



经发地产
JINGFA REAL ESTATE

风采

主办：广告策划部 | 执行主编：刘毅 | 总第123期 | 发行日期：2015年2月5日 | 新闻热线：86528923 | 公司网址：www.xajfdc.com

十年人居实践 成就幸福小区

白桦林间、白桦林居双双喜获最美社区大奖

白桦林间获最具幸福感小区奖 白桦林居获人居环境优秀奖

历时三个月，“最美社区”评选活动圆满落幕。评选活动由华商报联合西安市文明办、西安市民政局共同发起，西安市200多家小区参与，是西安市迄今为止规模最大的一次社区评选活动。在实地考察、网络投票、活动表现等各个阶段的评比中，200多家小区各展其能、激烈角逐，最终，经发地产白桦林系脱颖而出，白桦林居获得人居环境优秀奖，而白桦林间则斩获最具幸福感小区大奖。

最美社区

花落白桦林里

活动自2014年11月发起，获得了西安市广大市民的关注，一时间，大街小巷里刮起了“晒社区”的热潮。来自全省建筑、环境等领域的50多位评委历时80余天走访考察225家小区、社区，并综合300万网络投票选定获奖社区或小区。白桦林系产品在评选中，无论社区环境、产品品质，还是后期物业服务都无可挑剔，得到专家



和市民的一致认可，最终成为赢家。

“最美社区”首个单项奖最佳人居环境奖一开始报名，白桦林居立刻成为人气选手，在各项评比中过关斩将，挺进5强。作为最佳人居环境奖的实力选手，白桦林居绿化率达到40%以上，社区景观以富有变化的绿色植物与茂盛的大树丰富了步行空间，并有效的划分出动静和游戏线，以宜人的尺度、纯朴的气质构筑起温暖的情感空间和结构秩序，洋溢着幸福、宁静、满足，创造出理想的人居环境。

白桦林间则揽了最后一个单项奖最具幸福感社区，在颁奖词中，专家这样评价：她有着诗一般的名字，是一个感恩奉献的大爱小区；建筑与绿色融为一体，居民对物业的高满意度，在人们心头洒下幸福的阳光。

所谓“社区幸福感”，也就是业

主在社区所体验到幸福的感觉和程度，衡量标准包括社区环境、物业服务、社区配套、社区氛围等各个方面。白桦林间精心打造的“藏”式园林景观，国家一级资质物业服务公司提供的一流服务，和市府享受同等服务；社区集中商业配套林间集市入驻多个商家，为生活提供便利；更有定期开展的业主活动，在社区里就像生活在大家庭中……全方位塑造了高品质的生活氛围，始终树立好优质豪宅的社区形象，社区幸福感满满。



白桦林系

幸福生活所在

作为西安“品质生活”体系引领者，经发地产10年来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·印象等一系列白桦林系高品质产品。2004年经发地产在北城率先拉开公园生活大幕，用生态、阳光、绿色、运动的新生活元素打造了一个集高尚居住、特色商业、组合公寓、弹性办公、运动休闲等功能为一体的高尚居住、休闲住宅社区——白桦林居，在新北城的核心区成就了一部西安公园生活经典读本。2010年，白桦林间项目面市，无论在产品设计、景观绿化、社区配套、还是物业管理方面更趋细致尊贵，又一次为经开区树立了人居标杆。2013年，白桦林·印象首入西咸新区沣东新城，项目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。



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。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。

除了硬性品质的打造，软实力也同样为经发地产所重视。对客户入住后的居住体验，经发地产以客户的需求来“定制”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。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。白桦林居、白桦林间在国内率先建立起一整套客户管理信息化系统，对与客户生活密切相关的服务接待、保修受理实现规范化、标准化、无误差管理。此外，白桦林间独栋楼宇管家模式，让客户更便捷、更舒心的体验到经发物业以人为本的服务理念，既提升居者的生活品质，也让林间生活更加美好。

经发地产白桦林系产品，为提升业主的生活品质而不懈努力，提供的不只是全新的居住环境，更是一种生活方式，是对一种原本生活的追求。

新春送年礼 礼好情更重

经发地产业主新春年礼喜派送

“千门万户曈曈日，总把新桃换旧符”。春节是团圆的佳节，也是温情的盛会，家人、亲戚、朋友……围坐在一起，共叙一年来的开心与欢乐。新春渐近，白桦林中节日氛围愈来愈浓，社区洋溢着欢声笑语，感染着冬日的林中也充满节日的温暖。在佳节临近，经发地产也为白桦林间和白桦林·印象的业主们准备了一份新春年礼，为大家更添年味。

感恩老业主 一路相携手

对业主的感恩和答谢，一直都是经发地产最为重视的。经发地产一路



走来，高档住宅从白桦林居开始，到白桦林间和白桦林·印象，都得到了老业主的肯定和支持。一方面源于经发地产的品牌实力和产品品质，另一方面也来自对老业主的关怀与重视，因此，在项目的销售中，都得到了老业主的大力支持。

当初购买白桦林居的业主，许多人自己或者亲友、儿女也都成了白桦

林间、白桦林·印象的业主，共同享受着经发地产带来的理想生活。

温情大回馈 礼好情谊深

在新春即将到来之际，为答谢众多新老业主对白桦林系的支持与信任，经发地产浓情家乡礼包特甄选多种陕籍特产暖心相赠，礼遇幸福，给白桦林的家庭最温暖的家乡味道。从1斤鸡蛋到3斤小米，从1瓶醋+1包挂面到3斤包谷糝……最难忘的乡味总是家中餐桌上的一粥一饭，弥漫着浓浓的乡知乡念。（下转第七版）

经发地产连续三次荣获 陕西省“A级纳税人”信用等级评定

为进一步树立依法纳税的典型，表彰A级纳税信用纳税人的先进性，西安地税开展了给A级纳税信用纳税人送牌上门活动。2月初，地税西安市局、经开分局相关领导一行5人莅临经发地产指导工作，西安市地税经开分局局长张涛亲自来“纳税信用等级评定A级纳税人”牌匾授予经发地产。

