



经发地产
JINGFA REAL ESTATE

风采

主办：广告策划部 | 执行主编：刘毅 | 总第112期 | 发行日期：2014年3月5日 | 新闻热线：86528923 | 公司网址：www.xajfdc.com

经发地产庆新禧 阖家欢聚闹元宵

经发地产第二届元宵喜乐会圆满结束



张灯结彩庆元宵，鼓乐齐奏喜相逢，春节刚过，又迎来一年一度的元宵佳节。2月14日至15日，在西安城市运动公园湖心岛，由经发地产主办的北城规模最大、年味儿十足的第二届元宵喜乐会盛大举行。当天，经发地产经典之作——白桦林系产品白桦林间和白桦林·印象也在现场接受咨询，受到了广大市民的认可。

狮王争霸、社火巡游

——拉开喜乐会序幕

“狮子表演的真是活灵活现”，2月14日下午2点，随着经发地产业主为两只南狮点睛，两只狮子一下子“活”了起来，翻滚、跳跃、上桩、直立，看的周围围观的群众不断拍手叫好，现场的气氛一下子被点燃，元宵喜乐会拉开了序幕。

在陕西，正月十五不仅要吃元宵，更要看社火。旱船、竹马、地龙、芯子……早在南狮表演之前已经从白桦林间、白桦林居到城运公园，巡游了一大圈，吸引着大人和孩子

子们一路跟随，在南狮表演结束后，这些最具陕西特色的社火表演又带着大家，热热闹闹的进入了城运公园湖心岛，在园区里开始了游园巡演。

秦腔名段、民俗表演

——吃喝玩乐过足瘾

要说整个喜乐会人气最旺的地方，莫过于秦腔表演区，中午2点半，随着一声温婉悠扬的女声，一位花旦开口嗓音清丽，台下连连叫好，这正是由国家一级演员、中国戏剧“梅花奖”得主惠敏莉带来的《虎口缘》，让老少戏迷们大饱耳福，直呼过瘾。接下来，由易俗社的演员名家们带来的《看



女》、《路遇》、《拾黄金》、《探窑》等折子戏也深受欢迎。

如果说表演区是成年人的天地，那么儿童剧《公主的头花》就是小朋友们的欢乐天堂。吹糖画、捏面人、剪纸……这些民俗表演也吸引了不少孩子在摊位前围观，不愿离开，此外，还有趣味十足的猜灯谜、弗拉明戈舞蹈表演和来自全国各地的美食小吃，让市民们“吃喝玩乐”过足瘾。

白桦林间、白桦林·印象

——白桦林系人气高



喜乐会现场另外一个人气聚集地就是白桦林间和白桦林·印象咨询处，白桦林系项目以优秀的产品品质和品牌魅力吸引了众多市民的关注，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。

白桦林间是经发地产高端产品系白桦林系力作，无论在产品设计、景观绿化、社区配套、还是物业管理方面都凸显细致尊贵，成为城市高尚居住品质的代言，受到客户和业主的欢迎和肯定。

白桦林·印象是白桦林系津东新城首发之作，位于西咸新区核心地段，地铁1号线延伸线，项目总建筑面积41.8万平方米，有很好的居住环境和投资价值。自去年面市以来，



经发地产“寻找最美白桦林”俄罗斯寻美之旅即将启程

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。2013年12月28日，寻找最美白桦林暨“我也是歌手”决战之夜点燃了所有人的热情，抽出了中国白桦林胜地——坝上之旅的幸运同行者，也开启了2014年寻美之旅。2014，我们将走进白桦林故乡俄罗斯，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。

请所有朋友继续关注经发地产白桦林间、白桦林·印象微网站、官方微博及微信，关注“寻找最美白桦林”的各项活动，了解更多活动信息。赶快参与进来，还有机会抽取俄罗斯旅游名额，浪漫白桦林寻美之旅等你一起出发！

白桦林·印象就受到了极大的关注和青睐，也取得了不错的销售业绩，2014年还将迎来首批业主入住。

2月15日下午，经发地产第二届元宵喜乐会圆满闭幕，白桦林系和您的缘分还将继续。作为经发地产白桦林系代表作，白桦林间和白桦林·印象也都保持着一贯的优良品质，成为都市人居的理想选择。诚意咨询 86727777（白桦林间）/38990123（白桦林·印象）。

经发地产2014年度计划任务书签订大会于3月3日上午举行，公司全体员工参加了本次会议。

会上，公司高管宣讲了2014年经营管理、工程管理、内部管理等方面的年度重点工作安排和目标，公司14个部门、分公司负责人从高管手中接过计划任务书，郑重立下“军令状”。最后，王总对公司今年的整体工作做了全面部署，正式吹响了经发地产2014年发展集结号。

计划任务重点突出、量化可行

作为部门全年工作总结，工作计划任务书不仅是各部门全年工作的详细计划，也是部门绩效考核的依据，公司自上而下都十分重视计划任务书的制定。为了提升工作计划的时效性，春节前，公司就召集中层以上人员召开了2014年工作计划和思路讨论会，为了强化团队意识，会上，由各部门中层管理团队对本部门工作进行了认真梳理，并提出了很多好的建议和思路。这些建议和思路经过公司专题会议的评审，将其中好的想法融入

坚持与突破 打造区域最具价值创造力企业

经发地产召开2014年各部门及分公司计划任务书签订大会



了公司和部门的工作计划，另外，经过对集团下达的2014年经营指标的仔细研读和合理分解，最终形成切实、可行的计划任务书。

各部门的计划任务以集团经营指标和管理要求为导向，紧紧围绕公司2014年度经营思路和工作重点，更加注重计划的实施落地，任务分解力求突出重点、体现量化、注重实效、整体推进的原则，通用指标方面更重视员工培养的成效性，更突出绩效考核的针对性；更强调责任落实和闭合式管理，更关注管理细节和工作效果，管理更趋系统化；尤其加大了对风险防控的考核力

度，在各部门计划任务书中增加了对风险防控的特别要求；专用指标方面更突出项目管理思路，更强调工作的方式方法，考核指标更加具体和量化，考核重点更加突出，考核权重更倾向于重点工作指标，更突显绩效考核的指挥棒作用，更能体现考核的客观公正性，也更能促使计划达到预期效果，实现制定目标的意义。

“三个坚持三个突破”保障企业发展

经发地产总经理王珏在会上提出，今年，经发地产将围绕坚持客户导向、坚持品质领先、坚持精细化管理，突破组织管理模式、突破运行模式、突破资源获取，即“三个坚持三个突破”的经营主旨来开展各项工作。

一直以来，经发地产在行业、客户、社会中都有良好的口碑，王总强调，这得益于我们将“保持精致产品和

周到服务”作为公司安身立命之本，时刻把关注点放在产品和服务上，房子要好，定位、规划、设计、景观、施工质量、服务……每一个细节都很重要，要做到全程分析客户心理和需求，以客户为本，才能保证我们的产品始终受到客户的欢迎和肯定。

2014年是困难与机遇相结合的一年，也是发展的一年。王总指出，在2014年，经发地产将以“坚持与突破”作为经营思路，以打造房地产行业最具价值创造力的标杆企业作为发展目标，以产品研发和实现能力为手段，立足品牌提升，拓展多元化房地产业务，实现业绩和竞争能力的提升。



2013年，经发地产取得了非常好的成绩，在市场低迷的情况下，在经营指标方面达到了历史最好水平。在项目发展方面也顺利启动了白桦林国际商务广场和经发大厦A座项目。2014年，根据公司经营发展需求，我们将全力推进项目管理体系的建设，实现项目全计划和全成本管理的有效落地；按项目成立“C2B小组”，突破部门壁垒，建立公司和客户之间快速响应、即时解决问题的高速通道；引入内部竞争机制，实施“泰山行动之红旗计划”，通过在日常工作中树立“比、争、学、赶”的工作作风，提升公司产品和服务质量；同时，我们还将积极拓展，储备更多优质土地，保证公司的可持续发展，为城市发展奉献更多精品项目。

