



经发地产
JINGFA REAL ESTATE

风采

主办：广告策划部 | 执行主编：刘毅 | 总第127期 | 发行日期：2015年7月5日 | 新闻热线：86528923 | 公司网址：www.xajfdc.com

观潮商学院复旦大学专场开讲 白桦林国际现场受热捧

企业家与老师共观工业4.0与社会化媒体营销大潮

互联网如何改造工业，实现工业4.0进化？企业该如何利用微博、微信等社会化媒体营销？6月13日，观潮商学院第二场复旦大学专场在西安举办，复旦大学特聘教授、博士生导师芮明杰和清华大学博士、复旦大学联合MBA项目核心师资邹德强分别以“工业4.0：技术革命浪潮三影响”和“从社会化媒体到社会化商业”为主题，演讲工业4.0与社会化媒体营销。现场嘉宾满座，互动环节企业家争先恐后举手提问老师。

本次活动由华商报联合《第一财经周刊》，依托复旦大学管理学院、交大西安校友会、西工大管理学院等明星商学院资源智库和知识管理平台中信出版社，经发地产白桦林国际全程支持。

工业4.0倡导生产和服 务融合

数字化媒体、虚拟社交、电子商务……互联网开始了对工业的智能化



改造和企业营销方式变革。“互联网+”、“创客”等，成为商业新常态被追捧的热词。

但不少陕西企业家很困惑，应该怎样应用前沿技术转型发展？芮明杰从大数据、云计算等方面，结合案例讲解，工业4.0就是信息物联网和服务物联网跟制造业的融合创新，核心思想是智能化生产和服务融合。根据消费者个性化要求，用大数据计算出消费者需求，把信号和数据传递给智慧工厂，智能设备运算，生产出优质产品送到个人手中。

实际上，工业4.0对房地产行业的影响已经开始了，陕西不少企业已开始应用。由经发地产开发的白桦林国际，属于国际5A甲级写字楼标杆项



目，注重绿色环保办公，是陕西省为数不多获得美国LEED认证以及中国建筑认证双认证的项目。ParkWork短期办公租赁服务提供个性化办公空间，数字化设计、5A办公系统、大数据的智能服务等正在应用，充分满足现代



社会对智能化办公的新需求。

社会化营销通过感兴 趣话题创造传播

“从社会化媒体到社会化商业”的转化需要哪些条件，商业营销怎样利用人人、QQ、微信、微博等社会化媒体？邹德强通过分享视频、有趣的互联网营销段子，分享了社会化媒体对商业营销方式的变革。

“社会化媒体就是做营销传播还帮助节省成本，讲的事好玩，借助话题，潜在消费者才有可能顺便把产品信息传播出去。”邹德强说，宣传产品刚开口一定不要谈产品，而是讲人们感兴趣的话题，进而创造谈论产品的条件和机会。在内容为王的前提下创造信息，但比创造信息更重要的是，培养消费者之间的联系。

在信息碎片化之下，消费者注意力容易分散，怎样在社会化媒体上引爆？比如白桦林国际这样的高端房地产产品牌，如何更好应用社会化媒体？邹德强表示，寻找消费者感兴趣的方面，明确消费者心理需求传播。“知道消费者的



消费习惯，决定了你怎么做营销。”

在当天活动现场，白桦林国际也成为场内的另一个焦点。到场的企业家们对白桦林国际表现出极大的兴趣，围着置业顾问咨询关于项目位置、面积、服务、配套等各方面信息，对项目表示出极大兴趣。

观潮商学院汇聚中国极具创新与创业精神的商业领袖，聆听中国商业最强音，打造思想碰撞的高端互动交流平台。后期还将拟邀请吴晓波、周鸿祎、冯唐等60位最具行动力和思想力的重量级嘉宾，集聚观潮，共襄盛举。



关注“观潮商学院”官方微信加入观潮会，或前往白桦林国际接待中心，即可享受免费或优惠购票等多重礼遇。观潮商学院组委会电话：86307777。



关注“白桦林国际”官方微信，了解更多项目信息。

党旗飞扬满载荣誉 不辱使命继续前行

经发地产连续10年获经发集团“先进基层党组织”荣誉称号

经发地产一直把党的建设作为工作重点。随着经发地产党支部的不断壮大，党支部每年多次组织党员、入党积极分子开展形式多样、内容丰富的党组织活动，让党员和积极分子在活动中接受教育，增强党支部的凝聚力和吸引力。

经发地产党支部的一系列工作也得到了上级领导的认可。党的94岁生日前夕，在中共西安西安经发集团有限责任公司委员会表彰的一批先进基层党组织名单中，经发地产再次名列其中，被授予2014-2015年度“先进基层党组织”荣誉称号，赵焱被评为优秀党务工作者，武强、肖鹏被评为优秀共产党员。这也是经发地产连续第10年获经发集团“先进基层党组织”荣誉称号。

同时，经发地产党支部十分重视党员队伍培养，在刚刚召开党员代表大会并转正2名新党员后，公司目前共有党员32人，设有党支部书记、支委委员、党小组长等，班子健全，每年定期吸收



优秀员工加入党组织。在素质培养方面，党支部在全体党员和积极分子中持续推进理论学习，深入学习ISO9000质量管理体系、信息化建设等，并积极与实际工作相结合，在学习理论知识的同时也改善了工作效果。

每年年初，经发地产会组织公司各部门及子公司负责人签订《党风廉政建设目标管理责任书》，完善党风廉政建设各项规章制度，明确了责任内容，有效地提高了全体党员干部廉洁从业、勤政廉政的自觉性和防腐拒变能力。

为了加强党员同志们的党风党性，经发地产还会开展各项教育活

动，通过观看影片、学习文件、小组讨论等多种形式，让党员们深刻认识反腐倡廉的重要性和必要性。

在学习之外，经发地产也会开展各项党员活动，让党员们在活动中领悟作为党员的责任和担当。2014年经发地产围绕集团扶贫办“两联一包”扶贫工作总体思路，制定了年度《“两联一包”进村帮扶工作计划》，按照高管、中层、骨干、俱乐部等不同类别进行分组进村帮扶。仅去年一年组织70人次，开展扶贫活动6次，共计向贫困户捐赠价值近8000元的米面油以及大量衣物棉被等生活用品。

连续10年的荣誉获得，是上级党委对经发地产党支部工作开展的一种肯定，更是一种鞭策。在今后的工作中，经发地产党支部将不辱使命，继续以企业经济发展为中心，带领公司员工解放思想，更新观念，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，在创新中不断提高。

林间集市 坐拥无限商机

100-1000㎡黄金商铺全城租售中
市府核心商圈一站式独立旗舰商业，
现诚邀亲子、培训类商家加盟
入驻即可享受诸多优惠。

招商电话：86171079

发行公告

经发地产《风采》自2004年发行以来，受到业主、客户和广大市民的欢迎。为了更符合现代人的阅读习惯，经发地产将陆续通过邮箱、微信等方式向大家推送电子版《风采》，既便捷又环保。

