



经发地产
JINGFA REAL ESTATE

风采

主办：广告策划部 | 执行主编：刘毅 | 总第114期 | 发行日期：2014年5月5日 | 新闻热线：86528923 | 公司网址：www.xajfdc.com

经发地产白桦林·印象实景示范区优雅绽放

1600户业主喜收新房 开启诗意生活之旅

4月28日，经发地产精心打造的沣东新城住宅项目——白桦林·印象实景示范区正式对外开放，约6.4万平米实景示范区完美承袭白桦林系高端产品优雅原味，为客户全面呈现未来生活实景。在示范区开放同时，白桦林·印象也迎来首批次1600户业主集中收房，开启诗意新生活！



白桦林系

铸造区域人居标杆

当天，白桦林·印象实景示范区开放仪式在项目所在地举行，西安本地电视台、广播、报纸、杂志、网络等近20家主流媒体出席本次仪式，共同见证白桦林系力作白桦林·印象实景示范区的优雅绽放。

白桦林系是经发地产高端系列产品线，首款住宅产品为白桦林居，创建于

2006年，现已成为区域内人居代表典范，受到业主广泛赞誉，是白桦林产品的首个成功之作。白桦林间更在其之上进行产品升级，营造更舒适、更优美、更便捷、更有价值的生活意



象。经过数年的发展，白桦林系产品更加成熟，在产品选址、规划设计、景观设计、精工品质、物业服务、延伸服务等方面都达到了全新境界。白桦林·印象项目秉承白桦林系优良传统，延续经发地产创造诗意栖居的情怀，将经发地产追求卓越品质的企业精神和经得起岁月考验的美学标准统一在一起，打造沣东新城又一城市精品住宅。

在开放仪式上，经发地产总经理王珏说：“经发地产坚守‘为提升您的生活品质而不懈努力’的信念，并且在

‘以客户为中心’这条道路上砥砺前行，矢志不渝。现在的经发地产已经形成一套完善的管理、服务体系，具备了成熟的开发管理能力，建立了很好的客户沟通渠道，客户分析、产品研发和产品实现能力极大提升，经过数年的发展，白桦林系已经确定了自己的品质标准和产品特色。今天，当白桦林·印象以实景呈现在大家眼前时，我很欣慰，因为它与白桦林间一样，是经发地产的骄傲，也是一座品质家园。”

传承经典

领誉沣东新城

作为白桦林系最新作品，白桦林·印象传承其一贯的优良品质，无论在选址、建筑、造景和服务等方面均领立沣东新城一线地位。（下转第五版）



品质十年 精致人居生活引领者

白桦林系产品巡展活动正式启动



现代城市生活的演变，让人们对于“家”的要求越来越高，对生活方式的调整也在不断完善。拥享城市繁华配套，获取心灵的静谧，已经成为人们提升生活品质的方向与目标。

从2004年至今，经发地产始终将客户需求放在第一位，致力于打造都市中的绿色家园，也因为对于产品近乎苛刻的要求，经发地产凭借白桦林系和多个明星产品一跃成为西安品质人居生活的引领者。

2014年，经发地产迎来10周岁生

日。为了让更多人了解经发地产，了解白桦林系产品，4月30日，经发地产在西安市区人流最密集的区域—北大街新世界百货广场设立白桦林城市会客厅，正式启动白桦林系产品巡展工作。

会客厅 会八方来客

白桦林城市会客厅造型独特、典雅，展厅周围围绕一圈茂密翠绿的白桦树，以独特的品质向所有人展示出其代表的企业——白桦林系产品缔造

者经发地产。

此次经发地产以会客厅的形式与西安市民交流，会客厅内设有休闲桌椅、书架、咖啡等，可供市民休闲、阅读。这和经发地产一直以来倡导的诗意生活一脉相承，在喧嚣的都市中，经发地产为您提供幽静、绿色的生活空间，在热闹的街区中，白桦林城市会客厅为您提供心灵和脚步的休憩之地。在休息的同时，市民也可以咨询白桦林间、白桦林·印象项目情况，更多的了解经发地产。

白桦林 造品质生活

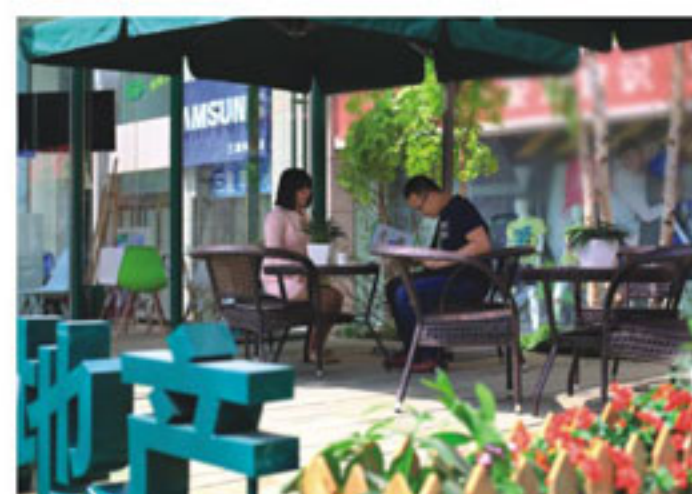
作为西安“品质生活”体系引领者，经发地产缔造出深受市场认可、客户喜欢的白桦林居、白桦林间、白桦林·印象、经发大厦、白桦林国际等一系列高品质产品，通过建造恒久价值的建筑产品、营造多元的文化、细致周到的服务为西安市民打造了一个个经典的里程碑作品，特别是高端产品白桦林系，实现了万千家庭的城市人居梦想。

为了给客户最完美的家，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。白桦林居、白桦林间、白桦林·印象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，并使之成为城市高尚居住品质的代言。如今，白桦林系产品已然成为诗意生活的代表作品，向所有人诠释着生活之美，居住之美。

十周年 获社会认可

践行“人、建筑、城市、自然”之间完美和谐的城市开发理念，经发地产提供了一种全新的、现代的、生态的、活力的城市新生活模式。10年来，经发地产已经完成了高端写字



楼、大型住宅区、商业街、学校、公园、城市广场等多种物业的建设、改造任务。这些项目提升了北城整体人居环境与投资环境，满足北城乃至全市市民对健康、自然、高品味生活的追求，并对新北城的房地产开发起到示范和引领作用。

付出总会有回报，经发地产的不懈努力不仅使公司获得了可观的经济效益，也赢得了社会各界的认可，经发地产先后荣膺“陕西地产风云榜城市运营贡献奖”、“CIHAF年度中国名企”、和“辉煌30年，中国经济影响力功勋企业”等诸多奖项。

十年，砥砺前行，十年，崭露锋芒，在第一个十年，经发地产以先进的理念和绝对的品质，收获了口碑和信心，在下一个十年，经发地产还将继续坚持“以客户为中心”的经营理念，健康、自然、高品味生活的追求，为城市人居提升做出更大的贡献。



白桦林生活圈 经发地产创新社区服务云平台

2014年，经发地产已经走过了十年历程，这十年，是把土地和城市铺满绿色筑成家园的十年；这十年，是把产品和服务凝聚心血筑成品质的十年；这十年，是把激情和坚韧编织担当筑成品牌的十年。十年的每一天，经发地产都在品质和服务提升方面，倾心倾力，力求尽善尽美。2014年，经发地产在继白桦林产品系后，提出基于业主生活和物业服务的“白桦林生活圈”概念，定制移动客户端，利用现代化手段持续领跑，创新服务。

