



经发地产
JINGFA REAL ESTATE

风采

主办：广告策划部 | 执行主编：尹华 | 总第91期 | 发行日期：2012年4月8日 | 新闻热线：86517537 | 公司网址：www.xajfdc.com



精筑一生所托 承载一生所享 经发地产成立8周年感恩再出发

根植经开区八年，经发地产在这片热土上书写着人居理想，实现着企业抱负，城运公园、经发大厦、白桦林居、白桦林间……这一个个经典项目，实现了万千家庭的人居梦想，提升了整个区域的人居环境，促进了新城中心的经济繁荣。

从首批客户选择白桦林居开始，经发地产就将责任铭刻在心，始终牢记客户的信赖与嘱托，以客户需求为经营的经营理念，在专业化、市场化的道路上不断前行。八年来，我们倾心聆听客户需求，不断完善产品品质，赢得了购房者的一致认可。

以客户需求为中心、以客户满意为目标，以ISO9000质量管理体系、信息化系统为科学手段，经发地产已经形成一套完善的管理体系，并建立了畅通的客户沟通渠道，使得我们的客户分析、产品研究和产品实现能力不断提升。2012年，经发地产深化泰山行动质量专题活动，推出啄木

鸟计划查漏补缺，寻找薄弱环节，进一步提升管理质量，实现客户满意的最终目标。

在经发地产成立八周年之际，我们也迎来新的发展契机，迈上新的征程，我们将在大明宫新区、沣渭新区开发新的项目，以满足更多购房者的居住需求，并积极承担企业社会责任，做好公建项目——经开区文化中心和保障房建设项目——祥和居、滹沱锦绣的开发、建设工作，为西安和谐、繁荣的城市人居建设做出新的贡献。

8000多户家庭的选择与信赖，让我们深感期许之切、责任之深、托付之重，这也成为我们对品质永不满足的探索的最大原动力。感恩源于信赖，信赖强化责任，责任提升品质。我们将以一如继往的真诚与专业，牢记责任，不负所托，为您精筑一生所托，承载一生所享。

西安经发地产有限公司 总经理 *尹华*

水畔、在林间，享受更精彩的品位生活。

缤纷活动季 林间更多彩

豪车已经越来越成为品质生活的代言，为了丰盛业主的精致生活，继英菲尼迪豪车专场品鉴会后，经发地产再次携手日系豪车讴歌，为爱车的业主们提供在自家门口看车买车的体验，更为业主们打造一场极致精彩的豪车盛宴。

“桃花春色暖先开，明媚谁人不看来。”阳光灿烂，春风暖人，与家人朋友外出踏青赏花是体验春季的最好方式。白桦林间邀您同游百亩桃园，共赏人间四月美景。徜徉在无边无际的花海之中，感受香气袭人。长寿桃、人面桃、碧桃等品种众多的桃花，让您目不暇接。凡前往销售中心的客户，均可获赠游园门票，一览春花秀美。

为了让更多市民参与运动，享受有

氧、健康的全新生活，经发地产全民公园健康跑活动也将拉开帷幕。数百位热爱运动的市民朋友将以自己的实际行动、迈开脚步、尽情奔跑，畅快流汗，让生命的激情更激情迸发，让明天更美好。

经发地产8年完美积淀，一路与责任同在。从经开区到大明宫新区，经发地产不负重托，拓疆城北，为提升您的生活品质而不懈努力。从白桦林居到白桦林间，引领人居理念升华，对经发地产而言，为业主创造幸福，不仅是承诺，更是行动。经发地产成立8周年感恩盛典，感谢一路有您相随。



188元回馈金 感谢老业主



值此经发地产成立8周年之际，我们用丰厚礼品、丰盛活动回报真情、感恩客户，期待您一如既往的厚爱与支持，我们将带着这份信任与重托再次出发。

林间感恩颂 置业献金礼

林业幸福大礼包北城吃喝玩乐一站尽享，让许多新老业主享受到家园周边的丰富配套，感受新城市中心的便捷生活。近期林间幸福大礼包升级，在原有内容基础上，特别加入价值2000元林间会所咖啡吧尊享券，总价值万元以上。凡成交客户以及推荐购买的老业主均可获赠。

经发地产在成立八周年之际，特别定制了一批纯度为99.99%的金币，象征着

长长久久、一旦牵手、结缘一生幸福。凡4月成交的客户，均可获赠一枚重18克的经发地产八周年庆典金纪念币。

此外，签约客户还可获赠千元法国红酒一瓶。幸运客户更有机会获得法国自驾游之旅。

“以小换大易房节”轻松实现舒适生活理想。签约客户在4月内，还可享受经发地产置业服务中心提供的二手房服务，代售、过户、出租，均可免中介费。

经发地产八周年，四重好礼置业享不停。



在白桦林居、白桦林间销售过程中，老业主推荐购买的比例超过50%以上。老业主是经发地产项目最好的销售员。通过切身的居住体验，把舒适、理想的家园介绍给自己的亲朋好友，是很多业主都有的经历。

老业主同时也是经发地产最忠诚的支持者。他们对于居住中的问题，都及时通过论坛、电话等渠道与经发地产沟通，提出宝贵意见，促进经发地产不断改进与提升产品品质和服务品质。

对于八年来8000多户业主的选择与信任，经发地产倾情答谢。4月起，经发俱乐部免费为所有业主升级VIP卡。新卡采用智能卡形式，兼备身份识别功能与支付功能。4月9日至5月3日前往白桦林间会所咖啡吧换取新卡，即可获赠188元，用于林间咖啡吧消费。林间会所也将于4月对业主开放，向业主提供中西式茶点，夏季增加冰饮等品种，让业主在

市民寄语八周年 经发明天更美好



4月8日，经发地产成立八周年。当天在城运公园与白桦林间接待中心，经发地产举办了主题为“绿叶汇聚祝福，祝福传递幸福”的愿望征集活动。在城运公园桂花广场上，市民纷纷将自己的祝福与心愿写在一枚枚绿叶上，贴在主题画面上的大树上。

“经发加油”、“创造美好人居，经发最给力”、“祝愿经发明天更美好”……伴随着一句句祝福，主题画面上的树干、树枝绿色盎然，整棵树展开了浓密的树冠。寓意经发地产这棵大树在顾客与社会各界的支持与关注下茁壮成长。

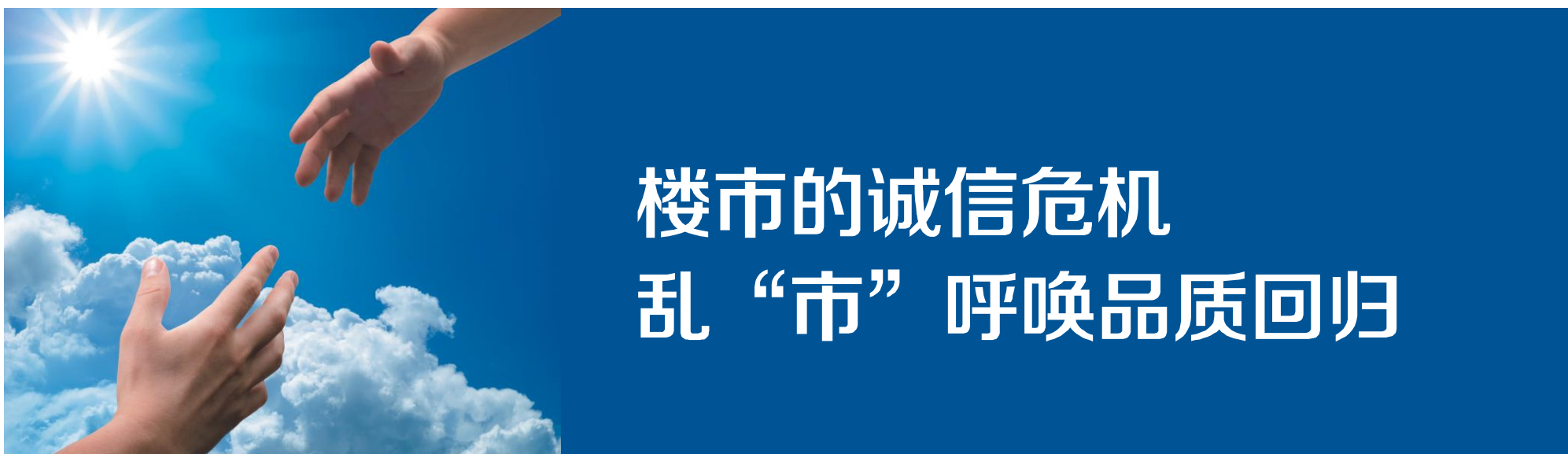
当天恰逢周末，天气晴好。城运公园里樱花、桃花盛开似海；棠棣与贴梗海棠交相辉映；锦鲤与天鹅两两生趣，

