

## 建造精品工程 助力幸福经开

# 经发地产代建项目经开第一学校二期主体封顶

11月13日上午,西安经开第一学校二期项目主体封顶仪式在项目地圆满举行。经开区管委会主任钱虎威、经开区管委会副主任刘明利、中铁十二局集团副总经理薛如明、中铁十二局集团总经理助理周文浩、陕西西冶项目管理投资咨询有限公司副总经理赵志敏、西安经开第一学校理事长、校长李建华、西安经发地产有限公司董事长、总经理范维维,经开区党工委、管委会班子成员、经发集团、经开第一学校、经发地产和施工单位、监理单位的代表共同出席了封顶仪式。活动仪式由经发集团党委书记、董事长彭晓晖主持。



### 民生工程 全力以赴



据悉,西安经开第一学校二期项目占地面积约66亩,总建筑面积约8万平米,办学规模72个教学班,可为区域内适龄儿童提供3420个学位,预计2020年6月竣工。

作为《经开区基础教育提升(2019-2021)三年行动方案》中的重要项目,为保证如期交付,作为代建单位,经发地产把这项工作列为2019年公司重点工作。根据2020年6月必须全面交付的时间警戒线倒排工程节点。在管委会、经发集团各部门的全力支持下,项目于今年2月11日总包开工,3月30日土方工程完工,5月30日基础结构完工,历经二百余天,如期封顶。

在施工中,经发地产克服天气、场地等因素影响,“5+2”、“白+黑”全天开工,全力推进,全情投入,准确把控每一个工程节点。在工期紧张、场地狭小的条件下,项目做到了0事故、0伤害、0损失。

十多年前,由经发集团投资、经发地产建设的经开第一学校已经一跃成为北城实力名校,中小学教学质量各项指标一直稳居西安市前茅。今年,经发地产再次承担了经开第一学校二期工程的建设任务,深感责任重大,使命光荣,始终将建筑品质放在首位,在项目施工管理中,贯彻经发地产“泰山行动”品质要求,重视细节、严格把关,确保在2020年为区域、学校、家长们交付一个安全、美丽、设施设备齐全的校园。

### 助力护航 幸福经开

经开第一学校现在已经成为经开区的一张教育名片,随着学校二期项目的建成,优质资源的供给能力将大幅提升。西安经开第一学校理事长、校长李建华表态:“我们会以二期落成为契机,‘不忘初心、牢记使命’,以更饱满的激情,内抓质量,外树形象,开拓进取,把经开一校办成全市乃至全省的名校。”

经开区始终坚持以办好人民满意的教育为努力目标和方向,坚持教育优先发展,持续加大教育投入力度,提升基础设施,改善教学条件。在封顶仪式上,经开区管委会副主任刘明利通报了《经开区基础教育提升(2019-2021)三年行动方案》学校建设工作安排。未来三年,将计划投资53亿元,新建和改扩建学校12所,新增学位2.1万个。到2020年9月,

经开区将建成投入使用三所学校,其中经开一校二期将提供3420个学位,经开二校将提供3420个学位,经开八小将提供1080个学位。

经开一校二期的顺利封顶,是项目施工的一个重要节点,也是经开区兑现教育承诺的一个重要节点,标志着经开区教育三年行动计划迈出了坚实的一步。同时,经开区还将改造提升一批薄弱学校,推动教育资源布局均衡,质量均衡。通过实施“名校+”、“名师+”、“名校校长+”工程,推动多种教育联合体合作共建,进一步提升经开教育品牌的影响力。

教育是国之大计,党之大计,关乎民生,涉及千家万户的幸福。经开第一学校二期项目全体建设人员将保持主体工程建设的激情,继续保持建设阳光工程的本色,脚踏实地,大干快上,搞好后续工程建设,把经开一校二期项目打造成经开区的教育样板工程,助力经开区成为全市教育发展的先行区和示范区,为建设“幸福经开”作出应有的贡献。



## 开盘售罄!

# 经发地产白桦林溪第二批房源再次热销



12月14日,白桦林溪19、21#楼选房活动顺利进行,260套房源当日售罄,去化率达到100%。这是继白桦林溪9月第一次开盘大卖后的又一喜讯,经发地产的品牌魅力和品质影响力又一次得到了验证。

在本次选房现场,经发地产共接待客户及家属约800人,现场组织有序、氛围热烈、服

务周到。经发地产员工和公证处人员密切配合,签到、选房、交款、签约等各个环节流畅,未出现安全、投诉等特殊紧急情况。

从9月初第一批房源开盘后,经发地产即紧锣密鼓地组织了第二批产品销售工作,从客源开拓到宣传推广、从建设施工到工期推进,全方位投入,销售员进入“无休期”。10月17日,西安市发展和改革委员会官方网站上公示了白桦林溪第二批房源的价格,整体均价为12245.33元/㎡。

11月26日至30日,线上报名及线下审核工作进行,609位客户通过线下审核,在同时期新登记楼盘中,白桦林溪客户登记数量位列前茅,显示了经发地产白桦林系产品的竞争力,

也表明了高铁新城区域的强大吸引力。

目前,西安楼市多个楼盘“遇冷”,与白桦林溪第二批房源前后上市的同区域楼盘,登记人数甚至低于推盘数量。淡市之下,白桦林溪逆势热销,这得益于经发地产多年的品质坚守。白桦林系产品在建筑品质、社区环境、物业服务各方面全面发展,成为本土地产企业中的优等生,即便与全国知名地产企业同台竞技,也毫不逊色,甚至大步超越。

品牌加持、区域给力、地铁开建等多项利好共同助推了经发地产产品开一个、火一个的大卖局面。经发地产将抓住机遇,向客户呈现高品质的人文居所,为提升区域人居环境再立新功。

## 经发集团党委副书记 赴我司讲授教育专题党课

11月21日下午,经发地产第一会议室里座无虚席,根据经发集团党委安排,集团党委副书记邢创利为全体党员讲授了题为《“不忘初心、牢记使命”,做新时代敢于担当奋发的优秀党员》主题教育专题党课。集团党群综合部负责人宋素梅、经营部副部长魏文娟等陪同。经发地产领导班子成员、支部全体党员参加了党课学习。

专题党课中,邢书记紧扣“不忘初心、牢记使命”主题教育的核心内容,围绕党为什么开展“不忘初心、牢记使命”主题教育,如何理解党的初心和使命的丰富内涵,作为新时代的共产党员和国有企业应如何坚守初心、践行使命等方面内容,进行了生动形象、精彩丰富的主题讲解。

结合公司工作实际,邢书记要求经发地产要始终以改善北城人居环境和经济环境为使命,在稳健经营和发展的基础上,进一步加强土地资源的获取和储备,加大产品研发力度,持续加强房地产建设、销售、管理等成本管控,识才聚才带好队伍,提升发展质量和效益。同时,邢书记勉励大家要不忘初心、牢记使命,不负党员称号,不负时代重托,携手同心、勇往直前,为推动集团各项事业更好更快更高质量发展、助力经开区追赶超越做出新的更大贡献。

## 主题党日诵读红色经典

党员诵读守初心,党史故事接力传。正值经发地产十五周年,结合公司十五周年大事记,强化团队对十五周年发展历程的认知,使每个人重温企业发展史。

11月4日,经发地产开展“不忘初心·牢记使命”红色经典诵读主题党日活动。经发地产党支部书记范维维同志带领小组成员,朗诵习近平主席亲自填词的《念奴娇·追思焦裕禄》拉开序幕。“百姓谁不爱高官?把泪焦桐成雨。生也沙丘,死也沙丘,父老生死系。暮雪朝霜,毋改英雄意气!”这首词情真意切、质朴动人,大家激情饱满,语言铿锵有力,会场上不时响起阵阵掌声。

