# 绥化商业的项目调研报告

来源：网络 作者：海棠云影 更新时间：2024-06-07

*第一篇：绥化商业的项目调研报告福临家园引进商业项目的调研报告一、城市发展规划调研1.1 地区概况；绥化市概况1.2绥化市位于黑龙江省中南部，地处东经124°53′，128°30′，北纬45°30′到48°02′。东交伊春市，南邻哈尔滨市，...*

**第一篇：绥化商业的项目调研报告**

福临家园引进商业项目的调研报告

一、城市发展规划调研

1.1 地区概况；绥化市概况

1.2绥化市位于黑龙江省中南部，地处东经124°53′，128°30′，北纬

45°30′到48°02′。东交伊春市，南邻哈尔滨市，西接大庆和齐齐哈尔市，北连黑河市。

1.3 绥化是中国黑龙江省下辖的一个地级市。绥化原名北团林子，清朝光绪十

一年十月十四日，（1885年11月20日）改称绥化。绥化地区历史悠久。大约在一万年前的旧石器时代，绥化地区境内就有古人类繁衍、生息。绥化地区地表水资源比较丰富，境内主要河流有松花江、嫩江、呼兰河，河流主要分松花江水系和呼兰河水系，绥化地区东北部为小兴安岭山麓丘陵林地，西部为广阔的草原，江河沟泡遍布全区，动植物资源十分丰富，许多产品在国际国内市场上享有盛誉。

区号：045

5邮编：152000

面积：3.4 万平方公里。

人口：576.2万人（2024年）

位置：位于黑龙江省中南部，东交伊春市，南邻哈尔滨市，西接大庆和齐齐哈尔市，北连黑河市。

民族：以汉族为主，共有32个民族，其中汉族占总人口的96.27%，少数民族占3.73%。共有满族、朝鲜族、回族、蒙古族、达斡尔族、锡伯族、苗族、壮族、瑶族、赫哲族、鄂伦春族、彝族、藏族、畲族、鄂温克族、维吾尔族、纳西族等31个少数民族，其中满族、朝鲜族、回族、蒙古族人口较多。

区划：辖1个市辖区、3个市、6个县：北林区 安达市 肇东市 海伦市 望奎县 兰西县 青冈县 庆安县 明水县 绥棱县。

首府：绥化市

重要景点：日月峡滑雪场、双河林木自然保护区、西洼荒、林枫故居、红星自然保护区、林枫故居。

-----------------------------

景点按区域划分：

绥化市：

日月峡滑雪场金龟山庄

望奎县：

西洼荒林枫故居

安达市：

红星自然保护区

兰西县：

东林寺南山景区

庆安县：

柳河华龙山庄双河林木自然保护区黄崖子民俗文化展览馆黄崖子民俗村朱开山大院柳河“五七”干校历史博

物馆1.2交通状况（现有和待建公交线路、停车系统）

现有公共汽车线路11条，以火车站为放射出发，路经市区，向近郊辐射。停车场以火车站为主要的地方

1.3商业地段

以中兴西大街，中兴东大街为轴心，主要市场在南四马路和北二马路合围的区域，有庆客隆，华辰二个大超级市场和家电，农贸，家具，小商品，计算机，等单位，本项目是绥化新城市区域的商业发展的启明星。

1.4城市机能—行政、经济、娱乐、商品销售

项目在城市新行政区域中心，与市政府平行东西主要街道；是未来的，满足商业，贸易，行政，社会发展事业的住房需要的地方。

1.5城市规划—功能性规划、近远期规划、商业规划、市政规划；

项目的发展是根据政府的行政服务发展规划，是要扩展北面区域，增加城市人口，改善居民住房条件，满足居民的商业需求，休闲需求，体育锻炼需求。市政服务计划有的已经到位，如电信，有线，电力

