



经发地产
JINGFA REAL ESTATE

风采

主办：广告策划部 | 执行主编：刘毅 | 总第116期 | 发行日期：2014年7月5日 | 新闻热线：86528923 | 公司网址：www.xajfdc.com

品质制胜 客户认可 经发地产圆满完成上半年任务

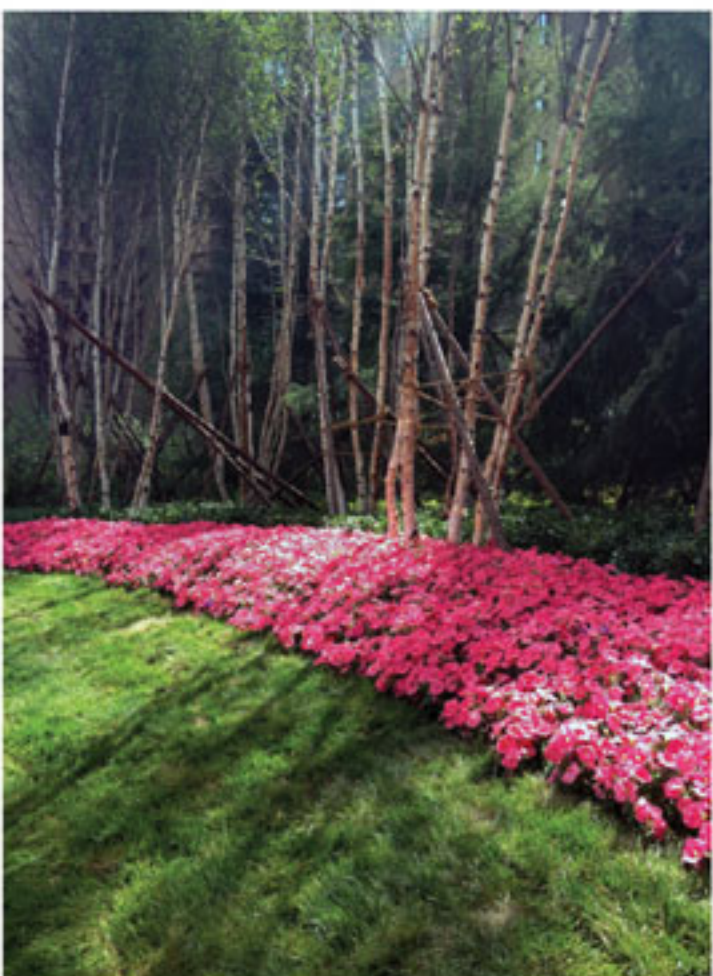


2014年伊始，房地产市场整体转冷，西安许多新开的楼盘纷纷降价，不管是面对央行的5月“喊话”，还是“限购令”松绑传言，房地产市场成交量依然低迷。在各大媒体上，楼市广告纷纷打出大幅降价、让利的广告，在销售现场，客户寥寥无几，电话销售，接连被拒，很多销售中心也显得冷清了许多，面对销售任务，多数楼盘头疼不已。

面对这样的大环境，经发地产深知，无论市场如何变化，对产品的高要求和对品质生活的需求是始终不变的，白桦林间、白桦林·印象始终坚持白桦林系高端品质，确保产品品质在同类产品中保持领先。2014年上半年，在客户的支持和经发地产全体员工的共同努力下，经发地产旗下项目圆满完成上半年销售任务。

品质导航赢得业绩

在政策背景与大环境的双重压力之下，经发地产的应对之道没有背离企业的经营之道，继续推行精细化管理、持之以恒专注产品品质。经发地产深知只有在基于自身完善、不断提升的前提下，才有可能逐步摆脱政策波动带来的限制，当企业个体的价值取向完全符合



安居、乐居所需时，就很难被“调控”所左右、所影响了。

正是基于这样的理解与认识，经发地产一直把发展方向直指产品本身，直指客户需求最核心的部分——品质。

经发地产品质的典型代表白桦林系产品，一直以来以客户体验为导向，为不断提升业主的生活品质而不懈努力。其所提供的不只是优良的居住环境，更是一种高品质的生活方式。正是这种对生活的理解和对品质的追求，白桦林系产品均成为所在区域的领军产品。白桦林间多次位列北城楼盘单价榜首，销售额名列北城前茅，声誉更是有口皆碑，在白桦林间的销售中，老客户介绍新客户成交几乎达到40%，这已然是对产品满意的最好说明。

三大价值锁定客户

在经发地产产品销售过程中，我们发现选择白桦林系产品的客户拥有这样的特征：他们往往拥有多次置业的经验，非常了解好房子的标准；他们往往最有眼光，最了解好房子的价值；他们往往最讲究，容不得一点瑕疵；他们往往最注重生活品质，认为好房子是提升生活品质的重要方面。

对于这群重质量、讲品位、重品质的客户而言，白桦林系产品就是他们最好的选择。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，其三大价值点——产品、服务、品牌，无不体现着经发地产独有的品质生活大师情怀。

经发地产白桦林系产品无论是在选址、景观、建筑、工程等方面均极具优势。白桦林居、白桦林间均位于

西安新城市中心区，与新市政府比邻而居，白桦林·印象位于世纪大道中心区域，真正的地铁上盖物业。白桦林系产品景观也是有目共睹的，无一不是建筑和景观的典范之作，白桦林间社区300余亩坡地园林景观内流水潺潺，鸟语花香，和外围的城市绿化带形成了天衣无缝的融合。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，成为沣东新城田园都市的绿色音符。在工程质量方面，经发地产多年来持续推行“泰山行动”，通过优化创新和科学管理守护产品质量，透明线上采购招标、材料入场四方验收、双向评估改进、施工质量跟踪实时监督、样板工程先行100%实测实量、施工高于国标的“经发标准”、质量6级检查等质量过程控制，保证一次性交房满意度达到85%。



许多二次置业的业主最担心的物业服务方面，在白桦林系产品中也是无需担忧的。在后期物业服务方面，白桦林系产品均由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服务和管理。目前，经发物业管理面积已超过300万平方米，其将以“以人为本、服务至上、注重细节、追求完美”的理念给白桦林系业主更多高品质生活感受。

品质给了品牌基石，品牌又深刻影响了客户选择。经发地产旗下产品以良好品质和服务给了客户“高端、精致”的印象，同时也给予了客户一份承诺。无论在北城或是初涉的沣东新城，经发地产都像一块金字招牌，代表着信得过的品质和舒适无忧的生活。经发地产即使面临最严峻的市场环境，也从来没有降低过产品品质，这种对品质的坚守，最终成就了经发地产品质楼盘营造专家的美誉，也赢得了客户的尊重和认可。

从某种意义上讲，房子是文明的结晶，好房子就是要满足居住所需，营造城市美丽。过去十年，经发地产走的是品质房产之路，未来的十年，经发地产仍将走下去，因为经发地产相信，品质房产始终是楼市的主体，行业的方向。

导读 INTRODUCTION

二版：满意生活从交房开始

三版：评服务 比业绩 金牌销售勇夺红旗

四版：名企山西推介 林间一枝独秀

五版：找到林子里的快乐时光

六版：赛出水平 赛出风格

七版：空间，唤醒情感

林间集市 崛起北城商业旗舰 林间集市招商火热大牌进驻



二十年经开铸造了无数辉煌与荣耀，随着市府北迁，这块腾飞的城市区域正以迅速发展成为比肩传统中心——钟楼的新城市中心，未来这座扼守城市北大门的必将以全新的中心姿态书写城市繁华新篇章！

