自经发地产的员工们。继去年开展爬楼梯赢金币活动受到了伙伴们广泛好评后，今年经发地产办公室又在冬季来临之时开展了这项有益身心又具有娱乐性的活动。在不方便运动的寒冬里，爬爬楼梯也是一种不错的锻炼方式。

常常久坐办公室，不仅容易得各种办公室综合症，不断变粗的水桶腰和大象腿更是愁坏了爱美的女士，据运动医学家的测定，人每登高1米所消耗的热量，相当于散步走28米。其所消耗的能量是静坐时的10倍、走路的

5倍、跑步时的1.8倍、游泳时的2倍、打乒乓球的1.3倍、打网球时的1.4倍。如果沿着6层楼的楼梯上下跑2—3趟，则相当于平地慢跑800—1500米的运动量。繁忙的工作之余，每天抽出五分钟来爬一次楼梯，带来的效果一定能超出你的预期。

爬楼梯不仅锻炼了身体，还有意外收获。每天爬到15楼的伙伴们，即可在前台领取一枚“金币”，“金币”积攒到一定程度，还能兑换毛绒玩具、健康口罩、趣味闹钟、护眼台灯……等精美礼品，为运动添上一份乐趣，为生活增添一份健康。经发地产一直秉承“快乐工作，快乐生活”的工作理念，不仅希望员工能工作的快乐，更加希望每个人都能有一个健康的身体去享受精彩的生活，未来更美好，就从爬楼梯开始吧！



这是根据白桦林居一位业主的论坛发帖而撰写文章，2006年刚入住白桦林居时，他在经发地产官网论坛写下了对小区未来发展的预期，就像是埋下了一颗时间胶囊。时光荏苒，7年后，当我们挖出这颗时间胶囊，发现原先的预期不仅一一实现，甚至超出我们的预期，林子里的精彩生活，就在眼前。



时光，不可以倒转，但可以保留印迹，可以让自己回味。2013年，我已经住在白桦林居已经有7年时间，眼看着周围的一切都在变化，环境越来越好，交通越来越发达，生活越来越便利。我想起了2006年刚刚搬进白桦林居时，我在经发地产官方网站业主论坛里写的一个帖子，预测未来林子的生活，如今，与当时所谓的畅想相比，变化真的就如邻居们的跟帖所言：发展远远跑赢了预期。就让我们一起挖开这颗“时间胶囊”，看看这些年的变化。

埋下希望的种子

时间回到2006年，各位业主朋友们，按照现有的利好消息来看，我觉得白桦林的未来还是非常令人激动的：



第一，5年后地铁2号开通，距离我们最近的地铁出口就在张家堡广场中央，并且这个站也是未来换乘4号线的站口；

第二，5年后相信白桦林居3期已经入住，到那时我们小区就有近3000户居民，小区居民也将超过1万人，相信这么大的社区吸引的配套将是比较完善

的；

第三，5年后北客站将运营，通往市区的公交系统相对比较完善，出行更加便利；

第四，5年后周边地区将得到较大开发，CBD使你感觉繁华触手可得，白桦林居的房子会是5000元-6000元/平米；

第五，5年后社区绿化以及物业管理更加成熟，与业主协调更加默契，你也有了好多新朋友做邻居，你会发现你的孩子不再孤单。

这一切都在5年后完成！看了你心激动了吗？

收获超越预期

2013年，与当时所谓的畅想相比，七年来的变化真的就如邻居们的跟帖所言：发展远远跑赢了预期，我们一起挖开这颗“时间胶囊”看看现在的生活。

第一，地铁2号线已经开通，市政行政中心站距离白桦林间5分钟路程，4号地铁线正在施工建设中，将于2016年正式开通，站点紧邻白桦林间；

第二，白桦林居全部交房，白桦林间部分交房，入住业主已经达到5000户，小区居民超过1万人。周边配套不言而喻，长安医院、经发学校、



幼儿园、民生百货、人人乐超市、赛高街区、电影院……生活便利早已超越预期；

第三，市政府北迁，北城从交通、人流、商业发展都在大步跃进，区域发展迅猛，由此带来的区域整体提升让人惊喜不断；

第四，如今，北城已经成为西安的一大投资热点，市政府商圈、凤城五路商圈、文景路商圈，经发地产正在着力打造的林间集市，都让这片区域的商业氛围更加火热，投资回报也不断上涨。白桦林间的价格已经成为区域领先，均价达到9000元以上，白桦林居的二手房价格也比2006年翻了不止一番；

