



经发地产
JINGFA REAL ESTATE

风采

主办：广告策划部 | 执行主编：刘毅 | 总第122期 | 发行日期：2015年1月5日 | 新闻热线：86528923 | 公司网址：www.xajfdc.com

创新物管模式 多彩幸福生活

白桦林生活圈1.0版本受到业主欢迎

上周六，家住白桦林间的小张，想约朋友去滑雪，可打了一圈电话，朋友都没时间。于是他想到小区有个“白桦林生活圈”的微信服务号，想试下看能约到邻居不，就发布话题：“林子里的邻居们，谁周日想去滑雪？”15分钟后，他就接到了三个回复。第二天，七八个人一起去了秦岭。

他用的白桦林生活圈，是经发地产精心为业主们开发的一款社区服务应用。今年8月，白桦林生活圈手机服务平台正式试运行，供业主和周边商户下载使用，自此，掌控社区“最后一公里”的生活服务开始推出。

从秦岭回来，小张说，生活越来越高科技了，约邻居出游，不但省了车费，彼此还相熟起来，真好。

打麻将缺“腿子”

发个话题 就有人回应

移动互联网，已经改变人们的生活，先进的科技为什么不用到社区服



务中呢？“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，白桦林生活圈也应运而生。

据悉，白桦林生活圈集成包含地产开发、物业服务、社区商户等资源，构建社区1公里微商圈。用户可以通过不同的终端：手机、平板电脑等

方式访问白桦林生活圈，体验全方位的综合性优质服务，了解社区周边商家特惠，接收实时优惠信息更新，查询物业通知、物业费，在业主之家版块相约打麻将、跳广场舞、周末出游，获取集成在白桦林生活圈中不同商家带来的服务和资源，体验线上线下的服务，多彩生活有保障。（下转第六版）

导读 INTRODUCTION

二版：守正筑坚，创新求变

三版：十年·十念（二）

四版：白桦林，做成长的守护者

五版：返乡置业浓情盛启 温情助您回家之路

六版：网院学习亮新招 分级培训效果好

七版：乐活白桦林

浪漫亲吻浓浓蜜意 爱的小屋情动全城

经发地产“爱的小屋”掀起全城浪漫热潮



亲吻，是一种最温情的示爱方式，甜美而感动。站在橱窗下亲吻是圣诞节的传统，在白雪纷飞的夜晚，当平安夜钟声响起，圣诞歌曲奏起，在橱窗下互相拥抱亲吻，彼此的情谊就能一直维持，爱、和平与宽恕将被永远保存下来。不管是爱情、亲情，只需一吻，浪漫将永久铭记，幸福将深刻隽永。

在刚刚过去的2014平安夜、圣诞



夜，白桦林·印象在星悦荟大兴店和秦汉唐国际文化商业广场上演了一场别出心裁甜蜜温馨的爱的童话，如一束

金灿灿的暖阳，在冬日夜晚浪漫的节日里带给人们感动与幸福。

创意爱的小屋

幸福剪影瞬间

这个平安夜，一场浪漫温情正在上演。星悦荟大兴店和秦汉唐国际文化商业广场，分别有一个神秘的爱的爱的小屋十分引人注目。这场名为“爱的小屋，情暖印象”的甜蜜活动是经发地产白桦林·印象送给市民们的一份节日礼物。活动邀请市民在圣诞小屋内亲吻，每一吻，爱的小屋便会呈现美丽的亲吻剪影，十分动人。刚开始，含蓄的市民还有些许羞涩，当越来越多人参与时，很多市民都大方分享了他们的幸福与美丽，无数温情亲吻轮番登场，现场排起长龙。

闺蜜、情侣、家人、萌宝，尽情表白、拥抱、kiss、晒幸福、秀恩爱……光影技术让小屋里面的每个主角都更加真实、自然，情不自禁流露着浓浓的爱意与温暖，在这冬日的夜晚上演了一幕幕温暖的故事。现场更打印出了一幅幅爱的幸福剪影，记录爱的感动时刻。让每个人的爱都在一片惊叹与祝福中如潮水般蔓延。

郑先生自称是一个“空中飞人”，这个平安夜难得和家人在西安



团聚，途经秦汉唐广场时受气氛吸引，便抱着女儿与妻子一同进入爱的小屋一探究竟。当郑先生和妻子共同亲吻小女儿时，温情而浪漫的一幕出现了，爱的小屋出现了他们美丽的剪影，引无数路人感动和祝福。

浪漫白桦林里

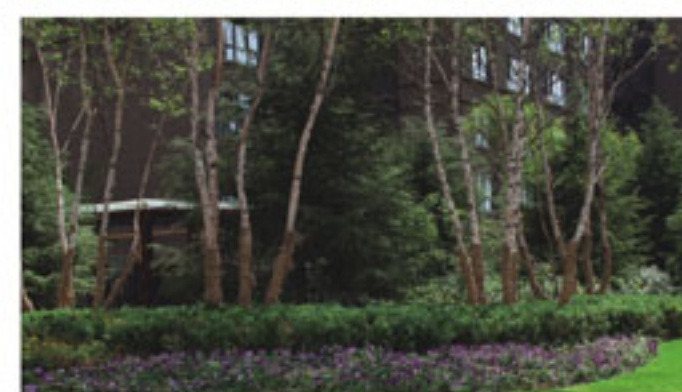
诗意温馨之家

白桦林·印象甜蜜圣诞，相约爱的小屋，以独特的行为艺术活动融入品牌理念，诗意浪漫、温馨幸福，为全城在平安夜与圣诞夜注入了一股新的空气，每个人都沐浴在爱的气息里，感受着爱的花朵散发幸福的味道。创意特别的活动让全场感动、惊喜，浓浓的爱与温馨诠释着白桦林·印象一贯的精神，展现出白桦林·印象特有的文化与气质。

从熊猫穿越恐龙王国奇幻冒险活动，到亲子趣味运动会，再到相约印象浪漫相亲大会，白桦林·印象不断寻

找和发现最受客户喜爱的、别具一格的趣味活动，或神奇，或温馨，或浪漫……融合经发地产独特的文化底蕴以及追逐完美的发展理念，让业主的业余生活更加精彩，让每一位参与者都体会到生活的快乐与情趣。

爱与幸福是生活永恒的追求，这也是白桦林·印象一直坚定的信念，建造最舒适的房子，打造最便利的商业，营造最健康的社区环境，给每位业主竭尽所能的贴心服务，深切感受到来自家的幸福感。生活的本质在于不断寻找，寻找幸福、温暖、希望、快乐……正如不断丰盛醇熟的白桦林·印象，以更美的姿态生长在繁华洋东，在以后的成长之路上，将会一如初心，用心筑居，为生活创造更多的爱与感动，谱写更多美好！



守正筑坚，创新求变

经发地产十年观（上篇）

经发地产的十年，是坚持与突破的十年。对品质和口碑的孜孜追求也让经发地产走的更远。

十年，对于一个人而言，仍需成长；十年，对于一个企业来说，却已成熟。从2004到2014，是房地产飞速发展的十年，也是经发地产茁壮成长的十年。这十年中，市场变了，政策变了，产品变了，客户也变了，唯一不变的，是经发地产对于品质追求的初心。而在这不变的追求中，经发地产也收获了一大批忠实的业主。回首十年漫漫路，经发地产对于品质的孜孜追求，不仅赢得了客户赞赏，也获得了业内尊敬，这或许是对经发地产最好的回馈。本刊记者专访经发地产总经理王珏，从她的视角还原一个真实的经发地产。