城市新生

抢占市府原始股

城市新生也许是一个复杂的命题。2006年西安市政府正式宣告北迁，由此，等待北城的将是新一轮的时势轮转新旧更迭，一个崭新的城市核心即将肩负起国际化视角下的现代大都市心脏重任，为城市源源不断的输送强劲发展动力。那么如何对区域进行更加合理有效的功能划分、如何保证城市政经核心领袖地位、如何在自然与繁华之间游刃有余……这所有的种种最后或许可以简单到只剩一个问题：如何让城市的明天更美好！

伴随城市版图的不断优化扩张，市府核心所在理应倾注更多关注，无数城市资源被用于北城基础设施、交通改造、市政建设等方面，而与城市日新月异相对的是北城人居生活设施的极大滞后。

然而，新城核心，繁华怎能缺席？

林间集市作为经发地产旗舰之

作，应势而起填补市府北迁以来，经开中心出现的区域消费空白，坐拥城熟繁华，献映城市美好。

责任国企

品质铸就财富

作为与经开区共同成长的一家国有房地产开发企业，经发大厦、白桦林居等经开区标志性建筑的建设让所有人见证经发地产国家一级开发商的建筑品质与服务理念，而西安市行政中心、城市运动公园、西安经发学校的承建则让经发地产在不断追寻自身价值的同时，承担了更多社会责任与区域贡献。

十年来，经发始终坚守品质筑城，从建筑到物业，每个环节都力求最好，专注实现城市美好的无限可能。也正是由于对精工矢志不懈让更多人们选择信任经发产品，林间集市作为经发地产首个集中式高端商业，一经推出就吸引了众多业者青睐，销售情况异常火爆，短时间就已仅剩少量商铺。同时经发地产还特制“金巢无忧服务方案”为业主提供了商场环境、安全、设备管理与维护，资产托管、租赁策略制定等方面的全方位资产护航，更有众多租售优惠保障了投资的高效收益，不断深化项目价值，真正做到让林间集市业主投资自持两无忧。（下转第四版）



满意生活从交房开始

交房，已经不再是开发商工程结束后对开发楼盘的“杀青”，而是对开发商诚信考验的开始。交房就像一把衡量开发商“诚信”的尺子，这把尺子与业主的心理认同度相互照应。在目前比较普遍存在的期房制度下，交房是一个兑现的问题，开发商向业主兑现合同约定的交房时间，兑现当初承诺的各种质量保障，兑现一个安全、舒适、满意的家。

在多年前，交房问题几乎成为房地产行业的顽疾。因为业主买房多半是看到沙盘和样板间之后就下单购买的期房，而工程施工往往还需要一二年时间，竣工后的房屋结构、周边环境和约定的情况会存在一些偏差，很多争议也因此而生。交房时消费者和开发商的表现，几乎成为考验开发商诚信和实力的重要标准。

当然，交房做到开发商和购房者双赢的满意局面，也没有想象的那么遥不可及。以经发地产为例，2014年上半年，白桦林间和白桦林·印象共向2400余户业主交付了他们的新家，在这样大体量的交房活动中，经发地产的一次性交房满意率达到了85%以上，超过行业普遍水准。

要做到这一点，经发地产掌握着制胜法宝，环环相扣、步步深入的交房节奏，让经发地产每一户业主准时收到了满意的新房，展现了经发地产的企业实力，更体现了经发地产对业主的社会责任感。

准时交房 新家钥匙从不迟到

经过千挑万选，购买到心仪的房子之后就是焦急的等待，心里无数次的想象着新家的模样，期待新家的交付如同期待一种新生活。但是往往事与愿违，眼看已经到了合同中约定的交房时间，新房却迟迟没有完工，业主住不进去，有的一等就是一两年。

而对于开发商而言，交房则意味着一个项目长达数年的开发周期终于进入了最后一个流程，也是对开发企业综合能力的一场考验，工程节奏是否严格按照计划，前期准备是否充分，交房现场流程设计是否流畅，如何让业主交房后的生活更加丰富……



这些环节，经发地产在多年的交房工作中都已经得到完美实现。为了保证工程节点，准时为业主送上新家的钥匙，经发地产制定了关键节点绩效考核制度，在对项目部的考核中，以项目部总体开发计划和关键节点作为绩效考核的主要依据，根据计划完成情况进行考核。以工程质量为考核基准，以工作结果为考核导向，对工程管理人员从工程质量、进度、一次交验合格率等方面进行考核，如未能按计划完成进度，则该节点的绩效考核分值为0，若考核周期内出现安全、质量事故，则安全事故和质量事故的界定标准予以确定，这样既保证了工程节点的保质保量完成，也提升了产品质量和客户满意率。

2004年成立至今，在经发地产十年的历史上，从未出现过一例延期交房的现象。

合格交房 六重检验替您验房



具有七十年产权的商品房，对业主来说，几乎是要相伴一生的，房子的每一砖一瓦都是业主心之所系。在收房前，不少业主在网上苦苦学习“交房验房全程攻略”、“验房小贴士”……想要凭借这些恶补的知识找出新房中的瑕疵。

白桦林间和白桦林·印象的业主们大可以省掉这一环节，经发地产在交房前内部进行六大环节、分户验收，在交房前替业主层层把关，将瑕疵扼死在摇篮中，为业主呈现360度完美新房。

所谓分户验收，即“一户一验”，是指住宅工程在按照国家有关标准、规范要求工程竣工验收时，对每一户住宅及单位工程公共部位进行专门验收。经发地产在分户验收环节，制定了二十个大项的近200个验收标准，从入户门开始到门窗、墙面基层、腻子、地面垫层再到防水、烟道、采暖、开关，换言之，只要房子里眼睛能看到的都在验收的范围中。就连一个看似简单的铝合金门窗就要进行17项内容的验收，从窗框到胶条、从窗纱到五金件，事无巨细一概需要严格控制与把关。正是这层层验

收，牢牢捍卫了工程质量关，使每一套交付给业主的房屋都成为精品工程，严格的验收流程也保证了经发地产产品一次性交房合格率远远高于业内水准。

要参加分户验收工作的，从施工单位、监理单位、项目部、工程管理部、物业公司到置业顾问，每套房屋必须经过多达六大环节的层层验收，严格把守质量关。特别是从业主角度出发，增加了置业顾问验房环节，置业顾问相比工程人员，销售人员不是专业人士，但他们更了解业主的需求，主要从房屋的感官功能，包括墙面、地面平整度、门窗户开启是否顺滑、插座安装位置、空调洞口位置等进行验收，把自己当成一个普通的购房者一样去检查，真正做到房子好不好工程师说了还不够，业主满意才最重要。

交房和收房过程正是买卖双方在责任转嫁问题上的分界点，考验的就是业主的耐心和决心，对开发商的诚信度和美誉度更是极大挑战。经发地产从一开始就深深明白，交到买房人手中的不仅仅只是一把普通的钥匙，更是对客户和业主沉甸甸的承诺和责任。

满意交房 幸福从交房开始



开发商在开发的过程中无论对设计方案以及建设施工下了多大的功夫，其实工程质量的优劣最终表现为客户的一次性验房满意率，一次性验房满意是客户对于产品质量的认可。

每次交房后，经发地产都要对整个交房过程中的质量问题进行统计，对业主的一次性验房满意率进行统计，在白桦林间的多次交房中，业主的一次性验房满意率稳步提升，截至目前，白桦林间一次性交房满意度达到85%以上，有的业主们打趣的说道：验你们的房子最花心思，结果还是一无所获，我们彻底的放心了。

对于开发商和购房者而言，交房都应该是一件共赢的好事。对于开发商而言，这意味着一个项目的阶段性胜利，而对购房者而言，更是一个新生活即将开始的象征。

白桦林系带给业主的满意生活从交房现场开始可见一斑。在交房现场，一站式交房办理处最大程度简化交房流程，工作人员为业主出具房款结算、房产证代办手续费结算表格，让业主方便办理。随后物业人员引导并全程陪同验房，看墙壁、验水电、验防水、验管道、验地平等，发现问题工程人员现场解决。