安排社区服务进入项目预留，如街道办事处，派出所，医院，银行，娱乐场所，网络场所

1.6周边项目调研

周围无大型商业项目

通过调查发现，绥化客户在选择商铺时最看重价格、客流量、地段这三个因素。这也说明了，商业地产有很大的投资机会，商业地产是经过长期持有运营来实现保值增值和稳定现金流的形式，新的房改政策出来后，对于商铺未来的价格提升应该是有个非常好的推进，因为市场发展逐步趋向于规范化，商铺的经营以及对商铺的经营和商业地产经营的政策也给了利好的支持，所以未来商业地产价格的提升、价值的提升一定是有空间的。

二、区位调研

1.1行政区划分、人口；

截止到2024年末，全市总人口575.9万人。其中，非农业人口150.4万人，占26.1%；农业人口425.5万人，占73.9 %。60岁及以上老年人口比重11.8%，达到68万人。

绥化市辖北林1区人口；肇东、安达、海伦、绥棱、青冈、庆安、兰西、望奎、明水等人口。

共6个办事处、160个农村乡镇，1331个行政村。

经济指标（GDP、人均收入、消费价格指数、零售指数、投资规模、税收）；

2024年，全市地区生产总值实现457.9亿元，同比增长11.5%；固定资产投资93.3亿元，增长28.2%；全口径财政收入27亿元，一般预算收入12亿元，分别增长17%和18%，其中，市本级全口径财政收入5.3亿元，一般预算收入1.8亿元，分别增长22.6%和23.7%；城镇人均可支配收入6081元，农民人均纯收入3181元，分别增长9.9%和9.3%

2024年 全市实现国内生产总值606亿元，同比增长13.8%；全口径财政收入39.4亿元，增长15%，一般预算收入19.3亿元，增长21.8%；城镇固定资产投资232亿元，增长67.2%；社会消费品零售总额220.9亿元，增长18.7%；城镇居民人均可支配收入8133元，增长14.4%；农民人均纯收入4371元，增长16.1%。以上指标增长均高于全省平均增幅，并提前一年实现“十一五”规划目标。肇东继续保持全省十强之首，并在全国百强县排名中升至89位，安达继续稳居全省十强和全国中小城市“四个百强”，北林、望奎、明水财政收入三年翻一番还多，庆安一般预算收入增幅列全市之首达43.6%，其它县市发展步伐进一步加快。

制定出台了促进市区棚户区改造和商品房销售的激励政策，推动房地产开工面积达116万平方米。

二、三级房地产市场交易活跃，交易额达8亿元。快速发展的房地产业，既拉动了住房消费，又在很大程度上抑制了房价上涨，同时又为当年财政集聚资金5亿多元，仅地产净收益就贡献了2.69亿元，纯增1亿多元。各项惠民工程如期完成。拆迁棚户区40万平方米，开工建设75万平方米，均超计划1倍，又有6000多户居民陆续搬进新楼房。配建廉租房879套4.4万平方米，为5712户住房困难户发放补贴1840万元。棚户区改造累计政策让利百姓资金达6亿多元。社区建设成效显著。2个1000平方米、3个400平方米、5个300平方米的社区办公和活动场所建成。机关事业单位第二步津补贴全部发放完毕，人均实际增资350元。科技馆正式开馆。五星级宾馆和中国绿色产品特供中心开工建设。地下商业街如期开业，增加就业岗位1300多个。新区实验学校建设开始启动。城市管理加强。交管数字化监控系统投入使用，“三优”文明城创建取得积极成效，城市环境进一步改善。

发展前景

2024年绥化政府工作深入贯彻落实市委二届四次全委扩大会议精神，以科学发展观为统领，以“两区”建设为抓手，以大事大项为牵动，坚持发展至上、责任为重、民生为本、一切唯实的原则，加快发展保增长，持续发展调结构，创新发展促改革，全面发展惠民生，推动全市经济社会在跨越发展上迈出更大步伐。

主要预期目标是：地区生产总值增长11%以上；规模以上工业增加值增长15%以上；固定资产投资增长35%以上；社会消费品零售总额增长15%以上；外贸进出口总额增长15%以上；财政一般预算收入增长11%以上；非公经济增加