坚强的行者

房地产飞速发展的十年中，有的房企实现了规模扩张，布局全国；有的房企成功上市，价值翻番；还有房企实现了销售千亿，笑傲群雄。在谈及企业扩张时，经发地产总经理王珏说道：“在十年的高速发展中，更多的关注点会在企业的扩张速度上，这些也恰恰是经发地产的‘弱项’。但我们必须看到，在企业快速发展的过程中，很容易出现管理跟不上的情况。房子不同于一般商品，如果管理出现问题，后期存在隐患也将显现。我一直认为，产品、质量、细节、客户、服务比速度更重要，很少有企业会像经发地产这样坚持。现在人们一提起经发地产都会说他们的房子不错。这样的口碑不是一天造就的，也不是一个人就能做到的，而是多年以来所有经发人前仆后继努力的结果。我们一直对自己有着清晰的目标，那就是对品质的无限追求。经发地产可以不是跑的最快的企业，但他一定是一个坚强的行者，一定是走的最稳的。”

今年上半年以来，很多开发商都感受到了市场的“寒冷”，不少房企开始“以价换量”寻求去化。面对严峻的市场形势，经发地产显得从容许多。在市场不好的时候，经发地产的要求是：但凡这个区域能够卖出一套房子，就是经发地产的房子。因为即便是市场最不景气的时候，也依然会有人买房子。是有一些客户会买最便宜的房子，但经发地产坚信，只要有一点可能，客户一定会买性价比最高的房子。只有把产品和服务做到极致，才会吸引更多有眼光的客户。房地产市场多年来经历过各种起伏，但好的产品一定不会因为市场变化而贬值。实际上，只有在市场不好的时候，好的产品才更容易被市场发现。

早年间经发地产首次尝试做住宅产品，白桦林居项目产品也定位为“区域标杆”。当市场均价为2600—2700元/平方米的时候，白桦林居开盘定价3180元/平方米。对于这个价格，当时从决策人到客户，都觉得价格有些贵。但定价和产品定位有关，经发地产认为既然白桦林居的定位是区域标杆，就着要做



出领导和示范的带头作用。这么多年过去，白桦林居和周边楼盘价格都涨了，不同的是，其他项目可能涨到6000元/平方米，白桦林居涨到8000元/平方米，这就是差异。因为经发地产从前期的设计、施工管理、产品定位、客户研究，到后期的服务，为客户提供了一个完整的产品体系，使得产品拥有更高的溢价。当房价上涨的时候，一定比其他项目涨得快；当房价下跌的时候，也一定比其他项目跌得慢。

品质至上

为了追求更高的品质，2007年，经发地产启动了“泰山行动”，将质量管理意识渗透到每个工作流程和环节中去，按照更高的标准为业主建造真正放心的精品住宅。王珏说道：“我一直认为，品质和质量是两个概念，品质里包含的不仅仅是质量，比如社区内道路的宽窄、停车的方式、树木种植的数量及位置，每一个点滴的细节，都是品质的具体体现。经发地产多年以来一直坚持的物业服务，要求客户的所有投诉必须在24小时内给予回复，这是对客户必须的尊重，也是我们服务准则中的一部分。集合了所有的细节与服务，这就是经发地产的品质体现。”

在《经发地产客户满意度提升之道白皮书》中有一段是这样描述的：“经发地产实施一房一验、分户验收，房屋经过‘施工单位—监理单位—项目部—工程管理部—物业公司—置业顾问’6个环节层层验收，牢牢捍卫质量关，使白桦林间一期客户一次性交房满意度达到85%以上，我们还将继续努力提升，不断向完美迈进。”正是由于这样精益求精，吹毛求疵的态度，才让经发地产多年以来一直保持相当低的客户投诉率。而对于这一点，王珏也是相当自豪，“我们真的可以做到这一点。每一套房子在交房时都会有200多个细节需要被客户一一验收，但客户不知道的是，当他们收房的时候，我们已经在前期做了很多验收测试，每一次都是200多个细节逐一检查，只



有这样一轮一轮的验收之后，我们才会对自己的产品充满信心。”

正是十年来经发地产的稳健步伐，让客户业主受益匪浅。在经发地产的产品设计中，为了追求品质牺牲利益的例子更是举不胜举。以白桦林间为例，项目三面临街，正是做社区底商最好的条件，但经发地产经过深入研究，果断放弃了这一设计，而是将社区商业集中在项目东北角，规划了一栋45000平方米建面的独立商业综合体——林间集市。既保证了居住的纯粹与舒适，也满足了客户对商业配套的需求。

同样的一幕在白桦林国际商务广场（以下简称白桦林国际）再次上演。写字楼产品的硬件配置趋同性很高，比如说高速电梯、精装大堂、层高等，但经发地产在细节上更胜一筹，会做的更好，比如层高。一个简单的数学题是这样的：如果每一层的层高减少10公分，整栋楼就可以多出一层的面积，白桦林国际的单层面积是1600平方米，按照写字楼的市场均价10000元/平方米来计算，销售额可以增加1600万。但在品质与利润的两相权衡之下，白桦林国际的层高仍然坚持了4米，让客户办公体验更加舒适。

从白桦林间到白桦林国际，从一个人的坚持到一群人的坚持，是经发地产多年以来将ISO9000质量体系灌输在每一位员工意识的结果。十年来，经发地产的团队一直很稳定，离职率很低。虽然经发地产是国企，但在管理方式上，更接近私企。公司多年以来一直给员工培训ISO9000质量体系，让员工在意识层面上接受并执行，这种影响是潜移默化的。虽然在规范的过程会出现一些阵痛，但阵痛之后是效率和品质的双重提升。在采访中我们了解到，经发地产坚持多年的企业文化和ISO9000质量体系的培训也在员工中广受好评。从最开始员工只是干巴巴的读制度条例，到后期培训时的热烈讨论，每位员工清楚地意识到经发地产的责任和态度，经发地产所坚持的品质追求，而这种追求已深入骨髓。

（未完待续，本文选自《地产·陕西》）



经发地产提出、倡导和推行的“泰山行动”计划迄今已经走过将近十年的历程。

十年间，“泰山行动”作为一部统摄经发地产全面工作的企业宪法，其内涵丰富，成果蔚然。在诸多“泰山行动”亮点中，我们遴选了颇具代表性的十大经验价值点——样板制、实测实量、分户验收、质量通病防治手册、特色课堂、服务延伸、十大旗手、物业服务、啄木鸟计划、红旗计划——我们将其称作“十念”，涵盖了经发地产在产品建设、工程验收、物业服务、创先争优、学习型组织建设等诸多方面的所思所行。

所谓“十”，只不过是沧海一粟。所谓“念”，既是一种承载着经发地产企业价值观的“理念”，也是一种经发地念念难舍，不离不弃的质量文化追求。“十念”虽难现泰山行动的全貌，但我们更相信管中窥豹，亦能见世界的斑斓。



质量通病防治手册： 防患未然的摇篮攻略

针对行业普遍存在、经发地产前期发现的各楼栋质量通病重复发生现象，仅凭工程师个人管理经验进行管控，不能及时有效地得到预控的问题，经发地产制定了《质量通病防治手册》。