喜欢《风采》且钟情纸质阅读的朋友，如果您依然需要纸质报纸，可将您的地址发送至我们的邮箱，我们将每月为您邮寄。

特此告知。

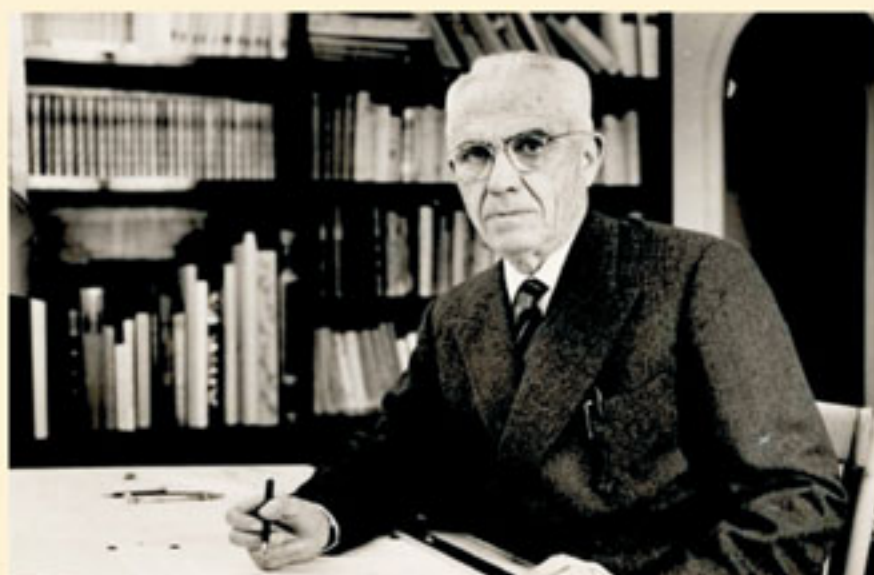
邮箱：hejuan@xajfdc.com

电话：029-86528923



更多生活信息请关注
白桦林生活圈

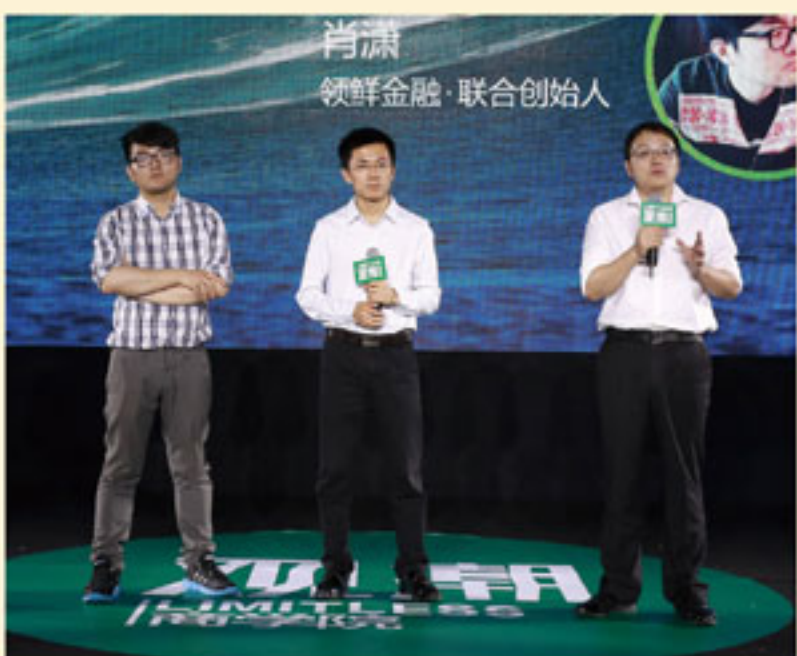
《风采》编辑部
2015年7月2日



房地产带给城市的绝不仅仅是钢筋水泥的堆积，还肩负着传承文化、提升城市精神品位、引领社会文明之重任。

20世纪杰出的建筑历史学家尼古拉斯·佩夫斯纳有一句名言，“房地产并不是土地、材料和功能的堆砌，而是时代、文化和精神变革的产物，楼盘并不是钢筋加水泥，它脱胎于自身所要求的文化和精神。”这句话向无数房地产开发者传递了房产建筑的对于城市的真正意义。

从“观潮”看经发地产的责任与担当



经发地产对好房子的理解，与尼古拉斯·佩夫斯纳是一致的。在经发地产看来，房地产开发商应该努力创造出既适合当代人居住，又具有深厚文脉的建筑作品，要给城市留下新的思想，给人类带来新的文明。

在2015年，经发地产携手《华商报》、《第一财经周刊》，强势推出的白桦林国际观潮商学院在古城西安已经连续举办两场，分别邀请了“强基因”理论创建人、北京大学访问教授吴霁虹，最具创新力和活力的知乎团队和复旦大学特聘教授、博士生导师芮明杰，清华大学博士、复旦—香港大学联合MBA项目核心师资邹德强等嘉宾，以目前的热门话题“互联网+对传统行业的冲击”、“工业4.0”、“社会化媒体和社会化商业”等，给西安本地的企业带来一次商业的聚会，同时也为自身提供了一个更符合“时代精神”的发展路径。

责任：以区域发展为已任

一直以来，经发地产都是站在“作品”的高度来理解“产品”的，房子绝不单单是物质形式，而更是一种精神品质的物化。房产品表面上看是钢材、水泥、玻璃，实际上却是一种文化产品，它类似于工业品的特征应该被忽略的，而它的文化气息、它的艺术气息、它的象征价值是应该得到升华的。

房产品不只是一个栖居或者办公的空间，更是心灵空间的外化和物化，沉淀了一个时代的审美追求，是一个文明的容器，是一个文明的聚合，使得人们在长期的生活中受人文的熏陶，从而提升一个地区的文明程度。

因此，经发地产认为，建设城市、创造城市，必须参与到文明的创造中去。

西安本土的创业热情很高，想要创业的人比比皆是，但是，在“互联网+”的大浪潮下，如何创业？如何利用新媒体？这也让很多人不知所措，迟迟迈不开创业的步伐。经发地产打造“观潮商学院”的初衷，就是想要给本土的企业家们创建一个学习、交流的平台，于是，经发地产专程邀请一系列国内有名的专家、学者、创业精英来为大家答疑解惑，激发西安乃至西北地区的创新活力和创业激情，为“大众创业、万众创新”提供智力支撑，为企业家、创业者与商界精英、专家学者提供一个思考和交流的平台。

创业者张桦就是本地企业者的一个典型代表，他带着创业团队里的“六人小队”专程前来听知乎团队的课程。因为他们正在创业，在面向游客开发一个有关介绍、推介、销售陕西特

产的APP。

“我们现在最需要的就是像知乎团队这样国内优秀的创业团队的经验分享，他们有实战经验，给我们带来的头脑风暴至少能让我们少走很多弯路，也更能坚定我们的创业信念和更好的激发我们团队的创业激情”，张桦说。

领先：创商务办公之先

有了卓越、超前的思维，还要完美的空间、任性的配套、利好的政策并行，才能使得一个企业在激烈的市场竞争中，得以长期生存和发展。

经发地产着力打造的写字楼项目白桦林国际，项目与180亩的文景公园无缝连接，为所有入驻企业打造绝无仅有的亲氧办公环境，项目积极倡导绿色环保办公理念，成为陕西省内为数不多的通过美国绿色建筑协会LEED认证和中国绿色建筑双认证的项目。在本土率先引进“公园商务”的概念，将公园绿色和商务的概念相融合，为西安写字楼市场带来一阵清新、自然、人文的气息。

整个写字楼采用现代德国建筑风格、顶级玻璃幕墙立面，配备10米挑高精装大堂、18部高速电梯、1200个充足停车位，并设置有多功能厅和员工特色餐厅，为企业营造出大气、舒适、愉悦、高效的办公环境。

此外，白桦林国际率先在西安办公市场上引入“wework”办公理念，为创业型及成长型企业量身打造特有的“PARKWORK”办公服务，以国际化的配套标准，为企业提供办公空间的短期租赁服务、集中式行政后勤服务、财务法律外包



服务、资产管理及金融服务。对创业企业以及规模较小的企业而言，这样的办公模式无疑节约了成本，减小了创业之初的压力，能够助力他们更好更快的进入快速增长的发展轨道。

使命：从建房子到建生活

自人类的诞生以来，人们对理想栖居空间的追求从未止步。但是在利润与销量才是最核心的价值导向的当代中国房地产界，大多数开发商的追求已经和初衷渐行渐远。

一直以来，经发地产默默坚守着自己的公司理想和商业品质，从不丢失原则和底线。在经发地产看来，房地产开发商应该努力创造出既适合当代人居住，又具有深厚文脉的建筑作品，要给城市留下新的思想，给人类带来新的文明。作为一种城市的视觉艺术，房地产应契合城市的文脉，应成为城市的风景，应符合一个时代人们的趣味与审美。住宅不只是解决居住功能，更应该向人们传递一种场所、氛围乃至情感、艺术等多种感受。