和许多开发商交房之际只是做好交房楼栋完工不同，经发地产从不让一位业主穿越“工地”走进自己的新家。每位业主走进白桦林间，看到的都是一个完整成熟的社区，挺拔的建筑、优美的环境、干净的小路，每一位站在社区中的业主都不由得感慨，选择经发地产，绝对是正确的选择！而在室内，天然气、地暖、自来水都已经完全到位，随时入住，随时可以开启幸福生活！

风采微评：

交房的过程本身是一个履行法律程序的过程。房子本身是使用寿命很长的大件产品，房屋开发也是一个相对漫长的过程，任何一个环节出现问题都可能导致全盘失败。所以，不仅仅是一手交钱一手交货就相安无事，认真面对每个细节，惟有认真负责才能给业主奉上满意的答卷，这不仅检验了开发商的实力和良心，更是开发商品牌和产品口碑的最佳体现。

经发地产2014年质量管理内审工作顺利结束



6月9日至20日，经过为期两个星期的检查，经发地产2014年质量管理内审现场审核工作顺利结束。7月1日上午，审核组与公司管理层召开本次内审活动末次会议，对内审结果进行通报，现场沟通了审核中发现的问题，并对经发地产ISO9000质量管理体系运行情况做出整体评价：本公司所建立的质量管理体系是符合ISO9001标准要求的，能够有效运行。

内审季

地毯式交叉审核

与以往的内审不同，2014年内审工作以“培训—预内审—内审—外审”系列工作开展了火热的“内审季”，让内审员们先学习、再实践，在实际内审中消化和运用学到的技巧，进一步提升内审水平，同时也能在检查中发现更多需要提升的地方。

本次参与内审工作的内审员来自公司各个部门，在统一培训学习后，所有内审员按照自由组合的形式，每三人一组，并安排了相应的审核部门，这种交叉审核的形式，促使参与者更主动的去了解被审核部门的工作流程、工作内容。此次内审经发地产将所有内审员按照自由组合的形式，每三人分为一组，并安排了相应的审核部门。

审核安排一下来，内审员们打起十二分的精神来，熟读自己要检查部分的作业文件，了解被检查部门的工作，力争做到检查深入到位、有理有据，从另一个角度审视被检查部门的工作开展情况，帮助其完善工作过程。6月9日至13日是集中审核时间，在审核中，内审员们按照PDCA（计划—执行—检查—完善）的方法从浅入深、全面铺开的审核思路，对以往不够重视或容易忽视的跟踪验证环节深入审查，从而发现问题，提出合理改进建议，促进质量管理体系提升。

重预防

提升效率和质量

本次审核共发现52项问题，开具了39项建议整改项和13项不符合项，均为一般不符合项，内审小组要求每个部门对本部门发现的问题在7月15日进行封闭。在这次全面地毯式的审核中，没有发现系统性和区域性的问题，但还存在一些普遍性的问题，对经发地产自上而



下的质量管理工作也提出了更多要求。

一是各部门应严格按体系文件要求执行，提升体系文件执行力度，加强对体系文件的维护，发现问题及时修订和完善，确保适宜性和有效性。日常工作中应进一步加强PDCA过程方法的应用，尤其要确保各项工作都符合闭环原则，发现问题，进行原因分析，予以纠正并制定纠正措施，防止同类型问题再次发生。各部门要注意提升计划执行力度，按计划规定时间完成相关工作，加强计划检查和预警，如因文件规定无法落地，则应修订体系文件；

二是在房地产开发过程中，从设计阶段到施工阶段有许多评审环节，应按照文件规定组织相关部门和人员进行评审，并留存评审结果的签字确认记录。在供方管理中，要及时对合同履行情况进行跟踪检查，根据履约的不同阶段规定适宜的检查内容和要求，同时进一步加强风险防范意识，对各部门职责范围内的风险点提出细化的风险防控处理办法，并会同企管部制定风险防控预案

三是要关注行业及市场发展趋势和政策变化，做好行业和市场数据、信息的收集归纳和分析解读，在当前房地产市场瞬息万变的情况下，灵活应对，及时调整工作思路和工作方法。

这次审核是对公司内部的一次彻查，也是对新老内审员独立审核能力的一次实地检查，通过全面而深入的审核，经发地产将不断发现问题、实施改进、验证改进效果，继续以品质为导向，关注细节，关注产品，关注服务，优化和完善工作流程，不断提高工作效率和服务质量。



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，经发地产还会将已经开展的百余项目提升活动沉淀总结，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。在《风采》上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。

实战模拟训练营，走起！



按照这个思路，组织了多次实战模拟演练。

例如在白桦林印象首批房源选房前期，经营部首先完成选房活动方案的编制工作，明确房源、价格、选房流程及分工等内容；

自政府加强房地产调控力度之后，西安的房地产市场逐步进入买方时代。自2011年初西安出台“限购”政策后，公司的主力在售项目白桦林间，由于其改善型客群的定位，其销售工作受到了较大的影响。

2013年初，经营口部门在回顾上一年度的营销工作时，发现由于政策影响，市场始终处于不温不火的状态，客户观望情绪浓重，各类营销动作效果不够显著，项目销售难度增加。

面对市场变化，为了更好的应对和解决这一困境，经营部提出了“实战模拟训练营”这一想法，希望通过组织经营口各部门进行实战模拟训练活动，对公司在售项目的营销推广活动进行实战模拟演练，合理推演，从中发现问题，解决问题，有助于营销活动的落地，最终实现销售目标。

为此，在白桦林间及白桦林印象的多次重要的营销节点上，经营口的部门

其次由广告策划部对选房现场进行流程动线设计和包装布置；最后由销售分公司按照流程指定专人负责各环节的工作。由于整个选房活动涉及多个环节、多个部门，同时还是白桦林印象项目的首次开盘选房活动，其重要性不言而喻。为了验证选房方案是否合理，环节衔接和动线安排是否流畅，客户接待是否到位，经营部牵头经营口的三个部门在选房活动前组织开展了模拟演练活动，凡涉及到每次选房活动的工作人员均按照实际操作流程在各个环节和岗位就位，对选房活动的全过程进行了多次的演练和讨论，对其中发现的问题及时进行了调整，最终在正式的选房活动当天，各项工作按原定计划顺利开展，选房结果令人满意，客户反馈良好。



不要小瞧这样一个实战模拟演练活动，它其实很好的解决了跨部门合作过程中有可能出现的环节衔接不清、职责不明确等问题。由于不少活动并非一个部门单独就可完成的，当遇到如销售中心开放、选房、组织大型客户活动等重要的营销节点或需要多个部门配合的时候，通过实战模拟训练活动的组织，可以很直观的发现在方案阶段无法发现的问题，及时纠正，保证活动顺利完成。（经营部提供）



评服务 比业绩 金牌销售勇夺红旗 经发地产销售分公司首次“红旗计划”评选结果出台



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。

在销售分公司“泰山行动”红旗计

划活动中，主要在白桦林间和白桦林·印象销售中心开展关于销售业绩、客户服务、内部管理三方面评比活动。其中销售业绩60分，客户服务和内部管理各20分。质量管理中心按月对各中心进行专项检查，以季度为周期召开质量管理专题会议，并对评比检查结果进行通报。在一季度的评比中，最终白桦林·印象销售中心以101.8分数获得了首个红旗团队荣誉。