缴费不出门 跳舞不缺人

2014年，经发地产提出，有效利用科技使业主生活更加便捷的发展思路，实现服务的现代化。“现代科技已经融入到我们的生活，成为我们的生活方式，我们要做的就是让客户和我们一起享受这种新的生活方式”。经发地产总经理王珏说。在这个思路的指引下，白桦林生活圈应运而生。

白桦林生活圈就是我们为客户定制的一种社区生活新应用，即利用现已普及的移动终端，实现更多便捷的信息和服务。

据悉，经发地产住宅开发面积约200万㎡，经发物业服务面积300万㎡超过2万户，如何利用移动终端技术向客户输送更有价值和更便捷的服务，不仅影响着经发物业的服务品质，更考验开发商始终如一为客户服务的决心、能力和智慧。

正在实施中的白桦林生活圈1.0版本将集结地产开发、物业服务、社区商户等资源，向客户提供六大板块服

务：第一是置业服务，包含网上看房、二手房交易等；第二是物业服务，包括基础的物业管理、投诉和报修，物业费查询和缴费等；第三是联盟商家服务，整合社区及其周边优质商户资源，向客户提供超值服务；第四是商品服务；第五是智能管家服务；第六是社区文化服务。

从其规划来看，既有基础服务也有延伸服务，既有硬件服务也有软件服务，经发地产意在通过白桦林生活圈的逐步升级，不仅圈住客户的人，还要圈住客户的心。

“我们会从业主生活的实际需求出发，例如在家通过白桦林生活圈缴纳物业费、接收社区通知、查询房屋出租信息、甚至约邻居打牌、跳广场舞等等，这些方便的服务会让客户和我们的联系更紧密，关系也更亲密。”一位该项目的负责人说。

社区微商圈 手机下订单

与大多数意欲通过掌握大数据技术对客户动向、消费情况分析后精确反馈给商家，帮助商家实现精准营销的企业不同，白桦林生活圈将以“服务”为核心，以推送更适合客户自身消费特点的信息为主，充分利用移动互联网技术，为白桦林系产品客户输送方便交流、体现时尚、便捷消费的新生活模式。

据悉，创建白桦林生活圈只是经发地产探索服务创造价值的第一步，未来，经发地产可能还会在更多方面利用互联网思维，整合物业、商家、业主资源，实践B2F、B2B、O2O等新的经营模式，让创新也创利。

白桦林生活圈将甄选社区周边的商家，构建微商圈，为业主提供优惠、为商家提供机会，从而实现客户、商家

和物业的三赢。比如，白桦林社区的业主可以通过生活圈下单购物、旅行、就医、培训等等，与一般网商相比，这种经过审核的商家更值得信任、也更本地化。

稳定、优质和持续增长的客户是经发地产最大的资源，而通过多年培养，这些客户都对经发地产产生了信赖感，这些客户将成为白桦林生活圈的首批消费者。

云端白桦林 舒居新模式

白桦林系产品是经发地产成功打造的一个产品线，首款产品为白桦林居，创建于2006年，现已成为区域内人居代表典范，受到入住业主的广泛赞誉，是白桦林产品的首个成功之作。白桦林间更在其之上进行了产品升级，为业主营造出更舒适、更优美、更便捷、更有价值的生活景象。经过数年的发展，白桦林系产品更加成熟，位于西咸新区沣东新城的白桦林·印象项目秉承白桦林系优秀品质，是现代田园都市的又一人居精品项目。

白桦林系产品有着交口称赞的产品品质，其物业服务也一直是其亮点，可以想象，白桦林生活圈在这些社区的应用，将在宜居之外，为客户提供更多舒居体验，而这种舒居，不仅来源于优美的社区环境、优秀的建筑质量、周到的物业服务，更有强大的服务网络和科技化手段，使居于其中的客户体验到更细致、尊贵和现代化的白桦林生活。

成功的企业，总能以深刻的洞察力和创新精神永立潮头，而在互联网时代，唯有以开放的态度迎接移动互联网技术，才能更懂得客户，才能提供差异化产品和服务，保持持续领先。经发地产，正在十年的新起跑线上借助新思维新技术保持领先的姿态。



践行群众路线 深入改进作风

经发地产积极开展群众路线教育实践活动

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。截至2014年4月，8个月以来，经发地产已经从三个环节中扎实开展了六项重点工作，确保群众路线教育实践活动取得阶段性成果。

三个环节 环环相扣

工作开展8个月以来，经发地产根据中央、省、市精神，按照经开区党工委及集团党委的统一部署，在集团督导组的精心指导下，贯彻落实“照镜子、正衣冠、洗洗澡、治治病”的总要求进行教育实践活动，已经基本完成了学习教育、听取意见，查摆问题、开展批评，整改落实、建章立制等三个环节的工作，经发地产党的群众路线教育实践活动重点突出、特色鲜明、成效明显。

在教育实践活动第一环节的工作中，公司领导小组结合《活动实施方案》工作安排，制定计划，组织开展多次主题教育，集中学习了习近平总书记的重要讲话，领导班子联系走访了公司各部门及“两联一包”帮扶村组，发放调查问卷，并开通热线电话及网络邮箱，虚心听取基层群众意见；在第二环节工作中，经发地产领导班子成员在第一环节听取群众意见的基础上，结合

集团督导组反馈的意见及查找到的问题，围绕自身工作，主动查找自身存在的“四风”问题。之后，班子成员之间开展相互谈心活动，有效地开展批评与自我批评；

第三环节整改落实、建章立制，是教育实践活动见实功、出实效的关键环节，在这一阶段，经发地产根据前阶段查摆出来的问题，制定具有针对性、可操作性和可检查性的整改落实情况，制定整改措施4项，并指定具体责任人，规定完成时限，认真开展推进、落实，其中有的整改措施已开始实施并已初见成效。

六项重点 真抓实干

在群众路线实践工作中，经发地产在三个环节中扎实开展了六项重点工作，确保规定动作做到位，自选动作显特色，努力使教育实践活动按照要求抓紧靠实，抓出实效。经发地产成立教育实践活动领导小组，召开动员大会，精心策划动员，集中学习，组织推进落实；创新活动载体，深入开展学习习近平总书记的多次讲话，观看教育片，进一步统一领导班子和党员管理人员的思想认识，切实将公司党的群众路线教育实践活动落到实处。

深入职工群众，虚心听取意见，在开门听取意见阶段，领导班子联系

走访公司各部门及“两联一包”帮扶村组，发放调查问卷31份，征求意见建议10余条，开通热线电话1部及网络邮箱，集中精力查摆问题，开展批评；切实查摆问题，主动分析不足，2013年11月下旬，公司领导班子成员之间开展相互谈心活动，坦诚交换意见，对相互之间的批评意见建议进行充分沟通，把拟在专题组织生活会上开展批评的意见建议亮出来，为有效地开展批评与自我批评作了充分的思想准备。