值增长16%以上；万元GDP综合能耗下降3%；城镇居民人均可支配收入和农民人均纯收入分别增长8%和6%以上；人口自然增长率控制在5‰以内。

继续加大改善和保障民生力度。加速推进市区的棚户区改造。在原有31个区块基础上，再新增连片拆迁区块15个，拆迁面积30万平方米以上，建筑面积60万平方米以上，配建廉租房2.8万平方米以上。抓好集中供热和天然气工程。对投资25亿元大唐热电联产、投资3亿元的中油天然气项目，争取尽早立项上马。

全面推进保障性住房建设。充分发挥政府主导、规划引导、政策引带作用，把保障性住房建设与完善城市功能、加快新农村建设、促进就业有机结合起来，全面提高“一棚一草”改造成效。全市完成棚户区拆迁面积241万平方米，配建廉租房37.2万平方米，发放廉租住房补贴1亿元；改造泥草房3.8万户、320万平方米；改造倒危房2100户、10.5万平方米。

三、商圈调研

1商圈内住户、人口、交通、周边楼盘

周边成熟社区有：秀水家园，颐和苑，五环小区，福乾花园，军分区小区，公安小区，707地质小区，新安社区，绥美小区，司法小区，建安小区，人大小区，红星小区，消防小区，八一现代城，国税小区，农行小区，报社小区，交通小区，世纪方舟小区，世福汇小区，外贸小区，地税花园，润丰家园，福利家园，绥达花园，农恳小区等八万七千户居民，人口高达四十五万含新增小区人口十五万。多路公交畅达我项目，有通向火车站、客运站的10路，5路，3路，1路公共汽车。

项目建设后，向市政府申请建立有停车场的公共汽车终点站。交通方便，客流汹涌。

2、商业地产竞争对手调研

对商圈内及项目覆盖区域内竞争对手进行调研

根据我们的调查，在项目的商圈周围没有大型超市，农贸市场，家电商场，快餐饮类配套服务功能。只有小型仓买，小商店，蔬菜水果商店，地方性餐饮。本项目有很大的发展优势。特对有意创业的私企业者进行友谊招商。

未来的福临家园4万米的商业项目应是个非常好的项目，推进了绥化北市区的经济发展，政府招商引资，政策支持，市场发展逐步趋向于大型化，商铺的经营以及对商铺的经营和商业地产经营的政策也给了利好的支持，所以未来商业地产价格的提升、价值的提升一定是有发展空间的。

联系电话：0455-8716999

\*\*\*

\*\*\*

联 系 人： 徐 先 生韩 先 生

联系地址：黑龙江省绥化市黄河北路与新兴路交叉口东200米新兴路58号

**第二篇：商业项目调研报告**

商业项目调研报告

此次主要针对裕华路（中华大街至体育大街）路段的商业项目、沿街商铺进行了调研。调研情况如下：

项目一：金正缔景城

物业地址：裕华西路、中华大街、工农路、维明南大街围合区域

物业概况：项目集住宅、商业、商务办公于一体。其中商业部分主要分布在裕华路与中华大街交口及中华大街沿街路段、工农路沿街，为2层底商。面积段为30平米——200平米。一层、二层完全分隔，为独立空间。其中一楼挑高达

6.9米。

商铺价格及销售概况：一楼价格在28000元/㎡——39000元/㎡之间；二楼价格为8000元/㎡——15000元/㎡。全款支付可优惠8个点；分期优惠5个点；贷款优惠为3个点，首付60%。工农路沿街商铺已售完；中华大街与裕华路沿街一楼商铺已销售80%，其余未售位置相对不够理想（裕华路沿街商铺前为规划绿化带），二楼大部分未售出。

项目二：优盘

物业地址：中华南大街西侧、工农路南侧，北临裕华西路，南临仓安路 物业概况：1栋28层住宅，一、二层为商业。商铺面积段为100平米——300平米，一、二层相通，整体销售。

