

坚持以客户为中心 走品质发展之路

华商报“3·15品质楼盘体验团”为经发地产点赞



在西安，提起经发地产白桦林系，赞赏之言不绝于耳。从经发地产的第一个项目白桦林居开始，在新北城的核心区成就了一部西安公园生活经典读本。自此，白桦林系好口碑持续至今，经发地产开发的白桦林间、白桦林·印象项目秉承白桦林系优秀品质，无论是项目的户型设计还是园林景观的规划都更趋于细致入微，让人惊喜连连。

3月9日，由华商报发起的“3·15品质楼盘体验团”来到了经发地产位于沣东新城的品质住宅——白桦林·印象。一进入社区，专家团们即被眼前春意盎然的社区环境所吸引，

微坡地景观、挺拔的白桦树、五彩斑斓的春花无不让人陶醉其中。随着专家团们深入的了解，白桦林系楼盘品质面纱被一一揭开。

专家实地检体验 细微处见用心



在白桦林·印象，让人感受到的不是密集住宅楼带来的压抑感，而是扑面而来的阵阵花香和舒心惬意的踏春之旅，以及很多看得到的细节服务。据悉，白桦林·印象景观设计由泛亚国际担纲创作，采用微坡地造景，摆脱常规园林种植手法，以塑造自然灵动的社区景观。在社区里，专家们看到很多白桦、金桂、栎树、紫薇、海棠、樱花等珍稀树种，伴随着鸟叫声，让人仿佛置身森林植物园中。

除过社区景观，物业服务的细致入微也是专家们的一致感受。据介绍，白桦林·印象物管由服务于西安新市府的经发物业承担，一级资质物业团队专业体现在生活中的每一处细

节。便民工具箱、爱心伞、购物小推车、社区直饮水站等等一系列的细节配置，让每一位业主生活都轻松方便；极负责任的门禁安保、高端智能红外线联防社区、电子巡更、24小时不间断安全巡逻保障，至臻细节管家级贴心服务乐享舒心生活。在参观过程中，一位专家好奇的盯着一个类似鸟巢的小木房子仔细观看，有点百思不解，恰好被一位经过的物业人员看到了。在他的说明下，大家才明白，原来这是一个专门放置宠物粪便收集袋的设施。更令专家们好奇的是，在白桦林·印象小区道路上他们竟然没有发现一个垃圾。以上种种细节都是专家团切身感受到的。

坚守“泰山行动” 高举品质大旗

在白桦林·印象的工法展示样板间，体验团的专家们同样被深深震撼。在这个展示间里，小到入户门的锁具，大到外墙保温材料，都有实际用材的一一展示和说明。在入户门锁具的展示中，大家看到白桦林·印象采用的是知名品牌忠恒双快锁，锁舌加长30mm，锁芯采用独特的加密技术，防技术开启能力强；在外墙外保温材料的说明中，大家了解到白桦林·印象使用的是中德合资“申德欧”等外保

温系统全套技术，保温性能、抗湿性能、耐候性能、抗压抗冲击性能等非常强；而在多水房间防水工艺展示区，专家发现了经发地产一个独特的施工工艺，即四周墙角做R角，这个特殊工艺能够很有效的防止墙角渗水。看完后大家无不觉得，这个90多平米的工法展示样板间活生生是经发地产楼盘质量的展览馆。

建筑材料看完了，可是工程管理又是怎样的呢？专家团完全一副打破沙锅问到底的态度。随后，在白桦林·印象项目工程管理部相关人员的介绍中，大家基本了解清楚了经发地产严苛的施工管理及检验制度。

据称，经发地产从2007年开始启动了以提升产品质量为中心的“泰山行动”，这项以顾客为关注焦点，根据发现的薄弱环节和改进措施优化和固化了一些工作流程和制度，在产品质量提升方面取得了显著效果。连续9年来，泰山行动每年以不同的主题开展长期的、持续的、动态的质量改进活动，对管理流程、产品质量、客户



体验等各个方面进行提升。而在交房过程中，经发地产更是定期组织专业工程师、项目监理、置业顾问等进行实地考察体验，以客户的眼光对每处产品细节进行严苛规划审核，及时发现问题并予以调整修正；交房前实行分户验收，20大类200多项内容，涵盖每一栋楼每一套房，确保一次性交房合格率达到100%，力求为客户营造最完美的家。



经过半天时间仔细的体验和检测，白桦林·印象获得华商报2016“3·15品质楼盘体验团”一致认可。据了解，一直以来，经发地产坚持走以客户为中心之路，形成了一套完善的管理体系，建立了客户沟通渠道，客户分析、产品研发和产品实现能力极大提升，在实现更高远人居理想的攀登中，经发地产还将通过持续推进的“泰山行动”进一步提升产品质量和产品品质，不断拓展和延伸自己对客户的服务，为客户筑起美好的生活家园和心灵港湾，也为自己攀行的征途镌刻上一个新的高度。

是什么改变了你的8小时？ 白桦林国际展示区即将盛大启幕

压抑、束缚、难过成为了很多90后步入职场的第一体验，职场的血液在更新和替换，可是职场的制度和环境还是停滞不前，冰冷灰度的水泥森林，格子间拒绝交流和互动的自我设限让很多更渴望自由、交流、高效工作的创意人才逐渐流失，越来越多的企业主发现，人才需求的转变使得一份工作不再是朝九晚五、不再是格子间，他们需要的是勤奋的工作和肆意地纵情交织在一起，办公室不再是



单单的建筑空间，有可能还是办公楼下的公园。

人才是一个企业的核心与灵魂，企业的良性发展一定是建立在一个活泼、高效、创新的团队之上，给员工一个舒适的，适合发展的办公环境，是留住人才不二法则，这也是白桦林国际商务公园给予企业的最佳解决方案。

绿色节能的健康体验

作为一个PM2.5频频爆表之地，处于城中心办公区的空气污染在对身体的伤害更重，白桦林国际在择址的时候，就充分考虑了这一点，选在了城市绿肺文景公园绿地，同时白桦林国际还有一个令人欣慰的功能：其内部新风系统能够让室内空气与公园的

绿氧实现24小时流通，让员工身在西安，也能呼吸着如三亚般清新的空气。除此之外，它还具有过滤系统，消除二氧化硫、二氧化氮等气态有害物质，简直就是一个大氧吧。

同时，他的节能系统，也让人耳目一新，AB两栋大楼都采用太阳能供电系统，其产生的电量可以充分补给大楼的用电急需，公共照明区域全采用的LED照明灯具，只需要极其微小的电力，甚至一根数据线就可以为其供电；白桦林国际同时也是获得绿建双认证的环保建筑，美国LEED绿色建筑协会给予了白桦林国际银级认证的肯定，中国绿建协会也高度认同。