随后小组成员又朗诵了毛泽东诗词《沁园春·雪》,领读者声音洪亮,情绪激昂,跟读的小组成员们带着真挚的情感,怀着对先辈的崇敬去诵读,深刻体会到经典著作给予的不朽力量。

这是一次丰富而生动的教育活动,通过诵读红色经典诗歌,让全体党员既接受了一次潜移默化的教育,又激发了大家的爱党爱国热情,进一步增强了党员的凝聚力和党组织的号召力。



### 重温历史 不忘初心

11月13日,党支部组织经发地产全体党员、入党积极分子前往八路军西安办事处纪念馆开展“不忘初心、牢记使命”主题教育革命传统教育现场教学活动。

八路军西安办事处旧址是中国共产党在“西安事变”后设立的共军联络处,记录了1936年到1946年间作为“红色桥梁”的历史。经发地产全体党员、入党积极分子们共同走进办事处一号院、三号院统战科、四号院采办委员会等旧址,感触革命先辈的生活、工作痕迹。在讲解员的深情讲述下重温了这段红色历史,深切体会到了老一辈革命先辈舍生忘死、敢为人先的大无畏革命精神。

在参观中,大家深刻感受到爱国主义都永远是中华民族排除万难、不屈不挠的精神源泉,对于每个党员来说,更为重要的是时时刻刻将爱国主义精神融入本职工作当中,为经开区的发展,为大西安城市建设做出应有的贡献。

### 立足岗位做贡献 担当作为勇争先

11月5日上午,经发地产党支部开展了“立足岗位做贡献、担当作为勇争先”主题党日。活动由主题教育领导小组组长、党支部书记范维维主持,支部全体党员、各部门负责人共计40余人参加活动。

在本次活动中,支部委员赵焱传达了学习了市委主题教育办《关于对全市第二批主题教育单位明查暗访有关情况的通报》和经开区党工委主题教育办有关学习文件。党员代表围绕“立足岗位做贡献、担当作为勇争先”主题,聚焦日常工作、聚焦党员先锋模范作用开展了交流发言,表示要在主题教育中补短板、强弱项,在沟通交流、工作细致程度、扎实履行党员职责、积极发挥模范带头作用等方面有所作为。

经发地产党支部把主题党日活动作为教育管理党员、提升党员党性修养的重要平台,以主题党日活动为抓手,通过多项举措推动党日活动常态化、规范化、制度化,以主题教育为契机助推党建工作质量全面提升,以主题教育成效推动具体工作落地落实。

### 观看《娘家人》 做好“娘家人”

11月8日,经发地产工会组织职工代表和工会干部,一同观看了反应基层工会主席故事的影片《娘家人》。

影片《娘家人》以纪实的手法,讲述了一个基层工会主席平凡而感人的故事,用一个个真实故事有机又有趣,真实又感人的出现在荧幕上,一展新时期工会工作的特点与工会主席的风采。

影片在引发思考的同时,也为基层工会工作指明了方向,要真正做到习总书记说的“把工会建设成‘职工之家’,工会干部要做职工最可信赖的‘娘家人’。”一直以来,经发地产工会也是这样做的,2019年9月,经发地产以和谐的企业与职工关系被授予“西安市劳动关系和谐企业”荣誉称号。经发地产在工会工作中切实维护职工合法权益、积极推动发展和谐劳动关系责任担当,今后会以“娘家人”的情怀和风采推动工会工作再上新台阶。

## 初心追梦 走心入脑



按照中央、省市、经开区党工委及集团党委关于开展第二批“不忘初心、牢记使命”主题教育的部署和要求,经发地产党支部结合公司实际,认真谋划,积极开展各项主题教育工作。

自9月底以来,经发地产党支部以每周一次的频率,已经连续举办了9次“不忘初心、牢记使命”主题教育集中学习会,经发地产党支部全体党员共计30余人参加集中学习,及时传达学习中央、省市、经开区党工委和经发集团党委主题教育各项精神。

文件学习之外,经发地产党支部还组织党员外出学习,多维度深透理解。党员们参观了党史巡回展,赴八办开展现场革命教育,观看了《我和我的祖国》《榜样4》,利用美篇等形式向党员推送主题教育小知识,组织开展“学习强国”、



“党内法规测试”等答题活动。完成党工委、集团党委和党支部主题教育意见建议征集。党支部书记范维维也参加了党工委组织的主题教育支部书记培训班轮训学习2次。

将理论和实际相结合是学习的最大目的。围绕贯彻落实党中央决策部署和习近平总书记重要指示批示精神,围绕解决当前公司发展存在的突出问题和群众反映强烈的热点问题,

经发地产领导班子成员分2组到一线和基层部门主动开展调查研究,了解一线的工作困难,切实拿出破解难题的实招硬招,推动中央决策部署和省市、党工委、集团党委各项要求落地落实。调研工作已形成了调研报告,并梳理了有关精细化管理、服务群众、招商管理、重点项目进度推进、施工安全风险管控、质量管理、农民工工资支付管理等7方面的问题,建立了问题台账和整改清单。

经发地产党支部书记范维维也在主题学习会上反复强调,全体党员要把学习教育、检视整改和工作职责结合起来,把自己摆进去,务实戒虚,将主题教育和全年目标任务结合起来,和工程质量、招投标、招商运营等年度工作提升重点结合起来,知行合一,学用结合。作为国有企业党员,要自觉用习近平新时代中国特色社会主义思想等先进理论武装头脑,指导工作,做到内化于心、外化于行,积极投身实现中华民族伟大复兴“中国梦”的历史进程中,在新的征程中创造出无愧于时代的优异业绩。



## 经发地产荣获2018年度A级纳税人称号



11月6日,在国家税务总局西安经济技术开发区税务局对2018年度纳税信用A级纳税人评比结果公告中,西安经发地产有限公司获评“2018年度纳税信用A级纳税人”称号。

这项荣誉的获得是对经发地产纳税工作的充分肯定,作为一家国有大型房地产企业,经发地产多年来认真贯彻落实国家税收法律法规和相关制度规定,坚持依法经营、诚信纳税,不断完善内部税务工作管理体系,积极履行社会职责,在税收方面树立了良好的企业形象。在日常管理中,严格遵守税务部门及企业相关财务制度,准确执行企业财务授权,坚持合规操作,遵章守纪,防范财税风险,坚持做好各项税费计提、申报和缴纳工作,积极参加税务部门举办的各类税务培训,加强沟通联系,并按期、保质保量报送多项税务资料,相关税务管理工作获得税务主管部门的肯定和好评,多

次获评“A级纳税人”称号。据悉,陕西省纳税信用等级由陕西省国家税务局和陕西省地方税务局联合评定,每两年评定一次,共分A、B、C、D四个等级,“A级纳税人”是其中的最高级别,评比总分达到95分以上的企业才能获此殊荣,在陕西省数十万家企业中仅有百余家企业获得了该项荣誉。经发地产将一如既往地秉承依法纳税、诚信经营的原则,不断提升产品质量,切实履行企业责任,树立良好的企业形象,为城市发展起到了推动和引领作用。

## 快乐员工 和谐企业

9月29日,由西安市协调劳动关系三方委员会召开的“西安市构建和谐劳动关系先进表彰暨经验交流会”在西安市政府隆重举行。经发地产被授予“西安市劳动关系和谐企业”荣誉称号。

开展劳动关系和谐企业建设,是构建社会主义和谐社会的重要组成部分,对于促进企业发展、维护职工合法权益和社会稳定具有重要作用。会上,共有78家企业单位荣获“西安市劳动关系和谐企业”称号。作为获奖企业,经发地产获得此项殊荣得益于企业优质高效的内部管理,不断创新完善和谐劳动关系长效机制,铺就了企业与职工和谐发展之路。

经发地产发挥工会职能,依法维护职工权益。2005年3月成立了工会组织,职工入会率100%,创建的“职工之家”荣获“2016年西安市模范职工之家”称号。以“法治”为纲,经

