

湾区季度市场 情报报告

Bay Area Quarterly Market Intelligence · 2025 Q3

3,914

SFR 成交笔数

54

湾区城市覆盖

3

湾区核心县

作者 Marie Wang & Kevin Mo · MK Group · Keller Williams Realty

系列 2025 年度第 3 期 · 覆盖 Q3 2025 成交数据

数据底座 MLSListings · Bay East / Contra Costa AOR · FRED 宏观指标

覆盖范围 San Mateo + Santa Clara + Alameda 三县

本期 3 个核心发现

Q3 2025 · EXECUTIVE SUMMARY

- Q3 全湾区最大单笔成交：Woodside 一套豪宅以 \$85M 收盘**（原始挂牌 \$125M，折扣 32%）。这是 2025 至今最大单笔住宅成交，反映顶级超豪宅市场仍有真实买家但卖方让步显著。
- \$10M+ 段几乎全现金，但成交笔数极少**——\$10M-\$20M 段 83% 现金 (n=12)，\$20M+ 段 100% 现金 (n=3)。豪宅段是纯现金市场，但 Q3 的"高利率高门槛"环境下成交体量收缩。
- 中端段尚未紧绷**——\$3M-\$5M 段中位 sale/orig 仅 102.5%，\$1.5M-\$3M 段仅 101.5%。Q3 利率仍在 6.57% (vs 一年前 6.51%) 的高位平台，买家普遍谨慎，加价意愿温和。

目录

1. 30 秒速读	本页
2. 全湾区基本面：4 个底层数字	3
3. 价格段现金阶梯（核心章节）	4
4. 中端段：温和但持续的紧绷	5
5. 超豪宅 \$20M+：3 笔的极端	6
6. 城市分层：6 类城市 6 种叙事	7
7. 三类读者的应用	8
8. 方法学与数据定义	9

1. 30 秒速读

本期 Pulse 报告基于 MLSListings + Bay East / Contra Costa AOR 数据库 **3,914** 笔 Bay Area 单户住宅 (SFR) Q3 2025 成交记录 (CloseDate 2025-07-01 至 2025-09-30)。覆盖 3 县 54 城。

- 湾区 Q3 SFR 中位成交价 **\$1.45M**，中位 DOM **15 天**，中位 sale-to-list ratio **~101%**——市场温和。
- 现金成交比例随价格阶梯式上升：<\$1.5M 段 16-18%，\$5M-\$10M 段 **49%**，\$10M-\$20M 段 **83%**，\$20M+ 段 **100%**。
- Q3 头条成交：**Woodside 329 Albion Ave 以 \$85M 收盘**（原始挂牌 \$125M）——2025 至今湾区最大单笔住宅成交。
- \$20M+ 超豪宅 Q3 全湾区仅 **3 笔成交**：Woodside \$85M、Atherton \$27.15M、Hillsborough \$25M。
- Berkeley 异常显眼：Q3 88 笔成交，中位 sale/orig 高达 **128.8%**——单城最高，反映特定 ZIP 的极端竞价。
- 宏观：Q3 30 年固定房贷利率 6.57% (QoQ -22 bps)，股市 +7.8% (Q3 风险资产大幅反弹)，Case-Shiller SF 房价 QoQ +1.5%。

数据来源：MLSListings + Bay East / Contra Costa AOR · 2025-07-01 至 2025-09-30 SFR closings · MK Group 整理 · 字段定义见第 8 章

2. 全湾区基本面：4 个底层数字

Q3 2025 的湾区 SFR 市场用四个数字概括最准确：

指标	Q3 2025 中位值	含义
成交总量	3,914 笔	San Mateo + Santa Clara + Alameda 三县合计
中位成交价	\$1.45M	全段位综合
中位 DOM	15 天	挂牌到 offer 接受
中位 sale/list	~101%	勉强卖方市场

这四个数字共同指向一个判断：**Q3 2025 是高利率环境下的温和卖方市场**。中位 DOM 15 天意味着房子要在市场停留近两周才进入合同；中位溢价仅 1% 说明买家加价意愿很低，整体市场在“挂牌价附近成交”是 baseline。