一派春意盎然。市民们也扶老携幼，纷纷来到公园感受这一年之中最美的时节。饰有“经发地产8周年感恩再出发”的巨型绿叶与橙色的大气球点缀在花海和草坪上，引得不少游人纷纷合影留念。

经发地产也向市民送出新颖别致的蝴蝶书签。这一枚枚书签宛如蝴蝶带着春天的气息飞进了千家万户。而这份别致、精美的问候也让不少市民赞叹。“不愧是大企业，细节都这么用心。”

八年完美积淀，一路责任在肩，经发地产不负重托，完美打造了城运公园、白桦林居、经发大厦、白桦林间等标杆项目，为提升北城的人居环境做出自己的贡献。未来经发地产将以责任与品质再攀人居新高度。





楼市的诚信危机 乱“市”呼唤品质回归

西方有则笑话说，一块墓碑刻着“这里躺着一个律师，一个诚实的人”，看到的人都感慨这么小的地方怎么可能躺得下两个人。而在中国，总理一句“开发商要流着道德的血液”，让开发商的诚信再次成为社会关注的焦点。

房地产是关系民生的重要产业，年年“3.15”，房产纠纷居高不下。在倾尽全家所有之后，却未能换来安居之所，让买房人流汗又流泪。有关资料列举了目前房产消费者投诉的主要内容：房屋质量低劣、虚假广告，不按期交房，社区规模和配套大大缩水……



广告陷阱

“买房送首付，免月供”、“板式洋房4880元”，“5200元主城区安个家”、“5800入住城市核心区”……

限购以后，各类营销手法层出不穷，开发商在广告上下足功夫，真可谓“乱花渐欲迷人眼”，新说法也让人越来越动心。你打八折，我送面积。送首付已经不稀奇，“免月供”开始满天飞。

天下没有免费的午餐，首付当然不会从天上掉下来，还得从购房者口袋掏。要是开发商真给送首付，还免月供，那就不是商家，是上帝。虽然不清楚开发商这次怎么操作，但归根到底还是文字游戏。要是真相信买房不要钱，那我才是智力有问题，”一位看到广告的路人这样说，“摆明了就是愚弄大家的噱头。”

均价8000多的房子，拿出两套卖不动的“边角料”做特价房源，便宜两千多块钱，卖给内部员工或者关系户，然后以5600元买高尚社区为由打广告，吸引大量客户关注。一旦有客户上门看特价房，则告知已售完，趁机向客户推销其它房源。以两套特价房打两个月广告，已经是开发商常用的手段。

为了孩子教育，看广告上说“毗邻名校，优先入学”才拍板买了房。等孩子上学时校方说先登记排队，排上队考试通过后方才录取，并称与开发商没有任何协议，业主子女入学也没有倾斜政策。“优先入学”并不是指业主子女在择校时有优先权，“出了门就是学校，你家孩子上学肯定比别的孩子方便、从位置上就比别人优先。”售楼小姐的解释让你哭笑不得。

打擦边球、玩文字游戏，偷换概念，这是开发商广告里常常暗藏的玄机。经过这番美化之后的广告极具诱惑，让人难以抗拒。等到购房者兴冲冲奔着广告而去才被现实兜头浇上一头冷水。而购房者在屡屡被忽悠后，也会不断提高对于广告的免疫力。信啥都不

能信广告，广告就像婚纱照，实际情况远没有这么美好。恐怕有一天，就是开发商真的挥泪大出血降价卖房，听惯了“狼来了”购房者也不会再相信了。到那时，卖不出房子更失了信任的开发商，才真正的走上了绝路。



延期交房

李小姐最近有无尽的烦恼。自从买了房子后，等装好房子结婚就成为次年的一件大事。合同注明当年8月30日前交付。等到树叶落尽，交房通知却杳无音讯。半年后，积雪皑皑时，开发商才通知交房。“整个小区别说景观了，路都没有，下着雪，除了楼，小区就是一个泥塘，你看我这鞋——”

接下来的维权之路，更是异常艰难。按照合同延期交房得赔五千多块钱违约金，可现在开发商只给免三个月物业费，总共才三百多块。业主们联合找开发商，得到的答复是不同意可以退房。

12315电话、工商局电话、报社电话都打过，自带小板凳售楼部示威也闹过了。个人时间有限，要上班，还要筹备婚事，哪有精力和心情去天天闹，扛不过开发商，只好息事宁人，自认倒霉。“就当自己看走了眼，浪费了一套婚纱照，”李小姐苦笑着说。

“用法律途径维护自己的合法权益，谁都懂这个道理。法律专家说，在买房时就要在合同里约定好违约责任和赔付标准。可在现实中，购房合同都是开发商说了算，根本不容购房者有任何改动。而且就算约定了，开发商明摆着耍赖，你拿他有什么办法？”和李小姐也类似遭遇的张先生说。

从最初信誓旦旦的承诺交房，到后来的不能交付，在房地产行业，延期交房普遍存在。购房者有苦难言，开发商却理直气壮。不可抗力成为开发商的挡箭牌。高考期间停工、城市“创优”停工、迎“世园”整改……

“要是发生地震、洪水那咱没话说。可这高考年年举行、‘世园’也早几年都知道要举办了。这些因素，完全可‘抗’，开发商以这样的理由推迟交房太过牵强。”

在法律解释中，不可抗力指当事人自身能力不能抗拒也无法预防的客观情况或事故。不可抗力可以是自然原因酿成的，也可以是人为的、社会因素引起的。前者如地震、水灾、旱灾等，后者如战争、政府禁令、罢工等。而在现实中，许多开发商将影响施工的因素统统归结为不可抗力。而法律专家也指出，不可抗力与商业风险、情势变更有本质区别，开发商将这些统统以不可抗力对待，实际上规避了自己的风险，将风险全部推向了购房者。

为了维护购房者的利益，我们也看到，现在的商品房买卖合同里关于延时赔偿的问题也做了相关的规定，不过，真正能够按照合同上的规定拿到补偿的购房者不多，这赔偿的维权之路也充满艰辛。

配套缩水

买房子就是买居住环境，周边的配套也是购房者决策的重要因素。交通情况、商业配套、学校、医院的分布、社区景观等等，都直接影响入住以后的生活舒适度与便捷程序。

号称湖畔临岸美宅，都入住两年了，门口只有个巴掌大半干池塘，与湖相比差之甚远，顶多算是一片沼泽。荡漾清波，粼粼水面全无，只有蚊蝇飞舞，臭味四散。“买房的时候是冯凉，交房后成了马凉，前前后后根本不是那么回事儿。现在夏天一到都不敢开窗，这个水塘还不如填了种草”一位深受其害的业主说。

“豪华会所功能齐全，体现尊贵人生”，入住两年多了，另一个会所却不见踪影。“会所我们原本做了设计，但后期有所变更，最终规划以政府最终审批为准。”一句话轻轻松松将责任推得干干净净。

卖房时天花乱坠的承诺与最后交付时的差别，常常让心怀憧憬的购房者心里产生巨大落差。原先说的配套中很大都没有实现，给购房者日后的生活造成诸多不便。“房子买都买了，大多数人不会为配套退房，开发商也未必给退。就算退了，再买的话价格更贵。”一个业主说，“购房者扛不过开发商，闹一阵子最终各过各的日子。”

由于购房者与开发商签订的合同，大多只对购买的房屋单位进行了约定，而缺少对于整个社区及周边配套的明确约定。周边配套以及社区内景观、商业配套大多都是销售人员口头描述，缺少书面约定，能不能实现，实现到哪种地步，完全视开发商的“良心”而定。一旦后期无法落实，由于无法举证，业主在维权时也存在重重困难。

对于购房者，应对所买楼盘在未来几年的发展有大致的判断，不应简单的轻信广告宣传。明明是远郊区域，仅仅因为几座计划中的大型综合购物中心的入驻，就对外宣称是几年后的繁华之所，明显是夸大之辞。关于交通、公园等配套设施，需要政府进行整体规划设计，开发商无权决定，在承诺这些内容时，购房者应要求开发商出示相关审批文件，而不应轻信。

