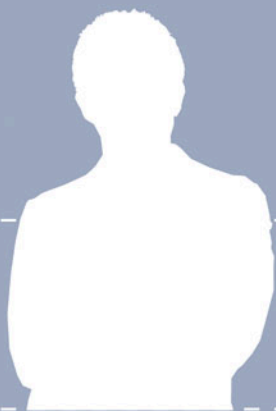


设计家

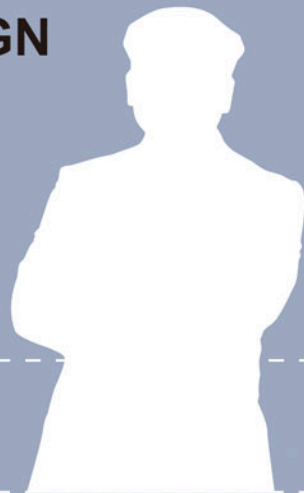
DESIGNER & DESIGNING 双月刊 总第 52 期 / 2011年6月出版



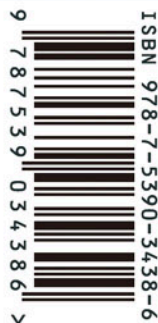
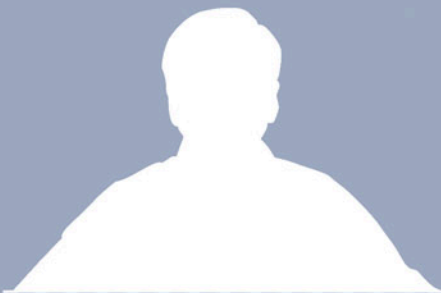
高级住宅的现状和趋势论坛
第三届中国养老产业与养老地产高端论坛演讲摘录

COMMERCIAL SPACE DESIGN 商业空间设计

本·范·贝克尔：“为什么购物中心不能像博物馆？”
项秉仁：城市设计与建筑设计——结合推动创新
杜昉：环境和旅游商业——如何被读懂，被消费，被享受
美国捷得国际建筑师事务所：创造相遇的场所



谢英凯：“解决了问题之后，再怪的设计甲方都可以让我去做”
张雨翔：一位前设计师的甲方情怀



COMMERCIAL SPACE: CONSUMED, ENJOYED, UNDERSTOOD 环境和旅游商业: 如何被消费, 被享受, 被读懂

——访毕路德建筑顾问有限公司总设计师 杜均



杜均

清华大学建筑学硕士，
现任毕路德国际董事长、总建筑师，
加拿大室内建筑师协会会员 注册建筑师，
加拿大室内设计师协会会员 注册室内设计师，
北美室内设计实践，
深圳城市规划国土局专家库成员。

在国内率先提出基于体验经济的可消费的艺术理念、 Boutique (时尚) 酒店观念。

采访·设计家
摄影·李子卿

在研究生毕业前，杜均一直生活在清华园里，几时学画、初闻深圳、移民加拿大、回国创业，每一步都走得踏踏实实，处处流露着说不清是源于清华还是广东的务实精神。

杜均的事业，如同他的足迹一般扎实。复杂的建筑背景以及多年商业建筑实践，使他的商业设计处处透出机敏与灵活，他的设计，坚持建筑景观化和景观建筑化，从大众受众层面着手，采用生态技术，增强群众参与感。因此，他的项目总能赢得当地百姓的良好口碑。

圆明园遗址边上长大

《设计家》：您是在清华大学长大的？这样的经历对您来说有什么样的意义？

杜均：我是清华男生，清华里长，从小学到中学，然后一直到研究生都是在清华大学里过的日子。我父母是工二代，但是父亲很爱考古，所以我们经常在冬季结冰以后去看圆明园的遗址。这是从我几岁的时候开始。我们父子俩的每年必有的活动，我回想起来，之所以从事建筑和景观这个行业——甚至我现在很强调“建筑景观化和“景观建筑化”，跟这些游识还是有一定的关系的。我以前没有意识到，也是最近几年里跟我父亲聊起我小时候的事情时，我突然意识到，这个成长环境确实是我影响比较大的。