商铺价格及销售概况：单价40000元/㎡（有下调余地）。付款方式全款、分期、贷款均可，具体优惠幅度需与经理商谈。

项目三：中国盒子

物业地址：休门街与四中路交叉口

物业概况：写字楼，沿街（休门街）有2层底商。

一、二层整体销售。拐角商铺面积为500平米，原售楼部所在位置为300多平米，其余面积均为208平米。商铺价格及销售概况：单价13500元/㎡（2024年时销售价格）；总价350万/套（208㎡）；月租金为20000元/月。已于07年售完，现都在使用中。经营项目多为餐饮类。

项目四：万隆国际中心

物业地址：裕华东路与育才街交叉口西南

物业概况：集公寓、住宅、写字楼、商业于一体，沿街（育才街）2层底商。商铺最小面积为300平米，一、二层整体销售。

商铺价格及销售概况：均价26000元/㎡；租金为5——6元/㎡/天。项目五：旺角

物业地址：青园街谈阁街交叉口（老干部活动中心对面）

物业概况：2层商铺，一、二层分隔出售。一层8个商铺，面积在47平米——245平米之间；二层为两个大卖场，面积分别为632平米、588平米。

商铺价格及销售概况：目前以销售为主，最小面积商铺单价为34823元/㎡，其余单价在28000元/㎡左右；二层单价为6600—6700元/㎡。贷款首付50%。目前已售出三间，做为银行使用。

此外对个别沿街门脸也进行了调研。裕华路冶金大厦附近门脸16平米左右（含装修、空调）的转让费为15000元。位于体育大街与裕华路交口的方北新村底商60平米左右的月租金为6000元/月，年租金为30万元/年。中山路与青园街交口东北角，东尚MALL三层14平米年租金35000元/年；9平米商铺月租金1500元/月；19平米商铺转让费为8万。

**第三篇：商业调研报告**

××商业项目调研报告

（附 件）

一、区域概述：

陶然亭板块为南城的老城区，它北起前门西大街，南至南二环，东起前门大街、永定门大街，西至右安门大街。其中涵盖京城两大园林：建于1952年的陶然亭公园和建于公元1420年的先农坛。区域内主街道传媒大道北起宣武门，南至南二环滨河路，全长3．2公里，道路规划宽度为70米，东西纵深开发宽度为100米至200米，与新建成的广安大街交叉。国际传媒大道近距离辐射西单商业街、金融街、王府井。宣武门大街、广安大道、地铁四号线、地铁二号线与传媒大街纵横交汇，是商务办公、企业经营、休闲居住、配套服务为一体的综合文化产业社区。而区域内太平大街也将拓宽到50米，位于陶然亭北门目前只能过两辆车的陶然亭路也将拓宽，并顺直北移打通至白纸坊路。地铁四号线目前正在建设之中。（地铁四号线通车路线：）

区域内院校有：宣武区实验幼儿园、北京小学、实验一小、北京十四、十五中学、育才中学、首都医科大学、北京卫生学校、工会职业大学、工会干部学院。（其中工会职业大学和工会干部学院在项目的斜对面）。

二、区域人口调研统计：

1、区域固定居民情况：

区域包含四个街道行政管辖区，其人口结构如下：

2、区域在售住宅项目调研总结：

总结：目前陶然亭区域住宅主要以20世纪七八十年代建成的板楼为主，居民大多数是区域内的原住民，以低收入人群为主（区域内原住民主要为区域内黑窑厂、等老企业职工）。目前区域内普通住宅主流均价9000元/平方米，但该区域在开发住宅项目正在向中高档靠拢，少数高档项目售价较高且以大户型为主，目标人群直接针对区域内传媒工作者和商务人士。表明了区域住宅水平正在往中高档靠拢。同时区域内配套设施也在不断完善、旧城区的改造工程也在进行、房地产开发的力度日益加大，本区域内的固定居民总数将会逐步攀升，群体消费水平也在日益提升，消费潜力巨大。

