

住宅小区建筑方案设计过程中的产品业态关注要点

王克慧

中建八局（山东）设计咨询有限公司

摘要：我国城市化发展进程进入了一个新的阶段，在现阶段的建筑方案设计中，建筑师除了在明确设计原则和要点的前提下体现空间的多变性与复杂性外，还要从社会经济角度考虑，对整个方案设计过程全面分析，详细解读总结，包括满足建筑功能要求、兼顾经济性、关注建筑物美观性、满足国家政策等，已经成为全面提高人民生活水平、提升楼盘竞争力、提供住宅设计品质、为国家社会获得巨大经济效益的重要组成部分。

关键词：建筑方案设计；住宅小区；经济性价比；效益最大化；产品业态；政策性住房

【DOI】10.12254/j.issn.2096-6539.2024.14.101

目前我国房地产运营高品质楼盘的能力一般达到如下几个特点：合适的客户定位、实用的套型设计、节能的建筑科技、美观的设计形象、完善的社区配套、优美

的小区景观、安全的安保体系和以人为本的物业管理。要满足这些特点，需要建筑设计师主导性坚持如下设计原则：科学进行小区选址、合理布置道路景观绿化、小区风格美学设计、整体框架规划设计、满足建筑功能、采用环保节能材料等。如今设计师设计的住宅小区想要在激烈的房地产市场竞争中长久运营，在追逐利润的同时，更要讲求成本控制，提升住宅小区的经济性。

一、经济性价比把控

在建筑设计中对方案的各种要素进行控制、改善，除了能提高住宅小区经济性价比，也可增强住宅小区的实操能力。可售比是指可计容面积（总计容面积减去不可售计容面积与房测损失）与总建筑面积（地上建面与地下建面相加）之比。其中影响可售比的相关要素分为可控指标，包括停车效率、赠送面积等；不可控指标，包括配套、车位配比等。

可售比的公式，也可按下式计算：

$$\text{可售比} \approx \frac{\text{单位面积住宅} + \text{单位面积住宅配建车位数} \times (1 - \text{地面停车率}) \times \text{单车位面积} + \text{单位面积住宅} \times \text{公共服务配套占比}}{100 \text{ m}^2 \text{住宅}} \\ \approx \frac{100 \text{ m}^2 + 100 \text{ m}^2 \text{住宅配建车位数} \times (1 - \text{地面停车比例}) \times \text{单车位面积} + 100 \text{ m}^2 \text{住宅} \times \text{公共服务配套计容占比}}$$

举个例子——某高层项目可售比计算输入条件：

1. 每平方米住宅面积配建车位数量1.0辆/100m²；
2. 地上停车比例为10%；
3. 单车位面积按一般楼盘限值为35 m²/辆；
4. 地上公共服务配套计容比例2%~4%，该项目位于东部沿海发达城市，配比要求较高，取3.5%；
5. 纯高层业态，无地下室赠送，那么

$$\text{可售比} = \frac{100}{100 + 1.0 \times (1 - 0.1) \times 35 + 100 \times 0.035} = 74.07\%$$

在可售比的把控下，具体的操作原则如下：

1. 容积率做满为项目操盘的最基本原则；

所谓“容积率”，是指一个小区的计容面积与用地面积的比率。对于住宅小区来说，容积率决定地价成本在房屋中占的比例，而对于住户来说，容积率直接涉及居住的舒适度。容积率较低，绿地率较高，建筑密度一般也就较低，住宅小区可用于回收资金的面积越少住户就越舒服。一个好的居住小区，高层住宅容积率应不超过5，多层住宅应不超过3，绿地率应不低于30%。但

由于受土地成本的限制，并不是所有项目都能做得到。对于住宅小区来说操盘的目的除了将地块的利润最大化，也要将地块土地（固定成本投入）价值最大化。

2. 地上机动车停车比例按照规范上限要求做到最大化，非机动车位尽量放置于地上；

地上停车比例直接影响地下车位数量，进而影响成本投入更高但售价较低的地下室面积。举个例子——某项目定位会阶段地面停车个数为54个，地面停车率未用足规划条件，后在启动会阶段经与规划局沟通，将地面停车按规划条件上限做满（由原来的地面停车率1.7%提高到10%），达到161个，减少地下停车数量进而优化地库面积，将可售比由65.38%提高到67.04%。