《设计家》：那您在学习建筑的契机呢？也是始于清华？

杜均：我小时候还在文革期间，觉得要去学习一技之长。那时候就随清华建筑系里几位美术老师学画画。我学了很长时间美术，曾经还考过中央美术学院或者中央戏剧学院的美术专业。但到了考大学的时候，我父母都是学工程的，而且一帮子同学都生活在学校里，他们觉得做艺术的人跟意识形态离得太近，比较危险，所以让我选了建筑。当时我也不知道什么叫建筑学，后来才逐渐学起来，因为是跟着建筑系的老教师画画，他们会教我写生，画一些建筑，多少对我有一些影响。真正建筑知识的积累还是在大学期间，特别是汪建铨教授，他对我的影响很深，我跟汪建铨先生的关系很好，而且我觉得汪建铨先生对我的成

长和启蒙学的形成有很大影响。当时清华建筑系有两位教授建筑历史先生，一是汪建铨先生，一是陈志华先生，他们都非常积极，我觉得他们两位先生讲的东西，对真正的建筑观念的培养还是比较重要的。

《设计家》：那您在学习建筑设计的过程中，最初的体会是什么？

杜均：我对设计第一个体会就是，这个东西太死板了，因为是从过去而走向设计，所以我上大学一、二年级，甚至到了三年级的时候，专业课成绩都非常差，是班里总是转不过来的学生之一。后来我也不知道怎么就开了窍，设计课成绩一下子就变成非常好了。设计课跟艺术类专业不一样，艺术是一种个性化的活动，它要求这个人钻牛角尖，越钻牛角尖，他的性格和他的作品就越突出。但设计学是一种综合学问，而且受外界影响——特别是像建筑设计这样的，它受外界影响太大了，更多的是一种折中、探讨的过程。设计课要部分放弃自己对于艺术上的完美的追求。去面对现实社会给你的条件。这是设计师，特别是建筑学第一步就要面临的一个困惑。

移民加拿大，明白了国外的社会和设计系统

《设计家》：我们在资料上看到，您在清华读完研究生之后到了深圳，并在深圳南

出了一片天地，之后在1990年代中期移民加拿大。您为什么想移民加拿大呢？您觉得出去都有哪些收获？

杜均：对建筑来说太容易了，两个人在深圳的公司做得太容易了，下决心办移民，更多的还是移民太太的主题。作为清华毕业的學生，想出国体验一下的需求还是比较强烈的，当然为了出去也要做很多事情。最大的收获，首先是明白了国外整体的社会系统。这是短期旅游和访问做不到的。我认为，在那边生活一段时间，肯定会对这个社会系统，专业，具体操作的方式有些了解，另外一个层面上说，可能会跟美国更宽一些，看问题也会全面一点，能够理解那个整个设计系统有一个比较深刻的体验。我在那边后来做到执业建筑师，从获得一个项目开始，从头脑到笔。我觉得这种体验也是不可多得的，即使是对当地的设计师来说也属上乘。这对我后来在行业里的发展有很多帮助，当然还有其他收获，比如我们去了很多地方，最主要的还是生了一个儿子。

《设计家》：您后来是出于哪些方面考虑，要回国发展？

杜均：2003年，我们回来探亲，有些朋友带我到处看，看了以后发现一些东西还是挺让我激动的，其实在国外生活，收入和工作稳定程度是非常高的，但当时作为一个还不到40岁的设计师，还觉得自己梦想中那种让人激动的，无拘无，无旁多



