

重塑空间、融合科技，当前叠墅产品迭新趋势

前言

近年来中国房地产市场深刻变革的浪潮中，叠墅产品作为高端住宅市场的新兴力量，正经历着前所未有的迭代升级与深刻变革。随着“限墅令”的持续影响及土地供应政策的微妙调整，传统独栋别墅逐步淡出一手市场的聚光灯下。然而，叠拼别墅凭借其独特的空间布局优势和对土地集约利用理念的践行，迅速崭露头角，成为市场的新热点。而叠拼别墅则凭借其独特的空间布局优势与土地集约利用的理念，迅速崛起成为市场新宠。特别是近两年来，国家层面对土地供应容积率的政策限制有所放宽，这一宏观环境的变化为叠墅产品的创新发展提供了更为广阔的空间与契机。

在此背景下，开发商积极响应市场需求，加大在低容积率地块上的布局力度，旨在打造更加宜居、高端的叠墅产品。产品间的竞争日益激烈，促使叠墅设计不断突破传统框架，向更加精细化、差异化、智能化的方向迈进。从建筑设计到内部空间规划，从材质选择到环保节能技术的应用，每一环节都力求创新与卓越，以满足消费者日益增长的品质生活需求。本文将深入剖析中国住宅产品叠墅在近两年的迭代变化，揭示其背后的市场逻辑与技术创新趋势。

一、叠墅的特征及其流行背后折射的客需变化

1. 叠墅的四大特征

随着城市化加速与居民生活水平提升，改善型住房需求激增。此类客户追求宽敞舒适的居住空间，同时强调私密性、独立性及自然亲近感。叠墅应运而生，以其多层次布局与丰富附赠空间，打造别墅级居住感受，同时规避传统别墅占地面积大与总价高昂等潜在问题。

叠墅，从字面上看为“叠加别墅”，是指通过垂直叠加的方式构建的别墅式住宅。它融合了传统别墅的居住体验与现代住宅的紧凑布局优势，通常以多层（多为四至六层）带阁楼或露台的结构呈现，每套住宅均享有独立的出入空间及较为私密的户外空间（如

阳台、露台或小型庭院)，是一种有天、有地、有花园的私密生活空间。叠墅设计旨在提升居住品质，同时兼顾土地资源的高效利用，成为城市中高端住宅市场的热门选择。

叠墅产品主要包括以下四个主要特征：

- 1.1 低容积率、高宽敞和舒适度（略）
- 1.2 空间布局灵活合理，私密性与独立性佳（略）
- 1.3 拥有较好的园林景观与居住视野（略）
- 1.4 高附赠率、高得房率、高性价比（略）

2. 叠墅的客户需求及变化

叠墅逐渐开始在住宅市场上流行，政策导向是最主要的驱动因素，随着独栋别墅逐渐退出新房市场，叠墅以其新颖的别墅形态，自然地承担起替代者的角色，成为追求高品质居住体验家庭的新宠。

另一方面，叠墅的流行也反映了人们居住观念的深刻变化。在许多人心中，拥有一栋别墅不仅是对美好生活的向往，更是一种生活态度的体现。“院子”作为私密空间的象征，承载着人们对自然、宁静和家庭团聚的渴望，成为居住梦想中的终极追求。

（略）

叠墅在市场上日益受到追捧，从客户需求和产品特性的角度来看，叠墅的流行主要得益于以下几个方面的客需满足：

- 1) 理想生活空间的实现。（略）
- 2) 私密性与安全性的强化（略）
- 3) 高得房率与空间优化。（略）
- 4) 文化与品味的体现（略）
- 5) 身份与地位的象征。（略）
- 6) 创新与定制化的可能。（略）
- 7) 多功能空间的灵活运用。（略）

综上，叠墅的流行不仅源于其对现代居住需求的满足，更在于它所提供的高品质生

活体验和个人品味展示的平台，这些都是现代家庭所追求的理想居住选择。

同时，不同城市的叠墅客群展现出各自独特的特征和偏好，这种多样性使得叠墅市场呈现出丰富多彩的面貌。

（略）

二、政策放松下，低密地块及叠墅项目开始涌现

1. 政策放松对容积率的限制，低密度地块成交上扬

2023年10月，自然资源部发文建议取消远郊区容积率1.0限制，这一政策变化为低密度、优质的房地产开发项目提供了更多可能性，使得联排、双拼、叠墅等“类别墅”产品不再受严格的容积率限制，从而促进了房地产市场的产品多元化。

