



经发地产
JINGFA REAL ESTATE

风采

主办：广告策划部 | 执行主编：刘毅 | 总第113期 | 发行日期：2014年4月5日 | 新闻热线：86528923 | 公司网址：www.xajfdc.com

畅游俄罗斯 寻美白桦林

经发地产“寻找最美白桦林”俄罗斯之旅即将启程



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。继去年寻找最美白桦林暨“我也是歌手”决战之夜抽取中国白桦林胜地——坝上之旅的幸运同行者之后，2014年，我们还将继续抽取世界白桦林故乡——俄罗斯之旅的免费名额！

4月19日，经发地产发起“遇见你的从前”这个怀旧并领悟生活的话题，开启了2014年“寻找最美白桦林”系列活动，在随后的一系列活动中，经发地产以各种主题引导大家怀念从前、珍惜现在，在时间的流逝中发现生活之美。

遇见你的从前： 发现美好曾经



○1945年秋六岁的刘显华在长春和家人的全家福



○2005年迁至宝鸡和家人的全家福

3月19日，一组28岁的女孩“穿越”回童年照片，和童年的自己合影的系列照引起了网友的关注，一时间，微博、微信、华商报、腾讯社区、华商论坛、豆瓣网、天涯网、陕西音乐广播等媒体上，“遇见你的从前”都成了热门话题。发起这个话题的经发地产“时光魔术”微信在三天时间，就收到了上百张新、旧照片，

在照片中不仅能看到许多朋友个人、家庭的变化，还能看到时代和城市的变迁，在曾经的照片里看到过去的美好，感慨时间的费事，也愈加珍稀当下的生活。

来自东北的76岁老人刘显华，用7张照片讲述了自己从16岁至今的家庭变迁，老人一家从沈阳到鞍山，到吉林，最后定居宝鸡，小小几张照片讲述了老人七十多年的风雨人生，经历了日伪、国民党与新中国三个朝代，又经历了大跃进、大炼钢铁与文化大革命。时至今日，他还在不断丰富自己的老年生活，拍摄静画、动画与制作DV。刘显华老人感慨道：“历经沧桑，我很感激过去的经历，也更加珍惜现在的生活。”

遇见你的从前，从前的美好令人唏嘘，也在提醒大家珍惜时间，珍惜家人和朋友，珍惜当下所拥有的幸福生活。

迪士尼音乐会： 发现美好童年

3月29日，经发地产寻找最美白桦林之迪士尼经典动画片视听音乐会在白桦林间叠墅展示区梦幻开演，活动吸引数百位市民与业主到场。在迪士尼经典动画片、主题音乐与游戏中，家长和孩子一起度过了欢乐的



周末，重温那些童年旋律，畅享属于自己孩子的音乐时光。

动画片视听专场放映着迪士尼经典动画片，功夫熊猫、阿拉丁、玩具总动员……孩子们看得目不转睛，经典音乐演奏会上，当花木兰、冰雪奇缘、天空之城……主题曲响起时，那些动听的旋律伴随几代人共同的童年，大人们也在音乐中回想起自己美好的童年时光。

初春的林间繁花盛开木叶茂密，孩子们在草地上欢唱奔跑，家长在一旁微笑着谈起自己的童年，蓝天、白云、小伙伴、游戏……春天特有的和煦阳光洒在脸上，描摹了林间特有的诗意生活。

走进白桦林系： 发现美好生活



走进俄罗斯，寻美白桦林。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，透过镜头拍摄了白桦林系产品之美，透过各种活动也看到了白桦林系业主的生活之美。9年来，白桦林居、白桦林间和白桦林·印象，这些白桦林系产品已然成为诗意生活的代表作品，行走在林居、林间，宛如行走在画里，蜿蜒的幽静小径、盛开的各色花朵、挺拔的Art-Deco风格建筑、一片片茂密的白桦林……这正是经发地产一直以来所追求所实现的美好生活，都是在为居住者提供最美的居所，诗意的生活。



寻美还在继续，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，了解更多进展信息。现在就前往白桦林间、白桦林·印象销售中心，领取活动参与券，唯美俄罗斯之旅以及品牌单反相机、智能手表、户外、家居、汽车用品等更多大奖都在等着您！

导读INTRODUCTION

二版：C2B小组在行动

三版：学技巧 做演讲 打造专业讲师团队

四版：白桦林间样板戏

五版：白桦林·印象首批1600户交房在即

六版：经发华商齐添绿 阳春三月植树忙

七版：我们的业主上《华商报》啦

城北发展绩优股 林间集市投资热



现如今，随着人民生活水平的提高，人们手中多多少少都会有一些闲置资金，如何最大化利用这部分闲置资金成为众多百姓茶余饭后的讨论话题。钱存银行，利率跑不过CPI；股市、黄金涨跌跌跌，不好把握；稳赚不赔的理财方式就只有投资房地产市场了，但现在投资住宅，又面临政策打压和市场波动的风险，收益也早已不如往日时代。商业地产在此脱颖而出，由于其稳定的收益及源源不断的市场机会而受到投资者的青睐。

如何选择一个优质稳定收益颇丰的商铺呢？据专业人士分析，应围绕商圈、交通、商铺功能、主力店、商铺规模、商铺布局、发展前景、开发商实力这八大要素进行了解，从而作为其置业商业地产的关键要素。经过筛选，北城高端商业林间集市应运而生，完全是客户投资城北的发展绩优股。

一说商圈，市府商圈是西安国际化大都市中心之心，云集企业总部、高端写字楼、政府办公区、高端住宅区等，是西安最具发展潜力的商圈之一。二说交通，“林间集市”位踞市府核心商圈腹地，临近地铁4号线站点及西安北客站，地理位置优越交通方便，为未央路综合型服务业聚集带和朱宏路创新型服务业聚集带交叉金点。

三说商铺功能，林间集市自100——1000m²不等，共分五层，单铺设计合理，空间利用率高，可满足丰富多样的业态需求，同时绝大多数商铺分割均设置有厨房空间及排油烟井道，可作为餐饮业用房，灵活性极高，便于出租。四说主力店，目前林间集市意向进驻商家有：中国名牌火锅蜀九香、西安A索儿童国际启育中心、Esto es vida咖啡和华润万家旗下vango超市，四大主力店联合进驻，联手打造城北高端商业旗舰典范！（下转第四版）