不管是过去还是将来，无论获得多少第一，经发地产始终坚持“为提升您的生活品质不懈努力”，每做一个项目，无论是住宅、商业、写字楼，经发地产对产品品质精益求精，又不断做“品质加法”，获得了业界的认可和消费者的追捧，也成就了一块金字招牌。



11年来，经发地产开发了白桦林居、白桦林间、白桦林·印象、经发大厦、白桦林国际等多个商业项目，顺利完成西安行政中心、西安城运公园、经发学校、张家堡广场等公建项目的承建、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，从一个房子的建造者成为生活的造就者。

从深耕经开区，到拓疆西咸新区，经发地产不吝磨砺，只为让更多人享受品质生活。经发地产打造观潮商学院，正是希望能带给这片土地和这片土地上的人们开阔的视野、创新的思路，更希望给人们营造具有生命厚度和恒久价值的生活。

质量品鉴 五金店在白桦林·印象没有“未来”



白桦林·印象在西咸新区盛名已久，从超国标严苛质量到坡地错层诗意园林，从丰盛繁华商业到优质物业服务，从醇熟生活配套到便捷地铁交通，该项目都是以“最优美”的姿态诠释自己价值。

今天，小编要讲的是关于白桦林·印象小区门口一家五金店的故事。也许对于任何一个成熟社区而言，由于业主在日常生活中偶尔会遇到开关、线路、门锁等出现问题的状况，一个小小的五金店就成了社区必不可少的香饽饽。但在白桦林·印象社区，五金店却成了烫手山芋，因为这里它找不到“未来”。

“可能很多人都了解，白桦林·印象一期商业街已经成型，目前大部分商业已经开业。前期在商业招商的过程中，据相关的中介公司经理人说社区有一家五金店已经成功入驻，其主要经营水管角铁、电线电缆、开关插座、五金工具、电动工具、风扇类、通风器材、装饰材料等等物品，不过在初期营业一段时间后，该五金店就退出了。”白桦林·印象一位物业负责人介绍道。

问及五金店宣告退出的原因，白桦林·印象这位负责人透露说：“主要是因为生意惨淡，五金店的老板无奈说社区要不要各项质量都这么‘过关’，业主对于五金用品几乎没有什么需要。”

这倒闭的原因真的成立吗？白桦



林·印象的总工程师给出了这样的答案，他表示经发地产在施工过程中都是高标准规格打造，反复实测实量，比如垂直度、平整度的规范标准是垂八平八（毫米为单位），经发地产的标准是垂三平四。交房前的分户验收更是严苛，每一套房子验收工作达20大项近200个验收标准。

此外，很多业主也表示物业服务品质也十分到位，平时在日常生活中遇到的问题，物业都能及时协助解决。这样来看，五金店是如何没有“未来”的，答案已然一目了然。白桦林·印象自入市以来，精工品质在区域内广受好评，项目赢在质量、赢在细节，虽然五金店在这里没了“未来”，但它却给了很多购房者未来。

阳光宣言1：践行“泰山行动”坚决拒绝质量问题

众所周知，白桦林·印象的开发商为西安知名房企经发地产，该企业是由西安经发集团有限责任公司投资组建的具有一级开发资质的大型房地产开发企业，实力雄厚。事实上，对于经发地产而言，在西安市场上其不仅仅拼实力，更以好口碑赢得尊重。

据了解，经发地产在开发建设旗下项目过程中一直开展以产品质量和品质为先的“泰山行动”，施工过程中的反复实测实量、交房前的分户验收以及不断提升的一次性交房合格率，都彰显了经发地产精益求精的品质坚守，和为业主全力打造舒适优质幸福生活的美好品质。

此外，据相关负责人介绍，经发地产在开发建设项目的过程中深刻认

识到，质量是建筑的生命，同样也是房地产企业的生命线，过硬的房屋质量不仅关系到购房者的一生幸福，也关系到开发商的品牌之路能走多远。

2007年，经发地产将质量管理作为现阶段品牌之路建设的重点，启动了以“提升产品质量和服务质量，持续改进为灵魂”的“泰山行动”。“泰山行动”开宗明义第一条：质量重于泰山。白桦林·印象延续白桦林系一贯品质，充分践行经发地产“泰山行动”，拒绝一切质量问题，以超国标的精工品质回馈选择经发地产热爱生活的人。

阳光宣言2：切实发扬优良品质 将贴心进行到底



白桦林·印象物业公司为经发集团旗下经发物业。作为国家一级资质物业管理企业，目前服务面积近400万平方米，包括西安市政府办公区、经开区管委会、市政府小区等。此外，还获评“中国物业管理优秀服务商”等荣誉称号，并在2014年获得“陕西省服务业名牌”称号，成为2014年全省获此荣誉的4家物业公司之一。

在西安市场上，白桦林系产品白桦林居、白桦林间、白桦林·印象等项目先后入市以来，物业公司均为经发物业，以高标准的服务质量在西安市场上赢得良好口碑。据了解，白桦林系产品的物业管理服务是根据业主的身份特性和生活习惯量身打造，目的在于把周到、细致的服务编织在客户生活的每一维度。

“印象的物业服务，从卫生、安防到服务都没得挑。在每栋单元楼都设立专门负责的物业服务人员，随叫随到，帮我们处理和协调生活中的琐碎，大到管线和门窗修理，小到信件和包裹的收发，十分的贴心，”这些都是白桦林·印象业主的切身体会。



泰山行动 百项成果沉淀

栽得梧桐树 引来金凤凰 销售分公司培养员工素质提升业绩



要成为一个优秀的销售人员，要懂得产品特性，获得客户的认同，更重要的是，销售员需要一定的素质。这种素质，有的是先天具有的，但更多的是后天的努力。销售能力是销售员能够成功最重要的因素，当你具备了这种素质，何愁卖不出去房子。

为了提高置业顾问的销售能力，销售分公司每年都会开展多次内部培训工作，及时总结与客户沟通、洽谈的各项技巧及服务意识。在建筑专业方面，销售分公司会邀请项目部和材料部进行“工程施工”和“材料运用与性能方面”的培训；在银行法规方面，邀请兴业银行和企管部分别进行“银行政策法规培训”和“合同法律知识培训”的培训；有时候为了提高大家的销售服务意识，还会根据工作需要开展开展演讲比赛和岗位评比；并且，不定期的进行服务礼仪和新员工的入职培训。

老员工以身作则，发挥“老带新”的作用，指导和规范全体销售人员和客服人员的沟通方式和技巧。新员工入职后，让业绩优秀、服务质量较高的老员工通过言传身教的方式来指导新员工的服务质量和业务能力。对于标杆员工，销售分公司通过将其

提为销售主管或褒奖其“服务之星”等方式，树立榜样，为提升团队凝聚力起到了促进作用。

每一年，销售分公司会定期组织销售人员对周边竞争项目、本土优质项目进行多次市场调研和观摩学习，并形成书面调研报告，在周例会中与大家分享心得、取长补短，并提出改进建议。同时通过拓宽渠道，充分了解现有市场，吸取了其他项目在销售技巧和服务方面的优点。



在每周例会中，销售员将自己在销售过程中与客户沟通的心得、出外采盘的感受、演讲比赛或拓展训练中的体会与经验与大家一起分享，一方面展现了销售员的风采，另一方面形成了大家有效沟通，相互学习的良好氛围。由于老业主介绍新客户是重要的认知途径之一，因此销售中心非常重视对老业主的维护与关怀，适时回访，邀请其参加公司近期开展的活动，并告知行业的政策法规、公司推出的房源情况、现行的销售政策和优惠措施等信息，及时掌握客户的真实需求。同时，对新客户也定期的回访，以良好的服务意识和形象，解决客户问题，提高其购买的可能性。（销售分公司提供）