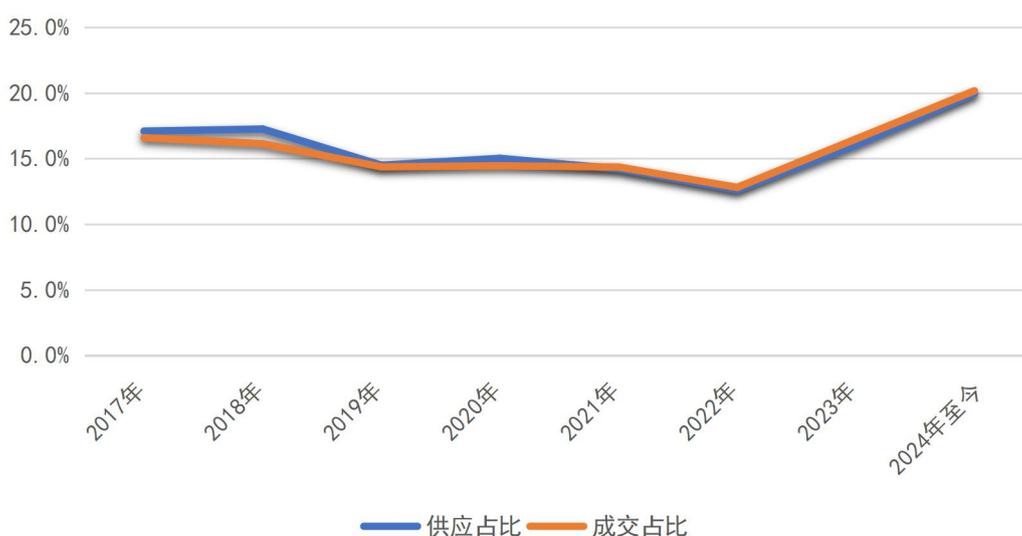
政策出台以来，济南、南京、合肥、宁波、苏州、成都、西安等多个城市积极相应，直接或间接对远郊地区容积率进行了调整。

(略)

政策松动后，部分城市及时跟进，释放更多低容积率地块。这些地块具备更大的开发潜力与灵活性，能够满足市场对低密度、高品质住宅产品的需求，因此在土拍市场中能够吸引更多房企的关注和参与，成交数量显著增加。根据克而瑞统计，自2023年以来，容积率1.5以下的商品住宅地块成交数量占比呈显著上升趋势。

南京于2024年计划出让的38幅重点地块中，部分城区地块容积率十分接近1.0，溧水、浦口的两块地更是低到0.8。苏州、无锡今年也频频投放低密住宅用地，容积率最低降至0.8。

图：2017年以来历年容积率1.5及以下的商品住宅地块成交数量占比



注：数据范围为核心一、二线城市共37城

2. 以杭州、上海为首的部分城市近年来频推别墅项目，市场反馈佳（略）

3. 叠墅项目回归中心化、面积趋小化、精装普及化

总体来看，我国别墅项目的区位发展轨迹呈现一种变迁过程：最初集中在城市中心区域，随后逐渐扩展至郊区地带，而近年来又出现了一种向城市中心回归的现象。这种区位变化的背后，主要受到政策导向、土地资源分配等因素的影响，此外客户需求的变化，对居住品质及便利性的“既要又要”，也促使别墅项目在区位上寻求更加符合市场需求的布局。