会议的最后，王总强调，打造有活力、有竞争力的专业化房地产公司是我们的愿景。我们要建立互联网的思维，打造一个爱学习、爱创新、有活力的团队。面对2014年的政策压力和销售压力，王总鼓舞全体员工，要相信团队的力量，只要大家时刻想着产品和服务，就能实现经发地产长久、稳定的发展。

新西咸 “沣”生水起

这片土地，曾承载过太多辉煌，也已经历了太久等待。三年来，西咸新区有理想、有抱负，在传统城市化模式中突围创新，“破茧成蝶”。2014年1月6日，国务院批复设立陕西西咸新区，这标志着西咸新区正式成为国家级新区。

消息一经传出，许多购房者也把目光从曲江、浐灞等西安楼市销售热点区域，一下子转到了西咸新区楼市。根据规划，西咸新区规划控制面积为882平方公里，10年后的新区人口规模将达到236万人。可以预见，西咸新区房地产市场未来的发展空间非常大。



○西咸新区区位示意图（来源于华商报）

厚积薄发 承载新希望

纵观新型城市发展会发现一个现象，各省份不像过去任凭各地市县自己推动全面开花的城市扩展，沿着“城市-近郊-远郊”的圈层一圈圈往外摊大饼；而是集中在战略重点地区，远离大都市的主城区位置，同时结合城市化和工业化、信息化进程，大规模推动新区的开发，从而用“旧都会区-战略新区”这种双核结构，建构起了巨型都市。

与西安西南相接的西咸新区正是这样一个国家级新区。何谓国家级新区？国家级新区是区域发展中一种高规格的制度支持，包括税收上的减免，项目落户上的照顾，土地政策上的优惠以及其他经济社会发展中方方面面的先行先试权。以上海浦东、天津滨海、重庆两江三大新区为例，根据公开资料显示，2010-2012年经济增长数据，均成为全国发展速度最快的地区，滨海、两江甚至平均增速保持在20%以上增长。这些事实都充分说明，国家级新区的相关政策催生出一个又一个经济高地，成为当地经济发展引擎，成就一座城市的价值高地。

在升级国家新区之前，西咸新区无论从位置优势，或是前期发展，都做好了腾飞的准备。三桥新街的改造完成，不仅打通了西安、咸阳区域经济的纽带，更是内地通往大西北的重要门户，成为西安经济开发西进的桥头堡。西安到咸阳因地铁彰显“同城效应”。地铁1号线的开通，15分钟交通圈扩展至世纪大道，人们将从心理上冲破行政区划的限制，从而选择在这里居住生活和工作。

重生蜕变 带来新生活

伴随城市环境和配套越发完善，西咸新区人居环境将再次飞跃，国内重量级开发商悉数投身区域建设，心将感受到西咸新区的飞跃与聚变。其中，距离西安最近的沣东新城无疑是最重要、最核心的板块。

沣东新城有着得天独厚的先天优势，阿房宫遗址、镐京遗址、“陕西第一重镇”三桥……都集中在现在的沣东新城。在全新规划的沣东新城板块中，明确了“两带、七板块”的建设规划，一条文化景观带、一条休闲景观带、七个集生态景观、人文环境、现代科技、商贸产业在内的发展板块，全都在统筹之中。如今，大开发、大建设的火热局面也已经全面开启。

最受关注的，莫过于将于2013年9月开通的地铁一号线，开通后将从纺织城直达后围寨，贯穿西安城东西线条，2016年二期开通

后，将延伸至咸阳市秦都区森林公园。地铁线的开通，拉近了城市距离，对区域的发展也将起到不可估量的作用。

在沣东新城的快速发展中，三桥新街无疑是最热的热点。继小寨、钟楼之后，一个崭新的西安商业时代即将开启。如今，三桥新街商家无数，目前已开工建设的大明宫沣东国际项目、启航时代广场项目及华润都市综合体项目等大型商业服务项目，而这其中最引人注目的无疑是瑞典宜家。宜家集团表示，在落户之前，集团对沣东新城做了大量调研，包括人口潜力、人流量、交通条件，甚至三桥新街每分钟过多少车辆都做了详细的调查。综合评价后得出结论，沣东新城是宜家最适合的落户地点。

能够吸引包括世界500强在内的众多知名企业纷纷落户，首先得益于三桥新街的区位优势。位于西咸新区沣东新城的三桥新街是连接西安、咸阳两市市区的唯一国道，地理位置得天独厚。三桥商圈，以历史上的“西北第一镇”三桥新街为核心，正在衔接起西安、咸阳两大千年帝都的繁华，重塑一个宜购、宜娱、宜商、宜居的经济新引擎，发展经济的同时也便利了周边生活所需。

其次，地铁1号线开通，沣河站、三桥站、后围寨站三个站点使得三桥与西安主城区实现零距离对接，特别是三桥新街站，彻底打通西安与咸阳连接要道。与此同时，三桥商贸综合板块日趋成熟的商业街区必将吸引着西安人向西走，咸阳人往东逛。

羽化成蝶 白桦林式优雅生活

西咸新区的发展趋势有目共睹，不仅是商业、科技、农业等领域能在这里发掘新的天地，从未来西咸新区基础设施规划、生态规划、城乡统筹规划，以及目前城南、城东区域发展现状和市民置业倾向等方面综合分析，未来西安楼市主战场也或将从曲江、浐灞、大明宫区域转至西咸新区。

其实，西咸新区的楼市发展大家有目共睹，地铁1号线开通，品牌房企提早入驻促进了楼市的风生水起，此次被定为国家级新区，对区域的房地产业是如虎添翼，会有更大更快地发展。众多国内、本土开发商早就已看到了这个区域不可估量的升值空间，特别是距离西安最近的沣东新城，在其核心地段——世纪大道沿线，许多的房地产大盘争相亮相，快速抢占区域交通要道。

经发地产精心力作白桦林·印象落址于此。一直以来，白桦林系产品以其环境优美、居住舒适、建筑经典都已经成为北郊的人居标杆代表作，白桦林式的生活也已经成为优雅生活的代表。为了给客户最完美的

生活体验，白桦林系产品都是经发地产倾注全部心血，用责任打造的品质人居，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。

如今，这样的优雅生活延伸到了西咸新区沣东新城，2013年，白桦林·印象首入西咸新区沣东新城，项目总建筑面积41.8万平方米，秉承白桦林系优秀品质，在选址、建筑、造景和服务方面均位于沣东新城领先地位。以新古典风格大气雍容的建筑、微地形多层次营造丰富的景观效果，同时社区里自配商业配套和幼儿园，打造成为沣东新城最具舒适度和最具投资价值的典范楼盘。



白桦林·印象——沣东新城优雅生活的新代表，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，使之成为城市高尚居住品质的代言，在国家级新区的核心区成就又一部公园生活经典读本。随着西咸新区新的发展发布，沣东新区的加速发展、地铁一号线的建成通车，世纪大道区域得天独厚的地理优势和交通优势更加显露无遗，白桦林·印象的升值已经是必然。

时尚三桥shopping攻略

No.1 “自助组装” 引领家居新潮流

有一种时尚叫时尚家居。总投资1.08亿美元的宜家西安店，将改变陕西人家居消费习惯，引领家居新时尚，将于明年8月开业。另一大家居卖场大明宫·三桥店已于去年十一月开业。这些家居项目都将很大程度上提升“三桥商圈”的国际形象。

No.2听老西安的故事 来“西城往事”

三桥“西城往事”项目，集中诠释老西安历史文化主题，营造古镇老街氛围，聚焦西安明清及民国时期以来的城市变迁，引领人们回溯、体味传统地域文化，集中打造一个“讲老西安故事”的文化商业街区。

No.3“澳门范” 商业 另类消费体验

据了解，澳门施美兰集团投资建设的集“国际特色餐饮、特色专卖、葡语系国家办事机构”等于一体的“陕西澳门广场”项目，建成后将成为中西部最具澳门特色和欧陆古典气息的特色商业项目。