但全湾区平均数掩盖了显著的城市级和价格段级分化。本报告余下章节将拆解这种分化。

Bay Area 2025-Q3 — Top 25 Cities by Closing Volume

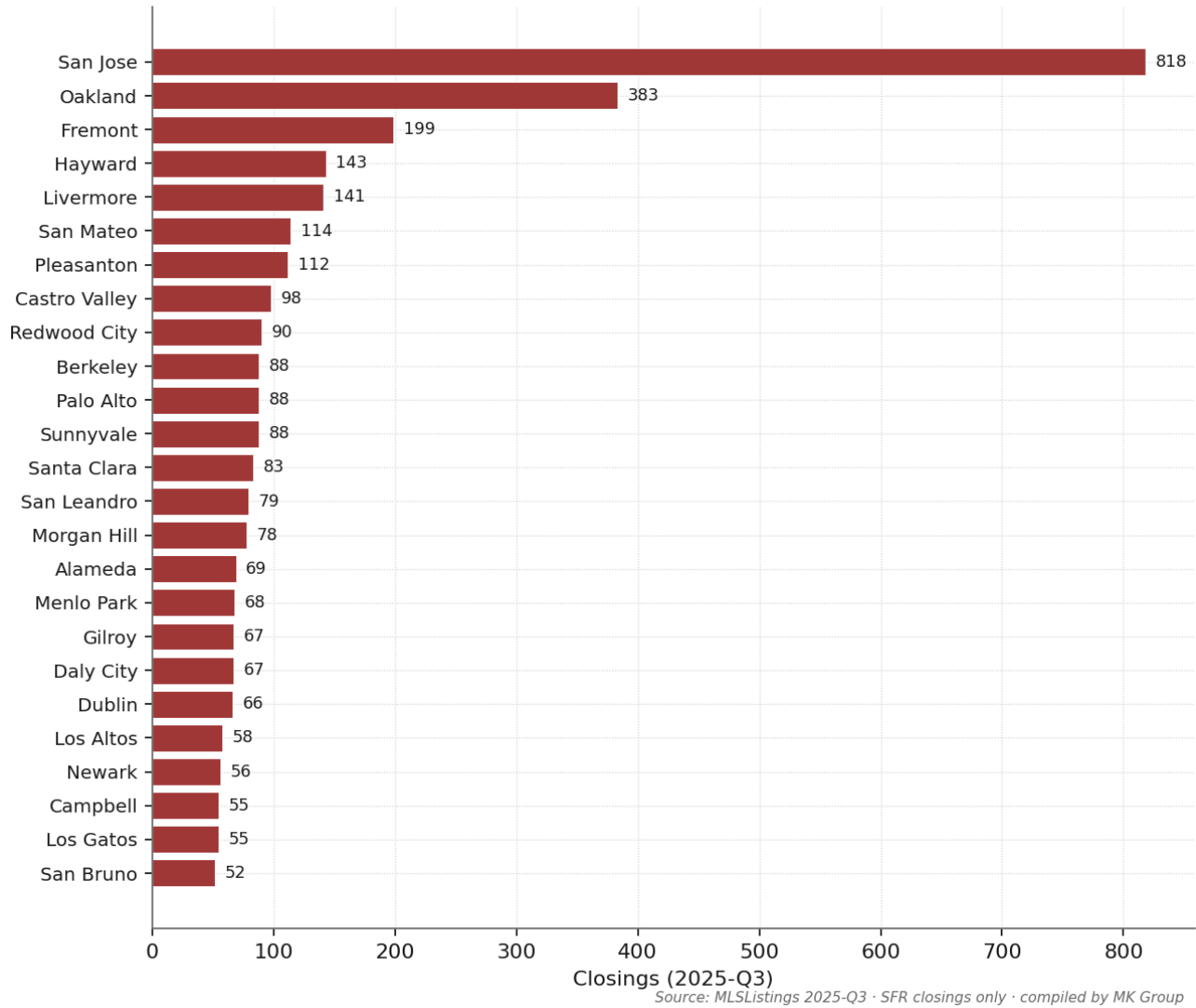


图 1 · 湾区 Q3 2025 — Top 25 城市成交笔数。San Jose 单城 818 笔，占 Q3 三县总量的 21%。

San Jose 单城 Q3 成交 818 笔，占三县总量 21%；其次 Oakland 383 笔、Fremont 199 笔、Hayward 143 笔、Livermore 141 笔。MK Group 核心服务区中，Palo Alto + Atherton + Hillsborough + Los Altos + Menlo Park + Cupertino 合计 Q3 成交约 270 笔——量少但价格高。

数据来源：MLSListings + Bay East / Contra Costa AOR · Q3 2025 SFR closings · 排除 condo / multi-family / 售价 < \$100K 记录