突破壁垒 打通环节 群策群力 共谋发展

C2B小组在行动



从事前的准备到会后的纪要、从激烈的争吵到周全的方案、从轮值的组长到参与的组员、从公司的会议室到工地现场……从2014年3月开始，经发地产流行一个热词，叫做“C2B”，流动一种氛围叫做“热情”，每周周三、周四的下午，经发地产白桦林间、白桦林·印象C2B Team在行动。

宁可不开别的会 也要参加C2B

“C2B”原意为消费者对企业（customer to business），先有消费者需求产生而后有企业生产，即先有消费者提出需求，后有生产企业按需求组织生产。在经发地产，即以客户需求为导向，根据客户提出、关注和反馈的意见对产品和服务进行相应的调整，使之更加契合客户需求。

目前，经发地产根据在售产品成立“白桦林间C2B Team”和“白桦林·印象C2B Team”，小组成员由项目部负责人、销售中心负责人、物业公司项目负责人及各职能部门骨干员工组成，组长则由各业务职能部门负责人以2月为周期轮流担任。

经过一个月的运行，C2B小组已经形成了较为成熟的运行模式，取得了较好的效果。一位参与C2B小组的物业管理人员在小组会议上说：“今天其实我们还有一个重要的会议，但是我还是请假参加C2B，因为我觉得这是个很好的发现问题、反馈问题的渠道，对物业公司后期顺利实施管理和服务作用很大。”

打通反馈通道 会诊解决问题

“C2B Team”这种组织模式，意在突破部门间壁垒，打通从销售、设计、施工到服务等多环节通道，传递客户需求，解决一线提出的问题，激发一线员工的工作热情和解决问题的能力，群策群力，建立高效、便捷的沟通平台和组织模式，同时，也为公司多项目运营做好人才和制度的准备工作。

3月18日，白桦林间C2B Team首次会议召开，经营部

副经理李楠主持会议。在会议中，C2B Team在现场查验时发现，白桦林间西侧几栋楼进出社区需要步行的时间都较长，在会同工程部、项目部沟通后，决定将34#楼西南侧原先用于施工出入口改造为正式出入口，方便业主的出入。物业方面也表示，将会设置保安岗亭，保障业主的出入安全。

“物业和销售是我们非常重视的两个意见收集部门，因为他们都是和客户、业主直接接触的一线人员，他们的意见最代表客户的需求。”这也是C2B Team成立的主要推动因素之一，这个由各个职能部门执行层面人员组成的小组，搭建反馈问题的平台、解决问题的通道，接收来自一线的客户信息，利用各自的专业技能，提出问题的解决方



案。就像医院一样，不是简单的一个医生一言堂，而是由多个部门会诊，最终决定如何治疗。

深入一线查验

模拟换位思考

C2B Team最大的特点之一是体验式，站在客户的角度去实地体验，发现问题，并用自己的专业进行排查，最终呈现客户最想要的产品和服务。

白桦林·印象项目目前最重要的工作莫过于4月底即将交付7—14#楼，因此，在白桦林·印象C2B Team 已经召开三次会议中，每一次都是走进展示区和施工地，分别对交付户型、景观园区、交通动线进行排查，每一位小组成员在划分给自己的区域内，变身即将收房的客户，同时结合自身专业知识，从设计、施工质量、使用功能等方面入手，在园区里检查景观是否到位，交通流线是否合理，大堂和室内设施设备是否完善……“就好像我去验收自己家的房子一样，非常仔细，每一个角落都要验收到。”一位小组成员这样描述自己的体验。

在C2B Team 提出问题和解决方案后，都得到了相关部门的及时解决，反应速度和问题解决速度十分迅速，解决了因部门之间沟通不畅导致的延误和搁置问题。

C2B Team的工作和效果也得到了经发地产总经理王珏的认可，王总肯定了小组的工作：“大家卓有成效的工作，发现了问题并有工作反思，为下一步工作的改进提出了具体想法和建议，发挥了各自的专业能力，展现出的敏锐、敬业、严谨让我感到无比欣慰！希望大家继续努力，让我们和企业共同进步！”

你知道这些

互联网商业用语的意思吗

B2B(Business to Business)，是指商家与商家建立的商业关系。例如我们在麦当劳中只能买到可口可乐是因为麦当劳与可口可乐的商业伙伴的关系。商家们建立商业伙伴的关系是希望通过大家所提供的东西来形成一个互补的发展机会，大家的生意都可以有利润。例如：阿里巴巴、慧聪。

B2C(Business to Consumer)，就是我们很经常看到的供应商直接把商品卖给用户。例如你去麦当劳吃东西就是B2C，因为你只是一个客户。例如：当当、卓越、优凯特。

C2C(Customer to Consumer)，客户之间自己把东西放上网去卖。例子：淘宝、拍拍、易趣。

ITM(Interactivetradingmode)，意思是“互动交易模式”，该模式将电子商务和传统的实体店店铺结合，使线上与线下资源有效整合，全面优化企业应对21世纪的信息化市场战略。该模式被传统零售业和电子商务业视为未来发展新趋势。例如：索妃雅。

学技巧 做演讲 打造专业讲师团队

经发地产制定2014年“泰山行动”工作计划



自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。2014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，经发地产对公司中层管理人员、内训师以及部分骨干员工进行讲师专业技能培训，打造专业的讲师团队。

分组培训激发竞争

经发地产企管部通过调研和比较，最后选定了来自中国平安人寿保险有限公司培训部中二级讲师孙芳，以互动式授课为大家讲解授课技巧。在授课前，企管部明确培训需求，确保有针对性的开展培训，采用小组竞赛式，引入一分钟演讲、互动式学习、现场点评示范等方法，让大家从理念到技能得到有效提升。



互动培训积极性高

为期一天的培训课程涵盖了包括授课技巧、交流沟通、课堂把握、课件制作、课程设计、互动式教学等诸多方面，授课老师用最短的时间给大家讲授了成为一个合格的内训师需要的关键技巧。课程效果显著，学员评价很高。在培训中，孙老师不断地调动大家的参与积极性，凡是能都积极主动回答问题的人都可以得到相应奖章，最终以全组的综合得分评选出获胜小组。