经发地产2015年内审工作顺利完成



本次内部审核，采用分组交叉、现场审核的模式，13个小组共39名成员，每个小组设定一名组长，两名组员，每个小组独立审核一个职能部门。

为了让内审工作开展的更为顺

利，企管部提前安排受审部门为审查小组培训讲解本部门的新更换的作业文件，让审查小组的成员们更了解本部门工作流程和要求，在检查中也能提出更多需要提升和改进的地方，促进后期工作的开展。

审核按照体系标准和体系文件的要求进行，采取抽查为主、现场询问为辅的方式，通过查记录、看现场，抽查有关文件、资料、记录以及顾客反馈信息及处理记录，有效地避免了工作形式化。审核过程中，审核人员本着客观、公正的立场，以客观事实

为依据，收集符合性的证据，及时指出发现的问题和存在的不足，并就质量管理体系实施、改进建议等情况进行了内部沟通交流。

本次内部审核，共提出41项不合格项，开具13份不符合报告，均为一般性不符合。本次审核结论为：质量管理体系运行基本有效。审核结果表明：公司的质量管理体系运转正常，呈良好上升势态，但仍存在一些不足之处，需要持续完善和改进。对检查出的问题和不足，内审组及时对被审

核部门提出了整改意见和建议，并将就纠正措施的执行情况进行密切跟踪。

质量管理体系内部审核是一个随机抽样的过程，审核中发现的不符合项具有一定的代表性，经发地产也高度重视内审发现的问题，认真查找原因并制定纠正措施，举一反三地实施整改，并通过持续改进来推进管理时效，把管理体系提到一个新的高度，也为即将迎来的外部审核工作打好了基础。

为了评价质量管理体系运行的符合性和有效性，保证为客户提供符合标准要求的房子和服务，经发地产于2015年6月4日至25日完成了2014—2015年度质量管理体系内部审核。这次内审是经发地产C版作业文件颁布以来，首次对质量体系运行进行系统检查，同时检查新版体系文件运行是否适宜。

在现场审核之前，审核组于6月2日召开了首次会议，对内审时需要注意的问题和需要着重检查的条款做了具体明示，并对现场审核进行了部署，明确了具体分工。

林间品质广受赞誉 “春耕行动”圆满落幕



古人常说，“春耕夏耘，秋获冬藏，四者不失时，故五谷不绝。”任何事情的成功，都得益于因时而宜，为计在先，更离不开执着的追求与辛勤的付出。

4月20日到6月28日，是经发地产一年一度的“春耕行动”进行期，至七月初已有两月有余，如今刚落下帷幕。在所有工作人员的努力下，白桦林间项目逆势销售成绩优异，完成预售目标的157%，为“春耕行动”交出了一份完美的答卷。

春耕夏耘 成果斐然



4月22日下午，经发地产“2015春耕行动激励大会”在白桦林间盛大启



幕，来自白桦林间、白桦林·印象、白桦林国际三个项目的团队在多家媒体的见证下，整装待发，接受经发地产领导团队及与会合作伙伴的“检阅”。领取任务卡、接受“战旗”、聆听工作解读与教诲、制定激励奖惩办法，一系列准备有条不紊，一张张笑脸坚定而不惧挫折，所有团队成员均以优秀的专业素养和激昂的精神面貌，受到了一致好评。

在“春耕行动”启动以来，白桦林间一系列的动作令人瞩目。通过“示范区营造+服务提升”，对窗口服务环境进行细化升级，塑造良好的形象，并不断优化服务内容，升级和创

新体验展示，以醇熟的专业技巧和极佳的品质体验，打动了每一位前来拜访的客户。

在细节中精益求精，力求完美；在行动中通力合作，协调一致。在整支团队的积极备战下，各部门精诚协作、凝心聚力，所有工作人员拧成一股绳，以辛勤的劳动和无悔的付出，取得了优异的成绩。“春耕行动”中，白桦林间完成预售目标的157%，超而完成任务，逆势销售相当稳健，成绩喜人。在严峻的市场形势下，超额完成了销售目标，破局有成。

一如既往 品质前行

众所周知，“产品才是核心竞争力”。一个项目取得的骄人成绩，不仅仅是服务的优质、团队的优秀和辛勤的付出，而在于项目产品以自身的卓越品质，对客户形成的强烈吸引，让客户能切实体验其出类拔萃的价值。

作为白桦林系产品的升级力作，白桦林间在问世之初，就将建筑的自然美学与生活的品质标准相结合，在产品选址、规划设计、景观绿化、工程建设、产品品质、产品舒适性、安防配套和物业服务等层面，确立了卓越于世的城市精品住宅新标准，全方位阐释生活美学智慧，因此被很多人视为珍藏之作。

与自然共栖，于诗意独享，是林间生活的真实写照。而我们，更愿不断追求品质超越，为持续提升服务而不懈努力，以期让更多的人都能畅享白桦林间。



心栖林间 温暖回家 白桦林间22、23#楼完美交房



时值仲夏，处处绿意盎然，万物似乎势将在这个季节，倾献所有的美好，林间也不例外。在白桦林间，繁花恣肆浓荫如盖，通幽的林径宁静而整洁，所有的温馨与雅趣似乎都在翘首聆听着一种声音：回家的步履。

而这一天，终于来了。6月26至28日，白桦林间22、23#楼在所有人的期待与关注中，历经精工锻造，在交房中心迎来了按约交付新业主的时刻。这一刻，意味着新业主们走进家门，踏上了全新的“林间诗意生活”旅途。至此，除29#楼外，白桦林间已经全部交房，正式进入现房时代。

归栖新居 幸福林间

为了方便业主办理手续，交房中心各部门提前几天就已准备妥当，设

置了一站式交房办理处。互相衔接的流程安排、合理的业务区域排列，让业主无需东奔西跑，只需依次换坐，就能轻松的办理一些列收房手续，非常方便、快捷。

集中交房的首日，随着新晋业主们陆续汇聚，接待中心里回家的欣喜与温馨，已然更甚。从等候叫号，到核对资料、财务缴费、交房签约，每一处都人头攒动，热闹非凡。虽然大伙儿对期盼已久的舒居急不可待，却也在井然有序的紧张忙碌之中，幸福之情溢于言表。

忙完各类手续，业主们在物业工作人员的陪同下，鉴赏新居。走进挑高大堂，每个单元装饰一新，雅趣暗生，楼宇管家站姿英挺、笑容甜美，正等待着每位回家的业主。从入口的门禁卡开始，物业人员一边讲解，一



边陪同业主对室内的可视对讲、土建、墙面、电气、门窗等一一仔细验收，确保没有任何问题。

回家的路，不仅有幸福，也有喜悦。交房当日，22、23#楼成功交房近百组，白桦林间以领冠北城现房大盘的卓越品质，交出了一份交房全程零投诉、零纰漏的“完美答卷”，为百户家庭实现了幸福舒居的梦想！

精工锻造 筑美生活

建筑承载着我的梦想，更要经得起打磨。白桦林间产品兼具视觉享受和内在品质，注重建筑细节设计，建筑形体与建筑风格统一，与周边环境相协调，以过硬的品质得到业界和业主的一致认可，这归功于经发地产启动了以“关注客户需求，以顾客为关注焦点，以持续改进为灵魂”的“泰山行动”，透明线上采购招标、材料入场前4方验收、双向评估改进、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”、6级质量验收等做法，为业主建造高品质家园。（下转第六版）