通过对现场施工中发现的常见质量通病问题进行梳理和分析，找出问题发生原因，制定相应措施，形成《质量通病防治手册》。在后续工程中，依照手册对施工现场进行制度化管控，避免同类问题在不同项目内重复出现，有效降低工程质量通病发生的概率，全面提高了工程质量。

手册中的每一条防治对策与措施并非工程师们纸上谈兵的概念化空论，均系各个项目部专业工程师们经过实际操作验证，或者结合现场实际情况反复论证后货真价实的实战经验。

特色课堂： 施工现场的头脑风暴

作为“泰山行动”开展的工程质量提升计划之一，项目部特色课堂每周利用一定时间，将专业课堂搬至施工现场，工程师们就工程质量管理进行交流与探讨，旨在加强沟通，拓宽专业工程师知识面，提升专业技能和管理能力。

特色课堂的开展让工程师们分享到更多从实际工作中总结而来的宝贵经验，借鉴他人的观点和方法，不断完善自己的知识储备，通过讨论和总结，提高业务能力。在学习、分享的同时，工程师们或师或生的角色转换，也使得关系更加融洽，配合更有默契，在共同提升之余，快乐工作，快乐生活。

服务延伸： 以业主需求为导向

服务始终是泰山行动品质要求的重要一环，经发地产以客户的需求为出发点，组建了经发俱乐部和置业服务中心，让客户在入住之后仍然能够享受到经发地产周到、全面的服务。作为售后服务延伸的重要环节，经发俱乐部定期在业主间开展活动，有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，既展示了才艺，还能获得奖励，业主的参与热情十分高涨。



随着经发地产的业主群体越来越大，二手房买卖、出租成为运营而生的重要需要，也纳入售后服务链的一个重要环节。2008年经发地产成立了置业服务中心，为业主提供二手房买卖和租赁，成立至今已经有400多名业主享受到了这项服务，特别是从2011年开始的“易房节”活动，为17户业主免费办理了二手房买卖和过户。

此外，对购买和入住林间集市、白桦林·印象商业的业主和商家们，经



发地产还针对他们的需求制定“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。同时，“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。

物业服务： 国家级服务典范

经发地产开发和建设的项目在交房后，全部交由金牌物业服务商——经发物业管理。经发地产开发和建设的项目在交房后，全部交由金牌物业服务商——经发物业管理。经发物业创立于2004年，10年来坚持以品质和真诚服务于广大业主。目前管理面积300万平方米，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，以及白桦林·印象、经开区管委会办公楼、西安市政府办公区、文景小区等项目。

经发物业获评“中国物业管理优秀服务商”荣誉称号，斩获“西安服务业名牌企业”称号，成为获此殊荣的四家物业公司之一。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”、“陕西省物业管理示范大厦”等十多项荣誉称号，赢得了业界和社会的良好口碑。

目前，由经发地产开发建设“白桦林系”产品均由经发物业提供专业、安全、周到、温馨的物业服务。（未完待续）

深入开展安全检查 严加防范治污减霾

生产安全需要社会和企业的共同努力，也切切实实关系到每一位员工的生命安全。经发地产切实紧抓生产安全工作，每季度定期开展安全生产会议、施工现场设置明显的安全警示标志、定期组织员工学习，及时消除各方面存在的安全隐患并常抓不懈，确保生产安全。

时值年末，为确保各在建项目安全生产工作平稳有序进行，为2015年打下良好基础。12月29日，由公司总经理王珏带队，副总经理雷雄让、杨泽疆及工程管理部、办公室主要负责人参加的，对公司各在建项目施工现场进行了安全检查。公司领导强调，节日前后的安全工作是重中之重，各项目一定要提高思想认识，把安全管理工作做好做实，确保公司经营生产始终在安全的环境下进行。

重视安全生产之余，一场治污减霾、优化生态环境的攻坚战正在西安全面打响。治污减霾、优化生态环境是中央和省委的重大决策，是建设国际化大都市的内在要求，是人民群众的热切期盼，直接关系到群众健康福祉，是最基本、也是最大的民生。

作为一个有责任感的国有房地产



泰山行动 百项成果沉淀

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。

10年来，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，这正是经发地产独有的一种范儿。

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。

堪比泰山的品质范儿

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，但经发地产做到了。

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。

不失激情的技术范儿

佛经曰：一花一世界，一叶一菩提。此语大意是通过一朵花可见三千大世界。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，每个人都是相关行业的佼佼者，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“经发出品、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？

（广告策划部供稿）





白桦林， 做成长的守护者

经发地产开展“爱语文”
优才知识讲座和圣诞礼物派送活动

孩子，是一个家庭的希望，是一个国家的希望，少年智则国智，少年强则国强。当家长、学校、社会把越来越多的目光聚焦在孩子身上的时候，经发地产作为地产开发者的责任，为住在白桦林里的小白桦们营造最适宜成长的氛围，配备优质的教育资源，做小白桦们的成长守护者。

白桦林里的语文讲堂



众多国家级语文教育专家齐聚林间，科学激发孩子学习语文的兴趣，智趣间提高语文成绩与素养……在12月的暖冬，爱语文俱乐部全国公益巡讲亲临林间，以白桦林间爱语文优才知识讲座的形式，让林间的孩子们在现场就能够直面教育名师，疑难释惑，顺利成就升学梦想！

在备受社会全关注的教育大环境下，学习语文的重要性不言而喻。语文分数都去哪儿了？语文考试该如何提分？这不仅是孩子们应该考虑的问题，更值得家长和学校共同思虑。讲座旨在帮助家长学会从小科学规划孩子的语文学习，为孩子的小升初、高考冲刺做足准备，最终让孩子在考场轻松应考，在生活中收获成功。

在林间“爱语文知识讲座”现场，全国教育科学“十二五”教育部规划课题的教育专家以及知名语文教学名师，从语文学习规划的设计，到“思维广度、思维深度、个性表达力、清理均衡度、文字典雅度”等作文基本素养的训练，一一进行细致的讲述，为到场的家长和学生献上了一份特殊的圣诞礼物。



场精彩连台的家庭教育指导。而孩子们也在专家的循循善诱下，兴趣盎然，踊跃提问，沉浸在现场浓郁的学习气氛中。

幼儿园里的圣诞PARTY

可爱的圣诞爷爷在圣诞前夜乘着驯鹿拉的雪橇到来，然后从烟囱爬进屋内，给孩子们送圣诞礼物……相信无数小朋友们都会对这美丽的传说充满期待吧？如今，白桦林居幼儿园的小朋友们终于美梦成真了，经发地产为孩子们奉上了一场别开生面的“圣诞Party”，让“小白桦”们收到了一份特殊的圣诞礼物。

12月24日，圣诞即将到来，处处所散发着节日的味道，幼儿园里也充满了温馨的节日气氛，洋溢着欢乐的童趣。孩子们听说将有神秘的“圣诞使者”来幼儿园派送礼物，一个个都欢呼起来，可爱的小脸上充满了期待。

在欢快的音乐声中，经发地产的工作人员化身“圣诞使者”，带着精心准备的爱心小礼品出现在孩子们的面前。Party开始了，工作人员简单



的趣味互动后，将圣诞礼物一一发送到每个孩子的手中。精美文具、趣味小玩具、温馨小礼品……丰富多样的圣诞礼物让孩子们兴奋不已，迫切地与小伙伴们互相分享喜悦，嬉戏取闹。在一片欢声笑语和浓浓的温情中，大家一起陪这些可爱的“小白桦”们度过了一个愉快的“圣诞Party”。