在交流沟通的培训环节中，孙老师发起了“一分钟演讲”的活动，每个小组一名队员随机抽取演讲题目，并且只有一分钟准备时间。在演讲中，几个小组代表分别抽到了梨花体、亚克西、绿客、迷卡等并不太熟悉的词汇，但是在临时演讲中，大家充分发挥了快速的应变能力和自身的知识储备，完整的做完了演讲。在事

后的录像回放中，大家也从他们的临场发挥中看到了实际授课中与学员之间应有的眼神沟通、肢体交流等，以及实际中的不足。

长效机制保障效果

随着国内房地产行业的高速发展，行业竞争不断加大，人才素质已经成为了企业竞争成败的关键因素之一。为了提升公司的人才素质，提高企业的竞争能力，大力发展职业教育势在必行，建立优秀的企业内训师队伍正当其时。

相比“送出去、请进来”这两种传统培训方式，内训师有独特的优势。企业内训师本身是具有企业生产管理经验丰富的人才，再培训其作为讲师的能力，有几个优势：一是内训师对本企业的文化和业务更熟悉，培训效果更好；二是有利于挖掘员工的潜能，激发主观能动性，教学相长；三是有利于打造学习型组织，提升公司整体的专业水准。

学员们普遍反映这次内训师培训效果非常好，讲课能力有了很大的提升，丰富了经发地产内部培训的师资力量。经发地产已经建立并不断完善内训师培训、管理和考核的长效机制，提升公司的人才队伍素质，为公司的不断成长提供坚强的人才支撑。



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。

幸福的经发生活



“突然觉得单位福利超好，周二羽毛球、周三游泳、周四瑜伽、周五羽毛球、周末闲了再来个山野徒步或者摄影活动，剩下周一可以约个会，自由活动”，看到单位同事这样的微信留言，自己也不禁感叹，原来一直我们都有一个偌大的健身房，相比较那些掏钱出去找健身房，找专业老师学习的人来说，简直是省钱、省力、省心，最重要的是，能和伙伴们在一起。

2012年，办公室为了丰富员工们的业余生活，组织成立了瑜伽、羽毛球、篮球、足球、乒乓球、摄影等6个员工俱乐部，2013年又增加了游泳俱乐部和山野徒步俱乐部，活动开展不仅丰富了员工的文化生活，还提升了公司员工的凝聚力和归属感。



羽毛球是最受男女同事喜欢的一项运动。一换上运动鞋，一拿上羽毛球拍，好像大家瞬间就感觉自己年轻

了一般，再也没有工作中的疲惫、厌烦，工作中的颈椎痛、腰痛也统统消失。大家在赛场上跳跃、奔跑、挥拍和伙伴们尽情挥洒汗水，让一天的工作压力在这里得到释放。而篮球和足球是广受男同胞们喜爱的运动，但是你要知道这个男同胞可不仅仅是指年轻的男同胞啊，这里面还包括40多岁的男同胞呢，在赛场上只看到你退我进，我投你抢，大家丝毫看不出年龄上的差距来，其乐融融想必也是这个样子吧。

一提起瑜伽俱乐部，瞬间让我的心就沉静了下来，也似乎闻到了阵阵的香气。是的，在轻柔的音乐声中伴随着老师甜美的声音，这一刻，我们的心平静了下来，它帮我们找到了埋藏在内心深处的爱、和平、友善、细腻，慢慢的让他们覆盖在我的头脑中、我的身体中、我的工作生活中。谁说搞建筑的女生不温柔，谁说搞建筑的女生不细腻，我想说，你可能还没有接触过经发地产的女生哦。

除了俱乐部活动，公司为每位员工提供最新的杂志、书籍，不光有建筑、管理、学术著作方面，还涵盖了小说、艺术、哲学等方面，希望各位员工能够用书打开我们另外一个眼界，去看跟我们身边不同的生活，也许我们回头再来看我们手头上的工作事务，就会有另外一个全新的眼光了。

算一算，单位的的活动还真是丰富多彩啊，怪不得我总感觉时间不够用呢！看，这就是我上班快乐工作，下班快乐生活的经发生活。

(经发地产 办公室)



新技术 新方式 全新工作效率

机、平板电脑等移动设备下载移动客户端，结合微博、问答、调查等功能于一体，让大家在上下班途中，休假期间都能随时随地为自己“学习充电”，提升个人专业技能，丰富知识面，陶冶情操。

3月份，在总师办与上海设计院的沟通工作中，首次使用远程视频会议技术，双方通过远程视频交流沟通十分便利，节省了来回往返的时间和费用，也提高了工作效率。同时在调试的还有手机邮件功能，投入使用后将能实现24小时手机接收、查看、编辑、回复邮件的需求，随时随地不耽误工作！

不仅在办公方面，在营销方面，经

发地产也瞄上了互联网新技术新媒体的应用。去年经发地产开发了白桦林间和白桦林·印象项目微网站，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，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。随后的微信公众号在推广项目信息、活动内容等方面起到了积极的作用。

据了解，作为移动办公室的手机办公APP也在经发地产今年的工作安排中，目前正在计划和技术洽谈阶段。相信过不了多久，只要打开手机，随时随地办公将不再只是梦想。

互联网思维已然成为2014年初最热门的话题，如何运用互联网的新技术新手段让我们的工作更加高效，新近崛起的各种办公现代化和微博、微信、微站等互联网新媒体开始崭露头角，一直致力于创新的经发地产在信息化技术利用和新媒体营销的路上也走在前列。

在每天快节奏的忙碌中，学习已经被很多人所忘记，或者总是以“没有时间”为借口。为了让大家真正便捷的学习，经发地产将网络学习学院，如今也走到手机上，研发了Android系统和ios系统两个版本，所有员工通过手

白桦林间样板戏

B2-2



白桦林间是经发地产继白桦林居之后的又一升级之作，为经发地产开发经验与心血倾心所出，集尊贵、奢华的气质与厚重、低调的粹粹于一身，无论在产品设计、景观绿化、社区配套、还是物业管理方面都更趋细致尊贵。