（下转第四版）



林间集市

汇集亲子教育品牌 打造北城商业特色

【面积】100-1000m² 臻藏商铺租售中，亲子培训类商家优先入驻



招商热线：86171079 销售热线：86727777



口碑的价值

“我们的客户调研显示，由老客户带来的客户成交率达到33%，产品是可以模仿的，服务也可以模仿，但口碑是无法模仿的，品牌是无法模仿的。这些最终形成企业的核心竞争力。”——经发地产总经理王珏



看数据 房屋投诉问题多

2016年消费者权益日前夕，陕西省工商行政管理局12315陕西工商百事通指挥中心负责人介绍，该中心在2015年受理关于房屋方面的咨询有3014件，投诉为394件，共计3408件，办复率99.2%，与2014年同期（1655件）相比增长了1.06倍。

该负责人表示，消费者反映的问题主要集中在以下五方面。

一是咨询房屋出现裂缝、漏水等问题该如何处理；二是开发商不履行交房期限、房屋格局变动等，不按合同支付违约金；三是交订金后消费者要退时商家迟迟不予退款；四是和开发商签署已承诺的价款协议，但支付尾款时要求加价；五是商家广告宣传单涉嫌虚假宣传。

当地权威媒体《华商报》华商数据中心通过对关键词抓取统计、关键词聚类分析、关键词骨干提取、华商报新闻热线数据统计以及陕西政务信息公开数据等技术数段，得出的数据分析显示，2014年至2015年，西安房地产投诉有12171条，3—4月份为投诉高峰季，这段时间跟大多数用户交房、验收、装修等系列的动作相关。

统计数据显示，投诉问题最集中的是物业，主要集中在物业不作为、乱收费、沙霸、占用公共资源、私自动用大修基金、高价供暖、供电、限制购水等；第二是交房时相关的投诉比较集中，违规交房、质量及隐患投诉较多；其次是天然气、供暖问题的投诉。

抓品质 口碑源于精品化



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。

经发地产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、地面基层再到防水、烟道、采暖、开



关，换言之，只要房子里眼睛能看到的地方都在验收的范围内。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。

相比不少房地产企业唯利是图、急功近利的做法，经发地产用了更多的时间去思考应该拥有怎样的全局观。开发的项目可能成本高了，利润薄了，但是这个项目的成功开发将对改变区域的人居环境有利，对改善人们的生活品质有利，对树立企业的形象和品牌有利，那么就是值得的。

由于坚持这样的观点，每当经发地产在不得不面对产品精和速度快的选择时，结果往往是更看重将产品做精。从白桦林居、白桦林间、白桦林·印象，再到白桦林国际，区域变了，产品形态变了，唯一不变的是经发地产对品质的信仰。

很多业主在验房后，都发出了“白请了验房师”的感慨，因而也更愿意把质量好的房子推荐给周围的亲戚朋友，经发

地产的销售员们也因此获得了宝贵的客户资源，口碑成了我们最好的广告。

强服务 经发物业得人心



白桦林·印象有位业主在分析自己的购房历程是，讲到：“走进西咸，就这样和白桦林·印象结下了一生的缘分，这个项目附近的楼盘我们也都有了解过，但是为什么选择了白桦林·印象呢？一是因为开发商的实力和口碑，相信很多刚开始买房的朋友也和我当初一样，对家乡的开发商不甚了解。我也是先知道白桦林印象以后才深入了解到经发地产的实力，特别是实地看了白桦林居和白桦林间，我十分喜欢，口碑和实力果然是做出来的；二是看中了物业，有白桦林居、白桦林间的好榜样，我对物业服务也充满了信心，买房子就是安家，图个安全舒适么…所以我个人很看重物业，直接决定着一个小区的卫生环境与安全问题，也决定着我们会以后住的是不是舒心；第三白桦林·印象小区内部景观十分漂亮，小区内有很多配套，而且地处世纪大道，附近的三桥商街、华润二十四城，既方便也不会太吵；第四交通便利，东边后卫寨城西客运站、西边三里桥客运站，回咸阳去钟楼都不是问题，地铁一号线二期也是指日可待。从开盘到现在房价已经小小的涨了一幅，作为业主，我对发展前景充满了信心。”

这位业主提到了一个大家都关心的问题——物业服务。业主们在入住后几乎每天都会和物业服务产生交集，从楼道是否干净、缴费是否方便、社区景观是否维护完好、电梯是否安全到社区活动是否丰富，林林总总。所以，好物业，关系着业主的幸福。

走进白桦林·印象的物业服务中心，您一定会被满墙的锦旗所震惊，有表扬物业拾金不昧的、有夸他们勇救火情的、有感动于他们扶助老人的……

2016年初，经发物业将工作中十年以来，总结的客户的需求来“定制”服务措施，出台了你的婚礼我帮忙、不出家门叫保洁、志愿者自主联盟、免费上门除四害、临时下雨不湿身、办公电器来消毒等服务，受到了业主的喜爱和好评。

随着社会及行业的发展，业主对物业服务的认知和期望，已不仅仅停留在问题被解决或简单的享受超值服务上，而是期望在被服务的过程中，能够感受到服务提供者所带来的精神层面的愉悦感和家的感觉。这种愉悦和家的感觉，也促成了业主口碑的形成，为经发地产留住和扩大了客户群。

早在千年前，中国古人就写过：“劝君不用镌顽石，路上行人人口碑。”而经发地产正是不镌顽石而凭借品质、桃李不言而树口碑的责任地产。好口碑，带给经发地产的，不仅是源源不断的客户和经济效益，更是一种鞭策我们坚守品质、永葆初心的力量。



深耕客户需求 立足企业发展



2016年，在房地产行业整体下行的趋势下，面对竞争对手的快速成长和不断扩张，面对房地产法律法规的不断完善，面对客户的不断成熟和客户需求的不断提升，每一个房地产企业都感到了扑面而来的压力。

面对压力，每个企业都在不断调整企业发展方向，有些走量，有些提高利润，这源自于每个企业的发展战略。而经发地产坚守产品品质，同时比客户更早地察觉他的需求，才能在这样的严峻复杂的内外部环境取得先机，突出重围，稳立市场的潮头浪尖。

