

紅楓林

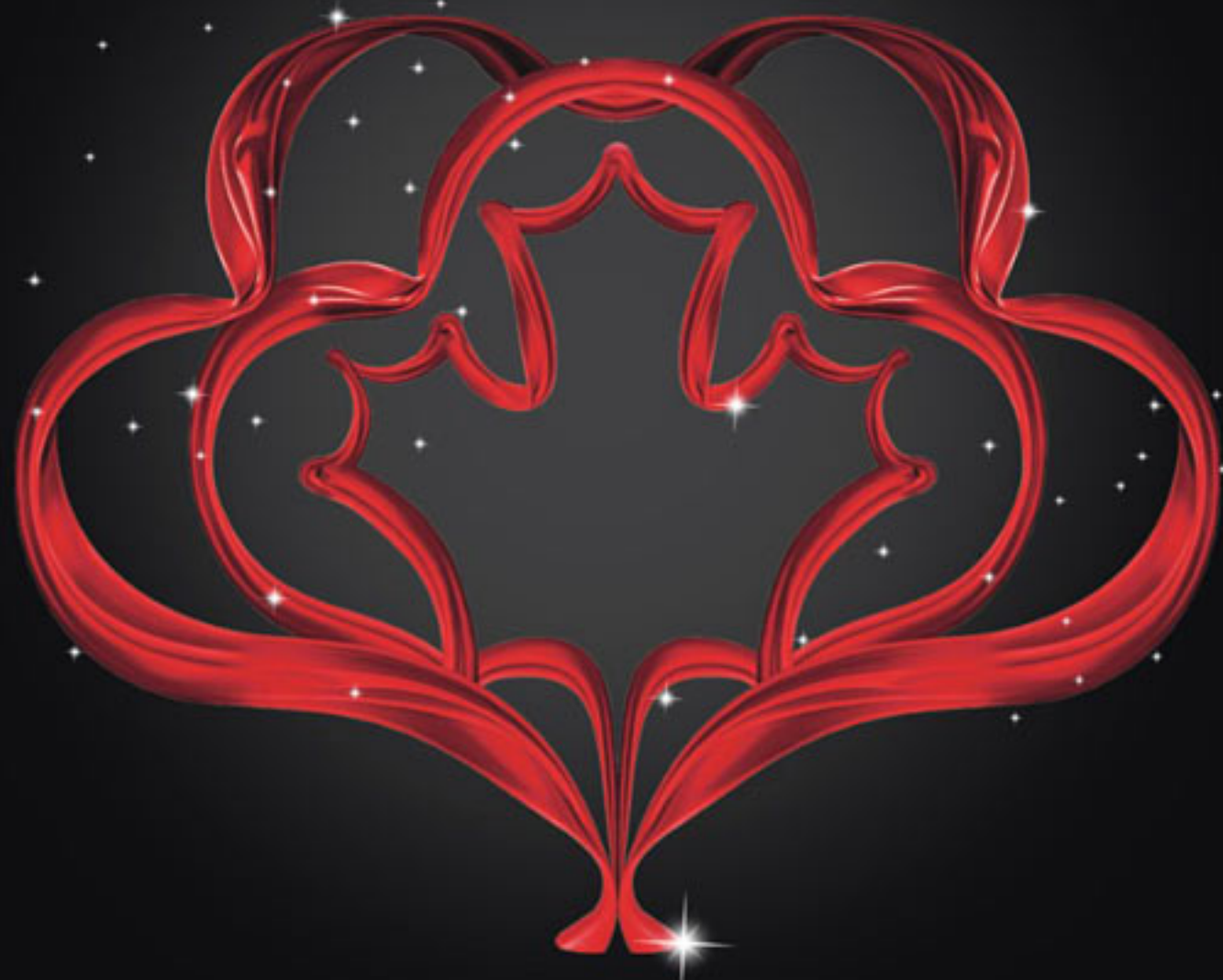
高麗地圖

2009 No.02 Vol.044

雜誌社: 2009-02-01
雜誌社: 2009-02-01
雜誌社: 2009-02-01
雜誌社: 2009-02-01

18
年

RED MAPLE



只有高新能引领高新 18年品质成长

高新地产18年深耕，历经一次次创新和品质跃升，践行“诗意生活”的建筑理想，累计开发面积逾400万平米
18年高新品质引领，一城三盘开发格局，验证地产名企实力！

【高新·红枫林】高新上郡，别墅级品质洋房、双景现房，品质之王
【高新·水晶城】高新一期核心休闲商务区，一体化现代
【枫林香堤】亲水河岸710亩原生林地，50万平米绝版湖景，18万平米
品质生活家

跟上，向前！

09年，财富突然又增长了，而甲流造成的恐慌正在被人们漠然、遗忘。

和甲流类似，在高新地产，也有不少细菌在侵蚀着我们的身心：

上班的人多了，主动干事的人少了！

薪酬多了，工作热情少了！

工作联系单多了，解决问题的效率慢了！

摆资格论资历的多了，比贡献讲奉献的少了！

互帮互学的少了，固步自封天下第一的多了！

讲人情讲山头义气的多了，想公司原则想业主需求的少了！

公司公共资源个人化的多了，个人资源公司化的少了！

当领导的多了，当师傅的少了！

项目大了，效益却低了！

企业的发展加速了，个人的发展却减速了！！

.....

如此等等病态已显现于我们的管理者和员工的行为中，诸位可以对照检查一下，看看身心是否已受此类细菌感染！

如感染，请尽快治疗。

主席说得好：“有则改之，无则加勉”！

切记！切记！！

检查我们的观念，回放我们的行为，重访我们向上的每一个台阶，我们为什么会进步？我们成功的要素是什么？我们凭什么拥有现在的一切？

今天，这些要素还在吗？你还能前进吗？还能跟上这支队伍追求理想的步伐吗？

在高新地产正坚定有力加速前行的时刻，我们不希望任何一个人落伍或倒下！

你、我，都别无选择，只能毫不犹豫地清除掉我们身上的细菌，变革自己的思想，调整自己的步伐，跟上。

在这个被娱乐和享受侵蚀的社会中，我们必须谨守感恩的良知和良心，

跟上，前进！

*CONTENTS



本期导读：《寻找失落的建筑品质》

每座城市，都有代言历史的建筑。我们不能忘记：1000年的大明宫，红气万里，彰显出一个民族的自信和包容！1500年的未央宫、上林苑，壮丽一朝尽，以大汉民族的气度和胆略，成就了中华民族的大一统基业；2000年的阿房宫，一布三百里，秦时皇权贵族的高尚与实力并举！

编委会及顾问委员会

主办：西安高新地产

编辑委员会

名誉主任：全国工商联住宅产业商会副会长
西安高科(集团)公司总经理 安建利

主任：张彦峰

委员：陈 慧 马 毅 李 农

主编：李 农

编辑：华 丽 丛 琳 刘永锋

马小勇 姜李博

执行编辑：吴 宾

责任编辑：赵 鲜

地址：西安高新科技开发区高新五路12号

电话：029-88315011

传真：029-88311861

邮编：710065

网址：http://www.xagxdc.com

Email: hisunview@xagxdc.com

创意设计：尚美佳*中国

电话：029-88321933

准印号：陕新出内印字0111号

出版时间：2009年12月

内部资料

本刊顾问委员会委员

徐德龙：中国工程院院士、西安建筑科技大学校长

聂梅生：全国工商联住宅产业商会名誉会长、清华大学教授

王 石：中城房网第一任轮值主席、万科企业董事长

卢 铿：青岛海尔地产有限公司董事长

冯 仑：万通集团董事局主席

胡葆森：河南建业集团董事长

林少斌：深圳招商地产总裁

任志强：北京新华远董事长兼总裁

张宝金：金典集团董事长

目录

CONTENTS ▶

01-30 ----- 专题

寻找失落的建筑品质
做“花园洋房专家”成就西安地产第一品质
花园洋房 定制中产阶级居住新标准
红枫林档案
高新地产18年项目展示

31-36 ----- 城居

家的变奏曲
鲜衣怒马话西安
居住向上 生活向上

37-42 ----- 快讯

43-61 ----- 阅人

李建军/无法放松的皮筋
保洁的故事/那些看不到的辛苦与付出
保安的故事/社区就像自己的家
李旭浪/人总是要有点信仰的
于晶/因为专业 所以“苛刻”
走进张新义的“理论体系”
杨桂芳/快乐的“老抠”
刘永锋/成熟的男人有很多面
卢闰军/铿锵玫瑰
丛琳/优雅的女战士
乔凯峰/做个生活艺术家
千维/工作让我说快乐
韩建雄/有故事的人才听懂心里的歌
马景才/我和我追逐的梦
人过中年

寻找失落的建筑品质



18年，高新地产的建筑理想

QUALITY

建筑是凝固的民族精神。

因为城墙，我们追忆西安的厚重；

因为故宫，我们惊叹皇权的威严；

因为新天地，我们触摸十里洋场的现代与沧桑；

因为香榭丽舍，我们领悟巴黎是流动的盛宴

……

每座城市，都有代言历史的建筑。

我们不能忘记：

1000年的大明宫，虹气万里，彰显出一个民族的自信和包容！

1500年的未央宫、上林苑，壮丽一朝尽，以大汉民族的气度和胆略，成就了中华民族的大一统基业；

2000年的阿房宫，一布三百里，秦时皇权贵族的高尚与实力并举！

今天城市化进程摧枯拉朽，西风东渐，传统陆沉，神州之大，千年之积，有几多幸存？

北京的“大裤衩”中央电视台新楼，能否称得上首都的地标？广州“小蛮腰”新电视塔，可否成为羊城一道风景？

我们所做的向前飞，却将多少宝贵的东西弃之若敝屣！

这是中国吗？我们赖以自豪的传统文化记忆和标志一起消失，我们的物质家园和精神家园是否已身首异处！

我们唯有向大洋彼岸的贝聿铭致敬，因为他，因为以白墙为纸，以水为画，以石为山的水墨苏州博物馆新馆，让我们体会到中国庭院之美、山水之美、亲人之美；

我们唯有在日本的京都或奈良，见证大唐建筑古朴典雅与艺术灵气的浑然天成。

建筑国语，乡土中国。

摩天大楼高度的世界纪录可以不断被刷新，但在我们内心深处，永远无法和先辈的建筑文化遗产比高低。

大明宫、未央宫、阿房宫，都是古长安留给我们永远的财富，也是我们心中恒久景仰的不老风景。

面对千年古都西安，18年的高新地产仿若沧海一粟；面对八百里秦川，600万平米开发面积的高新地产仿若枫林一叶！

但是，在西安城市的发展大史上，高新地产却以18年的历程，殚精竭虑的用建筑语言表达对历史的敬意，对城市的尊重，对人性的深析，对诗意生活的探索。

在西安城市复兴的大命题下，高新地产，是行者，是智者，是勇者，是热心参与者，也是真实践行者，是振臂一呼者，更是人居引领者。

在西安，没有哪个企业会像他对这个城市饱含如此强烈的感情；没有哪个企业骨子里传承了这个城市如此渊源的文脉。

高新地产希望自己的每一步无愧千年帝都，无愧皇城脚下的子民！

因此，高新地产在思索、在瞻望、在探求，什么样的建筑才能找回那种天人合一的中国建筑精神？以契合中国传统的居住礼仪和习惯。

是否还有更好的生活方式？

在吸纳西方先进思想的同时，是否更应该对传统建筑文明有所传承？

在创造建筑本体的同时，如何满足人们不断提升的品质生活需求？



品质：有理想的企业和员工

信念是什么？信念是心中的坚持，是前进的力量，是肩上的责，是心中的担。

没有信念，二万五千里长征可能半途而废。

没有信念，高新地产不可能一走就是十八年——枫叶红遍，层林尽染！

没有信念，高新地产对西安丰厚的建筑历史馈赠不会如此的虔诚惶恐，思考践行！

在新的时代，高新地产领悟了2008年风雨的恩赐，“品质生活专家”就是对18年成功的总结，也是对未来的信念。

“品质生活”于外，是对客户的承诺，承诺营造有品质、有品味的生活方式；“专家”于内，就是要求所有高新地产人不仅是造屋者，是建筑专家、服务专家、人居专家、生活专家，更是“诗意栖居”的造梦者！

这个梦，18年前就在高新地产心里产生根发芽，这个梦，在高新地产开发的每个项目都得以验证，在与时俱进的行程中，高新地产高树起来的“诗意栖居”的人居之梦，散发着迷人的光辉，感召着10万多枫叶业主，也指引着1000多高新地产人不断前进。

而这一点，与高新地产的创新基因息息相关，正如总经理张彦峰所说的：“18年来，高新地产从普通住宅开发到中高档住宅和商务产品开发，到现在中高档住宅、现代商务、高级酒店到顶级商业并举，高新地产的产品结构伴随着居民收入的提升和城市经济的繁荣日益丰富；从单纯的解决‘住’到‘住的舒适’，到现在瞄准国际一流人居标准，在追求‘自然·建筑·人’和谐的同时创造有品质、有品味的生活方式，实现‘诗意生活’的人居理想，高新地产的产品永远追逐着消费者不断提升的需求水平和城市经济发展的步伐，高新地产以其产品超乎消费者满意的性价比和保值性普渡古城，成为高新地产核心竞争力的基石和保障！”

永不满足，是高新地产不断超越的前提。

从2009年开始，高新地产就酝酿着一种变革——向重庆学习！学习重庆开发商精到专业的产品研发、景观营造、成本控制、物业服务等能力，回归房地产根本——做有品质的产品和服务。

一个目标：以“品质生活专家”为旗帜，以客户需求为导向，尽心尽责尽力，在两到三年内使高新地产成为西安市房地产业内第一品质！

枫林华府二期精装美宅的推出，打响了高新地产“品质生活专家”宣言的第一枪，在高新上游这块皇脉之地，率先推出精装，不仅让高新区耳目一新，更让高新区的精英白领趋之若鹜。实践证明，产品品质的升级不仅能显示企业的实力和专业程度，更能与消费者的需求相契合。

秦汉能称其雄，靠的是制度创新，广揽人才；大唐能显其伟，只因为海纳百川，有容乃大。

创新不仅需要勇气，更需要胆略、远见和包容，在所有项目用地上，

高新地产都是开拓性的，给人一种新鲜感和稀缺感。

在即将推出的别墅级庭院洋房项目高新·红枫林，不仅因为其所在高新上游的优越地段，更重要的是在繁华区域推出庭院洋房的稀缺性产品类型，证明了高新地产对产品精准的把握和远见。

要知道，在这样寸土寸金地段开发低密度项目，收益绝对没有高密度来得容易，其实早在2009年初，高新·红枫林的规划已通过规划局审批，主要以高层为主，但高新地产为了提升产品品质，经过多次激烈的内部论证，全然推翻原来规划，自降容积率，产品以低密度的花园洋房为主，填补了高新区没有低密度花园洋房产品的尴尬，使高新区的居住品质进一步提高。

这对目前房地产市场存在的规划后普遍增加容积率，进而提高建筑面积获得收益的不良商业行为进行了淋漓尽致的反证，成为西安楼市的“一大怪”，彰显着高新地产为提升产品品质，敢于否定自己、渴望突破的企业精神，也显示出高新地产“信——信用·信义”的诚信本色，为行业做出了表率，为市场的理性发展提供了标杆。

“售前靠产品，售后靠服务”，今天服务已成为一种特殊产品，为企业带来利润、口碑，产品质量是高新地产品牌的基础，服务是质量的延伸，是购房者最希望得到的产品附加值。

高新地产从年初便制定了一系列的物业服务品质提升的举措，特别是与重庆著名企业金科战略合作，相互交流，相继开展了强化物业服务的培训、标准化细化等，不惜投入巨资，成立西安首家物业呼叫中心，以此为平台，让业主的保修、建议、投诉以及便民服务等各方面问题，通过呼叫中心这个平台最快时间解决，使业主更能体验高新地产无微不至的服务内涵。

对客户的重视已提到了高新地产未来发展战略的重要一环，正如总经理张彦峰所说：“我们必须以客户需求为导向，深入研究客户需求，从前期的产品研发以及后期的物业服务，必须以客户的合理化需求为衡量标准。”

“没有优良的品质，就没有真正意义的国际化”。用管理大师彼得·杜拉克的这句名言来形容高新地产产品品质可谓恰到好处。

而对产品品质的自信，在枫林华府一期交房中可见一斑：高新地产采用三重验房模式，与业主坦诚相见，通过业主大使、媒体代表、专业人士组成验房团，对房屋进行实地验收，此举不仅表现了高新地产对产品品质的自信，更体现出高新地产与业主换位思考的良苦用心。与此同时，高新地产还举行了业主恳谈会、琢玉风暴项目后评估等活动，使高新地产的产品和服务臻于完美。

如果说中国已迎来了一个伟大的时代，那么高新地产就是其中的一个弄潮儿，在18年的发展中，高新地产总是走在市场的前面，人无我有，人有我新，人新我快，每一步，都夯实脚印，每一步，都有新高度！

永不满足，持续超越，敢为人先，做品质生活专家，做有信用、有信义的企业，也许就是对高新地产最准确的概括！



品质，成长花园生活

城市让生活更美好！

但我们却发现，城市越来越陌生，千城一面，千楼一面，建筑作为居住的容器，和人们日益提升的品质生活需求相背离！

同样的房子，同样的风景，钢筋丛林里，何处是家？何处是那宁静致远、回归中国人内心的居停之所？建筑产品是否有另外一种表达方式？

作为18年一路领先的高新地产在思考、在行动！

“学习、率先模仿并超越”成为高新地产的关键词，因为高新地产深刻明白这样一个道理，没有人是先天而知的，尤其是在越来越竞争的市场博弈中，学习是一种生存方式，正如高新地产所倡导的创新目标：创新的主体是每一位员工；创新的目标就是创造效益；创新的途径是率先模仿并超越。

率先模仿并超越，是高新地产的立身之本，这充分说明高新地产的产品研发思路：以新产品作为企业的主导产品，源源不断地推出新产品，用新产品去创造市场，用老产品去巩固市场。

早在九十年代，高新地产开发的项目就是走扬弃式的洋派、拷贝、规模生产的路子，从枫叶新家园、枫叶新新家园、枫叶新都市可以窥出影子。

因为高新地产知道西安给中国留下的文化与物质遗产，但这样的历史也许太过厚重，西安给世人的感觉是比较缺乏生气与活力。事实上，任何“民族的”和“民族性”都不应该成为拒绝引进吸收世界文化精华，故步自封、不思进取、一副老面孔万年不变的理由。

所以高新地产吸纳了西方建筑对人性的尊重，大胆的采用西方建筑元素，使西安人体验到现代居住的舒适，在一段时间内，枫叶新都市成为西安居住的标签，引领着这个城市居住的风向。

及至2004年，高新地产在思考：当一窝蜂的西方风情涌来，如何与西安地气相接？如何在千楼一面的西安人居建筑中展示个性化、本土化、精神化诉求？

离开发展，建筑文化将是一潭死水；没有继承，建筑文化将是无本之水，两者缺一不可。于是，当外来文化与传统文明冲突越来越明显的时候，高新地产人透过满目琳琅的流行，透过古老的城墙，前瞻性地看到了建筑文化的新方向“中学为体，西学为用”，具体到建筑形式上就是采用“西方肌理，东方风骨”来表现。

总经理张彦峰是这样精辟总结的：“光复秦、汉、唐建筑文化，在春秋极具活力和魅力的秦、汉、唐文化精神下，以人性为本，寻求建筑对人性的理解、建筑与自然的和谐、建筑对时代精神的解释，使秦、汉、唐建筑成为世界建筑史中举足轻重、不可或缺并充满魅力的一章。”