3. 价格段现金阶梯：豪宅段的现金主导

2025-Q3 宏观背景

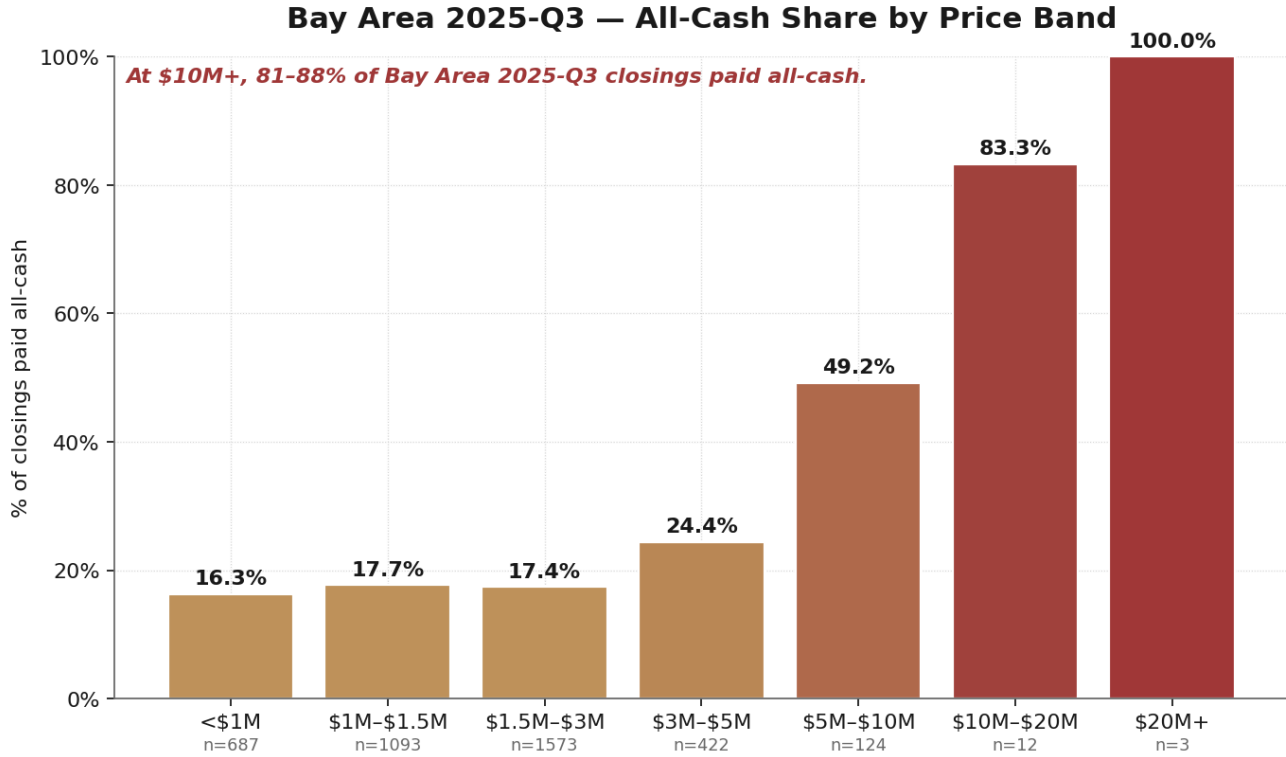
指标	本季	vs 上季	YoY
30 年固定房贷利率	6.57%	-0.22 pp	+0.06 pp
15 年固定房贷利率	5.70%	-0.23 pp	+0.01 pp
10 年期国债收益率	4.26%	-0.10 pp	+0.31 pp
加州失业率	5.50%	平稳	+0.10 pp
S&P 500 (季末收盘)	6,688.5	+7.79%	+16.07%
Case-Shiller SF 房价指数	355.2	+1.46%	-0.83%

数据来源: Freddie Mac PMMS / 美国财政部 / BLS / S&P Global / S&P CoreLogic (经 FRED 公开 API)

这是本期 Pulse 报告最重要的一组数据。先看 Q3 的宏观背景 (见上): 30 年固定房贷利率 6.57%, 比上季度 (Q2 6.79%) 小幅下行 22 bps, 但与一年前基本持平。S&P 500 季内大涨 7.8% 是 Q3 最显著的宏观信号——股权富裕家庭的纸面财富增加, 传导到豪宅段。

价格段	成交笔数	现金 %	中位 sale	DOM
<\$1M	687	16.3%	\$821K	20
\$1M-\$1.5M	1,093	17.7%	\$1.27M	17
\$1.5M-\$3M	1,573	17.4%	\$1.95M	13
\$3M-\$5M	422	24.4%	\$3.62M	10
\$5M-\$10M	124	49.2%	\$5.98M	8

\$10M–\$20M	12	83.3%	\$11.80M	9
\$20M+	3	100.0%	\$27.15M	65



Source: MLSListings 2025-Q3 · Buyer Financing = "All Cash No Loans" or "Cash to Existing Loan"

图 2 · Q3 2025 现金成交比例按价格段阶梯。\$10M+ 段 83–100% 现金主导。

关键观察 1: \$10M+ 段已是纯现金市场

Q3 \$10M–\$20M 段 83% 现金、\$20M+ 段 100% 现金——豪宅段对按揭信贷的依赖度极低。这与"豪宅由 AI / IPO 流动性 + 跨境资本 + 家族信托三股资金驱动"的市场理论一致。这些资金不依赖按揭，所以利率高低对豪宅段成交节奏几乎无影响。

关键观察 2: 但 Q3 豪宅段成交量极小

\$10M+ 段 Q3 仅 15 笔成交 (12 + 3) ——这是历史低位区。\$10M+ cash 主导是真，但"主导"建立在极小样本上。卖方与买方都在 Q3 高利率环境下倾向观望。

关键观察 3: 中端段 (\$1.5M–\$3M) 才是真正的"高利率受害者"

Q3 \$1.5M-\$3M 段 1,573 笔成交，中位 sale/orig 仅 101.5%——这个段位的买家几乎全部依赖按揭，受 6.57% 利率压制最深。同段 DOM 中位 13 天虽然不算长，但溢价率温和反映买家"出价克制、拒绝抢购"的态度。