图：我国别墅区位变化趋势



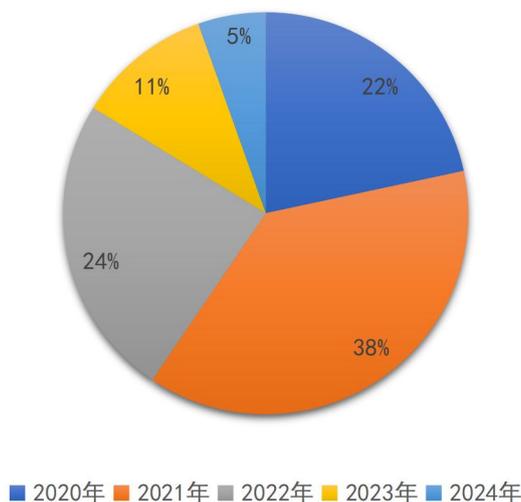
以杭州为例，（略）

在套内面积段的分布趋势上，根据我们的统计分析，叠墅项目中较大面积的产品在过去几年里，特别是早期阶段更为常见。进一步审视近五年来位于核心一、二线城市内套内面积达到或超过 200 平方米的叠墅项目，我们发现这些大面积项目主要集中在 2020 年至 2021 年间，其占比合计超过了五成。自 2022 年起，这一面积段的叠墅产品数量显著减少，而市场焦点则逐渐转向了 100 至 200 平方米之间的产品。

叠墅套内面积趋小化，这一现象背后有多重原因。一方面，政策因素的引导导致独栋高端别墅产品逐渐退出市场，为叠墅等更紧凑的住宅类型提供了发展空间，不再仅仅依赖面积大小来定义豪宅的价值，而是向产品的更多维度探索和提升。另一方面，叠墅

通过减小面积，使得其总价保持在一个相对适中的水平，从而增强了产品的市场竞争力，使得更多消费者能够负担得起并接受叠墅产品，进而拓宽了其受众群体。

图：套内面积 200 m² 及以上的叠墅项目年份分布



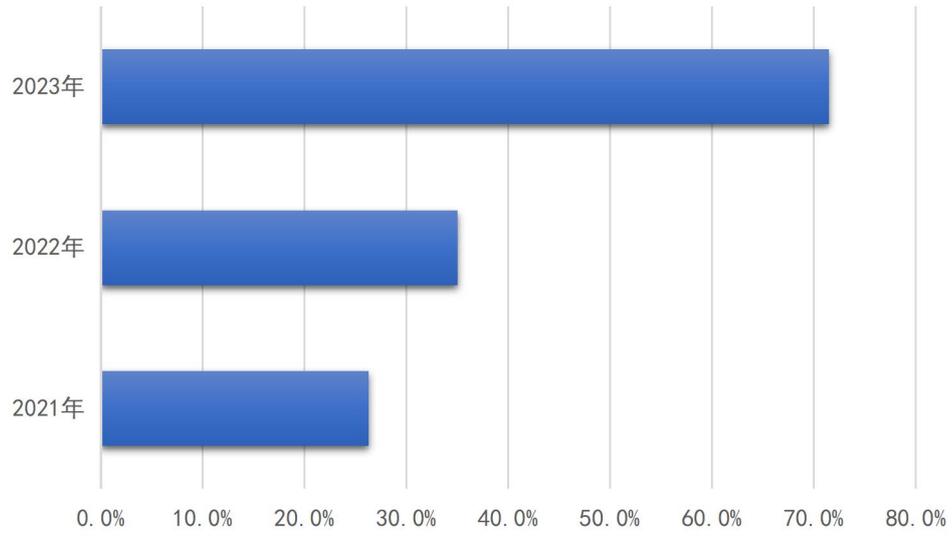
注：数据范围为核心一二线城市中套内面积 200 m² 及以上的叠墅项目

数据来源：CRIC

从叠墅的精装修趋势来看，根据克而瑞产品库数据，过去几年间，叠墅项目在交付时更倾向于选择毛坯状态，这一现象主要可能归因于市场定位、成本控制以及购房者个性化需求等因素的综合影响。毛坯交付允许购房者根据自己的喜好和实际需求进行装修，既满足了部分客户对个性化空间的追求，也便于开发商在价格上做出更为灵活的调整。

而自 2023 年起，市场出现了显著变化，越来越多的叠墅项目开始采用精装交付方式，精装修比例达到 71.4%。这一转变一方面是在高层产品精装交付覆盖率越来越高背景下，叠墅也及时跟进，能够直接提供更为舒适、便捷的居住环境，省去了繁琐的装修过程；另一方面，在叠墅产品越来越多的情况下，开发商也通过精装修来提升产品品质、增强市场竞争力，凸显项目差异化优势。