小白桦的成长乐园

每一个孩子，都是繁茂待栽的幼苗，唯以阳光雨露和悉心培植，方能举木参天。众所周知，儿童教育是整个教育事业的基础，打造孩子黄金学习路线，实现优势教育资源整合互补，更是孩子得以健康成长的重要起点。而林间，正是以其专注的态度，积极倡导儿童精英素养教育、构筑完善的社区教育配套而卓越于世。

从北大附属实验学校白桦林间幼儿园依托百年北大的雄厚教育资源根植林间，通过学校教育、家庭教育、家长教育、社会教育的“全景教育理论”和别具匠心的课程设置描摹孩子成长蓝图，到西安本土高端早教中心——西安A索儿童国际启育中心入驻林间集市，以0-3岁小朋友的启蒙教育，在学龄上在可以实现无缝对接，更为即将进入幼儿园学习的小宝贝们提供针对性的学前教育。此外，省内一流的专业英语教育品牌——西安外研教育中心林间集市校区的开设，顺势填补区域内英语教育培训空白，致力于3-12岁的孩子量身打造专业英语培训，特邀全国知名英语教学专家授课，让孩子可以在家门口学习英语知识。

至此，白桦林间的文化教育氛围已然浓厚，正以极致的尊崇，给孩子们一个腾飞的新起点。因为，经发地产深知，品质不仅仅止于生活层面，用优质的教育资源让“林子里的幼苗”茁壮成长，才能让林间的明天更美好。

在大地集市， 品赏家的味道

大地集市添新彩 秦腔唱段吼起来

作为寒冬时节最值得一逛的集市，大地集市集原乡农作、陕籍特产、精选食材等美味，从田园到林间，让人们尽享自然恩物，深品乡味。如今，大地集市又添新趣味，汇集众多秦腔演员演绎秦腔经典选段，用最质朴的陕韵古腔，回味最暖心的乡韵。

【梨园献声】听一曲乡音，品一味乡韵

“八百里秦川飞扬，最动听仍是那声老腔。”作为最古老的剧种，三秦大地上厚重爽朗、粗犷原生态的秦腔，始终是秦人骨子里延续千年的浓浓乡知，令人回味。

12月20日一大早，听闻大地集市秦腔火热开锣，慕名而来的戏迷们早就已团团围在戏台下，准备美美过一把戏瘾。当悠扬的板胡、欢快的锣鼓在大地集市上响起时，浓郁的乡情顿时洋溢在集市的每个角落。戏台上，装扮齐整的秦腔演员一亮相，便引发阵阵喝彩。无论是《拾黄金》的经典丑角戏带来的欢乐，《三娘教子》的谆谆慈母心，还是《五典坡》的儿女情长、《三滴血》的奇案悬疑，梨园名家们用最正宗的陕韵古腔，演绎了最经典的秦腔名剧。

那一段酣畅淋漓的乡韵秦腔名戏，那句句粗犷地道的方言唱腔，精彩的秦腔表演，让人们一品乡情，陶醉在迷人而又质朴的乡韵里。

【精塑品质】赏醉美诗意，享品质生活

“发现陕西好物，支持本土特产”，用纯粹乡味诉说暖暖乡心，用最健康的食材让品质生活多姿多味，正是大地集市最真实的写照。每周六周日，大地集市都吸引了来自西安市内大批市民和社区周边居民，具有各地方特色的好物品更是让大家买的停不了手。秦巴土鸡、空心挂面、岐山醋、鲜百合、土鸡蛋……各种土特产让人挑花了眼。

大地集市给消费者带来真正的实惠好货，商家们也是提前做好功课，现场都是厂家直销，所以价格上绝对优惠。

当大地集市万千美味食材于一身，已不露声色的让林间生活添了更多缤纷。置身大地集市，穿梭于精心布置的展区与时尚新颖的果蔬货车之间，寻觅新鲜美味的食材场，不仅颇有一番赶集购物的乐趣，更有久违的温情隐于其中。

作为经发地产倾情打造的休闲、餐饮旗舰商业中心，林间集市在这个时刻宛如乡情丰盛的厨房，人们在一番热闹的景象中，听着秦腔名剧，挑选家乡味道，也总能觅得一些来自故乡的美食，尽情品味。

当高楼大厦各行其道，成为都市的一道风景线时，林间却认为，回归自然是最好的生活方式。无论是门前的世界清雅与诗意俨然美妙，还是大地的集市以原乡美食和秦腔乡韵回归最朴素的乡情乡味，林间始终以最美的姿态，塑造着幸福至美的生活品质。



经发地产暖冬火锅季 引领美食狂欢



暖冬季节，情浓白桦林！经发地产再度引领美食狂欢热潮，美味火锅宴在林间集市火热开幕，新老业主们欢聚一堂，共享团圆，更有热情洋溢的现场歌曲点唱和精彩的表演。在一片其乐融融中，冬天里的白桦林着实“火”了，成为北城最温暖的地方。

老友新邻齐聚火锅宴

在林间集市一楼商铺的宽敞空间里，唯美的灯光缓缓倾洒，动听的音乐舒缓轻扬，将火锅宴的现场装扮的温馨舒适，美轮美奂。在这样的慢时光里，新邻老友们不由地尽情放松身心，与家人尽享幸福。

作为宴会的主角，这场饕餮盛宴汇集种类丰富的辛新鲜食材，时令蔬菜、新鲜肉类等应有尽有，绝对可以让人眼花缭乱、兴奋不已，大伙儿坐在家门口即可遍尝各色美食。热气腾腾的火锅汤浓味美，让人们时而慢慢品尝个中滋味，时而大快朵颐新鲜佳肴，满足舌尖上的味蕾，大呼过瘾。

在纯粹的惬意闲适中，熙熙攘攘

的热闹始终不落单。宴会现场更为大家开启了现场歌曲点唱，热情洋溢的观众们纷纷踊跃参加，引吭高歌，赢得了所有人的喝彩与掌声，特别是小朋友们，热情高涨，为大家献上又一个又一个精彩节目。而经发地产的置业顾问们更是精心准备了多个节目，以精彩的表演助兴现场，为全场带来了欢乐。大家一边品尝美味火锅，一边欣赏节目表演和动听的音乐，一边与



家人畅谈生活，享受着美食、文化、视觉的三重盛宴。

宴席落幕舒居未止步

火锅宴已落下帷幕，但是经发地产为客户提供超越期望的产品和服务的脚步不会停下。作为本土房地产市场标杆企业，经发地产始终把客户的需求作为前进的源动力，以敏锐的触觉感知都市人群需求，打造客户真正需求的产品和服务。

城市在发展，人居梦想也日益更迭，从生活到向往更好的生活，亘古

不变的人居追求，也是经发地产对城市人居梦想不断探索，对白桦林式生活不断提升的动力。为了西安市民能有更好的生活和居住，经发地产以“提供超越客户期望的房子和服务”的理念，用一个个精品建筑回馈市民，不断定义人居新标准。

经发地产从未满足于既定的格局，白桦林系项目不断布局，呈现不同的风貌，以完全不同的生活方式让居住其间的人们收获感动，温暖和幸福。

无美食则无乐趣，无融合则无精彩。经发地产暖冬火锅季，是美食的盛宴，更是林里社区追逐生活之美的相聚狂欢。在忙碌的都市节奏里，天伦之乐温情，老友相逢的感动，新邻会面的喜悦，在这一刻都一一得到升温。而所有人也似乎都愿意将时间遗忘，感受这内心无比熨贴的暖意。