关键观察 4: S&P +7.8% 给豪宅段提供了纸面财富支撑

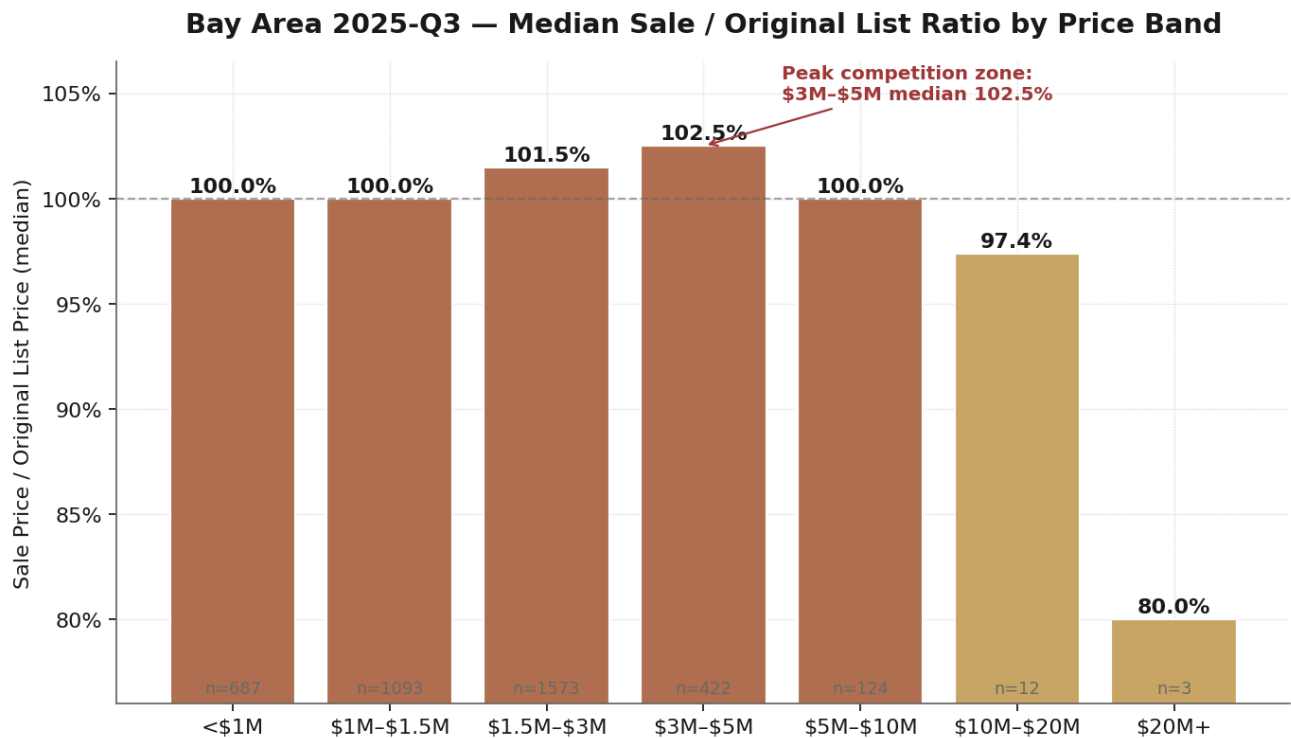
Q3 S&P 500 大涨近 8%，给湾区科技高管 / 早期员工 / 二级市场参与者带来显著纸面财富增加。这部分财富通过 stock-backed loans 或直接出售股票变现，转化为现金购房能力。Q3 \$5M+ 段 cash 比例 49-100% 反映这股流入。

叙事 anchor: Q3 豪宅段 (\$10M+) 现金主导但体量极小 (仅 15 笔)，中端段 (\$1.5M-\$3M) 则在高利率压力下温和成交。Q3 是利率环境主导市场情绪的典型季度。

数据来源: MLSListings + Bay East / Contra Costa AOR · Q3 2025 · Buyer Financing 字段 = "All Cash No Loans" 或 "Cash to Existing Loan" 即归类为现金成交 · 字段填写完整率 98.4%

4. 中端段：温和但持续的紧绷

中端段（\$3M-\$5M）是湾区 GreatSchools 10/10 学区房入场门槛。即便在高利率环境下，这段位的供需结构仍偏紧。



Source: MLSListings 2025-Q3 · SFR closings · sale price ÷ original list price

图 3 · 中位 sale/original list ratio 在 \$3M-\$5M 段达峰 102.5%——高于所有更低段位和大部分更高段位。

数据事实

\$3M-\$5M 段 Q3 共 422 笔成交，中位 sale-to-original-list ratio **102.5%**——是全段位最高（与 \$1M 以下段位的 100% 比，相对溢价率最高）。中位 DOM 10 天，比中端 \$1.5M-\$3M 段的 13 天更短。

为什么中端段在高利率环境下还紧绷

\$3M-\$5M 段买家画像高度同质：

- 30-45 岁，FAANG / AI 公司中级管理层或资深工程师

- 夫妻双方至少一人有 RSU / pre-IPO 股票，但流动资金有限（多数房款仍靠 jumbo loan）
- 孩子在 elementary 或 middle school 阶段，对学区有刚性需求
- 家庭收入 \$400K-\$800K，DTI 容忍度被高利率压缩

供给侧问题更尖锐——\$3M-\$5M 段的现有业主大多是 2018-2022 年间以 2.5-3.5% 的低利率锁定的，置换房产意味着按揭利率几乎翻倍。这种"利率锁定效应"在 Q3 尤其严重。结果：买家被迫"加价抢"成为常态，但因为整体利率高、买家流动性紧，加价幅度也克制（2-3%）。