因此，围绕2016年度“克艰求进，虑远积厚”经营管理思路，经发地产提出泰山行动之“深耕计划”，

并且将从产品质量和客户需求两个方面持续深耕，挖掘企业发展潜力。

深耕产品质量。优良的产品品质是经发地产的立身之本，多年来，面对市场喧嚣变幻，经发地产一直坚守着质量高地。2016年，经发地产将继续遵循“泰山行动”的初衷：作好质量，赢得市场和客户，并紧紧围绕“品质在细节之中”的质量方针，夯基固本，开拓思路，深入一线，制定一系列产品质量提升计划，在产品品质的土壤中深耕细作。

多年来，凭借白桦林系产品在西安市房地产行业和客户中树立起来的口碑和品牌，已然说明了一个道理——房地产行业要靠产品说话，只有好的产品和服务才能征服市场、征服客户、征服业主。深耕产品质量，拿出完美的作品，就是经发地产最好的营销，比任何冠冕堂皇的口号更有价值。

深耕客户需求。当前移动互联网正在颠覆整个商业社会的运行规则，年青一代的消费习惯已发生天翻地覆

的变化，尤其是对产品质量及服务体验的需求大幅度提升，客户既要产品好，也要服务体验好。

2016年，经发地产和客户的联系要更紧密，要比客户更早地察觉他的自身需求，像剥洋葱一样，一层一层剥开客户的痛点，深耕客户需求，并以创新为突破口，做好对行业未来发展趋势的预判和新生代客户需求的把握，以互联网+为载体，不断推出适合客户需求的新业务、新举措，如移动验房平台、WEWORK、项目APP、客户融资服务等。

从白桦林居、白桦林间、再到白桦林·印象，一个个项目的热销，绝对不是巧合，是众多先天优势与后天努力所得。在客户的置业因素不断改变的过程中，经发地产从前期拿地、规划设计，到产品力的打造，都紧抓客户需求，以客户利益为出发点。虽说为本土房企，但在以业绩为导向的销售中，始终没有输给品牌房企，白桦林系的热销也成为本土房企学习的典范。

行动学习 重在落实

经发地产2016年开展“行动学习计划”



不会学习的人是没有未来的人，不会学习的企业是停滞不前的企业。根据科学调查发现，人才和学习之间有一个“70-20-10原则”，即能力提升70%是来自工作实践，20%是向有经验者学得，10%的知识和技能是课程培训所得。

为挖掘人才潜能，提高人工效能。2016年，经发地产将开展“员工培训计划”之“行动学习计划”，运用“行动学习”的体验式学习方法培养员工自主学习理念，通过质疑、反思、引导等思维碰撞，群策群力，激发潜能，提升团队整体活力，同时实现个人能力和组织发展的同步提升。

所谓行动学习，指的是一小组人共同解决实际问题的过程和方法。行动学习关注问题的解决，也关注公司每位成员的学习发展，以及整个组织知识经验的沉淀和流程的梳理。

因此，经发地产制定了“行动学习，重在落实”的主题，依托五级培训体系，运用“加减乘除”法思路，即增加培训需求评估、减少沟通障碍、发挥部门间乘数效应以及消除短视心理，找到培训与绩效的切入点，提高培训的投入产出比。为此经发地产制定了四大思路导向。

培训管理做“加法”，形成培训

闭环。从培训需求出发，充实完善培训数据库，引入互联网培训工具，搭建员工间学习、交流平台，使培训工作有的放矢，从而形成培训管理闭环。

打通管理环节，“减”少沟通障碍。结合“二八原则”，重点关注骨干及以上核心人才培养，运用“行动学习法”、“沙盘演练”等体验式学习方法和工具，减少沟通障碍，打通管理环节，避免信息孤岛，提升公司核心人员的学习意愿。

打破部门壁垒，发挥部门间“乘”数效应。从工作经验中提炼精华，通过对内部培训师和公司各部门培训知识的统一管理，营造企业内部“做中学”良好氛围，形成公司“特色课程”库，实现培训效果落地。

消“除”短视心理，行动落地。细分管理层级，引入行动学习实战课程，以“学以致用531”计划表为依托，从每一次培训中提炼出可以为己所用、为公司所用的管理方法和技术手段。



对此，经发地产针对员工、骨干及以上人员、中层及以上人员等不同对象，制定了具有针对性的行动学习计划，达到培训目的。其中针对全体员工将于业务结合，为员工提供学习资源，丰富员工知识，通过内部知识管理、提高组织学习能力和执行力，从而提升组织业务发展；针对骨干及以上人员，通过内训师、特色大课堂、外请讲师等学习将知识得到复制、传承，助推企业绩效倍增；针对中层及以上人员，将从每一次培训中提炼出可以为己所用、为公司所用的管理方法、技术手段，通过实战类培训消除管理盲点，管理创新。

一个人如果一成不变，失败便会悄然而至，一个企业如果一成不变，则永远无法开创创新的未来。唯有蜕变才能成长，唯有成长才能成功，新的培训计划将更好的帮助经发地产适应在新时期的发展要求，迅速打造一支学习热情高、业务能力强的干部队伍，让企业再创新高。

白桦林间、白桦林·印象进入现房时代



现房是体现房产价值和升值潜力最有说服力的房地产产品，当一切都呈现出来，问题便无法掩盖，而亮点也开始明显。房子的升值潜力，就是从成为现房开始拉开差距。白桦林间、白桦林·印象都已经进入现房时代。到底现房和期房有什么区别，哪个更受到客户的青睐？让小编来为你答疑解惑。

眼见为实，现房更易受“青睐”

期房并不意味着必然会存在问题，但期房不确定因素明显多于现房则是不争的事实。在刚刚过去的3·15消费者权益日，配套与承诺不



符、楼盘烂尾、延期交房、物业随意涨价等成为购房者投诉的热点。而这些问题发生的而一个明显的表现就是购房者购买时房子仍在建设中，很多情况无法眼见为实。开发商前期宣传的内容并非每家都能及时兑现（包括政府规划变更等非可控因素），西安市和承诺的差距让一些购房者有了被欺骗的感觉。

而期房之所以在具有众多不确定因素下，依然能够热销，很大一部分原因是价格上的优势。但随着人们生活水平和生活质量要求的提高，越来越多的购房者将眼光投向了现房。对比期房的价格和现房的“眼见为实”，现房的优势愈发明显，毕竟买到安全放心的房子才是大家的最终目标。

