

年輕世代的建築發展現象

Career Development of Young Architects

文、圖／蘇富源、沈庭增、劉嘉驊

/ By Su Fu-Yuan, Shen Ting-Tseng, Liu Chia-Hua

建築人的養成是時間累積出來的結果，在想法與手法趨於成熟之前的任何嘗試，都帶有一種探險與找尋的意味，所謂的「年輕」，其實只是相對的概念。

The training of architects fledges in time. Any attempt before thoughts and methods mature is an adventure. "Young", therefore, is a relative idea.

討論這個議題之前，也許應該先定義何謂年輕世代。畢竟建築養成是長時間累積的過程，這裡想討論的，應該是已經開始藉由真實案件的操作去表達想法，但受限於資歷尚淺與環境狀況，還在嘗試著找出自我風格的「相對」年輕的建築人。這群人所面對的不僅是當前整體環境衰退的狀況，還有建築生態（包括建築教育、法令制度、施工技術等）長久以來的積習。如何在這樣的重重夾縫之間走出自己的樣子，有幾個現象可以觀察。

案件小型化 類型多元化

蘇富源

相較原本以中大型事務所為主流，操作大型案件為主的模式，近年來卻有另外一種聲音慢慢出現，有一些經過歷練選擇走出自己的相對年輕的建築人，以5人左右甚至更少的微型事務所，承接中小

型案件、透天住宅、老屋改造等，以一種走向在地的態度，游擊式的表達出獨特的活力，抑或視案件類型規模選擇同業或異業聯手出擊，彈性與靈活度極高的組合，也都陸續看到不錯的結果。

台灣的可建築土地隨著時間增加而漸趨飽和，大規模的開發方式已經很難再現；同時社會經濟狀況的不穩定，不管在公共工程或是私人案件，一定規模以上的案件越來越少，以致於建築人們必須尋找另外的舞台。儘管是不得不的結果，但是小型案件不論在法規面、實務面都較為單純，因此在設計操作上也較能展現個人的控制力，在施工時也能試著貫徹設計企圖，這反而成為累積專業能力的一個方式。日本近年來其實也有類似狀況，許多剛出道的年輕建築師選擇以小住宅案件做為修練場，呈現非常活潑的多樣性。不過，專業環境的差異，讓台灣的建築人們面臨較大的限制，這點容後再敘。



蘇富源

1972年生，成功大學化工系學士，中原大學建築系學士，賓州大學建築設計碩士，中原大學建築系兼任講師，台北市建築師公會學術委員，蘇富源建築師事務所主持建築師。



沈庭增

1980年生，成功大學建築學系學士，實踐大學建築系兼任講師，台灣大學建築與城鄉研究所碩士，沈庭增建築師事務所主持建築師。



劉嘉驊

1976年生，成大工業設計系學士，賓州大學建築設計碩士，交通大學建築研究所兼任助理教授，前置建築有限公司負責人。

沈庭增

觀察這幾年的ADA新銳建築獎，有個非常特別的現象是，這些案子不僅小，而且多半帶有「非正式建築」的味道，甚至許多都沒有取得建造執照或是臨時建築，也因為如此，可以「表達設計」的空間也多出許多，或者也可說是對於社會體制與現況不得不的反動。也許這個時代的中大型案件真的越來越少了，但若不論環境現況，小案子應該永遠是年輕建築人最好的起點，也許也是不得不(業主對於沒有太多經驗與資源的年輕建築人一定會有執行力的質疑)，但只有小案子才能夠讓年輕建築人貢獻最大的價值—設計的新表達與突破，若是從中大型案件開始，大概馬上就被法規、造價、時程及業主保守的期待的完全綁住。挪威建築家Sverre Fehn與A+U雜誌對談中也這麼對於年輕人的建議—「要有耐心，絕不嫌棄小案子，以及，別忘了考量人的身體尺度」，小案子在各個時代有其推動新建築理念的可能性。

放眼台灣的公共工程，工程造价在5000萬以下其實不少，作這些案子因為沒有什麼利潤，有規模的事務所不太參加，是年輕人的機會。但我們的公共工程採購制度加上各縣市政府陳舊的行政思維，讓我們不太敢加入這個戰場，是非常可惜的，我相信只要多點年輕有熱情的建築人加入這遊戲，才能讓環境品質提高。