三、区域商业情况调研总结：

1、区域整体商业情况概况：

陶然亭板块区域内商业分布较为散乱，多为临街门面。各街道商业情况如下：

2、区域重点商业市场情况：

备注：区域内天桥附近有盛金天桥商城，总规模46700平方米，地下两层，地面5层，为以服装为主的综合市场，商户入住经营不交租金，只交15000元押金。该市场经营不善，大部分铺位空置，目前市场正在催商户撤摊拟整改市场，具体整改规划未定；另有天桥百货商场，地下一层（华润万家超市），地面四层（服装为主的综合百货），单层2024平方米，总规模1万平方米。经营情况良好。商场方面由于该区域距SOGO商圈和西单商圈较近，区域居民的消费习惯倾向于去往这两个商圈消费。

3、区域在售商业项目情况：

总结：区域内具有规模性的综合商业稀缺，并且商业分布不集中，目前商业以临街门面和社区底商为主。而区域大部分临街门面目前又面临拆迁改造问题。因此区域内商业供应量远远不够，不能满足区域消费群体的日常消费需求。

**第四篇：商业环境调研报告**

商业环境调研报告

一 调研时间：2024年12月15日； 二 调研地点：天鹅湖万达广场、； 三 调研方式：实地考察；

四 调研目的：通过调研万达广场来对商业环境空间的设计原理进一步的了解，以及感悟设计师的设计理念和现代性潮流且人性化的空间布置，学习分析商业空间的一些案例，思考和借鉴设计的亮点和不足之处，为今后接手的设计案例打下基础。

五 前言：众所周知商业归根结底就是交换。随着生产力的发展，商业活动也由非定期到定期，由赶集成为集贸，由流动的时空进至特定的时空。而商业空间也就应该理解为上述活动过程中所需的各类空间形式，而商场是商业活动的主要集中场所，在从一个侧面反映一个国家，一个城市的物质经济状况和生活风貌。今天的商场功能正向多元化，多层次方向发展，并形成新的消费行为和心理需求，对室内设计师而言，商场室内环境的塑造，就是为顾客创造与时代特征相统一，符合顾客心理行为充分体现舒适感，安全感和品味感的消费场所。六 调研内容：

天鹅湖万达广场位于合肥市政务区中心绝版地段，延续包河万达广场的辉煌，将在业态规划、商业布局、商铺产品类型、建造品质等多方面进一步升级，力求创造万达在合肥的又一个巅峰。七 商场功能区域 展示区域：

商业环境中，一般都会设置一个大区域用来作为展示区，将展示品放在显眼区域里，有序的分类和摆放，展示最新的产品的性能、功能特点等，这样做的目的是一般商业空间里面作为对一件商品的促销销售的一种方式，让大众近距离去体验，才能够更好的将物品推销出去。服务区域：

商场内的服务性场所主要用来供人们询问商场内相关功能区域问题，是来销售、洽谈、维修、示范的。上面两张照片都显示出服务区域的设置一般要安放在商场走道的中间，既明显又可避免人员较多的情况下导致场所杂乱的场面出现。休闲区域：

休闲区域的布置，是让每一位来到这个商业空间的人更加尽心尽意的感受这个环境所带来的感官享受的方式。当一个逛了一整天街的消费者，进入一个商场内的时候，最需要的就是有一个区域能够休息。因此，将这些设施按照一定的形式进行组合，就会营造出很有价值的营业空间，既达到了供消费者休息的功能，又取得了一定的空间设计美感。八 商场内部设计综合性调查； 照明设计：

展示区： 交通区：

就餐区：

商业街照明展示区以射灯为主，突出主体物，为了更好的表现主题，增加亮度和视觉冲击感，一般都是以白暖色为主要光色。交通区域的光线要求充足，主要以顶棚照明为主，灯具投射的光线与大理石地面交相辉映，让整个的商业环境更加绚丽。周边灯带明显，冷暖色互补，时尚感更加强烈。就餐区主要以暖色为主，可以促进客人的食欲，放松人的身心，店面大面积为玻璃，更好的衬托出店内的气氛。