No.4“车世界” 三桥版图 正在描摹

目前正在加紧建设的沣东国际车城板块内，奥迪、大众、路虎等13家汽车4S店集群项目一期即将开工，并全力推进西安市车管所和汽车用品市场项目的落地工作，在三桥打造一个时尚、便捷的国际化“车世界”。



○沣东新城统筹科技资源改革示范基地效果图（来源于西咸新区网站）

红旗挥舞 树立典范

经发地产制定2014年“泰山行动”工作计划



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有了显著提升。2014年，围绕公司“突破组织管理、突破运营管理、突破资源获取，坚持客户导向、坚持品质领先、坚持精细化管理”的经营目标，经发地产泰山行动推出“红旗计划”，旨在通过评比、争先、创优等形式，在日常工作中树立“比、争、学、赶”的工作作风，不断提升产品和服务品质。

红旗是一个方向，更是一种精神。为此今年红旗计划将主要在项目部间和销售中心间首先展开，该计划将以评比学习为方式，以争先创优为载体，以持续改进为目标，在“树红旗、争红旗”中不断发现问题，解决问题，从而更好的优化和完善公司各项制度流程，

明确和强化各岗位工作职责，加强公司内外部沟通和联系。通过活动的实施，进一步提高产品质量、服务质量和工作质量，从而让我们的产品亮点更亮，让我们的服务优点更优，让我们的缺点越来越少。在坚持关注客户、树立品质、提升管理的基础上，不断寻求自我突破，用更加专业的技术能力、更加周到的服务标准，更加完善的产品品质，来打造有竞争力、有活力、有实力的经发地产。

在工程管理争先创优活动中，主要以在各项目部间开展关于工程进度、质量、安全、施工管理、内业管理等各种形式的争先创优评比活动。工程管理部按月对各项目质量、进度、安全、内部管理等情况进行检查，并对风险隐患进行排查，完成各项目部检查结果汇总表，并组织各项目部以双月为周期召开质量管理专题会，对评比检查结果进行通报、表彰和奖励，从而提升工程进度、质量、安全、施工等各种管理水平，促进工作效率提升，不断提升客户满意度。

在销售分公司，销售能力、服务水平则成为PK活动的主要内容。由销售分公司质量管理中心制定评比方案，经公司相关部门及领导审批后，

以季度为周期进行销售中心间的评比。组织白桦林间及白桦林·印象两个销售中心在销售业绩（包括合同签订额、回款额）、服务水平、内部管理等方面展开全面竞争和评比。最终以季度为周期召开工作会议，对评比检查结果进行通报、表彰和奖励。以团队评比形式，促进销售业绩、服务水平、内部管理的提升，增强置业顾问的营销能力。用高品质的服务，提高客户认可度，从而进一步扩大经发地产品牌影响力。

泰山行动自实施以来已开展了103项提升活动，2014年，为了不断自我突破和完善，进一步挖掘管理改进点，巩固往年泰山行动成果。通过公司各部门的充分讨论和沟通，2014年“泰山行动”管理提升计划共确定了12项改进措施。在经发地产成立的第十个年头，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《积土成山 列树成林》，作为公司泰山行动管理经验的总结，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。

锤炼计划提升人才

根据公司发展需要，深入升级“五级人才培养计划”，以针对性、实用性、价值性为重点，制定“锤炼计划”，为经发地产打造最具专业价值的房地产置业经理人团队。

锤炼计划以各层级人员培训需求为出发点，从房地产开发流程各个关键点切入，为各层级人员甄选适宜的课程，围绕工作重点，深入推进五级培训计划，有的放矢地开展培训工作。对于经营管理人员侧重于管理实务类培训、专业及管理能力提升类培训，针对性的开展高级经理人课程培训、业务学习与外部考察相结合和专项研修；新任中层管理人员侧重计划、执行、创新等管理能力培训，员工培养及团队建设培训，针对性的开展中级经理人课程培训、内部专项管理培训和技术研讨会。

对于骨干员工，侧重对ISO9000标准体系，专业技能提升和能力素质的培训，对这个级别的员工开展初级经理人课程培训、“练兵计划”和“四个一”骨干培训计划；对新入职员工，主要培训公司概况、企业文化及核心价值观、规章制度、部门及岗位业务流程、质量管理体系、信息化管理系统等，以“三个一”培训计划（即“入职当天、一周、一个月”三个关键节点岗位培训）助力新员工在经发地产扬帆起航。

经发地产的“五级培训计划之锤炼计划”作为历年培训计划的升级版，在某种程度上彻底改进了以往的培训方式，是经发地产人才培养工作从粗放式到精细化管理的又一重要里程碑。这一计划符合现阶段公司发展状况和员工职业发展规划需求，建立起科学、有效、适宜的各层级人才培养机制，打造出完善的内部晋升培训体系，促进人才的加速培养，更好的推动公司业务持续发展，确保公司战略发展目标得以实现。



五级培训科学有效 千锤百炼打造英才

经发地产推出“五级培训计划之锤炼计划”

在企业管理中，员工的学习和成长是企业发展的基础。经发地产自成立之初到现在，将员工培养和能力素质提升始终放在人才培养和管理的重要位置。为了加强公司培训工作的针对性，按照不同层级不同岗位的培训需求定制有效的培训方法，经发地产开拓性的提出了以分层级、分专业领域为主旨的“五级培训计划”。

2014年，经发地产升级五级人才培养计划，提出“锤炼计划”，有的放矢的开展针对性的培训，提升员工综合素质及管理能力，满足公司的快速发展需要，促进公司各级人员的快速成长。

分级培训量身定制

“五级培训计划”按照不同的培训对象有针对性的分位五个层级，即针对新入职员工的“扬帆计划”、针对骨干员工的“英才计划”、针对各专业领域员工的“琢玉计划”、针对新任中层管理人员的“新锐计划”及针对核心中层管理人员的“卓越计划”。

其中，“扬帆计划”主要是系统培训使新员工了解公司的经营发展状况、企业文化和规章制度，帮助新员工尽快适应公司企业文化，适应工作岗位要求。“英才计划”主要是针对公司骨干员工开展的培训，提升其专业能力和技术水平，提高工作的积极性、主动性和

团队协作能力，促进工作效率的提升。“琢玉计划”主要的培训形式主要以骨干员工的部门进行安排挑战性、提升性的工作内容进行历练为主，加以对于日常工作典型案例进行分享和讨论起到提升专业能力和技能的作用。

“五级培训计划”中的“新锐计划”和“卓越计划”是以公司中层管理人员为培训对象，通过整合不用的培训方式，开发与培训要求相匹配的课程有针对性的实现对于新任中层管理人员和资深中层管理人员综合素质、管理能力学习和提升的培训要求。就培训方式而言，这两个层级的培训以内部讲师培训、管理经验交流、外聘讲师培训、网络培训、拓展训练等多种形式相结合，此外，“卓越计划”中还特别加入了标杆企业考察交流的内容来拓展资深中心管理人员的管理思路，汲取行业内先进的管理理念和经验，使其全面掌握科学的管理理论及团队建设方法，增强创新意识。



七年泰山行动 百项成果沉淀

泰山行动实施七年来已开展了103项提升活动，2014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12项提升活动。今年，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《积土成山 列树成林》泰山行动成果汇总，作为公司八年来管理经验的总结，并作为对后续工作的指导性文件。

在泰山行动工作开展的7年时间里，各部门都进行了积极地探索和挖掘，在各自的分工中梳理出多项工作成果。从本期《风采》开始，我们将对公司各部门近百项泰山行动工作成果进项连载，展示经发地产泰山行动的风采。

经发范儿

古人在信箋中常用“见字如晤”一语，此话的引申意义大体是见到一个东西就如同见到他的主人。在西安房地产界，一看到绿色调的广告或者白桦树没有人不会想到一个企业，同样听到这个企业的名字，没有人不会想到它的绿色调广告和白桦树景观，这个企业就是西安经发地产。