不得不說的是，小案子會帶來其雙重困境，沒有資本與資源又缺少經驗，在設計費不高的狀況下又要投入更多的時間，但年輕人本錢就是在於擁有更多的時間與熱情，大概也只能努力撐過這段時間。

劉嘉驊

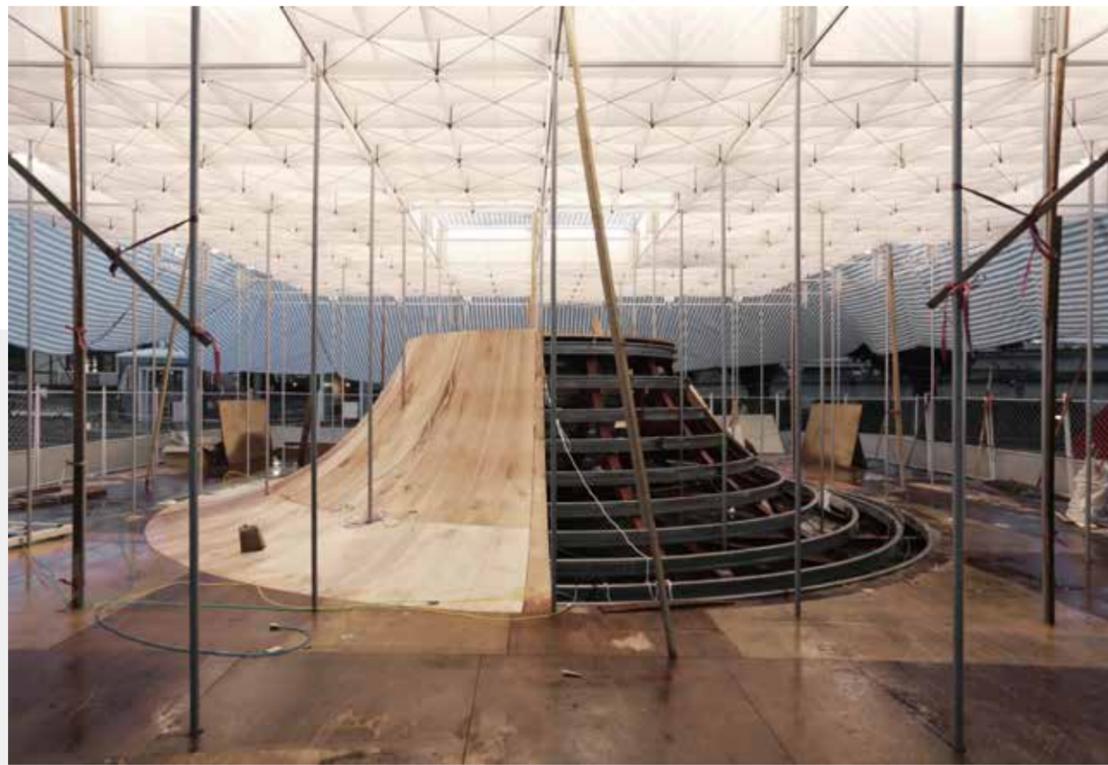
先前富源提到日本的小型建築現象，我想起曾經看過的建築評論分析為何日本有這麼多小住宅業主可以接受大膽的建築概念。其中一個重要因素是日本房地產自80年代泡沫化開始，價格不斷下跌至今，因此日本業主在規劃小住宅時，幾乎不太考慮將來出售建物時的可能獲利，因為根本不可能獲利。所以，他們可以很單純地只考量自己的生活方式與喜好，而不必遷就市場偏好的格局。就我個人有限的觀察，這幾年台灣的小型案件似乎真的比較多，因為文創小確性當道，愈來愈多人有意識地在經營生活與空間，會比較注意自己想要的空間與個人喜好。只是過去十數年來的房市多頭，普遍還是相當看重未來賣房的獲利能力，因此與日本的現象