图：2021-2023 年历年叠墅项目中精装修的占比



数据来源：CRIC

三、重塑空间布局，融合科技美学，开启高品质居住新纪元

在房地产领域，叠墅产品正经历着前所未有的变革与创新，从传统空间布局到现代设计理念，再到科技与智能化的深度融合，每一步都标志着叠墅产品向更高品质、更个性化、更环保节能的方向迈进。本章节将深入探讨叠墅产品的最新设计理念与趋势，这些变革不仅重新定义了叠墅产品的居住体验，更为未来高端住宅市场发展指明了方向。

1. 各户型“平权化”，摒弃中叠，创新边户“双拼”设计

在叠墅设计中，上叠通常会配有宽敞的露台，而下叠则拥有独立的花园，这些都为住户提供了独特的居住体验和附加价值。然而，平衡中叠住户的居住体验却成为了设计中的一大难题。中叠位于上叠和下叠之间，难以享受到上叠的开阔视野和下叠的私家花园，使其在整体设计中显得缺乏突出的亮点。

解决“中叠困局”需要创新的设计思路和巧妙的空间规划，其中，**四层叠墅的产品设计选择**，直接摒弃难以找寻亮点的中叠产品，完全避开了中叠的设计难题，可简化开发过程中的平权挑战。

长沙山墅一生所有叠墅采用“双拼”设计，每一套都是边户，没有中间户，属于全长沙独有的首創设计。并且所有叠墅都是上下两户真叠墅，上叠和下叠都有花园和地下室，其中

上叠产品由四层+五层+屋顶空间+负二层+南院组成，下叠产品由一层+二层+三层+负一层+北院组成。

图：长沙山墅一生叠墅示意图



这样的设计不仅有效地解决了传统叠墅中存在的“中叠困局”，还在市场上树立了创新典范。长沙山墅一生通过独特的“双拼”设计，每一个边户都拥有独立的进出方式和私密空间，消除了中间户的不便与缺陷。此外，上叠和下叠均享有花园和地下室，使得住户无论选择哪一层，都可以享受到丰富的空间和高品质的生活环境。

2. 上下叠动静倒置，动区错开，静区相连，互不干扰

在传统叠墅设计中，动区（如客厅、餐厅等公共活动区域）通常位于下层，而静区（如卧室、书房等私密休息区域）则位于上层。然而，这种布局方式可能导致上层住户受到下层活动噪音的干扰，影响居住体验。

动静倒置设计作为叠墅空间布局的一次革新，颠覆了传统布局原则。通过将上下叠之间动区错开、静区相连的方式，从源头上减少噪音传播，为住户营造一个更加宁静、高品质的居住体验。

成都新希望长粼府采用“动区社交厅—静区休息区—静区休息区—动区社交厅”布局，实施双叠功能分区设计。不仅有效解决动静区域间的相互干扰问题，同时确保上叠的社交会客厅与屋顶空间之间的动线关系更为流畅，从而提升空间连通性和使用便捷性。

2023年12月，新希望长粼府首批38套叠墅开盘即告售罄，在全市认购率普遍趋缓的背景下，交出了一份亮眼的成绩单。

图：成都新希望长粼府“动静倒置”布局示意



成都华润玺宸上院的叠墅产品同样采用动静倒置布局，动区主要集中在1F和4F，而静区则位于2F和3F，动静互不干扰，并通过贯通式的电梯实现3F和4F均可直接入

户。在 2023 年 1 月至 4 月期间，该项目实现了 6.4 亿元销售业绩，成为城东地区销售套数最多、销售总价最高的改善型住宅项目。

图：成都华润玺宸上院“动静倒置”布局示意



3. 少梁化无柱化设计，最大限度释放空间潜力

叠墅产品相较于大平层，空间设计展现出更高的灵活性与可变性，这根植于其独特的垂直分层结构与追求私密、舒适及层次丰富居住体验的设计理念。叠墅产品的主要目标客群，倾向于追求一种更为私密、舒适且层次丰富的居住感受，渴望在有限的居住空间内实现功能的最大化与个性化定制。