从一季度的检查评比来看，各销售中心对“泰山行动红旗计划”活动都比较重视，能够按照公司的要求积极开展各项工作。通过此项活动的开展，两个销售中心之间树立了“比、争、学、赶”的工作作风，并能够学习借鉴其它销售中心好的方面，举一反三，不断提

高各中心的工作质量和服务水平。比如目前白桦林·印象销售中心在合同提交前实施小组互审的预防机制，有效的降低和避免了合同提交前的出错发生。而白桦林间销售中心结合置业顾问的电访率、成交率，对销售人员执行力及能力进行分析，并针对销售人员弱项提出具体的改进措施，不断提升个人销售能力，促进项目销售。

在后续的“泰山行动红旗计划”活动评比中，销售分公司还将继续以红旗为方向，为精神，不断发现问题，解决问题，从而更好地优化和完善销售分公司的各项制度流程，不断提高服务质量，工作质量，始终坚持做到“品质在细节之中”的质量方针，让红旗精神指引着销售工作不断前进。

名企山西推介 林间一枝独秀

白桦林间赴山西河津、永济企业推介会成绩骄人



6月20至24日，白桦林间携高尚居住品质与至臻服务热忱参加由《地产》杂志组织的山西河津、永济企业推介会，为观展民众展示了经发地产对诗意居住孜孜不倦的追求。白桦林间以西安诗意人居典范的品质住区姿态，吸引大量山西置业者的观展与置业热情，也取得了陕西组团唯一现场成交项目的骄人成绩。

本次推介会由陕西与山西两省房地产高端品牌联动举办，为期五天，以外展驻场加企业推介会形式展开。本次参展的陕西组团由7家省内知名地产品牌组成，丰富灵活的参展形式与众多知名地产品牌吸引了众多置业者到场参加，

更是受到隶属世界500强企业中国铝业公司的山西铝厂与山西重点工程河津电厂等多家知名企业的青睐。

炎炎盛夏亦难挡推介会现场的置业热情，白桦林间外展现场置业者比肩接踵人潮涌动，林间产品一经展出即吸引现场观展民众蜂拥而至，更有不少市民专程慕名而来，只为一品白桦林间高品质住区风采。连续四场企业推介会更是场场爆满，在意向客户的层层簇拥之中，工作人员分别从企业简介、项目介绍、园林、户型、区位、社区商业与生活配套等方面详细阐述了林间特有的诗意幸福模式，为客户展开了一幅“林中居，居中林”的林境生活画卷。现场人

们仿佛时而轻踏林径漫步在步移景异的白桦林中，时而又闲逛林间集市畅享城市繁华，时而陶醉在北大附属实验学校白桦林间幼儿园孩童无邪欢笑，时而又沉醉于经发中学的朗朗读书声……在这一幕幕自然与繁华的相得益彰之中，白桦林居住与生活的艺术已然深入人心，现场客户还竞相提出自己感兴趣的问题，从园林到物业，林间的高品质居住与全方位贴心服务俘获无数置业者的心，现场不时阵阵掌声与赞叹。

作为本次推介会的陕西知名地产企业代表，白桦林间表现尤为亮眼，不仅吸引大量消费者的置业意向，更是全场唯一现场成交项目，一位置业者现场决定认购两套住宅，骄人成绩不仅引起众多同展品牌的关注也坚定了观展置业者的购买意向。

在山西置业者的热情关注中，白桦林间以一枝独秀的傲人成绩，画上了山西行圆满的句号，但是经发地产为业主提供更加优雅自然的居住热忱永远没有终点！



火辣的阳光炙烤着大地，热浪汹涌来袭，“火”“热”成为这个盛夏的代名词。为了方便人们避暑降温，焕然一新的白桦林间会所游泳馆已于6月17日全新开放啦，这个盛夏邀您尽享清凉！

烈日炎炎，不要让阳光阻挡您外出的脚步，骄阳似火，不要让汗水渗透您清爽的外衣，置身清爽林间会所，邀上亲朋好友，喝一杯冰凉可口的啤酒，品一壶香浓典雅的好茶，来一场水上世界的透心凉，让您的盛夏生活如同烈日一般缤纷璀璨！林间会所游泳馆今夏已清凉来袭，逆流式恒温泳池尽显林间会所高端典雅，315m²的超大容积让您酣畅淋漓的畅游，

27℃恒定的亲肤水温让您尽享清凉，专业救生团队为您保驾护航，循环过滤的水处理流程，让您暂避夏日的酷暑，放心感受戏水的乐趣。

另外，为考虑部分儿童的安全需要，在恒温泳池旁特设计了一个“迷你泳池”——儿童戏水池，15m²的有效容积让孩子们有一片属于自己的嬉戏天地，独立的水处理及水循环加热系统让孩子们在纯净的水世界中尽情畅游，水深较浅充分保证儿童戏水的安全，绽放出天真无邪的笑脸。

快快行动起来吧，即日起白桦林间业主可凭VIP卡随时前往泳池消费躲避炙热，置身于清爽林间，加快速步，一起来投身清凉泳池吧！

见微知著 从细节看品质



经发地产白桦林系，因其绝佳的景观设计和高品质的物业服务被业界及购房者熟知，经发地产一直在塑造着这个城市的经典，数年来精心打造使得白桦林系产品在消费者的心中形成了高端的象征。在高端的背后，经发地产更是用一个又一个细节为业主、为客户营造着舒适、温馨、便捷的品质生活。

便民平板车

细节之处见真心

孙先生白桦林·印象4号楼的一位业主，从5月初拿到钥匙到最近开始装修，这个新家，带给他的惊喜连连不断。

第一次走进新家，是示范区开放那一天，他和家人来到白桦林·印象，6万多平米的实景示范区优雅、大气，充满诗意，不管是建筑的排列、道路的设计或是树木的栽植，都体现着品味和档次，宽阔的大堂更是让人眼前一亮，对未来的新家和生活都充满了信心和期望。

6月，孙先生开始装修自己的新家。



家，经发地产的物业服务又给了他的体验。装修工人第一次拉材料进场的时候，被物业的保安告知，为了保证业主生活，车不能进小区，只能停在小区外面。孙先生正在发愁材料要怎么进去，物业人员立刻送来一辆平板车，作为拉材料的“摆渡车”，很快就将材料顺利的送了进去。

拒绝汽车进入社区，是为了保证社区的安全性与完整性，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。同时也考虑到业主的便捷，类似的“摆渡车”白桦林·印象一共准备了32辆，专门为业主装修期间和日常生活需要所使用。

据工作人员介绍，白桦林·印象在整体交房后，仍然会严格控制汽车的入内，除警车、消防车、急救车等保障公共安全的车辆以外，其余车只能停在地下车库或小区外围。

延长值班时间

更好服务好客户

在炎炎的夏日，绿茵掩映的白桦林间既是业主的家，也是客户休闲、咨询的场所。客户往往避开中午的炎热，在下午时分到达，既想好好的在林间里走一走看一看，又想听置业顾问详细的讲解项目，这样一来，时间总是有些紧张。

为了适应客户的需求，白桦林间销售中心延迟下班时间，从原来的六点钟延迟到七点半，给客户多一点时间，多一份从容，多一些了解。相应的，白桦林间会所咖啡吧也将营业时间延迟到晚上八点，休息的客户或者晚归的业主，

（上接第一版）

市府商圈

地铁TOD交通连体商业

市府商圈，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核心功能区，正以迅猛之势比肩传统钟楼商圈。林间集市正位踞市府核心商圈腹地，凤城八路中央行政金轴、未央路综合型服务业聚集带与朱宏路创新型服务业聚集带黄金交汇点，拥有投资潜力巨大、价格适宜、收益年限短的独有优势。

在交通方面，林间集市位于黄金干道，市府商圈多维交通枢纽，是典型的地 铁 TOD（Transit-Oriented-Development公共交通使用最大化规划模式）交通连体物业。凤城八路、未央路、朱宏路三大交通干道接驳城市八