深入对照检查，开好专题组织生活会，在专题组织生活会上，经发地产领导班子查摆了“四风”方面干部群众反映最集中的问题和表现，剖析了产生问题的思想根源，明确了改进作风的基本思路和具体措施，提出了公司领导班子解决自身问题能力的新要求，以及今后的努力方向和改进措施；狠抓整改落实，促进建章立制，针对前期查摆出来的问题，提出并制定整改措施4项，并指定具体责任人，规定完成时限，认真开展推进、落实。

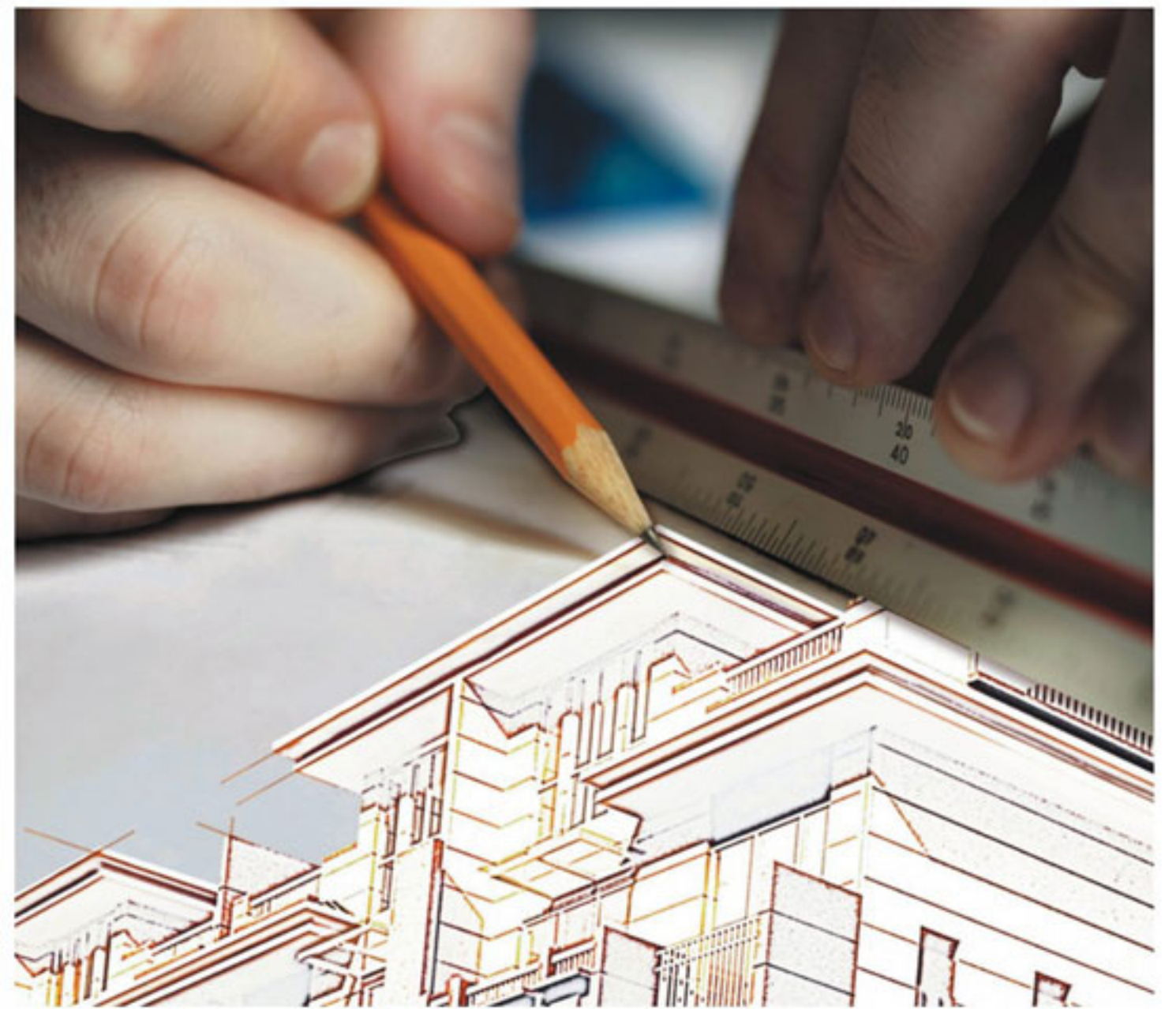
历时半年的党的群众路线教育实践活动即将结束，通过深入开展活动，经发地产领导班子及党员干部们切实加深对党的群众路线的认识，推动转变作风、改进工作，解决公司发展中的突出矛盾和问题，推动公司更好地规划未来、持续发展，活动取得了扎扎实实的成效。

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行连载，展示经发地产泰山行动的风采。

设计管理浅谈



在经发地产房地产开发建设管理中，总师办担负着设计管理这一重要职责。设计图纸作为这一环节的最终成品，对工程质量和工程造价起着很关键的作用。结合公司前期已开发项目，如何预防一些设计误区是一个需要我们解决的问题。

这样的设计误区主要指两方面：

一是“浅”，即设计深度达不到我们的工程建设需求。反映在实际中，比如说，土建图中大样不全，选择标准图集不对应等，设备专业选型标注不完整等。

二是专业间衔接出现偏差。比如说，建筑、结构专业做法尺寸不对应，设备专业套用建筑底图与土建不符等。有些问题的出现根本在于设计方人员的经验和责任心。有些仅仅是个小问题，但如果一旦遗漏到现场，可能在后期现场处理时带来较大的麻烦。因此在施工图设计过程中，应在设计正式出图前，尽量联系设计方案要成品“白图”或电子版图纸，进行施工图初步审核并提出修改意见。施工图出图后，应对照施工图设计任务书、国家相关技术规范要求

和图纸深度要求再次进行详细审阅，并与相关专业进行认真核对，重点关注一些图纸易出现的问题，就像常说的“错”、“漏”、“碰”。

对于第一类的问题，通过总师办的不断摸索，现在主要采用以下方法：在前期尽量完善设计任务书、技术方案和要求，做到提前与设计方沟通，使任务书内容充分反映我方的需求。

对于第二类的问题，我们也同样采用“防患于未然”的方法：在施工图设计正式出图前，联系设计方案要成品“白图”或电子版图纸，进行施工图初步审核并提出修改意见。施工图出图后，再次对照施工图设计任务书、国家相关技术规范要求和图纸深度要求进行详细审阅，并与相关专业进行认真核对，重点关注一些图纸易出现的问题。

通过以上的解决方法，总师办的设计师们通过关注设计过程管理的质量，从而带来了图纸质量的提高，促进了自身工作的更进一步改进，同时也为“泰山行动”宗旨的推动前行贡献了一份力量。（由总师办提供）

分析案例 模拟训练

经发地产组织开展质量管理内审培训工作



4月12日到13日，针对质量管理内审需求，经发地产对公司全体内审员和骨干进行一年一度的业务培训，和往年主要培训ISO9000：2008标准不同，今年的培训围绕公司中层及内审员在内审实际工作中如何发现、判断、审核问题为主要核心，展开培训。公司共计30余名中层和内审员参加培训。

分析案例发现问题

根据经发地产“2014年五级培训锤炼计划之新锐、卓越计划”安排，公司企管部特邀请在质量管理培训方面具有丰富实践和理论经验的专业讲师曹钧，对中层以上管理人员、内审员、报名参加的骨干员工进行“质量管理体系”课程培训。