幻变童话城堡 童趣幸福林间 白桦林和他的朋友们第二季与众童乐

每个孩子的心里，都有一个不一样的童话世界。在这个世界里，有绚丽诡异的魔幻城堡，可爱多变的动物精灵，蝴蝶仙子拖着长长的翅膀，带着美丽的花篮飞来飞去……

白桦林和他的朋友们第一季获得了小朋友和家长们的一致欢迎，于是，白桦林间又迎来了第二季欢乐活动，津津有味的欣赏完风靡国内的神奇儿童剧《七耳兔》，似乎童话里的世界，带着多种幸运的礼物，就这样神奇的呈现在每一个孩子眼前！

与剧同乐：

孩子的童话王国



6月13日，林间集市又迎来了不一样的时刻。生动有趣的真人儿童剧《七耳兔》精彩献映，吸引了数百组家庭呼朋引伴前来参加，似乎这个夏天，白桦林特有的诗意与欢乐又被赋予了新内涵。

惟妙惟肖演绎的七耳兔，在唤醒春天的神奇之旅中，历尽种种艰难，也遇到了各种各样的乐器朋友，拯救了家族。引人入胜的故事，逼真演绎的角色，20种西洋乐器演奏，让孩子在看绘本、听故事的快乐中，探索音乐世界。

此外，林间项目简介中的优美生活展示又将大家带入了现实中的诗意世界，同样引人入胜。孩子们争相抢答家的美好，都赢得了一份精美小礼品。而在最激动人心的现场抽奖，由小朋友们亲自抽取十个6日单飞港澳游免费名额，无疑是最欢乐的“超级彩蛋”，小朋友们一边为幸运的小伙伴鼓掌喝彩，一边焦急的期许大奖降临，现场处处洋溢着怦然心动的欢乐和激情。

童剧的精彩，并不止于此。在即将到来的下一场经典趣味儿童剧——《魔幻森林》里，两只萌趣可爱的毛毛虫，在诡谲莫测的森林里，又将为



小朋友们重启童话城堡之门。同时，在拭目以待的魔幻之旅中，6日单飞港澳游免费名额仍在等待下一个幸运观众，让孩子们探索幸运又神奇的童话世界之时，享受着最美的生活！

跳蚤市场：

梦“换”新童趣

如果你精力充沛，在即将来临的小小跳蚤市场上，同样能收获意外的惊喜。

讨价还价、吆喝叫卖，换物品，结新邻，的确，这正是为小朋友精心准备的“二手物品交易市场”。无论是闲置的电子玩具、图书杂志，还是居家用品，都能拿出来摆摊当“老板”，与其他小伙伴进行交换，或者现场售卖，体验交换的乐趣。

游戏般的交易，其实，无所谓收获。让宝宝学会杜绝浪费、分享快乐，认识新伙伴，增进友谊，才是白桦林和他的朋友们乐见所在。

新朋老友：

白桦林里安家

活动结束后，不少观看了儿童剧的市民带着孩子继续在白桦林间展示区参观，林子里的优美环境，也成了家长们的惊喜。葱郁的树木高低相形，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，黄的棠梨点缀着绿色枝条，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。



高大的树木，自成一冠树荫，让林子里的春光格外娇艳。走在林荫小路上，道路两旁青草郁郁葱葱、鲜花绽放，一条条通往各楼栋单元门口的路竟成了欣赏美景的旅程，不时见有拿着手机在拍照的家长们，走走停停，每一处景色都让人流连忘返，带来惊喜。

家长们对美景流连忘返，小区里的滑梯等儿童游乐设施也让宝贝们玩得不亦乐乎。同时，也有不少市民来到销售中心咨询项目、参观沙盘，由衷的感慨，白桦林间景观优美，非常适合儿童成长，是一个高品质的社区。

社区之行受赞 幸福来到身边

白桦林·印象世纪金花外展、城西社区巡展火力全开



幸福生活人人向往，但通往幸福的道路却不是人尽皆知。白桦林·印象精工准现房，诗意园林，承载着居者最大的幸福。为了让更多爱生活的人得到这份美好幸福，项目启动了咸阳世纪金花外展、城西社区巡展双项拓客活动，力求最大限度挖掘客户，将好房子承载的幸福带给他们。

世纪金花外展

精彩电影回馈客户

咸阳世纪金花作为本土高端大型购物中心，拥据咸阳人民路繁华路段，拥有极大客流量。项目针对目标客群特点及习惯，从6月初开始在世纪金花设置外展，活动开展以来，每天咨询客户络绎不绝，每周登记数据200组左右。在此过程中，不断探索更适于客户的方式，并吸收各方优良建议，开通看房直通车，带领意向客户去案场参观实景现房，了解项目各项配套，为诚意客户送出咸阳奥斯卡影城电影票，可自由选择当日电影进行观看，为客户带去另一种欢乐与幸福。

白桦林·印象世纪金花外展人性化的拓客方式，展现了其一贯的企业作风，一切以客户为中心，一切以幸福为目的。在建筑中，以超国标的精工质量及唯美生态的社区环境，回馈新老业主长期以来的支持；在生活中，以服务市政的经发物业，细致全面呵护业主生活；更在此次世纪金花外展活动中，以人性化的拓客方式，吸引更多渴望幸福安家的人。白桦林·印象正不遗余力，将幸福广度做到最大。

城西社区巡展

绘本旅行深入人心



世纪金花外展在拓客活动中收效良好。据此，白桦林·印象在线下拓客活动中又洞察到一条渠道，城西许多老旧小区居民有着改善型住房需求，由此展开经发地产将在7月份开展绘本旅行社区巡展活动。为城西老小区的孩子们建造了一个“移动绘本图书馆”，孩子们可进入阅读区自由阅读

绘本。

经发地产绘本旅行社区巡展活动，一方面通过绘本阅读激发孩子们的想象力，增长文化知识，并通过互动环节为小朋友送上精美绘本作为激励，体现了项目关爱儿童成长，注重家庭幸福的生活愿景。另一方面，绘



本旅行社区巡展将项目文化、和谐与美的调性进行了很好的诠释，使更多人了解项目，也理解了时光久酿，一生印象的真正意义。

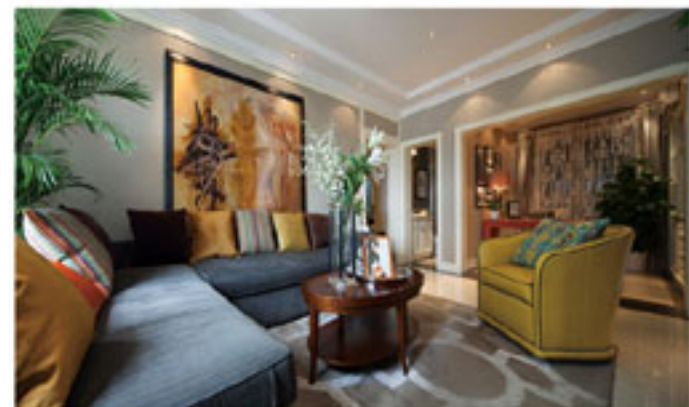
白桦林·印象一路走来，初心勿忘，始终坚持以幸福和爱为原则，不管是施工过程、社区配套、后期物业还是推广销售、活动铺排，都以家庭幸福为最终目的，以温馨和谐为最大追求，一步步坚守着理念与信仰，在以后的道路上，更会为了幸福的广度与深度坚定笃行。



130m²全能大三房 一步到位省心省力

在中国人的观念里，合家团圆，是恒久的期待和盼望。尤其是随着80年代计划生育开展以来，独生子女越来越多，加上我国产业结构发展的趋势与重心，城市工作定居者越来越多，这就使得他们与已经步入老年的父母只能长期“分居”。但是，在选购住房时除了考虑地段、环境、服务、价格和施工质量等因素之外，对户型及其功能的评价和挑选也是十分重要的。