高新·红枫林庭院洋房，让人见到了一片斑驳中高新地产建筑风格的清晰思路“中学为体，西学为用”，也标示着高新地产对中西建筑精神和元素扬弃的答卷。



早在上世纪，花园洋房还是上流阶层的专属，更是具有稀缺性的住宅产品。“洋房生活”所代表的是一种平民百姓无法企及的生活方式：亲近而不疏离，情景交融，与客厅甚至是卧室相连的宽大露台上，红花绿草生机勃勃、竞相斗艳，吐露芬芳。闲暇的时候，可以在花团锦簇中品茗、谈心，仰望天空之高远，俯瞰坡地之葱茏。

花园洋房的低密度保证了居住的舒适性，在舒适品质与价格之间可谓两者兼得。花园洋房适度的居住人数能够带来较为和谐的邻里关系。高层居住可能太过嘈杂，别墅可能又太冷清，相比之下，花园洋房营造出轻松、单纯的邻里关系，使人人与人的交往恢复到了自然的状态。

今天因为高新·红枫林，高新地产让这个曾经遥不可及的梦想走进大众生活。

高新·红枫林在中式建筑精神元素应用上，并没有简单地复古和照搬，而是扬弃式继承，既反对单纯以“罗马柱”表现欧式，也反对单纯以“斗拱飞檐”表现中国古老建筑，而是以“把大自然搬回家”作为规划设计的核心理念，模拟自然的生态群落，重点打造庭院空间，对庭院赋予“绿岛”、“水岸”的主题，围合的结构布局是东方传统居住文化的一种表述，立面风格上，采用城墙灰色，装饰以汉文化风格的窗棂格，延续了传统文化的精髓特征，使得建筑在具有清晰的传统建筑风格特征的同时，富有鲜明的时代感。

将传统与现代、中式与西式很好地嫁接和结合，以期既可营造出适合中国人居住的传统居住环境，又可符合现代人的生活习惯，描绘成一座独树一帜的别墅级别庭院洋房生活空间，从而彰显国际名流风范。

在高新·红枫林的打造上，我们可以清晰的看到，高新地产承担起光复秦汉唐建筑文化的历史责任，同时也能读出洋为中用、相互借鉴的学习精神，它顺应了本土情结的世界视野，构建了远瞻者的精神空间；它消融了中式住宅与西式建筑的对立，构筑了一个既能体现“天人合一”传统建筑思想，又能体现现代舒适的新生活方式。

感谢高新·红枫林，使我们有了机会可以全方位接触传统与西方巧妙融合的建筑文化。

感谢高新·红枫林，使我们对民族建筑的复兴有了充分的信心！

而这一切，都源于高新地产做“品质生活专家”的远景和责任，力求通过高新·红枫林庭院洋房，使产品更能匹配城市精英的需求，也许，在未来不久，一个真正的“花园洋房专家”将在西安升起。



品质，让生活成为一种艺术

理想有多大，舞台就有多大，心有多远，路就有多远！

18年成长的高新地产不仅能低头拉车，更能抬头看路，低头拉车，走的更稳，抬头看路，目标明确！

“品质成长年”是高新地产2010年的年度主题，“品质”对于高新地产是永无止境的追求，说的好不如做的好，高新地产深谙其中朴素的市场道理。

总经理张彦峰这样说过：“最好的永远是下一个！是高新地产人的共识，不满足于已有的业绩，不断学习，持续超越，是高新地产永葆创新性的基石。”

因此，“品质成长”，就是让高新地产的每个产品都领先于市场，成为时代的表征，生活的典范。

而真正使高新地产2010实现跨越式成长的基础，就是在2010年相继推出五个项目，五个项目横跨高新、沪灞两大区域，五盘联袂，辉映西安，挥师北进，拓疆沪灞，是高新地产明年发展战略的概括。

2009年3月18日，高新地产受市委、市政府委托代建灞桥滨河生态公园，拉开了进军沪灞的序曲；

8月12日，高新地产受高新区管委会委托，担当国企的社会责任，启动高新区西滩村安置小区、高新区第四安置小区代建项目工作；

10月27日，高新·水晶城盛大开工；

11月4日，高新地产摘得灞桥区710亩原生林地；

11月22日，高新·红枫林开工。

一幕比一幕精彩！一次比一次突破！

土地是人类不可再生的宝贵资源，每次开发工作，高新地产人都是怀着极度珍惜的心情来对待。因此也给每个项目赋予了独一无二的风格和灵魂！

高新·水晶城——位于高新区未来“第二核”高新路与科技二路十字，集休闲、商业、办公、公寓、住宅为一体的城市综合体，20余万平米建筑面积将刷新高新区商业、居住新标准，上海新天地，西安水晶城！

高新·红枫林——高新区唯一别墅级庭院洋房，中西建筑风格合璧的大成之作，稀缺、高品质使高新区的居住品质大幅提升，高新上游的优越地段，上林苑文脉福地，双景观枫景楼王，成就高新·红枫林无可匹敌的诗意居住风华，多数人向往，少数人拥有。

枫林香堤——高新地产拓疆沪灞力作，灞水河岸710亩原生林地，50万平米浩瀚湖面，18万平米丛林绿地，高新地产18年深耕淬炼，北上问鼎沪灞新格局。

这是高新地产实现2010“品质成长年”的物业支撑，每个项目对区域、对城市都是一个突破，一种飞跃！

而正因这些飞跃，使高新地产对未来充满信心！

未来，高新地产将继续探索最佳的居住方式，也将继续光复中国传统建筑文化的内涵。

目光远大，方能超越现在；潜心学习，方能不断进步；心怀理想，方能赢得未来；脚踏实地，方能持续增长。

品质生活，诗意栖居。

高新地产在不断努力！

一万年太久，只争朝夕。

做“花园洋房专家” 成就西安地产第一品质

编者按

8月初,在《西安晚报》出现了一则公告,引起了房地产业界轰动,很多消费者纷纷致电高新地产。

为什么一则小小公告,竟然能引起如此的关注?

公告的主要内容是由高新地产开发建设的枫林华府二期高新·红枫林,自降容积率,将原来已审批通过的高容积率高层住宅变更为2.4低密度花园洋房产品。

一时间,业界众说纷纭,因为自降容积率在目前房地产市场中极为少见,更多是一些开发商在规划审批后,通过增加容积率,提高销售面积,进而获得更高利润的报道,但这次高新地产自降容积率之举是在规划已通过审批,前期工作已接近完成的时候进行的。

这无疑是一次壮士断腕的举动!

自降容积率,意味着减少了销售面积;

自降容积率,意味着前期所有人力和物力全部作废,从头来过;

自降容积率,意味着整个社区的绿化和视野更为宽阔;

自降容积率,意味着人与自然更近,人均绿化面积更大,居住品质更高!

但前期的投入和后期的收益之和,对于以追求利润为首位的商家来说,得与失,收益和利润,相差何止一个多亿!

于是,很多人把这总结成“西安楼市一大怪,开发商自降容积率把房盖!”

究竟是什么样的理由让高新地产在房地产市场容积率普遍做“加法”的当下,主动逆市做“减法”?高新地产在得与失的平衡中是怎样考虑的?是一个市场噱头,还是一个真实举措?

解析高新地产“花园洋房”的筑就,成为我们不得不书写的理由。

从“花园洋房专家” 到“品质生活专家”

关键词:勇气、担当、舍得
成为西安房地产第一品质的品牌

高新地产从创立至今已有18年的历史,一个企业能走18年,这在中国企业进化史上不多见,正如高新地产总结的经验——专业、创新、学习,其中创新是高新地产不断发展的根本之一,高新地产在18年的每一步都敢为人先,总是走在市场的前面,人无我有,人有我新,人新我快,因此这次在高新上游自降容积率首推低密度的花园洋房项目——高新·红枫林,不足为怪!

其次就是高新地产发展的企业目标——以“品质生活专家”为旗帜,以客户需求为导向,尽心尽责尽力,在两到三年内使高新地产成为西安市房地产业内第一品质。其中最主要的内涵就是要做有品质的产品和服务,高新·红枫林庭院洋房项目的推出,就是高新地产在深刻洞悉消费者不断提升的需求水平,在追求“自然·建筑·人”和谐的同时创造有品质、有品味的生活方式的真实表现。

虽然降低容积率收益减少,但居住品质却提高了很多,因为庭院洋房的低密度,保证了居住的舒适性,适度的居住人数带来较为和谐的邻里关系,最重要的是让人与大自然更近。

高新·红枫林庭院洋房模拟自然的生态群落,重点打造庭院空间,既可营造出适合中国人居住的传统居住环境,又符合现代人的生活习惯,使产品更能匹配城市精英的需求,实现他们的品质生活需求,同时也使高新地产实现从“花园洋房专家”到“品质生活专家”的迈进,成就西安地产第一品质的品牌。

最后就是高新地产的担当精神,自降容积率,尤其是在高新·红

枫林高层规划已通过审批后决定的,随着建筑面积的缩水,收益也相应减少,但高新地产还是做了,因为高新地产看到高新区的居住品质和其他新区相比,进步不是很明显,从高新区一期到唐延路一带,项目很多,但低密度的住宅却几乎没有!

高新地产在高新上游这个寸金寸土的地方开发高新·红枫林庭院洋房项目,就是填补高新区没有花园洋房低密度产品的尴尬,从另外一方面提升高新区的整体居住水平,让热爱高新区的精英人士有与之匹配的诗意居住之所,体现高新地产根植高新区18年的担当精神和诚信本色!





中学为体，西学为用

关键词：把大自然搬回家
光复秦、汉、唐建筑文化 构筑“天人合一”的诗意栖居

引领新生活方式

“花园洋房”介于别墅和普通公寓之间，为六层以下多层板式建筑，以四层为主。其建筑风格以欧陆古典式、英国乡村式、西班牙式、中西混合式为主，强调景观、园林规划较好，绿化率比较高，它具有部分别墅（独栋别墅和联排Townhouse）的景观优点。

花园洋房就是给都市人提供一种城市田园生活。花园洋房的出现，满足了那些想逃离城市，逃离压力的人群的需要，可以说花园洋房是别墅里的高密，普通住宅里的低密。高层居住可能太过嘈杂，别墅可能又大冷清，相比之下，花园洋房营造出轻松、单纯的邻里关系，使人与人的交往恢复到了自然的状态。

花园洋房秉承了传统别墅的区分功能，私密性强，拥有私家车位、专属花园等优势，同时又弥补了传统别墅总价昂贵、邻里间沟通不够等人性化的劣势。

从某种意义上说花园洋房更适合人舒适居住环境的营造。这种舒适环境不仅指居住者能共同占有足够的公共绿地、占有公共绿地上优质的花草树木、占有公共清洁的水面，还包括居室最大可能的采光面积，窗外的风景线；包括居室的温湿度与自然风的调节；包括居室空间更合理的调配。

高新地产要做的，就是引领这种生活方式，成为“花园洋房专家”乃至“品质生活专家”。

把大自然搬回家

“别墅级庭院洋房”是对高新·红枫林精到的诠释，在中国传统建筑文化中，庭院已幻化为中国人骨子里挥之不去的居住情结。高新·红枫林的庭院空间，与西式庭院的外向型特征不同，更讲究内敛、尚雅与温和，自成一统，注重自得一方天地的感受。

庭院，是林木花草的乐土，亦是邻里交流的佳地。蔷薇在廊下吐蕊，如初妆的少女；小孩溜着狗，门前椅后，无邪的嬉戏；落棋的轻响，朗朗的书声，邻里的笑语，林间的鸟鸣，在“叶落阶下，雨打窗前”的意境中，体现着人与自然的和谐交流，从容的富贵，在每天的庭院生活里欢快的交响。

中学为体，西学为用

花园洋房是西方舶来品，与高新上游汉上林苑好像关系不大，但高新地产仔细梳理了中国传统建筑文化和西方建筑文化后，发现在西安这个十三朝古都秦汉唐建筑魂魄所蕴含的大气、雄浑、庭院空间、居住伦理以及对自然充分尊重后的“天人合一”观念，更能契合西安人的居住内涵需求；而西方建筑呢，更具有人性化，虽然与宗教关联很大，但一般是从人的角度出发，也就是在居住舒适性方面更胜一筹。

因此，高新·红枫林庭院洋房的推出，就是高新地产透过满目琳琅的流行，透过古老的城墙，看到了建筑文化的新方向——“中学为体，西学为用”，具体到建筑形式上就是采用“西方肌理，东方风骨”来表现。

在具体应用上，高新·红枫林并没有简单地复古和照搬，而是扬弃式继承，既反对单纯以“罗马柱”表现欧式，也反对单纯以“斗拱飞檐”表现中国古老建筑，而是以“把大自然搬回家”作为规划设计的核心理念，模拟自然的生态群落，重点打造庭院空间，对庭院赋予“绿岛”、“水岸”的主题，围合的结构布局是东方传统居住文化的一种表述。高新·红枫林建筑外立面采用城墙灰和汉代窗棂格的传统建筑元素，不仅延续了传统文化的精髓特征，使得建筑在具有清晰的传统建筑风格特征的同时，富有鲜明的时代感。

在植物的配置中，考虑生态法则，配置树种时亦注意植物对人的影响，选择的植被不但适地宜景，而且对现代工业发展所带来的有害物质有一定的抵御作用。社区整体绿化以常绿乔木为骨干，辅以落叶乔木，结合自然式的地被种植，体现步移景异的园林艺术特征。可有效增加空气含氧量，缓解热岛效应。

比如高新·红枫林保留的500棵原生大树，让建筑在树林中生长；在大门口移植大量修竹，以涵养中国人的人格；在庭院里种树以引风，用精工技法使树木、草尽可能的仿若原生状态，高大乔木、密植地被、石板路等，力求把这里打造成名副其实的“森林氧吧”。

想象一下：在朝阳下锻炼，树叶的影子洒在人们的身上，那一份惬意真的是无法比拟的，使生活与自然全接触，形成自然流畅的室外活动空间。

同时掘地为池，养有鱼虫，叠石为山，用以调节微气候，在这样一种“虽由人工，宛如天开”的小宇宙中实现高新区精英人士的审美情绪。

高新·红枫林的户型是高新地产从市场调研及市场需求出发，对户型进行了深入研究并对户型设计进行了大胆的创新，从70m²的紧凑户型到270m²的花园洋房等，部分楼层采用入户花园和空中四合院的户型设计，其户型的多样性充分满足业主的不同生活追求。同时户型设计与社区景观紧密结合，多采用大幅落地飘窗设计，保证做到社区美景尽收眼底，进一步满足广大业主精神层面的需求。

具体就每一户而言，高新·红枫林的各个户型自有天地，互不干扰。其中朝北的户型，可享受大树的荫凉、挥洒的阳光；南向的户型，同样享受阳光并能欣赏水池灵动之美，最终体现“人在画中、画在人中”的相谐之美。👉

花园洋房 定制中产阶级居住新标准

记得九十年代有个很有名的电视剧叫《半边楼》，主题歌刘欢唱的很是高亢“拆了一半的半边楼，还有一半就拆到头”，但印象最深的却是那个半边拆除了的家属楼，居住着老、中、青三代知识分子，狭小的居住环境，逼仄的个人空间，居住成为他们生活中核心的焦虑，正如一首诗所写到的：“曾经，我们无奈地被生活选择——从居住形态到人生轨迹；那时，我们拥有不多的人均面积，只获得一小块越用越少的珍贵阳光；那时，因为没有独立的闺房，少女们无处安放鲜艳的青春和成长的秘密；甚至，为了争夺阳光，我们的父兄曾经与友善的四邻认真地争执三番四次。房子就是这样，沉默而坚定地，承载着我们的生活方式，决定着我们作为一个城市人的生存质量。”

时过境迁，恍然如梦，现在都市人的居住情况与当年早已不能同日而语，面积、景观、草坪、绿树等也已成为居住生活的一部分。然而，在现在日益竞争激烈的生活曲线里，都市已成为拥挤与喧嚣的聚集地，紧张的工作节奏，拥挤的交通；没有生气的钢筋水泥建筑多于绿地，压抑人的感官；人口膨胀构成居住空间紧迫，千百万人拥挤在一起；高密度工作、生活产生遮天蔽日的污染，为这高密度服务的工作生活，又混杂出令人难耐的噪音。居城难，居家更难，于是人们选择了逃离，都市空心化了，郊区居住运动开始兴盛，霍华德的“田园城市”被奉为圭臬，先富阶层靠他们的经济实力逃离都市，占据环境幽雅清静、青山绿水，享受郊区生活。郊区生活于是又成为一种高品质生活的标志，吸引后富阶层效仿在郊区追求越来越大的房子，追求越来越奢侈的自然环境占有。在发达国家，有钱就有一切，最优美的环境已经纷纷成为私人的领地，把公众排斥在外。都市更像一个工作的巢穴，到了夜晚，只剩下玻璃窗中的模特孤独地守卫在那里，城中心空荡而缺少生命气息。

然而郊区别墅生活是以牺牲自然资源为代价、以高成本维护为前提，野山野水需要整治，才能适合现代生活舒适居住；花园需要专业的园丁；空旷的居处需要恒温设备；与都市之间的联系需要先进的交通工具；用于交通的成本为次，更重要的是时间成本。除非是已经可以在郊区宁静地安享晚年的老人，被都市哺育长大的人，本质上总难以真正剪断与都市千丝万缕的联系。



同时郊区化满足了人们接近自然和乡村以及改善私密性的需求，但实际上出现了很多新的矛盾，人与人之间、家庭与家庭之间距离拉得很大，很少接触，对于邻里相互交往、关照的社区联系降低到最低程度，体现社区文化特征的历史建筑被私人住宅代替了，在郊区都是一样的房子，没有太大差别。所以，人们在社区很难找到归宿感，或者自己个性的东西。人们每天在路上来回要花三四个小时上下班，回来以后就到了吃饭时间、跟孩子逗逗就睡觉了。

郊区化居住是身处“城市病”的人们对另外一种诗意生活方式的向往和憧憬的结果，出于对城市的失望和逃避，希望获得提供田园生活的归隐，然而，他们并没有获得理想中的“田园生活”。郊区化居住缺乏舒适的公共领域，天天面对单调重复的景观，没有方便的学校、商业、服务和文化设施，虽然有精美的建筑和漂亮的花园，仍然无法形成真正意义上混合的、多功能的社区。简单地说，它只是一个睡觉的地方，单一的城郊居住小区形成一个个独立的王国，无法有效地协调，无法以一种可以形成城市的方法组织，也无法享受一个完善城市有机体所提供的种种便利生活和设施。



随着工厂外迁或被拆除或被利用成为文化中心；随着城中绿地面积越来越多，轨道交通与文化交流设施越来越完善；大家越来越思考都市在回归中的意义。如果回到以人生活的目的为本，最重要的是居住方式的重塑、居住消费模式的重塑。

于是，很多人把最佳居住选择在半小时车程的城市中心边界，因为居住在城市中心的边界以内是一种稳定、具有安全感的生活。

而对于收益稳定、生活富足并崇尚自由、写意与品位的包括企业家、律师、医生、教师、文艺界、IT界等中产阶级来说，已基本从满足基本需要的初级阶段，提升至追求舒适和奢侈消费的更高层面，他们感受到高层、高密度住宅对于生活的束缚。但又对动辄数百万元甚至上千万的别墅望洋兴叹之际，于是一个新的“花园洋房”产品类型开始蜂拥而至。

“花园洋房”已经成为国内外中产阶级的最佳生活方式。在欧洲，优雅舒适的花园洋房充满异国情调。在北京，“新洋屋运动”不断升温。在上海，花园洋房是中外富人士趋之若鹜的心仪之所。

可以说，花园洋房是一种新的生活方式！



花园洋房的魅力，在于情景交融。花园洋房的低密度保证了居住的舒适性，在舒适品质与价格之间可谓两者兼得。人是喜欢群居的动物，但是过多的人群带来的拥挤感，也不适合现代人的居住需求。花园洋房恰好处于这个多与少之间，适度的居住人数能够带来较为和谐的邻里关系。高层居住可能太过嘈杂，别墅可能又太冷清，相比之下，花园洋房营造出轻松、单纯的邻里关系，使人与人的交往恢复到了自然的状态。