设计家 033



的项目，这是很有价值的。

商业上的成功是基础，也要经得起老百姓口诛笔伐。

《设计家》：您从什么时候开始做商业空间的设计？

杜均：那是在国外做建筑设计师时，我在北美做过很多比较大的盒子店 (shopping mall)。那时代的Shopping mall 有特定的理念，比如超市里就是一排一排地摆放，但是当时我们跟客户做的时候，不光是我们，他们也“回到市场”，让客户进去这个店以后有市场的感受。所以，我们就设计了几家，有中商，然后在天津和中商的部分放水果和蔬菜，加拿大的冬季很长，到了周末，他们搞几个南美的乐子在卖场唱，中商有太阳伞，再放上一把咖啡，就形成了一个好像是传统集市的感觉。这对商场销量有很大的促进。这种概念都是在那个时代形成的，我也就是从那时开始做零售和商业设计。

我们回国后，帮华做了一批商业建筑。大概在2003年到2006年，我当时在帮设计里头做活跃的时候，后来根据这个市场的情况和我的爱好和追求，我的职业倾向于环境和旅游商业。主要是以领导方向，这对我们复合型团队来讲更合适一些。

《设计家》：您谈到以旅游为导向的项目，它们有什么样的特点，能给我们举几个例子吗？能给我们举几个这样的例子吗？比如深圳的，人们愿意在里面休闲和消费的？

杜均：前几年我们在四川的小城市遂宁做了一些项目。我们第一个项目是一条6公里长的滨水景观带，6公里长，旁边有大概十几万平米的政府商业。这个项目的核心是“我们愿意去创造出来一种商业模式。城市依靠它的土地资源来发展，我们为城市做规划设计，带着方案把建筑卖掉，再收回来的钱做景观公园的建设。政府基本上只有土地资源这一个投资，从客开始，融入社会资金，最后做一个很好的景观公园。可以看到像城市公园的品质。这个模式非常成功，很多的城市都仿效这种模式，包括我们自己也仿效这

种模式做了很多项目。

第二个，不只是这个项目，遂宁市在城市营销方面做得很好。这几年，遂宁的城市知名度上升得非常快。它的短程旅游人数在四川省城市中的排位上很肯定。这跟我们的项目以及其他的项目有一定的关系，它们确实是起到了一些推波助澜的作用。

第二个，正如我刚才跟您说的，我有时候很欣慰地看到老百姓在湿地公园里散步，它就是一个很公开的湿地公园。老百姓对这个公园和政府是非常满意的，他们感觉很好，我觉得这个也是很重要的一个指标。

这两点，从操作模式上来看，项目在城市的推广营销跟最后达到的社会效果上，我自己感觉还是很好的。我觉得比较好的这样的项目这几年做了很多，感触也比较深。

《设计家》：我们看到，您在旅游地产的项目上也融入了对文化的追求，您怎么看这些项目？

杜均：对，特别我们最近几年做的旅游商业，里面包含了一些旅游体验的需求。这点上比单纯的商业建筑要好一些。这几年大概“主题商业”也比较流行，商业也不再是单纯的功能化表现了。

《设计家》：说到旅游地产和文化之间的关系，大家会很容易想到一些假古董，您怎么看待这个现象？

杜均：人们的体验需要相应的一个场所。对于旅游地产和旅游设计，核心的问题就是，为什么创造这样一个体验场所？这个体验场所会跟旅游，历史有比较多的关联，自然就会产生一些假古董。这其实是顺理成章的事。

我自己是这样看的，首先我们要体会大众通俗的理解和他们对这个场所的需求。因为旅游景区也好，旅游目的地也好，面对的大多数还是不太具备想象力的群体，就他们想象力不够，相对来说，这个场所就不能太复杂太抽象，相对要直白一些。这就产生了对仿造的仿造一条街之类的项目。

