第一图书网, tushu007.com

# <<观念改变城市>>

## 图书基本信息

书名：<<观念改变城市>>

13位ISBN编号：9787562445722

10位ISBN编号：7562445729

出版时间：2008-8

出版时间：重庆大学出版社

作者：喻际如　主编

页数：160

字数：148000

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：http://www.tushu007.com

## 前言

这不仅仅是一本关于城市的书，关于城市的专业表达固然会让人肃然起敬，但稍有不慎便会落人被读者束之高阁的命运，显然，这不是作者的初衷。

这也不仅仅是一本关于观念的书，和最近受推崇的大前研一、汤姆彼得斯、奈施比特的观念相比，任何表达都有班门弄斧之嫌——不是每位作者都具备传经布道的功力。

但意外发生了，这本书力图去表达这两种内容的可转换性，交融性，而且，书中所涉及内容还远不止于此。

这是一个大变革的时代，我们对此深信不疑，城市的变迁更是可以用“剧烈”来形容，有人就中国内地城市建设有个黑色幽默：大意是中国为什么是“CHINA”，因为它的英文读音和我们这个城市建设形势极其相似：“拆了”，虽仅两字，意味深长，它或许表达了一个时代中城市建设的不可逆转，或许道出了文化传承和创意的歧路徘徊，或许焦虑于我们这个城市最终何去何从？

有些拷问是现实的，比如我们的城市越来越千城一面，个性迷失；有些追捧是狂热的，比如外来文化元素在本土建筑上一再显露，让我们战战兢兢感受着国际潮流。

第一图书网, tushu007.com



## 内容概要

他们不是城市规划师，没有去规划这个城市未来的壮志豪情，他们也不是建筑设计师，无意于身体力行表达城市建筑细胞最直接的个性，但他们的视角，却能给我们这些深陷于城市焦虑症的人一些启示。
是一本房地产营销思辨的书，以城市为背景，力图通过人的研究来找到城市成长的规律，最终通过这样的营销逻辑，全景式的记录，并充分表达了每一个项目营销过程中的全部真实。
该书可供各大专院校作为教材使用，也可供从事相关工作的人员作为参考用书使用。

## 书籍目录

“无中生有”一座城——皇冠自由城巧借“Shopping Park”概念全解析我们在营销整座城市——“国贸中心”销售为何如此豪气干云创新蝶变——浪高会展国际广场广万，华丽起舞——“坡岭顿小镇”的奇迹卖房就是卖“圈子”——“庆隆南山高尔夫社区”稀缺资源的独占神话“海客”归来——西南最高住宅“海客瀛洲”如何实现二次营销高潮缔造城市花园洋房——融侨半岛·左海湾一个地产项目的非地产性——北城国际中心浪漫广场的浪漫战争——朗晴广场城市工业记忆亟待保留——一个与建设厂擦肩而过的方案引发深思后记

## 章节摘录

“ 无中生有 ”一座城——皇冠自由城巧借“ Shopping Park ”概念全解析　　点评　　观念可以决定建筑的气质，建筑的气质也可以提升区域价值，甚至为整个区域的人群创造一种全新的生活方式，所以我们创建了“ 皇冠自由城 ”。

我们秉承“ 以人为本、生态生活 ”的居住理念，致力于打遣“ 健康、快乐、生态、节能 ”的生活空间。

未来的房地产市场，品质将决定一切，而楼盘品质将取决于开发商的诚信。

压力与机遇同在，希望我们能够打造出更多高品质楼盘，让城市为之感动，重庆楼市更加绚丽多彩。

重庆皇冠建设开发有限公司总经理　陈开国　　第一个吃螃蟹的人　　2008年2月19日　　第一个吃螃蟹的人　　2003年的重庆房地产业，正是大盘开始登上时代舞台的历史时刻。

但由于当时的项目大多处于开发初期，新开发的大盘还不成熟，入住业主少、周边配套不到位等多种因素，更让大盘社区内的商铺少人问津。

2003年，台湾皇冠企业在重庆倾力打造一座集高尚住宅、商务公寓、商业服务配套等综合物业形态为一体的“ 皇冠自由城 ”，项目占地面积23 885平方米，总建筑面积107 400平方米，位于北部城区“ 五黄路 ”城市主干道旁，成为当时“ 重庆向北（当时重庆城市的中心在房地产企业的带动下，正在向北部扩展）”运动中“ 地产造城 ”的先锋之一。

而在社区内打造一座商业城，无疑成为了第一个吃螃蟹的人，皇冠自由城“ Shopping Park ”的出现，正是吃螃蟹的一次成功尝试。

皇冠自由城所在的五黄路，实际上还是个快速干道。

早在2000年，五黄路上的天骄俊园、金科花园、皇冠东和、欧式一条街、海怡花园等5家楼盘就携手组建过“ 五黄大联盟 ”，共同喊出了“ 五黄大社区 ”的响亮口号，此后，一个高品质的社区形象脱颖而出。

截至2003年，五黄大社区已具备了13万人口的消费能量。

但不尽如人意的是，社区内的居民为了一次普通的日常购物，却需要乘车5分钟左右，到附近的观音桥才能进行采购，显然，这时的五黄路，其商业环境还没有形成，居民的消费需求得不到基本的满足。

第一图书网, tushu007.com



## 版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:http://www.tushu007.com