曹老师摒弃了单纯的理论授课，而是以案例导入理论，让大家在模拟训练中

将理论灵活运用。

“操作文件上要求的就是这样，螺

丝要水平拧三圈半再倒回半圈。”

“这样和直接拧三圈的区别在哪里？”

“因为这就是质量管理的要求！”

在一段关于质量管理是否要严格遵守的视频中，大家分组讨论分析视频中被审核方发现的问题所在，并按照老师的要求描述不符合问题状况，分析其不符合哪一条款。各组热烈讨论，并与老师、学员们分享各自的结论。经发地产学员们对理论熟练掌握、对问题分析到位，也获得了曹老师的高度赞扬。在总结中，曹老师告诉大家：“既不要排斥审核方，也不要找问题的态度去审核，质量管理内审是一种交流，目的在于完善体系，互相提升。”

质量管理提升竞争力

经发地产自2005年建立ISO9000质量管理体系以来，定期进行内、外审核，发现问题—解决问题—制定措

施—验证效果，管理体系不断得到完善和规范，在公司上下形成一种有计划、办事按程序、事后有记录的管理模式，将事后检验、被动把关的管理模式变为事前积极预防、事中重点控制、事后有效验证的管理模式。

ISO9000质量体系在多年的运行中也得到了验证，这是一套实用、科学的管理体系，对内规范经发地产公司的质量管理活动，培养员工良好的质量意识，提高经发地产公司的整体管理水平，对外树立经发地产公司良好的质量形象，提高经发地产公司参与市场竞争的能力，使经发地产有限公司一直处于不断提高上升的良好趋势中。

经发地产将在6-7月以“内审季”的模式展开本年度内审工作，并通过强化内审员培训、细化内审前准备工作，从而将内审工作做实做细，确保能够在内审中真正发现问题，解决问题，促进经发地产质量管理体系的螺旋式提升。



林间集市租售正当时

白桦林间商业租售正在火热进行中

4月28日，白桦林间一站式综合化邻里购物中心——林间集市2.6万平米整体交付，49户商铺全部达到交付标准。林间集市踞于白桦林间展示区内，市府核心商圈，臻熟交通体系四通八达，高端社区环绕，二十万方市府核心豪宅区，百万高端消费阶层，区域内消费需求旺盛，自上市以来一直备受关注，目前，已有多家品牌签订入驻协议，即将开启林间集市的新生活。

社区商业价值典范

从投资角度来看，社区商业有着投资风险小，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，根据周围社区入住情况，销售业绩不断提高，有稳定的受众群体。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。

作为社区商业典范，周边社区稳定的高消费群体成为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，掘金潜力更是不言而喻。

设计合理宜租宜售

林间集市面积区间自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烟烟井道，可作为餐饮业用房，灵活性极高，便于出租。

其中，内部共设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，有效制造人流内循环，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。



外走道效果图



精装大堂效果图

旺铺热租开街在即

在业主收房后，还可享受经发地产为林间集市定制的“金巢无忧服务方案”，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，保证投资者的投资高收益。

醇熟的商业旺铺，林间集市的租售招商正在顺利进行。目前，林间集市确定进驻的商家有西安A索儿童国际启育中心、爱得堡超市等，另有著名餐饮、生活服务、教育等品牌商家正在火热洽谈中，联手打造城北高端商业旗舰典范。目前，A索儿童国际启育中心已经装修完毕，正式对外招生，其他商铺也在火热租售中，林间集市开街在即，即将开启市府商圈新的商业生活。

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。



城熟交通体系 掌握城市财富金脉



现代城市的快节奏生活离不开便捷的交通工具，出行交通方式的选择，在很大程度上影响着家庭的生活品质，白桦林间作为区域高端住区，其品质生活也体现在了多维便捷的交通体系之中，为人们提供着独有的自然与城市的和谐栖居。

林间集市作为经发地产的力推商业，填补了因市府北迁出现的区域精品商业购物中心消费空白，同时也是白桦林间与白桦林居的高端配套，为周边社区生活人群提供了便利生活与繁华商业。而目前以市府为中心的一整套地铁、公交、驾车等多种方案自由组合的完善交通体系，也正为林间集市搭建着一条财富金链，激发着它的无限商业潜力。

地铁时代

四号线汇聚城市资源

2011年9月16日，西安地铁二号线通车试运营首发式在行政中心站举行，

西安地铁正式建成通车，这标志着西安公共交通正式步入地铁时代。

西安地铁4号线主方向为南北向线路，贯穿南北区域，南起航天产业基地航天新城站，北至西安火车北站，全长35.2km，途径西安多个城区。沿线有西安火车站、明城墙内五路口及大差市、历史文物景点大明宫国家遗址公园、大雁塔、大唐芙蓉园、寒窑遗址公园、秦二世陵遗址公园等客流密集区，大型客流节点云集。全线设计10座换乘站，接驳四面八方，汇聚着城市资源。

迸发优势

当林间遇到地铁

地铁是人流的重要集散地，与城市生活息息相关，也与商业的发展需要相符，因此催生了一个以交通动线站点相联接的商业系统——地铁商业。迅速发展的轨道交通不只为城市解决出行问题，也为正处于地铁四号线沿线的白桦

林间提供了新的财富选择，为与凤城九路路口无缝衔接的林间集市带来了无限商机。

林间集市是目前北城稀缺的一站式集中精品商业，同时也是白桦林间与白桦林居的高端配套，所以林间集市的目标客群为城市中高端消费人群与社区周边生活人群。而地铁商业消费人流以固定人流为主，其中主要包括了周边办公人群、区域固定消费人群还有外地游客，因此整体来说，受工作状况、收入、生活习惯等影响，地铁开通初期，搭载地铁的人群以18-35岁的年轻族群为主，根据他们的出行和消费习惯，地铁商业目标客户锁定为时尚以及小资阶层，这一定位符合了林间集市精品购物中心的商业定位。随着出行习惯的逐步深入，地铁商业的消费客层渐渐呈现全龄化的特性，也符合林间集市的社区商业的特性，推动着林间集市的迅速发展。

多维交通

开启财富新征程



在选址之初经发地产就深知地段、交通对于居住价值的重要性，林间集市处于市府核心商圈腹地，这是以行政中

心为核心，集商业、商务、办公、居住等功能为一体的城市功能核心区。城市规划带来了新的机遇，尤其是商圈打造、大型交通配套等为商业带来的利好。正如市府核心的区位优势给了林间得天独厚的交通优势——凤城八路、未央路、朱宏路三大交通干道可直达城市八方，地铁四号线贯穿南北便捷出行，多种出行方式随意组合，交通体系十分成熟。

白桦林间多维交通的整合运行，以速度优化城市核心价值，它既为林间集市搭建了一套畅通坚固的黄金链条，源源不断的输送着城市财富，也以交通动脉成就着城市的价值命脉，让林间集市焕发着无限的商业发展潜力！



乐在白桦林 精彩初夏天

白桦林间、白桦林·印象举办多类型精彩活动

芳菲人间四月天，春意弥漫、鲜花繁艳的白桦林间里，为业主和客户准备了丰富多彩的假期活动。展示区刚刚的开放的白桦林·印象里，也准备了五一欢乐剧场的精彩表演，让大家共同度过了一个欢乐的假期。