诚信是现代文明的重要标志，也是和谐社会的一个重要基础，同样，诚信也是一个企业生存发展、参与竞争的重要条件。企业要长远发展，重承诺，守信用，这是最基本的品质。对于房地产企业来说，客户的支持和信赖，业主的满意和舒适，才是开发商赖以生存和持续发展的根本。

在楼市调控成为常态后，房企的品牌效应尤为重要。而诚信是构筑品牌的重要因素。没有诚信，虽然可能获得一时的成功，但绝不可能做到基业常青。企业要想长远发展，必须将诚信贯穿到企业经营中去，对于购房者一诺千金，严格履行自己的承诺，才能在发展的路上走得更远、更稳。



担当责任 回馈幸福

经发地产以泰山行动坚守品质创造城市人居典范



对于房地产企业而言，质量责任贯穿经营的每一步，成为至关重要的生命线。2012年经发地产坚守品质信念，持续推动企业“泰山行动”，通过“啄木鸟计划”对产品设计规划、工程招标、材料采购、建筑施工、销售和物业服务等全流程进行研究，查漏补缺，进而提出“全面提升客户满意度”的改进计划，不断完善产品与服务品质，为业主提供更舒适、更优美、更有价值的理想家园。

在白桦林间项目的销售过程中，经发地产的老业主再次购买或者通过其口

碑相传带来的成交比例高达50%以上。经发地产一直用品质坚守着对客户的承诺，而多年来众多业主的相守追随，赞誉褒奖，让经发地产更怀感恩之心，长记责任在肩，对于客户的承诺，不敢有丝毫懈怠，交付产品，必达使命。

经发地产不仅仅是优质房屋的建造者，更是品质生活的倡导者与引领者。旗下经发物业是全国一级资质物业公司，也是经发地产优质服务的延续者，是整个经发地产品牌的重要组成部分。经发物业在白桦林间首创楼宇管家服务、开通400免费电话，业主可通过一个号码进行缴费咨询、报修、投诉等，



礼宾保安、VIP服务等尽显尊贵品位。经发地产业主组织——经发俱乐部倡导阳光、美好、善意的新生活，为业主提供众多优质品牌联盟商家独一无二的优惠和服务，让业主体验恒久居住品质，畅享丰盛、美好生活。

从经开区到大明宫新区、西咸新区，经发地产一路坚持、扼守品质阵地、呵护幸福责任；从经发大厦、白桦林居到白桦林间，8000余户家庭始终追随、风雨与共。经发地产不负信任，忠于所托。2012年，泰山行动啄木鸟计划再度提升，担当责任，回馈幸福，为提升您的生活品质而不懈努力。



3月28日，历经3个月调研、修订和完善，经发地产泰山行动之啄木鸟计划详细方案全新出台。作为2012年经发地产品质提升的重要项目，啄木鸟计划方案从企业运营、开发管控、员工管理、顾客管理、安全管理和财务管理等层面提出21项质量提升活动，确保从根本上提高质量管理水平，保证工程质量和服务质量。

为了夯实经发地产的品牌之路，2012年，经发地产特推出了“啄木鸟计划”，提出“找出问题、解决问题、提升质量”的重要举措，针对工作中的薄弱环节查漏补缺，专项击破，采取一系列质量管理措施对工作流程、标准等进行优化、规范，使之更加科学、合理。

针对梳理出的各项问题，经发地产企管部会同各部门共同分析其产生原因，最终从企业计划运营、房地产开发全程管控、员工管理、顾客、安全管理和财务管理等层面具体提出21项质量提



升活动。

21项质量提升活动对工程质量和售后服务运行做出详细具体的要求：要求各工程管理项目部做好防水细节，提升施工质量，注重成品防护工作，向业主提供符合合同要求的满意工程；要求材料采供部实行招标总结制度，提高招标效率和质量，为业主按时交付高品质的房屋；要求物业公司开展楼宇管家服务，提高业主满意度和公司品牌认可度；要求销售分公司问诊销售服务质量，全面提升客户满意度；要求各部门总结客户关注点，真正做到“以客户为

关注焦点”，提高销售、服务和质量三重满意……此外，活动也针对企业内部，要求建立KPI考核、提升安全管理信息化、成立员工俱乐部等，调动员工积极性，提升企业运行效率。

各项活动责任涉及到公司各个部门，在方案中，各项活动都罗列出具体名称、内容、责任部门以及要求达到的效果。啄木鸟计划方案出台后，各部门将根据方案制定各部门详细的活动实施计划，企管部将定期对改进措施进行监督，对改进效果进行验证，并向上汇报。而各部门的提升计划执行情况也将被纳入各部门经理的月度绩效考核中。

鉴于啄木鸟“快、准、专、勤”的实战精髓，2012年经发地产将如啄木鸟寻找虫子一样，寻找薄弱环节，深入改进，从而提升整体工作效率和工作质量，使产品质量和服务质量再上新的台阶。

经发地产举办2012年新员工入职培训



3月29日，经发地产举行2012年新员工入职培训，来自公司各部门和各分

子公司的新员工参加。本次培训，旨在让新员工对经发地产的企业品牌文化全面了解，熟悉各项目开发情况及公司各部门的工作职责与分工，特别是组织新员工学习企业工作管理流程和规章制度，帮助他们更快进入工作角色。

培训会上，经发地产总经理王珏对新员工提出两点要求，一是要求人家有事业心，爱岗敬业，树立发展目标，做

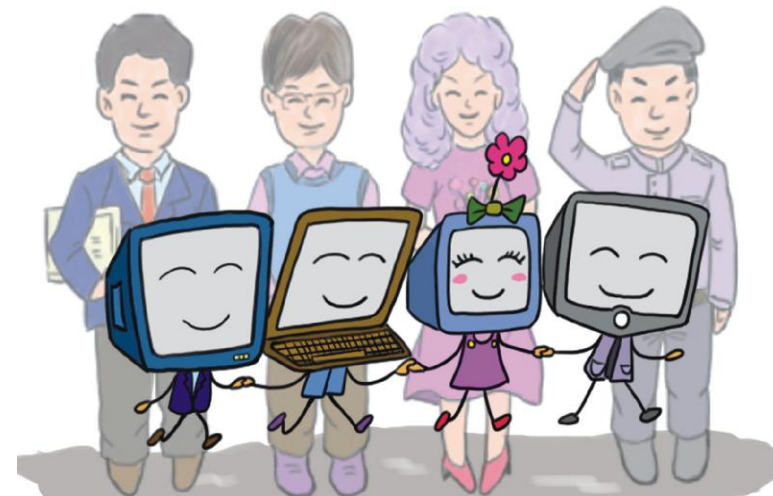
好职场规划，二是要不断学习，以适应公司发展要求，有能力应对市场变化。随后，公司相关部门负责人就公司开发项目、品牌文化、房地产开发流程、各部门工作职责、ISO9000质量管理体系、泰山行动和信息管理系统等内容进行培训。

经发地产以“伙伴文化”为企业文化，并始终坚持“积极沟通、配合，尽



一滴水可以见大海，一个小故事同样可以折射出经发地产在“泰山行动”的开展过程中所付出的努力、所获得的提升。每期《经发风采》将会呈现一个关于泰山行动的小事件、小评论，真实的故事背后您将会感受到经发地产对品质的坚持与执着……

白桦林居网上家园一家亲



情落西北 与林有缘 落落清欢 北方黑骏马

现代社会的快节奏让人际关系越来越淡漠，商品房社区老死不相往来的情况也并不少见。在白桦林居，业主们却足不出户，尽晓“林子”大小事。在经发地产业主论坛这个网上家园里，每天都发生着很多有趣的故事：

闻听凤城八路拓宽，身在外的业主无缘一见，“cerato2000”不但奉上最新照片，还带领自家小帅哥现场指点，呈上热气腾腾的“真人秀”版凤城八路新貌。“林子”真有热心肠。

“Lele-126”再次收房，人家对他初次收房时发的帖子记忆犹新，于是网上展开一场温馨的邻里家常：“我真服了。都三年了，发的贴。大家还记的。我现在每年回林子住一两个月，过两年退休了就搬回林子里住了。到时候邻居们可要多多关照。”