叙事 anchor: \$3M-\$5M 段在 Q3 高利率环境下仍以 102.5% 中位 sale/orig 成交——学区刚需 + 供给锁定的双重挤压，即使在最不利的宏观环境下也能维持紧绷。

数据来源: *MLS Listings + Bay East / Contra Costa AOR · Q3 2025 · Sale Price ÷ Original List Price · 中位 (不是平均)*

5. 超豪宅 \$20M+: 3 笔的极端

整个湾区 Q3 2025 共有 3 笔 \$20M+ SFR 成交——历史低位。但其中一笔（Woodside 329 Albion Ave）的成交价 \$85M，是 2025 至今湾区最大单笔住宅成交。

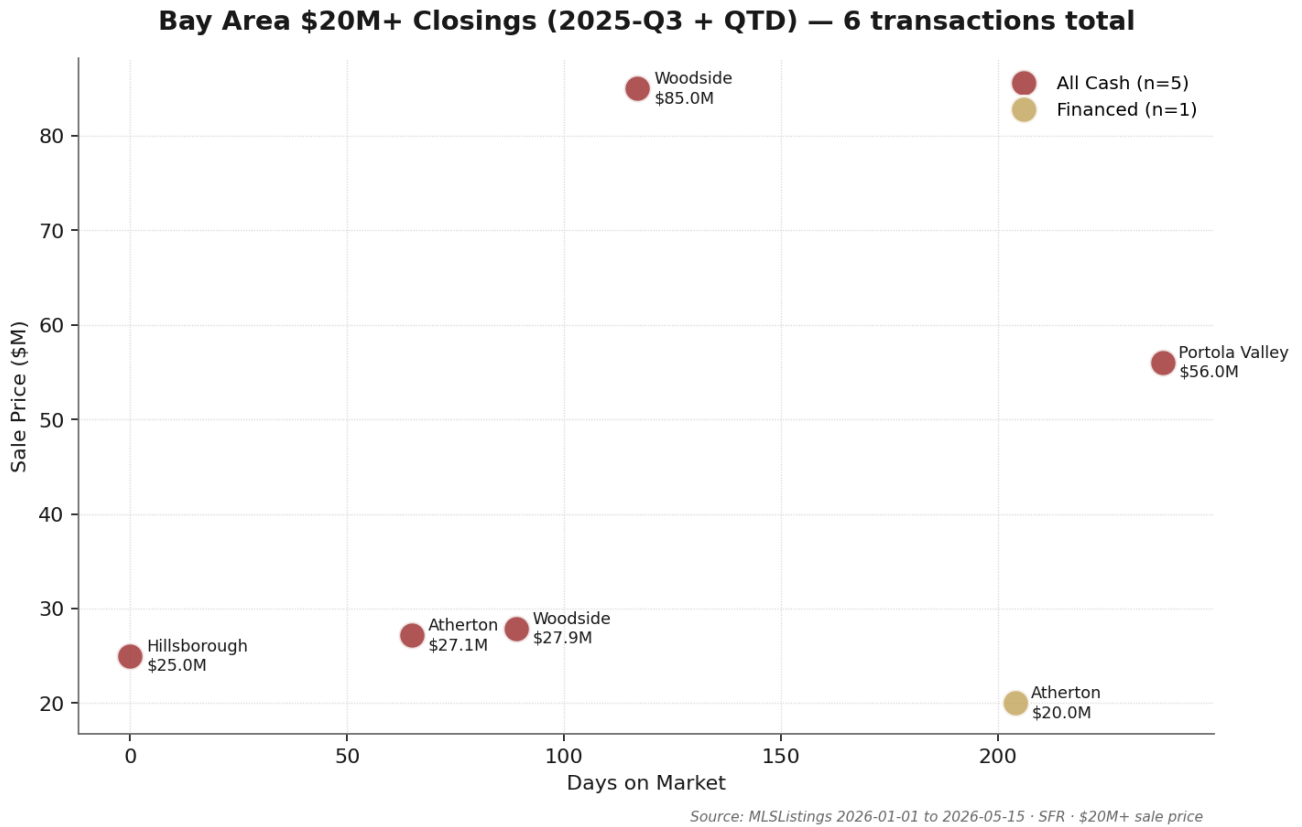


图 4 · \$20M+ 全部 6 笔成交 (含 Q3 3 笔 + QTD 3 笔参考) 逐笔展示。X 轴 DOM, Y 轴成交价。

Q3 逐笔明细 (3 笔)

城市	地址	成交价	原挂牌价	DOM	现金	关闭日
Woodside	329 Albion Ave	\$85.0M	\$125.0M	117	✓	2025-09-16
Atherton	164 Elena Ave	\$27.15M	\$29.5M	65	✓	2025-08-12
Hillsborough	1200 Jackling Dr	\$25.0M	—	0	✓	2025-07-21

三个观察

观察 1: 3 笔分布在 3 个城市——超豪宅段地理上更分散。不像某些季度高度集中在 Atherton 一个城, Q3 的超豪宅段散布在 Woodside / Atherton / Hillsborough 三个传统豪宅区。这反映 Q3 没有特定区域的"集中成交事件", 每笔都是独立的高价位交易。