3. 严控单车位面积，不超限值是基本要求，应在此基础上力求更高的停车效率；

降低单车位面积，可直接建设地库成本投入，提高项目利润。举个例子——某项目，定位会阶段单车位面积35.57m²/辆，可售比71.8%；后经研发持续优化地库

停车效率并增加地面停车位，启动会阶段单车位面积下降至33.99m²/辆，可售比提升至73.79%。

4. 产品面积段的选择需结合车位配建规范综合考虑，在“合理控制产品极差配比”与“尽量减小配建车位数量”之间寻求最佳平衡点，对于车位超配的规划设计条件，可考虑超配部分采用机械停车位；

车位配建规范一般分“按不同面积的套数配比”、“按百平米住宅面积配比”两种方式，户型面积大小与户数多少往往与车位配建数量直接相关，影响地下室配建面积，对成本影响巨大。在满足城市车位配建规范的基础上，在每类型区间内，户型面积越接近上限值车位配比越划算，案例规范为“ $S \leq 90\text{m}^2$ 每户1辆， $90\text{m}^2 < S \leq 140\text{m}^2$ 每户1.2辆， $140\text{m}^2 < S \leq 200\text{m}^2$ 每户1.5辆， $S > 200\text{m}^2$ 每户2辆”。

5. 公共服务配套用房按出让条件及规范要求下限配置；能放底下的坚决不放地上；地下会所在评估相应风险后尽量按照物业用房进行报建，冲抵相应的规划配套面积指标；地上会所，沿街布置，按照商业进行报建，为后续的销售变现预留操作空间；

公共服务配套作为不可售业态应越少越好，如能放置在地下可释放更多地上计容面积给到销售业态，规划设计条件以外增加的会所、快递收发等服务设施用房应尽量利用物业用房指标，不得额外增加。

二、产品业态效益最大化

1. 不平衡使用容积率，通过“拉高拍低”的手法，实现货值最大化；

在不限价城市或市场价格未突破限价区域，应尽量利用规划条件做高低搭配的产品规划创造溢价，在争取货值与利润的最大化的同时还要兼顾产品去化速度，关注投资的回款速度与时间成本。容积率、限高、密度、业态价差、客户喜好及支付能力是关键要素。举个例子——某项目，若均质满铺小高层，小高层单价低，总价较低，总货值就低，故利润较低；若采用拉高拍低布置高层和叠拼，叠拼单价高，总价较高，总货值就高，故利润较高，而且高层组团化布置，可营造更加舒适的空间环境。

2. 优质资源最大化——高溢价业态的产品拥有最优质的资源；

高低业态搭配的规划方案中，宜对不同业态进行分区规划，高溢价业态应布局在可享受最优质资源的区域。举个例子——某项目，沿河核心区布置叠拼，园区核心区布置大户型洋房，紧邻路区域布置小户型洋房，

而角落区域布置小高层等。

3. 高地价地区，开发不占容积率的地上和地下空间——赠送阁楼和（半）地下室是提高溢价的最直接手段；

三、推广封装复用、提升定位精准度

1. 在满足客户及产品定位的前提下，尽量选用已封装产品；

经过实际项目验证过的封装产品，不仅可以大幅提高内部沟通及外部报建的工作效率，减少出图工作量，同时还能吸收过往经验，提前规避相关风险，保证产品的设计质量。

2. 示范区售楼处、会所、幼儿园等配套公建尽量选用已实施项目的成熟模块进行复制，有条件在实体中实施的尽量借用实体，尽可能避免易地临建，这样可以节约成本、缩短工期、所见即所得，客户体验好；

3. 客户聚焦，产品业态定位及户型面积选择要精简，杜绝“胡子眉毛一把抓”业态产品线全覆盖的项目定位思路；

项目操盘离不开“土地、客户、产品”三要素的认真分析，要结合土地及市场情况找准客户，精准的定位产品业态，避免全业态的产品定位规划思路，不仅影响销售还会增加研发工作难度，事半功倍。

4. 定位清晰，产品面积段间要有极差，同业态不同面积段的产品需对应不同的房型结构，同面积段不同业态的产品尽量避免出现。

面积段过近会造成内部竞争，相同市场与客户定位条件下，鼓励精简业态、楼型及户型，同业态楼型层数应尽量统一；

5. 非低密业态宜按照其业态上限层数进行规划，可将楼栋的公摊降至最低，将得房率做到最大；

6. 不宜采用不同楼型进行单元拼接；

不同的单元楼型拼接，不仅会增加楼型数量导致出图工作量加大，还会带来立面形象不佳导致报建难度增加以及外立面不规则而施工难度变大等多维度的问题。若不同楼型拼接，顶楼露台被较高层单元遮挡，造成产品溢价降低；L形楼栋形象不美观，楼宇形象被破坏；报建时可能会按照较高层数楼栋计算，造成损容积率，存在报建风险。