……在经发地产业主论坛，每天都能看到这样温情的交流。虽然都市生活让我们行色匆匆，通过一根网线，你我的交流不受时间、距离的限制，更加及时。邻里之间的距离更近了，生活更好了，朋友也更多了。

网上家园邻居小素描：

情落西北：论坛元老

经发地产业主论坛元老级人物，历

经三次网站改版，威望极高，颇具号召力，与我们一道见证了白桦林居的建设与落成。前期曾是论坛编外通讯员，实时发布社区动态，“实景照片+白题小诗”的报道形式深受坛友们喜爱。后期转为公益工作者，发起儿童村活动、业主羽毛球球活动、业主迎新等活动，成为受人尊敬的“老大哥”。

性情中人：与林有缘

最早驻扎林子的业主之一。参加活动遇不快即奋然提笔，问题解决则感动于心，溢于言表：“感谢物业管理中心，家交给你们，我们放心，因为我们看到了你们的责任心！！！”嬉笑怒骂皆真情流露。遂常换位思考，对业主们提出合理建议，成为家园建设的不懈努力者。

纠风队长：北方黑骏马

执法严格，一丝不苟。业主随意采摘小区观赏果木、楼上住户随意抛洒垃圾、个别业主私砍小区绿化植物、随意停车破坏小区绿地等不文明行为统统逃不过他的“金睛火眼”。一旦发现即强烈谴责，坚信“从我做起，敢于制止不道德的行为”才会创造文明家园。在批评不文明行为的同时，提醒和影响了更多的人文明举止，共建美好家园。

花草达人：落落清欢

参加活动得来的种子，在她手上开出了绚烂的花；自家阳台小院里的喇叭花、鸢萝、紫薇、月季、蜀葵、石榴、茉莉、刺梅、葱兰、木槿织成一幅美丽画卷；世园会陕西馆里的薰衣草汇聚成海、栩栩如生的虾衣花活色生香；“林间”展示区里花草繁盛……随着她的镜头，一起共赴轻松愉悦的旅程，让生活更添一份清香！

职尽责，在工作中，通过为合作者创造价值来体验工作的快乐，实现自己的价值。”的企业理念，希望新员工们能够通过自己的努力，顺利度过三个月的试用期，成为一名合格的经发地产正式员工，并将“为提升客户的生活品质而不懈努力”作为自己不断前行的工作目标。

白桦林间幸福大礼包升级 会所咖啡吧尽享悠闲生活



白桦林间幸福大礼包再度升级，在原先运动卡的基础上，特别加入2000元白桦林间咖啡吧尊享券，总价值万元以上。3月11日至4月30日购房的新业主以及推荐购房的老业主均可获赠。截止3月下旬，已有多位业主获赠。

忙碌的工作，紧张的生活，在繁华的都市喧嚣中，常常让人忘记身心的安闲。经发地产特别为置业者准备了奥斯卡影院电影券，在忙碌之余观赏国内外大片，彻底震撼心灵。如果偏爱与朋友

共同欢唱，卡拉OK欢唱券带您走进典雅包间，一展歌喉，以歌声舒缓压力，共享欢愉。此外，幸福大礼包还特意准备了经典中国风味餐券，与家人朋友共同品味享美味，乐享生活。

值得一提的是白桦林间会所咖啡吧。凡是去过白桦林间的人，都会第一眼爱上会所那片美丽的水岸，白桦林间会所正坐落于此，坐在其中便可玩味林间美景，享受画中人生。白桦林间会所咖啡吧分上下两层，拥有两层阔景露

台，室内既有下沉式大厅，也有挑高阳台，上下呼应，相映成趣。会所咖啡吧提供咖啡、茶水、休闲小食以及简餐服务，夏季还将增加冰咖啡、冰红茶等清凉饮品。持咖啡吧尊享卡，可以在咖啡吧内任意消费。

万元大礼包，提供的不仅是礼券，更是幸福生活的方式。随着白桦林间的日益成熟，越来越多的业主可以在家门口方便的享受到林间优雅的格调生活。



白桦林间情系女人节 置业献好礼

冰心有句名言：世界上若没有女人，这世界至少要失去十分之五的“真”、十分之六的“善”、十分之七的“美”。

为了向女性朋友表达诚挚谢意，白桦林间特别推出“情系女人节置业献好礼”回馈活动。凡在三月八日当天成交的业主，均可获赠价值近万元的“我的

承诺直到永远”周生生铂金情侣对戒。精美饰品立刻吸引了众多女顾客的光临，当天认购多套精品房。

白桦林间读懂每个女性亲近自然的爱美天性，在社区精心营造了树木葱茏、花草蓊郁的景观环境，让林子女性每天都穿行在花园之中；在每个单元入口设置精装大堂，礼遇每一位追求细节享受的女性。在户型设计方面，白桦林间设置了宽敞明亮的厨房、卫生间与大尺度观景窗和贮藏室，使女性无论在家务活动中还是日常闲暇时都拥有更多的

景致与享受。在一些大户型中，还充分考虑现代女性的生活需求，设计了中西双厨、独立的衣帽间，并在卫生间预留了妇洗器位置，让每位女性享受更方便、更舒适的林间生活。

目前白桦林间在售三、四室户型至270平米宽景平墅，可满足不同女性的生活需求，还可根据不同付款方式享受购房优惠。希望每一位林间女性业主和所有的女性都更加优秀，更加美丽，成为有知识、有能力、有活力、有魅力的新时代女性，享受精彩每一天！

“林间，果然更美！”

——二百余购房者组团参观白桦林间



3月4日中午，白桦林间迎来了一队浩浩荡荡的参观团。《房周刊》“周周看”大型看楼直通车走进白桦林间，见证品质居所。

十一点钟，四辆大巴车驶入林间，

二百一十七名看房客户来到白桦林间展示区。虽然太阳高挂，但是早春的风依然有些寒意。一到会所，白桦林间工作人员就送上精美点心和热饮，让每个人的心里都觉得暖融融的。

置业顾问为大家详细讲解了白桦林间的规划、组团分区、景观特色、在售房源、户型特点以及社区配套等问题，并详细回答了大家的一些问题。一位看房客户颇有感触的说：

“一进来就看到白桦树，沿路也是花团锦簇。刚才看到盖好已经交房的房子也很漂亮，真是想不到北郊的房子这

么好！老早就听说过‘林间，其实更美’。现在亲眼一看，品牌开发商的项目果然名不虚传。林间，果然更美！”

随着市政府北迁、地铁北客站开通，北城作为新城市中心迈向更高、更快的发展，文化基础设施与市政配套不断完善，区域环境快速提升。快速的发展与无限的空间，让市民对北城的未来更有信心，也吸引了大批购房者的眼光。而经发地产开发的白桦林间，更以其出色的品质表现，成为许多购房者置业北城的首选。

向快乐出发，赏万亩花海

——白桦林间汉阴油菜花节自驾游发车仪式成功举办



春意盎然之时，驾车远离都市喧嚣，去呼吸新鲜空气、感受春天的勃勃生机，不失为一个放松身心，舒缓工作压力的绝佳选择。3月24日，经发地产携手零公里国际自驾游俱乐部，在白桦林间举办汉阴油菜花两日自驾游发车仪式。

本次自驾游活动目的地选择汉阴，纯净的空气、汨汨的山涧、漫山遍野迎春盛开的油菜花……让大家尽情游玩于青山绿水间。活动一经发起就得到俱乐部车友们的积极响应，车主们或带家人或带朋友，其乐融融。

发车仪式上，首先由白桦林间销售经理为客户进行项目简要介绍，其次由零公里国际自驾游俱乐部贾总，将路途行车事宜、注意事项、活动行程等为车主们进行了详细讲解。为了便于各位朋友旅途安全，白桦林间借同零公里自驾游的工作人员给客户车辆贴上编号、车贴。同时为每位车友精心准备面包、牛奶、鸡蛋、点心等营养早餐。经发地