这是继2010年之后，经发地产三次蝉联“A级纳税人”称号（纳税信用等级评定A级纳税人每两年评选一次）。作为一家国有大型房地产企业，经发地产始终将诚信纳税作为立身之本、兴业之道，严格遵守各项税收法规、依法履行纳税义务，多年来经发地产缴纳税款在经开区名列前茅，诚信经营和积极纳税也多次获政府各类奖励，为城市发展起到了推动和引领作用。



守正筑坚，创新求变

经发地产十年观（下篇）

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。



多元化宏图

当然，坚持并不意味着守旧，经发地产从不是墨守成规的企业。在营销方面，经发地产有着自己的态度，“在坚持产品品质不动摇的同时，我们也会灵活经营。在营销方式上，经发地产会保持更多的市场敏感性，也会采取丰富的技术措施和技巧。如果市场真的进入了‘寒冬’，经发地产也一定会积极调整，审时度势的考虑。在企业发展中，经发地产不会拘泥于经开区，白桦林·印象就是我们走出经开进入西咸新区的作品。如果有合适的机会，我们还是会向外拓展。因为房地产本身是一个资源型的产业，我们也不排斥和别人合作，包括合作的方式也可以多种多样。”经发地产的营销负责人说。

作为经发地产走出城北的第一个项目，白桦林·印象不同于以往白桦林系产品的高端定位，而是以刚需购房者为主要客群。当面对刚需购房者时，经发地产依然在品质上不打折扣。除了保证产品最为基本的建筑质量，经发地产还努力将期房呈现出“现房”标准。白桦林·印象实体楼中的样板间让客户实实在在看到交房后的房间尺寸，一切的销售说辞都抵不上亲眼所见。除了住宅产品的多样化，经发地产同样拥有着丰富的产品线。11月16日，继经发大厦之后的第二个写字楼商业项目——白桦林国际入市发布会隆重举行。在此次发布会上，白桦林国际以城北写字楼旗舰的定位，开辟了公园商务新时代。

十年来，经发地产的高品质住宅一直为市场所津津乐道，如今，经发地产已然开始发力商业和写字楼项目，不同的地块资源使得其产品更加丰富。从产品形式上来说，住宅、写字楼、商业等多种产品类型同时推出，加上经发地产多年的口碑和品牌，不管明年房地产形势如何，“组合拳”都能在适应市场、降低风险方面更有力。除此之外，经发地产在北客站附近还有一个体量很大的项目，如果进展顺利，明年就可以开始做前期的准备工作，这也将会是经发地产的重点项目之一。

创新守正

一个成功的企业，除了在产品上能紧跟时代脉搏、贴合市场需求，敏锐的洞察力和创新精神也会使其永立潮头。在移动互联网的时代，经发地产也愈加懂得以开放的态度迎接移动互联网技术。今年4月，经发地产针对业主的生活需求，定制开发了“白桦林生活圈”社区服务微信客户端，以便为客户提供更便捷、现代化的服务。对此，经发地产是这样理解的，在互联网的时代，大家对于网络的应用已经无所不在，作为开发商，要做的就是让客户和我们一起享受这种最新的生活方式，更紧密的联系在一起。正是基于这种想法，经发地产推出了白桦林生活圈。这其实是一件互惠互利的事情，一则可以向客户推送他们需求的信息，同时客户也可以在这个过程中享受到便捷的服务。经发地产是一个善于学习和创新的团队，一直坚持

以最新的技术来管理团队。虽然白桦林生活圈1.0已经开始使用，但经发地产研究、拓展其功能应用脚步一直没有停止，为了提供更好的服务，经发地产也一直在倾听一线物业服务人员的建议，力求做出一个完美、成熟的2.0、3.0版本献给大家。而在企业的内部管理中，基于移动办公需求的APP——“经发小蜜蜂”已经在员工中广泛使用。经发地产一直努力学习，紧跟市场脚步，与客户一起享受和应用这些最新的互联网技术，是经发地产一直在做的事情。”

2014年，房地产市场经历了低开高走的市场形势，对于明年房地产市场的判断，历经十年风雨的经发地产有着自己的理解：房地产行业经历了多轮的市场调控，中间有起有落。不管市场是好是坏，经发地产一直的态度是：不猜，不赌，不靠。不去猜测会有怎样的政策，而是继续坚持自己认为正确的事情。行业爆发式增长的时代已经过去，明年还会是一个相对平稳的基调。但西安市场仍旧面临供应量过大的局面，对于所有的开发商来说，都面临着如何去化的压力。如何在产品、定位、服务、销售中去突破和创新，是每个企业都需要思考的，尤其当大家的产品趋同的情况下。经发地产认为，产品可以模仿，服务也可以模仿，唯独口碑不能。所以，做好口碑是经发地产继续要坚持的方向，当然这前提也是必须做好产品和服务。

十年发展路，经发地产屹立经开，拓疆西咸，以客户为中心，以解决客户需要为己任守正筑坚。十年时间，经发地产茁壮成长，这其中有着坚持与执着的不易，有着创新求突破的阵痛，对于未来，经发地产将以行者精神持续开拓品质创新之路，在下一个十年稳健前行。



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。

泰山行动 十年·十念（三）

啄木鸟计划：

望闻问切，定点清除

2012年，“泰山行动”推出了“啄木鸟计划”，针对工作中的薄弱环节查漏补缺，专项击破，使产品与服务再上新台阶。千里之堤，溃于蚁穴。任何不完美的细小环节，都可能成为重大隐患，引发系统性错误。啄木鸟计划遵循“全面体检——发现症状——找到病因——开出药方——监督治疗——确认疗效”的完整过程，

去掉细小的隐患，排除局部的亚健康，提升免疫力，使经发地产这棵大树机能健康、运行有序、更加丰茂、更具活力。

企管部与各个部门进行深入沟通，梳理目前各个工作流程，找出21项



还有提升空间与改进可能的问题。再根据发现的问题，回溯到上游环节，分析可能会产生影响的环节，最终找到根本原因。针对问题产生的原因，企管部会同各部门共同分析，制定解决方案，提出改进措施与验证方法。各个部门按照既定的改进措施推进实施，启动新一轮质量提升计划，将“泰山行动”推向一个新的高度。