花园洋房秉承了传统别墅的区分功能，私密性强，拥有私家车位、专属花园等优势，同时又弥补了传统别墅总价昂贵、邻里间沟通不够等人性化的劣势。

从某种意义上说花园洋房更适合人舒适居住环境的营造。这种舒适环境不仅指居住者能共同占有足够的公共绿地、占有公共绿地上优质的花草树木、占有公共清洁的水面与水面上嬉戏的禽鸟，还包括居室最大可能的采光面积，窗外的风景线；包括居室的温湿度与自然风的调节；包括居室空间更合理的调配。更重要的是，居民生活空间的人性化构建与人性化服务的细化。

而现在通常所说的“花园洋房”是介于别墅和普通公寓之间，为六层以下多层板式建筑，以四层为主。其建筑风格以欧陆古典式、英国乡村式、西班牙式、中西混合式为主，强调景观、园林规划较好，绿化率比较高，普遍在远郊一带，形成有一定规模的社区。一般一层赠送花园，顶层赠送阁楼或露台。它具有部分别墅（独栋别墅和联排Townhouse）的景观优点，又不完全脱离城市的繁华和便利，甚至发展“造城运动”，自成体系。

从地理位置来说，花园洋房在城市的边缘位置上出现的比较多，打造高密度的高板，或是纯别墅产品都不是很适合，因为前者应该更靠近市区，而后者应该更远离开城市，花园洋房就是在这样的边缘地带给都市人提供一种城市田园生活。

花园洋房的出现，满足了那些想逃离城市，逃离压力的人群的需要。花园洋房是别墅里的高密，普通住宅里的低密。

露台、入户花园、阳光落地窗……花园洋房让人最大程度地捕获阳光、清风，人与自然的半开放空间，不仅拓展了居者的活动空间，更倍添了生活情趣。露台上，花鸟虫鱼悠然自在。花香鸟语中，一杯浓香四溢的咖啡，一本充满智慧的书，一个轻松闲适的午后，燥热与倦怠的心情一扫而空。这是一个充满亲情、爱情、友情的和谐家园。露台这一最具人文气息的设计，暗合了中国式的生存智慧。对居者而言，露台带给生活的是惊喜和舒适，但对开发商来说，露台设计意味着牺牲利润。

每提起花园洋房，便会有人联想起当初大上海的独栋小洋楼。真正的“洋房”不在中国，但中国的花园洋房却浸透了中国的文化和历史。

说起那些曾经被称之为花园的洋房，总会让人想起百年老上海十里洋场里那些印记着历史的红房子，十里洋场的上海，老洋房的上海，张爱玲的上海、低层的青砖小楼、宽敞的私家庭院，是旧上海灿烂的夕阳余晖、摇曳的旗袍丽人……怀旧的氛围充斥着街头巷尾，翻开泛黄的老照片，那些过眼的繁华仿佛就扑面而来。

而对花园洋房居住生活方式最刻骨铭心的素描则是悲剧式的才女张爱玲。

半个世纪以前，这位中国小资产阶级的圣母在她居住的常德花园，写下了那本令后世男女膜拜的《倾城之恋》。但是，当她在常德花园结束自己那段倾城之恋的时候，她一定无法预想到若干年之后，会有一股对于花园洋房生活向往的热潮，在她所热爱的土地上掀起。

上海，常德路186号，常德公寓，无疑是一幢非常女性化的大楼，肉粉的墙面夹杂咖啡色的线条，楼前一排梧桐，倒是依旧生气勃勃的模样。

她笔下妙趣横生的《公寓生活记趣》，说的便是这座大楼里的喜忧了。这种Art Deco风格的公寓，在当时颇为时髦。对于这套花园洋房，张爱玲有着自己的评价，这有她留世的文字为证。“我们搬到一所花园洋房里，有狗，有花，有童话书，家里陡然添了很多蕴藉华美的亲戚朋友。我母亲和一个胖伯母并坐在钢琴凳上模仿一出电影里的恋爱表演，我看得大笑起来，在狼皮褥子上滚来滚去。”

而在上海思南路，花园洋房的样式更为丰富多采，汇聚了上海近代住宅建筑的各种类型，有英国式、美国式、法国式、俄式、德式以及现代式和中西合璧式。以建于1921年的思南路义品村为例，它是由23幢法国式的独立花园洋房构成，以群体形成的环境，尤其是共享的绿化空间却是极为独特的。



进义品村73号住宅，这就是大家熟知的“中国共产党代表团驻沪办事处”纪念馆，也叫周公馆。建筑外墙以水泥拉毛装饰，红瓦屋顶，红色百叶窗，简洁而大气。住宅前有一个约300平方米的南向花园，沿着花园周边种着一些郁郁葱葱的树木，使花园显得与世隔绝。据说当年周恩来最喜欢在晚饭后坐在大塔松下的藤椅里和工作人员亲切交谈，研究布置工作。

这一街区里名人故居和名人寓所数不胜数，从思南路71号周公馆出来，思南路67号为梅兰芳寓所，他的东邻是曾任国民政府湖南省主席的程潜。从思南路拐到皋兰路，皋兰路1号为张学良故居，皋兰路18号是当年名闻上海滩的商界领袖人物虞洽卿住宅。而和思南路相交的南昌路和复兴中路上，更是名人荟萃。既有政界要人，如“国民党元老重臣”吴稚晖、叶楚伦、进步人士杨杏佛、何香凝、柳亚子，也有文化艺术界泰斗级的人物，如刘海粟、林风眠、赵丹等等。

这些历史名人以他们精彩的人生故事滋养着花园洋房这种别样的生活方式，更在今天成为追求品质居住生活人的新的梦想。

多数人追求，少数人拥有

THE SECRET OF
RED MAPLEWOOD PROJECT

红枫林

档案

● 花园洋房 ●



Red Maple

红枫林



位置&项目简介

面积：100亩

建筑面积：20万平方米

容积率：2.4

建筑类型：高层、小高层和花园洋房

户型亮点：从70㎡的紧凑户型到270㎡的花园洋房一应俱全，部分楼座采用入户花园和空中四合院的户型设计

景观设计

高新·红枫林景观设计将“把大自然搬回家”作为设计的核心理念，模拟自然的生态群落，重点打造庭院空间，对庭院赋予“绿岛”、“水岸”的主题。社区中心主题水景轴线与洋惠渠人文生态轴线交相辉映，成为社区内最主要的两条绿轴。

景观设计中多强调业主的可参与性，在景观轴线上穿插运用一些具有文化特色的实用小品、亲水设施等，在整个社区内营造出数个小型景观高潮，自然的将社区的庭院生活感受、文化气息都传达给业主，实现精神上的共鸣，使高新·红枫林成为一个脱离都市繁杂氛围的世外桃源。

建筑风格

高新·红枫林以“西方肌理，东方风骨”为主题，融合了东方人的居住理念；空间形态围合的结构布局是东方传统居住文化的一种表述；立面风格上，充分表达现代的建筑材料结构，延续了两汉文化的精髓特征，使得建筑在具有清晰的两汉特征的同时，富有鲜明的时代感。



居住内涵

一个生态的城市高品位住宅区……
强调高度节约，人与自然共生，维护自然过程与格局。
一个感性的城市住宅区……
强调亲人、宜人、人的尺度、人的体验。
一个有内涵的居住区……
延续历史的文脉，富于地方特色，显现人文精神。
一个高品位的城市住宅区……
在古典中构筑现代之美，在传统中凝固时尚之美，繁华盛埠身边的历史……

景观特色

水系

高新·红枫林有一条南北向的中心水系，南面为880平方米左右的自然水系，北面则是180平方米左右的枯山水设计，自然水系沿岸布置叠水景观构架，结合绿地空间优美的微地形景观，下沉草坪活动空间等，形成了高低错落、亦动亦静的景观效果，使有限的空间具有幽静和开明的感觉。而枯山水区则以白砂和小石子做为水的象征，其中疏朗的缀以少量一定造型的石块，其旁略衬以不同形态的草丛，以象征绿色的簇拥岛屿山峦，犹如白茫茫的大海，把“实相无相，玄妙法门”之类的“悟”发展到了极致，给整个环境带来了生机与活力。这样各个空间环境自成一统，又互相连通，从而具有一种小桥流水而过的水乡气息。

山石

高新·红枫林山石的自然特征往往给人以抽象的意境，被注入情感启迪观者的联想。在环境营造艺术中，有时一块石或一组石足以引起人们的无穷的遐想，溪流、海滩、山峦、丘壑……任人神游。园林中山石是对自然山石的艺术摹写，它不仅师法自然，而且凝结着造园人的艺术创造，因而除神形兼备外，还具有传情的作用，特别是在处理枯山水方面，运用石头寸法摆法，体现“石”之美。

绿植

高新·红枫林在植物景观设计上本着“适地适树”“三季有花，四季常青”的原则，模拟自然的生态群落，按照上、中、下三层进行设计。在植物的配置中，考虑生态法则，配置树种时亦注意植物对人的影响，选择的植被不但适地宜景而且对现代工业发展所带来的有害物质有一定的抵御作用。小区整体绿化以常绿乔木为骨干，辅以落叶乔木，结合自然式的地被片植，体现步移景异的园林艺术特征。列植乔木，具引导性和现代感。设置树阵遮荫大树及草坪，以形成供人们休息的绿荫。高、中、低搭配，充满层次感，通透性强。

洋惠渠·原生大树

洋惠渠位于高新·红枫林北部，在填平原有沟渠的基础上，塑造合地挡墙、地形造景并配合高大乔木、密植地被、石板路等，力求把这里打造成名副其实的“森林氧吧”，上百棵原生大树茂密婆娑，在朝阳下锻炼，树叶的影子洒在人们的身上，那一份惬意真的是无法比拟的。商业街和树林自然衔接，在设计中穿插使用混凝土砖、天然花岗岩、洗米石、鹅卵石、陶砖等色彩多样的铺装材料，形成一种韵律美和节奏美，显示出设计者的匠心独运。



功能布局

高新·红枫林为营造提升小区的居住气氛，引入中国古典园林元素基调，以一条主入口轴线与中心轴线为竖向主轴线，以北边的洋惠渠为横向主轴线，以中心水系为主要景区向其他小区组团放射，通过对水岸设计充满自然的生态的氛围，对喷泉、跌水及枯山水等，运用不同的形态来体现水的特征，从而形成小区公共空间，组团空间，庭院空间的不同层次的室外环境设计。在大社区的包容性和小场所的私密性组织方面非常到位，形成了空间疏密、聚散的秩序感，使整个空间充满活力与非均衡的动感。同时，利用园林造景的应景关系，进行相互的渗透和衔接，达到一步一景，步移景异的效果。





红枫林

品质生活之规划、建筑篇

打造西安现代中式的标志性社区

构筑建筑与景观交融的宜人环境

引领尽享阳光和自然的温馨家居

文/徐海燕

作为高新区唯一的别墅级庭院洋房，高新·红枫林从设计之初就希望借助其稀缺性和高品质来大幅提升高新区的居住品质，而这项中西建筑风格合璧的大成之作在规划立意伊始便可见其品质生活之端倪。

地块解析

高新·红枫林用地面积约73740平方米，东西长约410米，南北长约440米，呈不规则阶梯形，地势平坦。南与大寨路相接，东与团结南路相邻，西侧为民洁路，地块西北侧通过沣惠渠市政绿化带与高新·枫林华府一期（本项目为枫林华府二期）为伴。项目位于西安市西郊居住圈的核心区域，周边社区成熟，中高端楼盘云集（已开发有中华世纪城、紫薇臻品、高新·枫叶新都市、群贤庄等，在建的有融侨城、恒大城、中建群贤汇等）。

项目周边市政配套设施齐全，环绕分布多个大型超市及公园，科技路华润万家、易初莲花、人人乐、土门商厦及唐延路唐城墙遗址公园、牡丹园、丰庆公园都在步行范围内（2公里以内）。

交通动线

高新·红枫林位于西安市莲湖区，紧临二环，南接西安高新技术产业开发区，属于西安核心区的居住拓展区域，距西安市中心约15分钟车程，距西二环、南二环约2分钟车程，距西三环约5分钟车程，距绕城高速约15分钟车程，内外交通十分便利。

规划布局

为将高新·红枫林项目打造成“自然·建筑·人的和谐社区”，通过对建筑空间关系、层次与楼位视线关系的多次推敲，最终确定了项目的基调：低密度花园洋房社区，将容积率由控规的3.4降至2.44，真正实现与花园洋房品质相匹配的规划环境配套。

1) “中学为体，西学为用”

将中式建筑、园林的环境要素进行归纳、总结，形成项目特有的中式味道的同时，融入西式生活的舒适与人性。如建筑单元入口前设置中式庭院景墙，镂空的花窗形成建筑虚与实的对比，而门厅外檐大面积通透的玻璃门窗及钢制雨篷又体现出细节处的人性关怀。

2) “原味庭院生活”

更好地诠释了现代人对家园生活的理想诉求，进行了三重庭院设计：楼与楼围合的大尺度庭院花园洋房的私家庭院，立体的空中庭院，共同形成平面和立体的庭院体系。

3) “大隐隐于市”

谁能想到在城市住区的核心区域还能拥有这样一个隐秘的世外佳园，在享受繁华都市便利现代生活的同时还能享有一份宁静、闲适的花园洋房生活：慵懒的午后，自家花园里品茗，三五好友下棋，周围环绕着小儿女们欢快的游戏声……

4) “立体人车分流模式”

通过将小区地面停车在高层组团区域进行控制分流来解决住区的人、车交通组织。车辆不得进入小区中心组团，地下车库可直达居所，为老人和儿童在小区内提供安全的户外活动环境，不必担心过往车辆对孩子造成伤害，在家中安享一个安静的下午茶时光。

5) “变化与统一和谐共存”

在规划的建筑空间布局上与枫林华府一期两相呼应，高低错落，张弛有度，共同营造和谐的社区组团环境。

6) “低密度、高绿地率的宜人居所”

舒适的楼间距，多层花园洋房楼间距26-62米之间，营造宽敞舒适的环境氛围，让阳光、清风拂过，距离的美在于不远不近的感知范围。



建筑细节

在沿袭一期“现代中式”建筑风格的基础上，通过对细节、材质及颜色的突破与精细化设计来突显二期的建筑品质，与业主的尊贵身份相匹配。

1) “西方肌理，东方风骨”为主题，融合东方人的居住理念，院落式围合的结构布局是东方传统居住文化的一种表述；立面中式元素的提炼与现代建筑材料的结合，使建筑更具现代感、亲切感。

2) 花园洋房屋面设计为坡屋面，通过对屋面瓦及天窗的设计运用，既加强了建筑“第五立面”的观感效果，又为业主提供了户外露台及户内的情趣空间。

3) 通过建筑材料的改变为业主带来亲切、自然的居住感受。木质感官的外墙面材料增加建筑的亲和力，石材、高档面砖突显建筑的建造品质，而断桥铝合金门窗及实木入户门更为业主带来节能环保的生活理念。

4) 通过二层挑空入户大堂的空间处理配以高档的大堂装修，来营造与主人身份相匹配的大气建筑风格。

5) 户型产品的细部推敲无不凝聚着对品质生活的理解与实现：专有的工作阳台、2米以上的观景阳台令工作和生活都是一种享受；入户花园、落地飘窗尽收景观美色与阳光生活；别墅级的室内空间设计，小高层复式洋房，温馨、周到的南向双主卧，让你的家庭生活更惬意。

高新物业巧手打理品质生活

文/郝凯

红枫林“花园洋房”项目是高新地产致力做“品质生活专家”的代表作品，旨在打造高新区唯一低密度花园洋房产品。而对于高新物业来说，产品的高品质也意味着物业服务品质匹配，因此，在红枫林花园洋房尚未入市之前，高新物业就开始了针对花园洋房物业服务品质提升之路。

为提高服务的透明度和业主的认知度，高新物业会把明晰的物业服务指示牌设立在各个办公区域，业主将从这里了解到物业服务的全部内容，甚至包括它的价格；简洁的物业服务流程图将设立在各个服务窗口，业主只需站在服务窗口，不出1分钟，高新物业的工作人员将接到命令为业主真情服务；多样的增值服务板块将设立在服务总台，为业主提供丰富便利的服务内容，使业主的生活更方便、更简洁。

同时高新物业一直履行“首问负责制”也将在红枫林物业服务中淋漓尽致体现，凡业主及其他来访、来函、来电者，首次询问到任何一位物业服务人员，服务人员都有责任义务受理并告知解决问题的方法或解决问题的责任人，若没有履行这一义务，高新物业将严肃处理。

履行“首问负责制”无疑是那些高标准要求的业主希望看到的，它将满足他们提出的所有服务要求，高新物业的员工永远面带笑容，“积极、主动、热情”是高新物业对您的承诺！



高新物业推行的“一站式服务中心”给业主带来的便利

业主有物业服务需求时，随时来电随时受理，省时省事效率高，保证给业主满意的服务；

业主有物业问题时，处理及时，避免工作推诿不决的现象。业主一有投诉，24小时调度中心可以在全公司范围内调集人力、财力，及时为业主提供便捷服务；

提高了物业服务质量，呼叫中心负责跟踪各物业服务部对业主的投诉解决质量，若发现物业服务质量降低我们将分析原因，改进工作方法，实现有效管理。做到以业主为中心，提升服务品质，树立高新地产企业品牌形象。

“首问负责制”关键在于“首”，突出第一个人的责任与义务，它是保证受理业主服务满足的关键，也是体现高新物业服务品质的关键，为了保证每一个服务质量都能达到业主的要求，高新物业要求受理业主服务的人：

态度热情、积极、主动，详细听取来访者的意见，并认真做好记录；

负责受理业主的服务，直至达到业主的要求；

接受其他员工的监督，保证为业主提供的服务过程规范、标准、有效。

高新物业为了提高监督质量，在每个服务窗口设立了服务满意度打分牌，相信业主的参与监督会使高新物业的工作更加高效！

“一站式服务中心”是高新物业向业主推行的新的服务方法，也称之为24小时客户服务调度中心，负责接收业主所需服务的全部内容，它是业主与我们的接触媒介，业主只需轻松在家联络服务中心，所需要的服务或问题便会在服务中心的协调下快速解决。它是将业务咨询、报修受理、业主投诉、增值服务四大版块合并梳理的中心，经过分类整理后输出给各操作中心，通过一站式服务达到业主的要求，极大地缩短了业主等待物业服务的时间！



2010年高新物业向业主郑重承诺

1个目标：服务满意

2个理念：全程跟踪，亲情服务

3个干净：办公与生活环境干净，机房干净，设备干净

4个不漏：不漏气，不漏水，不漏电，不漏油

5个良好：设备运行与维护良好、卫生保洁与绿化养护良好、保安礼仪与秩序维护良好、管理服务质量与态度良好、客户与业主反映良好。

高新·枫林华府

高新上郡·原鸣庭院



庭院之上·枫光大宅

别墅级庭院洋房，接受咨询

高新·枫林华府，以原味庭院生活为蓝本，历经3年淬炼，今已全面升级

（红枫林）更以全新别墅级庭院洋房，引领高新品质生活

为钟情于庭院生活的悠雅之士，精美献上。

欲知雅境详情，请亲临现场品鉴！



● 高新地产13年淬炼，精品奉献 ● 38万平承袭全川豪宅血统，当代汉风新筑 ● 145-172㎡/160-280㎡别墅级庭院洋房，包揽双城 ● 精致园林，是大舞台，空中庭院，无境风景
● 中国水墨主题新筑园林，树影无限 ● 600平原生参天林荫会客厅，一生富家豪邸 ● 新风排气，智能安防，科技共打造一生