設計端的專業分工，與施工端的技術品質，是決定資歷尚淺的建築人能否生存的重要關鍵。(蘇富源)

還是有很大的差距。

雖然小案子這幾年多了，但是十人上下的小型事務所、設計公司，其實早已存在許久，很多也建立了遠大於公司規模的名聲。這些小型公司有彈性、戰鬥力強，能夠在很短的時間內擴編縮編，可以接大案子，也可以接小案子。這幾年成長的小型建築設計市場，幾乎馬上就被這些已經有良好聲譽、高設計品質的小型事務所填補了。因此，像我這種新興、微型的公司，如果留在原來的模式，其



施工中的2016X-site裝置（沈庭增）

實是在一個已經過飽和的市場競爭，我認為幾乎沒有機會。我只能試著拓展原本所認知的建築領域，或是拓展到建築以外的領域。但是同時還是要保持與建築的緊密關聯，因為最終建築才是我要做的。

思考新模式的第一步，就是放棄過去的成長模式：不再追求案子愈來愈大、公司愈來愈大、金額愈來愈大……之類。相反的，我所希望的成長是愈來愈精煉的設計能力、愈來愈有效的執行能力，以及愈來愈前端的實驗能力。所以，很有可能我的公司自始至終都是微型公司、業務都只是小型建築。用極端一點的方式說，我覺得用愈來愈少的案量來維持相同數量員工的薪資福利成長，可能比案子愈做愈大愈多，更符合我的成長目標，因為那代表每一個案子的附加價值愈來愈高。

在地的緊密連結

蘇富源

近年來，因為大城市土地開發的飽和與業務競爭的壓力，剛進入執業環境的建築人開始選擇離開城市走入當地或者回到故鄉；也有人以城市為基地將觸角延伸到有機會的任何角落去。不管是哪種狀況，都讓原本不受注意的在地環境發出一些特別的聲音。儘管在地蹲點式的經營並非新型態，譬如在宜蘭耕耘許久的田中央。但在近年曝光的案件中，

可以看到這樣經營的建築人明顯變多，而且足跡遍及全省甚至離島，案件類型多元且不乏小型公共工程案件。儘管公共工程採購法的限制在小案件上更顯其不恰當與捉襟見肘，使用材料與工法選擇上也有所顧慮，但這些年輕建築人的掙扎與耕耘確實給了在地公共環境一些新的看法。

近年的台灣住宅建築獎就觀察到一個有趣的現象，以去年為例，入圍單棟住宅的12件作品幾乎都是微小型事務所，基地位置也多位處郊區；而集合住宅的20件作品，大都是中大型事務所，基地也集中在雙北、台中高雄等直轄市為主。兩者的對比也剛好呼應了前面所說的現象。

沈庭增

在台北開始執業的年輕建築人，因為建築案子非常難取得，多半會發展室內設計的業務，若沒有就只能往外，到台灣各個小城市或鄉鎮找尋小案子，並以非蹲點的方式執行。以我自己為例，除了去年的X-site，其餘案子都不在台北，必須頻繁的移動，但也因為如此，可以接收到不同地方的土地與人給予的訊息，嘗試不同類型的案子。比如在竹北的市區邊界，這類介於都市與鄉村之間的區域建築發展非常貧脊，多半被很草率的设计與施工，這時候我們的介入就能有個轉變的機會。我也看到許

多年輕團隊回到臺灣各小城市或各鄉鎮，以駐點的模式，在一定的地理範圍內作很特別的建築設計工作，比如在南後壁的長短樹鄉村研究所，專注於台灣非都市計畫區的建築行為探討，有著與都市完全不同的題目與切入方式。