城北凤城九路的白桦林间走中高端路线，和快销户型不同，注重的是户型本身的品味和舒适性，细节之处可圈可点。值得一提的是，项目样板间为实体样板间文章内所述数据由激光测距仪和分贝仪专业测量，数据更具参考价值。接下来就让我们进入白桦林间样板间看个究竟。

户型

户型方正、紧凑，空间合理利用，客厅主卧、次卧、书房均设有空调机位和网线电视线，主卧还配有应急按钮保障居住安全，电源线网线人性化布局，卫生间马桶上下水旁设有电源接口贴心照顾生活质量要求高的业主，解决扩充家用电器的烦恼。

入户玄关



样板间在进门凹槽处设有鞋衣柜，合理利用空间，这种带玻璃镜面鞋衣柜可谓此户型装修必备，衣柜与墙面距离宽一米三，进出门不会感觉拥挤。

客厅



客厅窗户朝南，宽四米八、深四米五，配有一个阳台，客厅区域有四个插座和一个有线电视接口，21平米宽敞的空间是130平米户型应有的气派尺度。客厅阳台宽两米四、深一米三，采光通风良好。

实体楼内的样板间环境噪音测试能

充分反映房屋隔音情况，打开窗户为43分贝、关闭窗户室内为36分贝，按照标准住宅起居室(厅)内噪声级，应满足起居室(厅)的等效连续A声级不应大于45dB。可以看出室内客厅以及室外小区都很安静适宜居住。

餐厅



餐厅与厨房正对面，样板间里将餐厅划成宽三米四、深两米，将近七平米的空间，满足四口之家饮食起居不在话下算是宽敞的餐厅。而且这个区域在装修时可调节大小。餐厅区域配有两个插座方便生活，样板间的餐厅摆饰吸引眼球没有食物也能激起食欲。

厨房



厨房紧挨着入户玄关，深三米二、最窄的地方宽一米八、宽的地方两米四可放冰箱，朝西的窗户通风采光良好。厨房配有5个插座充分考虑日常生活电器所需，解决升级厨具的后顾之忧。L型操作台，双水槽的设计小编也很喜欢。这里是墙体凹槽也是厨房最宽的地方宽两米四，放下冰箱和储物柜可充分利用空间。

主卧



主卧南向窗户宽三米五、深四米，14个平米的空间非常充足，240度观景窗台通风采光良好，站在此处眺望，小区景色尽收眼底。样板间主卧环境噪音适宜居住，打开窗户为50分贝，关上窗户室内降到34分贝。

次卧

次卧宽三米三、深三米四，朝西的窗户采光良好，11个平方的空间作为儿



童房绰绰有余。次卧配有三个插座、一个网线接口、一个有线电视接口，图文米白色墙纸的搭配看上去格外有童趣。11平米的空间衣柜书桌全收纳，次卧窗外也配有空调机位。样板间次卧环境噪音很低达到安静适宜标准，打开窗户50分贝的环境音量，关上窗户后室内音量为35分贝。

功能房



功能房在样板间里是作为书房使用，宽三米六、深三米五，12个平方比主卧稍大，南向窗户采光良好。功能房有三个插座、一个有线电视接口、一个网线接口，窗外配有空调机位。功能房的隔音效果也不错，可以安静的看书学习。

卫生间

两个卫生间均有窗户透气采光，主卧卫生间朝西宽一米八、深两米，配有三个插座马桶后就有有一个，初衷是对于追求生活品质的人可以用电动坐便器。

客用卫生间朝东宽一米九、深两米一，马桶边也有插座可方便安装电冲洗马桶与主卫相比插座并未被挡住。客卫的上下水设计可安放洗衣机。



白桦林间29、31号楼全新推出



白桦林间在建筑之初就立愿为城市家庭提供更加自然的诗意栖居，为此这里的每一座建筑都经过严苛的选择与精密设计，从楼位选择到园林小品再到户型设计，都力求为生活在这里的家庭筑造更多城市的便利与心灵的静谧。

29、31号楼位于白桦林间西南侧，正处于东西主景观轴交错贯通处，尽揽世泽园的优雅景观，沿袭林间ART DECO经典风格，秉承白桦林间“藏”式园林特点，利用宽阔的楼间距营造大尺度的疏林草坡，周围遍植数百种珍惜花木，立体景观系统达到了步移景异、错落有致的空间效果。

每天循着不同的花径回家，步移景中或隐于林或现于林，就是安家林间独有的情趣。当然，在居住的哲学里户型与景观同等重要，29、31号楼共有四种户型设计，其中R-2户型为通透四室，约180m²，南北通透充分保证家庭的采光和通风要求，全明户型设

计彰显生活品质，270°全景主卧阳台形成了本户最佳的景观视角，让您全角度俯瞰白桦林间的窗外景致。

另有150m²R-1户型，通过大面积赠送可使三房变四房，空间利用上更加灵活多变，实现了户型设计与使用的较高得房率，两大独立卫浴系统设计，主客卫分离充分保证生活私密性，绝对是您置业林间的明智选择。



全明纯南向户型R-3，给家庭清新明亮的舒居体验，功能区相互分离，活动区与休息区互不干扰，主卧270°转角飘窗为卧室更添一份明亮惬意，同时最大程度的扩展了室内的视野与空间。

幸福从居住开始，因此白桦林间始终坚持用建筑实现美好无限的可能，无论是景观营造还是户型设计，经发地产都始终为提升家庭生活品质而不懈努力，春暖花开时，白桦林间邀您筑福品质家。



(上接第一版)

五说商铺规模，林间集市建面2.6万平米，既避免规模过大难以运作，又避免规模较小无法满足客户需求，是目前是城北稀缺的集中式商业。六说商铺布局，林间集市共设11部电梯，竖向交通极为便捷，其中6部观光电梯为客户提供纵览风景的最佳观感，环形平面交通动线布局合理，既方便顾客逛街消费，又可满足商业换客量较高的消费需求，有效制造人流内循环。

论发展前景，林间集市依托白桦林间、白桦林居的万余户消费人群，更能拉动凤城八路至凤城十路附近的消费人群，形成城北辐射式商业的中心点，未来，这里将成为集餐饮、娱乐为一体的区域休闲体验中心。最后一项开发商实力，国有一级资质开发商——经发地产按照高标准打造，现阶段，楼梯主体与立面均已完工，工程进入最后的内部装修环节。醇熟的商业旺铺呈现在即，充分有力地保证您的资金快速运转，收益更有保证！