第五，物业和业主的关系如期望般更加默契，像朋友像亲人，而更多更有趣的业主活动，为大家搭上了沟通的桥梁，邻居之间更熟悉亲密，孩子也多了许多小伙伴们，林子里的生活，更加温馨圆满。

7年来，收获了这么多，也有业主在帖子后面，跟上了对2020年林间生活的期望。

地铁4号线通车、汉长安城遗址建成、朱宏路商务中心建成……美好的愿望，幸福的期盼，让我们在2013年埋下一颗新的“时间胶囊”，在2020年共同打开，看看我们的家园又是怎样的美好。

小区车位“升级” 业主拍手叫好 白桦林居小区车位透水砖改造顺利开展



“停车位改用透水砖，地面再不会下陷，停车也方便了很多”。11月20日，在白桦林居停车场，一位刚停完车的业主对新改造的停车位表示满意。放眼望去，一排排整齐划一的车位都已改造完毕，这是白桦林居第三批改造完成的透水砖车位。车位的改造，更加方便

业主停车，同时也让小区的环境更加整齐、优美。

小区初建时，所有室外停车位都是采用植草格，时间久了，以及经常降雨的原因，导致植草格地面临下陷，给业主停车带来一定影响。为了给业主营造安全、和谐的居住环境，同时又考虑到小区实际停车问题，白桦林居物业服务中心从2012年开始，分三批对小区停车位进行改造，截至目前，小区共改造停车位290个，切实缓解了小区停车位紧张的问题。许多业主也表示：改造后的停车位既安全又方便。用透水砖改造的路面，除了能

缓解雨峰，还能收集一部分雨水进行合理利用。根据有关试验，铺设了透水砖的停车场能吸收该面积40%左右的雨水，起到合理利用水资源、节约用水的作用。

一直以来，经发物业致力于为业主营造一个温馨、整洁、舒适、安全的小区环境，严格按照服务标准做好环境绿化和保洁工作，积极维护小区秩序，认真做好各种设施设备的维护保养工作，努力让业主的物业得到保值、增值，让业主住得安心、遇事省心、出门放心。



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11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	23/26	精装	55万
白桦林居	凤城九路	127	3-2-2	12/26	毛坯	95万
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	130	3-2-2	15/18	精装/全配	143万
白桦林居	凤城九路	132	3-2-2	16/26	毛坯	100万
白桦林居	凤城九路	133	3-2-2	11/26	毛坯	105万
白桦林居	凤城九路	149.9	3-2-2	13/18	精装	133万
白桦林居	凤城九路	155	4-2-2	5/11	毛坯	139万
白桦林居	凤城九路	170	4-2-2	4/9	毛坯	170万
白桦林居	凤城九路	174	4-2-2	11/11	精装	200万
白桦林居	凤城九路	184	4-2-2	1/6	简装	258万
白桦林居	凤城九路	197	4-2-2	5/6	毛坯	237万
白桦林居	凤城九路	273	4-3-3	5.6/6	精装(空调)	400万
白桦林居公寓	凤城九路	60	1-1-1	4/7	精装	48万
白桦林居公寓	凤城九路	64.08	1-1-1	8/9	精装	52万
天竹小区	纬二十六街	153	3-2-2	4/29	毛坯	85万
含光香榭丽都	凤城一路	142.6	4-2-2	4/15	精装	86万
文景小区	凤城九路	167	4-2-2	5/33	毛坯	128.4万
中登文景时代	凤城九路	93.54	2-2-1	22/28	毛坯	60万