发地产严格遵守劳动法律法规,规范用工管理制度,实行同工同酬,按时发放工资,职工参保率达到100%。建立了劳动争议调解组织,定期排查争议隐患。

在日常工作中经发地产及时对工伤、住院、困难职工进行慰问,对出现紧急困难、特重大病困难的职工,募集爱心捐款、协调上级工会下拨爱心帮扶基金,年底定期开展摸底,对困难职工进行帮扶。

对员工的关怀还体现在帮助员工共同成长,经发地产以“安康杯”为载体,广泛开展形式多样的劳动技能竞赛。搭建职工发展平台,按时开展内外部课程培训,有效提升了员工的专业水平。

一直以来,经发地产倡导“快乐工作,快乐生活”,开展多种形式的文娱活动,定期组织全员拓展、美食大赛、植树节活动、包粽子比



赛、健步走、中秋诗词大会等团队活动,丰富员工工业余文化生活。

荣誉的获得,既是肯定,也是更大的期望。经发地产将在今后的工作中再接再厉,深入贯彻落实劳动保障法律法规,积极构建和谐稳定的劳动关系,更好地维护企业和劳动者的合法权益。



## 尽心尽责尽力 精准扶贫攻坚

# 经发地产蓝田县三官庙镇龙门村扶贫纪实



西安市本土开发商经发地产和大山里的蓝田县三官庙镇龙门村看起来没有任何交集，然而，从2017年6月起，“精准扶贫”四个字却把他们紧紧的系在一起，开始长达两年的缘分。

在这两年多以来，以经发地产党支部书记、董事长范维维、经发地产常务副总经理赵军平和经发地产中层干部常新举为代表的扶贫工作者，心怀群众、脚踏实地，用共产党员的责任感和对扶贫工作的使命感，行走在偏远的龙门村，也将党的温暖根植在贫困户的心上。

### 寻医建房老有所依

按照经发集团的工作安排，经发地产董事长、总经理范维维从2017年6月开始，作为扶贫干部进村履行帮扶使命，帮扶对象是蓝田县三官庙镇龙门村村民王龙生。自结成精准扶贫对子后，范维维定期上门，亲自来到老人家里，和老人亲切交谈，询问家庭情况、健康状况、生活开支等情况，听取他的生活困难和问题。

王龙生老人70多岁，身体不好，还患有精神类疾病。其儿子也患有重病，无法从事体力劳动，这是致贫主要原因。在了解情况后，范维维制定了适合该户的扶贫措施，帮助其改善居住环境，加强身体保健，安度晚年生活。

范维维定期上门，每两周走访一次，亲自来到老人家里，和老人亲切交谈，询问家庭情况、健康状况、生活开支等情况，听取他的生活困难和问题、把老人当成了自己的亲人，时刻挂念。



王龙生老人患有精神类疾病，范维维陪他一起去医院治疗，由于老人年纪大了，医生也建议保守治疗，开了许多内服的药品。怕老人记不住，范维维还会定期电话叮嘱他一定要按时吃药。

每逢节日等，范维维还会送去衣服、夏凉被、凉席、月饼、牛奶、冬被等慰问品，帮助他健康快乐、积极生活，也感受到党和社会带来的温暖。

王龙生老人不仅贫困而且也没有劳动力，产业扶贫并不适宜这个家庭，在多次和老人沟通，并听取了他对生活方面的主要打算和诉求，据此有针对性的开展帮扶工作。老人表示了想要购买小猪仔并由其儿子代养，待猪仔长大后卖钱用于为老人治病和生活的想法，范维维和经发地产员工积极踊跃捐款9000元整，并用其中一部分钱购买了3头仔猪。在仔猪长大后，经发地产还帮助他通过渠道出售，将卖出的钱交给老人。

范维维还积极向贫困户宣讲健康扶贫和兜底保障政策，帮助王龙生老人办理了新型农村合作医疗证，确保大病和门诊能够顺利报销。还助其办理了低保和残疾人证，按月享受国家兜底补贴，老人享受到了“健康扶贫”的政策，身体情况也有所好转。

自结成精准扶贫对子后，经发地产总经理范维维一直关注着老人生活的各个方面，其中最牵挂的，是老人还住在破损严重的危房。

老人居住的房子建于80年代，因为年久失修，早已经老旧不堪，特别是今年雨水较多，房屋倾斜、漏水严重，更是难以加固处理。范维维了解情况后第一时间驻村干部和房管局鉴定科人员，和他们一起重新对危房鉴定。最终，老人的房子被定为C级危房，并计划对危房进行拆建改造。在王龙生老人的房屋拆建改造工作启动后，范维维也不断跟进情况，及时给予帮助，在上梁的重要节点，经发地产公司高管和中层全员出动为老人庆贺，同时还送上了物资和5000元资金。

2017年11月，王龙生老人的新房正式上梁，2018年7月，老人的新房正式落成。如今

老人的生活境况已经大有改善，安享着属于自己的晚年幸福。

### 关怀备至惠民多

临近冬天，温度越来越低，家住蓝田县三官庙镇龙门村的贫困户熊重年因患病且腿脚不便无法自行购买换季冬被，帮扶干部经发地产常务副总经理赵军平听闻这个消息，第一时间与他取得联系，采购好越冬棉被送到了熊重年家中，帮助他解决了燃眉之急。虽然送去一床棉被是件小事，但却是帮扶干部赵军平精准扶贫工作开展帮扶慰问的缩影。

2017年6月伊始，赵军平与蓝田县三官庙镇龙门村熊重年家开展手拉手、结对子、送真情、献爱心帮扶活动。熊重年本人有严重脑梗，并患有车祸创伤性后遗症，行动不便，劳动能力弱。

建立结对帮扶联系后，赵军平每月坚持至少开展2次入户走访，深入了解情况，每次往返140km。他多次来到熊重年的土坯房中进行深度大扫除，对其厨房、卧室及庭院门前卫生进行彻底打扫。多次给熊重年送去整理箱、米面油等生活日常用品。夏天送去防暑降温品，冬天送来御寒温暖用品，熊重年对此深受感动。



通过前期入户走访，在与村委会、驻村工作队的指导沟通下，赵军平确立了总体帮扶工作思路、工作重点，帮扶措施有力具体，使扶贫帮扶工作越来越深入，措施越来越有力。

一是在帮扶活动中，主动深入熊重年家，关心帮扶户，对帮扶户以诚相待，向他嘘寒问暖，及时倾听熊重年的意见和要求，给他答疑解惑，让他全面了解党的健康扶贫、产业扶贫、危房改造、兜底保障等政策，真心实意帮助他解决生活中的具体困难；二是给予贫困户及时、必要的物质救助，让困难户得到实惠；三是加强与村委会和驻村工作队的联系，推进熊重年低保的办理，最终于2018年10月顺利将其纳入低保，实现政策兜底；四是结合村镇政策，使得熊重年能够以公司加农户形式入股，每年获得分红；五是按照村委会贫困户搬迁安排，经沟通顺利将熊重年纳入危房整体搬迁户，目前新房已建设完成并顺利实现搬迁，住上了舒适整洁的新房子。

(未完转六版)

## 一站到底 知识储备保安全

11月15日下午，在经发地产党员活动室，“一站到底”安全知识竞赛正式拉开了帷幕。此次竞赛活动以“防风险、除隐患、遏事故”为主题，旨在全面落实安全生产综合治理、全员全过程管控。经发地产各项目代表参加了知识竞赛。

竞赛方式为笔试闭卷答题，内容涵盖建筑行业安全、消防及应急救援知识。答题现场紧张、肃静，经过45分钟作答，最终第二项目部参赛组获得本次比赛得分最高。

通过这次竞赛，进一步加大了经发地产安全生产宣传教育力度，增加了广大一线从业人员的安全意识和自我保护能力，有力地促进了一线从业人员注重安全理论知识与实践相结合，为经发地产提升建筑施工安全管理水平起到了有效的推动作用。