自成立以来，这个企业的团队一直坚持绿色、清新、高雅的广告风格，其项目地遍植白桦树，而他们正像其种植的白桦树一样，敢于坚持、不随大流、刚直不阿，他们一直在坚守自己的风格，这或许是经发独有的一种范儿。

营造诗意生活的风格范儿



在业界，提起经发的广告画面，无论是同行还是客户，首先想起来的的就是他们一直坚持的绿色调。在他们的户外广告、报刊广告、印刷品等广告画面上，最常出现的就是绿色，要么浅绿、要么深绿，字里行间、一花一草无不表露出对诗意美好生活的不懈追求和热爱，形成了鲜明的经发广告风格。他们的景观也是别具一格，闻名业内。他们景观展示区总是绿意葱茏，花果飘香，白桦树更是随处可见，它们一棵棵昂首挺立，英姿飒爽，在客户的脑海中营造了难以磨灭的以白桦树为代表的景观特征。

质量堪比泰山的产 品范儿

质量是建筑的生命，同样也是房地产企业的生命线。作为西安具有国

家一级开发资质的大型国有房地产开发企业，经发地产深谙此道。2007年，经发地产率先提出提升产品和服务质量的“泰山行动”，其第一条就开宗明义的提到——质量重于泰山，以此树起“经发品质”大旗。此话出口虽易，但要为之付出的努力却要比泰山沉重许多，但经发做到了。

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有了显著提升。2012年，经发地产泰山行动之啄木鸟计划出台详细方案；2013年，继而推出“树立标杆，比较超越”为主旨的一系列活动措施，使泰山行动再上新台阶。除此之外，经发地产严格把关房屋质量，已超国标的标准施工，交房前还要经过六道验房程序，达到了近乎“苛刻”的地步。现在的经发地产已跻身西安房地产企业前列，赢得了万千客户的信赖。这或许是一种痴迷房屋质量的产品范儿。

严谨又不失激情的 技术范儿

佛经曰：一沙一世界，一叶一菩提。此语大意是通过一粒沙可见三千大世界。那么对一个企业而言，通过它的员工也可以大致看出这个企业的气质。一位经发地产的长期合作伙伴曾言，经发人低调而自持，严谨又不缺乏激情，他们追求技术，恪守专业，每个人都是所在专业的佼佼者，是完完全全的技术范儿。诚然，在广告画面表现上他们以近乎苛刻的态度把握细节，在装修选材上他们反复推敲一块一纸的颜色，在项目施工中他们以超国标的施工标准严把各环节质量关，共同铸造了“经发产品、必是精品”这个坚实的行业口碑。对工作，他们严谨但绝不机械，每个人身上都散发着感染力十足的热情，这难道不是一种范儿吗？

（经发地产 广告策划部）

白桦林系春意暖 返乡置业需求浓

品牌、品质、服务 三大优势促进项目开门红



○白桦林间实景图拍摄

春天的气息开始蔓延，一切都呈现出暖意。白桦林间和白桦林·印象销售中心自开年以来，到访量和来电量不断增多，迎来一批批优质客户，在楼市普遍成交量不高的情况下，销售情况持续保持着良好的状态，开启白桦林系2014年销售春天。

白桦林系春意暖

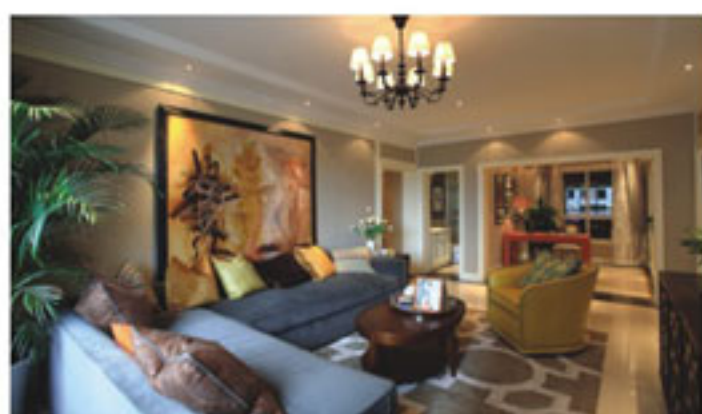
春节以来，对于楼市的传闻众多，但是在白桦林间和白桦林·印象却丝毫不受传言中的冷清，不断的来电和来访，让销售中心也显得十分热闹。近一个月来，销售量和去年同期相比，均有不同程度增长。

白桦林间持续发力，特别是30、33、34#楼，三室、四室优质户型，核心景观地带，特别受到客户的喜欢，近一个月以来，持续认购，客户购买热情很高。在白桦林·印象，过年期间推出

的“返乡置业”活动也受到了客户的追捧，许多从外地回乡的游子，看到西咸新区的发展，看到家乡的新面貌，特别是白桦林·印象的高性价比和高品质，更增强了客户的购买信心。

优势齐发促销售

白桦林系产品自从推出以来，无论从位置、品质、景观、设计、服务都得到了市场的认可。白桦林间自2009年上市以来，销售单价及业绩都在北城房地产市场保持着领先地位，也赢得了业界



○白桦林·印象样板间实景图拍摄

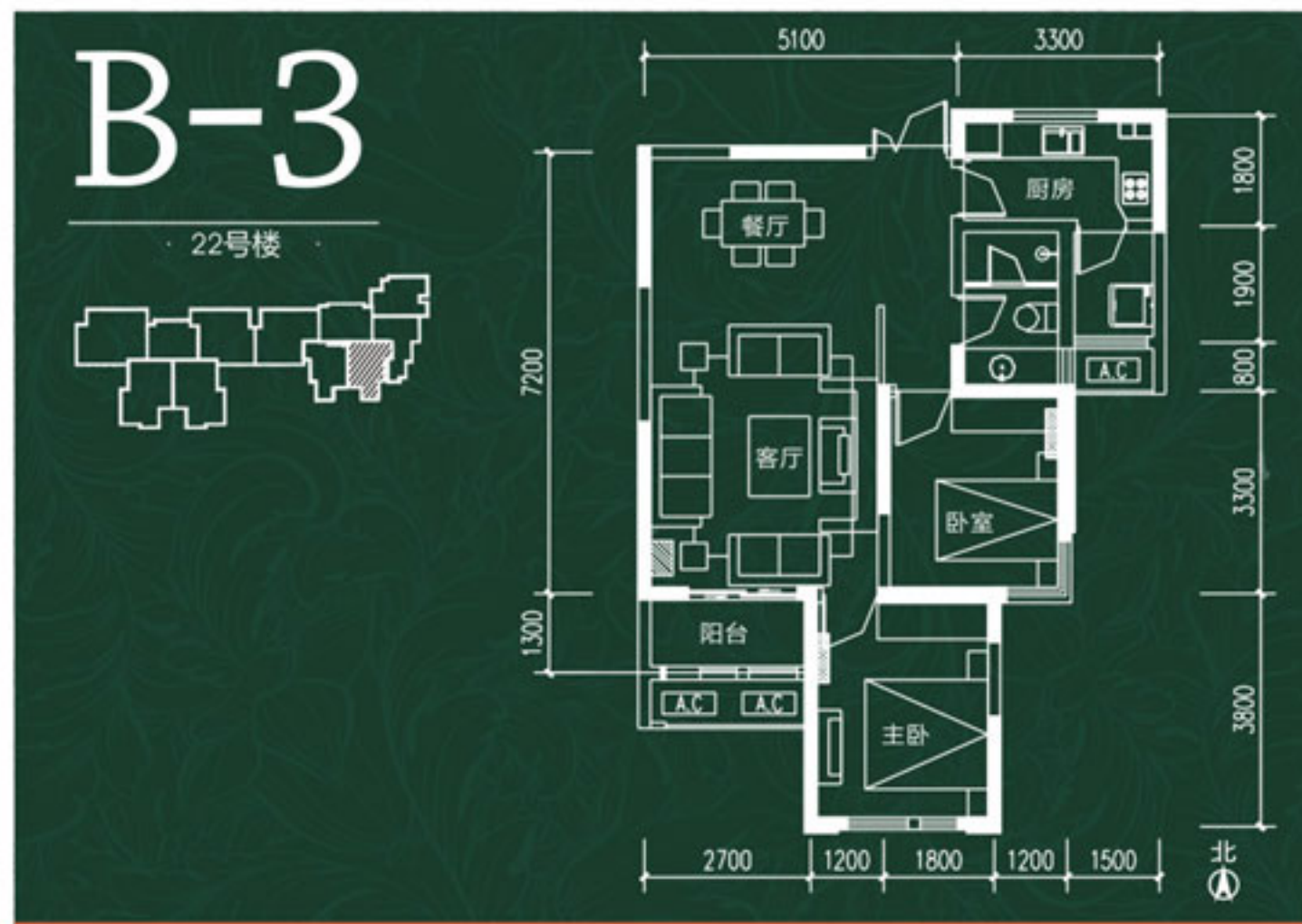
和业主的良好口碑，随着市政府北迁，新城市中心价值的继续显现，也带动了购房者的信心。白桦林·印象自2013年面市以来，受到市场和客户的肯定，其所在区域西咸新区已被设立为国家级新区，环境、商业、金融等各方面发展趋势都十分好，区域投资价值也在不断飙升，白桦林·印象项目的升值潜力可见一斑。