劉嘉驊

說到在地這件事，常常腦海中浮現的是鄉村、小鎮、偏遠的景象，以及人情溫馨的小案子。但是對小公司來說，尤其是設立在都會區的小公司，距離遙遠的小案子，是人力和財務上很大的負擔，尤其案子小，就會想要執行得更好更精準，就會更需要親自到場。其實我比較偏好我所在的台北近郊，而不是遙遠的鄉鎮。台北以及台北近郊才是我的在地。不過我經常感覺，這種直轄市近郊的小住宅，是個一直被忽視的領域，很少被討論：業界嫌它市場小、獲利不高；它的土地面積通常不大，每戶人口又不少，設計能發揮的空間有限，因此也不受學術界青睞。在台灣的幾個建築獎裡面，單棟住宅類的得獎作品，通常都是位在土地面積大、基地條件良好的鄉村環境，很少看到真正緊鄰都市的郊區住宅作品。但是這些擁擠的住宅社區提供很多都市人口的居住需求，在其中的居民生活方式，也是我比較容易感同身受、切身想像的。反而在面對鄉村小鎮的案子時，我很自覺自己是個外來者，不是很熟悉當地人的生活與需求，其實很沒有真實感。

倒也不是說一定要蹲點才能在地，有很多案例證明透過綿密的觀察分析，遠來的設計者也可以做出非常在地的作品，只是對小公司來說，很難挪出

足夠的資源對一個遙遠的地方進行高密度、高強度的分析調查。

專業養成(設計與實務之間的拉扯)

沈庭增

我自己就在幾個非常注重建築專業教育的事務所所歷練過，可以清楚看到，即使再怎麼專業的事務所，仍因為台灣整個建築體系不健全，而有過重的專業負擔，有時候這些專業並不是建築師該承擔的。我想先簡單把建築的專業定義為「整合」，整合結構、機電、空調、燈光及其他顧問，甚至到施工廠商。小事務所承接的案子規模小，能碰觸到的專業較為有限，另一方面，也沒有辦法與較為理想的顧問與施工廠商配合，不容易得到真正理想解決方案，但也因為碰觸的整合範圍較小，反而能夠更為專注地研發與找尋解決問題的方法，讓整合帶有設計的意圖。

沒有案子，也就難有專業，若是已被室內設計產業給綁住，就更難有建築專業的學習機會，我認為年輕建築人在專業的養成若要有提升，首先要減少室內設計的業務，或盡可能處理到外牆、處理碰觸到外部環境的建築部位。第二個便是提高事務所的主動性，主動找各個顧問與廠商討論，問問題就是啟動專業的第一步。第三個便是專心地拉高設計思考與回到繪圖，第三個我想是最重要的，關於建築專業，其實應該來自於設計，而不是僅僅關於技術，設計往往伴隨著許多問題，而解決這些問題的每一刻又處處是設計，唯有透過繪圖，才能把工地現場與多方專業的訊息，好好累積與傳遞。



枝光院住宅灌漿前工地討論（沈庭增）



枝光院住宅外牆材料交界（沈庭增）

劉嘉驊

因為是微型的公司，所以每個人都很重要，我一定得是精兵制。精兵，所以對專業養成的投入絕不能少。而專業養成大概只能透過真實案子的實務操作來累積。因此，在評估每個案子的效益時，一定都包括「這裡面可不可以學到東西」。而且必須很計較學到的是甚麼？是不是直接與我們的核心相關的專業？在我看來，室內設計與建築設計幾乎是完全不同的兩個專業，材料、工法、估價……都有差異，運作的模式也完全不同，兩者的經驗只有部分互補而已。我必須要專注在真正能幫助我保持、精煉建築專業能力的業務上。所謂的純麵包案，我覺得是很可怕的，因為它會讓公司不知不覺漸漸依賴它、漸漸脫離想要的核心專業。

不過以我這樣的微型公司，完全不做建築的延伸業務，是不可能的。而由於我曾在外牆顧問公司任職，專門處理複雜幾何建築外牆系統的分析與構造，對我而言，這個延伸領域成為很自然的發展，而且它門檻高、難以取代。透過這項業務，我可以用小公司的身份參與大型案件，例如北部流行音樂中心，而且是提供那裡較複雜、高難度的部分。這是非常專、技術要求非常高的一項業務，要能持續這項業務，我們必須一直保持在技術的前端。又因為這些技術與建築直接相關，所以我們其它的建築相關業務可以直接受惠於從那裡的所學所得。