春意漫古城

赏茶看剧两相欢

4月13日，白桦林间叠墅样板间里茗香四溢高朋满座，茗茶私享会在此清新举行。专业的茶艺师为大家冲泡了今年的新茶，精湛的茶艺表演和爽口春茗让大家赞不绝口。经典茶艺长嘴铜壶表演，铜壶在艺人手中跳跃转动婉若游龙，清茶从一米多长的壶嘴注入杯中没有一点滴外洒，引得现场阵阵喝彩，还有现场古筝演奏，以乐佐茶。

在大人们享受茶香之余，4月19日，上百个家庭的小朋友们在白桦林间展示区找到了属于自己的欢乐，他们近



距离观看著名创意儿童剧《小吉普变变变》，共度欢乐周末。

经发地产此次为小朋友们带来的这一场创意儿童剧由“变变变”和“小吉普消防车”两部分组成。上部由演员通过“我变你猜”的方式和孩子们互动，演员们利用香蕉、草莓、黄瓜、白菜、大葱、胡萝卜、海绵、毛巾、晾衣夹、刷子、碗、球等道具，运用丰富的想象力，演绎出许多趣味小故事，增强儿童的智力开发和想象力。下部则是讲述一辆小吉普消防车如何用自己的勇敢、智慧与灵巧成为一名救火小英雄的故事，以这种创意剧集的形式启发小朋友开动脑筋，激发他们的创意和联想力。

五一小长假

林间印象齐欢乐

这个五一假期，熙熙攘攘的大街，人满为患的景点，似乎与期望中的美



好有那么一些差别。当人们竞相感叹车马难行、旅途劳顿的时候，在经发地产白桦林间和白桦林·印象里，却呈现着另一番欢乐的节日景象。

五一期间，白桦林·印象社区商业街广场花红草绿，暖风拂面，处处生机盎然，经过精心布置的现场，洋溢着浓郁的节日气息。著名儿童剧《小吉普变变变》再次登陆白桦林·印象欢乐剧

场，创意百变、妙趣横生的节目激发了孩子的想象力，台上台下的火热互动，将节目推上高潮；次日，业主朋友们还欣赏到由“陕味布鲁斯”老钱领衔，邱瑾、焦耳、静·界蓝调乐队、鳄鱼乐队、jazz mood乐队等共同编排的精彩民谣表演；5月3日，凭借《满腹经纶》一炮走红的80后陕西相声名角苗阜与王声，带领青曲社演员们亲临白桦林·印象演绎经典桥段，幽默风趣的言语、欢乐火爆的演出氛围感动全场，掀起一波又一波欢乐浪潮！

5月3日，白桦林间精彩的风筝DIY吸引了众多业主和客户，家长和孩子们一



起，享受独属的亲子风筝时间，随性涂鸦空中画布，制作出一个个色彩缤纷的风筝们。在明媚的春光里，带着孩子奔跑在蓝天白云下，放飞亲手制作的风筝，和天空来一个彩色的拥抱！

在经发地产白桦林系，优美的景观、经典的设计、过硬的品质为业主们提供了最佳居所，也吸引了众多意向购买者。精彩生活不止于此，经发地产还经常举办各种不同类型的活动，亲子DIY、经典演出、节日主题聚会、户外采摘……受到业主和客户的喜欢，让大家身在林中，看见林子里的美景，感受林子里的幸福生活氛围。



(上接第一版)

在选址上，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；交通上，地铁1号线延伸线2016年建成通车后，白桦林·印象业主可以真正实现“坐着地铁来收房”的便利生活；历数白桦林系产品，无一不是建筑和景观的典范之作，白桦林·印象也不例外，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将服务于白桦林·印象，其“以人为本、服务至上、注重细节、追求完美”的理念会带给白桦林·印象业主更多高品质生活感受。



1600户业主

即享社区完善配套

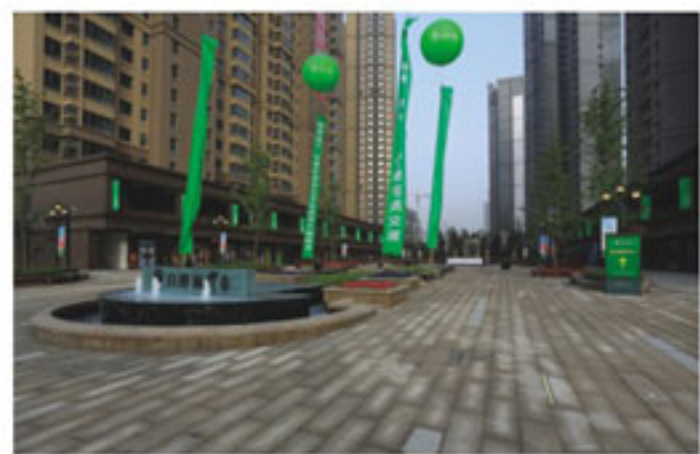
在示范区开放的同时，也迎来首批1600户业主对新家的验收。在实景示范区的参观过程中，收房业主也表述出了对新家的肯定，大家对示范区的景观、设计等都十分赞赏，认为白桦林·印象的确不负白桦林系之名，也对未来的新家充满信心和期望。

据悉，社区内还拥有3万平米邻里商街，以复合型业态为业主带来便捷的生活体验。在教育方面，项目携手北大附属实验学校幼儿园，幼儿园总



建筑面积约3000㎡，九班制科学化管理，内含大型活动场地与多样化游乐设施，充分保证孩子身心平衡发展，为业主子女提供优质学前教育。

白桦林·印象作为经发地产首个落户沣东新城的作品，必将成为继白桦林居、白桦林间之后，又一个城市精英阶层的理想生活之选，为沣东新城人居建设树立新的榜样。



白桦林·印象惊艳亮相 2014咸阳市房地产展示交易会



4月26日至27日，“2014咸阳市房地产展示交易会”在统一广场盛大开幕，会期两天。本届房展会参展楼盘涵盖从西咸世纪大道到市内各个区域的品质楼盘，类型包括住宅类项目、商业类项目以及保障房项目，户型从小居室到大户型，种类丰富。经发地产白桦林·印象惊艳亮相，将经发地产白桦林系的一贯品质也带到了房展会上，和其他楼盘同台竞秀，成为本届房展会的一道风景。

据了解，本届房展会汇集了40余家房企项目，是企业实力和品牌形象的良好展示机会。白桦林·印象一经亮相，立刻引起了大家的关注。这次参加展会是经发地产多年来首次参加同类型活

动，其精致的展位首先引起了同行的关注，白桦林·印象展位设计精美，制作精良，周围用白桦树装饰，尽显白桦林系产品的品质。

其次，白桦林·印象的产品也引起了客户的关注。作为经发地产在沣东新城的首发之作，白桦林·印象在选址、建筑、造景和服务等方面均领立沣东新城一线地位。自2013年入市以来，也受到了新老客户的肯定和青睐。在展会上，白桦林·印象再次收获了客户的喜爱，客户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，每日的咨询人数和登记数量都令人满意，成为展会上的一匹黑马。