外部区域发展有保障，内部品质更是好产品的最佳基础。白桦林系产品由经发地产打造，一直以来，经发地产注重细节、精益求精、严谨负责的开发态度与企业风格，得到了消费者的信赖，而人性化产品、卓越服务与经发地产品牌保证，形成了良好的口碑效应，迅速建立产品美誉度，极大程度的促进了销售。城运公园、经发俱乐部、经发地产置业服务中心等优质资源拓展服务范围，也极大提升了物业价值，方便了业主的生活。



○白桦林间实景图拍摄

为了回馈各界对白桦林间的厚爱与支持，白桦林间和白桦林·印象都推出了多项优惠政策，一次性付款及按揭客户均可享受优惠，老业主推荐购房还可获赠惊喜大礼。



白桦林间两室户型闪耀入市

作为城市高端住宅，白桦林间是为针对追求高品质生活的人士而精心打造的，人性化的设计、经典的建筑、优美的景观、周到的服务……成就了北城人居标杆，西安居典范。一直以来，白桦林间的房源以三房、四房、宽景平墅和叠墅为主，近期，白桦林间推出珍藏户型——两室两厅一厨一卫，面积约为90平米，让初次置业的都市青年们，也能置业林间，共享品质生活。

本次推出的两室户型主要位于白桦林间22#楼，分别有B-1、B-2、B-3三种户型。B-1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，B-2两室户型中，主卧、次卧均向南，特别是主卧连接超大阳台，让你每天在阳光的亲吻中醒来，沐浴在清新的空气中。B-3户型主卧、次卧、阳台三面朝南，整个室内充分享受阳光、清风。

22#楼位于白桦林间会所南边，毗邻叠墅区域，视野宽广，能让业主欣赏到醇美景观。目前，两室户型正在火热咨询登记中，房源有限，先到先得。想要置业林间的年轻人，心动不如行动，赶快来登记吧！

林子宜居系列 之六

良好的服务可以促进房屋的保值和增值，同时也是业主品质生活的保障。经发地产重视客户入住后的居住体验，以客户的需求来“定制”白桦林系列产品社区的环境设计、物业服务、社区氛围，定期在业主间开展各种活动，让业主真正居于林，居其好。

12小时管家服务



在精心研究白桦林间业主家庭结构组成和生活习惯的基础上，经发地产在每栋楼每个单元一楼大堂设置一名楼宇管家，直接将物业服务拉近到楼下，使服务更加便捷高效。楼宇管家服务内容涵盖业主生活多个方面，不仅负责监控系统及设备巡查等安防服务，并为业主代理订餐、预约家政、维修受理等物业服务，楼宇管家还担负着部分生活代理和物品借用服务。

一个电话一家无忧

早在2008年经发物业就与中国电信合作，在国内率先建立起一整套将呼叫中心与客户服务系统结合起来的客户管理信息化系统，管理系统的呼叫中心可以协助物业进行跨区域、实时、集中式、无疏漏的客户服务管理，对与客户

专业物管 无忧生活 林子里你所不知道的配套细节



密切相关的服务接待、受理业务实现规范化、标准化管理。

24小时安保服务

在白桦林间，经发地产为业主提供更安全、更舒适、更人性化的先进的安防系统，让“林间”成为业主可以放心生活、放松享受的“港湾”。白桦林间安全防卫系统分为技防和人防两部分，通过先进的硬件设施和严密的安防措施来维护整个社区的安全。

在硬件方面，白桦林间的安防系统覆盖面得到了全面提升，同时小区实行24小时保安服务，楼内24小时巡查，出入口实行24小时值班，中控室实行24小时监控。

延伸服务呵护一生



经发地产不断研究客户需求，满足客户需求，为业主提供持续增值服务的理念也在持续深入。服务无止境，经发

地产除了向业主提供日常物业服务，经发俱乐部定期开展各种业主活动，置业服务中心为业主提供便捷的房屋租赁、出售等业务，让业主在小区里就能享受到丰富的文化生活和资产增值服务。

专属服务有亮点

为了匹配林境叠墅高贵私密的特性，白桦林间专门为叠墅客户新建专属物业服务中心，专为业主提供业务办理、咨询建议等私密性服务。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也让入住的业主无时无刻不体验到别墅生活的品质，让其“居有所值”。



作为产品价值长久维持的重要保障，白桦林系产品的物业管理服务更加先进和人性化，把周到、细致的服务编织在客户“白桦林”生活的每一维度。经发地产所提供的延伸服务已经在白桦林居和白桦林间业主中产生了良好口碑，物业服务也成为经发地产品牌的重要组成部分之一，共同构筑起品质生活的平台。



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：即日起至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。

印象样板戏



白桦林·印象是经发地产在西咸新区沣东新城的首发之作，项目总建筑面积41.8万平方米，以微地形多层次的丰富景观效果、社区商业配套和品牌幼儿园，打造出沣东新城最具舒适度和投资价值的典范楼盘。

自白桦林·印象面市以来，其90平米两室和135平米三室经典户型都受到了客户的认可和喜爱，这一期《风采》小编带您走进135平米三室的样板间，带您领略其中的精彩。



1、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，满足全家人的生活需求。

2、样板间进门处有2平米的空间可设玄关，在房屋装修中，良好的玄关设置会为生活带来不少便利，简单地接待客人、换衣、换鞋，也可设置放包及钥匙等小物品的平台。图为样板间玄关处的鞋柜，一般衣橱深度在60-65厘米、推拉门70厘米、衣橱门宽度40-65厘米，放下鞋柜后还留有一定活动空间，可以更好的合理规划。样板间玄关处设有偌大的试衣镜，方便进出门着装形象的同时显得更有空间感。

3、独立餐厅是此户型的一大亮点，一般餐厅是包含在客厅内，厨房中含有太多杂质有害气体，即使饭菜前的送菜热饭都有水蒸气的气流有一定的油烟成份，从健康角度来讲应该将餐厅客厅隔开。样板间餐厅宽2.4米、深3.3米，面积8个平米，宽敞的空间足够横着放下四人桌椅并留有一米的过道。

4、样板间厨房宽一米七、深两米九，一字型操作台冰箱与灶台离的很近方便存取食物。值得一提样板间水槽为单水槽，更适合中国人习惯。厨房配有宽一米六、深一米三北向小阳台，可放置洗衣机或杂物。

5、样板间客厅宽三米九、深六米，23平米的面积足以容纳电视柜沙发桌椅等家具，南向的窗户采光良好。此户型功能分区明确，客厅避开动线去吃饭休息卫生间不用来回穿过客厅。厨房餐厅卫生间在门口一块为湿区，客厅卧室这边则是干区干湿分明。