另外，为保证投资者的稳定收益，经发地产特定制“金巢无忧服务方案”，从商场环境、安全、设备管理与



经开商圈（凤城一、二路商圈、凤城五路商圈、凤城八路商圈）分布现状（以上数据来源于网络）

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，保证投资者的投资高收益。拿起电话，一起做北城商业发展绩优股东

吧！100-1000m²独立黄金商铺现火热发售/招商中，咨询电话86727777

白桦林·印象 首批1600户交房在即

四月春暖，万物复苏伊始。对于经发地产而言，这个春天也同样象征着全新的开始。经发地产伴随城市生长，走过十年辉煌历程，诗意栖居的人文居住理念，已深深融入白桦林系产品之中，树立了不可动摇的高端人居标杆。白桦林·印象源自白桦林系高端住宅产品，占据沣东新城核心中轴世纪大道，自面世以来就得到业界的广泛关注与认可。经过悉心规划打造，科学管理施工进度，白桦林·印象社区内部优质配套现均已逐步呈现，7—14#楼首批业主将于4月28日集中交付入住，开启梦想中的丰盛生活！

系出名门 理想居所

从城北经典之作白桦林居、到踞踞市府核心的白桦林间，再到沣东全新作品白桦林·印象。一直以来，经发地产始终坚持“诗意”、“优雅”、“舒适”的现代人居标准，成功筑就了一个又一个白桦林系。选址考究、匠心造景、经发物业等7大价值，完美演绎了白桦林系产品的精髓所在。历经岁月淬



炼，白桦林系的产品也在不断完善升级的同时，也从城北迈入新的疆土，以不变的精筑品质，为更多人实现城市生活的理想居所。

白桦林·印象作为经发地产拓疆沣东的全新作品，抢占地铁1号线交通枢纽，秉承白桦林系优秀品质，在选址、建筑、造景和服务等方面均位于沣东新城一线地位。以Art-deco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和幼儿园，打造出沣东新城最具舒适度和投资价值的典范楼盘。

层层把关 护航品质

细节服务决定了生活品质，也决定了品牌所呈现的价值高度。本次交房面积达到17万平方米，工作量和压力都很大。为了达到业主完美交付的标准，让每一户业主都可以安心入住，白桦林·印象在交房前期，定期组织专业工程师、项目监理、置业顾问进行实地考察体验，以客户的眼光对每处产品细节进行严苛的规划审核，

及时发现存在问题并予以调整修正。分户进行深度的工程验收，进行质量6级检查等质量过程控制，保证一次性交房高满意度，以高于国标的“经发标准”，真正为业主创造满意的交房体验。

完美呈现 兑现承诺

每一次悉心的把控考量，都是对未来幸福的呵护与承诺。为了保证社区的安全性及完整性，白桦林·印象采用人车分流动线设计，在提升了安全性的同时，也使得业主免受噪音之扰。社区内景观由泛亚国际倾心打造，历经漫长的造景工程与反复修整营造，所有植被已度过适应阶段，完全适应了社区的土壤与水体，保证入住后最佳观感的呈现。

在交房前期，拥有国家一级资质的经发物业将对水电、燃气等设施进行最终验收，社区内墙体立面、地面也将得到全面深度清洁，全力保障业主顺利入住。历经品质锤炼，白桦林·印象首批1600户业主将正式迎来交房时刻，与理想中的诗意生活相遇！

品质在细节之中 口碑传业内之间 白桦林·印象品质赢得华商报“金石行动”专家检测团一致认可

3月11日，华商报“金石行动”楼盘质量检测团一行10余人来到了经发地产沣东新城全新之作——白桦林·印象项目地，用精密的仪器实地测量房屋质量。经检测，白桦林·印象墙面、地面的平整度和垂直度双双达标，同时电路、防水、卫生间等细节也都符合国标，部分标准甚至超越国标，获得了专家检测团一致认可。

白桦林·印象迎“大考” 优秀品质领立沣东

3月11日，华商报3·15“金石”行动第五站来到白桦林·印象即将在五一黄金周开放的展示区，虽然尚未完工，但小区内的优雅环境已显雏形，超大的楼间距也获得了专家团的赞许。

在随机抽查的户型里，专家首先对地面、墙面进行检测，平整度和垂直度均达标。然后，使用相位检测器检测厨房、卫生间等插座，也都显示正常。专家解释，这样做是为了测零线、火线和地线等接触情况，是否有漏接，这也是收房时业主不能忽视的一个细节。

白桦林·印象项目在一些细节上也令人称道。如：地面做了拉毛，墙面涂有双层腻子，非常有利于后期业主装



修。特别是对卫生间中R角的设计，在方便后期防水施工的同时，还可预防使用过程中的漏水现象。

白桦林·印象项目部负责人介绍，自2007年起，经发地产即开展了以提升产品质量和服务质量为目的的泰山行动，包括：主体实测、套内实测、分户验收等内容，施工标准全部符合国标，部分标准甚至超越国标，执行行业标准。一位验房专家表示，在本次“金石”行动检测的所有楼盘中，白桦林·印象房屋质量、社区景观、配套设施均处于领先地位。

优美景观即将绽放 缔造区域舒适人居

今年，西咸新区正式升级为国家级，沣东新城作为核心板块价值更为

凸显。白桦林·印象是经发地产在沣东的首个项目，社区园林由泛亚国际担纲规划，采用微地形园林造景技术，保留植被树木最自然的状态，通过对社区坡地的精心修建，营造出自然灵动的社区景观，业内认为，该项目标志着沣东进入“田园都市”时代。值得一提的是，项目园林以中央景观带为中轴，采用围合式景观布局，精雅景观小品错落分布，让生活充满诗意。

从位置上看，白桦林·印象踞踞沣东立体路网核心，以多元化的交通解决方案处理城市出行难的问题。项目享受地铁1号线，快速BRT专线道路，无需担心交通的拥堵。同时，项目占据靠近西宝高速、绕城高速，便捷的交通让这里距西安市中心仅20分钟车程。