红旗计划：

以竞争激发内生活力

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，“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。

红旗是标示一个方向，更是倡导一种精神。主要在项目部间和销售中心间展开，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，让产品亮点更亮，让服务优点更优，让缺点越来越少。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。

大旗挥舞 继续前行 经发地产2014年“泰山行动”取得多项成果

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”，引入内部竞争机制，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。

为保证红旗计划的实施效果，经发地产各部门根据工作开展情况共制定11项管理改进措施。经过一年的实施，各部门基本能够按照年初确定的计划组织各项活动实施，并在实施过程中不断推进和完善，取得了阶段性成果。

效果验证

红旗效应展锋芒

工程管理部和销售分公司根据红旗计划活动要求，经过多次讨论评审和细致策划，制定了落地性和实操性较强的活动安排。在为期一年的活动中，分别组织了5次项目部红旗评比和3次销售中心红旗评比，活动实施效果良好。

在评比过程中，结合自身特点以及各部门年度工作重点，通过持续不断的跟踪检查，发现问题，分析原因，制定改进措施并限期整改封闭的PDCA工作循环提升产品质量和服务质

量。通过每期总结会的召开使各部门认识到自身的薄弱点和存在的差距，从而提升管理水平，激发员工团队意识，促进工作效率的提升。

贯通计划

三者结合控节点

为了提升投资完成量及资金计划的准确性、及时性，规避资金计划与实际支付不匹配的情况，经发地产通过将合同付款节点、施工计划、资金计划三者有机结合，制定了《贯通计划实施方案》，方案对实施原因、目的、条件进行了分析，确定了各责任部门工作流程，并组织相关部门充分讨论，确定了“项目完成投资及资金计划编制模板”。

模板将项目合同付款节点、公司项目关键节点及项目施工进度进行横向对比，从而制定出准确的付款节点，为资金计划的编制提供依据。2015年资金计划及三年滚动资金计划同样采用贯通计划模板进行编制。

创新方式

持续提升好品质

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。在这个思路的指引下，经发地产提出基于业主生

活和物业服务的“白桦林生活圈”概念，和基于办公需要的APP移动客户端，利用现代化手段持续领跑，创新服务。

在这个思路的指引下，经发地产根据现代办公形式和公司办公需求定制开发APP移动客户端——经发小蜜蜂，其功能涵盖办公邮件收发、会议管理、资料共享、问卷调查、即时通讯等功能，即使不在办公室也能保证工作通讯的顺畅，提升工作效率。

开发了“白桦林生活圈”微信服务号，集结物业通知、费用查询、业主论坛等功能，打造了业主“一站式”掌上生活，体现了经发地产不断提升客户生活品质的经营理念，通过为业主提供有价值的服务。

“C2B小组”

打通环节集众力

为了快速响应客户需求，经发地产在2014年推行“C2B Team”制，突破原有的部门壁垒，打通从销售、设计、施工到服务等多环节通道，从客户到实施，传递客户需求，专案解决一线提出的问题。

年初分别成立了白桦林间和白桦林·印象两个C2B小组，全年两小组共组织了5期活动，每期时为2个月。在每期活动中各组组长基本能够按照活动实施方案的要求，组织小组成员结



泰山行动 百项成果沉淀

让满腹蝴蝶飞出来



经过多年的积累和沉淀，经发地产的培训体系不断得到巩固和完善。在这个过程中，本着进一步深化和发掘培训体系的潜力的想法，一些需要深入开展的工作就自然的展现在我们面前。出于改变以前以外训形式为主，外训课程内容与现实工作契合度不高，培训成果难以与实际工作内容相结合的弊端及充分发掘公司员工的潜质，调动员工对于培训工作的参与感和积极性的考虑，从2012年开始，经发地产建立和发展经发地产“内部培训体系”，培养优秀内部讲师团队的工作便应运而生。

建立之初，这项工作分两个层面进行，分别为制定公司《内部讲师管理制度》阶段及具体组织、实施阶段。在第一阶段制度建设过程中，企管部首先对行业内、外部内部讲师管理水平较高，做法先进的标杆企业做了一次摸底和调研，吸取了这些企业的好的做法和经验，并且加以总结和

参考。通过多次的撰写、修改和完善及近两个月的努力，一套符合公司实际且可操作性强的《内部讲师管理制度》通过了公司审批由此诞生。有了制度支撑，下一步的重点工作就是如何落实和实施的问题。

小林是公司设计专业的骨干员工，性格外向，善于表达的他幸运的被公司评选为“第一期内部讲师”的候选人，但按耐不住激动心情的他离成为一名真正的内部讲师还需付出很大的努力。按照公司《内部讲师管理制度》中关于内部讲师评选和选拔的流程，摆在小林面前的第一件重要的工作就是按照预先选定的课程题目开发课件，为此小林首先和部门领导及同事就具体的培训课题的侧重点和具体内容进行了沟通，在广泛听取大家的建议的基础上又利用业余时间收集汇总了大量资料及对标杆企业的做法和经验进行了调研和分析。经过几个通宵的编写和反复修改，一套系统完善的课件终于新鲜出炉了。成为一名公司内部讲师的第二步就是得在由公司高管和各领域专家组成的“课程评定会议”上，小王的积极准备和努力获得了领导和专家的认可，根据大家提出的改进意见，小王对课件又进行调整，使其精益求精。这样，离站上讲台的那一刻就只有一步之遥了。

今年3月的第二个周末是小林作为经发地产第一期内部讲师中的一员正式站上讲台授课的日子，功夫不负有心人，几个月以来的精心准备在这一天收到了回报，他在大家的掌声和赞许声中感受到了自信和极大的欣慰，毕竟是公司为自己打造了一个展现自我和实现梦想的平台。

小林在经发地产成长为一名内部讲师的经历只是公司建立和完善内部讲师体系的一个缩影。经发地产通过打造内部讲师体系并成功实现授课也只是一个开门红，此项工作的不断拓展和深化任重而道远，相信随着不断有员工充实到公司的内部讲师队伍中来，经发地产的内部讲师体系会发展的越来越好。（企管部提供）