· 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	2-2-1	16/33	毛坯	800元/月
白桦林间	凤城九路	95	2-2-1	15/33	简装	1700元/月
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	262	4-2-3	24/33	毛坯	1000元/月
白桦林间	凤城九路	363	5-3-3	22.23/33	毛坯	3000元/月
白桦林居	凤城九路	89.24	2-1-1	8/9	精装/全配	2300元/月
白桦林居	凤城九路	135	3-2-2	11/11	精装/全配	4800元/月
白桦林居	凤城九路	139.39	3-2-2	5/11	毛坯	1100元/月
白桦林居公寓	凤城九路	47	单间	47	精装	1300元/月
白桦林居车位	凤城九路	/	/	-1/26	毛坯	350元/月
白桦林居车位	凤城九路	/	/	-1/18	毛坯	300元/月
白桦林居商铺	凤城九路	86	开间	1.2/26	简装	9500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	2500元/月
瑞泰卡地亚	凤城五路	91	2-2-1	26/32	精装	1700元/月
海珀广场	凤城九路	51.15	开间	12/26	精装	3000元/月
鼎正中央领郡	凤城九路	120	3-2-2	15/33	精装	1800元/月
中登文景时代	凤城九路	90	2-2-1	22/30	简装/全配	2200元/月
旭景崇盛园	凤城十二路	65	2-1-1	20/30	简装	800元/月
旭景崇盛园	凤城十二路	125	3-2-1	1/33	简装	2500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。

家庭增湿小妙招

寒冷的冬季，终于等来期盼已久的暖气，可是恼人的室内干燥问题也随之而来，干燥静电，家具开裂，嗓子干涩等问题让我们对暖气又爱又恨，对付冬季干燥，室内保湿是重要手段，有哪些方法能增加室内湿度从而让居室的小环境变得舒适宜人呢？

养植物法：在室内养一些无毒的植物，为屋内增添一定的湿度，芦荟、吊兰和虎尾兰等植物不仅加湿，还能起到很好的净化室内空气的作用。需要注意的是，卧室内不宜放太多的植物，因为夜间植物呼吸作用旺盛，与人一起消耗室内氧气，放出二氧化碳。

养鱼法：在室内摆放一个大鱼缸，可以起到室内加湿作用。尤其是热带观赏鱼，在冬季鱼需要在鱼缸里放加温棒、打氧机，这样也很有利于给干燥的室内加湿。

水盆法：睡觉前直接在卧室里放一盆清水，也可以起到给室内加湿的作用，早

上起来会发现盆里的水下去了不少。

水瓶法：用装饮料的大塑料瓶给室内加湿。在饮料瓶的侧面剪下一个细长条，这就是加湿口。在做好的加湿瓶里放入清水，把它放在暖气上，就能很好地起到给室内加湿的作用。需要注意的是，过薄过软的饮料瓶不宜放在暖气上，以免暖气的热度使其软化，里面的水洒出。

加湿器法：在室内使用加湿器是最简单有效的加湿法，要做到科学使用加湿器，最重要的一点就是定期清理，否则加湿器中的霉菌等微生物会随着水雾进入空气中，再进入我们的呼吸道中，加湿器肺炎就是这么产生的。

专家提醒，空气湿度也不是越高越好，冬季人体感觉比较舒适的湿度是50%，如空气湿度太高，人会感到胸闷、呼吸困难。还有，加湿器需要每天换水，最好一周清洗一次。



在林间 生活就是一场美的旅程

130-150m²优雅三居现房热销
林间集市臻稀商铺·现全城咨询中



实景拍摄

模特：GIYSHINA AINA 相机型号：尼康 D700 光圈：F/2.8 快门：1/125 焦距：27.0mm 感光度：200

寻找最美白桦林 摄影作品展示



尼康 D700 光圈：F/2.8 快门：1/30
焦距：42.0mm 感光度：800

尼康 D700 光圈：F/2.8 快门：1/250
焦距：29.0mm 感光度：800

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
邀您鉴赏

近期经发地产将举办“最美白桦林”寻美之旅，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。启程在即，敬请关注。

居于城心
市府核心住区

精工细作
每处园景独具匠心

北大附属实验幼儿园
给孩子一个腾飞的起点

缤纷商业街
便捷购物生活更轻松

恒温泳池
让家人享受四季有氧运动

楼宇管家
精装入户大堂，贴心管家专属服务

六重安防
让人放心让生活无忧

86727777

接待中心
· 明光路与凤城九路交会处西南角
· www.xajfdc.com

经发集团
KINGFAR GROUP

经发地产
JINGFA REAL ESTATE

泰山行动



扫描二维码登陆白桦林间手机微网站
或用手机下载白桦林间客户端