项目周边的醇熟商业配套，则引领沣东的时尚生活，仅距一街之隔的启航时代广场、华润都市综合体、宜家家居等三桥大型商业即将揭幕。小区还拥有30000平米功能型社区风情商街，突出多功能与集约性两大特点，涵盖了时尚百货、生活超市、娱乐餐饮、生活服务等多种业态，开启社区一站式消费体验。

白桦林·印象的户型设计传承了白



沣东快报

沣东新城“五横五纵”交通大升级

在沣东新城的路网改造计划正在火热进行，“五横五纵”骨干路网建设全面启动，其中三桥新街、石化大道已全线通车；建章路工业园、科统区等14条园区道路正在大规模建设，部分道路已建成通车；富裕路沣河大桥和红光路沣河大桥正在全面推进；西北地区最大的互通式立交——后围寨立交进入地面施工阶段。

沣东新城有大鼻子校车啦

为了保障学生上学路途中的安全，沣东新城配备17辆专业校车，它们解决了辖区1000余名小学生上学路远、交通不便等问题。这些制式校车里还配有摄像头、卫星定位系统，并通过随车老师查验家长手中的接送卡，来确保学生的接送安全，看起来更是高端大气上档次！



业主是这样炼成的 白桦林·印象业主 陈肖



什么是你在一个城市最有归属感的寄托？对我来说，家的存在是最大的安全感。2008年离开家里，在5年的时间里，我体味了身在异乡的各种酸甜苦辣，2013年，我决定回家。

回家的第一个念头就是买房，在看遍了西安东西南北各个区域的无数楼盘后，我来到西咸新区，这里带给我意料之外的惊喜，三桥、西咸，面貌焕然一新，当我坐着地铁，从高新回到西咸的时候，它也不再遥远，变的触手可及……

桦林系的精髓，精研客户所需，90m²舒适两室和135m²通透阔居三室满足不同消费者的需要。

项目物业为服务西安新市府的经发物业，一级资质物业团队，专业体现在生活中的每一处细节。便民工具箱、爱心伞、购物小推车的细节配置，让每一位业主出行都轻松方便。高端智能红外线联防社区、电子巡更、24小时不间断安全保障。至臻细节管家级贴心服务乐享舒心生活。

另外，白桦林·印象也在教育配套上下足功夫，社区内配有约3300m²共设9个班的高品质品牌幼儿园，超大活动场地与样化游乐设施，让孩子享受安全优质的学前教育。周边还有陕师大奥林匹克花园学校、西工大启迪中学，真正实现上学就在家门口，同时也免除了家长接送孩子上学的困扰。

走进西咸，就这样和白桦林·印象结下了一生的缘分，这个项目附近的楼盘我们也都有了解过，但是为什么选择了白桦林·印象呢？一是因为开发商的实力和口碑，相信很多刚开始买房的朋友也和我当初一样，对家乡的开发商不甚了解。我也是先知道白桦林·印象以后才深入了解到经发地产的实力，特别是实地看了白桦林居和白桦林间，我十分喜欢，口碑和实力果然是做出来的；二是看中了物业，有白桦林居、白桦林间的好榜样，我对物业服务也充满了信心，买房子就是安家，图个安全舒适么…所以我个人很看重物业管理，直接决定着一个小区的卫生环境与安全问题，也决定着以后住的是不是舒心；第三白桦林·印象小区有漂亮的内部景观，逛街休闲小区内也有很多配套，而且地处世纪大道，附近的三桥商街、华润二十四城，既方便也不会太吵；第四交通便利，东边后卫寨、城西客运站，西边三里桥客运站，回咸阳去钟楼都不是问题，地铁一号线二期也是指日可待。从开盘到现在房价已经小小的涨了一幅，作为业主，我对发展前景充满了信心。

买了白桦林·印象的房子，就像给我带来了用不完的好运。有一天，我忽然接到了来自一家房地产网站的电话，他们要聘用我。一问原因，原来是因为我每天都关注着沣东区域和白桦林·印象的点点滴滴，不断的在各大房产论坛上更新项目信息和动态，为和我一样想要在这里购房的朋友们提供咨询。自从回西安以来，我还没找到合适的工作，没想到，因为白桦林·印象，我的工作问题也解决了！

回家，让我有了新的依靠，让我有了新的生活，感谢这一年的决定，让我们终于从蚁族变成了房东。“遇一人白首，择一城终老”，人生大抵就无憾了。我庆幸在人生最美好的年华遇到对的人，也遵从内心，在我的“一生之城”——白桦林·印象里坚守最朴实也最简单的幸福。让家，遇到爱的印象！

经发华商齐添绿 阳春三月植树忙

经发地产公益植树活动完美举行



3月15日，经发地产携手华商报与华商读者、白桦林间及白桦林·印象业主一同来到沣东新城启稚农庄种下爱与希望的树苗。今年植树活动吸引数百位业主与读者参加，共种下了500多株树苗，为大地再披一层绿色外衣，让城市更添一份绿意。

上午8时，在经发地产沣东新城力作“白桦林·印象”销售中心集结之后，大家参观了沙盘、样板间，置业顾问为大家详细的讲解了项目，很多朋友对项目表达了极大的兴趣。而后带着兴



奋的心情，经发地产的业主们同华商报读者朋友一起乘坐大巴前往植树地点——咸阳沣东新城启稚农庄。有不少业主是第一次参加植树活动，并且大部分家庭带有小孩，大家你一句我一语，讨论着即将到来的“百人植树”，一路上欢声笑语不断。

经过1小时的车程，大巴抵达目的地。领取了植树工具及树苗后，以家庭为单位开始了本次植树活动。小朋友们在父母的指导下，没多久就种好了一棵

棵小树苗，并在小树苗上悬挂上已经写好的祝愿。这些愿望里最多的是希望我们生活的地球更加健康美丽，希望我们的天空永远湛蓝！

有业主向小编透露，“这是我们一家三口第一次来参加植树活动，感觉很有意思，而且很有意义，明年还能带着宝宝回来看看我们一家三口亲手种下的小树苗，这样的公益活动不仅对小孩有很深的教育意义，而且能够增进邻里感情，希望以后多多举办。”