4月底，白桦林·印象迎来首批1600户业主收房，生活示范区也正式开放，用事实向所有人展示了白桦林·印象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，尽显项目舒适度和投资价值。

在劳动中体验幸福与快乐

2014年的五一劳动节，对经发地产所有劳动者而言，是一个意义非常的劳动节。在经历了白桦林·印象首批1600户交房、白桦林·印象展示区开放、白桦林会客厅对外展示、五一小长假营销活动……

一系列密集的重要工作，经发地产的劳动者们付出了许多的汗水，这些汗水滴在展示区的土壤里，滴在北大街的太阳下，滴在销售中心的桌子上……也正是这些汗水，让经发地产收获了阶段性工作的圆满成功，也让每个参与者收获了前所未有的幸福与快乐。

首次交房1600户 压力带来动力

五月是经发地产的交房季，白桦林间26#、33#、34#楼和林间集市交房，白桦林·印象也迎来首批1600户业主收房，这对销售分公司客服中心无疑是一个莫大的挑战和压力。一边准备白桦林间交房工作，一边还要忙着白桦林·印象前期预售、实测、按揭，到客户资料的集中准备，面对空前的工作压力，客服中心11个人在整个4月几乎投入了所有的精力。

1000多个客户资料的准备，不是一个轻松的任务，客服中心主管许颖告诉我们，仅仅《使用说明书》和《质量保证书》两项资料的盖章，就花了6个多小时，其他的工作量可见一斑。在这样的工作压力之下，客服中心仍然考虑到业主的需求。有一位需要办理按揭的业主腿摔伤了，没办法亲自前往咸阳房地局做抵押公证手续，但是他又很着急要办理，于是客服中心齐鹏在咸阳本地找了一家专业的公证处，亲自上门去给客户做委托公证，顺利办理了抵押和放款手续。

交房前夕，整个客服中心所有人每天加班到晚上9点以后，到月底算加班的时候，每个人的加班都达到6个工作日以上。面对压力，许颖坦言，一想到客户能够准时拿到新房的钥匙，准时住进白桦林·印象，这就是我们最好的动力。

同样化压力为动力的，还有白桦林·印象销售团队、物业团队、项目团队，置业顾问们提前一个月开始打电话通知业主，每天安排30组交房客户。在交房当天，业主们按照提前公示好的流程进行手续办理、交款、领钥匙、验房，在验房的过程中，每户业主都有两名质检员陪同，检查房间内的防水、门窗、天然气等是否合格，一旦发现问题现场解决，直到客户满意。

为了让业主们满意的住进最美丽的家园，付出辛勤劳动的是一群人，也许不是每个人的付出都能让大家看到。但是，当收房业主露出满意的笑容，这就是对所有人最好的答谢。

示范区华美绽放 付出总有回报

为了4月28日白桦林·印象示范区开放，从3月中旬起，第三项目部全体人员都不知道周末是什么滋味了，景观工程师秦航亮也不例外。白桦林·印象示范区开放，就像一位待嫁的新娘即将掀开自



己的红盖头，向所有人展示自己的容颜，作为景观工程师，秦航亮的工作就像是给新娘化上最美的妆容。

6.4万平米的展示区，秦航亮在第三项目部负责人楚忠旗的带领下，每天和施工单位打交道，严格要求他们的每一个细节，每天下午还要对做过的工作检查复验，是不是符合要求，有没有达到标准，每天的下班时间都到了晚上七八点，示范区开放前一个星期，下班时间甚至延到了半夜十二点。

同样为了展示区开放而忙碌的，还有总师办黄莉英。作为景观设计师，黄莉英从过年前后就开始了对白桦林·印象展示区提升设计方案的修改，为了给业主更好的居住体验，在这次的设计中，提升了交通流线的规划，社区内不设地上停车位，真正实现人车分流。这一方案的提出，需要黄莉英在设计中对人行节点和车行节点重新进行分布，特别是在4号楼和9号楼之间，将车行路线完全改变为行人商业街区，设计工作量很大，但极大的方便了业主的生活。

纸上的设计要化为实地的景观，对现场的把控和跟进也十分重要。每周黄莉英都要抽出一天时间到现场，查看细节，在展示区开放前两周，每一周至少三天，她整天都要守在现场，逐个反复斟酌，根据实际情况微调，力求达到完美。在展示区从北到南的路上，有一片银杏树林，这是黄莉英在实地查看过程中建议增加的，让景观的空间感更好。

秦航亮、黄莉英看似是个体，他们的背后是整个团队，他们就像是一个缩影，代表了这支钢铁一般的团队。示范区开放那天，白桦林·印象展示区清爽、干净，微地形、多层次营造丰富的景观效果，给了所有人惊喜，让白桦林·印象以最美的姿态展示在所有人面前。他们都有同一个感慨：“一切的付出都值得了。”

最别致的会客厅 优雅背后是汗水

4月30日，白桦林城市会客厅在北大街优雅绽放，惊艳了无数人。在这背后，有无数人的汗水，其中就有广告策划部马海涛。在会客厅设计制作之初，马海涛找了十几个样本，反复和制作公司沟通展示的形式，在领导同事们不断给出好的建议下，至少五次修改、两次模型制作后，才最终确定了这一款大气、优雅、品质感十足的会客厅形式。

在首次亮相位置的选定上，马海涛又一次碰到了难题，最初选定的咸阳统一广场由于价格和档期的不确定，迟迟不能定下来，马海涛最多的一天打了十几个电话来跟进洽谈的结果，最终，统一广

场因为客观原因没能达成合作，马海涛的视线又转到了北大街新世界百货，经过几个回合洽谈，最终敲定。在安装的前一夜，马海涛几乎一夜不睡，和工人们一起，通宵搭建起这座四面玻璃、白桦树围绕的会客厅。