都能在这里享受宁静的时刻和醇香的咖啡。白桦林间游泳池已经全新开业，营业时间一直到晚上9点，在炎炎夏日，下班归来，尽情畅想水中的清凉世界，何等畅快！

细节之处，总能看到经发地产对业主和客户的多一份关怀，也正是一个个细节才缔造出白桦林系的品质生活。在今后，经发地产还将继续以人文关怀和贴心体验，为每一个追求幸福体验的家庭打造品质生活。



方，地上交通体系已经十分成熟，而预计2017全线贯通的地铁4号线贯穿城市南北，将为正处凤城九路站口的林间集市带来源源不断的客流与财富。

精准定位

聚拢高端品牌

林间集市为北城稀缺的以休闲、餐饮为核心的综合集中式商业中心，占据市府核心商圈，建筑面积达2.6万m²，内部商业设施完善，独立商铺设计灵活合理，周边高端社区林立，招商之初即奠定北城稀缺的以休闲购物、餐饮美食为核心的综合集中式商业中心地位，吸引了众多业态知名品牌入驻，问鼎市府商业旗舰。

因紧邻北大附属实验学校白桦林间幼儿园的地域优势，林间集市目前已经吸引西安外研教育中心集市分校、西安A索儿童国际启育中心联盟入驻，还有多家教育品牌意向入驻中由此可以预见，未来林间集市必将成为众多知名教育品牌集结地，为整个商业聚拢无数人气与财富。

同时，林间集市作为白桦林居与白桦林间的高端配套，林间集市为本住区创造了理想消费平台，仅此两大社区即有近万户住户，皆为项目基本消费人群，同时辐射周边高端社区，二十万消费峰层，借势分流凤城五路、市府黄金商圈客流，消费需求与消费力极为旺盛。目前已有爱得宝超市、华祥茗茶、重庆久味火锅等多家品牌入驻，更有珠宝行、进口奶

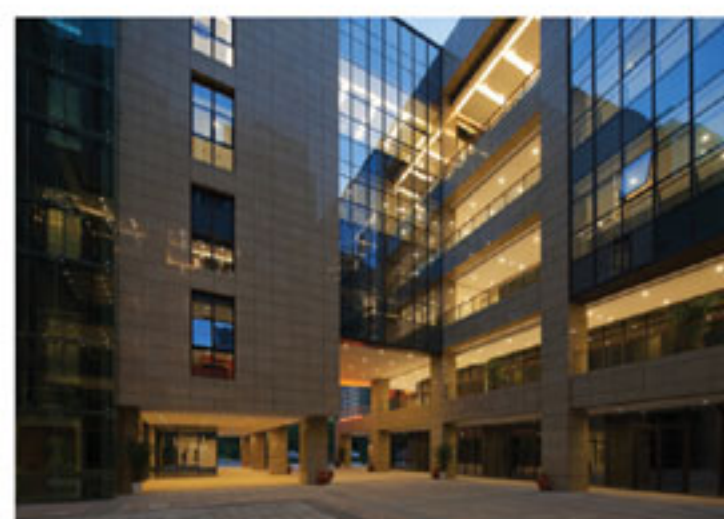
粉、高端美容美体店等众多高档社区商业瞄准商机已经火速进驻，还有更多不同业态品牌意向入驻中。至此，林间集市商业氛围已然十分浓厚。

开街在即

拉动周边人气

近日，白桦林间引进品牌烧烤——青岛啤酒广场，正式启动啤酒烧烤嘉年华活动。活动将持续至9月底，从每晚18点营业至凌晨两点，不仅有精品烤肉、烤时蔬、特色小龙虾，还能品尝青岛啤酒正宗原厂扎啤，更重要的是现场设置有投影仪超大，可以观看巴西世界杯精彩进球和热映大片。为回馈广大新老朋友对林间集市的关注，林间集市啤酒烧烤嘉年华活动期间，凭优惠券全场烤肉还能享受9折优惠。

随着商家的不断进驻，林间集市将会逐渐成为区域人气聚集地，散发着无限的商业发展潜力。目前，林间集市开街在即，100-1000m²黄金独立商铺正在火热租售、招商中，仅余数席，有意投资商铺的客户可拨打86727777贵宾专线详询。



找到林子里的快乐时光



炎炎夏日，在经发地产白桦林里，另有一种别样欢乐，父子足球赛、真人版愤怒的小鸟、样板间欢乐投掷，丰富有趣的创意游戏让参与者放下压力，享受白桦林里欢乐、轻松、无忧无虑的一刻，正如这里惬意的生活。

父亲节别样世界杯

6月15日，白桦林间父亲节亲子足球赛在白桦林间展示区温馨开赛，吸引了众多业主与客户带着的孩子纵情世界杯，为父爱加油。活动还特别安排了缤纷创意的皮具DIY，让到访的客户与业主，在初夏茂林的清新雅致中私人订制温馨时光，畅享专属父亲的美好节日。

“儿子加油，过人，守门，好球，进了……”妈妈们的加油声，是专属父亲与孩子们的球赛开幕曲，父子之间和



谐默契的进球也让现场充满欢声笑语。亲子足球赛在父亲节这一天在白桦林间举行，本次林间足球赛采用亲子联盟制，爸爸和宝宝每人都有三次射门机会，在清风

涌动与妈妈们的加油声中纵情挥洒阳光与汗水。除了活动规定的射门大赛以外，爸爸和孩子们还玩起了带球过人和轮流守门的比赛，尽情享受这段难得的亲子时光。

热力四射的亲子足球赛之外，林间还为现场的家庭安排了创意无限的皮具DIY，专业皮具手工艺人现场教学，吸引的众多妈妈和孩子热情参与，宝宝们纷纷表示要自己亲手制作一个父亲节的小礼物送给爸爸。

真人版愤怒小鸟大作战



6月起，“愤怒的小鸟”竞技赛在白桦林·印象营销中心前广场火爆开启，活动现场人头攒动，很多家长带着

孩子早早赶来，活动现场笑语不停。拉动弹弓、瞄准目标、发射小鸟！这款风靡全球的游戏“移植”到现实世界里，更多了几分不一样的乐趣。

很多来访参与活动的客户表示，平时工作压力很大，能在周末走出家门，陪孩子在户外亲密玩耍，将压力和烦恼抛在脑后，实在是一件难得的事情。此次活动奖品非常丰富：有机食品礼包、100元手机充值卡、100元超市购物卡、精美刀具组合套装等等。让客户在玩出好心情的同时，得到实实在在的礼物。

样板间欢乐投掷赢大奖

试想一下，如果参观样板间是一次大富翁幸运之旅，是不是将会非常有趣？近期白桦林·印象举行了样板间欢乐投掷活动，参观样板间及展示区的客户，将会得到投掷骰子赢奖品的机会。巨大的骰子成了开启幸运的钥匙，样板间里也充满了欢声笑语，客户依照自己摇出的点数获得了相应的冰爽大奖，为每一次参观都增添了一份欢乐和幸运。

在林子里，没有奔波和劳累，没有拥挤和日晒，有的只是欢声笑语以及喜悦的回归。在夏日的阳光中，各种欢乐的活动还在继续，经发地产倾心倾意，只为客户打造最欢乐最舒适的白桦林式生活。



商业地产租售大会 印象商街瞩目亮相

6月28日上午9时，由华商报房产中心组织主办的“赢在商铺——2014第二季陕西商业地产洽谈会”在南门外君悦城堡酒店成功举办。活动举办初期，主办方就深入考察西安市场，精心甄选出品质、地段、户型优良的商业项目，白桦林·印象商街因其独有的商业价值，在此次商业地产租售大会上，得到了投资客的关注与青睐。