如今3·12植树节，“共植一片绿”已经成为经发地产的固定公益活动，参与活动的人数也在逐年增加。

“诗意的栖居”一直是经发地产所倡导的品牌理念，这种与自然相融的生活方式，也在白桦林系的产品中得到了完美呈现。步移景异的园林设计，藏径于林的居住体验，园中的每一处都演绎着自然与美好。



10年品牌践行，经发地产在为更多人提供栖居生活的同时，也为城市的未来进行更多的思考与作为。经发地产为提升您的生活品质而不懈努力！

经发地产荣获2013年度集团信息工作先进集体



为发扬成绩，进一步推动信息工作的深入开展，3月10日，经发集团召开2013年度信息工作会议，对上年度信息工作进行总结，并对去年表现突出的单位和个人进行了表彰。经发地产荣获2013年度信息工作先进集体单位。

2013年，经发地产紧紧围绕经发地产经重点工作和经营推广，积极、及时进行信息的收集、采写、编审、上报，做到主题鲜明、内容突出，上报稿件和稿件采用数量在集团分子公司中均处于领先地位，提供了一批有价值、高质量的文字信息和图片，为内部沟通与宣传展示作起到了积极的作用。

2014年，经发地产将再接再厉，不断创新，继续积极配合集团信息工作的开展，积极、及时向集团报送反映公司发展的各类信息，为集团信息工作的深入开展与科学的发展决策提供依据。

巧用旧物做“绿客”

在我们的身旁，有一群被称为“绿客”的人，他们热爱生活，崇尚健康时尚，善待自己的同时也善待环境。在这一期《风采》中，我们向大家介绍几位“绿客”，看看她们面对生活中的废纸盒、空瓶子……是怎样变废为宝的？

招标采购部 陈琛

小小的笔筒你能猜得出是用什么做的吗？它是卷筒卫生纸的纸芯！是不是很有创意呀？！

这真的是将环保理念贯彻到了生活的点点滴滴，既方便了工作也做到了废物利用，真的太有才了，给你点赞



广告策划部 何娟

将用过的快递盒改造成小小的收纳空间，把办公桌上的小零物统统集合在里面，让办公桌干净整洁的同时也让工作更加方便，真是既环保又实用。



招标采购部 李正云

过期的台历真的只能扔掉吗？看看这位环保小能手就将新日历打印出来贴到了旧台历上，对用过的台历进行二次利用，既不影响功能还能小小的省下一笔开支，真的太贤惠啦。



办公室 王涛

吃完的零食盒用来当纸筒，干净卫生又环保，放在桌上或抽屉里都方便拿取，是不是很实用呀。



企管部 邹倩

造型别致的矿泉水瓶用来养水培植物，美观环保又健康，这样一株小小的绿植放在办公桌上，一天的工作心情都会美丽起来吧。



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。

我有一个梦想

广告策划部 刘毅



我一直有个梦想，梦想着有一天李克强总理像透露自己深夜上淘宝一样，也透露出自己曾在深夜偷偷拜访过白桦林·印象；我梦想着习近平主席像吃包子排队一样，也在白桦林间排过号；我梦想让客户像中300亿一样为白桦林间刷业绩，像每天都双11一样抢购白桦林印象。当然，这最美好的梦想并没有实现，但是在2013年，我们还是实现了三个梦想：

我们为客户呈现了梦想中的家园。2013年，我们真实记录了经发地产的几个项目，拍摄企业宣传片，项目的实景拍摄，小提琴手在白桦林，芭蕾舞者在社区、很帅的男模在林境叠墅……这些图片，不仅可以感动客户，更能感动我

们自己，是我们用自己的努力创造了这样一个美好的梦想之家，我们可以称自己为“Dream Worker”。

我们为公司营造了梦想中的声誉。今年6月份，“经发地产”和一件文化盛事的绑定营销取得了极大成功，濮存昕、郭达等名人来到白桦林间并对我们的项目赞誉有加，稍稍弥补了总理和主席没有亲临带给我的遗憾。伴随话剧《白鹿原》“连演四场，一票难求”的火爆场面，我们的品牌影响力也随之扩散。

我们为项目提供了梦想中的人气。2013年，我们最重要的一个课题是“客户在哪里？”所有的项目都在拉客户，抢客户，我们也投身其中。全年，我们和销售紧密配合，扫写字楼、扫社区、扫商场超市、扫广场路口，经常工作至深夜，才换来了29万的微博关注度、数以千计的客户储备。我们感谢销售员的坚守、感谢办公室、企管部等部门的支持、感谢工程部门提供的好产品，是我们共同的配合让项目有了超高的人气和销售的景气。

2014年，我梦想着我们每个人都能通过转变思维、改变方法让工作更加高效，可以有更多的时间思考和生活，让2014年，不仅是像蚂蚁辛劳的一年，更是蝴蝶飞舞，精彩生活的一年。

感悟这一年

销售分公司 贾敏



2013年，随着白桦林·印象销售中心的成立，外展工作的展开，大客户渠道营销的拓展，大量的工作流程及接口关系需要理顺。为此我们通过现场访谈、实地调研等方式，了解各中心的工作内容，并不断修改、完善体系文件。

这一年我们质量中心继续坚持对销售情景体验线进行巡检，确保我们的服务理念和质量方针保持一致，那就是“品质在细节之中”。我们每天都会接触到很多客户，一颗枯树、一个没有及时清理的垃圾桶、一盏没有亮起的灯……任何一个细节没有做好，都会影响客户的心理感受和使用的方便，积累下来就会形成对公司的负面影响。无论是夏日炎炎，还是

我们的业主上《华商报》啦

“遇见你的从前”讲述时光故事



○陈洪波老人和老伴赵素英的1963年结婚照

“这不是白桦林居的业主吗？这对老夫妇经常在广场上锻炼身体，很熟悉。”3月19日，家住在果岭1号楼的苏女士习惯性的打开当天《华商报》，这一看可给了她大大的惊喜，经常在小区里见到的两位老人，竟然上报了！在B09版，版面上赫然写着“网友穿越老照片合影，寻找时间都去哪儿了”，文章足足占据半个版面，用怀旧的风格讲述了这两位老人互相扶持、走过半个世纪的爱情故事。