合当期项目主要工作深入现场实地查看，围绕项目建设及客户服务提出改进建议150余条，其中能够即时纠正的问题大部分已整改完成或正在整改，对于需要在后期设计或施工中注意的问题，小组也通过会议纪要的形式向责任部门提出要求。在活动过程中C2B小组还建立了以“问题反馈单”为形式的部门沟通渠道和以微信群为形式的小组沟通方式。项目“C2B小组”建立了公司和客户之间，部门与部门之间快速响应、即时解决问题的高速通道，通过群策群力解决一线问题，同时也是多项目运营的有益尝试。

聚焦客户

泰山计划再行动

为了不断自我突破和完善，2015年，面对更为严峻复杂的市场环境，在经发地产多项目运作的背景下，经发地产将通过持之以恒，专注于客户，从细微处入手，践行“品质

在细节之中”的质量方针，从点点滴滴去改变和影响业主生活，特制定“泰山行动”之“客户聚焦计划”，聚焦客户对产品的功能性需求、投资性需求，服务感受需求，研究客户全过程敏感点、需求点和痛点。

“客户聚焦计划”拟推出客户情景体验、建立客户资料库、拓宽客户沟通渠道、客户参与房屋验收、委托第三方进行客户满意度调查等多种活动，加强与客户的接触、倾听客户的意见，分析了解客户的需求，建立与客户的信任，为客户提供更具专业水准的研发技术，更加精细的施工质量，更贴心的销售服务，向客户展示我们坚持不懈和孜孜以求的信心和决心，通过持续提升产品质量、服务质量和工作质量赢得客户，赢得市场。

描绘社区商业蓝本 启幕林间集市繁华

多家著名餐饮商家前来林间集市考察



2月2日，林间集市接待了一批“特殊”的客人：他们全都是西安优秀餐饮品牌的企业家和行业领导者，共二十余人考察林间集市的商业形态、投资环境和未来潜力。这也昭示着作为白桦林间、白桦林居的重要商业配套——林间集市，将迎来更多商家，以更好的姿态、更清晰的发展思路，在服务社区、创造商业价值的道路上，迈上新的征程。

引商家考察

获交口称赞



这次前来林间集市考察的，是真爱中国餐馆、绿茶餐厅、四川会馆、不二茶饭、荷餐厅、苏福记、酷酷餐饮、德克士、漫咖啡等商家负责人，西安餐饮协会副会长王喜庆和协会相关负责人。在置业顾问的带领下，考察团一行前往林间集市项目现场，仔细了解项目布局、规模、功能、运营等情况，众品牌餐饮商对林间集市的产品品质、交通区位、商铺配套及政策服务交口称赞，互相探讨着业态的多种可能性和良好的发展趋势，大家



均表示林间集市对餐饮品牌的进驻具有非常大的吸引力。

作为商业餐饮运营管理的专家，陕西烹饪行业协会副会长王喜庆表示，社区商业是现代都市发展必不可缺的形态，不仅在一线城市成为前瞻性的发展趋势，而且满足着人们多元化的消费需求，发展前景尤为喜人，而餐饮业也是其中不可或缺的重要形态。

林间集市对餐饮业考察团的吸引力显而易见。一家餐饮旺铺所需要的交通便利、人气旺盛、业态丰富等重要因素，都是林间集市的优势所在。作为北城稀缺的以休闲、餐饮为核心的综合集中式商业中心，林间集市占据市府核心商圈，建筑面积达2.6万㎡，独立商铺设计灵活合理，绝大多数商铺分割均设置厨房空间及排油烟管道，非常适合作为餐饮业用房。

集社区之便

享财富之力

作为邻里间交往的载体平台，社区商业对于投资者的价值在不断凸显，既是投资者最保险的“掘金地”，同时对于刺激新兴优秀连锁店与品牌的生成、大大提高人们日常生活品质，社区商业也承载着一定的责任。

社区商业对固定消费群体存在特殊的依赖性，因此，社区商业的选址问题十分重要。区别于商业街和大型购物中心，社区商业的店铺经营水平、区域中有效客源和零售网点集中化程度构成了社区商业的商圈空间，因此最易于到达店铺的顾客群体构成了社区商业的核心商圈。

因此，一个聚集大量常住人口并具有较高消费水平的地点，其商业价

值是不言而喻的。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，林间集市消费需求和消费力极为旺盛。而白桦林·印象商业位于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，同时辐射未来区域内50000余户居民，汇聚周边强劲消费力。

社区商业的选址除了关注区域内消费群体的数量外，更要关注区域内消费群体的消费水平和消费行为习惯。

这个道理，首家进驻林间集市的西安A索儿童国际启育中心深有体会。作为西安最大的直营早教机构，仅在西安就有数千家庭和孩子受益于A索的教育体系。在高新、东郊、大唐西市的教育中心开业以后，A索教育将他们在北郊的校区选择在林间集市，“其实原因很简单，林间集市周边高档小区林立，业主的消费水平和对教育的重视程度都和我们的定位相匹配，我们坚信选择这里没错的。”A索教育负



责人这样说。

白桦林间周边的消费者正是这样的一个群体，既满足了商家对消费群体的需求，也让林间集市能够成为一个具有消费档次的邻里共享体验式消费中心。

于诗意林间

启北城繁华

服务于社区、繁荣于经济、贴近都市生活、满足业主需求，这是林间集市的立意之初。而经发地产以诚心之念，精塑品质、科学布局，打造了集娱乐、餐饮、教育为一体的集中式社区商业，描绘出北城地区商业繁荣与人居生活的卓越蓝本。

同时，林间集市作为白桦林居与白桦林间的商业配套，为本住区创造了理想消费平台。目前已有爱得宝超市、华祥苑茗茶、A索教育等多家品牌入驻，更有进口奶粉、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。