### 预算先行 护航经营

10月29日下午，经发地产召开三年滚动预算编制工作启动会，会议由财务部牵头，计划成本部、招标采购部、前期部、总师办、经营部、项目部等多部门参加。滚动预算以三年为周期（2020-2022年），动态调整，滚动实施。

财务部门在会上强调，滚动预算工作对经发地产经营业务开展起到重要的指导意义，公司非常重视这项工作，要求各部门高度重视滚动预算编报工作，认真细化、分解各项预算指标，高标准、高质量开展预算编制。

滚动预算编制工作预计在12月完成。本次滚动预算启动会的召开，体现了经发地产对滚动预算管理工作的重视，也为公司经营生产保驾护航。

## 经发课堂 专业知识大分享

11月21日，经发地产“经发大讲堂”第四期课程在公司16层培训教室举行，广告策划部经理刘毅以“广告让生活更美好”为主题，向大家分享了广告对消费者的影响、引导作用，以及经发地产对公益广告的思考和设计。

在此之前，前期拓展部负责人韩宏以“天时地利人和”为主题，对大家关心土地年限、土地建设、拿地流程等方面的经验与与会者分享。结合自身经验对未来的土地资源对公司发展的影响进行了剖析，对当下房地产市场的土地问题和现状进行总结及展望。

为沉淀管理经验，提升管理水平，经发地产在2019年推出“经发大讲堂”活动，通过部门负责人将自身领域内的专业知识与大家分享，共同提升公司的人才素质，秉承着从学习中来，到实践中去；从观察中来，到思考中去；从讲述中来，到工作中去；从聆听中来，到学习中去的理念，提高企业的竞争能力，激发全员学习的热潮。每次授课30-45分钟，通过挖掘及综合各专业的经验智慧，形成知识库，对提高公司管理效率和管理水平也具有非常重要的意义。



## 地铁建设带来利好 白桦林溪潜力巨大

11月初,地铁建设方面传来重大利好消息,西安地铁2号线二期正式开工,工程正线总长6.9公里,设车站4座,工程分别向南向北分别延伸两站。北段长度3.5公里,设正阳大道站和草滩北站两站。根据图示,白桦林溪正位于2号线北延伸段正阳大道站正南方向约500米的位置。

除此之外,白桦林溪项目南侧还有地铁14号线贯穿而过,14号线一期工程为贺韶村至北客站,其“尚贤路”站在林溪项目南侧,预计将于2021年通车。目前,紧邻白桦林溪项目的两条地铁线路——2号线二期与14号线均已开工建设,将于2-3年后通车运营。同时,周边还有西安北客站至机场城际轨道线路现已通车,半小时即可达到机场,非常方便。

## PARK公园商街招商 再获突破

白桦林国际Park公园商街在继“先生说”火锅、“木辛水水”冰煮羊等知名餐饮入驻之后,10月迎来“对了”花园餐厅试营业,11月再次迎来新疆餐饮巨头“马仕玖煲”,这些知名餐饮品牌陆续开业,为白桦林国际Park公园商街奠定了中高端餐饮的品牌形象。

据了解,“对了”花园餐厅主营改良陕菜,出现在寻常百姓餐桌的腊汁肉夹馍、蓝田饸饹、锅盔辣子等陕西地道美食经过改良,成为了摆拍精美、别具风味的饕餮大餐。马仕玖煲生源于新疆,历经23年,是以经营煲菜为主、弘扬中国煲菜文化的品牌连锁餐饮企业,专注养生菜品研发,知名度极高。

白桦林国际匠心推出西安罕见的退台式公园商街——Park公园,与文景公园无缝对接,露台满眼绿色环伺,开启景中购物、景中休闲的潮流餐饮消费模式,特色餐饮让人在饱了口福的同时,一饱眼福。目前租售的70-350m<sup>2</sup>公园现铺,不仅满足商务消费,丰富了凤二商圈的休闲、购物、娱乐、餐饮消费内容。

## 白桦林·印象开展 垃圾分类宣传活动

日前,白桦林·印象联合上林路社区文明办志愿服务队的志愿者们在白桦林·印象小区开展“积极参与垃圾分类,创建优美社区环境”宣传活动。

活动现场,志愿者们向白桦林·印象的业主发放了垃圾分类宣传册并为业主认真讲解垃圾分类相关常识,告诉大家垃圾分类程序及分类后的垃圾归宿和用途,倡导更多社区业主了解垃圾分类,并参与到垃圾分类的队伍中去。

废旧电池应该放在哪个颜色的垃圾桶?染发剂是不是有害垃圾?碎玻璃应该怎样投放……通过垃圾分类宣传活动,增强了业主对日常生活垃圾分类知识的了解,促使大家能够积极参与到实践垃圾分类的行动中来,让“绿色、低碳、环保”的理念深入人心,从而不断提高业主自觉爱护环境卫生的意识,养成垃圾分类的好习惯。

## 经发地产上榜中国品牌价值榜



日前,由新华社、经济日报社、中国国际贸易促进委员会、中国品牌建设促进会、中国

资产评估协会主办,中国品牌杂志社等单位联合主办的“2019中国品牌价值评价信息发布暨中国品牌建设高峰论坛”在上海举行,公布2019中国品牌价值评价信息名单。

作为今年“中国品牌日”重要活动之一,“2019中国品牌价值评价信息发布”是中国品牌建设促进会联合相关单位,连续第六次开展公益性的品牌价值评价信息发布。2019年参与品牌价值评价数量达1293家,发布品牌数量为598个,其中经发地产产品品牌的品牌强度为711,品牌值为7.66亿。

2019年,是经发地产的第15个年头,回顾这15年的足迹,我们会发现——品质,是它发展的关键词。而且在更长的时间段、更广阔的地域上,品质,依然是其发展理念。作为西安“品质生活”体系引领者,经发地产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、白桦林国际等一系列白

桦林系高品质产品,用产品实力打造“白桦林”品牌,如今,白桦林系已经真正成为西安购房者心目中好品质的代名词。其最新产品白桦林溪首次开盘就几乎售罄,足以说明其品牌的号召力和认可度。

本次上榜既是对经发地产的认可,也是对产品品牌价值“含金量”的又一次印证。经发地产必将坚守产品质量与服务品质,用心为购房者呈现一个个更美好的家园。



## 西安金融创新中心进展顺利

11月29日,走进西安金融创新中心的工地,现场井然有序,工程施工稳步推进。

入冬以来,金融创新中心项目部提前做好“治污减霾”应对措施,绿网覆盖到位,消防、临电、安全、防护定期检查,做好记录。目前,4#楼1层满堂架完成,顶板铺设完成,梁筋绑扎完成50%。7#楼1层墙柱钢筋绑扎完成,顶板铺设完成,钢筋绑扎完成80%。7#楼以北泳池部位顶板浇筑完成。项目二期B标段范围内正在开展土方开挖工作,已经外运

3000m<sup>3</sup>。

西安金融创新中心项目属于西安市市重点工程,经发地产管理层对项目进展也十分关注,要求项目部必须严格把控工程施工节点,各作业单位在冬季冻土来临前加快施工进度,并就下一步的工作提出了四点要求:一是加强安全防范措施,坚持“安全第一、常备不懈”,时刻牢记安全警钟长鸣,确保项目生产在安全的前提下有序推进,时刻不忘安全生产

的初心;二是加强质量管控措施,确保提交高质量产品;三是要求项目组成员积极总结施工经验,以科技创新为引领,以该项目为契机,积极参与科研立项及专利的申报;四是加强工地生产一线的党建工作,不忘初心、牢记使命,党员干部要敢于担当,不畏艰难,充分发挥共产党员的先锋模范带头作用,确保项目施工任务的圆满完成。