展会场面空前火爆

专家现场解读

本届商业地产租售大会，吸引了西安商业市场众多一线项目前来参展。现场参展人数超千余人，在近期住宅市场低迷的情况下，商铺成为了投资客的新宠。本次大会还特别邀请了DTZ戴德梁行西安总经理张裕鹏，作为商业地产的高参，现场帮客户甄选高回报率商业项目，为广大投资客提供详细资讯。

当天展会现场，白桦林·印象商街凭借优良的产品规划，独有的金巢无忧服务体系，以及强大的国企实力保障，吸引了众多客户前来咨询。白桦林系商业项目都位于核心商圈腹地，辐射周边众多成熟社区，现已成功进驻多家品牌商家，投资前景被客户所看好。



白桦林·印象商街

津东投资新坐标

白桦林·印象商街位于世纪大道核心地段，坐拥地铁1号线。主商业沿城市主干道世纪大道分布，格调高端的“内街式”商业广场将主要服务于白桦林·印象社区。印象商街以3万m²社区邻里街区，开启社区一站式消费体验新时代。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，辐射奥林匹克花园等周边成熟社区。

随着西咸新区东大门三桥商圈的崛起，华润24城、瑞典宜家家居等商业巨头的加入，大西安未来商业核心正在悄然形成。不少投资客已经将眼光由传统的钟楼商圈转战至新的区域。而处于世纪大道核心腹地的白桦林·印象商街，正以独有的魅力，吸引着更多的投资者的瞩目。



西北首所中加国际学校在沣东新城正式启动

6月24日上午，我国西北地区第一所中加国际学校项目在西咸新区沣东新城正式启动。中加(沣东)国际学校的建立，将有效填补西咸新区国际教育资源方面的空白。

记者了解到，中加国际学校是中国和加拿大两国合作办学的成功典范，是国际教育的知名品牌。中加(沣东)国际学校为中国第10所、西北第1所中加国际学校，上述项目总投资约3亿元，选址于西咸新区沣东新城昆明路主干道与天台路交会处，建成后校园用地面积约120亩，设有综合教学楼、学生宿舍等，总面积约8万平方米，在校学生规模将达3000人以上。

沣东新城荣获“绿色中国·杰出绿色生态城市奖”

6月5日，由联合国环境规划基金会、中国环境保护协会等5家机构联合主办的第四届“绿色中国·2014环保成就奖”颁奖典礼在香港盛大揭晓。经过6个月的甄选，西咸新区沣东新城荣获杰出绿色生态城市奖，据了解，包括沣东新城在内，全国范围内获得该奖项的共有七个城市。

活动组委会表示，沣东新城成立之初就以“生态”为主打，提出建设“田在城中、城在田间”美丽田园的规划理念非常超前，很是符合绿色中国的标准。评审专家认为，于沣东新城以水系、农田、遗址等自然要素构建沣东新城的基本图底，形成湖泊、遗址、农田与新城建设相互协调，城市建筑与绿色农田疏密有致、大开大合、交错分布的发展建设方式，将会颠覆人们对传统城市概念的认识和理解，会建设成一座杰出的绿色生态城市。

经发大片观影季 抢看《变4》享尊崇



随着电影暑期档的来临，好莱坞大片也陆续强势登陆。6月27日、28日，白桦林·印象、白桦林间分别在大唐西市市中影国际和赛高国际奥斯卡影城举办“光影嘉年华·免费看大片”观影活动，来自白桦林系的老业主欢聚一堂，共享今夏光影饕餮盛宴。

时隔3年，科幻迷们终于等来了好莱坞巨制《变形金刚4绝迹重生》。本片作为派拉蒙影业暑期扛鼎之作，继续由变形金刚系列电影导演迈克尔·贝操刀。电影在故事剧情，汽车人设计等方面均有全新突破，更加入了更为丰富的中国元素，中国取景部分占到了影片的三分之一，《变形金刚4》在首映前就引得无数影迷翘首瞩目。

此次观影选择的大唐西市的中影国际城和赛高国际奥斯卡影城，顶尖的观影设备与高端舒适的环境，为业主朋友提供了一流的视听享受。距放映开始还有半小时，前来参加观影活动的业主朋友与客户就按捺不住激动的心情，早早的聚集到了影院现场。带儿子参影的白桦林·印象业主刘先生说：他和儿子都是变形金刚影迷，可是首映几乎一票难

求，几日前听说白桦林·印象在做免费专场观影，十分开心，经发地产这一举动真是太贴心了。

27日下午，新老业主朋友有序进入影厅就坐。影片开始前，经发地产工作人员向观众系统，形象的介绍白桦林系沣东力作——白桦林·印象，对项目区位、产品、园林、经发物业等方面做出了细致的解读，让客户对白桦林·印象有了更为深刻的了解。在推介项目过程中，工作人员还特别向客户介绍了最新的“老带新”政策，“购房1点卡”、“华润万家购物卡”等多样化优惠也吸引了新老客户的关注。

当放映厅里响起恢弘震撼的音乐，观众们被拉到奇幻的汽车人世界，酷炫的机械人变形、火药味十足的打头场景，随着影片剧情一次次的高潮迭起，影院内也不断发出惊叹。同样，28日晚上，白桦林间业主也享受到了《变形金刚4》带来的奇幻世界，很多业主表示，他们对本次观影活动非常满意，不但增进了亲友之间的感情，也能有机会认识更多新邻居，让林子里的幸福生活，更加精彩！



经发地产党支部召开全体党员大会



6月19日下午，经发地产党支部召开全体党员大会。大会首先传达学习了经发集团党委文件，对集团党委的指示进行了学习与领会。

随后大会讨论了新接收党员事宜。经发地产党支部五个党小组分别就发展新党员召开的党小组会议情况进行了汇报。大会对1位预备党员和2位入党积极分子在考察期的表现进行了讨论。经举手表决，经发地产党支部同意杨泽疆同志按期转为中共正式党员，并接收南楠、彭飞驰2位同志为预备党员，同时也讨论通过胡乐、王芳、李耿等3位同志发展为入党积极分子的事宜。

最后，党支部书记王珏发表讲话，对新发展的党员同志表示了祝贺，并对经发地产党支部的发展情况

进行了介绍，最后对全体党员提出了四点要求。

首先，不管是老党员，还是新党员，政治追求的起点是比别人高的，入党或申请入党，绝不是要装门面，而是从人生追求上把生命融入社会主流中去，融入到事业中去。所以，新老党员时时刻刻不能忘了自己的身份，要从工作态度、工作作风、团结群众的意识、思想境界等方面，树立党员的良好威信和形象。

其次，党员要把体现党组织先进性的目标与个人的本职工作紧密地结合起来。克服形式主义、享乐主义、官僚主义以及享乐之风等“四风”，树立真抓实干、埋头苦干的精神，拿出做不好本职工作不罢休的劲头和精神，努力在工作上当先进。党龄长的党员还要在树立正气上担当更多责任，不仅要在群众中



发挥模范作用，还要在党员中做好表率，努力克服世俗和腐朽思想的影响。

第三，一定要加强理论学习。理论学习是自我更新的良药，学习的过程就是自我提升的过程，不学习就会时刻觉得自我感觉良好。政治理论学习是比较枯燥的，但作为党员，从认识上就要高起点，自觉约束自己的学习行为，关心政治，具备对事对物的政治敏锐性，做思想作风成熟的党员。

最后，要树立自身的良好威信。党员的重要任务之一就是团结和带领广大群众为中心工作服务，所以要努力搞好群众团结，这应成为党员的自我要求和内在意识，实际上树立威信的过程，就是发挥模范作用的过程，党员要用好的形象、好的思想、好的作风、好的工作成绩，吸引一帮人，带动一帮人，这是党员联系群众的重要内容之一。