另一個正在緩步嘗試的是家具設計。個人覺得家具設計比室內設計更接近建築：它通常結構即是

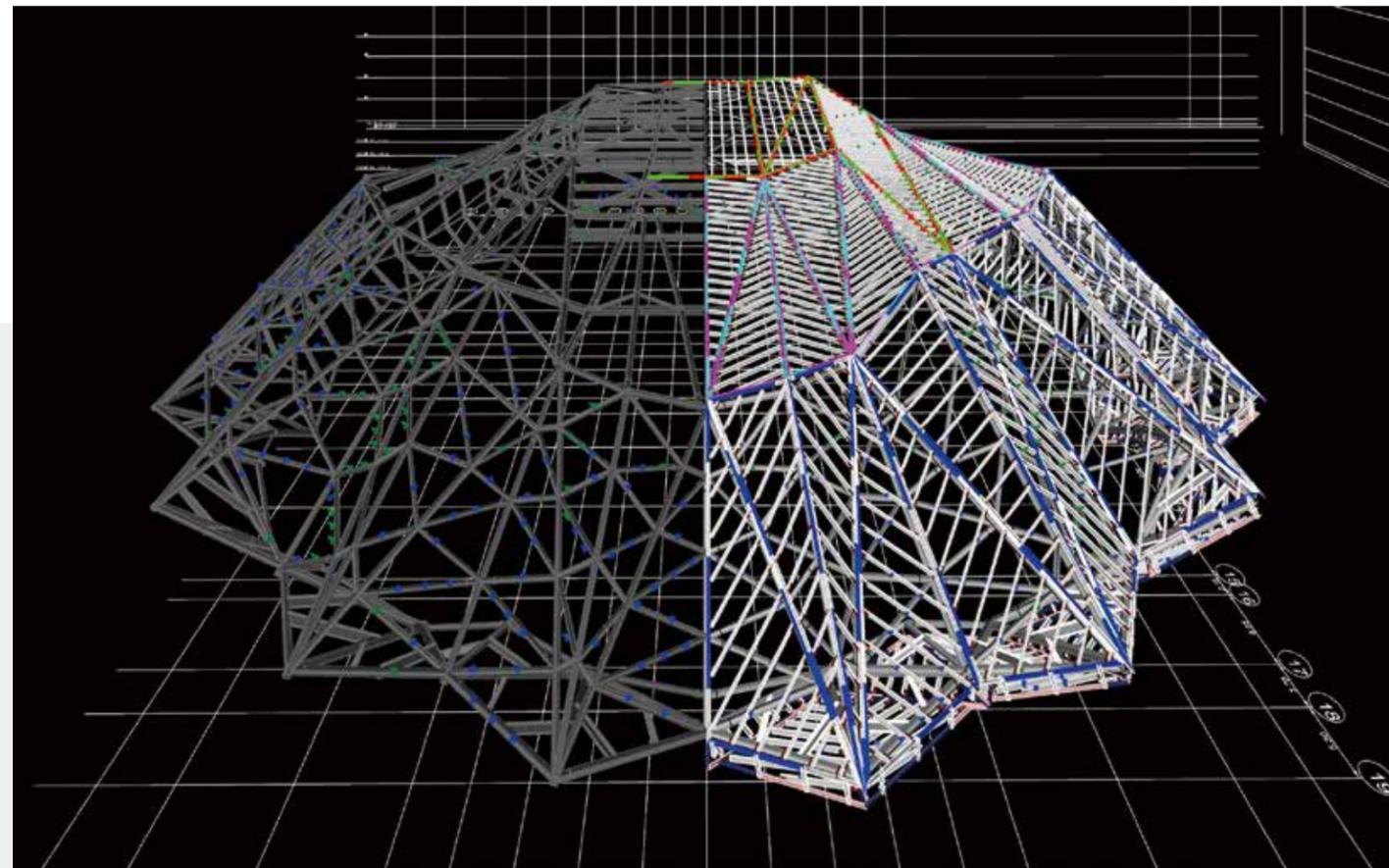
外型、有很強的機能要求、要能抵抗重力與荷載、材料以及組裝接合的細節扮演非常重要的角色。由於我們的建築案都很小，所以很適合就在案子裡設計桌、凳、門……等等。而這些都有商品化的機會。