## 最后一公里 打造品质社区商业

在欧美国家,社区商业已占社会商业总支出的70%以上,而在中国,目前整体水平不足30%。英国知名房地产顾问机构莱坊国际的《社区商业生存之道》报告指出,随着中国新一轮城镇化发展,中国将形成2万个以上的新社区,社区商业已成为新的开发热点,成为各大房企角逐的新风口。

坚持初心不改,精耕细作的经发地产,在社区商业领域另辟捷径,成效显著。白桦林间·林间集市、白桦林印象·印象商街、经发大厦A座星光STAR美食艺术街区、白桦林国际·PARK公园,其倡导“悦享邻里”的商业体验模式,以“全龄全景全时、共享共创共赢”为核心理念,打造“社区最后一公里,智慧商业生态链”,为业主提供了更便利、更舒适、更有品质的生活服务,在业内口碑颇好,业主赞誉有加。

### 印象商街 天时地利

以印象商街近期开业的酷酷熊美语为例,就是专业台湾教学团队首创的幼少儿美语教育机构,拥有来自国内外优秀教学团队,遵循美国圣何塞州立大学全身反应教学法,以及斯



坦福大学的螺旋式教学法,全新的STEAM教学理念,以卓越的教学品质和热忱的服务白桦林印象社区及周边云集的高端住区。

而在日益成熟的西咸新区,印象商街“便民、利民”,为居民提供日常生活需要的商品和服务,以区别于小型住宅底商和大型商超,构建的“吃、喝、玩、乐、医、学、购”为一体的商业体系,搭建强有力的品牌商家联盟,颠覆传统发展模式,打造“最有品质的社区商业”,为大西安社区商业注入新的活力,也推动社区商业的繁荣发展。

未来,随着地铁1号线二期开通三期在建、西咸一体化的无缝对接、沣东新城扩张发展、以及资源能效加持和西咸一体城市板块崛起,在西咸大道及咸阳,经发地产所打造的印象商街商业价值将无可估量。目前项目建筑面积约250-630m<sup>2</sup>的临街现铺,全城火热推售中,灵活多变的商铺空间,业态多样选择,抢占西咸大道风口红利,入主智能潮街,正在此时。

### 林间集市 活力街区

11月18日晚19时,夜幕降临,华灯初上,经发地产旗下社区独立式商业——林间集市的项目外墙被多个LOGO发光字装饰的多彩、亮丽。据悉,经发地产为了提升林间集市的商业氛围,强化入驻商户的对外昭示性,于林间集市外墙制作安装各商户LOGO沿街对外展示。确定该项工作以来,经发地产开展多次关于广告位划分、发光字材料的选择、制作安装位置等一系列专项工作讨论会议,多部门深入沟通、



分工协作,充分利用墙体广告位强化路过人群的认知,从硬件上提升林间集市及商家的品牌昭示性。

自今年9月份以来,经发地产多次组织林间集市商家进行社区外展活动,从白桦林间至白桦林居,协调30余家商户对于场地的要求,统一安排活动时间,助力各商户向社区业主宣传相关的优惠活动信息。通过系列活动,使业主们获取到有效的商家优惠内容,尤其是教育培训相关类商家的优惠活动引来不少业主的关注,同时,各商户也能直面客户进行精准讲解,认真解答每一个疑问,切实有效的打通商户与业主之间的沟通壁垒,成功搭建起买方与卖方的桥梁。

无论是从提升商户昭示性的硬件设施,或是组织客户活动的软性服务,经发地产多项举措、有效配合,充分拉动商业项目流量,全面助力商户运营,招商养商,共赢共利,为商圈、区域再添消费活力。



## 良材精工 匠心筑家 白桦林溪品质夺人咨询火爆



经西安市发改委审批通过，10月中旬，经发地产白桦林溪项目19、21#房源价格正式对外公示。此批房源面积自73m<sup>2</sup>至130m<sup>2</sup>不等，价格区间位于10823—13753元/m<sup>2</sup>，是白桦林溪继首次开盘之后推出第二批房源新品。

### 销售现场咨询火爆

自项目价格公示以来，销售现场又迎来一波热潮。项目沙盘前，了解项目的客户一波接一波，经常同时汇聚3、4组客户。置业顾问在接待客户的同时，咨询电话铃声也响个不停。许多前期关注白桦林溪的客户，知悉白桦林溪新品推出，立即到达项目现场了解情况，并不

断的与置业顾问沟通项目房源信息。距离价格公示不到一个月的时间，项目销售中心平均每天接待近30组客户，截至目前累计客户登记量约800余组，远超此次推售房源的数量，客户关注度非常高。

### “泰山行动”助力品质

自2006年以来，该项活动贯穿于经发地产的经营、管理、建设等全部工作中，以人性化、精细化、持续改进为灵魂的“泰山行动”在提升白桦林溪项目品质中更为明显。

白桦林溪项目甄选优良材料，如高层产品采用一体板与真石漆结合，视觉色泽自然。真

石漆具有天然石材的质感，高雅庄重，可塑造古韵雅致的高贵艺术质感。同时，所有楼栋顶部造型檐口采用金属铝板，屋面采用直立锁边金属瓦屋面，具有自重轻、强度高、防水性好以及能有效抵御温度应力等优点。金属瓦屋面多用于机场、火车站等公共建筑中，在民用建筑中应用较少，属高档建筑材料。

不仅精选材料，白桦林溪的建筑工艺也令人称道。白桦林溪高层建筑采用铝合金模板系统。其是继竹木模板，钢模板之后出现的新一代新型模板支撑系统。该系统具有施工周期短、重复使用次数多、平均使用成本低、施工方便、效率高、稳定性好、承载力高等特点，是住建部积极推广的新技术。对客户来说，铝建筑模板拆模后，混凝土表面平整光洁，拼缝少，精度高，可方便客户后期装修。

国家《砌体工程施工质量验收规范》中规定，施工质量允许误差为垂8平8，指混凝土墙面垂直度误差不得超过8毫米，平整度误差不得超过8毫米。

白桦林溪对建筑质量精益求精，追求高标准，高质量，高要求，高于国家标准，严苛标准，严格科学的方法确保每套产品都拥有过硬的品质。

白桦林系品质声名在外，多年来也在消费者的心里根植下优质的种子，在北城同期发售的项目中，白桦林溪的咨询量、登记量都遥遥领先，其吸引力不言而喻。

## 罗娜 从销冠到履新



2019年9月2日，当白桦林溪第一批364套房源几近售罄时，作为经发地产销售分公司总经理的罗娜，才露出了一个月来最轻松的笑容，说：“这么多天、这么多人，功夫总算没有白费！我可以睡个好觉了。”

从2007年入职到现在，罗娜从一名普通的销售员成长为销售分公司的掌舵人，付出过努力，也收获了成绩。随着角色的转变，也实现拓展了更广阔的人生道路。

### 销冠是怎样炼成的

罗娜说：“在我心中一直坚持着一个信条，就是客户问题无小事。在销售眼中可能不算什么问题，但是对于客户来说也许一生就买这一次房子，对于他们来说很重要。所以作为一名专业的置业顾问，就是要做到对每一位客户负责。”

2011年炎夏的一天下午，白桦林溪二期销售现场。罗娜接待了一对父女，按照销售接待流程，她把沙盘介绍完毕，带父女二人参观完3套样板间和社区，完成所有销售动作请送客户留电话时，客户说“留司机电话吧。”当时罗娜非常郁闷，因为这个回答预示着：客户会拒绝和销售员进行后续沟通，买房的可能性不大。虽然客户是“无情”的，罗娜仍是将自己