“准婚式”、改善置业者更偏爱现房

“我们准备买房结婚，但是很多楼盘交房时间都在两三年后。”在白

桦林·印象看房的孙先生这样说，他希望能够买到能快点入住的新房，这样就可以节省租房的费用，而据案场的置业顾问介绍，像孙先生这样因为结婚而选择现房的年轻人不在少数。

一个有意思的现象是，越是准备结婚的年轻人越愿意买现房，以西安一套100平米，均价6500元/平米的房子来计算，首付20%，贷款30年每月需要还款2706元，而租房每月最少还需至少1500元左右的租金，对于大多数的西安年轻人来说，月供加租房的支出，经济压力较大。所以，他们更多的是选择现房。

和“准婚族”由于经济原因购买现房不同，对于很多改善置业者来说，经济压力较小，能够负担现房较高的价格，对房子品质要求也比较高，所以他们更愿意于买“看得见、摸得着”的房子，只为了追求一份安全感。

白桦林系实景绽放现房待售

所谓现房是指已经完工的房地产



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。

对于喜欢纸质阅读的业主们，我们将继续提供纸质报纸，其他需要《风采》的朋友，也可将您的住址或邮箱地址发送至我们的邮箱，我们将每月为您提供。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

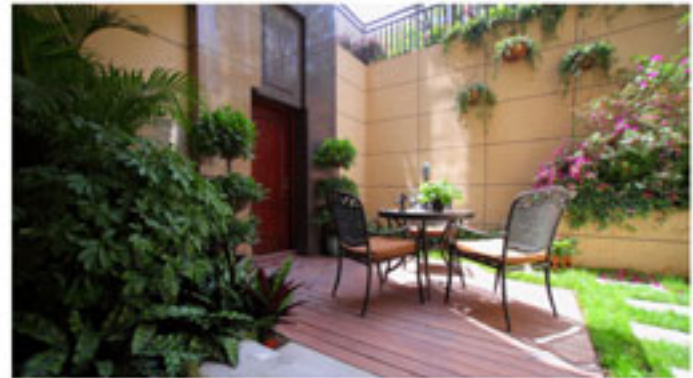
2016年4月3日

千年未央，自古数不尽风采贵胄齐聚于此，今日的未央不止身负往日荣光更兼城市政经核心繁盛，墅居城央一时间成为城市峰层人士新宠。白桦林间林境叠墅作为市府圈唯一别墅产品，私享现代自然与繁华，为城市贵胄提供了珍藏于城市中心的独一无二诗意栖居。

林中别墅 仅筑百套

步入别墅区，十余栋叠墅，百套房源。相对于四周道路高出1.5米—2米的林境叠墅，周围都用绿篱、灌木和乔木将叠墅与其他建筑类型隔离开来，超出视高的地形以及浓密高大的绿篱软性围合营造了绝佳的私密空间。

林间叠墅秉承ART—DECO建筑风格，以石材和真石漆装饰外立面，即使历尽



白桦林间林境叠墅——墅居城央 诗意栖居



时光，亦不褪色。深浅不一的咖色和米色，更添建筑的高雅与品位。

走进室内，350-400㎡的户型区间依据家庭需要进行有效功能区域划

分，保证室内功能完善性。地辐热采暖系统、热水和新风系统为家人随时送来温暖与鲜氧。叠下户型独占约30㎡下沉庭院及独立入户空间，闲暇

耕种、品茗、阅读……叠上户型拥有北约20㎡、南约30㎡南北双向大露台，园林美景一览无余。

全球精选 品质为先

置身别墅之中，你会为很多细节所打动，丹麦天窗便是其中之一。行至顶层，忽觉眼前一亮，仰望5米挑高的阁楼顶部，威卢克斯智能天窗跃入眼帘。威卢克斯是当之无愧的全球屋顶窗领域的领导者和供应商，其遥控、定时开关，手动自动皆可开启，30米内轻松掌控。

甄选自全球的威卢克斯天窗、德施曼指纹密码锁、意大利威盾美式铝包木手摇窗、法兰西新风系统等一线品牌，抒写着世界级的尊崇。屋内还装配有来自意大利的铝包木门窗。美式摇臂外开窗，采用手摇式开闭传动



器，独特的摇把开启，灵活方便，窗扇可随心开至0至90度间，且具有一定的防风功能。

叠墅之中，不乏点睛之笔，更不乏意料之外的惊喜。林间叠墅专属VIP物业中心，为生活在这里的每一位家人提供专属服务，从清晨的第一缕阳光照耀到夜幕中最后一盏灯火入眠，矢志让诗意照进幸福。



政策暖风频吹 购房刻不容缓 白桦林系项目开年热销



2016年对于楼市来说，是值得期待的一年，政策暖风频频吹向楼市，从首套房商贷首付降至两成，二套房商贷首付降至三成，到公积金存款利率上调至1.5%，再到房地产契税营业税调整。这些利好政策，不管是开发商还是购房者都对楼市再次燃起十足的信心。

3月2日上午，走进白桦林间销售中心，咨询和看房的客户络绎不绝，谈客区座无虚席，置业顾问忙碌的身影在售楼中心里穿梭。一位置业顾问坦言：“年后从刚上班开始，几乎每天都处于忙碌状态，在最近政府出台的一系列政策影响下，不少之前一直在犹豫和观望的客户也都当机立断，

立刻下定了。”

李先生刚刚签订购房合同，他是这样考虑的：“年前我曾经来白桦林间看过房子，其实各方面都挺满意的，当时又想着还不着急，多看看再说。但是紧接着就看到了国家出台降低契税的政策，这对我这种二套房来说很是有利，于是我从老家回来就赶紧下定。”此外，无论是林间的户型、景观、质量、位置、环境都让李先生感到非常满意。

白桦林·印象的购房者孙女士关注点则在付款压力下，而白桦林·印象最新出台的政策，正好满足了她所代表的群体。

白桦林·印象支持全国范围内住房



公积金贷款，孙女士和老公户口不在本地无法使用公积金这一困扰迎刃而解。这一点，可是世纪大道上其他楼盘难以企及的，而且相比其他个别楼盘130平以上才能使用公积金贷款，白桦林·印象所有户型均可使用，没有任何限制。

仔细分析白桦林系两大项目高上客量的原因，其实很好理解。作为项目开发商，经发地产一直把质量和信誉作为自己企业的生命线，所以不管是在楼盘质量、景观设计、物业服务，还是小区配套方面，都做到了让购房者满意和放心。因此造就了白桦林间和白桦林·印象一直都是所在区域的热销楼盘，特别是白桦林间，堪称经开区标杆楼盘，开盘6年以来一直热销不衰。

目前，在利好政策的不断刺激下，购房者之前的观望情绪在政策暖风的吹拂下一扫而光，无论是白桦林间还是白桦林·印象也都在为客户提供好的房子、好的优惠、好的服务，给购房者更多的满意。