此刻，林间集市正在以领航者的姿态，填补着北城区域高端消费空白，100——1000平米黄金商铺现在全城租售中，北城唯此，启幕繁华！

童眼看未来 趣味职业体验季

林间集市希乐城儿童职业体验智趣开馆

虚拟场景 真实体验

经发地产移动希乐城儿童职业体验中心，让孩子在职业体验的过程中充分发挥自己的特长和想象力，体验最真实的社会结构，在林间集市商业内尽情享受劳动带来的快乐，体验最精彩的人生。

2月1日起，林间集市希乐城儿童职业体验活动根据孩子们的喜好，设置排名前10的职业场馆进行搭建，分别为公安局、消防局、押运公司、速递公司、烘焙工坊、百老汇、体检中心、希乐产房、建筑工地、银行。小朋友们身穿白大褂、警服或是演出服，小小身影，却一本正经的忙碌在医院、警局、邮局、百老汇……一脸认真。在这座充满未来感的迷你城市中，孩子们体验着汽车销售员、摄影师、记者、医生、空乘员、保险顾问、快递员、糕点师等多种职业，树



立正确的职业理想，感受传统文化和科技前沿的魅力，提升各方面综合素质，健康快乐地成长。

除了分享快乐，小朋友们还在活动中认识社会、接触社会，在快乐体验中开阔视野，学习了消防安全等日常知识。在公安局，小朋友学习作为一名人民警察的光荣职责与神圣使命，协力提拿“犯罪嫌疑人”，在抓捕中学会互相配合、团队协作，成功将“嫌疑人”缉拿归案后押回公安局审讯；而育婴中心，则为小朋友们提供了一个护理婴儿的模拟场景，小朋友在这儿将体验到婴儿护理师的工作，学习怎样抱婴儿，怎样给仿真的婴儿洗澡、换尿



布、换衣服，体会着父母的不易，无声中拉近了亲子之情；在消防局中，小朋友首先要学习了解作为一名消防员职责与荣誉，接听救火电话，认识火灾类型，防火常识，安全标识，学习灭火器材的使用，队列练习、安全逃生的学习，接到任务，外出救火……孩子们在职业体验活动中发现着自己的兴趣，也在实践中成长。

居于林间 无限可能

经发地产立意之初是为城市提供诗意的栖居，让繁华与繁花共享白桦林，我们关注每一位居住者的生活品质，也从未缺失对孩子未来的关爱，始终致力于以舒适的环境、温馨的陪伴与呵护，让“小白桦们”茁壮成长，让每一个生活在这里的家庭拥有更美的未来！

白桦林间，也愿以更极致的尊崇，给孩子一个腾飞的新起点。从北大附属实验学校幼儿园落户林间，到A索国际早教启育中心与西安外研教育中心联盟入驻，林间集市正在以综合型教育基地这一崭新的姿态，形成浓郁的文化教育氛围，给予小业主们的不仅仅是一次次不同的成长体验和学习欢乐，更是让林间的“幼苗们”以坚强的意志和乐

观的态度茁壮成长。

每一年，游泳比赛、手工DIY、大地开学季、“小白桦”夏令营、争当社区小记者……丰富多彩的活动让孩子们在玩耍中动手、动脑，学习到课堂上学不到的知识，让整个白桦林里都荡漾着孩子的欢笑声，也让这里成为孩子的第二课堂。

在白桦林构筑的优雅空间里，身处城市之巅的人汇聚于仅其所有的诗意生活，更愿意将孩子的未来，掌握到触手可及的地方。如果您也想带孩子体验的话，请提前致电咨询预约，小职场，大挑战，快来白桦林间销售中心领票吧！

领券地址：白桦林间销售中心

预约电话：86727777

开馆时间：9:30—12:00

14:00—17:00

2月1日—28日（每周一、二及春节期间闭馆）



希乐城空降白桦林间啦！白桦林间林间集市希乐城儿童趣味职业体验季，身临其境的场景体验，医生、警察、模特……提前实现宝贝的未来梦想，发现真实独立的未来兴趣。这里有最真实生动的职业体验，演绎宝宝的无限可能，不同角度发现不一样的精彩世界！

回家买房，如何选择？



饮水思源，落叶归根。这句话代表了中国人内心深处的故乡情怀，尤其是对在大城市漂泊了许久的游子来说，经过长年拼搏奋斗也许可以在那个城市立足了，但住的终究是租来的房子心里对偌大的城市始终缺少归属感。

春运的汽笛声带回大量在外地打拼的年轻人，对于这些打拼的年轻人，不管在外如何拼搏，始终都有一颗回家的心。在家乡买一套房子，与家人共享天伦之乐也成了许多人心中的梦想。



回家，“缘”来如此

作为“恋家”的陕西人，很少有人愿意成为“异乡人”，对于这些人而言，回家更是一种迫切的需求。“西安人就是这样，走的再远也不会忘记自己的根，而如果能在根上生长出一套属于自己的房子，一辈子也就知足了。”在上海工作的李先生有时会在脑海中勾勒这样的场景。但是，想象越美好，会显得现实更残酷。现在他在上海和同事合租一套两居室，每个月不含水电费房租已经高达两千元左右，李先生时常在想，这两千块在西安够还一套两居室的月供了。

像李先生这样的人不在少数，春节返乡人群正在悄然加入购房大军之中。一线城市的工资高是吸引很多人离家工作的主要原因，但是面对一线城市高不可攀的房价，“外飘族”不

知要工作多少年才能买得起一套一室一厅。可如果考虑回家置业，那么同样的价格可以买一个更大更舒适的房子住，还能陪在父母身边，何乐而不为？现在，越来越多的“外飘族”更愿意返乡置业。

返乡，您可以这样置业

在外漂泊的游子往往对本地楼市不是特别了解，那么如何能够从眼花缭乱的楼盘中选到自己中意的房子呢？小编给您列举以下几个重点考察方面，助您买房一臂之力。

首先，由于常年在在外，返乡置业者要尽量选择有品牌或者有多年开发经验的开发商，一般来讲，大型品牌开发商会更加重视市场对于企业品牌的认知，产品品质也更有保障。经发地产正是这样值得信赖的大型房地产开发商，十年开发经验，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·印象等一系列白桦林系高品质产品，成为西安“品质生活”体系引领者。