改善居住 不二之选



越来越多人在婚前买房已经成了一种社会主流。但是从现实考虑，很多婚前购房者并没有充足的经济基础，加上举行婚礼费用等，迫于压力，他们会考虑选择小户型的两房，节约下的房款用来做装修，短时期对大多数来讲似乎是一个不错的选择。

但是，从长远考虑，孩子出生后，三岁应该和父母分床睡，六七岁应该分房睡。这时候两房明显就不够用了，再加上采光不充分，使用率过低是设计较差等小户型常见弊端日渐显现，这类家庭就面临被迫换房的现状。

而132平米的大三房，一间主卧、一间次卧、一间客卧，不管从功能还是舒适度上，都可以满足这种成长型家庭的需要。喜欢读书的人，在父母小住的房间还可以用隔断做成小书房，闲暇时刻静静呼吸书香气息。

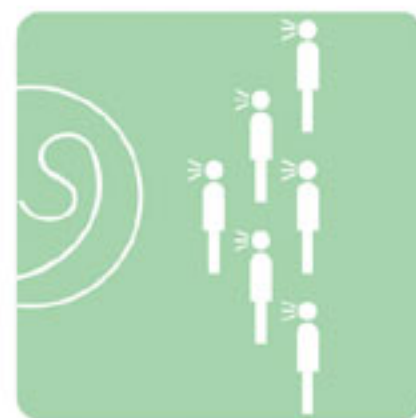
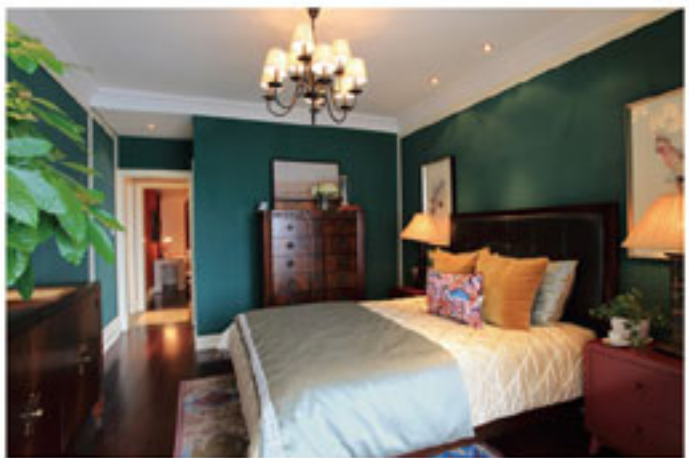


全能宽敞 一步到位

以130平米全能大三房为界点，一部分人会选择面积相对较小的小三房，还有一部分人会选择同等面积的小四房。其实小三房与小四房从居住价值上来讲，性价比基本是一致的。这样的格局都会至少有一间采光、通风极差的“黑屋子”，只能用来放杂物。

此外，这间“黑屋子”占用了总面积，就导致其他卧室变小，试问这样的“蜗居”何来舒适可言？随着孩子的成长，生活、学习、各种琐碎逐渐增多，这都迫切需要一个大空间，就意味着你又该换房了，也许，此时你的房贷还没有还清。

而130平米的全能大三房，每个空间都很宽敞，采光、通风科学合理，关键是这个保值期至少是三十年，真正让你置业一步到位。大卧室可以让孩子一直住到结婚，而这三十年的舒适与惬意是小三房以及小四房所不能给的。



包打听走进白桦林·印象 十大最受关注问题集锦

白桦林印象，国企品质精品项目、准现房、地铁盘、完备的教育配套、成熟的商业配套、新古典主义建筑风格、微地形造景的园林景观等众多优势已经展现出项目极大的“优越感”。那么对于它的其他价值，您是不是更感兴趣呢？今天小编要代表广大客户们，集结了十大客户最关心的问题，向白桦林·印象发问，听他们一一作答。

NO.1：地铁1号线不是说马上就要开始二期了么，什么时候开通，在项目近处有站点吗？

答：地铁一号线二期工程张家村一后一卫寨段已于2014年10月份开工建设，预计2016年年底开通。白桦林印象一号线距离二期上林路站步行仅有两分钟，基本无缝对接。

NO.2：住在这里，孩子上学的问题怎么解决？

答：项目自身配备3000㎡品牌幼儿园，业主子女享有优先入学权；与项目一路之隔就是陕师大奥林匹克花园学校，小学、初中、高中均有覆

盖：此外，目前周边公办院校沣东第一学校已经成立成立，业主孩子日后上学是十分便利的。

NO.3：不是说已经是现房了么，为什么不提前交房呢？

答：经发地产在业界来说交房标准特别高，要求小区里面的绿化、公建、道路以及地下车库全部实施到位才交房，而且交房标准必须达到业主满意度85%以上。二期目前正在做最后的审核，敬请期待。

NO.4：物业知道是你们自己的物业公司，物业费是多少呢？

答：经发地产所开发项目一直沿用自己的经发物业公司，其公司资质是属国家一级资质一级服务的，白桦林印象物业价格1.5元/平米。

NO.5：这周边有没有大型的超市、医院呀？

答：与白桦林·印象一路之隔便有华润万家便利超市，同时项目商业街已经成型，日常的购物需要都能满足；关于医疗方面，三桥有武警医院，项目往西为咸阳肿瘤医院。

NO.6：项目周边有哪些大型生活配套？

答：白桦林·印象近距离接触三桥商圈，周边的商业体量庞大，都是项目可以利用上的资源，例如，万象城商业、三桥商圈的华润万家旗舰店等大型生活配套，还有8月份就要开业的瑞典宜家家居，很是便捷。

NO.7：白桦林系列，在西安评价挺好的，白桦林·印象的品质也和其他项目一样吗？

答：白桦林·印象是属于经发地产白桦林系列深拓沣东的一个项目，项目完全遵循白桦林系列的标准，打造诗意生活，小区绿化环境、物业还有工程质量都是无可挑剔的。

NO.8：和周边项目比较，咱们的优势在哪？

答：白桦林·印象项目为中高端定位，优势体现在绿化环境、物业服务以及房屋的工程质量方面，目前项目商业街也已经运营，生活便利。

NO.9：项目楼间距是多少？多少层的采光算是比较好的？

答：项目超大楼间距80-100米之间，14栋楼现已全部成型，可以实地考察；另外关于采光，因为楼间距大，就算低楼层也不会受到采光的印象，请放心购买。

NO.10：整体说来，你们这的优势是什么？

答：白桦林·印象，经发地产在西咸新区沣东新城的首发之作，秉承白桦林系优秀品质，在选址、建筑、造景和服务等方面均领沣东新城一线地位。项目总建筑面积41.8万平方米，以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。

全能三房 正在抢购

位于西咸新区沣东新城，经发地产白桦林系产品—白桦林·印象130平米全能大三房，城西唯一诗意栖居。其户型为3室2厅1厨2卫南北通透大空间设计，拥有良好的空气对流功能。客厅与餐厅分局南北，空间四季明媚，互不干扰；餐厅特设宽大窗户，享受美食的时刻也能肆意欣赏窗外美丽的园林风光。

餐厨动区与客卧静区合理分区，精心布局，带给居者完美生活体验；南向主卧带有瞰景阳台，高低错落的坡地园林美景一览无余，科学人性化的分割动线，使得空间各自的功能得到最大化，对人们的行为方式加以科学的组织和引导，实现了动静分离、公私分离、主次分离、干湿分开。此外，两个独立卫浴也呈现了全能大三房的标准配置，提供了舒适便捷的美好生活体验；厨房的生活阳台收纳琐碎杂物，规整居家细节，提升生活品质。

于大多数人来说，一辈子可能就买一次房，选择什么样的房子就是选择什么样的生活。白桦林·印象130㎡全能大三房，考究经典设计，品牌精工现房，坡地唯美园林，醇熟优质配套，只为懂生活的你！