经发地产观潮商学院系列活动 获“2015年度营销推动城市贡献奖”



近日，由陕西第一大传媒华商传媒集团主办的“新启航·新华商”活动在西安举行，陕西省、西安市工商部门的相关领导，陕西各行业知名企业代表数百人到场参会。会上，经发地产与华商报社共同联合举办的观潮商学院系列活动得到行业内嘉奖，被授予“2015年度营销推动城市贡献奖”。

观潮起航

引领城市商业思潮

观潮商学院活动是经发地产白桦林国际在2015年携手华商报社，打造的西部商界“好声音”，在2015年已

经举办了五场，吸引万余人到场，成为西安本地商界知名思想盛宴和分享创新创业思维的全新舞台。观潮商学院邀约各行业有行动力和思想力的重量级嘉宾，零距离分享名人对经济、创业、创新、产业的思考和探索，在西安市掀起一股全面创业、励志、创新的新风尚，为西安的企业家和创业者提供家门口的商业盛宴。

商务公园

创新短租办公服务

白桦林国际以前瞻性优势，秉承交流、分享、互动的使命，将新理念与实践完美融合，助力大中小企业在互联网时代的转型、创新和发展。白桦林国际不仅提供思想盛宴助力企业，也为企业提供最佳商务办公场所，开创式打造180亩商务公园办公模式，办公区域wifi覆盖，200人多功能会议厅，星级精装雍容华贵的大堂，让企业更有气度。

经发地产白桦林国际还在本土创新短租办公服务，全装修办公室工位自1人起租，可提供短期项目办公、标准办公区域、小型办公室等方案。在这个共享办公空间，白桦林国际商务广场，专业经营管理团队在成本日益增高的商业环境下，为客户提供一个优质、舒适且经济节约的即时办公室及商务服务方案，并为客户提供集中式行政后勤服务、网络信息服务、财务法律外包服务、资产管理金融服务和平台社交服务，使高品质的商务办公服务更好助力企业发展。



（上接一版）

便捷流畅的商务动线

在这里上班的人才，可能不会因为停车难停，或者中午吃什么而发愁？这里的车库实现了智能泊车管理导航系统，当车辆进入时，刷卡，身份确认，信息无误后，闸杆开启，车辆进入停车场，LED导航屏幕可以显示整个停车场的车位占用情况，自动导航车辆走向，当车主停车妥当后，系



统自动识别车辆停泊车位，并返回给服务器，同时刷新导航记录。

再就是，把员工用餐时的精神享受提升了一个高度，明亮的餐厅，当然是摒弃了不能自然采光的地下空间，场地的大小，美食的种类和烹饪水平，将会有有一个严格的把关，可以放心的是商务接待的水准都能够满足，不要说日常用餐。

管理加强的健康计划

大楼内的健身房鼓励员工午休时锻炼一番。当然也可以在楼下的公园里散个步。健身房里的锻炼设施，可以帮助你身体里储存的多余能力，转换成汗水而创造个人的魅力价值和健康指数。从大堂穿堂而过，就可以和文景公园亲切会晤，并且改造了多条健身步道，让员工用来迈开慵懒的

腿，搭建的户外交流平台，随时欢迎想换个思维的人，给那些希冀没有界限工作的人群一个向往的工作空间。

比肩全球的商务资产



厚重质感的石材，与LOW-E玻璃组成的立面，直接面对阳光的照射，也不用需要遮阳板的遮挡，大面积的落地窗，让工作区有充足的自然光线，也隔离了毗邻的公路的噪音。入户大堂500㎡的占地空间，是白桦林国际的核心所在，出入办公区都必须经过这

里的闸机识别；前后入户连通文景公园，携带着草木香气的风穿堂而过，落地的玻璃橱窗即使在阴霾天气，这里在自然光线里也显得十分明亮；大堂的另一个作用，还是接待和闲谈的地方，更多的商务接待和初次洽谈都在这里完成。

企业肯定会有会议需求，但并不是所有的企业都具备场地满足这一功能，白桦林国际A座2层，具备容纳200多人的多功能厅，空间的使用大小，根据企业所需机动划分，不论是会议，还是培训，更或者是活动，都可以申请使用。

白桦林国际，商务公园，比肩全球的公园商务资产，即将隆重揭幕，欢迎届时莅临品鉴。

品质3.15 业主说好才是真的好

品质3.15，质量伴我行。经发地产为建筑负责，为生活专注，近期对白桦林系产品进行业主采访，聆听真实声音，了解真实情况，为提升您的生活品质而不懈努力。

白桦林·印象8#业主



入住一年半有余，来到这里他们才深切感受到有了“环境”，习惯每天下班归来在楼下慢悠悠散步，习惯和物业小李他们每天打招呼，习惯逢人买房子就推荐白桦林……“关于对社区的建议，我们最大的希望就是环境、服务保持住。”

白桦林·印象14#业主



环境优美住的很舒服，物业很贴心也很负责，不管任何时候任何事情只要一个电话，他们总会第一时间赶到。“很满意很满意，千言万语汇成一句话：住在白桦林·印象特别好！”

白桦林·印象10#业主



因为带孙子第一次来到这里，孙子说：奶奶，这里像个公园，我带你看看。“环境确实好，与原来小区天壤之别，住了一段时间，认识了许多老年伙伴，也认识了热心的物业，现在住在这里都不想走了。”

白桦林·印象物业人员



采访当天，恰逢物业3.5半月学雷锋，为老人们打扫卫生收拾屋子。门窗、地板、柜间缝隙等卫生死角，每个角落都仔细清理，认真擦拭。“就像自己的父母，看到他们好就很满

足。”看到窗明几净、整洁透亮的房间，我们每个人在心里为经发物业点了一个大大的赞。

白桦林间31#业主



喜欢林间、喜欢优雅、喜欢她，喜欢清风、喜欢阳光、喜欢他。这一对新婚的幸福小夫妻，作为婚房的精致户型深得女主人喜欢，“茂林繁花，曲径通幽，完全是想象中生活的地方。”

白桦林间32#业主



喜欢萨克斯和小提琴的男主人，钟爱舞蹈的女主人。两个追逐完美艺术与格调生活的人，却被这醉人的林间所倾倒。男主人说“坐在沙发上就能看到自然，满眼皆绿，让人沉淀的艺术住区。”

白桦林间业主



明亮宽敞的房子，收藏着三世同堂的幸福。热情的外婆说：“秋巡保安巡逻很勤很安全，楼宇管家提醒天冷加衣，邻里之间和睦相处像老朋友……别人要买房子她总是第一时间推荐白桦林间。”