店面和橱窗设计：

商场内的大多数店面都是以玻璃作为墙面设计，这样可以让每一位进入商场内的消费者对店内的环境清晰了解，也更好的将店内的商品展示给每一位消费者，吸引眼球。同时玻璃墙面将店内空间也变的宽阔，色彩变的鲜明，可以引导人们即使不消费也可以前来参观，这种店面的整体布局主要就是为了营造店内气氛，从而提高消费者的购买情绪。另外，店面的布置最好留有依季节变化而进行调整的余地，使顾客不断产生新鲜和新奇的感觉，激发他们不断来消费的愿望。一般来说，专卖商店的格局只能延续３个月时间，每月变化已成为许多专卖店经营者的促销手段之一

橱窗的设计主要是为了向消费者展现本店独特的理念以及与众不同的物品，吸引顾客，指导购物、以及对一个艺术形象充分展示。橱窗设计在本质上就是为了营造一种空间气氛，让消费者能够真实的体会到这件商品所给他带来的感受。它运用一系列的色彩、形体、肌理、灯光等方式去表现所陈列的商品中蕴含的主题与精神，强化了商品的品牌形象也是一种广告方式。上左图中运用新颖的背景加上模特展示的表现方法将店内服装风格体现到位，时尚而又简洁的表达是对现代社会的缩影；右图利用射灯直射的方法将物品的肌理与光泽表现出来，显得沉稳、典雅和高贵。大小不一的背景框，错落有致的排放都使物品变的形象生动。通道设计：

通道的设计首先注意地面应考虑防滑、耐磨、易清洁等要求，并减少无谓的高差，保持地面通畅、简洁。并且针对耐磨要求，常以同质地砖或花岗石等地面材料铺砌。通道设计上要尽可能的宽敞、笔直，减少拐弯的次数，以免太狭窄而导致人流不畅。上左图中的地面采用不同颜色的贴面在一定程度上引导顾客进行游览，同时这种材料反光性强，可以增加室内的照明。右图两张照片在通道设计中可以酌情添加这种具有指示性作用的标志。顶棚设计：

顶棚的作用是

1、改善室内环境满足使用要求、顶棚的要求、空间的舒适要求、安全要求、卫生要求、建筑物理要求、防火要求、经济要求；

2、装饰室内空间。

商业空间中顶棚是用来通风、消防、照明、监视等方面作适当呼应处理的，而且也让消费者在通行时候更有方向感。而且由于防火要求，顶棚常采用轻钢龙骨，水泥石膏板、矿棉板等材料，同时为了方便检修和管理，商场顶棚采用立式、井格式金属片的半开敞式构造。上左图照片中的顶棚以简洁为主。位置相对较为固定，在造型、照明等方面也作适当呼应，右图的顶棚用玻璃材料，在白天可以利用自然光对室内进行照明，节能环保。

九调研总结：

通过对万达广场的调研，我对商业环境空间的设计原理以及现代性潮流且人性化的空间布置有了更加深入的了解和更加清晰的认识，学习分析万达广场商业空间这个案例的同时思考和借鉴设计的亮点并弥补不足之处，为今后接手的设计案例中发扬其设计的想法，并在这个基础上加上自己的创新和改进，对于其不足之处，在今后的设计中，进行重新改善，在弥补不足的同时创造新的亮点。

**第五篇：商业建筑调研报告**

商业建筑调研报告

9月2号下午，我们小组成员对潍坊市银座商场做了调研。调研的结果如下。

概况与基地位置

潍坊市银座购物中心，位于潍坊市奎文区胜利东街以南、北海路以西，占地34,674平方米,总建筑面积139788平方米，为银座目前面积最大门店，该购物中心是由山东银座集团购置一未完工的商品楼后改建完成。

银座商场位于十字路口的西南方向，它的东边是人民广场，东北方向是潍坊市市政府，南边紧邻2座已经完工的32层住宅楼与一座正在建设的商务楼。其中，在人民广场上，潍坊市投入大笔资金在建的“潍坊市民文化活动中心”必将成为潍坊市未来的标志性建筑，“活动中心”集观光，旅游，剧场，图书馆，科技馆，儿童娱乐等为一体，是未来潍坊市民和旅游人群的在潍坊的集中点。这些位置上的优越性为银座商场提供的足够的购物人群，基地位置对银座的发展有很好的带动作用，同时也考虑到了银座未来的持续性发展。总平与入口的设置