高新·枫林华府 高新·枫林华府 高新·枫林华府

www.gdnew.com

VIP: 8424 8888

13# 169m² (多层花园洋房)



南北通透、大开间、小进深板式户型，南向双主卧
专用工作阳台、2.2米阔气观景阳台及入户花园
5.2米开间大客厅、4.2米开间主卧室、落地观景飘窗
独立储藏空间、明厨明卫
顶层户型附带灵活、情趣阁楼空间及屋面露台设计
一层独立私家花园、让你独享独门独院的尊贵

2# 172m² (小高层花园洋房)



南北通透、大开间、小进深板式户型，南向双主卧
专用工作阳台、2.2米阔气观景阳台
5.1米开间大客厅、4.2米开间主卧室、落地观景飘窗
独立储藏空间、明厨明卫
一层户型独立私家花园
顶层户型附带灵活、情趣阁楼空间及屋面露台设计

14# 191m² (多层花园洋房)



南北通透、大开间、小进深板式户型，南向双主卧
 专用工作阳台、超大阔气观景阳台及入户花园
 4.9米开间大客厅、4.2米开间主卧室、落地观景飘窗
 独立储藏空间、明厨明卫
 顶层户型附带灵活、情趣阁楼空间及屋面露台设计
 一层独立私家花园、让你独享独门独院的尊贵



4# 272m²

(小高层复式花园洋房)

南北通透、大开间、小进深板式户型
 别墅级空间设计的复式花园洋房
 一层独立私家花园、让你独享独门独院的尊贵
 双层挑空大开间客厅，让空间突显尊贵与奢华
 别墅级南向7米大开间景观卧室及奢华大卫生间
 落地观景飘窗、独立工作阳台、2.2米观景阳台
 功能分区合理，一层设置南向客房及老人房，二层私密主人生活区
 顶层户型附带灵活、情趣阁楼空间及露台、屋面露台设计

高新·枫林华府
高新上座·原味庭院



上层枫景·奢适大宅

别墅级庭院洋房，接受咨询

高新·枫林华府，以原味庭院生活为蓝本，历经3年淬炼，今已全面升级

（红枫林）更以全新别墅级庭院洋房，引领高新品质生活

为钟情于庭院生活的优雅之士，精美献上。

欲知雅境详情，请亲临现场品鉴！



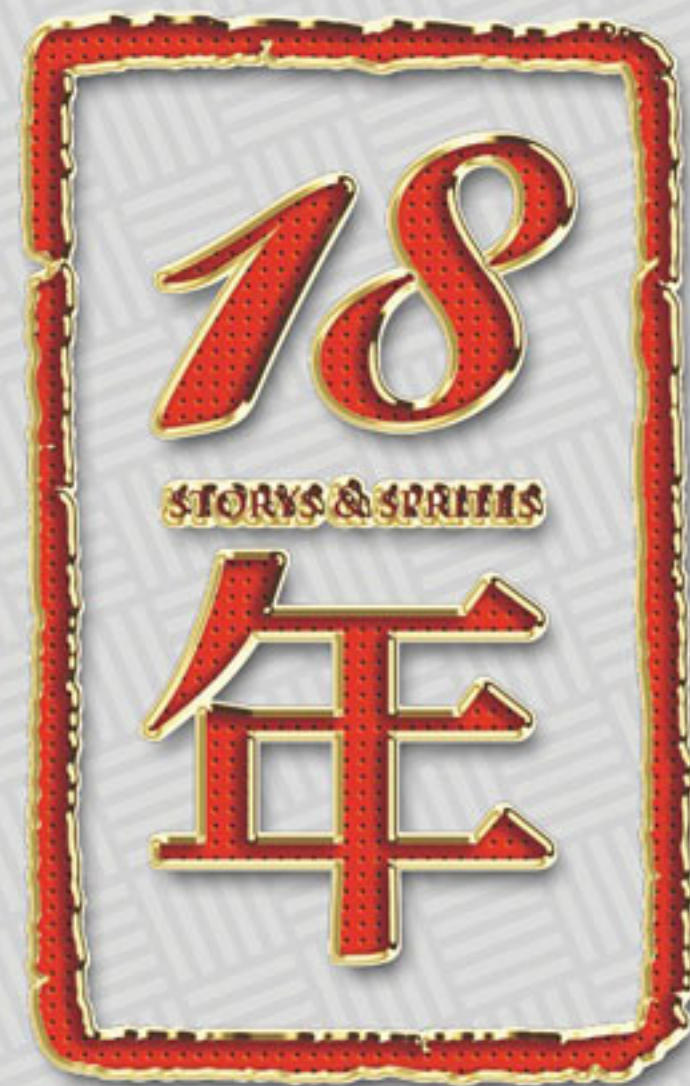
别墅级·庭院洋房

● 高新地产15年淬炼，精工雕琢，臻品呈现 ● 36万平生态景观庭院，当代匠人致敬 ● 145-172㎡100-260㎡别墅级庭院洋房，独享私密 ● 私密庭院，超大露台，空中庭院，天境风景
● 中庭小业主庭院景观，约500㎡ ● 500米生态步行林荫大道，一生赏景之旅 ● 新风系统，地暖系统，科技关怀您一生

● 高新地产 ● 高新地产 ● 高新地产

高新地产

VIP: 8424 8888



引领西安品质生活高度

18年光阴传奇，18载坚忍图成，高新地产，躬耕西安，根植高新。

以建筑敲击城市发展脉搏，以人居演进西安居住文明。

为这座城市，铭刻了品质的生活，为枫叶家园的每一户家庭，酿造一种幸福，成就西安人对家的希冀。

高新地产是与高新区一起诞生的，从1991年起步，高新区一期的每条道路、每个厂房、办公楼、宾馆、学校、住宅区都留下了高新地产人的汗水，高新路、高新中学、高新小学、火炬大厦、金融大厦无不凝结着高新地产人的智慧。

18年来，高新地产引领西安人居生活高度：高新·枫叶高层小区、高新·枫叶新家园、新新家园、枫叶别墅苑、枫叶大厦、枫叶广场、枫叶新都市、水晶岛、高新·水晶国际、曲江·枫林溪园、高新·枫景观天下、高新·枫林华府……
一个个环境优美、文化内涵丰富的高尚住宅使高新区成为名副其实的花园城市。

1993年
火炬大厦

1997年2月
枫叶·高层小区

1997年12月
枫叶苑南区

1998年5月
枫叶苑北区

1999年2月
高新·枫叶新家园

1999年5月
高新·枫叶广场

2000年1月
高新·枫叶新都市

2003年3月
高新·枫叶新新家园

2003年10月
高新·水晶岛

2004年9月
曲江·枫林溪园

2005年5月
高新·水晶国际

2006年4月
高新·枫林华府

2006年9月
高新·枫景观天下

2009年10月
高新·水晶城

2009年11月
高新·红枫林

2010年
枫林香堤



18年
我们始终在超越



高新地产

18年项目展示

火炬大厦 ▼

1993年高新地产投资开发，原为高新区管理委员会办公所在地，曾是高新区的代名词，是高新区最早最知名的专业写字楼。



高新·枫叶新家园 ▲

占地52.7亩，建筑面积7万平方米，可容纳住户430余户，其中多层住宅楼5栋、高层4栋。



高新·枫叶新新家园 ▼

位于枫叶新家园南侧，占地98.8亩，由十三栋小高层住宅组成，总建筑面积10万多平方米，可容纳住户770余户，并有595个车位的地下停车场。



高新·枫叶高层小区 ▲

占地23亩，总建筑面积67718.2平方米。共有4栋高层和4栋多层住宅，806套不同户型的住房，绿化面积约4000平方米。



高新·枫叶苑 ▼

位于高新二路，占地100亩，共有多层住宅26栋。建筑面积107384.14平方米，总户数961户。有自行车库3个，小型停车场7个。



高新·枫叶新都市 ▼

占地413亩，总建筑面积52万平方米，是西安市最具魅力的大型高档成熟健康小区。小区内60亩景观式中央公园，16处旱有水景，12大希腊神话故事主题景观掩映其中，绿化率40%；同时设有近1000个地下停车位，5000平方米集合会所；是西北地区首家通过国家2A级住宅，星级智能认证的示范居住小区。



高新·枫叶广场 ▼

总建筑面积5万平方米，分为A、B、C三座，共186户，其中A座、B座为公寓式写字楼，C座为公寓式住宅。其中1、2层为商业用房。



高新·枫叶大厦 ▼

总建筑面积28000平方米，框架剪力墙结构。A区15层，为公寓式住宅；B区2层，为4500平方米的商业用房；C区（高塔部分）25层，为公寓式写字楼，共116户，在大厦北侧可占道停放车辆并设有18个地下停车位。



高新·枫景观天下 ▼

项目占地约14918.7平方米，项目规划建设两幢24层景观豪宅，总建筑面积约45342平方米。枫景观天下依托新纪元公园西侧开放型园林生态休闲区，打造高新区顶级景观豪宅。



高新·红枫林 ▼

西安高新区唯一别墅级庭院洋房，中西建筑风格合璧的大成之作，稀缺、高品质使高新区的居住品质大幅提升，高新上游的优越地段，上林苑文脉福地，双景观枫景楼王，成就高新·红枫林无可匹敌的诗意居住风华，多数人向往，少数人拥有。



高新·水晶岛 ▼

由一个五层钢结构酒店式办公楼和二十一层的框剪结构酒店式公寓组成，占地面积为36688平方米，总建筑面积102517.4平方米，绿化率36%，共有车位496个，其中地下403个，地上93个。



曲江·枫林溪园 ▲

位于曲江新区雁南路以东，雁南五路以北，总占地面积75.919亩，绿化率40%，缔造西北首席人文生态独栋别墅豪宅。曲江·枫林溪园以良好的建筑规划品质开创了第一居所的完美城市生活空间。



高新·水晶国际 ▼

是集商业、居住为一体的高性价比集约式建筑街区，绽放幸福生活。坐拥高新区一期成熟生活圈，高新路与科技二路十字东北角，紧邻高新一中、一小、一幼。



高新·枫林华府 ▲

地处汉代上林苑文脉之地，东临主干道团结南路，西临民治路，南侧与高新区科技路遥遥相望，毗邻5号线地铁线路。项目占地100亩，以原味庭院生活为主题，构建和谐相融的现代都市高尚社区。



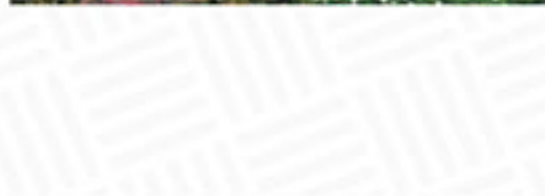
枫林香堤 ▼

高新地产拓展灞河力作，灞河河岸710亩原生林地，50万平米浩瀚湖面，18万平米森林绿地，高新地产18年深耕淬炼，北上问鼎灞河新格局。



高新·水晶城 ▲

位于高新区未来“第二核”高新路与科技二路十字，集休闲、商业、办公、公寓、住宅为一体的城市综合体，20余万平米建筑面积刷新高新区商业、居住新标准，上海新天地，西安水晶城！



>> 高科视线

高新北上!

高新地产 拓疆浐灞

拥有50万平米浩瀚湖面, 18万平米丛林绿地, 凭湖观澜, 倚林啸傲, 上流名士, 写意纵横
距西安市新行政中心7分钟车程, 西北高尚完备生活、商务、休闲配套
高新地产18年深耕与淬炼, 北上问鼎, 浐灞新格局

++ > >>

Goto the North.

高科集团 高新地产 品质生活家





家的变奏曲

文/赵鲜

小时候，住在胡同的四合院里。家乡素有“小北京”之称，胡同和四合院在这里并不稀奇。房子是祖上留下来的，虽然因为是南房而有些阴潮，但那盘我最喜欢爬来爬去的大火炕，却令整个家都显得温暖、踏实。

家里用青砖漫地，五六十平米的面积分了三间，并没有什么准确分明的功能划分。父母住一边，我和奶奶住另一边，卧室、书房、饭厅经常都是一间屋，三代人住在一起，其乐融融。所谓的“客厅”里挖了一个一米多深的土窖，用来储存土豆、萝卜之类的食物，经常有一些吃土的小虫子爬出来，吓得我大叫。

每天早晨还在睡梦中的时候，就会听到胡同里传来一串清脆的摇铃声。“倒牛奶喽！”随着几声吆喝，人群从各个院子里涌出来，手里拿着锅碗瓢盆等器具，把送牛奶的人和三轮车围了个里三层外三层。那时每斤牛奶只卖几毛钱，也没有什么高温利乐包装，全是每天早上刚刚挤的最新鲜的牛奶，装在大铁桶里，是真正的纯天然绿色食品。

四合院的生活状态最能证明那句古话：远亲不如近邻。哪家做了好吃的，都是院邻们一起分享。端午节前，在院子里放几个大盆，洗米、烫粽叶、包粽子……各家分工合作，看似庞大的工作量，在大家的谈笑中很轻松地就完成了。到了储备过冬食物的时候就更热闹了，做西红柿酱、腌菜，连男人和孩子们也都上手帮忙了，完全是一派过节的气氛。

那时，院子里的几个孩子都比我小几岁，于是我就在墙上挂个小黑板，像模像样地装作老师给他们上课。很多年以后，这几个孩子都考上了名牌大学，偶尔碰到以前的老院邻，他们还说多亏了那会儿我把孩子们聚在一起，养成了良好的学习习惯。

我在这座老院一直住到13岁，之后就搬到了单元楼。现在回家乡的时候，也会经常回去看看，院子还在，但早已物是人非。老院邻都搬走了，邻居家的房子被改成了商铺，胡同口也成了商业繁华地段，回忆中的场景显得那么久远。只是不知为什么，每次做梦梦到家的时候，脑海中出现的都是这个又老又旧、却又充满了温情的老房子和老院子。

上了中学之后，我们搬到父亲单位建的家属院里，终于算是住上了单元楼。五层高的楼房，一梯三户，垃圾通道设计在楼体内，虽然方便了扔垃圾，但天气热时散发出的臭味也着实让人头疼。

那时，第一次知道了装修的概念。虽然现在看来装修风格十分老土，但当年还是很新鲜、很激动地设计了一番的。吊顶，一定要是两层的；墙裙，颜色要是流行的黑胡桃或者白胡桃；地板砖，是黑白相间的只有30公分的小砖……很多年后，当我在大学同学的童年照片中发现，原来即使在首都北京，那个年代的装修也都大同小异时，心里立马平衡了很多。

除了打着时代烙印的装修风格之外，家属院还有着独特的人文特色。因为是福利分房，所以楼上楼下一般都是同事，虽然没有了老院邻间的亲密，却也都认识，见面“叔叔阿姨”的热情打招呼。有很多人将灶具改在了阳台上，每到夏天，男人们光着膀子，女人们满头大汗，做饭时间上下左右一看，平时西装革履的专业人士此时都成了家庭“煮夫”，便在阳台上彼此招手打个招呼，会心一笑。

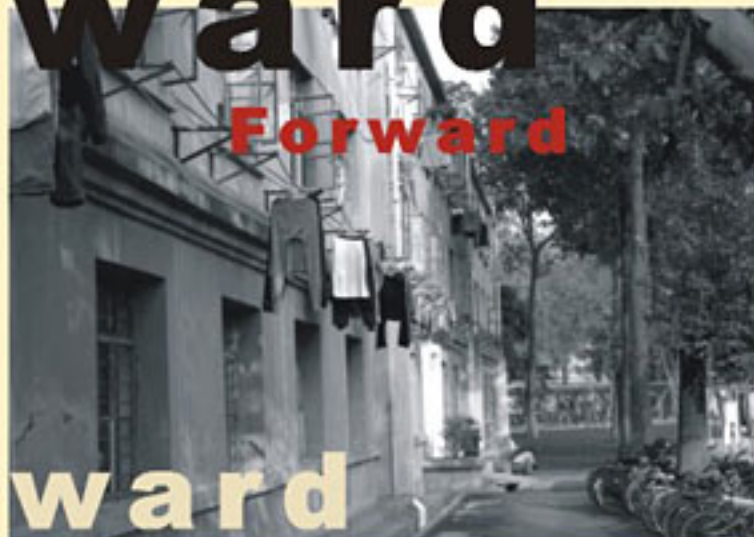
在人类居住环境不断变迁进步的同时，生物物种也在长途奔袭、促进“交流”。单元楼住了多年之后，突然出现了以前只有在南方才会见到的蟑螂。尖叫跳开不是办法，蟑螂的繁衍速度和“流窜作案能力”让整栋楼的人们都谈“蟑”色变。消灭这种东西，仅靠一家一户是除不干净的，于是，家属院来了一次灭蟑总动员，统一时间，集体行动。之后，蟑螂确实少了很多，但母亲却从此有了“后遗症”：每次搬家都要担心旧书、旧家具里藏有蟑螂。

在这个站在阳台上就能望见我的学校楼里，我们住了6年，直到我考上大学，离开家乡。

因为在遥远的南方读书，我每次假期回家都要转三四次车、来回花费六天时间在路上。为了少一些奔波的辛苦，家人决定在西安买一套商品房。

Forward

Forward



Forward



至今仍然记得，大二的寒假，母亲带着我去看未来的“家”。当时楼盘才完成了一期工程，周围一片荒芜，而我们购买的二期是什么样子，还只能靠想象。

从最初的人烟稀少，到现在的水车马龙，小区的变化之大真的是当初所无法想象的：美丽的中心花园，便捷的医疗、教育环境，超市、餐厅一应俱全……而带给我更多感触的，是母亲的变化。

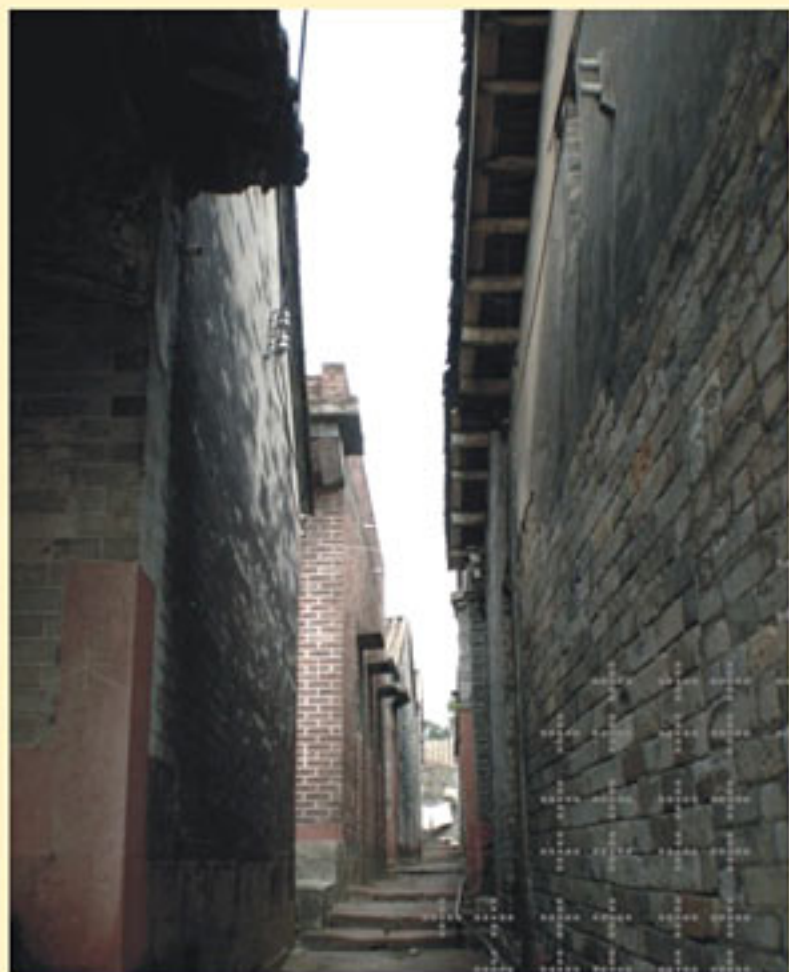
刚搬到西安高新区时，离开了原来的亲友交际圈，母亲显得十分寂寞，每天早上锻炼身体，买菜回家，便不再出门。渐渐的，在晨练的过程中，母亲结识了一些和她一样喜欢打太极拳的阿姨，从交流拳艺到聊天唠家常，从一个人打拳到志同道合的十几个人组队打拳，母亲的兴致越来越高，回到家也总是说起太极拳队的趣事。没过多久，一位拳友又拉着母亲参加了社区合唱团。这下母亲更忙了，上午打拳下午唱歌，遇上社区文化节，两个团体都要表演，赶场排练时累得连做饭、吃饭的时间都没有，回家就躺在沙发上不想动了。我看着她又是心疼、又是好笑，就劝她干脆放弃一项，母亲一脸严肃地说：“这又不是我一人的事儿，全队都参加，我怎么能退出呢？”虽然身体上有些累，但我看得出母亲精神上充实而愉悦，她又重新找到了属于自己的生活。