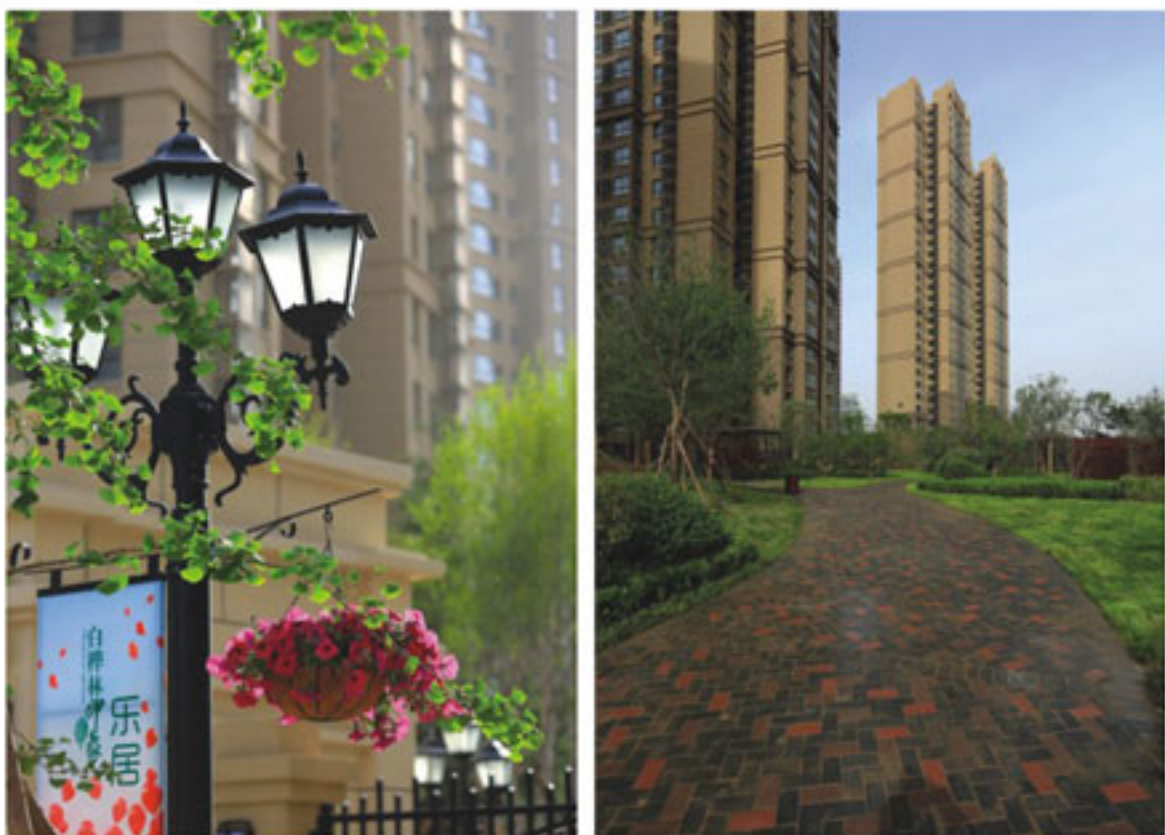
白桦林城市会客厅正式对外展示，马海涛把这个外展当成自己的“孩子”，几乎每天下班都要去看看，检查物料是否齐全，有没有什么问题……他说：“我们所展示出来的，代表的是经发地产的形象，一个广告画面、一张椅子都不能有破损，要保证把经发地产最好的面貌展现给所有人。”



白桦林城市会客厅展出以后，最大的作用就是对经发地产品牌和项目的宣传，因此，每天会有至少两名销售工作人员值班，为前来咨询的客户讲解项目，五一期间也不例外。

5月1日下午，值班的是白桦林间2013年销售冠军陈若曦和白桦林·印象金牌销售王婷，他们分工合作，默契配合，既是吸引客户，也是对白桦林系产品最好的形象诠释。销售员王婷口才好，为人大方，陈若曦很有耐心，他们共同负责接待前来咨询的客户，耐心的为客户讲解他们感兴趣的项目。下午天气热，不一会他们就忙得满头大汗，但是依然坚守在室外的岗位，耐心的给客户讲解项目，他们阳光、舒心的微笑给客户留下了深刻的印象，也成为了白桦林系最好的形象代言人。

提到五一不能陪家人朋友出去玩是不是遗憾，他们这样说：“我们的汗水如果能换来好的销售业绩，辛苦也值得。我们也希望趁着五一期间多吸引一些客户去参观，促成更多成交。”



金牌服务 品质生活缔造者



理想的生活，不应只存在于理想之中；感受美好，是每个人最初的梦想。在西安国际化大都市的推进与沣东新城的崛起中，一个幸福的家园正在悄然长成——白桦林·印象，经发地产拓疆沣东的首发之作，现代田园都市中一个充满诗意的理想人文住居。

优质的居住体验，除了房子的质量与环境，还离不开后期的物业服务。朝夕与共的物业服务，必须真正懂得人的需求、家的需求，才能让业主住得放心、舒心。

服务市政

载誉古都的生活管家

西安经发物业管理公司——白桦林·印象小区物业服务管理机构。属于国家一级资质物业管理企业，创立于2004年，10年来坚持以品质和真诚服务于广大业主。目前在管物业面积300万平方米，服务项目包括国家示范大厦——经发大厦，国家示范小区——白桦林居、白桦林间、白桦林·印象、经

发区管委会办公楼、西安市政办公区、文景小区等，业务范围涵盖住宅、公寓、写字楼、行政办公、商业区等。

始终以“为您的品质生活而不懈努力”为企业追求目标的经发物业，获评“中国物业管理优秀服务商”和“西安服务业品牌企业”荣誉称号，成为仅获此殊荣的4家物业公司之一！其所管项目相继获得“全国物业管理示范大厦”、“国家物业管理示范小区”、“西安十佳物业小区”等十余项荣誉称号，为企业赢得了业界和社会的良好口碑。

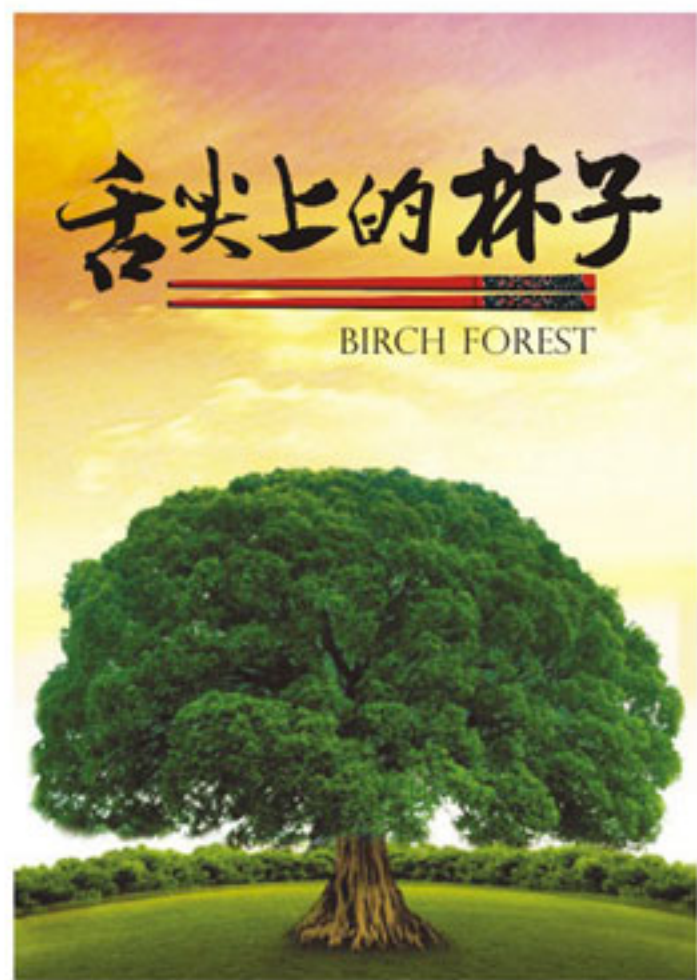
用心服务

从细节提升居住品质

经发物业，秉承“以人为本、服务至上、注重细节、追求完美”的服务理念，兢兢业业为业主提供保障性服务和便捷性服务。积极识别业主诉求，推行完善贴心服务与个性化服务：为了给工作忙碌无暇顾家的业主

