

容积率和住宅舒适度探讨 PDF转换可能丢失图片或格式，建议阅读原文

https://www.100test.com/kao_ti2020/93/2021_2022__E5_AE_B9_E7_A7_AF_E7_8E_87_E5_c61_93310.htm 作为社区规划中的一个重要指标和参数，容积率一定程度上反映了建筑的舒适度，但是它们之间并不是一个简单的线性比例关系，容积率低，舒适度并不一定高；而相同容积率的两个项目，建筑类型可能相差很大。在容积率一定的条件下，开发者与设计者完全可以通过产品类型、建筑布局、园林规划等诸多元素，打造产品的特色，同时创造地块最佳的经济效益。一个能同时满足购房者对于居住舒适度的需求与发展商利润最大化需求的容积率，考验的是发展商的开发水平、顾问公司的策划能力和对市场的把握能力以及设计单位的创造力。

容积率与社区规模 我们首先需要澄清的一点是容积率、舒适度与社区规模之间并不是象我们惯常想象的那样，社区规模越大，容积率越低，舒适度越高。实际情况往往相反，规模小的项目，尤其楼栋数量少的，因为基本不用考虑社区内部楼的间距遮挡，楼座的投影多投于用地范围之外，实际上减小了规模较大的项目中普遍存在的用地面积的消耗，容积率通常能够做的比较高，而舒适度却和密度较低的大规模的社区一样，甚至还要比后者优越。从规划条件上来看，规模小的项目，在规划审批阶段多为一个大项目的某一个部分，其绿化率和建筑密度已在整个用地上进行了平衡，在这个单独小块地上，建筑密度能够做的较高而绿化率能够做的较低，容积率自然能够做的比较高，而其舒适度却不必因此而降低，而且还可能通过建筑类型上的差别而优于规模较大的社区。西北旺地区

的学风1911项目与博雅西园项目就是很好的一对例子。学风1911用地规模较小，为42466平方米，容积率为1.66，建筑类型以5层为主，同时还有少量的小高层；而博雅西园的占地规模为114800平方米，容积率为1.57，建筑却基本上全部为7层以上的电梯板楼。可以看到，容积率低的项目建筑层数反而多。两个项目的差异主要就是因为用地规模的差别以及由此产生的建筑布局、中心绿地以及配套设施等的差异，这些差异完全可以抵消二者在容积率上的差别，仅从建筑层数的角度来看，学风1911的5层板楼比博雅西园的7层板楼的舒适度还要高。伟业顾问同时代理的北辰小汤山项目与京昌高速旁的碧盛花园项目也是一个很好的对比。同为小独栋别墅项目，容积率差别却很大。北辰小汤山项目的容积率为0.21，而碧盛花园的容积率为0.4，两个项目的私家花园的面积大小接近，其容积率的差别主要体现在公共绿地和配套设施上。由于北辰小汤山项目规模较大，包括代征绿地在内占地69万平方米，在这么大的一个社区内，中心绿地、会所等缺一不可。而碧盛花园项目用地仅为8.5万平方米，因为它毗邻碧水庄园，所以不仅能够与碧水庄园共享会所，还可以共享公共绿地。所以，碧盛花园在抛开了会所占地和公共绿地之后，土地利用效率非常高，而且对于每户别墅生活的舒适度来讲丝毫没有有什么影响。这两个项目的对比并不是说孰优孰劣，而是表明了在进行项目的规划时，要充分地利利用项目周边的环境资源；对于购房者来说，也不能孤零零地从项目的容积率来判断其舒适度，而应该进行实地考察、分析、对比之后，根据自己的倚重加以判断和取舍。容积率与规划布局 社区规模和容积率不同的项目可以获得相似的舒适度，而在相同的

容积率的前提下，通过巧妙的建筑规划布局，又能够突破容积率的局限，不仅能在产品类型上突破、创新，而且能够获得意想不到的舒适度。同样容积率的项目，产品类型的差异却可以非常大。一般容积率为4的项目应该是塔楼林立，空间局促。但是，南城名盘朗琴园，容积率高达4，不仅拥有大比例的高层板楼，而且社区还营造了罕有的3万平方米的大规模中心园林。在这里，其关键的围合式布局起到了很大的作用，大量的东西向布局不仅提升了板楼建筑形式的容积率，而且还将节省的占地面积让度给中心园林，从而在市中心的黄金地段营造了宝贵的中心绿地。朗琴园项目的运作过程中，中心园林是其最核心的一个卖点。它不仅化解了高容积率建筑布局的紧张局促，而且给人超乎想象的舒适生活享受。当然，发展商有信心通过产品设计与营销手段消化东西向住宅也是项目完全成功的一个条件。这种高容积率、高舒适度的规划布局形式很适合城市中心地段的项目。它不仅以差异化的产品形式和生活享受引起购房者的青睐，而且还可以用高容积率保证发展商的利润回报。在其之后推出的CBD总部公寓等市中心地段的项目上，我们看到了类似的规划布局思路。