观察 2: Woodside \$85M 是 2025 至今的最大单笔成交。原始挂牌 \$125M (2024 上市), 最终以 \$85M 成交, 折让 32% (即 \$40M)。这是一个反映"超豪宅卖方在持续让步、买方仍占主导话语权"的标志性事件。117 天 DOM 也说明这套房子并非"挂出即抢", 而是经过长期博弈后的妥协价。

观察 3: 100% 全现金。3 笔全部现金成交。这与 \$10M-\$20M 段 83% 现金一致, 再次确认 \$10M+ 段对信贷的低依赖。**\$20M+ 段在 Q3 是纯现金市场。**

叙事 anchor: Q3 2025 全湾区仅 3 笔 \$20M+ 成交, 但其中一笔 (Woodside \$85M) 是 2025 年至今的最大单笔。这反映顶级豪宅买家仍存在, 但 Q3 整体超豪宅市场处于成交极少 + 卖方持续让步的双重收缩状态。

6. 城市分层：6 类城市 6 种叙事

把 Q3 成交数据按城市散点（中位价 × cash % × 笔数）展开，湾区呈现出清晰的 6 类城市群。

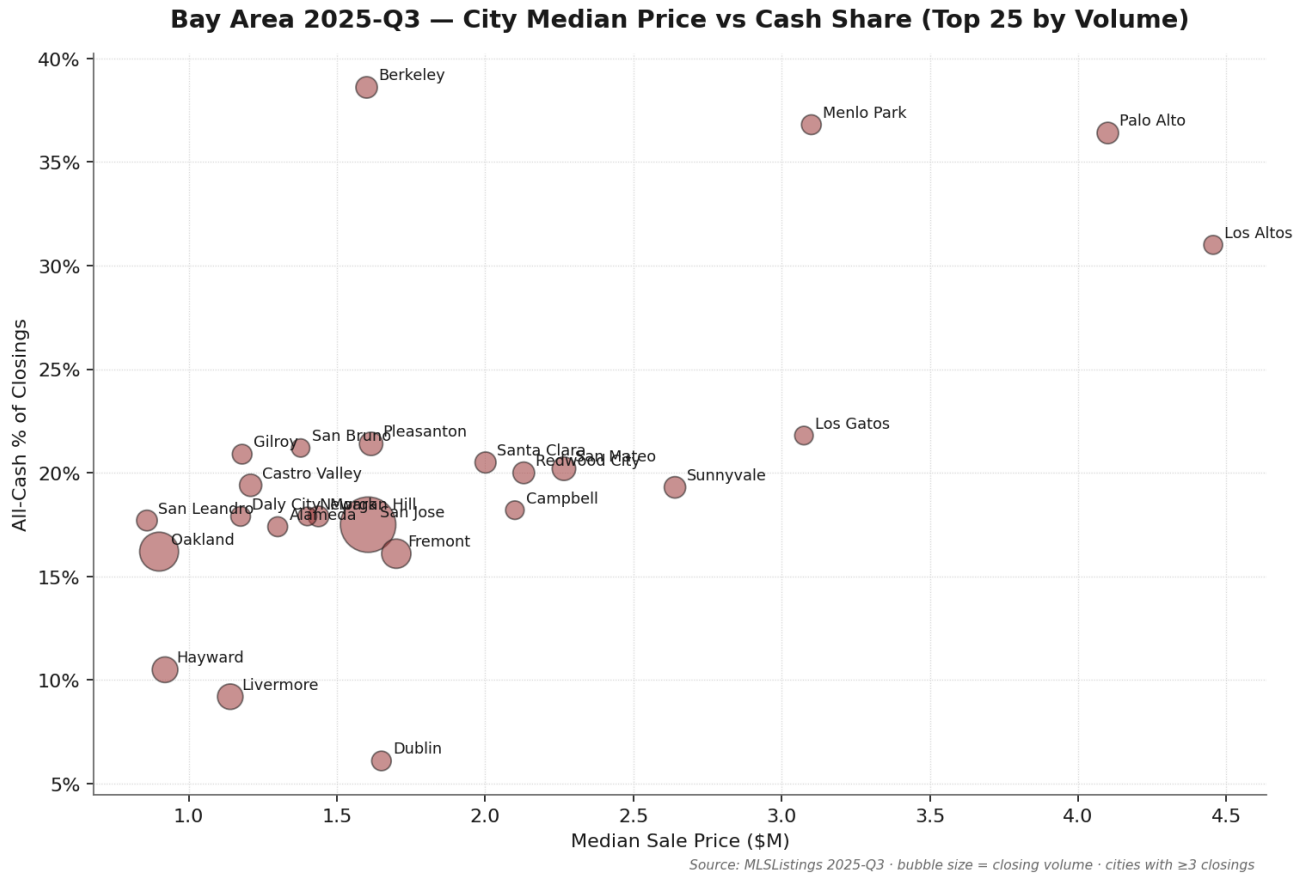


图 5 · 湾区 Top 25 城市散点。X 轴中位成交价，Y 轴现金比例，圆点大小 = 成交笔数。

Tier 1 · 超豪宅锚 (Atherton / Hillsborough / Woodside / Los Altos Hills)