我们去年有一个很大的项目。在陕西汉中的汉江边做一个很大的公园，它

的后盾有20万平米的旅游商业。在这20万平米的旅游商业上，我们在创意方面进行了很大的斗争。其中最大的斗争是在，是在这个所谓汉文化的发源地，到底是用现代文化还是用现代文化呢？形式具体到什么程度上？最终我们找到了一个折衷点，景观上尽量用比较现代的，我个人不反对仿古一条街。我是一个实用主义者，创作的东西要给人感染力，有品味，或者感染力足够也可以。问题是出在哪里呢？当你集中精力做创造性的时候，往往容易失去一个创造具有震撼力的场景的机会。比较简单的解释是，这个场景你没有见过，它比较容易产生巨大的魅力。如果这个场景是你经常看到的，那么它只给你“小资流水”的感觉。这两种体验在人们的旅游体验当中都要有，但我觉得核心的问题，设计往往忽略了那种具有视觉震撼力的场所感——如果没有这种场所感的话，旅游的意义是不存在的。所以我的理解是，在进行场所创造的时候还是要有一些震撼力的视觉冲击力的元素，这个东西有时候可能和仿造是冲突的，仿造东西失去了真正创造有视觉冲击力的场所的机会。

《设计家》：您有一个比较大的项目在广西柳州，是一个游馆，当中也有一部分的商业空间。在一般人理解里，游馆代表着高消费。而像柳州这样的城市，并不是一个消费型的大都会，您怎么考虑这个项目的立足点和设计上的要求？

杜均：这是一个旅游项目，但也是商业建筑。现在商业建筑的特点是“主题”，大家都意识到商业建筑要提供体验，但面对什么人群，怎么把他们吸引过来，在里面做什么样的体验，都是很难的事情。柳州是一个工业城市，但城市环境很好，百里柳穿城而过。对这个项目，我们讨论了很多次。想在柳州做一个向国际化的游馆，而非普通消费的场所，这里的游馆会更多是一种体验型，偏向于城市自给自足的消费。同时也有有一定的运动性，柳州出的运动员挺多的，这座城市鼓励运动。我们的创意基于几点。

第一，游馆本身的定位是终端内河式游馆，都是价值三四十万的小艇，还有从几尺到十米方的摩托艇，一般的城

市白领都玩得起来，只是如果说没有场所，他们就玩不了。

第二，百里柳穿城，河道长，穿城而过，可以在不同的点位停下来看城市。这对游馆来说是不同的刺激。

第三，我们做的游馆对市场还有一定的补偿。我们做了一个游馆嘉年华，柳州是一个运动型的城市，也比较年轻，这个项目不仅是给柳州人消费，也给大量的外地人消费。我们希望当地老百姓享受这些设施，当然他们不可能每个人都去买游艇，但是他们可以参与到里面的一些游艇表演、游艇训练之类的活动。所以，我们在江边边了供游艇使用的专业设施，如干船、加油、维修等。在靠地的地方，除了一个像看台一样的建筑（在游艇里面可以看见比赛），我们还做了游艇嘉年华商业街。那以水为主的商业街，我们希望通过游艇嘉年华和游艇业态的复合，不仅可以带来一些外地的高端消费群体，同时也给本地老百姓一定的利益。这个商业规划上，我们团队确实做了很多功课，它还是比较受欢迎的。目前已经通过了柳州当地的审批，其中一个会所现在正在施工。

我们介入一些商业设计项目，不仅仅关心设计本身是什么形态，更关心的是我们创造的商业环境是不是能够给别人所消费和享用，能够持续。这是很重要的。

建筑景观化，景观建筑化。

《设计家》：前面您谈到，童年时期对自然环境的接触，后来影响到了您的建筑设计。现在，您是不是有两句话来表述自己这方面的观点？

杜均：建筑景观化，景观建筑化。我比较强调景观和建筑的一体化，希望建筑更多地融入自然建筑之中。特别是一些旅游建筑，怎么让它融入山水之中呢？就是让它跟山水有点象。这可以作为建筑景观化的一种说法，但并不是这么直白。

实际上我有两个想法：第一，我不希望建筑和景观截然分开（包括室内环境），我更希望它是一个整体的环境。这跟对自然原因不是一个独立的建筑形态，它是跟景观在一起的。第二，我们



设计家 035