6、与客厅正对面的是多功能房，样板间里是作为开放式书房使用，宽两米七、深三米六，10平米的面积也可做卧室使用北向的窗户采光通风良好。

7、次卧与主卧门对门，次卧宽两米九、深两米九，附带一个阳台。作为卧室里一般要放置大量的衣物和被褥，因此一定要考虑储物空间，不仅要大而且要使用方便。次卧小阳台宽两米四、深一米，样板间在阳台做了储物柜。

8、样板间主卧宽三米五、深三米五。主卧阳台宽三米六、深一米三，南向窗户采光通风良好，样板间阳台做了榻榻米闲暇之余坐下喝喝茶看看风景美观漂亮。

9、主卧卫生间宽一米七、深两米四，四个平方的面积，卫生间3平米的面积是底线，刚刚可以把洗手台、坐便器和沐浴设备统统安排在内。客用卫生间较大，整个宽一米四、深三米，按照1:2的比例隔开做到干湿分明。

总结：此户型方正紧凑，南北通透大空间设计，开合尽显主人风范，功能分区明确走廊是用来走，客厅是用来起居，不用为了吃饭睡觉去卫生间来回穿梭于客厅，动静分明干湿分明，是都市新贵的理想选择。



瑞典宜家项目在沣东新城开工建设



2月21日，世界500强、全球最大家居用品零售商瑞典宜家集团在西咸新区沣东新城开工建设中国西北地区首个宜家家居项目，预计2015年8月正式对外营业。

此次开工的宜家家居项目位于沣东新城三桥商贸街区的入口(西安市西三环三桥立交东南角)，总投资1.08亿美元，是集产品展示、销售、配送及售后服务为一体的全国示范性旗舰店。该项目占地90亩，建设面积约8万平方米，预计日吸引消费者3万人次以上。

瑞典宜家项目开工建设，将打造西咸新区首个目的性商业板块，带动和辐射周边消费市场都具有重要意义。同时带动周边商业发展，白桦林·印象的业主装修新家买家具，也能就近采购。

西咸新区获批建设西北能源金融中心

2月24日，《陕西西咸新区总体方案》已经国务院原则同意获批。按照方案总体规划，发挥西咸新区周边能源资源富集和交通便捷的优势，促进能源开发和金融创新有机融合，大力发展能源金融市场，把西咸新区建设成为西北地区能源金融中心。

方案指出，按照全国主体功能规划和西部大开发十二五规划方案的批复，西咸新区的战略定位为创新城市发展方式试验区、丝绸之路经济带重要支点、科技创新示范区、历史文化遗产保护示范区、西北地区能源金融中心和物流中心。

白桦林商铺一出 引无数客户竞关注



○商业租售大会上项目受热捧

3月1日，由陕西最大的报媒华商报房产中心主办的“赢在商铺2013西安商业地产租售洽谈会”，受到西安投资客的热情参与。白桦林间商业林间集市和白桦林·印象商业也受到邀请，参与此次大会。当天的大会计划早上9点半开始，但9点不到，现场已涌进数位消费者，围在项目前咨询、参观。

与普通房展会“看热闹、问房价”不同的是，商业租售大会参会者也显得“有备而来”。在白桦林间和白桦林·印象展台前，投资者在听取置业顾问介绍项目地段、价格和物业等硬件指标的同时，对项目周边的“人口密度”、“人口结构”、“日均人流量”、“消费能力”和“配套网点”频频发问，并交流自己的见解，专业程度令销售人员不胜感慨。

在当天的大会上，可以见得，消费者的投资经验逐渐成熟，对项目品质的要求也越来越高。而在租售大会众多项

目中，白桦林间林间集市和白桦林·印象商业始终受到投资者的青睐。白桦林间林间集市和白桦林·印象商业都属于社区商业，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，根据周边居民情况量身定制。

林间集市是目前城北稀缺的集中式商业，位于经开区新市府核心商圈腹地，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。林间集市优雅大气的都市现代风格，体现出林间集市高端定位，内部共设11部电梯，其中6部观光电梯纵览风景，环形平面交通动线的设计令布局合理，既便于顾客逛街消费，又有效制造人流内循环，让商业升值潜力更加凸显。

而白桦林·印象则类属内需型底商，内需型底商印象集市拥踞世纪大道

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1号地铁线的位置优势，无疑是财富的叠加，投资收益更是跳跃式增长。印象集市以3万㎡社区邻里街区，涵盖精品超市、餐饮美食、休闲娱乐、生活服务等多重业态，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。



○白桦林·印象商业效果图

此外，经发地产白桦林系的品牌也为投资者吃下一颗定心丸，经发地产还特意商家制定“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，让商业投资更加轻松无忧。



○林间集市效果图

凝聚发展力量 合力推动进步

经发地产召开2013年度工作总结暨表彰会



1月26日下午，经发地产2013年度总结暨表彰会在白桦林间会所举行，以“进步与力量”为主题，经发地产高管和员工们一百余人欢聚一堂，共同庆贺。

争先创优 表彰伙伴树立榜样

在表彰会现场，经发地产对这一年中表现优秀的伙伴和团队进行了表彰和奖励，颁发了销售、进步、泰山行动类、先进优秀员工、团队等16个奖项，共计65人获得嘉奖。

表彰会上，经发地产总经理王珏发表了热情洋溢的讲话，鼓舞着每一个经发地产人树立起共同的目标，再接再厉，迎接新的机遇与挑战。

王总在致辞中鼓舞大家：“2013年，我们圆满完成既定工作目标，销售收入、利润指标双双增长，业绩处于集团领先地位，同时，品牌美誉度和影响力进一步增强。这些成绩的取得，是我们尊重客户、坚持品质、注重细节的结果，这与经发地产每一位伙伴的坚持努力密不可分。在2014年，我希望大家能满怀激情、乐于敬业，在事业上取得更大的进步；祝愿大家能身体健康、家庭和睦、善待他人，在生活上幸福美满，让‘快乐工作，快乐生活’的光芒照亮我们理想的人生之路。”

声情并茂 主题演讲感动全场

在颁奖过程中，来自不同部门的8位骨干员工以自己在2013年中的工作、生活体验为蓝本，为大家倾情演讲“我们这一年”。在他们生动、真实的讲述中，让大家了解到了销售、工程、经营、企管、计划成本等公司各个不同工种的辛苦与快乐，从他们身上也看到了每个人的成长与收获。和本次活动主题一样，“进步与力量”，经发地产为



○经发地产2013年度先进工作者合影

每位员工提供了成长的平台，也让每个人在努力工作中获得了力量。

在颁奖结束后，一场经发地产主题班会在活泼、热闹的氛围中开始了。所有员工被分为苹果、橙子、火龙果三个班级，在各自班长的带领下，分别派出同学抢答课堂提问，累计得分最高的班级获得奖励。班会主题让大家一下又回到了学生时代，面对主持人提出的各种问题，非常踊跃，积极作答。题目中也不乏刁难的问题：“请唱出《少年先锋队之歌》的前四句。”来自火龙果班的同学不紧不慢，意气风发的唱出这首

简朴热烈 “水果” 班会创意多

大家都耳熟能详却想不起歌词的队歌，不禁为他们鼓掌。

主题班会又把大家拉回了青涩的学生时代，而进入经发地产，就像进入另一个大学，在

这里将理论转化为实际工作经验，从新手成长为工作骨干，在经发地产大学中成长了自己，也推动了经发地产的发展。在清脆的下课铃声中，伴随着对新年的憧憬和对希望的期许，大家伴随着欢快的旋律，期待着在新的一年里经发地产展开新的旅程。



项目部的故事

漳润锦绣项目部 张明震



我们这一年，在各项目部和工程管理部共同努力下，顺利交付了白桦林间叠拼别墅，顺利交付了白桦林间24-30号楼，顺利交付了漳润锦绣南区安置房，顺利交付了文景车库。累累硕果，都是我们项目部和工程管理部每一位伙伴辛勤的汗水浇灌而成。