白桦林间物业人员



“为业主站好每一班岗是我们的责任。”无论温暖煦春还是炎热酷暑，无论云阔金秋还是风雪寒冬，经发物业的他们总是精神饱满坚守岗位，站成林间一道别样的风景。

白桦林居业主

她曾是深圳万科的工作人员，她对建筑与居住极有研究极其挑剔。而白桦林居征服了她，经发地产征服了她。没有什么理由，只是因为“品牌



房企精工善筑，公园住区生态私享，一级物业重视细节，全能配套善待生活……”

白桦林居业主

与不够美丽的旧小区说再见，与不够便利的旧生活说再见，与不够完美的旧时光说再见。“白桦林居，广场跳舞、老人秧歌队，带给我们太多欢乐与收获，经发物业，送礼品、及时解决业主问题，带给我们太多感动与欣慰。”



在采访的一整天中，听着业主们讲述自己和白桦林系结下的不解之缘，看他们写下一句句肯定与赞扬，所有为白桦林系努力的人都倍感欣慰。针对业主们提出的建议，经发地产也将尽最大努力满足完善，继续努力让这个大家庭更加美好。

花开亲子体验 携手共植“新绿”

地产建造诗意住宅的人居理念。

感受自然 共植新希望

活动当天正是植树节，今日种下一株苗，他日长成参天树，这是所有参与者的共同的心愿，特别是小朋友们，参与热情极高。

在杨凌，白桦林间的业主们家长与孩子通力合作，稍大一些的孩子在父母的指导下自己动手挖坑、铲土、栽种小树苗；而小一些的孩子则在父母植树时，扶树苗、浇水，给父母帮忙。同样在启稚农庄，大家领取红叶石楠树苗后，小朋友们挖坑、填土、浇水，每个环节都要参与，好



学、不怕苦的模样令人刮目相看。

在植树之外，让大家多多认识大自然、接触大自然也是此次活动的主旨之一。在启稚农庄，园里的老师热情的招呼大家参观游园，带领家长和小朋友认识园林植物蔬菜，讲解相关知识。经过老师的讲解，小朋友们认识了白萝卜、红萝卜、白菜、桃树、芥菜等果蔬植物。在杨凌，创新园八大主题展馆可让很多业主大开眼界，在不同的主题馆里，大家了解了数百种珍稀花草植物和很多南方瓜果的生长环境。小业主佳佳说：“这次来创新园，除了植树、采草莓，还见

到了很多以前只吃过却从没见过树木的热带水果的生长环境，真好！”

经发地产 筑诗意人居

经发地产在花开亲子体验季系列活动中，积极响应创建国家森林城市的号召，开展两场植树节活动，旗帜



的力量带动大家共创绿色家园。同时也展示着经发地产一直以来的筑居信念，告别城市喧嚣，悠享田园生活。本土公园地产专家，注重生活小家的绿色营造，重视城市大家的绿色构建，一直以来竭尽全力把象征希望、健康、和谐的生命之绿带到世界每一个角落。

而在此次活动中，经发地产不仅仅是响应国家创森、构建绿色家园理念，更是展现其为万千家庭考虑、建造诗意人居的理念。亲子体验更好的培养了父母与孩子间交流、沟通，促进孩子更好成长。同时户外学习也让小朋友在趣味中接受知识，在体验中加深理解，通过实践活动，从身体素质、学习能力、人际交往等多方面提升孩子全面发展，让家长省心……这无数的探索与实践，其实证明了一句话：经发地产懂你所需，为你所想。



携手共植“新绿”，共创森林城市。3月12日，经发地产白桦林间、白桦林·印象“花开亲子体验季”植树活动分别在杨凌现代农业园、沣东新城启稚农庄欢乐上演，植树、农耕体验、草莓采摘、园区观赏、田间嬉戏……一系列丰富多彩的活动让广大客户感受到了春天的欢乐，也到经发

克艰求进 虑远积厚

经发地产召开2016年计划任务书签订大会

经发地产2016年度计划任务书签订大会于2月26日下午举行，公司全体员工参加了本次会议。会上，公司高管回顾了2015年的主要工作情况，宣讲了2016年经营管理、工程管理、内部管理等工作的年度重点工作和目标，公司15个部门、分公司负责人从高管手中接过计划任务书，郑重立下“军令状”。最后，王总对公司今年的整体工作做了全面部署，2016年经发地产攻坚克难就此打响。

计划任务明确分解



作为部门全年工作总纲，工作计划任务书不仅是各部门全年工作的详细计划，也是部门绩效考核的依据，经发地产自上而下都十分重视计划任务书的制定。为了提升工作计划的时效性，春节前，经发地产就召集中层以上人员召开了2016年工作计划和思路讨论会，会上，由各部门中层管理团队对本部门工作进行了认真梳理，并提出了很多好的建议和思路。这些建议和思路经过公司专题会议的评审，将其中好的想法融入了公司和部门的工作计划，另外，经过对集团下达的2016年经营指标的仔细研读和合理分解，最终形成切实、可行的计划任务书。

王总特别强调，对于今年的计划任务制定，要勇于挑战，勇于给自己订立目标，向着目标勇于前进。她还要求各部门负责人在会后要对全体员工进行计划任务书讲解和分解，让每个人都明确任务，并且针对部门难点工作共同提出解决办法。



坚持本心转换思维

2016年，除了白桦林间、白桦林·印象、白桦林国际等在售楼项目外，经发地产还在积极筹备几个新的项目。面对项目多、市场冷、客户少的现状，经发地产该如何做？总经理王珏提出三大对策。

第一，坚守企业之本。经发地产在成立伊始，即被上级单位赋予使命——经发地产的成立和其项目的建设要对区域发展起到引领和示范作用。这既是上级给予的定位，也是经发地产对自身的要求。到今年经发地产已经发展了12年，回顾这么多年以来的生存之本，王总说：“这得益于我们一直非常坚定地为顾客着想，做好产品、好服务，这就是经发地产的根。”今年的年度经营主题是“克艰求进、虑远积厚”，其中的“厚”就是经发地产对产品、对服务、对顾客的重视和全力以赴的精神。

第二，转变思维模式。随着各种技术的进步，使人们的思维模式、居住模式、生活方式都发生了巨大的变化，特别是互联网时代的冲击，对此，王总提出，最重要的是大家的思维模式要改变，个人不换脑就必然被企业所淘汰，企业不转变就必然要被市场所抛弃。宏观经济的不景气，经济增长率下滑，究竟是要随波逐流还