返乡置业浓情盛启 温情助您回家之路

在人来人往的异乡独自漂泊，总有一个瞬间，会怀念养育过你的家乡。当梦想的打拼透支了身体与心灵，就希望找寻那片曾经熟悉的土地。传统春节已悄然将至，又到了一年中“候鸟”集体返乡的季节，越来越多的游子选择留在家乡置业，数年的漂泊经历让他们懂得，陪伴才是最好的爱。

一线光环已然过去 回家置业成为热潮

“每天感觉自己都像一个被上紧发条的玩具”，这是大多数挣扎在北上广白领自嘲的玩笑，但仔细想想看，却又如此真实生动。有多少人在晨光还未在地平线出现之前，就随着黑压压的人海挤进地铁公交，变成早高峰里的一员。市区高昂离谱的房租，像一双冷漠的双手，把他们推到了五环之外。用时间换金钱，成为了白领阶层无奈的选择，而一线城市万元起头的房价，又很难让人扎根于此。

“在外挣钱，回家置业”，已不再是个新鲜话题。近年来，每当岁末将至，返乡置业大军就开始频繁穿梭在家乡的各大楼盘。西安亦是如此。面

对北上广深等一线城市居高不下的房价，很多在一线城市打拼的游子们开始选择回西安置业，把更多的时间用来陪伴父母与家人。

区域发展前景看好

白桦林系大受热捧

从西咸一体化的逐步实施到一号线开通带来的促动效应，沣东片区已成为区域发展的热点。万象城、瑞典宜家家居等大型商业项目蓄势待发，整个三桥商圈正在以惊人的速度前进。在教育方面，西北首所中加国际学校，也将有效填补沣东新城乃至西咸新区国际教育资源方面的空白，对丰富西部国际教育资源起着举足轻重的作用。

作为经发地产拓疆西咸的重要作品，白桦林·印象以其过硬的国企品质，醇熟完善的社区配套，鼎立沣东宜居标杆。自项目面市以来，就不断



受到业内外的一致好评，展示出其在沣东新城独一无二的品质吸引力和人气基础。传统春节将至，白桦林·印象针对过节返乡游子，特别推出“返乡置业优惠计划”，凡外地游客返乡置业白桦林·印象，即可报销省内1000元油卡，或省外2000元机票、火车票，除此之外，还将享受成交千元礼包、暖冬浓情礼包等多项好礼。

大西安规划、一城双心、新行政中心北迁，西安北城的发展日益加快，投资环境也在日益改善特别是从今年9月1日开始，全面解除限购，对于想要回家换大房的游子无疑是个更好的消息。白桦林间针对返乡置业客户也推出了特定的优惠，凡游子返乡置业白桦林间，即可报销省内2000元油卡，或省外5000元机票，除此之外，还将享受成交5000元物业费抵用券、2000元情暖游子幸福礼等多项好礼，让漂泊在外的游子，从此安家故乡。

挥多彩画笔 绘诗意生活

白桦林·印象开展“我爱白桦林”主题创意绘画比赛



12月20日，在白桦林·印象售楼中心举办了以“我爱白桦林”为主题的儿童创意绘画比赛活动。小朋友们热情参与、开动脑筋自由想象，细细勾勒出自己心中的最美白桦林风景，引得在场家长、观众纷纷喝彩。

绚丽画笔 心中家园

20日一早，家长们带着小宝贝齐聚白桦林·印象售楼部，参加主题为“我爱白桦林”的创意绘画比赛。在参观过白桦林·印象并聆听置业顾问讲解白桦林精神后，孩子们拿起画笔，开始认真作画，画下自己理解中的白桦林式生活。大人们则满怀兴致地前往参观项目样板间，并进行有趣的“集贴纸，赢礼品”小活动。由于正值圣诞季，工作人员还特意准备了扫二维码，即得鲜美“平安果”的趣味环节，共庆一年一度的浓情圣诞。

经过孩子们的奇思妙想，一幅幅美

丽的白桦林景色跃然眼前。阳光、繁花与浓浓的绿意间，温馨华美的住宅建筑点缀其中。这样清新的白桦林盛景，纯净的如同孩子的眼睛，令人神往。诚如孩子们所描绘出的林间诗意生活那样，白桦林系列项目自成立之初，便始终坚持贯彻企业宗旨，将业主需求与园林建设居于首位，不仅打造了都市难寻的大美园林，更为整个西安古城增添了不可忽视的亮丽风景。

不忘初心 再造诗意

参观过项目样板间与展示区后，大家对白桦林·印象“三季有花、四季



有绿”诗意生态景观的喜爱之情溢于言表。整个社区所倡导的浪漫生活理念，更使平日繁忙的都市人梦想择居于此，拥有真正可以舒缓疲惫身心的温暖之家。

作为西安地产行业中的实力强企，经发地产一直着重以“天然绿色诠释住宅高端品质，筑就诗意栖居”为理念，于莫测楼市中，亦能坚持初心、独树一帜，终成为西安地产领军企业。白桦林系列项目正是凭此优势，赢得社会各界的广泛好评。未来，经发地产还会继续秉承高端产品品质，倾力打造白桦林·印象，为西咸新区居住标杆增光添彩。

与今日于萧瑟叶落中却心怀美景的孩子们一样，茁壮向上的白桦林也在不断成长，共同期待着古城来年更加灿烂的繁花时节。



资讯快递

西安推个人住房组合贷款： 公积金贷款+商业贷款

12月25日，西安住房公积金管理中心等部门日前联合推出个人住房组合贷款，西安市居民在购房时可办理“公积金贷款+商业贷款”的组合贷款。

据介绍，个人住房组合贷款是指正常缴存住房公积金并符合住房公积金贷款条件的职工购买自住普通住房时，受住房公积金贷款额度所限，公积金贷款不足部分由银行商业性个人住房贷款补足而形成的一种贷款模式。

组合贷款集中了按揭贷款和公积金贷款两者的优势，公积金贷款利率较低，按揭贷款没有最高额度的限制。采用组合贷款后，既达到了贷款额度的目标，又降低了购房成本。

个人购买住房时，公积金贷款与商业贷款之和不超过房屋总价款的70%，即房屋总价=购房首付款+公积金贷款+商业贷款。组合贷款中公积金贷款利率和商业性住房贷款利率分别按公积金中心和商业银行相关规定执行。组合贷款中公积金贷款和商业贷款的贷款期限相同，起止日期相同，放款时间相同，还款方式相同。

沣河生态景区成为沣东首个省级景区

近日，沣东城建沣河生态景区正式通过陕西省水利厅“省级水利风景区”评审，成为沣东新城首个省级景区。

沣河生态景区依托沣河综合治理项目的工程建设，自2013年开园以来，随着生态环境的逐步改善，已经成为保护流域生态，改善人居环境、促进区域旅游和服务业发展的重要载体。

目前，景区已先后取得了“陕西省野生动植物保护基地”、“3A级旅游景区”等殊荣，为顺利通过省级水利风景区评审奠定了稳固基础。

景区建成开放以来，沣东城建以“沣华润西安·生态惠民生”为指导，广泛借鉴同类景区在湿地生态保护、都市休闲娱乐、文化体验、旅游观光等方面的成熟经验，规划建设了生态水池、节庆广场、台地花园等配套构筑物，形成了占地约700亩的生态湿地，配套建设了规划展厅、管理用房及自行车租赁中心等设施，是周边市民的旅游、休闲新去处，已经成为了“美丽沣东”的生态名片。