因此，在规划叠墅空间布局时，房企深谙空间多样性与灵活性的重要性，积极融入少梁化、无柱化等建筑理念，以最大限度释放空间潜力，满足目标客群对居住品质的高标准要求。这种设计理念未来建筑领域有望成为主流趋势，其优点主要体现在以下几个方面：

一是大幅提升空间使用效率。在传统建筑结构中，柱子占据了大量空间，而无柱化设计通过厚板承重，释放了更多室内空间，显著提高了空间利用率。

二是倡导业主参与，彰显每个空间的独特性。这种设计鼓励业主参与空间布局，使得每个空间都能展现出其独特个性。

三是提升建筑效率。无柱化设计采用高效的建筑材料和施工技术，降低了建筑成本和施工周期，同时增强了建筑的抗震性能，提升了建筑的安全性。

四是体现了可持续发展理念。通过模块化和标准化方式，实现建筑物拆卸、组装和

重复利用，降低了建筑垃圾的产生，同时优化了建筑物的能耗性能，降低了能源消耗。

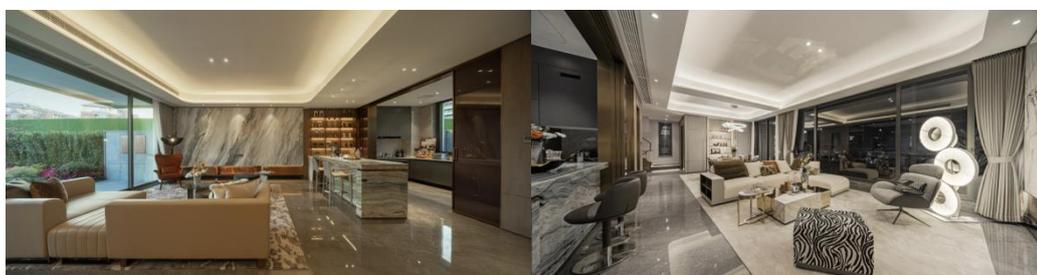
（案例略）

杭州保亿东润府公区采用了无柱设计，将原本相对独立的客厅、餐厅、厨房及阳台四个空间，形成一个开放且共享的互动空间。基于市场反馈的数据分析，该项目在杭州市 2024 年一季度内，于 239-280 m²住宅销售领域取得了销售套数冠军，这一表现有力印证其产品实力和市场竞争力。

图：杭州保亿东润府建面约 245 m²三叠下叠户型示意



图：杭州保亿东润府样板间实景



4. 室内外情景交融，注重私密性提升（略）

5. 叠墅产品亦刮起精装风，融入科技与智能化变革（略）

6. 高层示范区的美学设计，叠墅产品同步跟进

过去的叠墅项目相对传统，更多地关注于居住空间的布局与功能性。随着时代的发展与人们对生活品质要求的提升，如今的叠墅项目愈加重视园林、立面、门头的美学打造。

这些叠墅项目通过引入专业的园林设计、精细的建筑立面处理以及个性化的门头装饰，将美学元素巧妙地融入其中。园林设计追求自然与人文的和谐共生，立面展现出独特的建筑风格和精致的细节处理，门头则成为了项目品质与品味的直观体现。这样的转变不仅提升了叠墅项目的整体美感，也为居住者带来了更加舒适、愉悦的生活体验。

杭州汀雨晓月里融合了大面积玻璃与铝板材质作为外立面，通过浅灰、深灰及香槟金三色的搭配，构造低调质感。此外，项目还运用了多层次叠加的披檐设计，侧边矗立金属格栅与灯笼柱，提升了整体的精致度和层次感。