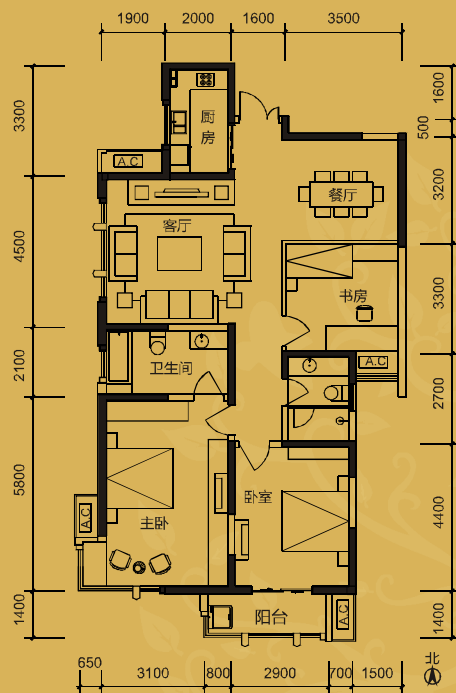
产还为每辆车赠送了实惠油票及爱心雨伞，八点半车队准时出发，挺进中国最美油菜花圣地—汉阴。

此次白桦林间与零公里自驾游俱乐部达成合作，基于双方共同倡导的“自然、绿色、健康”生活理念，白桦林间社区拥有高达40%绿化率，大面积坡地造林，让大家在繁忙和喧嚣的城市环境里，找到一处私密、宁静、惬意的居所，放松身心，和自然和谐相融、和家人共享天伦。自驾游俱乐部的车友来到这里，看到社区道路两旁满目绿荫，园内花海如潮，真切感受到“亲近自然、居于林间”的健康生活理念。

户型赏析

R-3

27号楼
三室两厅两卫
面积约:142.48m²



- ◇全明纯南户型，户户阳光、清风涌动
- ◇活动区、休息区分隔，动静互不相扰两相宜
- ◇转角飘窗，让生活更多风景

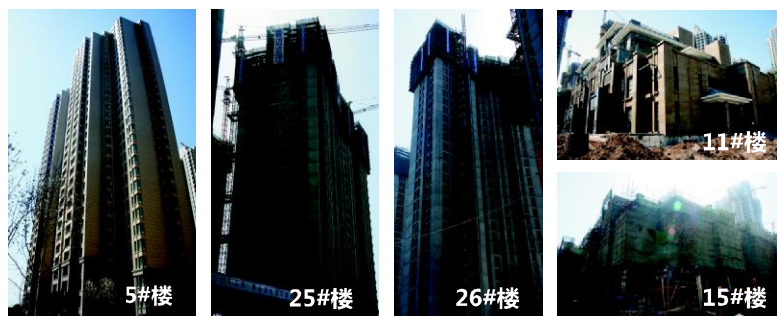
(更多信息请拨打 86727777 86537777 咨询)

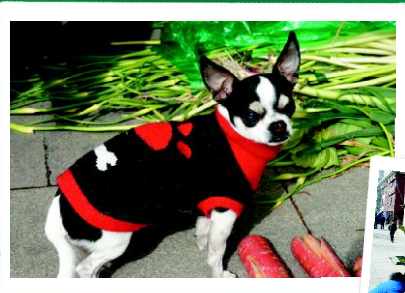
※本户型图仅为示意之用，标注面积不作为最终销售面积，剪力墙的长短与位置以最终销售合同中的约定为准。

白桦林间工程进度



- ◆5#楼：户内二遍腻子完成90%；分户验收完成50%
- ◆6#楼：分户验收完成50%
- ◆7#楼：室内抹灰27-20层（5-10层已完成）；外墙保温31-27层；窗框安装31-27层
- ◆8#楼：外墙石材干挂完成20%
- ◆9#楼：外墙保温完成，外墙石材干挂完成20%
- ◆10#楼：室内抹灰完成，外墙保温完成，外墙石材干挂完成20%
- ◆11#楼：外墙石材干挂完成，地面垫层完成
- ◆12#楼：室内抹灰完成，外墙保温完成，外墙石材干挂完成20%
- ◆15#楼：室内抹灰完成，外墙石材干挂完成80%
- ◆16、17、18#楼：外墙石材龙骨及保温完成
- ◆19#楼：外墙石材干挂完成70%
- ◆20#楼：外墙保温15-9层；窗固定玻璃及窗扇安装24-20层；地面垫层27-24层
- ◆21#楼：外墙保温7-1层；窗固定玻璃及窗扇安装14-5层；地面垫层23-15层
- ◆23#楼：柱间土开挖完成；工程桩检测完成
- ◆24#楼：砌体27-31层；室内抹灰4-11层
- ◆25#楼：27层顶板混凝土完成；砌体16-20层
- ◆26#楼：砌体27-31层；室内抹灰4-11层；外墙保温31-30层
- ◆27#楼：31层顶板混凝土完成；砌体22-25层
- ◆28#楼：30层顶板混凝土完成；砌体14-22层；室内抹灰3-4层
- ◆29#楼：28层顶板混凝土完成；砌体14-18层
- ◆30#楼：25层墙混凝土完成；砌体4-9层
- ◆31#楼：20层顶板混凝土完成；砌体2-9层
- ◆32#楼：23层墙混凝土完成；砌体2-9层
- ◆33#楼：11层顶板混凝土完成
- ◆34#楼：8层顶板混凝土完成
- ◆商业：基础筏板钢筋完成





3月23日上午九点，白桦林居东门广场上，业主们正在排队购买新鲜蔬菜。自“蔬菜进社区”活动开展以来，业主们每天都可以在自家门口买菜。这里的蔬菜不但品种丰富，价格比外面市场也便宜了不少，真可谓方便实惠，新鲜到家。看，一只小狗也陪着主人来逛菜市场了。看到有人拍摄，小狗很有镜头感的摆起了POSE。



低碳环保、从娃娃抓起。“选择绿色出行，减少环境污染”这一环保理念已经渐渐被都市人所接受，自行车、地铁、公交车成为健康出行首选。孩子们也不示弱，看过两排整齐的小自行车，倒成了小区里的一道特殊风景，这是白桦林居幼儿园的小朋友们在用实际行动保护地球的明天。



楼宇管家 精致高效物业服务新模式



最早的管家来自于英国宫廷，他们讲究礼仪、细节和标准，将管家的职业理念和职责范围按照宫廷礼仪进行严格规范，成为服务经典。楼宇管家服务模式是对传统物业管理模式的传承和延伸，是更加精致、高效的物业服务模式，以达到更便捷、更全面的管理服务目标……

走进白桦林间每座大楼的单元大堂，迎面就会看到一位身着制服，彬彬有礼的年轻人，“您好，楼宇管家为您服务！”标准的鞠躬礼和温暖的笑容，让人仿佛踏入星级酒店大堂。这就是楼宇管家，是经发物业在细心研究白桦林间业主家庭结构组成和生活习惯的基础上，对业主服务的全新升级。

经发地产在白桦林间开创楼宇管家服务，即在每栋楼每个单元一楼大堂设置一名楼宇管家，每天的服务时间从早八点到晚八点。作为每个单元业主的专属管家和贴身助手，业主的各项服务所需都可以通过设在本单元楼下的楼宇管家来完成，让业主真正享受到“纵使足不出户，一切尽在掌握”的便捷服务。

为了在元月初完美迎接第一批业主，经发物业早在两个月前就开始了楼宇管家的招聘和培训工作。楼宇管家在西安房地产行业尚属新鲜事物，为了保障其高素质和专业性，招聘标准相当严格，应

聘者必须是物业管理或相关专业大专以上学历，具有一定工作经验，具有极强亲和力也是对应聘者的硬性要求。

“楼宇管家要具有较高的服务意识和专业素养，细心、周到且具有较强的责任心，能够承担较大的工作压力。”白桦林间楼宇管家主管郭倩倩介绍，经过仔细的筛选和培训，白桦林间目前有楼宇管家17名，包括15名女性和2名男性，年龄在24岁至27岁之间。

在为期两个多月的培训中，楼宇管家学习了企业发展、服务理念、礼仪礼节、装修证办理、装修基础知识以及物业管理相关专业基础知识，细化到收房验房、检查墙面空鼓、墙体、门等的验收。另外，与业主的沟通协调，在装修期间对工人的管理也都进行详细培训。

2012年初，首批业主顺利收房，楼宇管家正式亮相，他们以专业和高效的服务获得业主认可。发生在春节期间的一件事情就是最好的例子。

“我是白桦林间1号楼2单元的业主，我刚从家里出来，走得匆忙，锁完门忘记拔钥匙，麻烦你帮我上楼看看。”听到业主语气着急，接电话的楼宇管家袁盼一边安慰他不要急，一边核实房号，随即上楼查看。钥匙正静静的插在锁孔里，袁盼打开门，里外仔细检查，确保屋内一切无恙后将大门锁上。袁盼赶忙给业主回电话说明情况，告知钥匙可先代为保管。几天后，业主出差回来，袁盼把钥匙交给业主并办理登记手续。张先生说：“虽然房子还没装修，没什么值钱东西，但还是担心，你们的做法让我感到安心。”