经发地产全体党员将以王书记讲话精神为指引，在各级党组织的正确领导下，努力不息，奋斗不止，积极主动学习，在今后的工作中，经发地产党支部将以企业经济发展为中心，充分发挥党组织在企业发展中的促进作用，激发企业活力，促使企业在发展中不断创新，在创新中不断提升。

赛出水平 赛出风格

经发地产第九届员工乒乓球赛圆满成功



赛事喝彩，击球声、加油声、呐喊声在球馆上空久久环绕。

本届乒乓球比赛是经发地产2014年的第一次员工赛事，整个赛事始终坚持公平、公正的原则，裁判员公正判裁、运动员

“漂亮、好球、加油……”随着一声声激情的呐喊，第九届经发地产员工乒乓球赛于6月25、26日在城市运动公园开战。此次比赛为历时两天的双人组合项目，赛事激烈扣人心弦，场场对决引人入胜。最终办公室樊家珍、彭飞驰夺得女子双人组第一名，第三项目部武斌海、沈伟权夺得男子双人组冠军，而企管部赵焱、章翼则勇夺混合双人组冠军。

每届赛事都有令人难忘的片段，本届也不例外。6月25日晚进行的混双冠军争夺战，首次参加乒乓球赛的广告策划部马海涛、曹暖遇到了乒乓球混双常胜将军组合章翼、赵焱，双方一路过关斩将会师决赛，成为赛事瞩目焦点。比赛现场，发球时的跺脚声、大力扣杀后的咆哮声、刁钻的边角走位、快而低的发球……新手们的奋力厮杀和老将们的沉着冷静，一幕幕精彩表现都引来场边阵阵掌声。拉拉队也不忘为如火如荼的

互相学习，不论输赢，赛后都互相握手致意。整个比赛过程既激烈又和谐友好，赛出了水平和风格，更体现出了经发地产大家庭的精神风貌。

乒乓球、篮球、羽毛球三大经发地产员工传统赛事已经成功举办了多届，大家在运动中共同分享着快乐和健康。通过球类比赛、魔幻厨房、趣味运动会等五彩缤纷的业余文化活动，大家收获的不仅仅是一份健康和快乐，更加强了彼此之间的联系。在经发地产的大家庭里，每位伙伴都是主角，怀着一份激情，抱着一份感恩，不断创新，一起为这个家庭添光增彩。



读书，为了遇见更好的自己

2013年，中国人均纸质图书阅读量仅为4.77本。读书并不能让人一夜暴富，为什么还要读？不读书，世界就和纸一样单薄。而读书的人，则能从每本书里看到这世界的不同侧面，学识与情感都在阅读中自然丰厚。喜欢读书，不是因为它写得有多精彩，而是想看看未来的世界远方的自己。读书，正是为了遇见更好的自己。

一位哲人说，如你半夜醒来发现自己已好长时间没读书，且没有任何负罪感的时候，你就必须知道，你已经堕落了。所以，伙伴们，从今天开始，我们一起读书吧！



《自我营销七堂课》

你懂得怎么样营销自己吗？



没有任何时刻比今天更需要自我营销，自我营销是自媒体时代的基本生存之道，更是一种生活态度，你要相信自己够好，并找到一切办法把自己传播出去，推广出去。

广告界的提案杀手、创意圈的职谋女王、电视评论界的话题制造者——黄欢，她亲身验证，毫无保留，奉献最实用的七堂自我营销课，分享如何把一句平淡无奇的话说得分量十足，令人无法拒绝，如何给自己量身定做一套最合适的包装，让自己的收入跳高N倍，如何在竞争中，变自身缺点为特点、把逆向打造成新方向！

这本书将成为你的支点，帮你启动所有人的情感按钮，得到全部的认同、信任、支持！

《策略思维》

人生是一个永不停息的决策过程。

从事什么样的工作，怎样打理一宗生意，该和谁结婚，怎样将孩子抚养成人，要不要竞争总裁的位置，都

是这类决策的例子。你不是在一个真空的世界里做决定。相反，你身边全是和你一样的决策制定者。虽然冲突的成分很多，但是合作的因素也不少。

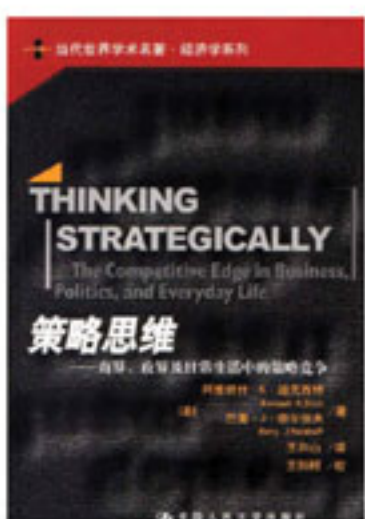
它的学术根源是迪克西特教授在普林斯顿大学公共与国际事务学院开设的“策略博弈”课程。简而言之，这是关于了解对手打算如何战胜你，然后你战而胜之的艺术。怎样打赢一场网球，少数如何战胜多数，为什么要“喜爱”你最讨厌的对手等等，都在讨论之列。

《纸牌屋》

亲，我们可以用看客的心态看美国政治哦！



自己的首相，搞垮所有的对手。他利用自己能够掌握内阁机密和掌握党内人士隐秘的优势，操控了一个又一个官员，并利用《每日纪事报》里想成为一线政



治记者的玛蒂·斯多林，令她在媒体上大做文章。

初战告捷后，他旋即指派手下对内阁展开大规模围剿，紧紧咬住所有人的弱点，除掉了一个又一个对手，扫清了一个又一个障碍，然而他的阴谋也在慢慢地暴露。他最终能否登上首相宝座，而知道越来越多内幕的玛蒂又能否安然周旋于权力斗争中，并实现自己的理想呢？

《碎片，令人怀念的1980年代》

村上春树迷不能错过的新书。



据说这本书是关于村上春树的那些日子里最感性却又最真实的故事，可以称为村上春树最有趣的书。在《碎片，令人怀念的

1980年代》中，村上春树写下自己最有意思的故事，那些发生在咫尺之外的细腻、琐碎、感人的片段。村上春树说：“这本书会让你见识到时光中的奇妙事物，然后心里想着‘原来是这么回事啊，真有自己的’，然后嘴角上扬，开心地继续翻阅。请读者以搬家整理东西时，从柜子里翻出了毕业纪念册，于是打开一页页看下去的心情来阅读这本书。”

互帮互助 传递温情

经发地产高管一对一帮扶贫困户



6月20日，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，用他们真挚的爱心行动关心和帮扶困难群体。

蓝田县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，公司高管团队从2013年11月起，每季度来看望慰问，给困难户出点子、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”。有挂钩帮扶任务的高管们，深入贫困户家庭，采用“一对一”逐户见面的方式，按需施帮，帮助广大低收入户解决生活之困，帮助他们树立信心，早日脱贫达小康。

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农民，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。



送走酷暑 迎接清凉

白桦林间物业服务中心携手厂家 为业主免费清洗空调



炎热的夏天，相信很多业主都习惯于在空调房内躲避炎炎夏日，这虽然能够享受清凉，却也存在一定“危险”。灰尘、污垢、细菌等积聚在空调内部，不但影响空调的制冷、制热，还会促成螨虫的滋生，传播疾病。夏天是空调常用的季节，为了业主的健康，6月2日至8日，白桦林间物业服务中心携手厂家，为全体业主送来了夏日福利——免