当真人秀《奔跑吧，兄弟》在电视上跑的如火如荼，西安文景公园里开始了一场智慧与体力完美比拼的大型、以企业为单位的挑战型比赛——白桦林国际观潮商学院“企业挑战营”。

企业挑战营以国际公园定向障碍赛的形式，鼓励参赛队伍在困境中寻求突破、在挑战中激发潜能。在15公里的艰难赛程中，每个团队以7人为一组，面对4个极具难度的团队任务，120分钟的时间上限，这不仅是体力的挑战，更是智慧的对决。

团队齐心 解决不可能完成的任务

6月13日上午，当“领袖说”正如火如荼开展之际，观潮商学院“企业挑战营”也迎来了第二批参战企业，来自海航集团、活跃网络、电信西安分公司、西安华鼎公司的团队们，用智慧和汗水，挑战了团队协作能力，光荣的登上了企业挑战营榜单。下午即将在“观潮”商学院开讲的知乎团队也加入其中，和大家一起，挑战团队，挑战自我。

每一个挑战队由7人组成，完成疯狂指压板、团队迷宫、梦幻激光阵、密室逃脱和穿插其中的神秘任务，密码风云、对暗语、终极拼图等，起始直到完成所有任务计时结束。每一个队伍的成绩将登上榜单，每月、季度和最终年度的冠军，将得到丰厚的奖品，这也激起了每一个队员的热血，激发了每一个团队的潜能。

第一个项目——指压板，脚刚刚踩上那些尖尖的小竹笋，直沁心脾的“酸爽”顿时让众人承受不住，大呼疼痛。很快的，各个团队就聚集在一起，开始商量分配如何跳大绳，原本脚就已经很痛了，还要忍着痛保证团队所有人连续跳够6个。最快的团队一次就能通过，而有的持续了半个小



时，但是大家也没有放弃，团队之间互相鼓励打气，反而越战越勇。

“七人四点”的任务成为许多团队的挡路石，大家围在一起思考如何只用四个支撑点从出发点到达终点，于是，有的一个背一个，同时背人者还需要单脚跳直到重点，有的团队抬着队友，还有的队伍两人抱作一团，滚到终点……智慧和体力完美结合。

团队迷宫考验了团队在完全看不到形势的情况下，如何配合找到迷宫的出口。弯曲的身体、看不到的前路……几乎让每个团队抓狂，但是总有团队能够巧妙的设置方案，遇到死胡同时转换思路，换队尾为队首，重新寻找出路，快速走出。



如果把你和伙伴们被锁进一个监狱里，怎样快速逃脱？在企业挑战营里，你正面对着这样的问题，钥匙挂在很远的地方，监狱里只有架子床、马桶，没有工具。遇到这样的紧急情况，挑战的队伍们迅速商量对策，拆卸可用物品，或搭桥、或绑杆、或传递……最终拿到钥匙的那一刻，所有团队都表现出一致的兴奋雀跃，脸上都洋溢着“越狱成功”的喜悦。

突破思维 激发团队行为 创新

定向运动作为一种新兴的运动项目，起源于欧洲，参与者利用地图和设备穿越障碍到地图上所指示的各个点标，以最短时间到达所有点标者为胜。定向运动能培养参与者独立分析解决问题的能力，和良好的逻辑思维能力。

企业挑战营公园定向障碍赛中，梦幻激光阵、神秘任务……4个任务，120分钟的极限挑战，是在面对陌生领域时，从速度、力量、耐力、团队、创新，五大维度，考验每一支参赛团队，从而察觉团队盲点、更新团队心态、突破思维惯性、激发行创新，帮助他们成为更好地团队。

为了保障这次活动的质量，经发地产特别邀请了亚洲顶尖的户外拓展团队瑞茵哲（上海），这家公司一直服务于徕卡、IBM、中国人民大学、飞利浦、中美史克、GSK、辉瑞等国内外大型企业，融合国际知识技术与本土企业文化，上千场的培训经验。其专业的指导和培训经验让参赛团队在比赛中获得了更多突破和激励。



活动自5月中旬举办以来，已有20多支队伍前来参赛，在获得不俗成绩的同时，也挖掘了个人和团队的潜力。“在参赛之前，我觉得我们根本就不可能完成这些任务，特别是一开始配合的不是很好，在指压板上我就花费了将近30分钟，远远落后于其他队伍，但是在后面我们调整了配合方式，很快就赶了上来，甚至在最后撕名牌的环节还小宇宙爆发，最终获得了这一场次的第二名，我对我们的团队也是刮目相看了。”西北第一媒体华商报社代表队在参加比赛之后，带队长房产中心总经理王楠由衷的感慨，这是对团队的一次特殊历练，同时他也向兄弟单位华商网发起挑战，一比高下。

目前，企业挑战营正在火热招募中，以企事业单位名义报名，自由组队。每个报名参赛队须由7名队员组成。每队中参赛选手至少有2名女性队员。参赛队伍要求至少有2名中层、1名高管。

挑战营设月度、季度、年度冠军三个奖项，参赛队伍如果对自己的成绩不满意可以重复参加挑战，以刷新记录。比赛结束后，本轮参赛队伍亦可发出挑战邀约，邀请其他团队参加比赛。我们期待那支卓越的团队，来赢得最终的荣耀。挑战营报名电话029-86307777。



西安“新九条”遇上央行双降 对西安人买房有啥影响

央行双降，再加上6月25日，被业界称为西安房地产“新9条”的9大举措被推出，这么多的利好政策，不少观望了很久的购房者也蠢蠢欲动，将买房计划提上了日程。到底这两大政策对西安人买房有什么影响呢？让我们一起来看一看。

6月底，西安出台房地产楼市“新九条”，又加上央行降息，对购房者来说无疑是大利好。央行发出“降息+定向降准”的组合拳，这已是近半年来的第3次降息。业内人士认为，降息通道已经全面打开，有助于降低房企融资成本，购房者在享有购房成本减少的同时，还能分享资产价值上升的收益。

6月28日下午，央行又发重磅消息，再次降准降息，自2015年6月28日起下调金融机构人民币贷款和存款基准利率，以进一步降低企业融资成本。其中，金融机构一年期贷款基准利率下调0.25个百分点至4.85%；一年期存款基准利率下调0.25个百分点至2%；其他各档次贷款及存款基准利率、个人住房公积金存贷款利率相应调整。

这是自今年2月份以来，央行第三次连续降息0.25个百分点，至此，时隔仅半年，金融机构贷款及存款基准利率已下降0.75个百分点。五年以上商业贷款基准利率为5.4%，五年以上个人住房公积金贷款基准利率为3.5%。此次降息，有人算了一笔账，100万元商业贷款，按20年等额本息还款，每月减负141元，总利息减少



33924元。

在此之前，6月25日，西安市住房保障和房屋管理局召开新闻发布会，正式对外发布“625新九条”。在“新九条”中，主要有四大变化：第一，取消了开发项目90平方米以下套型需70%的限制，允许调整户型结构。与此同时借鉴其他城市经验，推进西安货币化安置；第二，放宽公积金贷款条件，将贷款首付额度降低至两成；第三，适当控制2015、2016年住房开发建设规模和进度，取消套型比例限制；第四，公积金贷款最高额度75万元，偿还年限延至法定退休年龄后5年；第五，非西安户口者，2015年7月至2016年12月购买90平方米以上一、二手房，取得房产证且缴纳一年社保的，本人、配偶和未成年子女可落户西安等。

双重的楼市新政利好，对于想要买房的购房者而言无疑是好消息。专家也坦言：这次推出的楼市“新九条”是2015年来最给力、最全面的楼市政策，近期作为购房者而言，在全面了解楼盘符合自己的需求下，也更应适时入手。

（下上接第四版）

22、23#楼位于白桦林间东南角，刚刚完成交房程序的业主一走近就仿佛感觉城市瞬间转换到了自然，穿过白桦林间会所，就看到了22、23#楼，借助宽阔的楼间距，在两栋楼之间营造出大尺度的疏林草坡景致，搭配层次丰富的绿色植物，凸显出白桦林间独有的轻奢品味，将生活在这里的家庭包围在绿意之中，数百种精选园林植物给家人一座大自然。