其中沣河湿地公园距离白桦林·印象咫尺之遥，美丽的湿地景观也成为项目的自然配套、诗意家园的最佳体现。

经发地产邀您看大片 免费观影季火爆落幕

每值岁末年初，影院里最备受关注的莫过于贺岁档。名导的年度力作，强大的明星阵容，院线还未上映，媒体与影迷的热络讨论，却也早已赚足了期待。由善于黑色幽默的姜文执导的喜剧片《一步之遥》和转型“技术控”的徐克执导的战争动作片《智取威虎山》于2014年年底拉开了这个贺岁档的帷幕，两大导演的3D作品PK，谁能赢得影迷们的喝彩，我们跟随“经发地产贺岁观影团”去一探究竟。

《一步之遥》一票难求

免费观影岁末首发

姜文继2010年《让子弹飞》创下国产片口碑之最，时隔4年，3亿的投资，创下超越《阿凡达》15亿票房的海口，《一步之遥》的上映也理所当然的赢得了爆表的期待值。

为了感谢客户长期以来的关注与支持，经发地产组织了“《一步之遥》免费观影”的活动，活动预告发出当天，报名人数就纷至沓来。最终于12月20日如约而至，来到南门世纪金花米格国际影城。在观影的过程中，观众席不时发出阵阵笑声，不可否认，作为一部喜剧它带给大家应有的欢乐，“姜文作品”总有它不可抗拒的独特魅力。

《智取威虎山》经典相邀 观影团共赞惊喜之作

紧接着姜文的步伐，作为“炫技派”的徐克绝不会令观众失望。经发地产再次推出《智取威虎山3D》观影活动，12月26日，200余名经发地产客户观影团的影迷已在检票口排起了长队，期待中应该有几分好奇：对于一出经典的红色样板再次搬上荧幕，徐克带给他们的将是失望还是惊喜？影片没有令影迷们失望，在“狄仁杰两战荧幕”之后，徐克似乎对作品有了更高的要求，从选角、化妆、特效等各个方面，《智取威虎山》更为精益求精。

此次活动吸引了众多新老业主前来参与，一些意向客户也通过这次的观影活动更为了解了白桦林间，也感受到了经发地产为大家提供的丰富多彩的社区生活，大家纷纷表示这样既能沟通邻里感情又能享受视觉盛宴的活动以后应该经常组织。

经发地产作为西安诗意人居生活的开创者，一直以细致全面的物业服务、丰富多彩的社区活动、成熟完善的生活配套、品质优良的教育配套及畅达无忧的交通体系，为广大业主创造了优良的人居氛围，这也正是众多客户和业主择居于此的原因。

网络学院亮新招 分级培训效果好



自主选择时间 学习效率更高

春秋季班自主选择。根据员工的时间，今年的网络培训学员将学习时间分为春季班和秋季班，每个部门都可以按照部门工作计划，灵活的选择学习时间，既不耽误工作，也能保证学习效果。

手机学习随时“充电”。配合现代人的生活习惯，“网络培训学员”也走进手机，研发了“云端学习”功能，大家只要通过手机、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“充电”，提升个人专业技能，丰富知识面，陶冶情操。

针对不同群体 分级选择课程

分级培训针对性强。和往年单纯按照自己的喜好选课不同，今年，课程选择由“必修+选修”两部分构成，选修课由员工按照工作和生活需求选择相应课程，而必修课则由企管部按照员工等级，指定课程学习。对普通员工，企管部选择时间管理、高效沟通方法等工作

中实际能够应用到的、工具型课程；针对骨干员工，选择情绪管理、成为上司的左右手、目标计划的制定与沟通等初级管理类课程；对新任命中层和技术专家，如何成为高效人力资源管理者、新晋管理人员的沟通技巧和领导力提升、计划制定与管控等初级管理方面的课程；而对于资深中层，非财务经理的财务管理课程、成功绩效管理的“1-2-3法则”、卓越经理人的压力管理等课程，可以帮助中层提高管理技能、计划能力。

多次测评巩固结果。对学习结果的检验，最好的办法就是测评。每门课程结束后，课后随堂测试都会对本门课程进行测评，检验学习成果。企管部还会在课程完成后统一进行测评，验证学习效果，此外，企管部还要求以部门为单位，组织员工进行学习分享，对自己在学习中的心得体会进行分享，加深学习效果。

经发地产开办网络课程学习已经四个年头，自2010年网络学院开办以来，每一期学习都会在公司里掀起一股学习热潮，也营造出经发地产浓厚的学习气氛，全员的素质也得到了提升。相信，在新的培训模式下，每个经发地产的员工都将走出一条截然不同的学习与成长之路，但终点都是一样的辉煌！

棋逢对手 乐在棋中 经发地产首届员工棋类大赛圆满落幕



“当头炮，把马跳……”“拱卒，支士……” 12月30日晚上，在经发大厦第二会议室，第一届员工棋类大赛正在如火如荼的进行着。

为了不断丰富经发地产员工文化生活，促进员工之间的交流，12月29日至30日，由办公室在全体员工中组织开展首届员工棋类大赛，其中包括跳棋和象棋两大类。消息一公布，就引来许多的象棋和跳棋爱好者报名参加，短短半天时间，就有30多人报名参加。

一位正在报名的选手中，公司里爱好下棋的人不在少数，但是缺乏切磋棋艺的平台，这一次举办象棋和跳棋比赛，不仅丰富了大家的业余生活，更为他们这些棋类爱好者提供了一个好的切磋平台，认识更多有相同爱好的伙伴。

比赛为期两天，共分为初赛与决赛两个阶段，实行选手积分制，分组

进行。在比赛现场，选手有的屏息凝视，深思熟虑，聚精会神地思考；有的胸有成竹，每走一步都十分有信心；有的僵持不下，每走一步都十分谨慎；有的则是速战速决……选手们时而眉头紧蹙，时而欢笑雀跃，时而摇头叹息，时而欣然舒气，在无声的棋盘战场上进行着激烈地“拼杀”，精彩的比赛同时还吸引了不少同仁到场助阵。紧张的氛围中也不失和谐，几场比赛下来，选手们不仅过了棋瘾，更结识了许多有共同爱好的棋友，相约赛后继续切磋。最终办公室武锦获得象棋冠军，跳棋冠军则由销售分公司武强收入囊中！

比赛时，选手们各显棋艺，赛后仍然意犹未尽，原本不太熟悉的同事都熟识起来，谈笑风生地议论着棋局，增进同事间的感情，把经发地产“快乐工作、快乐生活”的理念落到实处。经发地产不断完善员工活动组织体系和运行机制，培养员工良好兴趣爱好，丰富职工业余文化生活，为员工营造一个舒适、健康、向上的工作环境。



上接一版)

小区业主老刘，退休在家，把孙子送到学校后，就没事了。平时，他就一个爱好——打麻将。可小区周边麻将馆很少，去找朋友又嫌远。有一天，他在单元门口的一张海报上，看到白桦林生活圈的信息，就用微信关注了。他试着在业主之家板块上发了个“打麻将，求约”的话题，谁知不到半小时，就有四五个人回应。

“业主生活在同一个小区，就是个圈子，咋样能在圈子里认识有相同爱好的人，这个白桦林生活圈就很好。”老刘笑着说，他们打麻将不赢钱，就是打发时间。

“生活圈”发号令 小朋友们当“老板”