图：杭州汀雨晓月里立面效果

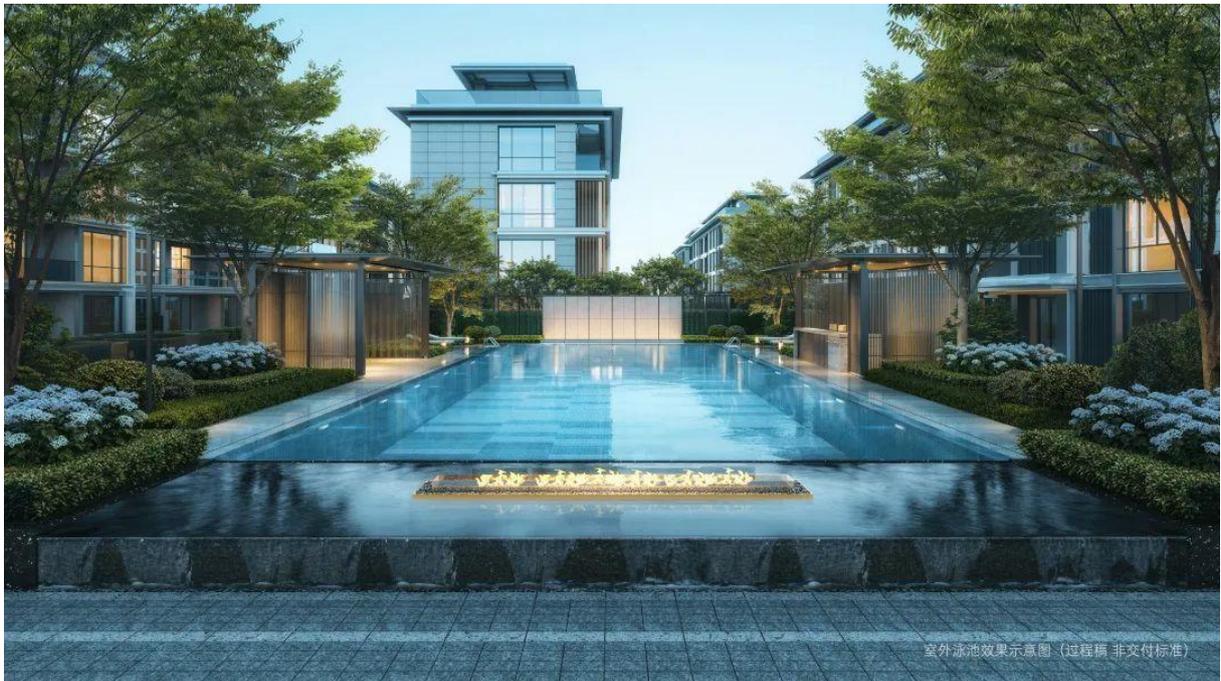


在社区景观打造方面，该项目巧用天然优势，以“晓月六逸”为景观核心，呼应东湖公园的“十景”之美。同时引入阳光草坪、户外游乐场及环绕景观的漫步道等高端社区配置，结合低层建筑的统一规划，整体空间更显宽敞与通透。

图：杭州汀雨晓月里社区景观效果



值得一提的是，该项目还规划了酒店式大堂，以及穿过大堂即可直达的无边泳池，边上设有水吧台与廊庭，营造出度假般的归家感。



（案例略）

四、总结与展望

近年来，随着房地产市场的精细化发展，低密地块供应量的显著增长为叠墅产品的蓬勃发展奠定了坚实基础。在此背景下，叠墅产品不仅稳固了其市场地位，更通过持续的迭代创新与差异化策略，展现出强劲的增长潜力与高端市场的吸引力。

迭代升级方面，叠墅产品在设计理念、空间规划及技术应用上均实现了质的飞跃。房企充分利用低密地块优势，打造出更为通透、宽敞的居住空间，同时融入现代科技与环保理念，使叠墅既满足了居住舒适度的要求，又体现了对未来生活方式的深刻洞察。这种对品质的不懈追求，为叠墅产品赢得了更高的市场溢价。

差异化打造则是叠墅产品市场中脱颖而出的关键所在。面对激烈的市场竞争，叠墅产品通过个性化定制、独特的设计风格以及丰富的社区配套服务，成功吸引了改善型及高端客户的关注。这种以客户需求为导向的差异化策略，不仅增强了产品的市场竞争力，还进一步提升了品牌形象与客户忠诚度。

展望未来，随着低密地块供应的持续增加，叠墅产品的市场份额有望进一步提升。在此过程中，叠墅产品将继续坚持迭代升级与差异化打造并行的发展路径，以更优质的产品与服务，不断提升自身的市场辨识度和客户满意度。在未来的中国住宅市场，叠墅产品将扮演更重要的角色、占据更加稳固地位、引领高端住宅市场的新风尚。