我们说，在项目部工作，就要与天斗、与地斗、与人斗。什么意思呢，与天斗，就是要时刻关注天气的变化，合理安排工序，尽量将天气的变化给工程

进度和质量的影响降到最低；与地斗，就是要和当地的土霸和地头蛇斗；与人斗就是要和施工单位的人斗，让施工单位的人按照咱们的思路 and 安排去执行合同。

项目一线的人，不分酷暑、不分严寒，严格执行着公司的“泰山行动”。就拿实测实量来说，一栋25000平方米的楼，32层，两个单元，每个单元3户，每户平均25面墙体，一层楼就是150面墙，每面墙平整度测6个点，垂直度测4个点，一层就是1500个点，那么一栋楼就是48000个点。这些都是我们项目一线的人一个点一个点测出来的，正是因为有了这些真实的数据，才能有我们经发地产优良的品质和客户交口称赞的口碑。正是这些可爱的、值得尊敬的项目一线人，奠定了一个有责任的企业的基石。



我们的2013年

过去的2013年,总有些事件让我们铭记不忘,总有些坎坷让我们夙夜难眠,总有些鼓励让我们充满勇气。2013年,是收获的一年,是辛苦的一年,是快乐的一年,更是成长的一年。

在2013年作总结暨表彰会上,来自各部门的伙伴们讲述了自己在这一年中的酸甜苦辣,在此,我们精选部分,和大家共同分享。

团队的力量

企管部 章翼



这一年，企管部编纂了《人力资源汇编手册》。这项工作是要将人力资源各个模块进行系统化梳理并与公司实际制度相结合，繁冗复杂，从最初的收集资料、编写稿件、集体讨论、修订校

对，到最终完稿，我们团队中的每一员都参与其中，经常是一整天、一整天的讨论和修订，终于在无例可循的情况下完成了这项工作。

这一年，我们开启了泔河行走活动。作为尖刀班取水五人组的一员，我更是感受到了团队力量的强大。在前进的六个小时里，我们经历了炎热、泥泞、湿滑、陡坡和寒冷，我们每个人跌倒再爬起，再跌倒再爬起。最终，胜利抵达泔河源头。那一刻，我们高举泔河水，见证我们的奇迹。

这一年，我们启动了“五个一”工程，其中一项就是要写一本好书。作为经发的一员，企管部组织了稿件编写工作。

这不是一个人的著作，是每一个部门的智慧结晶。在其中每个部门都从自己的角度去参与、去观察、去感受，最后汇聚成这本书。

回顾这一年，我给他起名叫做团队的力量。2014年，让我们所有人把心串联在一起，共同托起经发地产美好的明天！



跑出健康 跑出活力

经发地产员工积极参加经开区千人越野赛



人勤春来早,发展气象新。2月21日,经开区管委会机关、入区企事业单位千余名运动爱好者齐聚渭河河堤经开区段,参加经开区“站在新起点、追求新目标、发挥新作用”健康快乐迎春越野赛。经发地产员工积极参加,跑出健康,跑出活力。

早上9点,渭河河堤上彩旗飘扬,人头攒动,参赛选手已经整装待发,他们一个个精神抖擞,脸上洋溢着活力的笑容,并互相鼓励和祝福。随着一声枪响,大家如万马奔腾,驰骋向前。本次比赛可谓老中青三代齐聚一堂,下至刚刚进入工作岗位的“90后”新生代、上到即将退休的60岁跑步爱好者都踊跃报名参加,比赛路线为渭河河堤经开段3.5公里。经发地产此次参加人员主要分布在青年、中年组,男女选手共计14人。

天气的寒冷浇不灭选手们们的热情,经发地产的选手们你追我赶,奋

力向前,充分体现了经发地产的健康活力、运动张力和团结合力,在越野赛中的坚持不放弃,也体现了健康向上的蓬勃朝气和挑战自我的进取精神。

在经发地产,员工工作之余的身体健康也是企业一直以来所关注的。经发地产一直秉承“快乐工作、快乐生活”的发展宗旨,在员工中设立瑜伽、篮球、羽毛球、足球、乒乓球、游泳和山野徒步七个俱乐部,定期开展活动和比赛,每年进行体能测试,让伙伴们在强身健体的同时沟通感情、愉悦心情、调整状态,以更大的热情、更健康的身体享受工作与生活。

浓情元宵节 欢乐白桦林



2月12日，时值正月十三，白桦林居还笼罩在浓浓的年味之中。一场由经发物业和白桦林居社区共同主办的“共筑中国梦 同心迎新春”元宵节文艺汇演在幼儿园多功能厅圆满举行，业主们看节目、猜灯谜，其乐融融，共享元宵佳节。

活动在社区工作人员向居民大拜年、送祝福中拉开序幕，主持人身着的一身象征“中国红”的鲜红大衣，让大家感受到浓浓的年味。活动中，有激情四射的指挥家，有专注演绎乐器的演奏者，有婀娜多姿的曼妙舞蹈，还有美妙

动听的歌曲……6支表演队伍、14个项目全部来自社区工作人员和社区居民。伴随着一首首美妙的琴声，欢快的歌声，群众发自内心的欢笑声和热情的掌声，将活动一次又一次推向高潮。“欢聚一堂，听一听幸福和美满的二重唱，欢聚一堂，看看硕果和笑容上了金榜。”一曲《欢聚一堂》结束了近三个小时的活动，也唱出了经发物业对业主们最好的祝福。

为了活跃现场的气氛，社区还安排了“猜灯谜”有奖活动，大家的参与积极性十分高涨，小朋友们自信十



足，老业主们沉稳思索，不论男女老少都纷纷踊跃参与，有的各自为战，有的通力合作。猜对谜语的人们在收获一份小礼物的同时，同样收获了喜悦和快乐，也享受了节日的气氛。

这次活动也得到了业主的好评。听说是社区一手操办、居民自主演出的元宵活动，今年60多岁的秦女士早早地就来到现场，她说：“今年的文艺节目以音乐为主，都是我们爱看的，非常精彩，而且不出小区就能看到文艺演出，特别高兴。”



社区生活“七宗罪”

社区就像一个小社会、大家庭，每个居住在其中的人既是独立的分子，又是紧密相连、每天生活在一起的近邻。在经发地产公司网站的社区论坛中，也常常能看到有业主愿意免费为邻居们修理电脑、邻里之间分享美食信息……同时，也会看到一些不和谐的声音，晚上楼上传来的噪音、私家车堵了出行道路……

今天，小编为大家细数社区生活中的“七宗罪”，看看有没有自己一不小心涉及到的，如果有的话，希望各位业主能多多为身边的邻居考虑，共同让我们居住的林子更加和谐、美好。

一宗罪：高空抛物危害大

高空抛物不仅造成了环境污染，更重要的是带来了极大的安全隐患，它让每一位行走在社区里的居民都心惊胆战。与此同时，高空抛物也会为住在低层的居民带来困扰，毕竟窗外不是垃圾场，谁都会感到反感。

二宗罪：杂物占用楼道

一些居民进出的楼道变得很窄。在一些新建小区，地下室建有消防通道，可一些人却用杂物把通道堵得死死的，造成消防隐患。

三宗罪：噪音吵人

“鸡犬之声相闻”不如“鸡犬之声不闻”，特别是当夜深人静的时候，自己的电视声、音乐声、吵闹声都会影响他人休息，为邻居带来困扰。同样，很多汽车在社区里鸣笛也不可取。

四宗罪：违章停车

有些人认为车停在社区里就不会被贴条罚款，其实不然，社区道路也属于公共道路，违章路边停车同样可以受到处罚。此外，虽然有些车主将车停在了指定停车位，但由于停车不规范，对他人停车造成了影响，也是一种不文明现象。