12月13日下午2点多，小区广场上十分热闹，小朋友们摆摊当起了“老板”，个个都把家里不用的玩具、书籍拿出来，与其他小朋友交换。这个“跳蚤市场”吸引了不少业主驻足，大人们评价：“瞧这些小朋友，还真有本事。”

8岁的小皓月，前一天知道这个活动后，激动的一晚上都没睡好，翻箱倒柜找出自己的旧玩具、文具和书籍，装在一个袋子里。他还提醒妈妈，要把两个布玩具洗干净，要不其他小朋友不喜欢，会卖不掉的。

“我是看到白桦林生活圈里的通知，才报名的。这个活动不错，孩子的表现让我挺吃惊的，呵呵。”小皓月的妈妈说。

经发地产白桦林间物业中心刘总说，这个活动本来通知的是下午两点开



始，可下午1点刚过，就有不少小朋友开始“摆摊”了。这个信息，正是小区物业通过“白桦林生活圈”发布的。



“通知一发布，很多业主都打电话报名。”他说，看似是一次简单的以物换物活动，可意义不小，有的家长说，通过卖东西，不但能锻炼孩子的沟通、思维能力，还能与小区里年龄相仿的小朋友交上朋友，希望类似的活动以后能多一些。

白桦林间物业中心刘总说，白桦林生活圈是一个平台，这个平台能实现多少功能，主要是要看业主的需求。“总之，为业主提供能多有价值的信息、提供更优质的物业服务，以及打破‘都市冷漠症’，给有相同爱好的业主，提供彼此认识的机会，是我们一直努力的方向。”

正式上线之前 听取业主建议

白桦林生活圈1.0版本已经正式于8月中旬上线试运行，作为一款为业主服务的软件，经发地产充分向业主征询意见，更加完善和提升软件功能。

8月22日、23日，经发地产在白桦林间、白桦林居开展“云端白桦林 找茬送好礼”活动，向业主介绍白桦林生活圈，同时征询意见。业主们对这款社区生活手机软件十分感兴趣，22日下午就有200多位业主下载试用了白桦林生活圈，赞叹其便捷好用的同时，也分享了一些试用心得。



在试用提升的建议中，业主们对软件界面、物业费用查询、业主信息注册等方面提出了好的意见和建议。在这次活动中，一共收到了413份反馈表。业主们积极的提了二十多条好建议，也表现出“白桦林生活圈”的受欢迎程度，几乎所有的用户都表示“白桦林生活圈”实实在在方便了自己的生活，是切实在为业主生活便利考虑。

在业主提出的建议中，经发地产也筛选出切实有用、为业主生活便利服务的建议加以修订，让使用体验更加流畅。经发地产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。

未来的2.0、3.0 还会有更多惊喜

据了解，未来，白桦林生活圈还将推出2.0、3.0版本，将加入新的功能，在最大程度上服务业主。

新功能，可实现实现业主的投诉和报修、物业缴费、水电费的代收代缴、房屋增值业务等。还能订购机票、火车票，预定酒店，买彩票、电影票、给手机充值等。也还会继续扩大和周边商家的深度合作，让业主们不出家，就能享受“一公里”生活圈的便捷生活。

未来，通过白桦林生活圈，还能实现社区导航、远程监控家中安全的功能。在社区比较大、楼栋较多的情况下，如何让新入住业主和来访客人精准的找到目的地是个难题，白桦林生活圈将针对此开发社区导航功能，在社区内对楼栋进行定位，立刻就能找到，真正实现便捷、智能化。



风采SHOW家

空间，唤醒情感



一走进门，扑面而来的是浓浓的古典氛围，和两位老人灿烂的笑脸。张先生和时女士，这对已经退休的老人在2014年初离开了一直生活的湖北，来到西安，定居白桦林间，在这里开始了不一样的晚年生活。

一见钟情 结缘白桦林

说到和白桦林间的缘分，张先生自豪的告诉小编，自己只来自桦林间看了一次，立刻就果断拍板，就是这里了，这里就是我的家！

其实，在来自桦林间之前，两位老人在凤城一路有一套房子，“那个小区环境不好，物业也不好，住着都不舒服。”张先生说：“一来自桦林间，这里的环境、社区都让我十分满意，当置业顾问带我来看这个房子，我一看远远望出去一片绿色，社区景观非常好，销售和物业的态度都很亲切，立刻就看中了，根本不用再选择了。”

对于张先生的选择，在西安一家石油企业工作的儿子和儿媳都不敢相信，一次就定下来了？买房子又不是买白菜。但是，在亲自来自桦林间看了之后，儿子和儿媳再也没说什么，反而对老爸的选择连连称赞。

再见倾心 造古典之家

张先生和时女士所选择的是白桦林间位于楼王位置的32#楼，正处于东西景观轴交错贯通处，尽揽面积优雅景观，尽显白桦林间“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。



两位老人居住的是目前白桦林间热销的R-3户型，约143平米，三室两厅一厨一卫。在房间的装修上，张先生颇花心思：“我们偏重大气稳重的风格，因此选择古典中式。”在入门位置，一道镂空屏风把玄关与客厅分离，既符合风



乐活白桦林

访白桦林间32#业主

水学上“避免穿堂风”的说法，又显出了中国人的含蓄朦胧。进门右手边餐厅与书房之间的圆形镂空博物架让空间富哦了一份灵动，博物架上的各式造型小和尚，也十分有趣。

坐在客厅，南向落地窗户正好对着大尺度的疏林草坡景致，仿佛从城市一下子转到了自然，这也是老两口选择白桦林间的重要因素之一，住在这里，宽敞、明朗、安静，完全不同于拥挤的社区。



走进书房，不禁让人“哇”一声，桌上的纸、墨、笔、砚，摆着的单簧管、萨克斯、小提琴，地上立着的琴谱架，以及博物架上各式各样的艺术品，都透露出主人不俗的品味和对生活的热爱。博物架上造型别致的珊瑚、名家方砚、青铜羊首、紫砂壶……谈到这些收藏，张先生侃侃而谈，每一件藏品都有着属于自己的故事。