目前白桦林间正处于交房和装修阶段，对施工人员的管理和为业主协调

修相关事宜成了楼宇管家的重点工作。4号楼1单元住着一位60多岁的老太太，在为她做绝缘体实验、冷热水管和地暖管打压实验、洗手间24小时闭水实验时，老人家忙前忙后，行动吃力，楼宇管家马优看到后，主动帮助老人家清扫闭水试验所残留的积水，并查看防水情况。老人对这方面的知识了解甚少，不懂的就问马优，马优干脆成了她的专业顾问，告知装修中需要注意的各项事宜。

楼宇管家实施一对一服务，一个人负责一栋楼，对业主上报的问题必须一人负责到底，真正做到贴身管家。1号楼1单元张先生在装修前期做三项实验时发现厨房分水器管子漏水，得到消息后，楼宇管家赵科利马上联系厂家维修，厂家到达后却因带的配件不齐和维修不到位先后延误维修时间。赵科利把这件事记在自己的工作日志里，每天上、下午督促维修，直到完全修复。张先生原本的情绪也被赵科利的服务化解，事后还特意找到小赵的领导对她提出表扬。

在楼宇管家的工作范围中，业主入户拜访、巡查并填写房屋管理日志、业主满意度调查、叫醒服务和老人小孩楼内护送等都被列为常规服务。打开楼宇管家工作间的柜子，购物车、医药箱、雨伞、工具箱……一应俱全，随时准备提供给需要的业主。

经发物业的宗旨是“带给您真诚服务的快乐”，而楼宇管家正在以精致、高效、便捷为服务理念，引领着物业管理的全新模式，使业主真正享受高档物业、尊贵业主的便捷生活。

白桦林居开展“学雷锋献爱心”社区服务活动



为进一步弘扬新时代的雷锋精神，3月5日早9点，由白桦林居社区及物业发起的“学雷锋献爱心”服务社区系列活动在小区举行，号召业主广泛参与，为小区带来更多便民服务。

活动开始，社区物业管理人员邀请小区商铺工作人员及社区部分小朋友，组成学雷锋志愿分队，清除小区随处张贴的小广告，营造干净、舒适生活环境。业主小朋友也在参与活动

过程中领悟助人为乐的真正意义。

管委会相关领导们带领学雷锋志愿分队的伙伴们，亲自登门慰问小区空巢老人，送去社会温暖和人间真情。在小区广场上，白桦林居物业携手长安医院，免费为老年业主测量血压，进行健康咨询，前来咨询的业主络绎不绝，长安医院医护人员进行耐心讲解。学雷锋志愿分队还将学雷锋行动延伸到社区外围，组织业主在社区门口公交车站义务服务，引导市民按序排队文明乘车，在工作人员耐心引导下，乘客都能做到排队上车。



●白桦林居店（白桦林居文景商业街公寓B栋-101号）
咨询电话：029-86519999、86510226、86523609
●白桦林居中行店（白桦林居东门中国银行文景路支行大厅内）
咨询电话：029-86171079、86658249
网址：www.xajfdc.com

中介信息发布栏：（以下房源由置业服务中心2012年3月29日提供）

· 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
白桦林间	凤城九路	90.72	2-2-1	2/33	毛坯	1000元/月
白桦林间	凤城九路	99.8	2-2-1	18/33	中装	1700元/月
白桦林间	凤城九路	99.97	2-2-1	25/33	简装	1700元/月
白桦林间	凤城九路	120	3-2-2	19/33	毛坯	1100元/月
白桦林间	凤城九路	128.3	3-2-2	25/33	毛坯	1100元/月
白桦林间	凤城九路	130	3-2-2	10/33	毛坯	1100元/月
白桦林间	凤城九路	130	3-2-2	11/33	简装	1600元/月
白桦林间	凤城九路	130.5	3-2-2	25/33	毛坯	1100元/月
白桦林间	凤城九路	153.56	3-2-2	16/33	毛坯	1400元/月
白桦林间	凤城九路	160	3-2-2	8/33	简装	2300元/月
白桦林间	凤城九路	185	4-2-2	19/33	毛坯	1600元/月
白桦林居	凤城九路	83	2-2-1	5/26	精装	2600元/月
白桦林居	凤城九路	88.57	2-2-1	10/10	简装	1900元/月
白桦林居	凤城九路	89	2-2-1	5/11	毛坯	800元/月
白桦林居	凤城九路	93	2-2-1	9/11	简装	2100元/月
白桦林居	凤城九路	128	3-2-2	6/11	精装, 全配	3800元/月
白桦林居	凤城九路	135	3-2-2	9/10	精装, 全配	3200元/月
白桦林居	凤城九路	138	3-2-2	5/11	简装	2100元/月
白桦林居	凤城九路	145	3-2-2	15/18	精装	2600元/月
白桦林居公寓	凤城九路	49.77	单间	8/9	精装, 全配	1600元/月
白桦林居公寓	凤城九路	64.08	1-1-1	8/9	精装, 全配	1800元/月
白桦林居公寓	凤城九路	89.24	2-1-1	6/9	精装	2100元/月
白桦林居商铺	明光路	240	大开间	1.2/26	中装	27000元/月
白桦林居商铺	凤城八路	240	大开间	1.2/26	毛坯	26000元/月
文景小区商铺	开元路	120	大开间	1/2	毛坯	22000元/月
魏玛公馆商铺	凤城十路	190	大开间	1.2/33	毛坯	25000元/月
白桦林间车位	凤城九路	/	/	-1/33	毛坯	260元/月
白桦林居车位	凤城九路	/	/	-1/26	毛坯	260元/月
海棠世界城	凤城八路	55	1-1-1	6/33	简装	800元/月
海棠世界城	凤城八路	85	2-1-1	9/33	简装	1100元/月
文景小区	凤城十路	127	3-2-2	25/32	毛坯	1100元/月
世融嘉城	凤城四路	95	2-2-1	10/32	中装, 全配	1500元/月
世融嘉城	凤城四路	102	2-2-1	9/32	毛坯	900元/月
海棠名城	凤城九路	90.36	2-2-2	6/33	毛坯	800元/月
雅荷城市花园	凤城八路	126	3-2-2	5/7	中装	1600元/月

· 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
白桦林间	凤城九路	91.38	2-2-1	10/33	毛坯	69万
白桦林间	凤城九路	95.6	2-2-1	31/33	毛坯	83万
白桦林间	凤城九路	130	3-2-2	4/33	毛坯	95万
白桦林间	凤城九路	136.93	3-2-2	26/33	毛坯	119万
白桦林间	凤城九路	172	4-2-2	4/33	毛坯	158万
白桦林间	凤城九路	185.9	4-2-2	26/33	毛坯	165万
白桦林居	凤城九路	88.57	2-2-1	10/10	简装	75万
白桦林居	凤城九路	89.35	2-2-1	10/11	精装	98万
白桦林居	凤城九路	93	2-2-1	9/11	毛坯	86万
白桦林居	凤城九路	128.77	3-2-2	24/26	毛坯	108万
白桦林居	凤城九路	130	3-2-2	16/26	毛坯	115万
白桦林居	凤城九路	135	3-2-2	5/11	毛坯	130万
白桦林居	凤城九路	139.8	2-2-2	15/26	简装	120万
白桦林居	凤城九路	144	3-2-2	3/11	毛坯	113万
白桦林居	凤城九路	157.78	4-2-2	10/11	毛坯	155万
白桦林居	凤城九路	193.78	4-2-2	2/6	精装	302万
白桦林居公寓	凤城九路	49.77	单间	7/9	精装	47万
白桦林居公寓	凤城九路	62.7	1-1-1	8/9	精装	58万
白桦林居公寓	凤城九路	71.22	2-1-1	9/9	精装	55万
白桦林居车位	凤城九路	/	/	-1/26	毛坯	21万
融侨馨苑	电子西街	85	2-2-1	9/33	毛坯	72万
嘉鑫花园	凤城三路	99.82	2-2-1	12/18	毛坯	59万
长安花园	北长安街	130	3-2-1	10/12	精装	73万
海璟新天	凤城四路	135.63	3-2-2	33/33	毛坯	83万
首创国际城	凤城十路	127.44	3-2-2	25/34	毛坯	98万