的电话名片和楼盘全部资料给这位整理好给了这对父女。时间过了一周，令她惊喜的是，一周前接待的客户父女手里拿着当时自己详细给他们写的置业计划当天就下定了，并且还介绍了新客户。后来，这两位客户介绍的新客户也成了老客户，又给她介绍了新客户，罗娜最后几乎“收纳”了这对父女所在公司的大部分置业人群，“铁粉”队伍更加壮大了。

在谈到经验时，她说，销售冠军不是一两天练成的。做销售首先要做到坚持，坚持回访、坚持盘客、坚持对练等等，同时也需要不断自我学习与提升，多方面了解外界动态，丰富自己的谈资。除此之外，销售员还得具备专业的职业素养，让客户在询问专业问题时，做到有问必答，百问不厌。做好所有的基础工作后，还有最重要的一点就是耐心，学会耐心倾听客户的需求与问题。

许多同事在评价她时最常谈到三个词，即热情大方、雷厉风行、敬业爱岗，在同事中人缘很好，也是大家追赶超越的对象。

优秀的销售业绩也引起了经发地产人事部门的关注，2013年，罗娜开始走上管理岗位。

### 管理者之路

2013年至2016年，罗娜担任白桦林溪销售中心经理。在这期间，她不仅延续了一线销售员诚信销售的原则，还用自己丰富的经验指导员工工作。在这个阶段，她进行数据管理的能力突飞猛进，因为销售管理的工作很繁杂，需要各类报表的支撑，更需要从数据中观察客户、了解市场、提高业绩。这一段时间，她在管理方面积累了大量经验。

2019年4月，罗娜被任命为销售分公司总经理。从掌管销售团队到销售公司，她在历练中越发干练。

### 寻光梦影 缘起林溪

11月23日，为感谢经发地产新老业主的厚爱，由经发地产组织的“寻光梦影缘起林溪”业主观影答谢会在汉神喜满影城欢乐举办，经发地产包下宽屏巨幕影厅等三个观影厅，邀请近百名经发地产新老客户全家动员，一同观赏了迪士尼最新力作《冰雪奇缘2》，度过一段难忘的最美时光。

为了让大家享受更好的观影体验，此次活动还为客户免费提供爆米花、可乐套餐，活动开场前还进行了超级福利抽奖活动，为新老客户精心筹备一场光影盛宴。大家随后观看了精彩影片，震撼视听效果吸引全场。

经发地产业主观影活动，感谢新老业主们对经发地产多年的支持和认可，答谢大家对经发地产新产品一如既往的信任与支持，希望通过本场观影活动，使新老客户对经发地产企业文化更加信赖，对于成为经发地产的业主感到满意和暖心。

### 夯实业务基础 扎实修炼内功

为了持续提升销售团队的销售力及对项目的认知力，经发地产连续开展白桦林溪销售说辞应用分析会、户型辩论会和智多星快问快答系列销售力提升活动。在销售说辞分析会上，经营口各相关部门共同对白桦林溪销售说辞、销售道具等方面进行了细致全面的探讨，针对销售一线提出客户感兴趣和客户抗性等相关内容，共同分析梳理出后续行之有效的提升销售力工作重点。

第二次活动中，白桦林溪销售团队的8名置业顾问就“项目C3广庭129m<sup>2</sup>户型更好还是项目C1琼林128m<sup>2</sup>户型更好？”这一辩题上演了一场精彩绝伦的辩论赛，正反双方从户型尺度、产品功能、采光通风及产品性价比等各个方面出发，对两个户型的优劣势进行了全面系统的论述。

10月28日，白桦林溪全体置业顾问开展了销售智多星快问快答活动，个人赛和团体抢答赛，由评委提出关于项目不利因素或客户较为抵触的诸多抗性内容，参赛者妙语连珠，精彩纷呈。

销售力提升系列活动，旨在提升销售团队的销售力及对产品的认知力，使大家对项目产品的认识更为全面和深刻，充分夯实业务知识的基础，更好的服务与客户。

### 紧抓项目建设 推进项目进度

11月底，气温骤降，寒意渐浓，室外温度已悄然低至零下，然而，白桦林溪项目现场正一片热火朝天的繁忙景象。

截至目前，白桦林溪2#楼3-4层砌体完成、3、4#楼外墙保温安装完成，10、12#楼屋面防水完成，11、12#楼窗户附框安装完成，项目花园洋房1#—13#均正在进行砌体及外立面施工。高层区域楼栋目前全部主体结构施工中，16#楼施工至十七层，17#楼施工至十三层，18#楼施工至十五层，15#楼施工至十层，19#、20#楼施工至十六层，14#楼施工至二层，21#楼施工至一层，本周将完成一层墙柱铝模。另外，项目样板间木地板铺设及窗户玻璃安装均已完成，即将交付。



## 志愿维护秩序 助力文明出行

为更好服务志愿活动，加深行人文明出行安全意识，经发集团积极组织，经发地产热情参与。11月25日，经发地产多位志愿者报名参加，办公室向志愿者们做了动员，并交代了注意事项，在公司员工群中，志愿者们也得到了同事们的赞声一片，倍感光荣。

26日早7:50，来自经发地产的7位志愿者手持小旗，在凤城二路和明光路十字根据红绿灯指示，开始了对行人不文明交通现象的引导和劝阻工作。在服务过程中，志愿者们发现，行人们的文明素质都很高，基本可按标识引导行进。对个别抢灯、低头看手机或站立等待位置不合理的行人，志愿者们也及时进行了提示和引导，收获了行人的点赞。

近年来，经发地产志愿者们通过捡拾垃圾、引导出行、扶贫帮困等活动，传播了正能量也提升了服务能力。志愿者们是社会正能量的传播者，经发地产志愿者们将会以每次服务活动为契机，点亮人们心中的文明之火，让城市更美好，社会更和谐。

## 小善聚大爱

乐善好施，助人为乐是全社会倡导的传统美德。为了让贫困家庭感受到爱的温暖，经发地产发起了向公司对口帮扶村蓝田县龙门村贫困群众捐赠过冬衣物的倡议，向公司全体员工募捐闲置的御寒衣物。

此次活动经发地产募集过冬的衣物，包括羽绒服、棉服、棉衣棉裤、毛衣毛裤、帽子、手套等，旧衣物要求八成以上，整洁干净、无破损。消息一经发出，员工们都非常积极，将家里闲置衣物、棉被等找出来，积极上交办公室，由办公室进行了统一筛选、分类、整理、打包。11月初，经发地产将各部门员工送来的上百件过冬御寒衣物送至龙门村，将广大员工的一片爱心尽快送到贫困地区群众手中，也让贫困群众们感受到更多的关怀和温暖。

## 不忘初心 努力学习

11月29日，在时代光华网络学院平台二、三季度优秀学员评选过程中，经发地产工程管理部杨徐学习成绩突出，完成40.4学分，荣获“2019年第二、三季度西安时代光华网络学院（大学）‘优秀学员’”称号。

一直以来，经发地产都非常重视人才的培养，紧跟习近平总书记“不忘初心、牢记使命”要求，用创新理论武装头脑，通过制定和实施专业的培训体系，提升员工的职业素质，提高企业运转效率，推动全体员工更加自觉高效地完成工作。早在2010年，经发地产便与培训界最专业的和知名的企业——时代光华进行深度合作，除1000多门上线通用管理课程外，将房地产专业课程数量翻倍至228门，并每月更新10门左右房地产课程，让管理人员可以充分利用“碎片化”空闲时间进行学习，借助时代光华网络培训平台传授最优秀的管理理念、技能和方法，推动员工的职业化与管理的规范化。

## 文化搭台 团建唱戏 经发地产开展全员文化拓展活动



“碧云天，黄叶地。秋色连波，波上寒烟翠。”11月2日，经发地产在一片秋色中来到古风古韵的诗经里，开展了全员文化拓展活动。

### 文化搭台 团建唱戏



2019年，经发地产一个重要的关键词是“文化”。5月，白桦林系高端产品白桦林溪销售中心开放，这个承继中式建筑和造园精髓，将“民族自信、文化自信”扎根落地在高铁新城的项目也充分激发了经发地产人的文化兴趣，因此，本次员工拓展活动也充满了文化意味。