每当经过了一天的忙碌，车辆远离繁华的街道驶入小区时，整个人都会平静、放松下来，仿佛回到了这里便远离了烦嚣。黄昏时分，看着爷爷奶奶抱着孙子孙女在花园中漫步，年轻的父母牵着孩子的手询问着学校里的趣事，心里总是不禁感到一阵温暖。这，就是生活吧。

也许，未来还会搬家；也许，又会有新的居住体验。时代的变迁、社会的发展带来的，或许是翻天覆地的变化，但具体到每一个个人，可能就化作一些细微的感受。比如，我们的家。🏠

鲜衣怒马话西安

文/赵威



年幼，常去外婆家小住，慈祥的外婆会给我做许多当年很难吃到的东西，因为是家里唯一的男孩，所以对我也特别照顾。同样还是幼年的姐姐，碗里总会比我少一些食材。而我碗里的“东西”总会被外婆放在碗底，等我扒拉完上面和姐姐同样的饭菜后，惊喜的会看见碗底里或是整块的牛肉，亦或是大块的瘦肉。我用疑问的眼神向外婆望去，外婆总是隐蔽的回给我一个眼神，神秘莫测！并告诫我别说话，吃饭！

这个秘密我在多年以后才渐渐明了，但却和外婆一直默契的悄悄保守。那些年月，我觉得我比其他孩子幸福很多，许多时候，在别家小孩看来不可能的事情，我统统的都能得到。

曾经一个现在想起依然刻骨铭心的记忆悠然回现：外婆当年住在一栋两层高的平房，楼上是外婆家，楼下是房东。那年月两户共用一个卫生间已经是很奢侈的事情了。简陋的卫生间灯光昏暗，臭气熏天。一盏不足10瓦的灯泡，竭尽所能的想要照亮整个区域，但却是徒劳。

有个晚上，可能是因为我在白天吃坏了肚子，在半夜时分起夜数次，起初，细心的外婆总领着我下楼，用钥匙打开那扇小门，开了灯，等我上完厕所，再将灯关上，锁上那扇小门。可后来夜渐渐深了，外婆熟睡后我仍然想去厕所，不忍叫醒外婆，我便独自去了次厕所，回来便也熟睡，一夜安然。

然而当天将亮的时候，我被楼下的争吵声吵醒，原来是昨夜有人上完厕所，没有关灯，房东正和外婆在交涉，我在外婆的房间听的很清晰。从房东的口吻里，我听明白了是因为电费分摊的问题。昨夜厕所灯泡一晚没关，可能会费很多电，同样的，也会掏许多钱。然而外婆家就只有一个收音机，故而电费一向都是交的定额。对于这种突发情况，外婆没有预料到，房东更是不愿意自己吃亏，双方便展开这种激烈的争吵。最后外婆理亏，便以五个鸡蛋为交换条件，解决了这件事。

在外婆的平房外是一条石子路，这条路坑坑洼洼，每当有拉满货物的卡车驶过，那些石子被卡车轮胎压过，要么被深深的镶嵌在土地里，要么就从轮胎中弹飞出来，打在道路两旁房屋上，运气不好的，或许玻璃窗就会被打破。那时的我年少无知，每每有卡车开来，便站在道路两旁，看谁家窗户又惨遭厄运，自己幸灾乐祸。尽管卡车过后，总会落下一堆垢面，满面尘土，但却乐得其所。

就是这条路，每天傍晚，总还会有拉粪的马车经过，赶车的大爷一边吆喝，一边挥舞着手中细长的马鞭赶路，声嘶力竭的马喘着大口大口的粗气，驮着一车秽物艰难的前行，留下的却是刺鼻的异味和还冒着青烟的马粪，但我与其他小孩子一起在后面追赶起哄，兴趣盎然，权当单调生活的调味品。

时光一瞬，我从当年的追赶马粪车的孩童，已成长为青年，如今，外婆不再将肉菜偷偷的放在我的碗底了，而是将整锅的红烧肉摆上桌；

如今，外婆也拿上了养老金，不再像以前的老人，辛辛苦苦一辈子，最终却老无所依；

如今，外婆家门口的石子路不见了，代替它的是一条条黑亮的柏油马路贯穿当年的整个村庄，大大小小的汽车鱼贯穿行，整齐，干净；

如今，外婆家门口的垃圾、灰尘不见了，代替它的是一口口环保、洁净的垃圾桶，人们不再随地吐痰，不再将垃圾随手丢弃；那拉粪的马车早已不见，代替它的是——处处规整的垃圾中转站；就连外婆的平房都已不见，一座座楼房拔地而起，一处处小区也挺立起来，异地的绿化、植被也从外地请进西安，西安更美了；

如今，住进花园洋房再不是只有国外才有的梦想，就连当年住在简陋平房的外婆，现今也搬进了小区高层；西安也即将建成地铁，将来的西安从南郊至北郊，将两小时的路程缩短为20分钟，这必将大大加快城市经济的运作；西安开通了通往世界的25条航线，作为一个内陆城市，西安插上了一双国际化的翅膀，让西安人、西安企业也能走向世界；

如今，二环内，再也看不到以前的黑烟囱了，往年的灰尘天气不再复存在；天是蓝的，花是艳的，水是清澈的，“八水绕长安”的称谓已然不远；

◆◆◆◆◆

今天的我，坐在外婆的阳台上，品一叶茶，听外婆讲着过去的故事，暖暖的阳光洒在身上！

居住向上
生活向上

文/王咏

« « « « « » » » » »

当朋友问起我的女儿住在哪儿时，女儿总会骄傲地说：“我家住在一个大花园中。”朋友忍不住就会问：“哪个花园呀？”“枫叶新都市呗！”简单的对话，稚趣的言语，却在我的心里激起了阵阵涟漪……

迎着晨曦走出新都市的家门，阵阵清新的空气扑面而来，满眼的绿色，整洁的道路，欢唱的喷泉，晨练的人们，那么温馨、宁静，不由得从心底发出一声感叹：真美！这就是我的家！

从一个懵懵懂懂的小女孩到今天拥有自己喜欢的工作和幸福的家庭且已为人母的中年人，好像就是一眨眼的事情，那一幕一幕历历在心……

我生活在一个知识分子家庭，爸爸、妈妈都是那种特别认真、踏实、没有过多奢望的普通人。小时候我和父母住在大通道的单身宿舍里，走廊上摆满了煤炉、煤球、铜碗瓢盆等生活用具，大家共用一个水房和厕所，记中一条窄窄的通道只能一人通过。那时的我是多么羡慕对门家朝南的房子，一到冬天有暖洋洋的太阳晒进来，连被子都有一股阳光的味道。家里唯一的一个方桌既是餐桌，也是爸爸、姐姐、和我的书桌。学习之余，我和姐姐经常两人一起坐在爸爸的腿上，爸爸就这样搂着我们，给我们讲他小时候的故事、讲小人书、讲童话故事……不一会儿，我们的身边就聚集了一群孩子，连路过的大人都轻手轻脚，生怕影响我们。哪天通道的邻居家改善生活就是我们小孩子最快乐的日子，一个饺子，一小块肉，都会让我们回味很长时间。过年是我们最向往的日子，带鱼被仔仔细细地收拾，连那窄窄的尾巴也会舍不得扔掉，爸爸把它们炸得金黄酥脆，一个孩子一小条，记忆中的我们就举着这个零食，心满意足地分享快乐。日子就这样一天一天过着，偶尔也会将这样的故事讲给自己的女儿听，可是今天的她也许也会不到妈妈童年的快乐和幸福，还有小朋友之间纯真的友谊。

小学毕业时我们搬家了，那是一个一间半的套间，有公共的厨房、厕所、水房。我清楚地记得，当时那个没有一扇窗户的小单间房子成了我和姐姐的“小窝”，放不下大床，就是一块地板，买了唯一的一件家具就是一个写字台，归我和姐姐用，当时同学们都非常羡慕。

随着国家对知识的尊重和经济条件的好转，80年代，我们又搬了一次家，我们住进了两室的房子。虽然要和另一家共进一个大门和一个公共走廊，但却拥有了自己的厨房、卫生间，通上了煤气，再也不用大冬天为上厕所而思想斗争了。我还记得那次搬家，专门请了爸爸、妈妈的师傅和要好的同事在新家小小地庆祝了一番。我们都觉得能住在

这样的房子里已经很幸福了，不会再搬家了，可是爸爸的单位又盖了新房，于是在90年我们又搬到了当时还很冷清、荒凉的西南郊。外界的环境虽然不尽如人意，但当时三室一厅70多平方米的房子让我们全家人乐得几夜都睡不着觉。

在这套房子里，我完成了大学的学业，92年毕业后分配到了西郊的一个国营大厂上班。当时在我们住所南边的一片荒地中间，有一群日夜奋斗在工地上的人们，为了他们心中的梦想在努力。我知道那是西安高新技术产业开发区，知道那是一片热土，充满着活力，充满着希望，充满着机会，充满着挑战，诱惑着刚刚走出大学校门的我。通过报纸、电视我一直默默地关注着它的变化，却下不了决心迈向它。在大工厂的日子里，每天上班看报，做着一成不变的工作，时间就这样一天天从指缝中溜走。周围的同事隔三岔五地调动、跳槽，去向大多是高新区，偶尔也会在心中激起一些波澜。像所有的女孩一样，我到了谈婚论嫁的年龄，结婚、生子，一直住在父母的家中，平淡的生活已经让我渐渐地忘却了生活的激情。99年偶然的一次机会，我来到高新区办事，优美的环境、紧张而有序的工作氛围让我一下子喜欢上了它，心中有了一种冲动，我要到高新区工作这多好呀！

2000年的年底，报纸上的一则招聘广告改变了我的生活。这是我第一次接触商品房，第一次在一个住宅小区，发现平时只能在公园看到的景观、园林小品、小溪、喷泉、儿童游乐设施等等，也是我第一次接触物业管理这个专业，了解到通过我们的服务和努力，小区可以如此的美丽和谐。为了让家人分享我的快乐和自豪，星期天带着老公和女儿来到枫叶苑，女儿一下喜欢上了这里，玩得流连忘返，一直说：“妈妈，太好了！你在公园上班，我以后可以经常来玩了。”那天我和老公心里都有了一个属于枫叶的梦想，希望有一天可以住进枫叶系列的小区。

生活有了目标，日子就像流水一样。随着对房产和物业管理的深入了解，高新地产二代产品的代表作品枫叶新都市在开盘当天一下就吸引了我的目光，60亩的中心花园，古希腊文化、错落有致的景观设计，完善的配套，贴心的物业服务，这不就是我心家的港湾吗？！倾其所有，我们在2003年10月终于搬进了枫叶新都市，圆了全家人的梦想。如今女儿早已在园区幼儿园度过了无忧无虑的童年生活，跨进了家门口的高新二小，开始了新的小学生活。

每当夜晚漫步于唐城墙遗址公园，看着生机勃勃的高新区，回想起以前还是一片处女地的她，不由感叹变化实在太大了。📍

快讯 NEWS

携手，共赢高新未来 —— 高新·水晶岛写字楼整体转让

通讯员 吴宾



2009年9月27日，高新地产与陕西中烟工业公司成功举行了水晶岛整体转让签约仪式，签约仪式在水晶岛五层会议室隆重开始，陕西中烟工业公司党组成员、纪监组长陈建利，陕西中烟工业公司党组成员、副总经理赵德学，高科集团总经理助理、高新地产总经理张彦峰，高新地产总经理助理李农等相关领导出席了签约仪式。签约仪式在友好热烈的氛围中进行。

高科集团总经理助理、高新地产总经理张彦峰做了精彩的致辞，他对高新区未来发展前景和水晶岛的地理优越性做了详尽的阐述，对双方的真诚合作表示肯定，同时对陕西中烟工业公司慧眼识珠、对高新地产的信任表示赞赏和感谢，希望通过此次签约，双方在其他方面有更多合作，优势互补，携手共赢，为高新区的二次腾飞做出贡献。

“中城联盟董事长战略研讨会”在郑州隆重举行

通讯员 李娟

2009年10月23日，“中城联盟董事长中秋家宴暨董事长战略研讨会”在郑州隆重举行，著名经济学家钟伟以及王石、冯仑、任志强、胡葆森等四十多家联盟单位企业的董事长（总经理）参加了会议，高科集团总经理助理、高新地产总经理张彦峰同志出席了本次会议并与参会企业家进行了互动交流。

本次活动由联盟成员企业建业住宅集团（中国）有限公司承办。建业集团董事长胡葆森在会上致词。针对当前与明年经济与房地产形势，与会董事长与专家展开分析与预测。本次会议还进行了“中城联盟资格审查委员会换届选举”，并在会上通过了《中城联盟董事长联席会会议制度》等四项联盟决议。

西安高新地产作为中城联盟的会员单位之一，一直坚持信义和信用，持续升级产品和服务品质。2009年是高新地产“品质生活专家”企业愿景的第一年，公司将以本次会议为契机，继续加强与联盟企业间的沟通与交流，不断完善竞争机制，提高企业竞争力和品牌影响力。



高新地产成功摘得灞桥区710亩土地

通讯员 赵鲜

2009年11月4日，高新地产公司通过招拍挂方式，摘得灞桥区三宗国有建设用地使用权，合计面积约为710亩，从而迈出了高新地产立足高新区、实现跨区域发展的重要一步。

该地块位于灞河之畔，紧邻滨河公路及河岸绿化带，经西滨大道与灞桥北部新区相衔接，通过绕城高速及北三环与城市交通骨干网紧密联系，周边辐射行政办公区、新筑城镇中心区及西安国际港务区等区域核心资源。高新地产对于该地块的区域优势和开发潜力有着充分的信心，顺利摘牌后组织优秀团队资源进行了科学合理的规划，力求将高新地产“品质生活专家”的理念一路东进，深入到灞桥区的项目中。



高新·水晶城盛大开工

通讯员 王元帅

2009年10月27日，高新地产18年扛鼎之作高新·水晶城项目盛大开工。下午14点整，开工典礼在项目现场隆重举行，高新地产的相关领导与公司员工、以及施工单位、新闻媒体一起参加了开工典礼，共同见证这一激动人心的时刻。高新地产成本总监杨桂芳女士对项目做了全面的介绍，高新地产总经理助理李农先生致辞并宣布高新·水晶城项目正式开工。

高新·水晶城位于高新区核心高新路与科技二路十字，项目建筑面积20余万平米，是高新地产继高新·水晶岛项目之后，又一个位于高新区内的城市综合体项目，集商业、办公、公寓、住宅为一体。项目分两期开发，一、二期分别位于高新路东西两侧，中心位置规划了占地约9000m²的两个城市广场。项目建成之后，将整合高新区核心资源，从而带动区域商业的发展，不仅树立高新区新的核心形象点，又是对外宣传高新区城市形象的重要窗口。



高新地产第九届枫叶家园社区文化艺术节圆满落幕

通讯员 李娟

2009年8月30日晚，枫叶新都市阿波罗广场沉浸在轻歌曼舞的欢乐气氛中，历时一周的高新地产第九届枫叶家园社区文化艺术节，在社区业主的热情参与下圆满画上了句号。闭幕式同时也是社区优秀节目的展演活动，一个个由枫叶家园业主创作和表演的精彩节目，把周末的阿波罗广场演绎得热闹非凡。

本次艺术节历时一周，举办了包括啤酒烧烤节、乒乓球比赛、篮球友谊赛、拔河比赛、厨艺比拼、精品电影放映等多个活动，吸引了近千名业主的积极参与。



载歌载舞喜迎国庆, 用心演绎品质生活

—— 枫叶新都市文化艺术中心喜获大奖

通讯员 丁现晶

2009年9月10日, 高新区管委会党工委组织开展了文艺晚会, 庆祝国庆60周年活动, 其中枫叶新都市文化艺术中心选送的大型舞蹈《神往》获得特等奖, 《映山红》、《摆手女儿家》、《和谐中国》也凭借出色的表演, 分别获两个一等奖, 一个三等奖。



全市保安到高新物业学经验

通讯员 李建军

2009年8月13日, 西安市公安局治安管理局组织全市保安单位200余名骨干人员到高新物业参观学习。市治安管理局纪委书记朱小波、保安管理处处长陈文军等领导与高新物业负责人进行了深入交流。

对于高新物业在保安工作方面做出的努力和取得的成功经验, 朱小波等领导也是给予充分肯定, 希望将高新物业的先进经验应用到全市保安工作中。



新开始·新动力·新启程

—— 高科集团总经理助理、高新地产总经理张彦峰与新员工座谈会成功举行

通讯员 马小勇

2009年10月12日下午, 高科集团总经理助理、高新地产总经理张彦峰与15名新加入高新地产的员工进行了座谈, 座谈会在热烈轻松的气氛中进行, 首先张总提出了此次座谈需要了解的三方面内容: 新员工对高新地产的认识; 对自己的定位; 对公司管理和企业文化的看法, 希望每位员工都能够畅所欲言、坦陈所见, 为高新地产建言献策。随后, 每位新员工都踊跃发言, 结合自己的专业对相关工作提出了想法和建议, 张总认真倾听, 并就一些问题与新员工进行了深入交流。最后, 张总对新员工提出了三项要求: 以高新地产为家; 把自己当业主; 完成公司效益。同时希望每位新员工坚持每日一记、每周一结、每月一书的学习态度, 努力加强个人的工作素养和能力, 为高新地产的不断发展贡献力量。



琢玉 让高新地产产品更完美

—— 高新地产成功召开枫景观天下项目后评估现场会议

通讯员 赵威

2009年9月22日, 高新地产在枫景观天下项目成功召开了项目后评估现场会, 业主代表和施工、设计单位代表以及高新地产各部门负责人等参会, 高新地产副总经理陈慧主持会议。

随后座谈中, 业主代表对项目产品质量和园区环境、物业服务给予了充分肯定并提出了中肯的建议, 施工、设计单位代表也在会上提出了建设性意见。“项目后评估”是高新地产从2006年开始, 即对所有已竣工交房的项目进行的全面系统评估分析, 也可以说是项目工程的“回头看”, 即对项目从前期的策划定位、规划设计、组织施工、成本控制、营销宣传、投资收益、物业服务、业主评价等多个方面, 进行的360度综合考评分析, 发现问题, 改进和提升产品、服务品质及客户满意度。



高新物业 荣获“中国国际（社区）物业管理专家”称号

通讯员 李娟

2009年11月11日, 在由建设部主办的第八届“中国国际住宅产业博览会”上, 高新物业荣获“中国国际（社区）物业管理专家”的称号。

目前全国有三万多家物业服务企业, 经过住房和城乡建设部领导及相关专家学者的考察及综合评比, 高新物业及上海陆家嘴物业管理有限公司等共16家企业获得了荣誉。

本次荣誉的获得, 高新物业将以此为契机, 以业主的需求为导向, 继续加强社区的服务管理工作, 进一步提升物业服务品质, 更好的满足业主对“精神回归、心灵愉悦和慰藉”的心理需求, 真正实现构筑“诗意栖居”居住梦想和心生活的建筑理想。