费为业主清洗空调过滤网，给空调们好好的洗了一个澡。

5月底，物业服务中心在各单元内张贴免费清洗空调通知，并在小区内设立现场报名点。报名结束后，物业服务中心联系知名空调厂家，按照片区划分上门清洗时间，由楼宇管家带领着清洗人员一家一户进行清洗。

“您好，我是您的楼宇管家，我们

来免费为您清洗空调过滤网。”6月5日，在一号楼的一位业主家，楼宇管家带着维修师傅上门服务。专业的维修师傅小心翼翼的摘掉业主家的空调过滤网，认真的检查、清洗，还不忘提醒业主洗空调过滤网的时间不应超过两年，以免影响空调的效果，降低空调工作效率。在这次服务中，共有53位业主享受到这项贴心的服务。

这次活动得到了业主的大力肯定，主动、贴心的服务也让业主感受到经发物业急业主所急，提供业主所需，真正成为业主的贴心大管家。



风采SHOW家

空间，唤醒情感

人的一生约有三分之一的时间是在自己的家中度过的。创造一个愉快、舒适、温留的居室环境，是每个家庭的美好愿望。伴随生活水平的提高，单纯的功能性空间已满足不了人们的精神追求，曾经仅仅用来遮风挡雨的房屋，现在有了更深层次的意义只要在装饰上面花点心思，就不难发现，别具一格的居室还能拂去忧伤、慰藉心灵、点燃浪漫、营造温馨。

一所装饰极佳的住宅既实用、舒适、富有艺术感染力，又能充分体现主人的个性情趣、文化素养和社会身份。一个好的家居环境是十分重要的，家居风格不同，营造的织围也大相径庭。因为“格调”、“品位”没有“统一标准”可循，因此，布置一个有格调、有品位的居室环境，还真不是一件容易的事。

在接下来时间里，《风采》将为您选取来自设计公司的精彩设计方案，并带您走进白桦林居、白桦林间部分业主的家，为大家提供值得参考的装修范本。无论你是想想邂逅爱琴海，享受碧海蓝天的清爽，还是归隐田园中，沉醉于花影藤风，想徜徉于欧式古典风格，享受尊贵气息……本期特别刊登由诚品装饰公司提供的两个装修样板，希望能对您起到参考借鉴作用，在空间里，诠释你想表达的情感。

白桦林间26号楼G户型

户型面积：240-260平米

装修风格：新古典欧式



设计师理念：

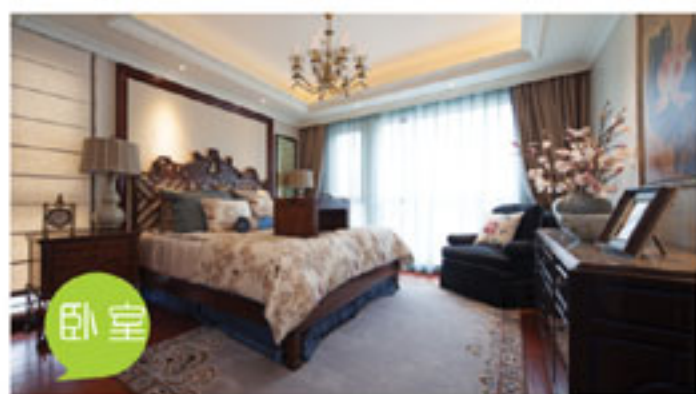
本案为新古典欧式的设计风格，空间营造典雅、自然、高贵的气质、浪漫的情调是本案主题。在设计中融入新古典欧式风格装饰特点，吸取了其风格的“形神”特征，在设计上追求空间变化的连续性和形体变化的层次感，以简约的线条代替复杂的花纹，采用更为明快清新的颜色，及保留古典欧式的典雅奢华，又更适应现代生活的休闲与舒适。

入门玄关处地面设计波打造型，增加设计细节。入门玄关柜的设计，集成了各种鞋类、而具、挂衣、门匙和杂物收纳，满足家庭使用要求。柜体下方设计拖鞋位，方便实用。



客厅

客厅作为全屋的中心位置，采用中心对称设计，天花采用全吊顶暗藏灯槽设计，地面采用品质瓷砖进行拼花铺贴，局部波打设计简洁明快，体现品质。而在墙面，石材与木作搭配的电视背景给空间带来聚焦作用，同时体现典雅时尚的空间气质。



卧室

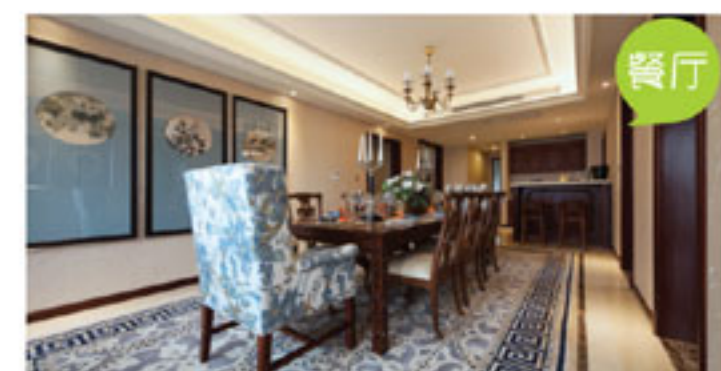
主卧延续客厅的天花全吊顶设计，床背景简洁的木框线设置提升了主卧的品质，同时给业主后期自由搭配的个性空间。卫生间、厨房采用仿石材砖的搭配设计，整体依然贯穿典雅自然的空间韵味于其中，注重在细致的线条设计、材质的组合搭配，从细节处体现设计的品质。



卫生间



书房



餐厅

商家资讯



鱼满庭汉中鱼庄

鱼满庭汉中鱼庄位于白桦林居西门向北200米（明光路与凤城九路十字东南角），主营汉江褒河黄辣丁、江团、黑鱼、鲢鱼仔，陕南特色私房菜。为感谢广大新老客户长期以来的支持，鱼满庭汉中鱼特推出以下活动：

1. 凡进店用餐者均享受消费鱼品满

2斤，价值28元香辣锅底、麻辣锅底（可涮菜）免费赠送；

2. 白金充值卡火热推出：预存1000元送100元，预存2000元送300元，预存3000元送500元，预存5000元送1000元；

3. 为给白桦林居小区业主就餐提供方便，特提供外卖配送服务。

地址：经开区凤城九路白桦林居西门
订餐热线：029-86213338

18629316193



老成都川娃子耗儿鱼

老成都川娃子耗儿鱼，于2013年登陆古城，在东新街闪亮登场。白桦林居

店现已盛大开业，并得到了广大吃货的一致好评。为了感谢大家的支持，真心大回馈，即日起到7月15号持本期《风采》到店用餐继续享受开业全场8.8折的优惠。

品味老成都川菜，尽在川娃子耗儿鱼。主要经营：麻辣脆鳝、仔姜美蛙、吊锅耗儿鱼、老成都川菜、特色海鲜。这里不仅是美食更是美食背后蕴藏的独具匠心，川娃子美食让您每一次的品味，都是味蕾与心灵完美的旅行。

地址：经开区凤城九路白桦林居东门
订餐热线：13572913233





经发地产 10周年

95m²阔居两房 135m²舒适三房 全城争藏中

此刻，相遇印象里的美好

6万平米实景示范区 醇美呈现



寻找最美白桦林

俄罗斯寻美之旅终极大奖名额 即将心动揭幕

❖ 即日起前往白桦林·印象销售中心，免费领取“寻找最美白桦林”俄罗斯之旅抽奖券，赢取俄罗斯之旅终极大奖，体验世界白桦林之乡的魅力风情。

置业双重礼遇 悦享品质生活



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置业豪礼



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
KINGFA GROUP

经发地产
JINGFA REAL ESTATE

泰山行动