在拓展活动中，员工们体验了中式插花艺术，了解了中式插花从佛前供花到当代传承的

(上接第三版)

### 驻村扎根鼓精神



“常新举是个好青年，驻村工作积极，业务知识扎实，为人朴实厚道，做了很多实实在在的工作。”说起西安经开区驻村工作队队长常新举，蓝田县三官庙镇龙门村干部都赞不绝口。

2019年6月28日，经发地产招标采购部副经理常新举被委任为经开区驻村工作队队长，与龙门村村干部携手并肩做好帮扶项目推进、驻村工作开展、“一户一策”结对帮扶、贫困户建档立卡等工作。

“我们更多的是起到一个桥梁纽带作用。”常新举认为，如何能够把帮扶做到位，真正改

历史：弹响了七弦古琴，在幽幽琴声里体会到了高山流水之美；沐手抄诗，笔尖流淌出《诗经》中的绝美篇章；司木学堂，手中翻飞出古代智慧的结晶……

在一个个充满文化意味的项目中，团队中新人和老员工认识了，部门壁垒消除了，同事协作性加强了，大家心往一处想，劲往一处使，都在自己的团队中找到了位置，达到了团队建设的目的。

### 快乐工作 快乐生活

在文化活动之外，本次拓展活动还安排了引起阵阵欢笑、锻炼配合能力的“坦克战车”与“不倒森林”。这两个项目参与人数多、难度大，但经发地产人经过短暂的“试炼”，都



善村子的面貌，改善每一户贫困户的面貌，驻村干部需要切实深入到每一户贫困户，了解致贫原因，才能向经开区管委会、经发集团提出切实有效的帮扶计划和措施，才是真正对双方负责的工作态度。

“目前村里有稳定脱贫户22户，建档立卡户……”虽然进村只有4个月，但是对于村子里的具体情况常新举都是了然于心，各种数据、政策脱口而出，这也得益于他和工作组扎实的工作基础。自从驻村以来，常新举每天的工作时间都全情投入，走家串户，常常工作到凌晨两三点，偶尔有点闲时间，他也总会在村子里转一转，看一看，观察大家的生活状态，观察村里的变化。

自从和经开区结对帮扶两年以来，村子里的变化有目共睹，破旧的房子没有了，取而代之的是一排排明亮崭新的砖瓦房，脏乱差的村道变成了干净整洁的街道，还有公益性保洁每天打扫……变化最大的，莫过于住上了新房、有了产业的村民们，“从前他们好多人都是闲着的，不知道该干什么，整个人的面貌都是有气无力，现在大家养猪的养猪，养羊的养羊，都有事干、有劲干，整个人散发着积极向上的精气神，这才是脱贫致富最重要的。”常新举说，这是最让他有感触的。

取得了很好的成绩，连教练都赞叹：你们公司真是一个高素质、搞配合度的团队！

令大家喜笑颜开的项目当属“团队奥斯卡”了，这个项目考验了大家额创意性，“千手观音”、“排山倒海”等照片，也大家在严肃严谨的工作之外，体验到了摄影乐趣。

经发地产人在各种任务中穿梭，同时还不忘在活动地点“取经”，这个说“路面铺装的形式不错，咱们可以参考”，那个说“门头的字体跟整体氛围很和谐，值得学习。”走到哪里，学到哪里，快乐到哪里，经发地产人的精神风貌体现在行走的每一步。



来到诗经里，肯定也要展示一下诗词功夫，本次的诗词考验中，要求包含“经、发、地、产”四个字，有队伍做诗道：经风经雨经冰霜，发枝发叶发花香。从来北城是福地，兴区乐产建新城。描写了经发地产的成长不易，也表达了持续奋斗，建设新城的信念。



贫困户庞军设几年前因为心脏疾病差点丢了性命，花光了积蓄，生活也陷入贫困，帮扶小组了解到他的情况后，先帮他看病，身体恢复后又帮他养起了奶山羊，从刚开始的10多只一直发展到了现在40多只，还在老院门口养了40多只土鸡，今年甚至包下村上十多亩土地种植花椒，年收入不低于一万元。常新举和工作组的干部们一直关注着庞军设的情况，“明年我还打算贷点款再养几头牛，争取过得更好。”老庞信心满满。

龙门村目前28户贫困户已经有25户脱贫，整个村子已然脱掉了贫困村的帽子。脱贫是第一步，接下来还要防止返贫。

“驻村帮扶工作对于我们来说也是一次人生的升华，更是一种超越自我的实践。对我来说，驻村工作虽然很辛苦，但是我在成长中也学习和收获了许多。”常新举说。

脱贫攻坚永远在路上，一通通电话，一次次走访，一户户深入，是经发地产在不断的拉近和帮扶对象的距离，畅通与帮扶对象的沟通渠道，在为帮扶对象出点子、想办法、送爱心，一步步将各项帮扶措施落到实处，让帮扶工作更精准、更有效，最终帮助扶贫对象走上致富大道，为实现“2020年全面脱贫”的目标贡献一份力量。