用歌声温暖冬天

—— 高新物业首届“红枫林杯”员工卡拉OK大赛侧记

通讯员 李娟

2009年12月13日下午, 高新物业人激情唱响了“首届红枫林杯员工卡拉OK大赛”, 来自各个岗位的员工欢聚一堂, 放慢思绪沉醉在愉悦的音乐情怀中。

最终经过激烈角逐, 各个奖项相继产生, 枫林华府物业服务中心刘燕摘得了本次大赛的金话筒奖, 枫叶产业物业服务中心李翠香、枫叶水晶岛物业服务中心武洁获得银话筒奖, 枫叶新家园物业服务中心郭巧彦、行政人事部卫武君等6人获得铜话筒奖。

本次大赛增强了员工间的沟通和交流, 体现了员工朝气蓬勃、自信自强的精神面貌, 营造了健康和谐、积极向上的企业文化氛围。



安全工作表现突出 高新物业再创佳绩

通讯员 李娟

2009年12月11日, 在由西安市公安局举办的“2009年度全市保安机构总结表彰大会”上, 高新物业包括了众多奖项: 高新物业保安部被评为2009年度优秀管理奖; 高新物业副总经理薛选宏被评为优秀保安管理者; 枫景观天下项目保安值勤岗荣获“保安示范岗”; 同时在2009年理论及格斗拳考核中, 高新物业保安部代表队分别获得第一名和第二名的优异成绩; 保安员李光等6人被评为西安市“优秀保安员”。

在这些喜人的成绩面前, 全体高新物业人将再接再厉, 不骄不躁, 斗志昂扬, 继续坚持“用心服务业主”的服务宗旨, 完善安全制度, 细化安全管理, 不断刷新枫叶社区发案率的最低记录, 确保每一位业主的人身和财产安全, 为创建文明家园、和谐社区而奋斗。



高新·枫林华府 三重验房模式开启交房新时代

通讯员 王元帅

2009年10月24日,秋高气爽,位于高新上游中央生活区的高新·枫林华府销售中心一派喜庆气氛。枫林华府“中央上宅”盛装交房客户大使聘任暨枫叶物业服务调度中心启幕仪式盛大举行。据悉,枫林华府一期中央上宅组团于10月26日正式全面交房,枫林华府一期全部完美入住。本次客户验房大使的聘任和客户服务中心的启动,是高新地产为了使本次交房公开透明,让业主满意而进行的前奏曲。本次交房高新地产将首次采用三重验房模式。为了更好的服务业主,方便业主生活,营造高品质的亲情物业服务,高新地产“客户服务调度中心”正式启动,高新枫叶物业客户亲情服务热线将24小时为广大业主提供全方位的服务。



交流管理思想学习服务经验

—— 高新物业召开与金科顾问团队座谈会

通讯员 李娟

2009年11月17日,高新物业在会议室召开了与金科顾问组的座谈会,金科物业总经理龚林冲、顾问团队成员王鑫刚经理、高新物业领导班子成员及高级主管以上人员参加了本次座谈会。

座谈会上气氛活跃,大家畅所欲言,就物业行业的工作特点、发展以及工作中存在问题进行了深入的探讨。

座谈会使公司全体骨干人员转变了原有思想观念,牢固树立了“主动服务”意识,明确了公司目前发展中存在的问题,同时更加坚定了高新物业为地产服务好,为全体业主服好务的信心和决心。



高新物业开展“内部培训师”试讲活动

通讯员 李建军

2009年11月5日,高新物业“内部培训师”试讲活动在公司大会议室拉开了序幕。公司领导班子、品质管理部及行政人事等相关人员担任了本次活动的评委。首次参加试讲的26名人员结合自己的工作经验,向大家讲解了自己所选的课题,精彩的讲授不时引来场下热烈的掌声。高新物业内训师队伍的建立及三级培训模式的逐步开展,标志着公司的培训工作上有了新的起点,将进一步增强员工的个人素养和专业技能。



消防宣传进社区 警民联手护和谐

—— 陕西省暨西安市“119”消防宣传活动启动仪式在枫叶新都市举行

通讯员 李建军

2009年11月8日,由陕西省公安厅主办、西安市公安局承办的“陕西省暨西安市119消防宣传活动启动仪式”在枫叶新都市社区阿波罗广场隆重举行。陕西省公安厅副厅长张恒、陕西省公安厅消防局防火部部长陈金民、陕西省公安厅消防局政委曹德明、西安市公安局副局长兰兰世伟、西安市高新区管委会副主任孙琦峰等领导出席了启动仪式。

启动仪式上,陕西省公安厅对获得“优秀消防社区”和“优秀消防志愿者”称号的枫叶新都市社区进行了表彰,对高新物业安全工作的充分肯定和激励。本次活动后,高新物业将一如既往的抓好安全工作,提高社区居民的消防法制观念和消防安全意识,共建和谐社区。



枫叶卫士保平安

通讯员 李娟

2009年12月9日夜22:50分,枫叶新都市北门两名协防员在执勤时,发现两名男子正由西向东逃跑,最终将两名持刀抢劫的不法分子抓获。

2009年12月10日凌晨5:20分,枫林华府两名协防员在巡视时,发现小区南侧有两名可疑男子,两名协防员对二人进行围堵,将其抓获,盘问和检查后,将两名盗窃分子移交给公安部门。

其实,这样的事件很普通,对于日夜守卫在枫叶家园的高新物业协防员来说,还有很多很多……。面对誉数不胜数的表扬信和锦旗,高新物业协防员坚守在小区工作一线(门岗、车库、围墙视角等),配合高新物业开展平安“365”安全无事故活动,不断刷新高新物业所辖项目发案率最低线,维护着枫叶社区的安全。



高新地产乔迁新址，再赴新程

通讯员 吴宾

2009年11月29日,伴随着喜庆的鞭炮声,伴随着对美好未来的憧憬,伴随着欢声笑语,高新地产从水晶岛写字楼乔迁至西安市高新区高新五路十二号,预示着高新地产又开始新的历程。

高新地产领导及员工一起见证了这一激动人心的过程。迁入新居后的高新地产,相应的硬件设施和软件环境更加优良,员工的工作、学习、生活条件也有了大幅提升。面对环境幽雅、宁静的工作环境,高新地产的广大员工们纷纷表示,一定会充分发挥自身的才干和创造力,再接再厉,为公司的发展做出更大的业绩。

而此次乔迁新居,与高新地产2010年的发展新程不谋而合,相信在明年,高新地产将进一步实现“品质生活专家”的目标远景,为高科集团、高新区、西安市的发展做出更大贡献。



细微之处见真情

—— 写在高新物业协防员冬季换装之际

通讯员 李娟

2009年冬季似乎比往年来的更早些,11月初西安连降两场大雪让气温骤降到了零度以下,为保证工作在一线的500多名协防员温暖度过寒冬,高新物业根据协防员冬装需求为各区队协防员配置了防寒衣物,包括棉帽、棉大衣、保暖内衣、手套、棉鞋等。

本次换装体现了高新物业“用心服务业主”的理念精髓,尤其是考虑到夜晚巡逻走路时皮鞋会发出声响,打扰到业主休息,于是全部换成软底棉鞋,给广大业主创造一个更加安宁的休息空间。工装更换后,协防员岗上面貌焕然一新,精神抖擞,穿上新配发的棉鞋就像小时候母亲做的千层底一样柔软、舒适,也让协防员在寒冷的冬天感受到了公司的关爱和温暖。

细微之处见真情,通过这些细微服务,体现了公司对员工的关爱,更体现了对业主的用心和细心。高新物业以关注细节为服务宗旨,给广大业主和员工创造温馨舒适的生活和工作环境,甲流期间在社区向业主积极宣传甲流防治,火灾高发的秋冬季节在社区做消防演练、消防宣传;夏天给协防员配置凉席、电风扇、送来防暑慰问品,冬天给协防员宿舍配置电暖气、棉门帘等等。



阅人

HEART STORIES OF THOSE
LOVLY PEOPLE

切·格瓦拉，一个忠于理想的传奇，在这个尘嚣直上的物欲世界，我们更怀念切·格瓦拉为理想奋斗的纯粹，上帝把平凡赐给了大多数人。当我们被平庸和渺小折磨时，理想的旋律就前来拯救。

我们活在现实中，但我们更相信，有一些人为理想而活着、奋斗着、前进着！



Che
Guevara.

这些人，很多就在我们身边，正因为有他们对理想的不断追求，才有了高新地产18年的广厦万间。也许你从未留意过他的辛勤付出，因为他已将所有的问题默默化解；也许你从未看到过他的泪水，因为他只愿把最好的结果呈现给大家；也许平常的工作中你感觉不到他的重要性，偶尔哪天他生病请假，手忙脚乱中才发现，原来他平时将工作完成得那么完美……

我们将以报道的形式推出他们的想与做，为高新地产“品质生活专家”的目标实现加油助力！

李建军
无法放松的皮筋

“我习惯说陕西话。”李建军穿着笔挺的西装，态度温和。为了尊重我，他随即又说起了标准的普通话——职业的形象，职业的礼貌。

在一个公司工作十年，在当今这个频繁跳槽的时代已属难得，更何况还年年都被评为优秀。身处安全服务中心这样一个没有时间节点的工作岗位，李建军说，他就像一根一直绷紧的皮筋。

不是离不开手机 是离不开工作

与李建军交谈的过程中，他的右手始终紧握着手机。对李建军来说，如果有一天可以关了手机，不用接任何电话，放放心心地好好睡一觉，那该是多么幸福的一件事啊！哪怕只是一天！

自从到了安全服务中心，手机就24小时没有离开过李建军的手，睡觉的时候要放在枕边，就连洗澡都要拿个塑料袋装着，随身携带。同行的人取笑他：“你就这么离不开手机啊？”李建军心里明白，他不是离不开手机，而是这份关系着上万户业主安全的工作重任让他无法离开手机。

十年来，除了父亲过世时请了一周假，李建军再没有休过一次年假，即使节假日都一定要亲自到中心检查一圈。“不是我一个人，很多人都这样。在高新地产，每个人都会把

事情做到最好！”在李建军看来，加班是很正常的事情，把工作做完、做好，责无旁贷。

李建军每天晚上都会抽出时间跑跑步，坚持运动是他忙碌的工作之余仅存的爱好了。“跑步的时候，虽然手里还握着手机，但脑子里终于不用再想事情了。那一刻，整个人特别的放松！”

以情动人 最朴素的管理哲学

有点工作经验的人都知道，管理工作不好做，这世上最难管的，就是人。李建军手底下管着五六百号人，而且还都是文化水平参差不齐、年轻气盛的80后甚至90后，管理难度可想而知。不过，让人叹服的是，所有的保安对李建军的评价都非常高，对于这个从公司为保安争取应得权益、在歧视保安的业主面前维护保安尊严的领导，这些颇有些义气的小伙子们就是一个字：服！因为，在李建军的哲学里，对于这些区别于一般文员的下属，除了严格执行制度之外，还要讲究一个“情”字。

前一段时间，安全服务中心来了一个利用暑假时间实习做保安的小伙子，态度认真，表现良好，甚至上级检查时的示范岗都是他来执勤。两个月实习期结束后，小伙子留下一



封 感

谢信。信里说，李经理对自己一个实习保安都那么亲切，一点没有架子，让自己非常感动，也感谢高新物业给了自己这样一个机会。李建军后来回想，其实他只是在检查工作时拍了拍这个小伙子的肩膀，说了几句鼓励的话，可往往就是这些看似普通的举动，最温暖人心。

李建军说，看到这样一封信，心里比拿了几千元奖金还要高兴，他也以此教育安全服务中心的全体管理人员，对保安一定要多关心，有时一句“吃了没”的关怀都是企业文化最朴实的体现。

我突然明白了，李建军习惯说一口地道的陕西话，是因为这样，平日里与保安交流时才更加亲近；他极具亲和力的微笑和不卑不亢的态度，是因为多年物业工作用心服务的情感已融入了他的生活。“用心工作，快乐生活”，简简单单的八个字，李建军用行动实践着自己的座右铭。 <

保洁的故事 那些看不到的辛苦与付出

这是一个很容易被人忽略的工作，这是一个默默付出的群体。当我们每天早上走出家门呼吸着小区里新鲜的空气时，当我们走进干净舒适的办公室开始一天的工作时，也许并不会想起有这样一群人，在天还未亮时便已开始为给我们创造整洁的环境而忙碌。

他们的名字，叫做保洁。



王婵 39岁
水晶岛保洁班长
工作时间：7年

2004年，王婵就作为开荒保洁进驻水晶岛了，五年来，从写字楼到公寓，这里的人和物甚至一草一木，她都有了感情。

说起公司要搬迁，王婵颇为不舍，领导的办公室什么时间打扫、东西怎么摆放、资料怎么归整她早已熟悉，现在要搬走了，心里还真有点空落落的。“前些日子集团搬走之后，他们打电话给我，说那边的保洁没有我们细心，希望我们还能继续为集团做保洁工作。虽然不可能过去，但是听到这样的评价心里还是挺高兴的。”

王婵是个有心人。2002年刚到高新物业的时候，王婵在枫叶新都市的销售中心做保洁。时间长了，看的听的多了，销售人员忙得顾不过来时，她就带着客户去看楼，还头头是道地给他们讲解楼盘的情况，客户忍不住夸奖：“你们的保洁都这么专业啊！”

从一名普通的保洁，到现在水晶岛的保洁班长，王婵的工作量大了很多，但这并没有影响她的工作质量。王婵现在负责整个水晶岛保洁的工作安排、人员培训、库房管理，她的小本子上记满了每天要完成的工作，做完一项打个勾，有时骑车上班的路上都在想今天的工作怎么安排。周末大家休息的时候，是保洁最忙的时候，地毯除尘、桌子打蜡、周期消毒……这些辛苦和付出都是别人看不见的，但王婵说，在岗一天，就要对自己的工作负责一天，“责任就是对自己要去做的事情有一种爱。”

2005年，为了让更多的人加入到共产党员的先进队伍中来，张总建议多从基层一线发展党员。王婵毫不犹豫地写了入党申请书，一年之后，她成为了一名光荣的党员。她说其实有很多保洁都想入党，希望公司在发展党员时能多给他们一些机会，让更多的党员在基层一线队伍里发挥先锋模范作用。

王婵的小本子上写着这样一句话：尽心尽力、尽职尽责，是一种情怀，是一种担当，是一种境界和觉悟。“鸟儿飞过还要留个声儿呢，我就是想把咱们高新物业的保洁做好了，和同行说起时要让他们都羡慕。”



< << >> >



黄照刚 35岁
枫叶南区保洁班长
工作时间：11年

见到黄照刚时有一丝惊讶，因为印象中保洁大多是女性；知道黄照刚在高新物业工作的时间之后更加惊讶，因为在流失率较高的保洁行业，11年的坚持实属难得。

黄照刚1998年刚到高新物业的时候，正好赶上物业大评比，当时物业缺人，于是他保安、技工、绿化、保洁什么都做。回老家探亲时，他总是不好意思告诉别人自己的工作，怕别人笑话。可是渐渐的他理解了这份工作、爱上了这份工作。西安市创卫评比的时候，枫叶南区的雨棚要拆掉，有的塑料棚在七楼，别人都不敢上去，之前做过建筑工人的黄照刚胆大心细，完成了这项任务。“当时的项目负责人罗经理担心我的安全，帮我想了很多安全措施，现在想起来都很感谢他！”

在枫叶南区，8个人要完成28栋楼的保洁工作，平均每人要打扫15个单元加外围卫生。每天早上6点，黄照刚就开始了自己一天的工作，“如果晚一点就是大家的上班時間了，那时候扫院子我自己都过意不去，服务这一行得多为别人着想。”前段时间下大雪，他们更是要一早就开始清扫积雪，虽然也是在室外工作，但保洁却不像保安那样发放棉衣、手套，一个小黄马甲根本无法御寒，所以采访时黄照刚还有一些感冒。

保洁工作会遇到很多委屈，有时刚把垃圾桶清理干净，转眼间就又是一桶建筑垃圾；有的业主把自家的垃圾扔在楼道，还嫌保洁没有帮他清理而打电话投诉。有的保洁想不通、闹情绪，黄照刚就去安慰和开导他们。十几年保洁工作，什么委屈他没受过，只是他已经学会如何快乐工作。

如今的黄照刚是枫叶南区的保洁班长，也拿过很多次“先进”，虽然工资每个月只有几百块钱，但他还是想努力把这份工作干好，直到自己老了，干不动了。

西安今年是个冷冬，一进入11月，便是接连的两场大雪。

高新物业安全服务中心早早给保安发放了棉衣、棉帽、棉鞋，毕竟，寒冷的天气最考验的是身处服务第一线的保安们。这群小伙子大多二十出头，在这样一个平凡的岗位上，他们默默书写着自己的青春故事。



冯瑞有着与年龄不相称的成熟和干练，2008年他被西安市公安局评为“十佳保安员”，这也是唯一一个来自物业公司的西安市“十佳保安员”。

从当年枫叶新都市的一个普通门岗，到现在高新物业所有辖区的巡逻纠察队大队长，五年时间，岁月把经历凝结成霜，刻在他的心里，映在他的脸上。

直到现在，他都能准确地说出2004年冬天第一场大雪时，为他端来一碗热饭的业主的名字、房号和车牌号；他还记得当年中秋节，一起值班的五个兄弟分享业主送给他们的一盒月饼时的快乐……

当然，保安的工作还充满着危险。2008年夏天的一个晚上，冯磊接到枫叶新都市一位业主家被盗的消息，立即带领队员展开搜索，当发现盗贼已经翻越围墙逃出后，他们又一路追到社区对面的院子里。因为天黑草深，而盗贼躲在草丛中一时无法找到，冯磊便和队员们将草丛围了起来，就这样站了一夜。没想到好不容易等到天亮抓到入时，对方称自己有艾滋病，谁过来就传染给谁。武校出身的冯磊此时已来不及多想，第一个冲上去擒住了盗贼。这几年来，冯磊和队友们共抓获犯罪嫌疑人60多人，最大程度地维护了业主的生命财产安全。

在高新物业的保安队伍里，没有“空降”一说，每一个队长、班长都是从基层一步步升上来的，所以冯瑞深知基层保安的辛苦和委屈。他说，他不在于待遇如何，他就是喜欢这里的工作氛围，和兄弟们在一起，踏实。



见到唐嘉时，他刚刚值完夜班，几乎24小时没合眼，除了眼角的红血丝让人看出他的疲惫之外，整个人看起来还是非常的精神。

作为高新地产的“窗口部门”，保安展现在业主面前的形象就是高新地产形象的一部分，为了让业主感到更加亲切和舒服，每一个门岗都要记住自己管辖区域内所有业主的名字、相貌、房号、车号等。这件看似不起眼的小事体现出的是我们对业主更贴心的服务，也是对自己工作更高的要求。

每天的保安工作都实行三级戒备状态，经理、纠察、队长三重检查，而且每周还会进行严明岗位纪律和应对突发事件的培训。虽然责任重大、工作很累，但唐喜却没有任何怨言。他说，都说保安流失率高，其实最容易流失的是那些只干了几天甚至几个小时的人，真正融入了这个集体、领悟了这份工作的人很少愿意离开。“去年5.12地震的时候，我在亚大厦值班，一整天都站在那里没有吃饭，有一位业主看到我辛苦，专门下来送饭给我。”那份感动唐喜现在想起来都觉得温暖。