第二，亲自前往开发项目，切身了解社区环境、建筑、布局、服务等。了解一个项目最快最好的方式，莫过于亲自去体验和感受，就像在白桦林系社区里，宜人的社区环境和优雅的建筑气质构造起一个个温暖的情感空间，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。漫步其中，更能感受其中的氛围，让人不忍离去。

第三，金牌物管，关乎你居住后的一切事宜。物业管理对入住之后的生活品质起到至关重要的作用，一个好的物业，能为业主们营造安全、舒

适、宁静、温馨的生活氛围，让生活更加惬意。服务于白桦林系的是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，经发地产和经发物业在细心研究家庭结构组成和生活习惯的基础上，关注业主的生活细节，提供更加先进和人性化的服务，在白桦林间实施“客服经理负责制”，每个人管理一个区域，在白桦林间设立楼宇管家，将物业服务分解到业主家门口……



乡党，买房还有好礼

为了更好的回报这些回乡置业的游子，经发地产推出“返乡置业五重大礼”，感恩回馈。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。

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。

晨钟暮鼓里有童年的期盼、青灰城墙上有你牵着风筝线的美好回忆。月是故乡明，人是家乡亲。回到这个有故事的城市，和家人共同体味生活的静好。安家白桦林间、白桦林·印象，投资美好未来，白桦林里，有父母和孩子，有家，更有爱！

养生林间 畅享健康生活

白桦林间冬季中医养生保健讲座温馨开讲

俗话说，“有所享者，必有所养”。在白桦林间，一个闲适的午后，一杯清茶，觉闻鸟鸣林幽、花香怡人，不失为诗意生活之所在。然而林间给与的不仅如此，在寒冷的冬季，为了让业主们了解冬季养生，增强自我保健的意识，经发地产特邀请了知名中医养生专家亲临林间会所咖啡吧，在1月11日为大家奉上了一场精彩而又暖心的冬季养生保健知识讲座。

听闻有名医在林间会所坐诊，为大家释疑解惑和听诊，下午两点刚过，业主们便慕名而来，早早进入会场等候。虽说养生讲座吸引了大批老年人，随后也不乏有一些对中医养生颇感兴趣的年轻人陆续汇聚，耐心等待与专家面对面交流。

讲座正式开始后，首先由曾于多所三级甲等医院从事临床工作多年的著名心脑血管养生专家原杰主任，从心血管疾病预防、神经系统疾病的治疗，到中医的亚健康调理等方面做了详细讲解，同时引导老人们要加强自我保健，防患于未然，提出了适当运动、合理饮食、规律生活等预防措施。

而作为《全氏推拿》及《大韩太乙神针》在中国的唯一传人，祖籍韩国的



高级中医疗师全文平医生的日常养生讲座同样引人入胜。他结合自身研究和日常临床经验，用通俗易懂的语言就气血养生做了系统的介绍，告诉老人们日常生活中应注意的养生常识，并带领在座老人学习健康养生操运动，一边示范，一边讲解常做养生操对健康的益处，老人们也学得非常认真。

在讲座中场休息期间，林间的置业顾问还为观众们作了精彩的项目推介，以及白桦林间老带新政策的宣讲，现场的气氛再次活跃起来，并引起了大家的共鸣。随后，在讲座结束时，两名专家在现场挑选了三名幸运观众，免费为大家把脉、诊疗，对提出的问题和疑惑也一一进行了解答。大家也纷纷表示这样的活动很有意思，学习到了不少养生保健知识，对预防疾病、增进健康很有作用。

一场释疑解惑的养生之行，几句情真意切的亲诊问诊，满满都是冬季最暖人心的幸福。作为舒适林居生活的倡导者，经发地产旨在以更丰富的形式，链接社区资源，关注居住者的身心健康，从而让每一位居住者随时随地都能私享林间品质，畅享最美、最健康的林里生活。

深冬送热饮，情暖归家路 白桦林·印象城西客运站冬日温暖行动



寒冷冬日一杯暖暖的热饮，总会让人从胃暖到心间。近日，白桦林·印象冬季返乡计划温情启动，在城西客运站外展点，项目工作人员用一杯杯浓情热饮，迎接从异乡归家的游子。此次活动是“经发地产返乡置业计

划”的落地延伸，以更为贴心的关怀带给置业者归家的感动。

深冬热饮送温暖 点燃爱的印象

生活需要一些简单的感动，白桦林·印象城西客运站深冬热饮送暖活动现已开启，在城西客运站设置热饮专供点，为每一位归家的游子在踏上故土的第一刻送上关爱。几位刚下车的返乡游子接过工作人员捧上的热饮，



在回家的第一站便心生温暖，感动自是不言而喻。

寒冷的冬日上演一场温暖热饮活动，是企业品牌文化的展现，更是企业站在客户角度思考的一次创新。在城西客运站活动现场，许多异地工作的客户详细询问着返乡置业的优惠情况，并对白桦林·印象产生了浓厚的兴趣。此次活动不仅为返乡置业群体带去了温暖，更将白桦林系打造的精品典范带入返乡游子的内心。

返乡置业热潮

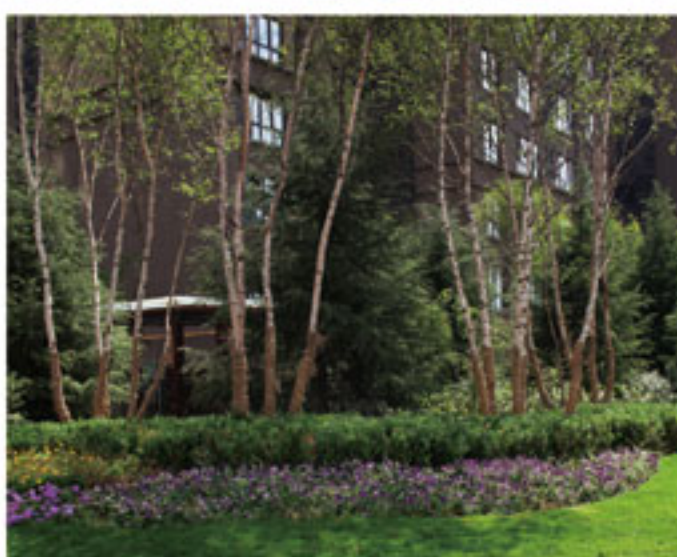
买房看好品质盘

叶落归根，家乡是永远放不下的地方。异乡的楼宇再高，霓虹灯再亮，都比不上家乡的那种魂牵梦萦。那里青春的记忆，那里温暖的亲人，

那里忘不掉的流年，让每一个踏上故土的人，心里会生出一种强大的亲切感与归属感。在年关将至的时刻，白桦林·印象返乡置业季全面开启，四重礼包献礼异地游子，为每一位游子，更为每一个家庭。