容积率与建筑密度 容积率表现了同一块土地建筑容量的大小；建筑密度反映了同一土地上空白面积即能够留给园林规划面积的大小。容积率相同，而建筑密度差别较大时，项目的品质有可能差别很大。位于亦庄的瀛海名居项目，出人意料的在TOWNHOUSE的容积率（0.88）下做出了多层电梯公寓。项目没有强调私有花园、顶天立地等普通的低密度概念，而是把社区品位营造的重点放在了园林与建筑造型上，力图营造全新的原汁原味的地中海风格，并与北京低密度产品

传统的“层数越低品质越高”的所谓定理提出挑战，用实际产品拓展了客户心中社区品质的内涵。位于东南四环边上的观筑庭院项目，容积率与瀛海名居同为0.88，建筑类型以TOWNHOUSE为主，较为常规的产品类型使得其在地理位置上虽然比瀛海名居更优越，但是价格却比瀛海名居低了近2000元/平方米。另一个例子是与瀛海名居近在咫尺的卡尔生活馆，低密度部分为TOWNHOUSE，容积率为0.62，远比瀛海名居低得多，但是在建筑密度和建筑风格上却没有瀛海名居更出彩，所以在单价上比瀛海名居还低了近20%。伟业顾问代理的通用时代项目，是一个与之类似的例子。对于通用时代这样一个定位于填补CBD区域豪宅空白的项目，在产品规划上，我们每一步都力争做到完美。在塔楼的建筑形式下，同样可以通过降低社区建筑密度来提升舒适度。具体的做法就是减少楼栋数量和每个塔楼的标准层面积，同时减少每个标准层的户数，增大每户的面积。在这种增增减减中，不仅营造出了每户至少200350平方米以上的豪宅气度，而且直接的效果就是大大提升了一梯两户的塔楼中每户的舒适度，并进而提升了项目的品质与售价。建筑密度是一个常常被人忽视的问题，但是它却与容积率一样影响着社区建筑的形态与环境品质。容积率与产品类型对于一个项目来说，仅仅通过容积率的一个简单数字远不能概括社区的建筑类型，尤其当社区的建筑类型有明显差异的时候，比如一些综合性的社区，不同的建筑类型之间，其容积率相差非常大。在实际操作过程中，这样的项目往往可以利用项目自身不同容积率的不同产品类型，灵活地针对同一区域内的竞争性项目做差异化的营销推广。北五环边上新加坡凯德置地推出的上元项

目，就是一个拥有两种产品类型的项目-----它籍低密度部分即容积率为1.3的5层叠拼类电梯公寓提升项目档次，与旁边的塔楼项目万科星园与傲城形成明显的档次差别；其高密度部分即高层连塔，则作为二期等待市场成熟、“奥运因素”见效的时机推出并回收利润。这样一来，虽然上元项目2.5的总容积率，与一路相隔的万科星园完全相同，但因为后者的建筑类型全部为高层塔楼，所以社区环境和品质与上元的差别一目了然。另外一个比较典型的例子是顺义的水木兰亭项目，其低密度部分为容积率0.99的5层叠拼，在当时的顺义别墅区中，此类产品迎合了市场需求，并填补了低密度类产品市场中较为低端的市场空白，产品推出后的一路热销证明了市场定位的准确。其高密度部分为小高层酒店式公寓，沿街设置，容积率高于2，市场定位着眼于区域未来的商业与商务氛围。这两种差异化的产品定位，充分地利用了地块的特性和需求的阶段性，很好地挖掘了土地的价值潜力。通过以上例子我们可以看出，容积率不直接代表社区产品类型与舒适度，因此也就与项目的价格档次没有一个非常严密的比例关系。在同一块土地上，容积率确定不能改变的条件下，发展商通过设计、建筑策划，市场研究等工作，有很大的空间打造自己的产品，提高产品的舒适度，使其适应市场，并使土地价值最大化。发展商的开发水平、顾问公司的策划能力和对市场的把握能力、设计单位的创造力，也就是在这样一个对容积率的深度解析的过程中得到真正的体现。100Test 下载频道开通，各类考试题目直接下载。详细请访问

www.100test.com