唐嘉只有22岁，但他已经成为产业区的大队长，这份责任和担当带来的稳重让我差点就以为他已经没有了这个年龄该有的活泼和率真，直到看到他QQ空间的那些照片时，才知道平时休息时唐嘉也玩电脑，还喜欢自己修照片，原来他也有那么时尚、帅气的一面，也有一颗爱玩、天真的童心。





刘博 24岁 枫叶新都市保安班长 工作时间：两年半

刘博是一个感恩的人，业主在门口和他聊几句家常他都会特别开心。两年多时间里，他记住的都是感动和快乐，却不记得有什么委屈和难过。

刘博曾经在中缅边境当兵，退伍后习惯了军事化管理的他不愿意接受家里安排的活计，靠自己的本事来到高新物业做起了保安。

第一次巡逻的时候刘博也觉得没意思，当时的班长告诉他无聊的时候就数单元门。于是每天晚上他就在小区里转来转去数单元门，一个礼拜下来，他记熟了自己辖区所有的房号。凭着这份认真和踏实，刘博做了两周巡逻之后就升为门岗。在新都市西门和南门做门岗时，他能清楚地记得自己辖区内1000多人的楼号、房号，3个月后又升为带班班长。

每到刮风下雨的时候，是门岗最辛苦的时候，头顶上的那把大伞根本无法阻挡瓢泼的雨水。有一次因为风大雨大，大伞也被吹倒了，刘博这才跑到门岗亭里避避雨。前几天下大雪，气温骤降，可是每一位保安还是坚守岗位，虽然身上已经落满了雪花。

现在，看到新来的觉得工作无聊的年轻保安，刘博也会教他们数单元门。如果有的保安受了委屈，他就会打个“心理战”，像亲兄弟般地进行开导和安慰。他觉得其实这都是一个沟通问题，多站在对方角度上考虑问题就会少了很多矛盾。

“我把业主当作自己的亲人，进了社区就像回到自己的家。”刘博的感情朴实而真挚。◇



李旭泯 人总是要有点信仰的

李旭泯面相很年轻，看着比实际年龄小，可是鬓角竟然有几丝白发，又不是这个年龄应该看到的。他说话办事都很朴实、利索，骨子里有着湖南人的爽朗，却又时时透出陕西人的实在。

2007年刚刚进入公司时，李旭泯就发现高新地产与别的公司相比管理流程更加规范，那种企业文化和建筑理想对于个人的成长和职场规划都很有帮助。“人总是要有点信仰的，在施工现场容易麻木，因为一线人员每天看到的几乎是一样的事情，这时候就需要对产品和工作的信仰来激励。”

李旭泯所理解的品质生活专家就是诗意栖居，什么是诗意栖居？“就是过得越舒适越好。”这种“舒适”体现在很多细节上，对于工程部来说，就是要打造花园现场，让任何人在任何时间来工地看到的都是整齐干净的现场环境。一走进华府施工现场，一边是树影婆娑，一边是喷泉、篮球场，所有的施工材料整齐地码放在一起；上了楼之后，连一块多余的砖头都不会看见，每隔两层就会有一个临时厕所，保证施工现场的干净整洁。“产品质量的好坏业主不一定能看得出来，但是现场的管理却是一目了然的，连自己的环境都收拾不好的话又怎么能把业主的房子盖好？所以6S管理对工程部的触动还是很大的。”

去年地震之后，网上有一个帖子引起了人们的关注。一位枫林华府的业主因为担心尚在施工中的房子会因为地震出现质量问题，所以偷偷溜进施工现场一层楼一层楼地检查，下来之后他感叹竟然没有看到一条裂缝，对高新地产的产品质量有了更深刻的认识。事实上，在长安大学进行的震后普查中，高新地产的项目质量在西安市也是排名第一的，这一点让李旭泯很骄傲。

不过，李旭泯却说自己永远没有满意的时候，追求工程进度和工程质量的平衡关系一直是困扰他的问题。“几乎每年的工程到最后都在抢工期，抢工是应该的，抢出来是赎罪，没抢出来是你欠人家的。我们也在不断总结，如果一定要抢工，也要明确哪些是可以牺牲的，哪些誓死不能让。”

工程部的工作风吹日晒，经常加班加点，但是李旭泯说既然选择了，就要承受该承受的。2008年冬天施工时，每天晚上领导都会来探班，有时马总九点、十点还在现场等着，就是为了等他们下班一起吃饭，怕他们饿着。“有时候精神激励比经济激励更鼓舞人。”今年5月去河南少林寺的时候，大家一天之内爬了两座山，晚上在洛阳街边吃饭时，张总说：“其实我也累，但我就是要带着大家爬上去，告诉大家不要怕，发挥自己的极限总是能爬过去的，爬上去之后你就会体验到那种会当凌绝顶、一览众山小的气概。”这句话李旭泯一直记在心里。

李旭泯的儿子眼睛不好，他的妻子每天都要一早把儿子送到学校，中午接到医院治疗，下午再送去学校，晚上接回家，一天四趟，而工作繁忙的李旭泯从来帮不上忙，即使节假日也要每天去施工现场转一圈，否则呆在家里不踏实。“从她认识我开始我的工作性质就是如此，她也明白，我们这样其实和当兵差不多。”

说起今年的收获，李旭泯说他们正在对华府一期和二期进行全面总结，做的不好的改进，做好的推广，沉淀下来的经验对于明年的红枫林和水晶城都有很高的借鉴作用。“不管是好的坏的，所有的经验教训都是自己的财富。”◇



于晶

因为专业 所以“苛刻”

说起对于晶的印象，同事们笑言“刻薄”、“斤斤计较”。于晶莞尔，她明白这是同事们在开玩笑，成本管理部的工作性质决定了她必须在工作中高度严谨、甚至苛刻。

因为高新，所以成长

问到何时来的公司，于晶脱口而出：“08年2月21日”这个在她的人生中具有转折意义的日子，于晶记的如此清晰。在高新地产，于晶还算是个新人，但极强的适应能力和工作能力却已经令她的工作中如鱼得水，成为成本管理部不可或缺的骨干力量。

说起这一年半来的变化，于晶说，她至今还记得当年面试时，张总对她说的一句话——在高新地产工作三年，成长速度和收获将是你以前的工作经历所无法比拟的。

招标和结算是成本管理部的日常工作，于晶的沟通、协调能力就这样在工作中不知不觉地得到了提高。用成本管理部杨桂芳经理的话说就是：“与她相处后改变了我原来对80后的看法。她在工作上很有冲劲，条理清晰，善于在工作中学习，为人谦和，成本管理部只要加班总会留下她的身影。”

因为忙碌，所以充实

都说巨蟹座是一个集理性和感性于一身的矛盾统一体，出生在初夏的于晶便是这样。面前的于晶文静、温柔，笑靥如花，声如风吟，可她却说自己是个急性子，这一点从她匆忙的脚步便可见一斑。

于晶以前在生活中是个粗心的小迷糊，经常会忘记东西放在哪儿，但是成本造价工作却要求必须细心、认真，甚至合同上的每个措词都要再三斟酌。于是，于晶养成了一个良好的职业习惯，有什么事都会记录在本子上。

于晶说，来到高新地产这一年多的时间里，她整个人的精神状态都变了：以前工作轻松，所以总是很慵懒；现在每天都在忙忙碌碌中度过，日子过得积极而充实。

因为简单，所以快乐

采访于晶的时候，她刚刚周六、周日连着值了两天班。平时经常加班，好不容易遇到节假日，于晶喜欢和家人、朋友出去玩，不是女孩子都热衷的逛街购物，而是自驾游去郊区，在青山绿水间，心都跟着飞了起来。

采访结束后，跟着于晶来到她的座位前，办公桌上堆满了各种合同、文件，但却杂而不乱。手机上漂亮的水晶挂链和腾讯通上唯美的插画头像，让我们看到了这个整天埋头于数字和文字间的80后女孩感性的一面。

走进张新义的“理论体系”

张新义是个很有想法的人。

这个平时喜欢和大家开开玩笑、活跃一下气氛的投资拓展部经理，对于公司、团队和个人的发展都有着深入的思考和别样的解读，言谈中不时有闪光的句子冒出来，令你不由得进入他的“理论体系”。

管理论

“很多人就是因为害怕承担责任，所以自己能解决的事情也等着领导决定，时间、效率就全浪费在这里了。”

张新义说，任何一个公司都有三个“团”：高层领导是决定方向的智囊团，中层管理是上传下达的分解团，一线员工就是执行团。其中，中层管理者的位置至关重要但又有些尴尬，既要在上报工作时学会梳理、选择，又要在下达工作时适当化解问题，为大家营造一个宽松的工作环境。在这个承上启下的位置上，蕴含着很多的管理智慧，而张新义一直在思考、在积累。

张新义是一个讲求效率的人。在工程的项目现场时，他要求只要有施工单位在，就必须有我们的人在。“因为乙方在施工过程中会不断遇到问题，如果我们不在，中间就会耽误很多时间，影响了效率。”所以，张新义要求工程部的人员不仅要在现场，还要敢于承担责任。

发展论

“任何一个企业的发展轨迹都是一条抛物线，从产品到融资，最后就是做文化。”

2004年3月，在高新地产最低谷的时候，张新义来到这里。虽然关系隶属高新地产，但那时他算是为天地源在打工，当时强烈的对比给他留下了深刻的印象。

从2004年的低谷到现在的涅槃重生，张新义认为高新地产能够“咸鱼翻身”，核心价值在于三点：一是找对了方向，明确了我们的主业还是房地产；二是拿到了资源，实现了资本运作；三是人员结构合理，班子搭起来了，员工素养越来越高。“有项目什么困难都能克服，没项目说得再好也是海市蜃楼，有了资源、有了人，就相当于一杆好枪终于有了子弹。”

在张新义看来，品质生活专家说到底就是两点：把产品做好、把人做好。



生活论

“我媳妇说我是一个没有生活情趣的人。”

生活中的张新义没有什么兴趣爱好，有点时间也就是和朋友们喝酒打牌聊天，“我是一个朋友心比较重的人。”

结婚十年，张新义工作一直很忙，尤其是2008年2月到工程管理部之后，更是几乎没有休过节假日。这样的状态家人就没有怨言？张新义笑言：“我媳妇工作也忙，她是医生，经常大年初一都要上班，所以我们也是互相理解。”

除了工作和朋友，难得休息的时候张新义就呆在家里陪陪父母和孩子。上有老下有小，在家里他也是个“中层”。对于家人，张新义一样很会抓重点：“孩子嘛只要你抓住他的兴趣，投他所好，他自然就会和你很亲。”

心态论

“如果车轮的前进需要助推的垫脚石，那我宁愿被碾碎。”

2008年对于张新义来说是平常却又不平常的一年，工作还在延续，但他坦言学到了很多不是他这个年龄应该学到的东西。

不过张新义生性心胸豁达，“有的人懂得自我调整，心态释然；有的人爱钻牛角尖，越钻越看不到出路。”这种辩证的看问题的方式也是张新义在不断地思考和实践中磨练出来的，“年轻人需要好好引导，只有你的经历、经验、能力都积累到一定程度时，才能担当重任。”

张新义说，这个企业走到今天不容易，每个经历过的人都付出了很多，多年以后回头看，可能又是不一样的感受。





杨桂芳

快乐的“老抠”

她喜欢笑，未见其人，先闻其声，隔着老远就能听到她爽朗的笑声，不论什么时候见到她，似乎都是乐乐呵呵、风风火火的样子。

她性格开朗大气，生活中不拘小节，但一谈到工作，便思维敏捷、雷厉风行，逻辑清晰的谈吐和出色的宏观掌控能力令人不由得佩服。

她因为在工作中的铁面无私、坚持原则，人送外号“老抠”、“甩干机”。她说，成本这个东西，你让一步对方就会进十步，这一行风气很重要，不该给的一分都不能给。

她深信，人的快乐都是自己找的，生活中要学会舍去，心宽了，自然就没啥烦心事。

她是高新地产一道独特的风景线，巾帼不让须眉，身兼成本管理部、工程管理部和装修事业部三大部门经理。

一起走近高新地产工程成本总监杨桂芳。

9月24日，杨桂芳接手工程管理部，成为高新地产历史上首位工程成本总监。对于这个任命，杨桂芳既没有妄自菲薄也没有清高自大，她用自己的实际行动扛下了这副重担。杨桂芳深知，对于这个以实干出“真知”的部门，只有自己先弄清楚了，才能管好整个部门。而要理清工程管理部的工作，就必须亲赴现场。

俗话说，新官上任三把火，工程上点面太多，这把火该从哪里烧？“刚接手工程那段时间，我晚上都睡不着觉。”杨桂芳通过在项目现场观察和了解，向工作人员提出了自己的要求：首先，遇到有难度的工作时不能有逃避心理，要把困难提前；其次，遇到问题要主动提出来，而不是刻板地只按图纸施工；第三，管理一定要有程序和规范，从细节做起，减少日后的扯皮，提高工作效率。

在高新地产四年多的时间里，杨桂芳觉得自己学到很多，管理、沟通、协调，各种能力都得到了提高。回想起2005年3月，她刚到高新地产的时候，诸大的公司还没有一个成本管理部，几十万、上百万的工程结算都是交给事务所去审计，出现问题部门之间相互推卸责任。当时还只是项目管理部的一个普通员工的杨桂芳对于这个约定俗成的做法提出了异议，不断向公司领导强调成本管理的重要性。3个月之后，高新地产史上出现了一个新的部门：合同预算部，也就是现在的成本管理部的前身。对于这个自己一手创建起来的部门，杨桂芳充满了感情，也为之自豪。

这次国庆八天假，杨桂芳一直在工地现场办公，发现问题马上解决。“那您都没时间陪家人和孩子？”一句话问到了杨桂芳的痛处，“中秋节那天早上，我正要出门去工地，孩子突然说，‘妈妈，你什么时候才有时间陪我吃一次饭啊？’”这个平时开朗、爱笑的女人说起孩子终于忍不住泪流满面，声音哽咽，“我说，等妈妈交完房之后，一定好好陪你吃饭。”这时，我们看到的是另一个杨桂芳，她把坚强和理性献给了工作，把内心最柔软的地方留给了孩子和家人。

不知不觉，我们的采访已经过了下班时间，五点四十，结束采访的杨桂芳匆匆忙忙换上衣服，离开公司，不是回家，而是去工地。对于她来说，一天的工作还没有结束……



刘永锋

成熟的男人有很多面

刘永锋身上有一种云淡风轻、处变不惊的气质，你每次看到他，似乎都是面带微笑，语气平和，一丝不乱的头发，干净得体的西装，擦得锃亮的皮鞋……但是，正如那句广告语所说，“男人，不止一面”，在他成功的背后，其实还有很多不为人知的故事。

那么，今天你要秀哪面？

男人的挑战面

刘永锋在高新地产，算得上是功勋元老级的人物，之前，他曾在省建集团的施工单位干过6年，他的事业史几乎就是高新区的发展史。1995年开始，刘永锋在高新区做项目，那时，高新区的第一批社区楼还没交付使用，到处都是基建项目，但是刘永锋很向往高新区那种富有朝气的工作氛围。而他与高新地产的缘分也正是从那时开始，因为他当年是高科大厦的项目经理。

从一线一直干到干部，评上了中级职称，刘永锋的工作状态就是别人口中的“一杯茶，一张报”，一个月的工作量现在3天就能做完。2000年，高新地产的招聘启事让刘永锋眼前一亮，他决定给自己一次机会，当然，更是一次挑战。

男人的奋斗面

说起在高新地产的工作经历，刘永锋笑言：“除了财务部没干过之外，其他部门我几乎都做过。”高新地产18年，刘永锋历了其中的九年，在他眼中，高新地产有着良好的“基因”和纯正的“血统”。作为高新区的第一代开拓者，高新地产有着“想事、谋事、干成事”的气度，人员的精神状态就与众不同。

2002年是高新地产的高峰期，高新地产作为西部企业品牌树立成功的典范，成为第一个参加深圳住交会的中西部企业。但就是这样一个让他为之自豪的企业，却在2004年经历了发展的低谷，一时之间大家都不知道下一步该怎么走。和所有经历过那段日子老员工一样，刘永锋说起当初的艰难，感慨万千。“2004年是一个分水岭，从那之后，高新地产越来越好。”

男人的智慧面

2008年6月，刘永锋来到高新物业，在高新地产多年来的工作经验使得他在这个事情繁琐又直接服务于业主的工作时，能够做到举重若轻。

“我们的产品已经培养了成熟的消费群体，这时提升物业服务就成了大势所趋。”地产公司对物业的支持越来越大，张总对物业的要求越来越高，刘永锋感到的是压力更是动力。

今年8月，高新物业以战略发展的眼光，选择重庆金科物业作为顾问公司。“因为重庆的房地产行业是职业化洗礼最纯粹的。”刘永锋希望通过这样的合作能形成一场观念上的冲击和革命，将平时习以为常的弊端——改进。9月，24小时业主服务呼叫中心成立，这是物业公司的又一项增值服务，也是走向专业化、职业化的重要一步。

男人的温柔面

绅士般的刘永锋喜欢一项绅士的运动——斯诺克，他喜欢那种安静、放松的环境，每一粒球入袋都会让他有一种成就感。只是现在工作越来越忙，他一年难得有时间能打几次。

在刚刚上托管班的儿子面前，这个平日里严肃、威严的领导就完全换了另一副模样：用有限的时间和儿子套磁，经常用一些小恩小惠讨好儿子，作业做完就让他骑会儿“马”……尽管这样，他还是给儿子开了很多空头支票，答应儿子的事情却没有兑现，心里始终是有愧疚的。

作为一个在高新地产工作了9年的老员工，刘永锋说工作已经成为他生活中不可分割的一部分，“我的体会就是，让个人和企业共同成长！”



卢 闽军 铿锵玫瑰

卢闽军，一个有着男孩子名字的女士，一个漂亮而又干练的女职业经理。

她的步伐很快，笑声很响，做事很干脆，但又的确是个江南女子，有着南方女子特有的柔美和细腻。或许有着男孩子的名字，她眉宇间总是透着一股飒爽英气。和很多柔弱女子不同的是：学习和运动都是她的强项。这位留洋硕士，可不是个柔弱的女夫子，满身的功夫，不仅取得四个国家级专业注册证书，更有国家二级足球运动员的头衔，乒乓球、羽毛球、篮球、排球样样精通，标准的“德智体美”全面发展的铿锵玫瑰。

2001年，作为国家公派访问学者，卢闽军前往英国格拉斯哥，在斯特拉斯克莱德大学修读了计算机辅助建筑设计专业，并获得硕士学位。2003年6月“海归”后的她带着十多年的设计院经验加入高新地产。

作为一名高新地产的老员工，她见证了高新地产的辉煌，也经历了高新地产二次创业的艰辛。2004年11月起，卢闽军担当了公司项目策划部的重担，从水晶国际到枫林华府，一路走来，每一个项目都凝聚着她的智慧和汗水。

工作上的认真和执着是卢闽军的特点。枫林华府开盘前，为了保证样板间的装修效果和质量，她一直值守在施工现场，机械产生的噪音，使得她每句话都得喊，几天下来，嗓子就喊哑了，身体垮了，但是样板间顺利开放了。

产品设计是地产项目成败的核心，优越的户型设计始终是高新地产产品最大的优势之一。高新地产规划设计部是一支能打硬仗的队伍，多年辛勤努力，换来了市场对产品的高度认可。卢闽军说：“没有最完美的户型，只有最合适的户型，针对目标客户群，让业主认为物有所值，更要让他们感受到物超所值，这就是我们设计的追求和目标。”

在做好公司技术的同时，她也在考虑公司项目的管理问题。把公司在项目开发过程中的经验和教训，从参与者脑子里深挖出来形成财富是每一个成熟房地产公司的追求。2006年她提出建立“项目后评估体系”的建议，获得公司合理化建议的一等奖。在此后，水晶国际项目的后评估体系在她的带领下得到了建立，公司从设计到施工，从成本到销售，从物业到客户各种问题和经验得到了很好的总结，为公司积累了开发管理经验，项目后评估体系初步形成。