减轻家务负担，营造舒适优雅的居住环境，经发物业派遣高素质保洁人员提供入户保洁服务，如地板清洁、新居开荒、不锈钢保养、晶面处理、水管疏通等。在后期的建设中，经发物业还将实现网站与ERP系统对接，届时只需在家中轻点一下鼠标，经发物业便将按要求在约定时间内安排专项服务；为了能让业主在家门口买到新鲜优惠的蔬菜，经发物业将引入开通蔬菜、水果直通车惠民工程；为了增进邻里情感，关爱老人儿童，经发物业将举办各类大型社区活动丰富社区文化、联合各大医院定期举行义诊活动关爱家人健康……诸如物业报修、社区卫生管理、代订鲜花、报纸、牛奶等服务不胜枚举，经发物业用心致力于服务，以求不断提升业主的认可度，共同营造舒适、安全、便捷的生活环境。

4月28日，白桦林·印象实景园林展示区已全面开放，1600余户业主交付入住。在这里，印象中美好的生活已经拉开序幕，经发物业将延续一直以来的高水平品质服务，为业主提供更加美好的居住环境，缔造沣东新城典范生活！



出品：中国兰州拉面
地址：白桦林居北门路对面，凤城九路与文景路西北角
招牌美食：牛肉面套餐

点评：他们家的牛肉面有多好吃就不用介绍了吧，汤鲜面筋，加个小菜配卤蛋，简直就是方便午餐的不二之选，取餐的时候还能看见师傅拉面的场景，立刻就理解为什么简单的拉面也能这么好吃了。



出品：重庆大队长火锅
地址：凤城八路盐张东区风景新天地，白桦林居南门外
招牌美食：大队长毛肚、大队长老豆腐、上脑肥牛

点评：味道是很正宗的四川火锅，牛油辣锅很正宗，大队长毛肚更是招牌必点。知青下乡的风格服务员都穿着红军装，进门第一句话就是“欢迎下乡改善伙食”，在享受美食的同时也能体验一下绿军装的时代。



出品：颜胖烤肉
地址：凤城八路与文景路十字西侧路北3楼，白桦林居南门外
招牌美食：老醋里脊、豆腐皮涮牛肚

点评：感觉是把烤肉和川菜结合的还不错的一家店，菜品也比较齐全，强力推荐老醋里脊和涮牛肚，酸甜美味绝对超越糖醋里脊好多倍，如果酒量不错还可以尝尝偶尔供应的黄酒，配着烤肉绝对有意想不到的美味。



出品：海菜锅贴
地址：明光路近凤城九路东南角，白桦林居西门外
招牌美食：绝味鲜虾锅贴、疙瘩汤

点评：吃了很多个口味还是觉得这款绝味鲜虾的最好吃，一个锅贴里就包一整只虾子，鲜美度被很好的保留，让不爱吃虾的人都会爱上这款锅贴，配上疙瘩汤，吃的舒服营养又美味。



出品：众家灯火煎饼屋
地址：文景路凤城八路，白桦林居东门外
招牌美食：煎饼、酸辣土豆丝、京酱肉丝、地软炒鸡蛋

点评：很实惠的一家煎饼连锁店，味道菜量都不错，煎饼有三种口味，菠菜、鸡蛋和荞面，味道都很有特色，炒菜主要以能卷煎饼为主打，特别推荐土豆丝和地软鸡蛋，配在一起真的太好吃了！特别要说的是这家店上菜速度快的惊人，如果不是高峰时段三道菜十分钟之内就能上齐，如果你很饿或者很赶时间，这家店绝对可以考虑。

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4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	157.66	3-2-2	2/11	简装	126万
白桦林居	凤城九路	168.6	3-2-2	3/5	毛坯	200万
白桦林居	凤城九路	169.03	3-2-2	3/5	毛坯	200万
白桦林居	凤城九路	172.84	4-2-2	16/26	毛坯	147万
白桦林居	凤城九路	174	4-2-2	11/11	精装	180万
白桦林居	凤城九路	181	4-2-2	1/5	精装/全配	270万
白桦林居	凤城九路	197	4-2-2	9/10	毛坯	217万
白桦林居	凤城九路	253.44	4-2-2	11/11	毛坯	254万
白桦林居公寓	凤城九路	49.77	开间	8/9	精装/全配	40万
白桦林居公寓	凤城九路	62.7	1-1-1	7/9	精装/全配	55万
白桦林居公寓	凤城九路	70	1-1-1	6/6	精装	56万
白桦林居车位	凤城九路	/	/	-1/5	毛坯	21万
白桦林居车位	凤城九路	/	/	-1/9	毛坯	20万
白桦林居车位	凤城九路	/	/	-1/26	毛坯	25万

· 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
白桦林居	凤城九路	89	2-2-1	3/11	中装/半配	2000元/月
白桦林居	凤城九路	89.35	2-2-1	10/10	简装/半配	2500元/月
白桦林居	凤城九路	132	3-2-2	21/26	简装/全配	3000元/月
白桦林居	凤城九路	133	3-2-2	2/10	中装/全配	3400元/月
白桦林居	凤城九路	133	3-2-2	9/10	简装	2000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	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	88.5	2-2-1	6/33	简装/半配	2000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	130	3-2-2	15/33	中装/半配	3000元/月
白桦林间	凤城九路	133	3-2-2	14/33	简装	2000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	120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	50-150元/平米/月
白桦林印象商铺	世纪大道中段	60-280	开间	1、2/2	毛坯	50-100元/平米/月
天朗御湖	凤城八路	86.52	2-2-1	28/33	简装	1400元/月
文景小区	凤城九路	130	3-2-2	15/33	简装	2000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。



诚品装饰有好礼 超级优惠大酬宾

马上装修马上省钱，最高价值两万元豪礼等你来拿！

西安诚品装饰工程有限公司是西安经发集团投资设立的全资子公司，于2012年5月份成立，注册资金一亿一千万。公司自成立以来，一直秉承“让标准成为习惯，让习惯符合标准”的企业经营理念，坚持“诚信为本、品质第一”的企业经营理念，为房地产企业提供专业的咨询、设计及施工管理一站式、全过程装饰装修服务。套餐水电包到底，造价零增项，工厂化生产，精细化施工，第三方验收。套餐式精装修为您省心、省钱、省力。
活动主题：“人人都住样板间” 精装样板送豪礼

活动范围：凡白桦林·印象业主并满足团购相应套数的客户，均满足团装活动。

活动期限：2014年4月28日至2014年7月28日截止。

活动优惠：

优惠一：到场参与活动即免费赠送价值1280元艾玛特净水器一台；
优惠二：活动期间前50名成交客户升级为精装样板工程，享受金牌施工；
优惠三：团购满10套送价值 4000 元灯具；
团购满20套送价值 6000 元灯具；
团购满30套送价值 8000 元灯具。

优惠四：前5名签约客户即赠送IPAD MINI一台。

公司地址：西安市凤城十二路一号凯瑞A座17层

传真：029-86155505

客服电话：029-86155515



经发地产 10周年
THE 10th ANNIVERSARY

95m²、135m² 地铁准现房 载誉面世

6.4万平米生活现场 大成赏鉴

新装白桦林·印象示范区 悦目绽放



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。



微信通道

- 责任国企 一级资质
- 白桦林系 高端品质
- 经发物业 金牌服务
- 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
- 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

经发集团
KINGFAR GROUP

经发地产
JINGFA REAL ESTATE

泰山行动



预售许可证：2013030 本广告最终解释权归开发商所有