这件事在业主中很快传开，习主席一句“我的时间都去哪儿了”，刮起了一阵全民对时光的缅怀。在文章中，除了老两口的金婚故事让人感慨父母时代朴素而真挚的爱情外，一位27岁的西安女娃yoyo和童年的自己合影，更是引起了80后的集体怀旧。照片中，yoyo利用PS技术将现在的自己“穿越”回童年的照片中，时光流逝被表现的淋漓尽致，让80后们不胜唏嘘。

这则新闻的来源，是一个微信公众号“时光魔术”发起的话题——“遇见

自己的从前”，是经发地产“寻找最美白桦林”系列活动之一，发现过去和现在的美好。自活动启动以来，引起了大家的关注，许多网友还将自己过去和现在的照片发给“时光魔术”，希望后台工作人员也能帮助他们“穿越”，遇见



○yoyo与百天的自己合影



○yoyo与1986年的自己合影



○yoyo与1987年的自己合影

从前的自己。
这一期《风采》上，小编特地选取其中一部分网友投稿，和大家一起分享他们的“时光故事”。



○1973年西安革命公园全家福



○1997年家中合影



○2013年金婚

林子花已发 满园春色秀



“春风贺喜无言语，排比花枝满杏园。”温暖宜人的春天为万物带来生机。当春暖花开，百花争艳之时，白桦林居、白桦林间小区里，已然一片花红柳绿，处处春意勃发，让业主在家门口即可欣赏明媚春光。

走进白桦林间小区，所有的路程都变成了惊喜。点点嫩黄柳芽在微风中轻拂，已长成千万条嫩绿柳丝，葱郁的树木高低相错，形成一片天然绿洲，各种花草点缀其中，每个区域自成一片景观区。信步走在其中，名贵树种和花卉随

处可见，黄的棠棣点缀着绿色枝条，在窗下簇拥着。樱花开成粉妆玉砌的一树，这一棵正盛开着，那一树又绽放。碧桃和榆叶梅也美艳不相伯仲，争着怒放，生怕辜负了这一年的春阳。

丁香花团锦簇、紫荆艳丽夺目、海棠娇艳欲滴……生机盎然，白桦林居里也显得极富生活情趣，各种植物千娇百媚，纷露峥嵘，但却杂而不乱，差异中协调，让人流连忘返。

在白桦林居、白桦林间，近百种名贵树木和花卉，绿化面积达到40%以上，以富有变化的绿色植物与茂盛的大树装扮步行空间，为业主在繁华都市之中，营造一个自然、绿色、宁静的家园。



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3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	2-2-1	6/10	中装	75万元
白桦林居	凤城九路	88	2-2-1	8/26	毛坯	70万元
白桦林居	凤城九路	90	2-2-2	13/26	简装	52万元
白桦林居	凤城九路	96	2-2-1	3/10	中装	72万元
白桦林居	凤城九路	126	3-2-2	26/26	精装/全配	105万元
白桦林居	凤城九路	129	3-2-2	18/26	毛坯	100万元
白桦林居	凤城九路	133	3-2-2	9/10	中装	120万元
白桦林居	凤城九路	135	3-2-2	8/11	精装/全配	150万元
白桦林居	凤城九路	139	3-2-2	23/26	毛坯	108万元
白桦林居	凤城九路	145	3-2-2	8/18	毛坯	116万元
白桦林居	凤城九路	145	3-2-2	1/18	精装	130万元
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	181	4-2-2	1/5	精装/全配	272万元
白桦林居	凤城九路	197	4-2-2	9/10	毛坯	217万元
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	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	6/6	精装	56万元
白桦林居车位	凤城九路	/	/	-1/5	毛坯	21万元
白桦林居车位	凤城九路	/	/	-1/9	毛坯	20万元
白桦林居车位	凤城九路	/	/	-1/26	毛坯	25万元

· 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
白桦林居	凤城九路	87	2-2-1	9/26	毛坯	800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	140	3-2-2	2/11	精装/全配	4000元/月
白桦林间	凤城九路	99.8	2-2-1	18/33	中装	1600元/月
白桦林间	凤城九路	99.8	2-2-1	7/33	毛坯	800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	130	3-2-2	15/33	中装/全配	3000元/月
白桦林间	凤城九路	143	3-2-2	1/33	毛坯	1300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
白桦林居车位	凤城九路	/	/	-1/11	毛坯	350元/月(含物业费)
白桦林间车位	凤城九路	/	/	-1/33	毛坯	350元/月(含物业费)
白桦林居商铺	凤城九路	156	开间	1/11	简装	150元/平米/月
白桦林居商铺	凤城九路	288	开间	1.2/26	中装/全配	125元/平米/月
白桦林居商铺	凤城九路	900	开间	4/4	简装	60元/平米/月
林间集市商铺	凤城九路	120-1000	开间	1-5/5	毛坯	50-160元/平米/月
白桦林印象商铺	世纪大道	59-285	开间	1-4	毛坯	50-120元/平米/月
天朗御湖	凤城八路	86.52	2-2-1	28/33	简装	1400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。



白桦林印象
Birch forest impression

经发地产·白桦林系·地铁1号线上的好房子

经发地产10周年

95m²、135m² 地铁准现房 载誉面世

礼遇幸福 爱在印象

世纪大道临街现铺 全城热销中

实景展示区即将绽放 1600户同期交付

清风裹挟着第一缕花香，从窗台流淌至心怀

晨光洒落于林间幽径，幻化为曼妙的舞步

30000m²社区邻里商街，生活于此绚烂绽放

在印象里，礼遇一生的幸福时光

传承白桦林系诗意生活

寻找最美白桦林

即日起前往白桦林·印象销售中心，可免费领取“寻找最美白桦林”俄罗斯之旅抽奖券参与抽奖，将有机会赢取俄罗斯心动之旅名额，体验世界白桦林之乡的魅力风情。

臻情礼遇 惠动春天

春日双重献礼，圆梦品质生活



诚意登记即享交10000抵20000购房优惠。



新客户成交即可获赠千元春季礼包。

活动时间：2014年3月1日——2014年4月30日



微信通道

责任国企 一级资质 | 白桦林系 高端品质 | 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 | 北大附属 实验学校幼儿园

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



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