●中介业务正在进行中，最新房源信息以经发地产置业服务中心现场公布为准。

这次活动得到小区业主的真心欢迎和高度赞扬，希望这种雷锋精神可以持续发扬。此次活动开展，在白桦林居社区营造诚信、互助、友爱的氛围，激发更多白桦林居业主传承雷锋精神，参与社区公益活动。



经发地产2012年度计划任务书签订暨泰山行动之啄木鸟计划启动大会圆满召开



3月9日，经发地产召开年度计划任务书签订暨泰山行动之啄木鸟计划启动大会。经发地产全体员工及分子公司管理团队到会参加。

为落实公司新一年的工作任务，会上经发地产总经理王珏与公司各部门经理、副总经理韩俊才与物业公司、副总经理雷雄让与景观公司，分别签订了2012年计划任务书、安全生产目标责任书、党风廉政建设责任书。计划任务书明确了各部门的责任及关键工作指标，任务书的签订为确保完成2012年公司经营目标奠定了坚实的基础。2012年度计

划任务书相比往年覆盖面更广、管理要求更高，更加强调员工岗位培养及团队建设，重视员工培训、绩效提升等。强调除了工作做好以外，更要建立高效团队。在体系管理指标上，要求按照公司



质量管理工作计划和泰山行动之啄木鸟计划的要求组织实施，风险控制上要求杜绝违约情况发生，避免各类风险的扩大。

会上由管理者代表赵焱宣读了“2012年泰山行动之啄木鸟计划”的主要实施要点。“泰山行动”推行4年多来，促进经发地产人在质量提升的路上稳健前行。今年提出“2012年泰山行动之啄木鸟计划”，旨在要求各部门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。同时，采取质量管理措施，提升工作效率，提高客户满意度，提升企业免疫力，确保经发地产这棵大树更加根深叶茂，更具活力。2012年是经发地产业务快速发展的关键年，2012年经发地产将有7个项目同时上马，无论是同时操作项目数量，还是开发规模均开创经发地产的新



篇章。王总在讲话中指出：目前市场面临严峻宏观调控，限购限贷政策短期内不会改变，要适应市场变化，2012年经发地产的发展目标和工作总体思路是“固本力行，在淡市下实现经营的突破”。经发地产将在保持现有高端项目销售的前提下，将通过推出以中小户型自住产品、适当精装修产品以及办公产品，优化产品结构，在稳健中实现突破创新。通过中高端项目、长中短期项目相搭配；开发、合作、代建等经营模式

搭配；不同区域布局、不同产品搭配的战略目标，稳健中进行“快、优、活”经营，从而实现公司长期稳定的发展目标。

2012年经发地产将面临更大的机遇和挑战，通过年度计划任务书的签订，以及泰山行动之啄木鸟计划的启动实施，公司上下将更加明确工作目标要求，继续团结一致，踏实工作，努力完成公司年度目标，使客户得到最优质的专业服务。



经发地产进行多项目运营管控培训



随着经发地产的不断发展，公司开发项目不断增加，对于管理模式也提出了新的要求。依据经发地产战略发展规划、项目开发模式、企业背景、核心竞争力，现有发展状况的因素，如何进行更有效的运营管控，也纳入了经发地产本年度的发展任务之一。

为了使管理层对于公司管控模式有更进一步的了解，3月19日下午，经发地产对中高层管理团队进行了多项目运营管控培训。培训中对不同规模企业以及行业标杆企业管控模式与运营管理经验和体系进行解析，揭示运营管理组织如何对房地产企业产生实效，项目运营管理平台如何实现系统管理，并对职能式组织、弱矩阵、平衡矩阵、强矩阵、项目式组织的与不同规模企业之间匹配的优劣进行了对比。

通过此次学习与探索，在管理层形成统一的认识与思想，旨在寻求更加高效、科学的管理模式，使经发地产建立基于价值链的职能管控体系。



经发地产的各个工作岗位上，都有职场女性承担着重要的工作职责，她们工作出色、业绩优异。在三八妇女节到来之前，经发地产为提升女性员工的幸福指数，于3月7日下午，由公司工会及办公室组织，特邀陕西师范大学心理学教授、博士、博士生导师陈青萍女士，开设了一场以“魅力女性、美丽心灵”为主题的女性知识讲座。讲座主题围绕职业女性心理健康、职场适应、减压方法为主，旨在帮助各位女性职工，调节身心，学会职场减压。

讲座开始，陈老师让大家站起来，以手指、肩部、腰部、头部的转动，在空中书写自己的名字，以这样的运动方式放松身体，以一种轻松的心态聆听本次课程。陈老师与大家共同分享成功女性的观点，“一个有能力、有智慧的女性是能够在家庭和事业间找到平衡点。女性面对事业和家庭保持良好的心态很

提升职场魅力 共建美丽心灵

重要，懂得在忙碌中获得休息、滋润，才能保持敏锐和高效，成就最好的自己。”“好的女性更应该完善自己，学会减压，有自己的生活圈，丰富自己的文化生活，做到自信、坚强、务实、乐观！才能活得更加精彩更加充实”。这

些精辟又精彩的观点引起了大家的共鸣，活动当天为丰富女性员工的业余生活，现场还开展了“移动图书馆”新购精美图书现场借阅活动，大家纷纷借阅适合自己的精品书籍，为成为更优秀更自信的新时代女性而不断学习。

经发地产始终关注职场女性的心理健康，提倡丰盛、阳光的生活态度，本次魅力女性知识讲座是经发地产送给所有女性员工的一份特别的“三八”妇女节礼物。



经发物业签订2012年工作计划任务书

3月20日上午，经发物业召开2012年工作计划任务书、安全目标责任书签订暨品质服务年启动大会。经发物业高管、部门经理及员工代表参加了本次会议。

会上，经发物业副总经理王刚宣读了地产公司对物业公司下达的2012年度工作计划任务书及各部门考核指标。经发物业总经理吴锁正与9个部门、分子公司负责人分别签署2012年工作计划任务书、安全目标责任书。与往年相比，今年的工作计划任务书更加全面、细

致；各部门围绕公司的年度重点工作“品质服务年”，结合自身的实际制定了相应的质量管理内容，切实的把公司的“品质服务年”落实到日常工作中去。

2012年，经发物业全体员工将坚定不移地做好地产公司的物业服务支撑工作，全面贯彻落实年度“品质服务提升”行动计划，创新工作思路，提升服务质量，推进公司向更高、更远的目标奋进。



经发地产
广纳贤才
共赢未来

经发地产2012年七项目联动，
更广阔舞台，
更美好前景，
诚邀加入，共赢未来

029-86550133





栽种春天 播撒希望

——白桦林间业主植树扮家园

阳春三月，植树添绿。又到了一年一度的早春时节，踏青郊游、植树插柳，人们开始走出户外，感受春的气息。3月10日，“栽种春天 播撒希望”白桦林间植树活动，二百余位业主南下少陵塬，在经发景观绿化公司自有苗圃，进行了一场别开生面的栽种活动。

管家当领队 业主欢乐行



当天参加活动的业主分为红黄蓝绿四个队，每个队有一个热心亲切的美女当领队。这些美女不是外聘的礼仪小姐，也不是售楼小姐，而是业主们每天都会见到的熟悉面孔——楼宇管家。为了优化服务，使物业工作人员更直接了解业主的需求、更好的服务于业主，今年的业主活动中，尽可能多让物业工作人员也参与。

本次植树活动，楼宇管家全程参与，她们在活动前与业主联系，确认报名，活动当天组织业主分组，引领每一组业主在路途当中进行有奖问答等游戏环节，到达活动场地后带领大家到指定地点栽种。在活动全程，为大家提供力所能及的帮助。楼宇管家早在交房时就与业主认识，大家互相都比较熟悉，所以交流、沟通更加畅通无阻。业主有什么意见和想法，能够及时反馈，共同促进活动的顺利进行。