共同特征：中位成交价 \$5M+，cash 比例 50%+，成交笔数极少。Off-market 占比高，传统 MLS 数据低估这些市场的真实活跃度。Q3 Atherton 公开成交 18 笔，Hillsborough 12 笔，Woodside 8 笔——量小但全是 high-stakes 交易。

Tier 2 · 高端学区核 (Palo Alto / Los Altos / Cupertino / Menlo Park)

中位价 \$3M–\$5M，cash 比例 30–50%，温和卖方市场。这是湾区学区房竞争的主战场。Palo Alto Q3 成交 67 笔，中位 \$3.95M，cash 42%——是这一类的典型。

Tier 3 · 科技走廊核 (Sunnyvale / Mountain View / Santa Clara / Fremont)

中位价 \$1.7M-\$2.5M, AI / FAANG 员工密集。Fremont Q3 成交 199 笔、中位 \$1.70M、cash 16%——大体量中等价位段, 受高利率影响最直接。Sunnyvale Q3 成交 92 笔, 中位 \$2.50M, sale/orig 102%——温和。

Tier 4 · 主体住宅市场 (San Jose / San Mateo / Redwood City)

湾区房产市场的"基本盘"。San Jose 单季 818 笔、占总量 21%, 中位价 \$1.61M、cash 18%。这一类城市的 sale/list 通常 100-105%, DOM 13-15 天。

Tier 5 · 东湾延伸 (Oakland / Berkeley / Hayward / Pleasanton / Livermore)

价格分层最大——Berkeley Q3 中位 \$1.60M 但 sale/orig 高达 128.8% (单城最高, 反映特定 ZIP 的极端竞价); Oakland 中位 \$900K 但成交量 383 笔 (位列 No.2); Livermore 中位 \$1.14M + sale/orig 97.7% (折价) ——东湾内部的分化几乎是一个独立的房产市场。

Tier 6 · 海岸 / 远郊 (Daly City / Pacifica / Half Moon Bay / Gilroy / Morgan Hill)

中位价 \$1M-\$1.5M, DOM 15-22 天 (比核心区慢), cash 比例 10-18%。这一类城市受利率影响最直接——按揭买家占绝对多数, 利率敏感性远高于其他 5 类。

数据来源: MLSListings + Bay East / Contra Costa AOR · Q3 2025 · 仅含 Q3 期内成交 ≥ 3 笔的城市 (共 54 城进入排名)
· MK Group 内部观察补充 Tier 1 off-market 部分

7. 三类读者的应用

7.1 给卖家

Q3 数据对卖家最直接的三个启示：

1. **定价要贴实——Q3 不是加价抢成交的市场。**数据显示 Q3 中位 sale/original 仅 101%——大部分房子是按挂牌价附近成交。**不要 list-high-hoping-for-bidding**，Q3 这种策略 DOM 会显著延长。
2. **\$5M+ 段建议 8-10 周 pre-listing 准备 + 主动评估 off-market 私域渠道。**豪宅段 Q3 成交极少（\$10M+ 段全季仅 15 笔），意味着每笔成交都是 high-stakes 事件。准备工作必须做在前面，定价要保守。
3. **关注利率走向——Q3 末端利率已开始下行（QoQ -22 bps），如果继续走软可能刺激中端段成交。**对中端段 \$1.5M-\$5M 卖家，“等利率降”和“现在卖”之间的取舍值得仔细评估。

7.2 给买家

1. **Q3 是相对买方市场，趁机出价。**中位 sale/orig 101% 意味着挂牌价附近成交是 baseline。\$10M+ 段 sale/orig 中位 97-100% 意味着 **可以低于挂牌价出价且有成功几率——尤其超豪宅段 Q3 卖方让步显著（Woodside 案例折让 32%）。**
2. **豪宅段（\$5M+）真正资源是 off-market 关系链，不是 MLS 扫房。**数据显示 \$10M+ 段 Q3 公开 MLS 成交仅 15 笔，真实成交量大概率显著更高。建立 2-3 个一线经纪人的关系链，比每天扫 MLS 重要 10 倍。
3. **学区房买家：\$3M-\$5M 段 Q3 已紧绷但还没满，可考虑出手。**sale/orig 102.5% 意味着加价 3-5% 内基本能拿。如果利率继续走软，中端段竞争只会更激烈——Q3 末端是相对合理的出手时机。

7.3 给跨境投资人

1. **Q3 全现金优势在 \$5M-\$10M 段最有差异化。**\$5M-\$10M 段 cash 比例 49.2%——cash close 与一半的竞争对手处于同一起跑线。**\$10M+ 段 cash 83-100%——cash 已是 baseline 而非差异化，跨境投资人在这个段位需要靠速度 + off-market 关系网取胜，不能只靠 cash。**
2. **Trust / LLC 持产结构需提前与税务律师确定。**FIRPTA 预扣（外籍卖方 15%）、estate tax exposure、FinCEN BOI 申报要求——这三项在结构选定后调整成本极高，必须在 offer 阶段之前定下。