## 白桦林溪 西安房地产界的一股清流

潮水退去，才知道谁在裸泳。

眼下，除少数本土国企在市场上保留些许份额外。其他不少本土房企，有的已经死掉，有的转型上岸，有的被挤去做县份市场。西安楼市已变成外来房企的天下。

作为本土房企的代表，过去15年，经发地产干了三件大事，这三件大事不仅赢得了市场的尊重与口碑，还收获了很多“死忠粉”。

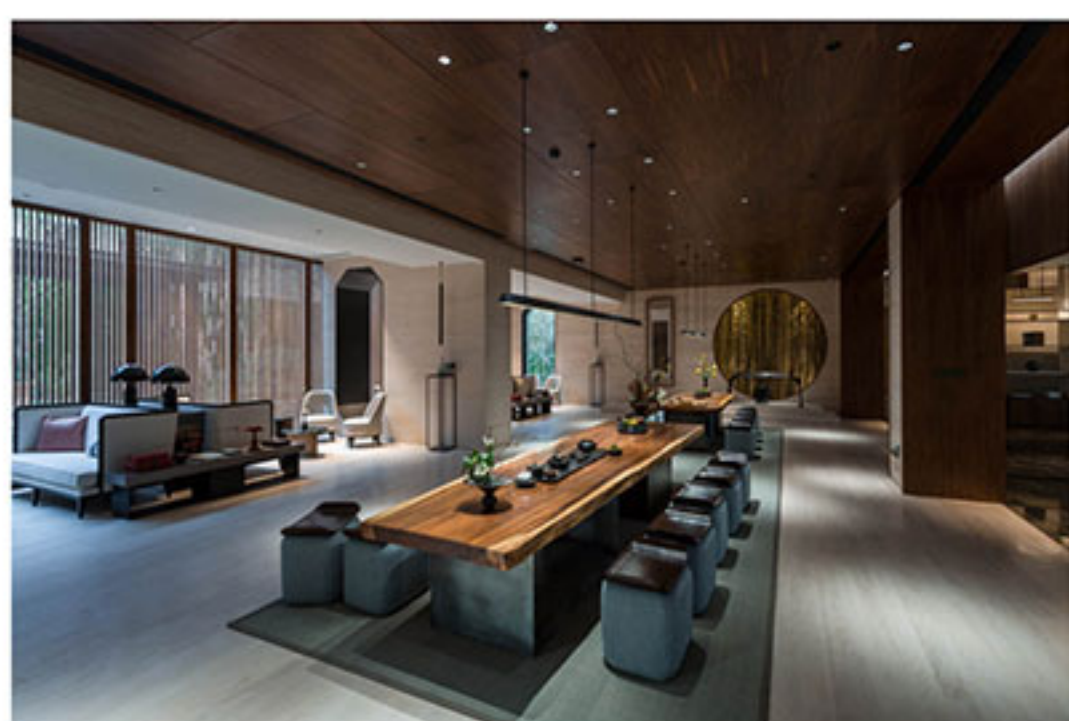
一是，城北布局多盘，站稳脚跟，形成独特的市场IP，成就了当地的居住标杆。

二是，经发的物业如今已经被老百姓熟知，甚至可以媲美品牌一线房企的物业服务，在市场上占领一席之地。

三是，更懂西安，对这座城市有着更多的情怀。没有规模压力的他们，有更多的时间来思考如何给这座城市创造真正的人居产品。

说实话，本土民营房企能活下来就挺不容易。经发地产能做出今天的成绩，算是一个操盘奇迹。它撑起了城北的半壁江山，也撑起了本土房企的骄傲。

### 岁月是最好的过滤器 总能沉淀下真金白银



西安本土房企诞生于这座城市，他们更懂西安，对西安也有更多的情怀。

对它们来说，这里是根据地，是大本营，要承担城市建设的大旗，更需在心中加载责任。所以，本土房企会不断地花费时间与精力了解当地居民居住需求，思考对更高品质生活方式的追求。

作为土生土长的西安人，在听到城北楼盘几个字的时候就想到了“白桦林系”住宅，而这些都出自经发地产。踏实做事的人往往话不多，专心做事的企业往往也只专注于产品，就好像我们常说的“工匠精神”，其实真正的工匠大多是不知“工匠精神”的，他们只知道把事用心做好就行了，并且几十年如一日。

2004年经发地产开始布局城北，打响经开人居发展的第一枪，在凤城八路和九路之间打造了城北第一个品质住宅——白桦林居，并获得了较高的口碑。

随后继白桦林居之后的又一升级之作——白桦林间也成为城北增值空间较高的住宅项目。

从目前市场上的二手房数据便可略知一二。数据显示，白桦林居和白桦林间两个楼盘的二手房价均高于区域的其他房源，在市场角逐下，只有好的产品才能经久不衰，拔得头筹，



这是最有力的证明。

不仅如此，客户的良好口碑是经发地产能够“圈粉”的主要因素。在经发地产的销售房屋套数数据中，老客户再次购买或者老客户介绍成交的占4成以上，他们是经发地产最好的销售员，而“白桦林系”优良的产品品质是打动业主介绍亲友购买的首要因素。

如今，经发地产再次用极具前瞻性的眼光看向高铁新城核心，在品牌房企进驻之前先人一步打造白桦林溪，将北城的住宅风向标引到高铁新城来。

### 白桦林溪 洞悉西安购房者宜居心理

面对外来房企的咄咄逼人，经发地产选择步步为赢。长期积累的老客户口碑让它市场掌握了主动权。

据悉，白桦林溪前一批售罄的364套房源中，近8成的购房者来自城北，更有许多之前“白桦林系”住宅的老业主自己购置二套住宅或是带领朋友来买房。

更有白桦林间老业主表示：多年来居住在白桦林间让他对“白桦林系”住宅的社区环境、服务等十分满意，这次想给孩子买一套房，其余住宅看都没看，就只等白桦林溪开盘，不仅住宅品质好，后期保值性也高。

对比白桦林居和白桦林间而言，白桦林溪是经发地产“白桦林系”住宅的升级作品，也是“白桦林系”住宅的创新产品。

#### 占据高铁新城发展核心

交通要塞，自古至今有着至关重要的作用，战争时它可以决定一国之胜败，发展时代它足以驱动一个城市和区域的迅速崛起。

前有上海虹桥，后有西安高铁北站，它们用从荒凉到繁华，从乡村田野到世界一流商务区的历史轨迹，一直印证着这个道理。

白桦林溪择址尚稷路与建元二路十字，周边地铁2号线和14号线地铁环绕，是高铁新城发展的核心。

如今地铁2号线北延伸段已经开工建设，未来将延伸至华山机电北郊分厂附近，距离白桦林溪北门和西门约200米，而附近的14号线作为全运线路预计2021年通车，后期交通十分便利。

11月1日，政府宣布高铁新城的规划建设正式启动，政府将投资约500亿元，通过3-5年完成区域的基础建设工作，今年经

开区集中开工的10个项目中有6个在高铁新城，9所公办院校也有5所坐落在高铁新城。

未来通过政府大力建设的高铁新城将担负起城市北跨的重任，同时也将成为经开区的进阶板块，接替经开区继续发展，经济圈北移至高铁片区，就是对高铁新城价值最好的证明。

#### 社区楼栋排布提升宜居程度

白桦林溪规划的产品业态为花园洋房+高层住宅，虽然常见，但经过对楼栋的不同排布，提升了宜居程度。

南低北高的楼栋排布保证了采光和景观，将洋房和高层住宅分开布局不仅保障了洋房业主对私密性的追求，更体现居住者的尊贵感，而高层业主也不必担心少了舒适度，最大化的实现了居住舒适度。

在社区约35%的绿化率之外，白桦林溪将20-30米的市政绿化带也进行了规划，更确保了居住者在小区舒适的生活。

#### 产品升级坚守品质情怀

这个时代从来缺少情怀，但一切脱离品质的情怀，都是耍流氓。在产品品质上，白桦林溪再一次做了多方面的升级。景观方面，利用百余种植被打造成五重景观体系，通过层层植物高度递减的方法做到外看有树林近看有草坪的既视感，构成现代绿野仙踪般的美妙画卷。

材质选择上，白桦林溪选材更接近材质的自然属性，洋房皇室啡巴西进口石材彰显建筑的尊贵和尊贵之感，三玻两腔中空玻璃保证更好的隔音、隔热、保温和节能效果，子母双开门采用多重安保技术，保障家人的居住安全。

此外还有室内的各类精细的选材，让住宅的质量更进一步，保障居住舒适、安全的同时居住的更加长久。

### 严控物业服务 品质才是“万能钥匙”

最值得一提的是物业服务。白桦林系列拥有一级物业资质的经发物业服务，多年来业主好评率极高。

举个例子，在白桦林溪社区里，物业人员会像对待自己的家人一样去对待每一位住户，熟悉每一家住户的情况，随时响应业主的需求，加强了与业主之间的情感连接纽带，这在很多社区是做不到的。

社区大堂内设置有客服、物业等工作人员办公区域，不必再为了物业问题来回奔走，回到社区就会有物业人员帮助解决。

更有十大专属服务（智慧社区，社区大堂服务，楼宇管家服务，独居长者服务，安全检测服务，和美邻里社区文化服务，紧急救助类服务，寒暑假儿童社会实践服务，专属代办服务和楼宇网格化巡逻）呵护业主，保障生活。

这个项目的创新之处就在于从关注产品到打造以业主为中心的房地产产品开发模式，以用户思维为本，所以最终带来的体验感也将是前所未有的。

房地产开发进入下半程，未来拼的就是房企的运营能力，服务能力和产品力。能征服市场的，永远不是价格，而是品质！

经发地产很聪明，先打服务和产品，再卖房。有先见之明的选择了一条正确的路。

这一次的白桦林溪，我一直认为不能用常规的住宅购买眼光来衡量。

这属于一个满足情怀级别的产品。经发地产看中了区域发展的前景，用时间换空间，做了人无我有事情，保证了在市场的独特性和产品力的均衡性。

拥有这些“过人之处”，才是具备收藏价值的好房子。

转载自:微信公众号四海为家(有删减)







# 时光沉澱 心有林溪

高铁新城·地铁口 美学大宅

BIRCHFOREST  
白桦林溪

☎ 029-8672-7777

高铁新城尚稷路与建元二路十字东南角 (文景山公园东北方向)



白桦林溪营销中心 经发集团地产集团出品