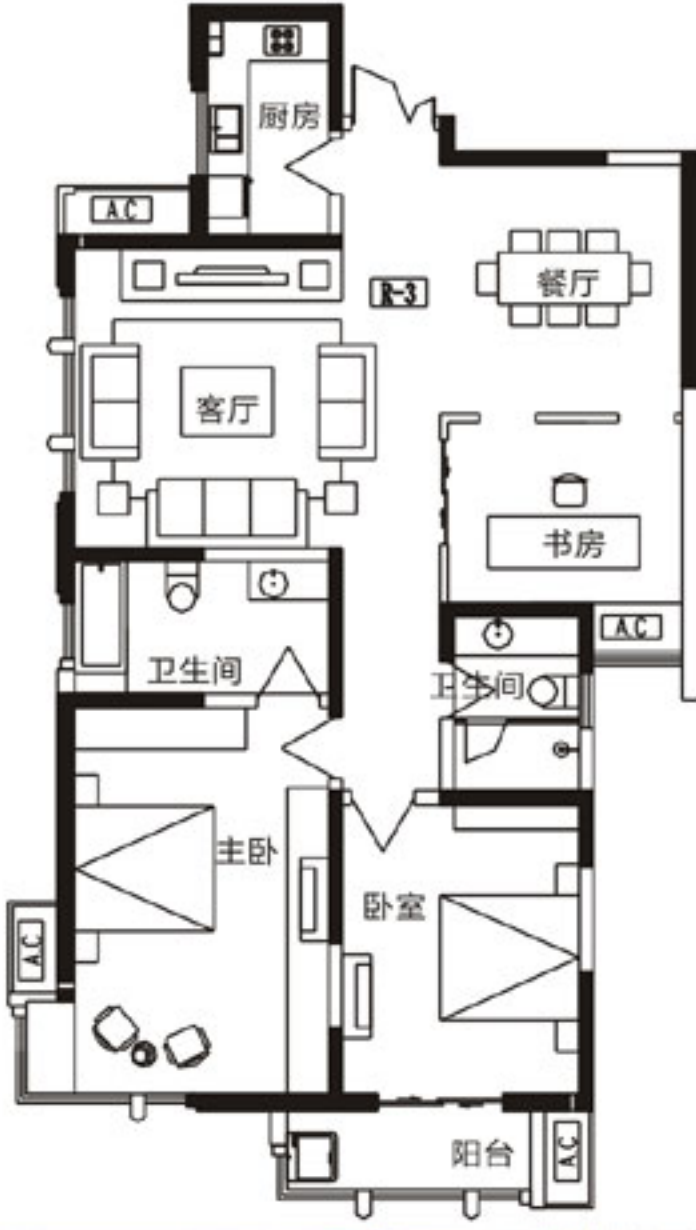
朝南主卧每天有几乎6-8个小时的日照时间，老两口在卧室阳台放置了一个按摩椅，时女士说：“每天最舒坦的就是躺在这里，晒着太阳，看日出日落，别提有多美了。”在卧室的装修上，他们特地开辟了一个衣帽间，家里的衣服、杂物统一收集，既干净利落，又功能分明。



情定今生 乐活白桦林

在家里，随处可见的全家合影、艺术照，都显示出这是一个幸福、美满、温馨的家庭。老两口结婚四十余载，平时最大的爱好就是艺术，用张先生的话来说就是：“我拉琴，她唱歌，我们是一对最默契的搭档。”家里的桌上、墙上挂了不少时女士跳舞的照片，张先生骄傲的告诉我们，老伴年轻的时候可漂亮了，一直是单位里的文艺积极分子，新疆舞跳得最好。

这话可不是随口说的，在经发地产



客户答谢宴会上，一支由业主组成的乐队表演最引人注目，他们默契的搭档、激情的表演都给大家留下了深刻的印象。而这支乐队，就是由张先生组织的，其中美丽的dancer就是他的老伴。

在两个小时的拍摄中，最让人印象深刻的就是老两口乐活的心态和对生活的热情。刚刚搬进白桦林间还不到一个月，他们已经和物业的工作人员、楼宇管家和置业顾问成了非常好的朋友，接下来老两口还将寻找一些志同道合的邻居们，一起跳跳舞，一起拉拉琴，让白桦林里的生活更加丰富、欢乐、多彩。

中国梦 和谐家

CHINA'S DREAM OF A HARMONIOUS HOME



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
●林间集市西北角一楼106室
咨询电话：86171079
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12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	88	2/2/2	4/33	毛坯	66万
白桦林居	凤城九路	90	2-2-1	6/9	毛坯	80万
白桦林居	凤城九路	92	2-2-1	8/10	中装	70万
白桦林居	凤城九路	130	3-2-2	3/10	简装	104万
白桦林居	凤城九路	138.59	3-2-2	18/26	毛坯	118万
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	60	1-1-1	4/7	精装	48万
白桦林居公寓	凤城九路	64.07	1-1-1	7/9	精装	50万
白桦林居车位	凤城九路	/	/	-1/5	毛坯	22万

· 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	90	2/2/1	26/26	中装	1800元/月
白桦林居	凤城九路	130	3-2-2	21/33	精装/全配	3500元/月
白桦林居	凤城九路	136	3-2-2	4/11	简装	2200元/月
白桦林间	凤城九路	134	3-2-2	17/33	中装	2500元/月
白桦林印象	世纪大道中段	90	2-2-1	25/33	简装	1300元/月
白桦林居公寓	凤城九路	64.08	1-1-1	6/9	精装	1400元/月
白桦林居公寓	凤城九路	89	2-1-1	3/9	精装/全配	2000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)
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
枫韵润园	凤城五路	93	3-1-1	18/33	精装/全配	2100元/月
魏马公馆	凤城九路	234	4-3-2	4/28	简装	5000元/月

©最新房源信息以经发地产置业服务中心现场公布为准，更多房源信息请致电咨询。

做贴心管家就是这么“任性”

好多业主都发现了，今年白桦林间的圣诞节似乎与往年不太一样，林间小区的每个大门都贴上了手绘的圣诞老人送福祿画，景观大道上“圣诞快乐”的字样和圣诞树俨然都是一笔一画手工制作的……这些精美的装饰，可不是购买的，而是出自白桦林间楼宇管家们的一双双巧手。

12月初，林间管家部开展了“打造温馨暖意林间”的系列活动，以楼宇管家服务为出发点和落脚点，分别成立了“培训组”、“宣传组”和“经营组”，一时间三朵“金花”绽放异彩，为严寒冬日里的林间带来了阵阵暖意。现在，当业主走入单元地下室，会惊喜的发现，蜿蜒曲折的墙面上多了些许生机盎然的纯手工贴画。这是“宣传组”



的楼宇管家们融入公司服务理念，亲手绘制卡通图案装点地下室通道。同时，大家还别出心裁绘制了大量的开关贴，用缤纷的色彩给地下室注入活力与温馨，减少了地下室黑暗给业主带来的恐惧感，真正做到无微不至、贴心到家。

“培训组”的活动也举办的有声有色，顺利完成了第一次“45分钟课堂”

活动，组内气氛活跃、正能量饱满，吸引了越来越多的楼宇管家加入到活动中来。在活动中，大家各抒己见、发散思维，演讲主题涉及到商务礼仪、6S管理、部门协调、装修巡检、沟通技巧等方面的内容。在6S管理的探讨中，有同事甚至提出了8S管理的创意理念，在6S的基础上增加了节约和培训两个步骤，引发在场同事热烈讨论、畅所欲言。

一幅幅创意的绘画，一个个贴心的细节，都是林间暖意生活的写照。管家部的工作氛围空前活跃，大家纷纷发挥主观能动性，力求在每个细微之处让业主感受到管家们的心意表达。林间楼宇管家们自豪的说：做最贴心管家，就是这么“任性”！



情暖新春 家圆白桦林

经发地产白桦林系返乡置业季盛情启程
四重心动好礼 乐享品质生活

ETERNAL POEM

返乡置业季
BACK TO HOME

团圆好礼 献游子

经发地产返乡置业季，四重好礼为爱筑家！成交即可获赠油卡/机票归程好礼、大地集市温情礼包、心动置业优惠等，更有同心圆暖冬回馈礼全新升级，这个冬天，让爱回家！

白桦林间

90-150m² 优雅舒居现房实景绽放，为幸福安家
100-1000m² 独立旗舰商铺全城租售中

白桦林·印象

95m² 阔居两房、135m² 舒适三房，倾城热献
50-600m² 地铁现铺，即买即租坐享收益



029 86727777

接待中心 明光路与凤城九路交会处西南角 www.xajfdc.com



白桦林间

029 38990123

接待中心 沣东新城世纪大道中段与桃李路交会处西南角



白桦林印象