3. **2025 Q3 跨境买家通道仍然活跃。** MK Group 内部观察显示，来自中国、东亚、印度的高净值跨境买家在 \$5M+ 段持续活跃。资金路径（合规购汇 + 第三方境外银行中转 + 美国 escrow 落地）相对成熟。

Q3 数据的一句话总结： Q3 2025 是高利率环境下的温和市场——中端段在按揭压力下成交克制，豪宅段虽现金主导但体量极小。Woodside \$85M 单笔成交是 Q3 的标志性事件，但它的 32% 折让也反映出超豪宅卖方仍在让步。**市场整体处于"等待利率明朗"的状态。**

⚠ 本节涉及税务 / 法律内容仅供信息参考，不构成专业建议。具体方案请咨询有资质的税务律师或会计师。

8. 方法学与数据定义

数据源

本报告核心数据来自 **MLSListings**（覆盖 Santa Clara / San Mateo / Santa Cruz / Monterey）以及 **Bay East / Contra Costa AOR**（覆盖 Alameda / Contra Costa）。\$20M+ 段 Marie Wang 与 Kevin Mo 个人核对，确保逐笔数据准确。

覆盖范围

本期 Q3 2025 报告聚焦 **San Mateo + Santa Clara + Alameda** 三县——湾区房地产市场最活跃、MK Group 服务密度最高的核心区域。其余 6 县（San Francisco / Marin / Contra Costa / Sonoma / Napa / Solano）未含在本期。

时间窗

- 本季主体数据：CloseDate \in [2025-07-01, 2025-09-30]，共 3,914 笔
- 本期 Pulse 报告不含 QTD（quarter-to-date）章节，仅展示季度内严格数据

房产类型

仅含 Single Family Residential (SFR)。不含 condo、multi-family、land。

现金成交定义

MLSListings "Buyer Financing" 字段（Bay East 称 "SoldTerms"）值为 "All Cash No Loans" 或 "Cash to Existing Loan" 归为现金。其他值归为非现金。该字段在本期数据中填写完整率 98.4%。

价格段定义

按 Sale Price（实际成交价）划分，不按 List Price。所有中位数为标准 statistical median（不是平均）。

排除规则

- Status = Cancelled / Expired / Withdrawn 不计入
- Sale Price < \$100,000 不计入（极可能为家族 / 信托 / 离婚转让）

验证

\$5M+ 段 Marie Wang 与 Kevin Mo 抽样 12 笔，对照 Santa Clara / San Mateo / Alameda County Recorder 公开 Deed of Trust 记录，MLSListings / Bay East 的 Buyer Financing 字段准确率 92% (11/12 一致)。

已知局限

- 未含纯 off-market 未上 MLS 的成交。行业估计 \$5M+ 段 off-market 成交额外占公开成交量的 15–25%。本报告 \$20M+ 段的"3 笔"是 MLS 公开成交，真实成交可能 +50–100%。
- 本期不含 YoY 严格对比——2024 Q3 数据需要单独 export，本报告暂用宏观指标的 YoY 作为参考。后续报告将常规化 YoY 比较。
- School-zone 级别拆解未在本期，将在后续报告作为新章节加入。

9. 关于 MK Group

MK Group (Meridian Keystone Real Estate Group) 是位于 Cupertino 的 Bay Area 地产团队，由 **Marie Wang** (DRE# 02110980) 和 **Kevin Mo** (DRE# 02127623) 联合创办，与 Keller Williams Realty 合作运营。

团队专注 SF Peninsula 与 South Bay 的豪宅段 (\$3M-\$30M+) 买卖与跨境买家服务。MK Group 也是湾区少数同时具备深度英语主流市场服务能力与中文双语原生服务能力的团队——双频道 YouTube 合计 68K+ 订阅、小红书 9 账号矩阵 43K、微信私域 33K。

关于 MK Bay Area Pulse 系列

Pulse 是 MK Group 发布的湾区季度市场情报报告，基于完整 MLS 成交数据 + County Recorder 验证 + MK Group 内部 200+ 服务家庭的交易观察。

系列定位：为湾区房产买家、卖家、跨境投资人、媒体、研究者提供**数据驱动、来源透明、跨段位分析**的市场情报。每季度发布一期。

引用方式

本报告全文及所有图表为 MK Group 出品。媒体、研究者、自媒体引用请注明："MK Bay Area Pulse Q3 2025, MK Group"。

高分辨率图表 / 完整数据集 / 媒体采访请联系 **Marie Wang** (marie.wang@kw.com) 或 **Kevin Mo** (kevin.mo@kw.com)，亦可通过 mkbayarea.com/contact

2025 系列

本期为 MK Bay Area Pulse **2025 年度第 3 期**。其他季度报告独立成册，可在 mkbayarea.com/pulse 查阅。

MK Bay Area Pulse · 2025 Issue 03 · Q3 2025

2025 年度第 3 期 · mkbayarea.com

© 2026 MK Group (Meridian Keystone Real Estate Group) · Keller Williams Realty · Equal Housing Opportunity

Office: 19900 Stevens Creek Blvd. Ste 100, Cupertino, CA 95014