白桦林·印象，精工筑居，精艺造景，精品配套，以执着的态度与匠心技艺，打造津东优居范本，而项目不断完善物业服务、商业配套，更是为每一位回家置业的游子书写了最丰盛美好的家书。如这冬日热饮般让每一位归家置业者在家乡体会到最安心的幸福。

幸福其实很简单，用心洞察生活就会发现它的真谛。白桦林·印象一直在寻找，也一直在发现，从建筑的细节品质到客户活动，始终尽善尽美，秉承爱与幸福的理念，为游子创造家的美好印象！





走过2014，我们一路前行，光荣、成就、梦想，一直前行，历练成长。

跨越2014，我们有欢笑、有感动、有收获、有荣耀……

回首2014，我们同心协力，为追求经发地产铸就一个个幸福家庭的美好梦想，不畏艰难险阻，一路向前。

2014，我们唱响并树立经发地产的企业形象和品牌形象，继续打造白桦林系诗意生活，为居者营造高端白桦林式的生活氛围。

就让我们一起回首，2014，经发地产陪你走过的那些日子……

2月 第二届元宵喜乐会在西安城市运动公园圆满举行

2月14日至15日（农历正月十五、十六），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，听秦腔、看社火、赏儿童剧、玩游戏、品美食……各种传统民俗表演，让城运公园里充满着浓浓的年味儿。

3月 遇见你的从前——“寻找最美白桦林”怀旧启程

3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。

4月 白桦林·印象实景示范区优雅绽放



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品味，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！

5月 坝上之旅走进中国白桦林胜地

5月14日-18日，由经发地产组织举办的“寻找最美白桦林”寻美之旅走进中国白桦林胜地——坝上草原木兰围场，这

里四季无暑，羊群、牛群、马群都随处可见，是天然的牧场，同时也是白桦树生长最茂盛、最适合观赏的胜地。

7月 白桦林国际获“中国人居范例奖”

中国房地产界备受关注的“中国人居范例奖”评选活动中，经发地产白桦林国际以绝对实力荣获了“中国人居范例奖·2014十大优质宜居金奖楼盘”奖项。在获奖的25个楼盘中，白桦林国际是陕西省内唯一获奖楼盘。



8月 白桦林国际通过绿建评审且获得LEED银级认证

白桦林国际在建设之初，通过住建部组织的绿色建筑评审，获得了国家绿色建筑二星标识，同时也是此次陕西通过评审的唯一商办项目。此外，白桦林国际还获得了美国绿色建筑委员会LEED银级认证，目前西安仅有5个项目获此殊荣。



9月 白桦林生活圈1.0版本上线

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，定制微信公众服务号，利用现代化手段持续领跑，创新服务。白桦林生活圈集成包含地产开发、物业服务、业主交流、信息发布、社区商户等资源，自上线以来，白桦林生活圈已经真正融入到业主的生活、娱乐、休闲之中，在手机之上掌控社区“最后一公里”的生活。

11月 白桦林国际正式入市

11月16日上午，备受瞩目的经发地产白桦林国际商务广



场入市发布会隆重举行，西安各界媒体精英、财智人士及部分客户应邀出席发布会现场，共同步入写字楼新时代——商务公园时代。在此次发布会上，通过对产品的了解，与会人士一致认为，作为经发地产再度刷新西安北城的写字楼旗舰，其洞察了未来商务生活的需求，满足了创新和成长性企业的发展需要，是公园商务时代的领跑者。

12月 系列活动丰富精彩

在2014年，经发地产在白桦林国际和白桦林·印象举办上百场活动，参与人数约3万人。在2014年的活动中，经发地产举行了多项连续性活动，如“星空下的集市”、“寻找最美白桦林”、“大地集市”等，连续活动引发热议话题，提升品牌知名度，为项目增强人气，促进销售。



2014年，荣耀收获，2015年，经发地产迎来公司成立的第十一个年头，也将迎来经发地产在建和在售项目最多的一年，这将是全新的挑战。面对这些，经发地产将秉着对产品精致品质的要求，团队协作，积极进取，全新出发。



编者按：2014年，微信营销已经吹响了号角，以迅猛的姿态雄踞互联网营销的头把交椅，成为移动客户生活中必不可少的一部分，也成为市场和消费者的宠儿。

微信里聚集着形形色色的应用，只有你想不到的，没有它做不到的。白桦林间、白桦林·印象和白桦林国际微信公众号也在这一年和大家成为伙伴，定期带来好玩的、有趣的、实用的信息，已经吸引了近万名粉丝的关注。2014年刚刚过去，就让我们一同盘点，这一年最受欢迎的微信！

NO.1 经发地产移动希乐城儿童职业体验馆免费送票开始啦



关键词：儿童职业体验

内容：经发地产携手移动希乐城打造儿童职业体验中心，让孩子在职业体验的过程中充分发挥自己的特长和想象力，体验最真实的社会结构，在林间集市商业内尽情享受劳动带来的快乐，体验最精彩的人生。

读后感：孩子的乐园，家长的天堂。寓教于乐，让小时候的过家家变成真正的职业体验，说不定，宝贝的未来就在这个时候崭露头角了呢。



NO.2 白桦林间之楼宇管家的一天

关键词：管家 服务

内容：在很多影视剧里，经常能看到这样的场景：大户人家总有一个精明能干的管家，把一大家子的生活安排的井井有条。如今，“管家式”的物业服务，早已变成现实：白桦林间业主任何时候回家，都能看到单元门里“楼宇管家”温馨的微笑。