银座商场位于交通上的十字路口，于是，建筑在十字路口形式位置的表达就成了其重要的一部分。银座商场创意性的用一个相对路口

中心向内凹的半圆的形式，形成了一个退居性广场，创造了一个人群的驱散与活动的优质场所。并在这个凹的形式在立面上用不规则玻璃幕墙表达了其作为商场的重要位置，整个玻璃幕墙采用宝石蓝色不规则造型，形体类似于在自然界中生长出的水晶晶体，棱角分明、高度参差不齐，因为材质和形体上的区别，使得该部分于矩形形体产生强烈的对比，无论是色彩还是材质都十分亮眼。而正是因为这两部分的结合，整栋建筑的设计初衷正是在岩石中生长出来的水晶晶体。张扬的晶体造型与朴素的矩形体块，亮丽的玻璃色彩与低调的饰面材质相得益彰。这个丰富的立面可以由来自北向和东向的车流人流注意到。也是对十字路口，市政府，人民广场，最好的回应。但是，在建筑实际的运用过程是，我们发现了其存在的问题，第一，广场成为了一个室外的停车场所，围绕了广场的圆形中心停了几圈车，这使得广场作为人群活动的功能遭到了破坏，在视线上也对建筑本身造成了影响。第二，广场的外围种植了灌木和树木，使得广场的开放性变得不强，成为了一个相对围合的空间，这样的问题就是人流想要进入和离开这个广场时有了困难。（广场与外界开放的道路比较窄，被树木遮蔽，同时标志性比较差）。这个问题使得作为本该是重要入口的地方变得人流的进入量和出来量都减小了。商场同时在北向和东向上设置了出入口，地下停车场的入口在广场的西侧，地下一层的流入入口在广场的南侧（这个入口基本没有被利用，标志性差）。

建筑的结构与空间

建筑结构上，与目前到大多数的商业建筑和其他建筑一样，采用的是框架结构，我们小组根据地砖的大小推算出柱网的距离为9米。

在银座内部，营业部分有通过地面的不同的地砖的来划分出通道及不同的营业店区，或者通过一定的颇具创意的隔断（如家电区），沿边稍稍下降的吊顶来划分。

在商场的中心，有一个圆形的中央大厅，大厅的顶部采用三角形组成凹凸的顶棚，与建筑外观上的凹凸玻璃幕墙形成对应，同时，阳光随着时间的变化产生的光影移动，提高了建筑空间的质量和艺术感。以这个大厅为中心在东西南北上个设置了四种不同的交通空间。自动扶梯的形式相对于其他的商场来说会颇为丰富一点，有上下扶梯平行设置的，有单向运送人流的扶梯斜跨一个空间，从下至上或从上之下看呈相互交错的形态，也有双向扶梯平行却如同直跑楼梯一般设置的，从而使得空间更为丰富。这些楼梯上空则又吊置了一些装饰物，让本来较为空洞单调的地方变的生动活泼了起来。人们在购物时，可以感受到这些空间带给大家的乐趣。在中央的圆形大厅，还有电梯间的上下贯穿空间里，商场设置了垂直的挂件和广告等装饰物品，这些装饰，是上下贯通空间装饰时通常采用的手法。可以使相对大的空间不显得很空旷，起到了贯穿连通空间的作用。

建筑在外观上，中心的水晶状玻璃幕墙的设计是建筑本身的一大亮点，可是，在建筑的内部，这一点并没有被好好的利用，在功能平面的组织上存在欠缺，原本在这个位置可以形成与商场外部广场与外

界环境相互交流的空间，但是玻璃幕墙的大部分被内部房间所阻挡，另一部分被商场的功能空间说遮蔽，使得商业建筑缺少了室内与外的交流。这种室内与室外的交流时目前各大商场所普遍缺少的。然而这种交流却是提高购物环境的重要手段。