说起团队，卢闽军并不忌讳自己“护犊子”。在任何一个房地产公司，规划设计部都是最前沿、最忙的部门，面对着巨大的工作压力，卢闽军深知，要出色地完成一项工作，必须依靠团队的力量，团队价值永远大于个人价值。在规划设计部这个80后居多的团队里，与其说她是经理，倒不如说她是良师和益友。每一项工作，她都会明确方向和要求，然后带领大家分工协作共同执行。这群年轻人有激情、有拼劲，但经验不足。卢闽军说：“允许规划设计部员工犯错误，但不允许犯同样的错误。他们能尽快地改正错

误、吸取经验教训、迅速成长进步才是我更看重的”。为了解决部门审图不细致、相关部门没时间看图的问题，规划设计部还创新性地在外面进行了“集中封闭式施工图会审”，让大家不受外界干扰，静下心来好好看图，学会如何发现问题。

看到卢闽军每天都精神焕发的样子，不禁疑问她：“你就没有烦恼的时候？”“怎么会没有呢？”她笑着回答，“谁都会有压力和苦恼，但要自己乐观的去想办法化解，如果我都不撑着的话，怎么去鼓励年轻人啊！”作为高新区第一个花园洋房——枫林华府二期红枫林项目的即将全面开工，卢闽军充满信心。她相信，好产品自然经得起市场的检验。

没有最好，只有更好！这是卢闽军对于未来的寄语，简单而熟悉的一句话，道出的是她多年来最真实的感受，也是高新地产人一直以来的追求——“用心建筑生活”。



丛 琳 优雅的女战士

11月11日，西安降温，雨加雪的天气更增加了一份寒意。

丛琳匆匆忙忙从外面走进销售分公司，深灰色高领毛衣外搭黑色毛领羽绒背心，牛仔布质地的铅笔裤，黑色短靴，一条束身宽腰带使得整个人看起来更加时尚、干练。

丛琳的办公室没有空调，虽然天气已经接近零度，但供暖还未开始，她只好开个“小太阳”来取暖。用自己特有的茶具泡上一杯热茶，头道茶斟过，热气腾腾，茶香四溢。丛琳并不急着加水，抱着茶杯闻起了茶香，思绪也在这清香中晕染开来……

每天都是一场战斗

作为销售分公司的领头人丛琳最喜欢说的一个词是“战斗”，每一个项目从策略、布置到实施、评估，无异于一场惊心动魄的战斗。以前从不涉及的军事书籍如今是丛琳的最爱，“自从到了销售，我才真正理解了什么叫商场如战场。”打仗讲究的是出奇兵，销售上怎么制胜也要有新办法，所以丛琳非常注重团队的创新能力。明年水晶城是大型的综合项目，红枫林是精致的升级产品，都是公司的优质产品，内部团队怎么组合，各相关部门如何支持配合，从市场营销到广告宣传，丛琳现在已经开始准备。

丛琳说，做房地产这个行业，盖房子有如做数学题，要有严谨的逻辑思维；房子盖好后，销售时就需要文科的软文宣传了，两个方面加在一起，才是最好的，“品牌要和项目滚动发展。”

有品位的人做有品质的事

当提到对“品质生活专家”的理解时，丛琳这样说：“所谓品质生活专家，不光产品要追求品质，每一个员工也都要有品位，员工的气质统一起来就是公司的气质所在。”专家就是这样沉淀下来的。

说到“以客户需求为导向”的问题时，丛琳娓娓道来：这次的华府中组团交房做出了很好的示范，以往交房只要干净整洁就好，而这次整

个团队思考的是，如何让业主在拿到钥匙的时候得到更多惊喜？从交房之前，客服人员就会每月向业主发信息汇报工程进度；交房时，房子经过了哪些步骤哪些部门的检验、各个细节的检验如何才算合格等知识都被贴在了墙上，让不懂行的业主也能通过这些贴士一目了然。丛琳说，除此之外，他们还邀请了十位客户大使和新闻媒体一起提前验房，“因为我们对自己的产品有信心，即使有问题我们也不怕说出来，你提前说出来我们就立刻改，有了这样的态度、效率和结果，我们还怕啥？”

事业生活两不误

平日里的丛琳总是举止优雅，笑容嫣然，非常讲究生活品位。“我是个小孩。”说完之后她自己莞尔一笑，笑容里尽显女人的妩媚，没了平时工作中的威严，“其实我是个急脾气，开车一起步就换四档，路上有车在前面堵着就特着急！”她还曾经是高新地产乒乓球、羽毛球的双料冠军，“现在啊，连打麻将的时间都没了。”丛琳笑着调侃道。

别以为女强人家里就是一团糟，丛琳有着一个让人羡慕的幸福家庭，家人的支持是她安心工作的有力保障。人到中年，上有老下有小，以丛琳的生活条件其实完全不用在工作上如此拼命。“我工作不是图钱。领导把我派到这里，给我展示的平台，那是多大的信任和期望。销售分公司的全体员工彼此之间就像兄弟姐妹一样，那么支持我的工作，我在这里的时间比在家里还长，为什么不开心工作呢？从2004年到现在，张总是幸运的，我们更是幸运的，大家的目标就是合心合力合拍，跟上高新地产的步伐，追求卓越！”



乔凯峰 做个生活艺术家

乔凯峰看起来不太像做财务的人，脸上少了一分精明算计，多了一分沉静儒雅，言谈里少了一分斤斤计较，多了一分温和宽厚。从青年到中年，乔凯峰把他人生中最珍贵的十年青春都奉献给了高新地产，这里，记录了他从普通员工到财务经理的成长故事。

2004年，高新地产面临分家，员工可以自愿选择留或者走。乔凯峰那时也曾动摇过，毕竟上市公司的机会可能更多一些，而留下来则前途未卜。因为一段感情，他最终留了下来，那是他对高新地产和高新地产人难以割舍的情感。

乔凯峰的坚持换来的是收获，他说，和同龄人相比，自己学到很多，成长很快。对于房地产公司来说，受到的最大限制来源于资金，这个“财神爷”的重要性自然不言而喻。不过，和公司其他部门不同的是，这并不是一个容易看到成绩的部门，更多的时候因为身处乙方还得“看人脸色”。为了拓宽融资渠道、增强融资能力，有时一个项目就得往相关部门跑几个月，不断地沟通协调，其中的委屈与无奈只有自己承受。现在回过头来看这些付出，乔凯峰反而很释然，就是在那样的过程中他积累了丰富的办事经验和人脉资源，很多时候事情办完了，朋友也又多了一圈。

财务工作有着很多刻板的条条框框，乔凯峰主张在工作中中学会动脑，做个“活财务”。他衡量下属做事的标准有两项：效率和效果，同样的工作布置下去，他会观察不同的人的不同表现。因为这些观察，乔凯峰有了“如何让自己变得更优秀”的启发，正如他在《提高工作效率九要素》中所说：“我们对工作的要求不仅要会埋头拉车，更要学会抬头看路。”

在乔凯峰看来，品质生活专家品质，是给客户的回报；专家，是对自己的要求。那么怎么检验品质生活专家呢？“利润！利润高说明实的好，实的好说明得到了客户和市场的认可和喜爱。”做财务的人视角果然很特别。而谈到“以客户需求为导向”时，乔凯峰说：“海底捞的管理哲学最关键部分是换位思考，如何满足客户和员工需求。你在做任何事时，是否首先考虑的不是别人的错，而是自己工作不到位的地方？只有养成换位思考的习惯，你才真正掌握了换位思考的关键。”

生活中的乔凯峰原本是个不善交流的人，可自从到高新地产后，因为工作的缘故他变得开朗了很多，和朋友打牌聊天成了他最喜欢的放松方式之一。人说牌品即人品，乔凯峰打牌很少输，因为不贪心，而且不论输赢他都不会说。

称职的职业经理人，够义气的朋友，这样一个乔凯峰在家里却几乎不管家事。平时总是回家很晚，难得早回家一次他也是累得倒头就睡，儿子哭着拼命摇他，他只好让儿子躺在自己旁边，脸上很无奈，心里其实“可幸福了”！儿子喜欢画画，周末的时候乔凯峰就带着儿子去公园和山里玩，父亲也要有个父亲的样子嘛！

对于未来，乔凯峰说，张总的“从品质生活专家到生活艺术家”的提法很有想象力，他愿意和高新地产一起，做好生活艺术家。🍀

千维 工作让我快乐

这是一个你看过就很难忘记的名字，醒目，个性；

这是一个你见过就很难忘记的人，开朗，直爽；

人如其名，这个人就是精明、干练、细腻的销售分公司销售经理千维。

千维来高新地产整整七年了，是真正从一线销售人员做起的资深老员工。从曾经一天销售2000多平米商铺的销售冠军到现在的销售经理，千维说，她一直觉得能进入高新地产是一种幸运，最初一起进来的20多个人如今只留下了她一个。

留下，自然有其成功的理由。每个销售人员都会有一个记录客户信息的本子，千维说，只要是她接触过、记录下的客户，80%最后都会成功签单。最难处理的是交房时客户的投诉，有时客户根本听不进去任何解释，甚至不讲道理，但千维都会耐心、细致地协调、沟通，直到客户满意。虽然辛苦、忙碌，千维却从来没有想过不做，“这是一个让人很有成就感的工作，付出和回报都是成正比的。”



做了销售经理之后，千维要操心的事情就更多了，而枫林华府二期认筹那天，团队带给她更多的却是感动。那些平时总是让她有些不放心的年轻销售员，在这一天都非常团结，说几点到就几点到，说去哪里就去哪里，兢兢业业，任劳任怨，没有一个掉链子的。“那一天，我才突然发觉，我们的团队在关键时刻有着如此强大的战斗力！”

在销售分公司，千维每天晚上开完会都七点多了，周末也要经常加班，即使不在公司也是电话不断，属于自己的时间少之又少。千维小时候是游泳队的，所以难得的休闲时间她就用游泳来让自己放松。

聊了没几分钟，千维就接到一个工作电话，她给我一个歉意的微笑：“不好意思，我又要去忙了。”留下的是一个坚毅、匆忙的背影……🍀



韩建雄

有故事的人才听懂心里的歌



企业发展部的韩建雄，平时大家亲切地称呼他小韩。他说，别人也许很难理解他对高新地产的那种感情，“在你最黑暗、最沮丧的时候让你看到了光明和希望！”因为感恩，所以所有的付出都无怨无悔。

2004年大学毕业之后，韩建雄就去山西开始了他的创业之路，说不上豪情万丈，起码也是信心十足。每天清晨五点多，他就骑着自行车到各个社区宣传、推销，等到晚上回去，人生地不熟的艰难和独在异乡为异客的孤独感，早已被一天的疲惫所取代。这样忙碌的日子没过几个月，韩建雄就被合伙人突然撤资退出的决定给击懵了，带着失望和茫然，他又回到了西安。

接下来的两个月，韩建雄找了很多工作，后来实在没钱了，晚上就在家门口摆摊，白天继续找工作。在四处碰壁、近乎绝望的情况下，他在报纸上看到了高新物业的招聘启事，抱着试一试的心态去应聘的韩建雄没有想到一切会那么快那么顺利第一天面试，第二天复试，第三天就上班了！

面试时领导问他，一个月想要多少薪酬？韩建雄说600元，因为房租、通讯费、交通费等各项开支加起来，600元已经够他生活了。领导说：“我们给你900元，你好好干！”韩建雄现在还清楚地记得上班第一天的午餐是三菜一汤，还有鸡腿，在外面辛苦了半年多的他吃得格外香，“从午餐就可以看出，这个公司非常正规。”抱着一种感恩的心态，韩建雄全身心地投入到了工作中去。

最初韩建雄在高新物业负责行政文秘和人力资源工作，2007年8月，因为优异的工作表现，他被上调到高新地产。作为一名普通员工，领导对他的工作，放心；同事对他的荣誉，服气。优秀员工奖励旅游，他没时间去，五一、十一休假，他一直加班。“这是我的工作性质决定的，每次放假回来都会召开计划会，开会之前我必须把所有的材料都准备好，我不可能像别人一样放心去休息。”加班费什么的韩建雄从来不在乎，也没有任何怨言，因为一切都是他自愿的。有人会说，这人傻了吧？哪有这么高尚的人？他不傻，当然也称不上什么高尚，那种感情和动力，也许只有经历过同样故事的人才会懂。

韩建雄的工作能力在公司里有目共睹，有同事称他是“蒸不透、煮不烂、砸不扁的小韩”，一句开玩笑的话，却是对韩建雄认真负责、铁面无私的工作态度最好的注解。

对于“品质生活专家”的品牌形象，韩建雄有着自己独特的理解：三口成“品”，“品”就是口碑、人心，大家都说好才是真的好；“质”就是质量、本质，是内在的实实在在的东西，容不得瑕疵；“生活”，这是与每个人都紧密关联的，而建筑正是衣食住行四大生活要素之一；“专家”，既要专业，也要有大家风范，我们的技术人员要成为行业专家，我们的管理人员要成为职业经理人。所以，团队和品牌正是韩建雄心中高新地产最核心的竞争力。

对公司的成长和发展侃侃而谈的韩建雄，在说起自己对明年的寄语时却一时语噎，笔者笑言：“那就先把婚事解决了吧。”“是啊，都拖了两年了……”韩建雄的活话中带着一丝无奈和愧疚。



马景才

我和我追逐的梦

“你和刘德华一天生日吧？”

“这你也知道啊！”

我们的采访在这样轻松的对话中开场。

马景才，这个和华仔一天生日的山东帅哥，有着80后少见的沉稳和淡定，不过他说和熟悉的朋友在一起时自己还是非常活跃的一个。据说天秤座的人都是天生的社交家，温和的个性就像绵绵白云，悠悠行过碧蓝如洗的晴空，给人爽朗亲和的感觉。同时他们拥有与生俱来的审美能力和协调能力。所以，设计正是天秤座的马景才最适合从事的工作之一。

2000年，一直喜欢历史的马景才从山东的风筝之乡来到向往已久的古都西安读大学，不过专业却是土木工程，直到现在他还在为当初没有学文科而惋惜。2007年6月，研究生毕业的他并没有像其他人一样按部就班地去设计院，对于那种传统、刻板的工作，马景才内心是抵触的，他希望能有激情、有冲动的青春岁月里，到房地产公司这种对综合能力要求很高的环境里锻炼自己，而高新地产给了他这样一个机会。

在规划设计部，马景才主要负责结构策划，这是一个对于工程质量至关重要、但却往往容易被外行忽略的设计工作。2008年4月，原来配合华府工作的合作方负责人突然辞职，而规划设计部的卢经理也刚好去加拿大进修，公司决定，启用三位新人对接华府一期、华府二期和水晶城三个项目。而刚刚进入公司不到一年的马景才负责的正是工期最紧张的华府一期，这对他来说是一个巨大的考验，虽然心里有些没底，但也只好硬着头皮上了。那段时间，马景才每天都在项目现场配合工程施工解决问题，合理的就解释，不合理的就改进。对于他这个之前的理论派，这可是一次难得的实践机会。这段最困难的日子后来回忆起来让马景才受益匪浅，他不仅要处理好本专业、本部门的各种问题，还要涉及到项目的工程、成本、销售、物业等一系列部门做好沟通协调工作。虽然过程很辛苦，但他也从中获得了成长的快乐。

规划设计是一个涉及环节及人员都很多的部门，最讲究协调配合，所以只要出现问题，大家都是群策群力。一群年轻人也许会因为设计上的不同思路产生意见分歧，但这样的争议却都是为了项目能够完成得更好。在一次又一次的争论中，整个团队也越来越团结、越来越成熟。

马景才是一个推崇细节的人，所以他认为品质生活专家要从细节做起。2008年底华府一期西组团交房时，很多历史遗留问题和设计上的疏漏都给规划设计部这个年轻的团队上了很好的一课。比如开敞阳台的设计时尚、大气，但是却不太适合西安的气候环境，很多业主还是想把阳台封起来，于是他们又出了专门的封闭方案，对颜色、样式等做了统一设计；再比如空调机位的设计，为了照顾建筑外立面的美观，可能实用性和便捷性就会受到一些影响，马景才说这些都是在以后的设计中要引以为戒的。“现在各个房地产公司竞争更加激烈，往往胜败就取决于细节，只有注重细节才能成为真正的品质生活专家。”

马景才相信天道酬勤，他的理想是成为一名职业经理人。在高新地产，他最大的收获就是完整地了解了个项目运作的全过程，作为一个参与者和见证者，他正在朝着自己追逐的梦慢慢前进。

喜欢读史的马景才说，他最喜欢的历史人物是汉武帝，只是一直没有机会去一次茂陵。“还有一个愿望，就是早点把父母接到西安来。”

< <<<<

< <<

人过中年

文/张彦峰

晨跑了三年多，成了习惯。不动就感觉难受。

实际上，这四年来，两大收获。

一是戒了烟，也有三年。前些天，在雪茄吧，想时尚一把，试了下，很难受，是真实的不适。也就罢了。

而晨跑，也如一日的三餐，必不可少。只不过，最近醒的早了半小时，连续在六点钟梦醒。计算时间，也就六小时的睡眠，多了也睡不踏实。

中年的前兆，整个心情不太好。什么原因？已过中年！在最近，生理的和心理的都有点感觉。然后是伤感，不浓，淡淡的，似今晨城市雾中的月亮，虽然很圆，但有点忧郁、冷漠和居高临下。

也许人生总有这样一种境界。总想找点属于自己的时间和空间，做点自己喜欢的有品位、有点文化内涵的事。

四十岁时的两句话，可照出自己的真面目：“山水煮青茶，云起谈笑间”。

当宇宙无穷大，人类无限小（无论是发展空间还是能力），人类主动去寻找原始的生物进化规律并回归，学会和自然和谐相处，才是保证人类不会被少数精英的食欲所毁灭的唯一途径。

前两天，听了女儿的劝，又欠了一个人情，才在电影厅里看了《2012》，很刺激，也很残酷，更悲伤！

看完，走了好长，女儿突然问：“爸，真的会这样吗？”我想了一下，不知所措的答曰：“这一天肯定会来！只不过我们不知道何时会来。”

女儿默然，眼神突然迷惑了许多，我也无语。

在地球上能看到的最近的星球是月亮，嫦娥奔月是一种梦想，更是一种无奈！嫦娥为什么要奔月？无人去问！

我已过中年。我们的家园，地球，在人类的贪婪掠夺下，是否在快速的缩短生命的周期，难道也过了中年？

人过中年，生命向下。地球过中年，会是什么样？

昨晚，女儿突然对我说：“爸，陪我走走。”走了四十分钟，十五年来第一次，我很兴奋，兴奋在心里。正走着，女儿说最近睡不着，走一会回去就能睡着了。

于是，我有点悲哀，又有点伤感，她还是孩子啊！一个面临中考的孩子怎么就睡不着了，这个社会怎么了？我们到底被什么在诱惑？

晨跑，看见了晨雾中城市的月亮，忧郁、冷漠又有点居高临下。◇

如上帝的眼。



+++++

高新·枫林华府
高新·上院·枫林华府双景楼王 左右逢园。
Beauty House

139·172m²宽景阔宅，荣耀现世！

尊享皇家御园上林苑文脉福祉，上风上水尚礼而居；雄踞38万m²原味庭院中央，汉风韵致律动人文情愫

左右逢园，南瞻阳光草坪中心景观、北望原生态林荫大道；60-70米超宽垂直楼距

奢适尺度写意豪门尊崇境界；139-172m²宽景阔宅，专为都市新贵量身定制

历经18年深耕淬炼，高新地产品质生活专家升级力作

Beauty House
枫景大宅

高科集团 高新地产 VIP:8424 8888 品质生活专家