读后感：用卡通漫画的形式将楼宇管家的一天工作详细罗列，既让大家了解了他们的工作内容，也对林子里周到细致的物业服务有了新的认识。

NO.3 林间家访，R-3幸福生活记



关键词：装修 乐活

内容：“一来到白桦林间，这里的环境、社区都让我十分满意，当置业顾问带我来看看这个房子，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，立刻就看中了的，再也不用再去选择了。”业主张先生购买了白桦林间日前热销的三室户型R-3，他们老两口的购买理由和对居住空间的打造非常具有代表性。

读后感：文字加配图带领大家走进了白桦林间一户普通的业主家，无论是户型设计、装修风格，还是业主的生活态度，都典型的代表了林子里的一种生活态度—幸福、和谐、宜居。

NO.4 三十岁 用所有报答爱

关键词：而立 爱

内容：三十而立，懂别人，爱自己。对父母的感恩，对爱人的回馈，给孩子的陪伴，是为他们提供适合的居住，给他

们一个幸福的家，这个家里有绿树花海，有无忧服务，有便捷交通，有最好的教育……

读后感：当80后成为社会中坚力量之时，三十岁的他们开始懂得责任，勇于担当，也开始了上有老下有小的生活。微信唤起共鸣，也勾起买房欲望。

NO.5 拍出爱的剪影 秀出幸福瞬间



关键词：爱的小屋

内容：2014年平安夜，一场浪漫温情也正在上演。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剪影十分引人注目，这场名为“爱的小屋，情暖印象”的甜蜜活动是白桦林·印象送给市民们的一份节日礼物，邀请市民在圣诞小屋内亲吻，每一吻，爱的小屋便会出现美丽的亲吻剪影，十分动人。

读后感：阅读之后，总给人粉红色、甜甜蜜蜜的印象，非常特别的创意，打破了局促，打消了顾虑，一张张爱的剪影，传递着温情，传递着幸福。



2015年，更多好看的微信还在等着你来，好看的，好玩的，好用的……你还在等什么，快来关注我们的微信，惊喜不间断！现在关注，即可前往白桦林·印象销售中心领取大红苹果一个，红红火火，平平安安！



安居、立业、娶妻、生子是人生最为喜庆的四件大事。2014年8月我迎来了其中的一件，那就是入住属于自己的家——白桦林·印象。虽然背负着贷款的压力，但是却拥有了自己的小窝，能和自己相爱的人一起生活是件多么幸福的事啊！想起来都有些小激动呢！

记得5月份刚来收房的时候，进小区的第一眼就被满小区的红花、绿叶、大树和高楼所吸引，还有那宽阔平整的柏油路，健全的健身器材，这些都坚定了我没有选错小区的信念。在装修期间物业服务中心的员工给予了很多大帮助，从热情的客服前台到认真负责的客服经理，无论何时何地只要需要帮助，热情的客服人员总能想方设法的为我们解决问题。记得有一次晚上已经十点了我家突然断电，无奈之下抱着试试的态度打电话给客服经理，她积极热情的为我联系了物业值班的电工处理好了断电，这让我再次的坚定了没有选错小区的信念。

入住白桦林·印象也有半年了，小区不仅漂亮而且安全，还有给力的物业人员和热情的楼管。能住在这样的小区里很温馨很幸福，最后我只想说：白桦林·印象物业给力！



（上接第一版）

一位前来白桦林间销售中心领取的老业主表示，她在去年8月份认购了白桦林间：“这半年已经参加了好几场白桦林间的客户答谢活动，没想到年终还有礼物呢。没有想过在现在这个市场环境下，还有开发商不忘老业主的感受。”

白桦林喊你快来领好礼

即日起至2月15日，凡是白桦林间、白桦林居、白桦林·印象业主关注“白桦林生活圈”官方微信，就可以



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2015年1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	4/26	毛坯	66万
白桦林居	凤城九路	90	2-2-1	9/26	精装/全配	80万
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	100	2-2-2	3/26	精装	66万
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	70	1-1-1	3/9	精装	48万
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	90	2-2-1	10/11	精装	2500元/月
白桦林居	凤城九路	130	3-2-2	21/33	精装/全配	3500元/月
白桦林间	凤城九路	130	3-2-2	3/33	精装	2800元/月
白桦林居公寓	凤城九路	49.7	开间	8/9	精装	1400元/月
白桦林居公寓	凤城九路	50	1-1-1	3/9	精装/全配	1500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
北李社区	凤城九路	140	3-2-2	24/33	简装	1700元/月
青門口小区	凤城十路	118	3-2-2	24/33	简装	1500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。

凭购房合同前往销售中心（白桦林间、白桦林居业主前往白桦林间销售中心，白桦林·印象业主前往白桦林·印象销售中心）领取大地集市浓情家乡礼的提货券，即可在规定的提货时间提取浓情乡味好礼一份，畅享乡情好礼，细品幸福中国年。

除浓情家乡礼包，经发地产还为业主准备了众多团圆好礼，新春福袋盛载家的祝福，春联、红包送不停。还有返乡置业季，四重好礼为爱筑家！成交即享油卡/机票团圆礼、大地集市浓情家



乡礼、心动置业优惠等，更有老带新同心圆暖冬回馈礼全面升级，这个冬天，让爱回家！





白桦林间
Birch forest



白桦林印象
Birch forest impression

品质筑福 · 只为更好的相伴

十年来，白桦林系坚持品质筑家，为更多人提供更美的生活环境。

2015年，我们将继续努力，给您更好的家的陪伴。

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

经发地产返乡置业季，四重好礼为爱筑家！成交即享油卡/机票团圆礼、大地集市浓情家乡礼、心动置业优惠等，更有同心圆暖冬回馈礼全面升级，这个冬天，让爱回家！



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 洋东新城世纪大道中段与桃李路交会处西南角



白桦林印象