五宗罪：小区内行车不减速



绝大多数小区的限速都是5公里/小时，但是不少司机驶入小区时根本没有减速意识，仍旧照常行驶，即便设置了减速带、警示牌等设施，但让

人遗憾的是，不少车主并没有拿这些警示当回事，经常超速行驶。

六宗罪：不爱护小区内设施

个别业主不爱护小区内公共设施。有的随意破坏小区内的石桌、石凳、草坪护栏、健身器材等。高层住宅小区内的电梯间经常发生厢体被人用硬物乱画及操作按钮被人用打火机或烟头熏烧等现象。

七宗罪：宠物饲养不规范

宠物饲养不规范主要集中在两个问题：第一是遛狗不拴狗链，导致爱犬扑人，容易造成伤害，特别是惊吓到儿童；第二是遛狗不拾粪便，遗留在社区中的“粑粑雷”让过往行人十分忌惮。

看完以上的“七宗罪”，大家有什么感触呢？是不是都感到深恶痛绝？养成良好的习惯，多为他人考虑一分，既是小家的和谐，也是大家的幸福。



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
网址：www.xajfdc.com 中介信息发布栏：
(以下房源由置业服务中心2014年2月26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	90	2-2-1	26/26	中装	67万元
白桦林居	凤城九路	93	2-2-1	3/9	简装	72万元
白桦林居	凤城九路	97	2-2-1	20/26	简装	78万元
白桦林居	凤城九路	127	3-2-2	12/26	毛坯	93万元
白桦林居	凤城九路	128	3-2-2	5/10	简装	105万元
白桦林居	凤城九路	132	3-2-2	16/26	毛坯	100万元
白桦林居	凤城九路	137	3-2-2	2/26	毛坯	105万元
白桦林居	凤城九路	145	3-2-2	8/18	毛坯	126万元
白桦林居	凤城九路	169	3-2-2	3/5	毛坯	200万元
白桦林居	凤城九路	172	4-2-2	6/11	毛坯	170万元
白桦林居	凤城九路	181	4-2-2	1/5	精装/全配	272万元
白桦林居	凤城九路	184	4-2-2	1/6	简装	258万元
白桦林居	凤城九路	197	4-2-2	5/6	毛坯	236万元
白桦林居	凤城九路	253.44	4-3-3	11/11	毛坯	254万元
白桦林居	凤城九路	273	4-3-3	5.6/6	精装	400万元
白桦林居公寓	凤城九路	49.77	开间	5/9	精装	40万元
白桦林居公寓	凤城九路	60	1-1-1	4/7	精装	48万元
白桦林居公寓	凤城九路	64	1-1-1	8/9	精装	52万元
白桦林居公寓	凤城九路	65	1-1-1	5/9	精装	52万元
白桦林居公寓	凤城九路	70	1-1-1	3/6	精装	54万元
白桦林居车位	凤城九路	/	/	-1/5	毛坯	21万元
中登文景时代	凤城九路	102	2-2-1	15/33	毛坯	59万元
首创国际城	凤城十二路	127	3-2-2	7/34	毛坯	80万元

· 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	95	2-2-1	19/33	精装/全配	2500元/月
白桦林间	凤城九路	126	3-2-1	18/33	精装	2000元/月
白桦林间	凤城九路	136	3-2-2	5/33	简装	2000元/月
白桦林间	凤城九路	130	3-2-2	20/33	毛坯	1000元/月
白桦林间	凤城九路	185	4-2-2	21/30	毛坯	1300元/月
白桦林间	凤城九路	240	4-2-2	14/33	毛坯	2500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	87	2-2-1	9/26	毛坯	800元/月
白桦林居	凤城九路	95	2-2-2	11/26	精装/全配	2600元/月
白桦林居	凤城九路	130	3-2-2	18/26	精装/全配	3000元/月
白桦林居	凤城九路	140	3-2-2	10/10	简装	1300元/月
白桦林居	凤城九路	170	3-2-2	7/10	简装/全配	3500元/月
白桦林居公寓	凤城九路	40	单间	5/9	精装	1200元/月
白桦林居车位	凤城九路	/	/	-1/18	毛坯	300元/月 (含物业费)
白桦林间车位	凤城九路	/	/	-1/33	毛坯	300元/月 (含物业费)
白桦林居商铺	凤城九路	156	开间	1/11	简装	180元/月/平米
白桦林居商铺	凤城九路	246.77	开间	1.2/26	简装	100元/月/平米
瑞泰卡地亚	凤城五路	91	2-2-1	26/32	精装	1700元/月
天朗御湖	凤城八路	86.52	2-2-1	28/33	精装	1400元/月
文景小区	凤城九路	130	3-2-2	15/33	简装	2000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
陕科大家属院沁园小区	草滩杜家堡	181	5-2-2	10/32	精装/全配	3800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。



西安自古就被誉为“花城”，西安人爱花、种花、赏花、买花、咏花已成传统，“春城无处不飞花”、“春日游、杏花吹满头”、“玄都观里桃千树”、“出门俱是采花人”，从这些唐人咏长安的诗句中可体会到当年的赏花盛况，一千多年过去了，西安及其周边地区一些园林、寺观景点仍然是春日赏花的胜地。

青龙寺樱花烂漫

围观期：3月底至4月中旬

围观地点：铁炉庙村北乐游原

1986年，青龙寺从日本引进千余株

樱花树，植于寺院。每年三、四月间，樱花盛开，春色满园，吸引了大批中外游客前来赏花。每年4月底到4月中旬青龙寺都举办樱花书画观赏节。

未央区桃花映人

围观期：3月底至4月中旬

围观地点：未央区万亩桃花园

桃花是我国传统的园林花木，其树态优美，枝干扶疏，花朵丰腴，色彩艳丽，为早春重要观花树种。位于渭南岸的未央区万亩桃花园是不错的选择。万亩桃园自西向东绵延十多

公里，面积达到了三万四千余亩。每年春暖花开之际，漫步其中便会让人如痴如醉。

渭河边杏花争放

围观期：3月底至4月中旬

围观地点：渭河现代农业示范区

杏花，花单生，先叶开放，花瓣白色或稍带红晕。花形与桃花和梅花相仿，含苞时纯红色，开花后颜色逐渐变淡，花落时变成纯白色。花期3月-5月。

位于户县的渭河现代农业示范区，在大棚里的杏花争奇斗艳，春意盎

然，让人不由得想起那句著名的“沾衣欲湿杏花雨，吹面不寒杨柳风”来。

植物园郁金香扑鼻

围观期：3月底至5月中旬

围观地点：兴庆公园、植物园

郁金香花姿端庄，外形优雅，色泽纷呈，被誉为“花中皇后”，令无数人心醉，若一支独立，你会发现它形似高脚杯，孑然却不失芳姿。而如果是大面积的花团锦簇，又形成一幅巨大的七彩织锦，美丽高贵，让人倾心。西安植物园品种众多，每到4-5月，郁金香花海如同一条条彩色绸缎，艳丽逼人，此

外，兴庆公园也是欣赏郁金香的好地方。

户县万亩紫荆花开绚烂

围观期：3月下旬至4月中旬

围观地点：户县太平峪

国人都知紫荆花是香港特区的区花，却不知在户县的太平峪里有着万亩紫荆花海。每年4月份户县太平森林公园都将举办紫荆花节。届时，花潮如涌，整座山都染红了，绚烂如霞，非常的壮观美丽。

经发地产10周年
THE 10th ANNIVERSARY

白桦林间
Birch forest

在林间 谱写最美的生活乐章

典雅两居新品即将推出，给生活更多选择

130-150m² 优雅三居现房绽放



U2
户型赏析
约150m²
3室2厅1厨2卫

南北通透空间，尽享清新空气流转

约30m²轩阔客厅，回响家人欢声笑语

南向主卧外接3.9m观景露台，听风观景怡然人生

主卧私属独立卫浴，尊贵配置尽享舒适生活

参与“寻找最美白桦林”系列活动，赢取俄罗斯之旅 详情关注二维码

- 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 ● 让家人放心让生活无忧

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



白桦林间微信通道