至於施工端的專業，其實真的不是我們能掌控的，尤其是小型案。小型案常給人一種印象是可以被掌控得比較好、比較精，這在設計端是事實，在施工端卻不見得，而且常常小型案的施工端更難掌控、要求。小型案各個工項包含的數量都不多，小公司對施工者來說又不是長期穩定的案源，如果對施工者的要求超過他們平常能接受的範圍，他們大可放棄這筆小生意；遇到小工地的工期與大工地的工期重疊時，當然也是放掉小工地，優先處理大工地。而且，營造業的生態極看重營業額，小營造如果做得好，丙級會想趕快升上乙級，升到乙級又迫不及待要升甲級。以至於好的丙級營造變得難找，而小型工程找甲、乙級不僅經濟效益低，甲、乙級營造對小型工程通常也是興趣缺缺。不過，在小公司裡面的小型案，確實提供很好的機會讓初出社會的建築人，可以有機會經歷建築過程的全貌，而不只是看到一個大案子的一個部分或一個階段而已。

蘇富源

建築人的養成是時間累積出來的結果，在想法與手法趨於成熟之前的任何嘗試，都帶有一種探險與找尋的意味，所謂的「年輕」，其實只是相對的概念。這些人在面對設計想像與現實環境（法規、材料、工法……）的差距之中，設法藉由實戰累積經驗回饋到一開始的設計裡並拉近距離；特別在專業分工日漸細化的趨勢裡，設計端的專業分工，與施工端的技術品質，是決定資歷尚淺的建築人能否生存的重要關鍵。但很可惜的，我們面對的大環境在這兩個部分，都不是很理想。小型案件的设计費用往往無法負擔好的專業顧問（即使是常見的結構與機電顧問），而承造小案件的丙級營造廠或土木包工業也大都無法做到第一線的設計檢討來協助設計者與業主，在各自堅持的範圍內找到真實的答案。

如果以日本年輕建築師在小住宅作品中呈現的活力為對照，日本的设计環境把專業分工視為合理的作業模式，也能理解



藉著參與大型案件的顧問工作來保持及增進專業能力，圖片為北部流行音樂中心外牆顧問。（劉嘉驊）

不同專業的顧問須有合理的報酬，即便是經驗尚淺的設計者，藉由不同顧問之間的整合，就可以在業主接受的範圍內嘗試挑戰極限；而日本成熟的營建系統也能有效率的協助檢討並將設計執行出來。只是，這兩個分別在設計與施工端的重要關鍵，在台灣卻是還亟待努力的地方，也使得建築人必須精通十八般武藝，才能在之間遊走自如。

其實，案件小型化、在地化與專業養成的困境，這三個現象是密切相關的。微、小型事務所的设计活力，儘管在材料與工法的限制下，仍可以看到不少試圖給常見材料、工法一種新風貌的構築嘗試。在嘉驊提及的家具設計、高技術顧問領域，或是庭增說的小型公共工程、城市邊界俗稱「販厝」的住宅型態，或是近年積極推廣的木構造、舊建築改造、臨時性裝置，都能見到這些以構築為核心的設計思考與突破。

我認為，在目前的环境條件之下，唯有誠實面對材料與工法才有機會找到出路。2014年執行的XSITE，與一大群學生親手建造竹子構架是很大的震撼，面對竹材的不確定性與未知的工法，用實做去驗證紙上的想像。而執行將近五年的實踐校舍更新



家具設計對材料以及細節的關注其實可以是建築的直接延伸（劉嘉驊）

案則是另一個衝擊；因為舊建築的改造，新舊介面複雜且突發狀況很多，是個費時費力的工作，做為設計與施工之間的協調者，必須密集且即時的與營造單位溝通，這是小事務所的優勢，也是學習最快的途徑。

對設計者而言，不了解營建過程是危險的，過程是存在之必要，也是最美麗的曾經，在實務的第一線用雙手得到的經驗，是建築人最寶貴的資產，也會是日後運用在其他案件上的重要養分。 ▮



小建築在设计端確實可以較深入而細緻，在施工端卻往往不容易要求。（劉嘉驊）