是逆市奋起？经发地产毅然选择后者，用创新思路来找到新的利润点和突破点。今年计划任务书的优化，目的就是鼓励大家大胆创新，勇于尝试，不怕犯错。只有不断地创新、突破，才能适应这个社会，获取更多的利润，才能得到客户认可、市场认可、投资方认可。

第三，每个人该如何做。落实到每个人，该如何去做？王总提出殷切希望，互联网越来越发达，给大家提供了学习的空间和大量的信息，我希望大家能够吸收有效的信息，以创新的思路研究自己的业务领域，这样才能够脱颖而出。王总还提出，在企业管理中有一种“齿轮文化”，齿轮本身不产生动力，上级让怎么做就怎么做，工作一丝不苟，现在我们的员工基本上都已经能够达到，但是我更希望的是一种“发动机文化”，每一位员工都是一个小发动机，每个人都是动力的来源。在将来，经发地产这个组织的作用是分配任务目标，不是通



荣誉见证实力 实力承载品质

经发地产获“西安市房地产诚信企业”等四项荣誉

3月3日上午，西安房地产协会2015年年会在荣华酒店圆满召开，来自150家会员企业的主要负责人及相关单位嘉宾200余人出席了此次会议。会上，市房协副秘书长李荣忠宣布了《关于表彰2015年度西安市房地产诚信的决定》等五项决定，为获得表彰的企业和个人颁发了奖牌、荣誉证书。经发地产荣获“西安市房地产诚信企业”和“优秀会员单位”两项荣誉称号，经发地产员工章翼、毛卉分别获得“协会先进工作者”和“西安市优秀销售人员”荣誉称号。



石阶向上的从容，历经时光荏苒，经发地产白桦林系产品将细节融入每一项工作，倾心雕琢诗意栖居。

用对美的理解，提供了一种全新的、现代的、生态的、活力的城市新生活模式，经过市场的验证，经发地产的理念是符合客户、市场和时代需求的。这也就是为什么白桦林间、白桦林·印象都能成为所在区域的标杆，获得业主的信任，也成就了每一年的良好业绩。在会上，经发地产销售人员毛卉也荣获年度西安市优秀销售人员称号。

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“辉煌30年，中国经济影响力功勋企业”、“2012陕西区域最具影响力品牌”、“2013中国房地产开发企业西部10强”、“2014年中国人居范例奖”、“西安市房地产AAA级企业”、“2015年度城市推动力地产企业10强”、“西安房地产城市建设突出贡献企业”等诸多奖项。经发地产已然成为西安本土房企典范和代表，品牌影响力也正在进一步扩大，此次同时获得四个奖项，是西安市房地产协会对经发地产的肯定，更是鼓励和鞭策，激励经发地产为西安人居事业做出更大的贡献。

区域行业领航者

经发地产在本次活动中获得“西安市房地产诚信企业”和“优秀会员单位”两项荣誉称号，与其多年来长期致力于责任国企和诗意人居的打造，以及在企业品牌、企业文化建设等方面所取得的一定成就不无关系。

自2004年成立以来，12年深耕西安本土房地产，经发地产积淀了深厚的企业实力与行业经验，实施了白桦林居、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的开发，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，这些项目提升了西安本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、高品质生活的追求，并对新北城的房地产开发起到示范和引领作用。

宜居典范白桦林

在西安，有一种生活，叫白桦林里。从一颗种子的萌芽到一株白桦树的挺拔，从一抹阳光下的烂漫到行迹

过监督、激励来管理，而是赋能——即赋予能力，把每个员工的能力、专业特长用在工作中，每个员工的专业特长和公司目标、客户需求结合在一起，就成为了真正的发动机。

面对2016年的政策压力和销售压

力，王总鼓舞全体员工，只要找对方法，深入研究市场和客户，提出有效的营销手段，就一定能够化解压力，时刻牢记，相信团队的力量，只要大家全力以赴，就能实现经发地产长久、稳定的发展。



经发集团
KINGFAR GROUP

经发地产
JINGFA REAL ESTATE

创森林城市 建温馨家园

草木初放，春天悄悄近了，孩童牵着风
筝，柳叶抽着嫩芽，鲜花已经等不及慢吞
吞的绿叶，层层簇簇盛放着春意，蝴蝶
蜜蜂还没有见惯春天的突然来到，它
们不着急亲吻花儿，只在繁华茂林中
和游人捉迷藏……

空气里到处弥漫着新鲜的味道，
世界已经焕然春生，美景们肆意绽放
自己，催促人们的相机珍藏这些美好的
瞬间，林间春意新，莫负好诗光。

四季当然都很美，只可惜北国春日短，
还没有看够烂漫春光，夏天就会匆匆赶来，如
果没能抓紧时间把春天留下，可能又要等到明年，然而
时光一去不复返，不如珍惜当下，把今年的故事永久珍
藏。

白桦林朋友圈“春晓，摄影无忌”摄影大师赛征美启
程，为您收藏此刻美好记忆，让春意常新。无论是春的味
道、春的色彩还是春的故事，只要是以春天为题将您眼中
最美的“春晓”影像记录并与我们分享，即有机会赢得春
日惊喜大礼。凡创作于白桦林系项目（白桦林间、白桦林
居、白桦林·印象）的参赛作品，更可获赠精美礼品一份
哦。

大赛的消息刚发出一周多时间，立刻迎来了大量优秀
的投稿作品，在这里小编先和大家分享一些参赛作品。看
到这些作品，你还不立刻拿起手机，捕捉身边的优雅春
光，一起秀出来吧。



林居景尚 作者：戴文瑛



林间最美 作者：阳光仙人掌



白桦林印象之百花齐鸣
作者：王少敏



春天的约定白桦林居院子的花儿
作者：王军



林居景尚 作者：戴文瑛



林间三月竞芳菲 作者：清风



春的影像·白桦林印象
作者：又十年



春意满林里 作者：何娟



翠花楼·花魁会
作者：麦冬的冬天



林间仙境
作者：萍水相逢



春之韵 初春的颐和园 作者：默默



春意盎然 作者：热爱生活



欣赏/投稿更多作品
请扫描白桦林生活圈

投稿规则

- 1、投稿时间：即日起—4月30日；
- 2、投稿作品必须是体现春天气息的作品，题材不限，单幅、组照（不超8张）均可；
- 3、投稿方式仅限于在【白桦林生活圈】微信公众号“我的社区→邻里互动→摄影大赛”中投稿；
- 4、投稿者应保证您为所投送作品的唯一作者，并对该作品的整体及局部均拥有独立、完整、明确、无争议的著作权，并不侵犯第三人的包括著作权、肖像权、名誉权、隐私权等在内的合法权益。否则，一切法律责任均由投稿者本人承担；
- 5、主办方有权在与本届大赛相关的事项中，以复制、发行、展览、放映、信息网络传播等方式无偿使用入选作品；
- 6、凡投稿者，即视为您已同意本活动所有规定。