四、合理控制建筑密度与绿地赠送、控制场地标高

1. 结合产品业态，合理控制建筑密度

(1) 高层业态，建筑限高用足，减少楼栋数量，控制建筑密度，预留充足的中央或组团式景观绿化空

间；

高层业态的项目品质与景观空间的打造息息相关，充足的场地空间可以为良好的景观打造预留充足的物理空间，同时楼栋数量的减少也会为地库车位的排布创造更为有利的前提条件。

(2) 低密业态，建筑密度用足，增加一层接地的户数，尽可能的提升产品溢价空间；

低密产品的首层住宅一般情况下会有更高的产品溢价，在规划设计条件要求的建筑密度以内，尽可能多的增加首层住宅的户数有利于提升项目整体的溢价及货值。相同用地进深、相同面积、相同户数的情况下，通过提高密度可以增加首层和顶层的数量。比如若5栋6F洋房满铺共60户，那么首层10户，顶层10户；若6栋5F洋房满铺共60户，那么首层12户，顶层12户，就可以提高溢价。

2. 满足绿地率的前提下，低密业态增加绿地赠送；

“私家庭院”是众多低密住宅首层客户的核心购买动机，在满足绿地率的前提下将“庭院”的“使用权”赠予首层业主，可以有效的提高首层产品的溢价及去化速度成为吸引客户购买的有效手段，但需严控销售风险。

3. 场地及周边地势平坦或高于市政路的：应尽量抬高场地设计标高，减小地库基坑开挖深度，控制土方量及支护成本；场地内标高低于周边道路或有深坑的：场地设计标高不宜比市政路超出过高，需考虑填方的工程量，控制土方成本；

4. 高差较大的地形首选放坡，如无法解决高差问题，应结合分段台地式的处理方式，并注意减少1.5米以上的高档土墙；

五、合理规划场地消防设施、最小化园区出入口数量

1. 消防车道宜沿场地外侧或场地内外边缘环形靠边布置；

消防车道的环通尽量不要占用园区内部最核心的场地，把空间留给景观及活动空间，便于后期人车分流的管理以及地面车位设置后对景观品质的保障。

2. 在不设置架空层的情况下，消防登高面应首先考虑设置在楼栋北侧（场地内无空间布置时可考虑借用北侧市政路）

3. 同一地块的车库与人行入口尽量归为一个，减少物业管理人员；

4. 人行出入口尽量布置在有沿街商业一侧；

越靠近出入口的底商售价越高，去化越快，园区出入口设置是沿街商业一层，不仅有利与底商的销售，同时也方便后期业主入住后的日常生活的便利购物的需求，保证商业的热度和可达性。

六、减少政策性住房及自持住宅资源占用

政策性住房是商品房小区内的消极业态，但又经常无法避免，需要对其进行边缘化处理，将这些业态的影响降到最低。特别是用地划分及动线设计方面，尽量与商品房业态区分开来，减少对商品房业主的消极影响。

1. 占地面积应最小化，尽量做到可独立分区，其选择布局优先级需置于其他产权业态之后，宜沿场地边缘或临街布置，其动线不宜与商品房业主回家动线交叉干扰；比如还建房与代建18班幼儿园集中布置，把对可售住宅的影响降到最低。

2. 套型面积及户数应优先考虑车位配建数量影响（户数最小化），按车位配建下限设计；

住宅建筑方案设计是建筑工程设计的重要组成部分。建造一个新的、实用的、安全的住宅小区对每个设计师和国家社会来说都是必需的。住宅设计人员在进行住宅小区规划设计时，不能割裂和住宅小区经济性的联系和分析，除了要秉持全面安防、小区绿化、可行性、生态保护、以人为本、可持续发展的设计原则外，接纳社会机制的建议和意见，掌握城市住宅小区建筑方案设计的要点，最终将住宅小区利益引导到与住宅舒适性相向而行的轨道上来，从而为人们提供更加绿色和健康的居住环境。

参考文献

[1] 张影涛. 建筑方案设计过程中的设计原则及要点探讨[J]. 绿色环保建材, 2021(12).

[2] 李宇浩. 城市住宅小区规划设计原则及建筑方案设计要点探讨[J]. 房地产世界, 2022(13).

[3] 陈立永. 建筑方案设计过程中设计原则及要点[J]. 建筑技术开发, 2019, 46(10).

[4] 罗毅. 探究方案设计在建筑设计中的重要性[J]. 建材与装饰, 2016(41).

[5] 吕菲. 现代住宅小区的建筑规划设计理念探究[J]. 建材与装饰, 2020(08).

[6] 李霞. 浅谈建筑技术经济效果评价的基本原则及比较原理[J]. 现代商业, 2012(12).