每天踏着不一样的林径回家，石材、真石漆装饰的楼体外立面十分注重细节雕凿，咖啡色和米色搭配得益，建筑造型简洁大方，纯正的新古典主义建筑风格由此更显得典雅而沉静，归程中细品一城诗意。这样的景象，无不告诉人们，充满无限遐想的诗意生活，已无需等待，至此开始。



在白桦林，生活像花儿一样

“我都不用设置闹钟，早上小区里的小鸟会叫醒我，这里有真正的鸟语花香。”这是一位已入住白桦林居8年的老业主的感慨，很多老小区的公共设施开始老化甚至损毁，但经发地产白桦林系的建筑和物业服务依然令业主舒心满意。

在白桦林，我们的服务对象是客户，是业主，更是家人。经发地产将建房子转变为创造理想、幸福的生活，为家人营造花儿一样的生活。



回家的“绿色通道”

以前，居住在白桦林·印象的业主最担心下雨，白桦林·印象东侧的桃李路上因为市政问题，总是有不少积水。现在，虽然近期连日大雨，业主们也能放心的出行了，白桦林·印象物业服务中心为大家开通了临时“绿色通道”。

原来，白桦林·印象旁的世纪大道桃李路口，由于市政规划问题，导致路面严重变形，积水无法排出。虽然白桦林·印象物业服务中心多次向相关部门反映，可是由于种种原因问题未能解决，路面积水对业主生活造成了极大的影响。白桦林·印象物业服务中心经过认真调研，开通了临时道路，直通小区地下车库，安排秩序维护人员24小时在岗，对业主车辆进行引导，就算是下雨天业主也可正常出行。

看到雨中坚守岗位的工作人员，业主们非常感动，大家纷纷在朋友圈转发，为经发物业点赞。白桦林·印象物业服务中心也将持续为业主开通“绿色通道”，直到市政路面修复完好。



重返童年回忆

对于70或者80年代的人来说，哪些现在看来简单的游戏，却总能勾起他们无尽温馨的回忆。5月23日，白桦林居物业服务中心精心策划组织了一场“70、80后的追忆”社区文化活动，让小区出生于70、80年代的业主重温儿时的游戏乐趣。

随着“嘭”的爆米花出锅的响声，一下子把大家的回忆拉回了小时候，也由此揭开了社区文化活动的序幕。

上午场活动安排了许多儿时的游戏项目，业主也都热情高涨的投入到跳皮筋、扔沙包、跳大绳、骑马打仗、跳格子、滚铁环等各项游戏中。大人们回忆着童年的快乐，小朋友们也一起体验父辈们儿时的游戏，此时已烈日当头，但业主们却不因酷热而带来一丝退却，仍然你追我赶，汗流浹背。



您对自己工作、生活的场所了解多少？您知道那些供水、供电的设备是如何运转的吗？6月19日，为了使业主进一步了解经发大厦的大型设施设备的运行状态和日常维护管理情况，为大家提供安心、舒适的办公环境，经发大厦服务中心邀请30多名业主代表到设备间进行了参观。



为了提高大家参与性、消除距离感，客服中心安排了物业知识有奖竞答环节，在这简短的热场活动中，业主们积极抢答，现场气氛十分活跃。大家不但熟知了日常业务办理、物业费收取、大修基金的物业服务内容，并获得工作人员精心准备的小礼品。

随后，经发大厦维修主管带领业主对水泵房、配电室、发电机房、空调机房等进行参观，对每个设施设备的操作流程、功能功率、维修保养进行专业、细致的讲解。12层楼业主代表说：“我以前在别的大厦租住，从来没让我们看过设备间、中央空调什么的，今天不仅大开眼界，更关键的是，看到管理这么专业，我们也彻底放心了。”

日落偏西，下午场活动继续开展，参与业主仍然可用络绎不绝来形容，少了烈日的“打扰”，业主们更加惬意的享受着那些年美好的回忆，品味着年少时的“爆米花”味道，回忆儿时的童真，一起度过一个美好的周末。

业主参观设备间



白桦林生活快递

幸福的生活离不开周边的配套。小编带您在白桦林周边为您搜罗好吃、好喝、好玩的各种精彩，让您住在白桦林，乐在白桦林，精彩生活尽在白桦林。

机器人 强势来袭!

专注3-12岁儿童科技动手创新能力的培养!

乐创教育集团是共青团中央直属机构指定的青少年科技创新教育体验平台，集科技创新教育课程（乐创世界）、全国机器人赛事、国际青少年科技实践交流、科技教育资格认证培训于一体的全球第一品牌创新教育品牌。

咨询电话：**15686041364**
地址：林间集市301室
www.ledu.cn

共青团中央直属机构指定
少年科学家科技创新教育基地
中国青少年机器人教育基地
中国青少年科技教育基地

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6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	92.53	2-2-2	1/11	精装	105万
白桦林居	凤城九路	139	3-2-2	17/26	毛坯	109万
白桦林居	凤城九路	169	3-2-2	1/6	毛坯(带花园)	205万
白桦林居公寓	凤城九路	62	1-1-1	3/9	精装	47万
白桦林居公寓	凤城九路	70	1-1-1	5/9	精装	56万
白桦林居公寓	凤城九路	89	2-1-1	6/9	精装	71万
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	21万

· 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	82	2/2/1	6/11	中装/全配	2300元/月
白桦林居	凤城九路	132	3-2-2	5/11	中装	2200元/月
白桦林居	凤城九路	91	2-2-1	29/33	简装	1600元/月
白桦林居	凤城九路	95.6	2-2-2	1/33	精装/全配	2300元/月
白桦林居车位	凤城九路	/	/	-1/11	毛坯	350元/月(含物业费)
白桦林居车位	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	42	开间	1/26	简装	110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	100-280	开间	1、2/2	毛坯	50-100元/平米/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。



斯玛特儿童艺术中心

Smart Art Center For Kids

用父亲的心做教育

招生啦!

感知艺术

0-3岁涂鸦期

母体文化(水墨/彩墨/传统艺术/名族艺术等)
工具实验(纸/笔/传颜料/泥巴/木头/金属/布等)
亲近自然(泥塑/户外创作/植物版画/装饰画等)

表现艺术

7-12岁转型期

装置艺术(手工/设计/组装/构建/空间等)
造型表现(素描/速写/油画/水粉/雕塑等)
视觉传达(摄影/配色/图文设计/建筑等)

课程介绍

斯玛特儿童艺术中心
激发创意 培育美德

通感艺术

4-6岁色彩期

东方艺术(国画/工笔画/字画/名瓷器等)
西方色彩(油画/水彩/水彩/丙烯/版画等)
名画欣赏(文艺复兴/中西艺术史名人传)

经开中心店 地址：西安市经开区凤城八路白桦林间林间集市三层306室
联系人：刘老师 咨询电话：029-8667 6050 186 8187 0339

雁塔中心店 地址：西安市雁塔区长安西路华城万象10号楼底商10101
联系人：时老师 咨询电话：135 1918 8055

高新中心店 高新中心筹建中……

扫一扫 关注我们



白桦林系 10年

漫步林间 至享幸福时光

THE FOREST
EVEN MORE BEAUTIFUL

实景合成

90-150m² 优雅舒居纯现房挚献, 为幸福安家
100-1000m² 臻藏商铺全城租售, 亲子类商家优先入驻

白桦林和他的朋友们
亲子系列活动第2季



童剧林间
开启魔幻森林的奇幻旅程



跳蚤林间
分享快乐 梦“换”新童趣



我为希乐城代言
萌星海选 闪亮相邀



029 86727777
接待中心 明光路与凤城九路交会处西南角