我们小组的成员特别注意了商场防火卷帘的设计。建筑在各个交通空间，中央大厅，商场的超市的四周都设置了防火卷帘。内部的防火疏散楼梯则是可以由两边都能逃生的剪刀楼梯。剪刀楼梯中间是承重墙。这样就没有了空隙，使逃生的安全性增强。

建筑的功能

在银座内部，B1是烟酒保健，精品家居，美食广场，和家电区。其中B1也有直接对外的出入口，但是这两个出入口是下沉式的，并不宜作为疏散出入口。一般来说，化妆品，首饰等较为昂贵的一类商品的销售店面会放置于与入口直接相通的一层，1F是时尚男女装和特色餐厅。2F是休闲装，泳衣，按摩器材，健身器，特色餐厅和美容美发。3F有儿童早教，娱乐，美甲和生活馆。4F电玩城，KTV和影城。3F和4F上的这些功能是商业建筑在近来表达的复合型的的体现。这些娱乐场所的消费者一般都是原计划就来这块地方的，所以将其置于顶部也不会让他们改变决定，而从经销方来看，这也是一种很经济划算的安排。在银座内部那些锥形的玻璃幕墙对应的异形的空间里，当人站在落地窗前，视野是相当的开阔，也让人感觉心情很舒畅，但是，这块地方被用来放置一些电玩类的东西，把人的注意力从风景全拉到了电玩上，完全忽略了这个应该让人觉得安静且舒适的空间。我们认为，如果在这里沿窗布置上休憩的桌椅，另一边可以提供茶点，这样室内与室外的融合则会让人感受更深刻一点，同时也能让逛商场逛的很累的人们有个很轻松的休息的地方。

女性的购物欲和在购物场所的心理决定了女性顾客在商场内停留的时间要远多于男性顾客，女性顾客的购物缺少目的性，这使得女性顾客需要保存更多的体力来浏览众多的商品。相反男性顾客的目的性明确，停留时间也更短，大多数情况都是遇到中意的商品后就会直接选购并且离开。因为这样的原因女装以及化妆品、首饰都会被分布在较低的层数中。而男装则被放置在较高的层数中，这样的合理性是任何商场都会选择的布局方式，而且好处显而易见。

比较有特点的就是在地下一层的灯光对于空间的划分起到了很重要的作用。从视觉上可以很明显的看出电器，餐饮，超市这几部分的光环境是不同的。电器部分为了体现家电本身的颜色以及电视机演示时的色彩而特地采用了接近自然光的光源；餐饮部分就主要依靠略微带点黄色的柔和光线来营造就餐时的良好气氛。以上两个区域的铺地均采用60\*60的卡其色地砖，而超市部分采用明亮的白色光源和40\*40的地砖来铺地，这个区域的色彩和亮度可以使人明显感到区域之间的划分。

对商业建筑的想法

我们同时调研了潍坊其他各大商业场所。比如V1购物广场，乐购，佳世客等等。其中V1购物广场作为一个新建成的建筑有几个好的想法得以体现，它设置在潍坊白浪河畔，大部分的建筑是修建在底下的，这样就省出的地上的空间，一方面是对白浪河的尊重，另一方面商业建筑替出的地上空间做了一个市民娱乐和公共休闲的空间。这种空间正是其最大的吸引点。用这种附加的功能来带动商业建筑的业绩。

同时我们对本次的商业设计有了以下几个想法。

1.潍坊市目前的商业建筑在功能性都很保守，我们小组认为，建筑在功能性上应该更加的开放，同时在文化空间，娱乐空间，景观空间上做更多的要求，以满足人们不断提高的生活需要。商业空间只有做到这样，才能赢得未来。

2.商业建筑设计应该考虑的未来对改造的需要。我们发现，潍坊市的一些商场因为地理位置和周围商场的竞争已经出现了人流量不足的局面，这个时候，只有通过对建筑的改造，才能使得商场重新的获得存活下去的条件。

3.商场的结构大部分是柱网的框架结构，虽然这个结构有自己的优越性，但是却不能制造出空间上的趣味性，所以，我们认为，商场空间也要做一些新的尝试，用特殊的结构表达特殊的建筑空间效果。

2024.9.4

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找