孩子的主场 欢乐的海洋

参与当天活动的二百余位业主中，几乎近半数是小业主。最小的孩子刚过周岁，还坐在婴儿车中，最大的已是十七八的小伙子。无论年纪多大，孩子们好奇、喜动的天性都展现得淋漓尽致。分组上车，刚启动不久，就有小朋友拿着话筒开始献唱。独唱不过瘾，索性来个小小合唱，稚嫩的童声伴随着大人们的笑声，在车内回响。

一到植树目的地，孩子们更是满场撒欢儿。城里长大的孩子，一来到广阔的田野，像出笼的鸟儿一样自由自在，充满好奇。还没有锹高的孩子也扶着工具，说要种大树。更多的孩子从书本以外学到了大自然的知识。



一位连续三年参加植树活动的业主说：“既带孩子增进自然知识，也是和家人、邻居一次难得的亲子邻里活动，孩子大人都高兴，这样的活动我们还会继续参加。”

青青石楠 情系林间

“野客思将池上学，石楠红叶不堪书。”石楠自古至今都是极具观赏价值的绿化苗木，也是当天活动栽种的主要

苗木。石楠树冠圆整，叶片光绿，初春嫩叶紫红，春末白花点点，秋日红果累累，是著名的庭院绿化树种。

在白桦林间，石楠也是庭院前后的常用绿化树种。它枝条能自然发展成圆头形树冠，美观大方，可以孤植，也可丛植，与女贞、红叶小檗组成美丽图案，还可根据绿化布局需要修剪造型。它的叶片翠绿色，具光泽，其嫩枝幼叶则紫红色，老叶经秋，部分则出现赤红色。春季萌芽时赏叶，初夏可赏白色小花，秋后圆形红色果实累累，可以赏果。石楠还具有抗烟尘和有毒气体以及隔音功能。



活动当天，大家总共栽种了二百余株石楠。而这些石楠成活后，经过培育，将会用于白桦林间的景观装饰。我为林间添片绿，我为家园出把力，这样的想法让大家干劲儿倍增。希望今日这些幼嫩的枝苗，他日长成婆娑绿荫，装扮林间的每一扇窗。



白桦林间业主英菲尼迪豪车品鉴会启幕



豪车美墅，从来都是一座城市精英阶层财富与智识的象征；豪车已经不单是豪车，而是一种品味一种生活。3月11日，为丰盛白桦林间业主的精致生活，经发地产携手英菲尼迪举办豪车专场品鉴会，在项日现场隆重举办。在如画般优雅的白桦林间售楼处，一字排开

了众多豪车，吸引了大批业主及意向购房者参加。

专场团购优惠，礼遇VIP客户

活动当天，首先从营销中心的推介环节开始，山白桦林间的销售经理对项



日产品亮点做了简要推介，其次英菲尼迪工作人员也将豪车性能对客户做了介绍。活动当天，对于英菲尼迪VIP客户，白桦林间推出专享团购优惠，让有置业需求的客户能更实惠的置业林间。

赏靓丽车模，享激情试驾

营销中心外，英菲尼迪豪车在靓丽车模的衬托下，更显高贵，活动当天，还邀请到长安EOS摄影俱乐部的朋友们，他们用自己的镜头为当天活动增添不少风采。

在春日的暖阳里，豪宅、豪车、美女与美食的品鉴，那份典雅的环境所衬



家装大讲堂健康开讲 倡导环保与时尚并行



距离白桦林间首批交房已经过去两个月时间，越来越多的业主都加入了装修大潮。为了给业主提供更多装修知识和最流行的装修风格，经发俱乐部家装讲堂三月讲座精心筹划、特意选择“绿色环保家装”和“2012家居设计流行趋势”两个时下最受关注的家居话题，为业主提供最及时的资讯。



3月17日，经发俱乐部家装讲堂三月第一讲“环保让家居更美好”装修知识讲座在白桦林间会所举办，主要讲解如何辨别绿色环保家装等问题，让业主们更加了解如何选择健康的家装环保材料。

要拒绝污染，首先要知道污染物以及来源。主讲周老师介绍，室内环境中的常见污染物主要为甲醛、苯、挥发性有机化合物和氡气四大类。要避免这些污染，装修中木工板材料大多采用麦秸板，它的材料来源于麦秸梗，性价比高且材料绿色环保，属于零醛材料。针对目前广泛采用的地暖，周老师建议尽量避免采用木地板。木地板在地面温度升温时会加大甲醛的挥发，对身体有害，瓷砖不仅耐磨、导热性强，而且更加环保。

在绿材家装选择方面，周老师建

议，尽量购买环保建材、家具，少用人造板材，多用实木、玻璃、金属作材料，少用复合地板、地毯、多用地砖。选用石材要索取检测报告，少用深色石材。特别在新房入住前，应请专业的室内环境治理公司进行全面检测，根据检测结果对污染进行有效治理。

基础装修有了健康环保的保障，在家居设计方面，3月24日，家居讲堂请来美克美家首席设计师张超和多名行业内知名设计师，与白桦林间家装业主共同分享2012家居设计流行趋势。



讲堂现场，“典雅、摩登、浪漫、复古和探索者”五款新品体现出的“艺术与生活的结合”理念，引发现场众多业主的共鸣。如何选择实用功能与艺术装饰性为一体的家具，成为本次活动最受关注的内容。家居配饰现场竞猜和礼品发放环节在现场掀起了一波又一波小高潮。

两次大讲堂绿色环保和家居潮流的主题为业主们提供了及时所需的资讯，获得现场业主一致好评。经发俱乐部作为经发地产丰富业主多彩生活的提供者，在传达经发地产“品质在于细节”的同时，致力于为业主提供更加完美、有品质的人居环境与服务。



托出的小区品质，让许多到访的业主极为赞许。



林间，送给家人最珍贵的礼物

白桦林间是经发地产继“白桦林

居”之后的又一升级作品。无论从产品设计、景观绿化、社区配套，还是物业管理方面都更趋细致尊贵。作为经开区的标杆项目，白桦林间拥有ART-DECO建筑风格、坡地景观园林、独有楼宇管家服务、符合不同人群需求的户型设计……精工细作的产品细节考究，为您打造成成熟完美的社区生活。

目前白桦林间在售房型有三、四室户型以及270平米宽景平墅；现场更有万元置业大礼，现在置业林间，优惠丰厚，机不可失。



经发地产8周年

The 8th anniversary of Jingfa Real Estate



泰山行动 | 西安经发地产有限公司 | www.xajfdc.com



经发地产
JINGFA REAL ESTATE

8周年 感恩再出发

经发地产8年完美积淀，一路与责任同在

从经开区到大明宫新区，经发地产不负重托，拓疆城北，为提升您的生活品质而不懈努力

从白桦林居到白桦林间，引领人居理念升华，对经发地产而言，为您创造幸福，不仅是承诺，更是行动

经发地产成立8周年感恩盛惠，感谢一路有您相随

林间感恩颂 · 置业献金礼

170-270m² 宽景平墅全城启幕 尊迎品鉴



纪念金币感恩送

经发地产成立8周年之际，凡签约客户均可获得经发地产8周年24K纪念金币一枚。



林间品牌豪车展

白桦林间联手讴歌，百万名车林间联展。体验驾乘乐趣，驰骋林荫大道。



以小换大易房节

签约客户可享代售、过户、出租服务。服务免收中介费，舒适生活0元轻松升级。



万元幸福大礼包

推荐购买的老业主和新购房业主均可获赠万元幸福大礼包，尽享城北一站式生活。



阳春四月桃花红

春来桃花红，最享林间美。经发地产特辟百亩桃园，踏花寻春，邀您共赏。



法国酒庄自驾游

签约即送价值千元法国红酒一瓶，更有机会获得法国自驾游探访酒庄之旅。



全民公园健康跑

绿满天地间，畅享有氧、健康的全新生活，经发地产全民生态跑启动在即，敬请期待。



白桦林间
Birch forest

销售活动报名热线：

8672 7777



· 经发地产· 2008-2012 · 本广告解释权归西安经发地产有限公司



责任国企

经发地产助力北城新区建设
深厚实力创造美好人居生活



新盘联动

经开区、西咸新区、大明宫全面布局
不同业态立体运作拓展幸福领域



精工细做

设计、评审、采购、施工、检验全程把关
高于目标的“经发标准”打造精品工程



服务延伸

一级资质经发物业呵护品质生活
二手房业务全面展开延伸服务链条



泰山行动

产品质量、服务质量改进五年深化
2012啄木鸟计划直漏补缺再度提升