评奖与奖品

截止投票结束时间，根据得票总数排名，评出一等奖1名（第1名）、二等奖3名（第2~4名）、三等奖5名（第5~9名）。

- 一等奖：1名，可获得价值800元奖品；**
二等奖：3名，可获得价值300元奖品；
三等奖：5名，可获得价值150元奖品。

人间四月天 不负春光不负卿

白桦林朋友圈 “春晓，摄影无忌” 摄影大师赛征美启程

服务小细节 暖身又暖心



3月24日下午，在白桦林生活圈后台，小编接到业主发来的这样一条留言。今天下午，我正在开会，手机突然震了一下，拿起来一看，原来是我们二号楼楼宇管家发来的：业主们，外面下大雨了，出去接娃请带伞，给孩子带外套。我抬头一看，外面灰蒙蒙的，还真的下雨了。虽然温度也下降了，有些冷，但是我真的觉得很温暖。

住在白桦林系的小区里，这样打动业主的小细节比比皆是，冬天门把手上的棉套、艳阳天绑好的晒被绳、随处可见的宠物之家……在林子，经发地产为业主们提供的，不仅是生活环境，更是一种生活方式，一种充

满关怀、充满人情味的生活方式。

关注健康，帮助远离疾病。3月初，经发物业邀请唐城医院及小白兔口腔在白桦林居、白桦林间及文景小区进行了义诊活动。时值周末，听说物业要举办义诊活动，业主们一大早就在现场排起了长队。现场有耳鼻喉科、妇科、消化内科、心内科、胸腹外科、骨科、儿科等各科室专家坐诊，业主们咨询自己关心的问题，有些业主还特意拿来了自己以前的体检报告及病历询问，医生们认真仔细进行诊查，解释身体状况并给出相应合理的建议。除了现场诊查之外，医生们还会义务为业主测量血压。针对一些较为常见的多发病，医生们给出了一些实用的小方法，小白兔口腔现场对业主进行了口腔检查及口腔保健的宣传。业主们表示经发物业举办的这次活动很好，不仅解决了自己的问题，同时对家人的健康也很有帮助。

志愿服务，幸福溢于言表。在白桦林的小区里，还经常有一群志愿者队伍长期组织志愿者服务队慰问、帮

助小区的孤寡老人，晒被褥、打扫卫生、聊天等，关爱老年人健康，给他们的晚年生活带来温暖。今年学雷锋日当天，志愿者队伍特意上门，为业主进行入户免费维修工作，帮助业主修理好损坏的小部件；为业主免费理发，给业主们带来新面貌，送去春风般的温暖与关怀；为孤寡老人们打扫卫生，检查户内的管道、线路等；义务为业主磨刀、剪子。晴空下，处处皆是温暖与和谐。

其实，这样的举动在白桦林系的物业对服务中是常见的，也是物业服务里最平凡普通的工作之一，我们会一如既往做好每件工作，全心全意的服务业主。物业是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一直秉承“以人为本、服务至上、注重细节、追求完美”的服务理念，把周到、细致的服务编织在“白桦林”生活的每一维度，不断更新客户服务，满足业主需求，持续提供个性化和增值服务，让业主由满意而变感动。



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。

上海永琪美容美发连锁店

上海永琪美容美发连锁直营机构主要经营项目有美容、美发、形象设计、美体塑身、养生保健等，现拥有大批思想前卫、创意新颖、领先潮流的高素质、高水平设计师和高级美容师等专业技术人才。为答谢新老顾客，永琪特为经发地产的业主们推出以下优惠：

- 优惠一：原价洗剪吹60元，拿此优惠券只需20元。
优惠二：拿此优惠券可享受烫染护5折优惠。
优惠三：精油开背原价380元。拿此优惠券可享受128元。
优惠四：全套护理原价380元，拿此券只需98元。

以上活动只限现金消费

电话：029-86119923

地址：文景路凤城八路白桦林居永琪美容美发

福润洗衣

福润坚持选用绿色优质的洗衣原料，采用国内外先进、环保的衣物消毒洗涤、专业去渍、高温烘干、精益熨烫、美观包装等品牌硬件设备，结合洗衣师专业的手法工艺，提供洁净健康一站式洗衣服务。

- 优惠一：新老会员办卡充值5折起，更有免单和幸运大奖等你拿。
优惠二：最高可享受充3000元享五折、充1000元享六折、充500元享七折的优惠酬宾活动。
优惠三：充值1000元以上的会员可享抽奖一次，最高奖500元代金券一张。

电话：029-62253721/18629505258

地址：林间集市一层110号

斯玛特儿童创意美术

斯玛特儿童艺术（中国）春季报名优惠：

- 优惠一：36节课 总价基础上减1380元再赠送2节正课
优惠二：48节课 总价基础上减2520元再赠送4节正课
优惠三：96节课 总价基础上减5700元再赠送6节正课

电话：029-86676050

地址：白桦林间林间集市306室

外研教育培训中心

专业权威的英语培训机构——外研教育优惠如下：

白桦林间、白桦林居业主持vip卡在我校报名成功全年成长提升课程即送半年美术课程。

电话：13991959292 029-86253160

地址：林间集市5F-2



缔造优雅生活 林间臻品

THE FOREST
EVEN MORE BEAUTIFUL



90-150m²
优雅舒居纯现房倾献

310-450m²
林境叠墅奢景盛放

100-1000m²
臻藏商铺全城租售中



● 居于城心 ●
市府核心住区



● 精工细作 ●
每处景观独具匠心



● 北大附属实验学校幼儿园 ●
给孩子一个腾飞的起点



● 林间集市 ●
北城臻藏旗舰独立商业



● 私属会所 ●
全功能体验式礼遇尊贵



● 楼宇管家 ●
精装入户大堂，贴心管家专属服务



● 六重安防 ●
让家人放心让生活无忧

029 **86727777**

接待中心
· 明光路与凤城九路交会处西南角
· www.xajfdc.com

经发集团
KINGFAR GROUP

经发地产
JINGFA REAL ESTATE



白桦林间微信通道

营销中心：2014年10月 开盘日期：2014年10月15日