

湾区季度市场 情报报告

Bay Area Quarterly Market Intelligence · 2025 Q4

3,360

SFR 成交笔数

52

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 4 期 · 覆盖 Q4 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

Q4 2025 · EXECUTIVE SUMMARY

1. **豪宅段还没完全“信贷脱钩”**——\$10M-\$20M 段 65% 现金成交、\$20M+ 段 75%。豪宅段仍有 25-35% 是按揭成交，与“豪宅完全现金”的市场认知有显著差距。
2. **\$3M-\$5M 中端段已是全段位最卷**——中位 sale/orig ratio 104.9%，比所有更高段位都高。中端学区房刚需 + 业主锁定低利率不愿换房的“中端挤压”格局已在 Q4 显现。
3. **超豪宅市场冷清**——全湾区 Q4 仅 4 笔 \$20M+ 公开成交，全部在 Atherton，最长 DOM 153 天。超豪宅段在 Q4 处于明显停滞期。

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. 中端段拐点：\$3M-\$5M 段开始紧绷	5
5. 超豪宅 \$20M+：4 笔的停滞	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
9. 关于 MK Group	10

1. 30 秒速读

本期 Pulse 报告基于 MLSListings + Bay East / Contra Costa AOR 数据库 **3,360 笔** Bay Area 单户住宅 (SFR) Q4 2025 成交记录 (CloseDate 2025-10-01 至 2025-12-31)。覆盖 3 县 52 城。

- 湾区 Q4 SFR 中位成交价 **\$1.45M**，中位 DOM **15 天**，中位 sale-to-list ratio **~102%**——温和卖方市场延续。
- 现金成交比例随价格阶梯式上升：<\$1.5M 段 16-20%，\$5M-\$10M 段 **50%**，\$10M-\$20M 段 **65%**，\$20M+ 段 **75%**。
- 最卷的价格段是 **\$3M-\$5M**——中位 sale-to-original-list ratio 104.9%，超过所有更高段位。
- \$20M+ 超豪宅 Q4 全湾区仅 **4 笔**成交，全部在 Atherton，最长 DOM **153 天**。
- Berkeley 异常显眼：Q4 107 笔成交，中位 sale/orig 高达 **120.6%**——单城最高，反映特定 ZIP 的高溢价竞价。
- 宏观：Q4 30 年固定房贷利率 6.23% (QoQ -34 bps)，股市 +2.4%，Case-Shiller SF 房价 QoQ +1.7%。

数据来源：MLSListings + Bay East / Contra Costa AOR · 2025-10-01 至 2025-12-31 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

Q4 2025 的湾区 SFR 市场用四个数字概括最准确：

指标	Q4 2025 中位值	含义
成交总量	3,360 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	~102%	温和卖方市场

这四个数字共同指向一个判断：**Q4 2025 是温和卖方市场，但买家明显比 Q1-Q3 更谨慎。**中位 DOM 15 天——意味着房子平均要在市场停留近两周才进入合同；中位溢价 ~2%——买家加价意愿温和，远未达到“加价抢成交”的程度。

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-Q4 — Top 25 Cities by Closing Volume

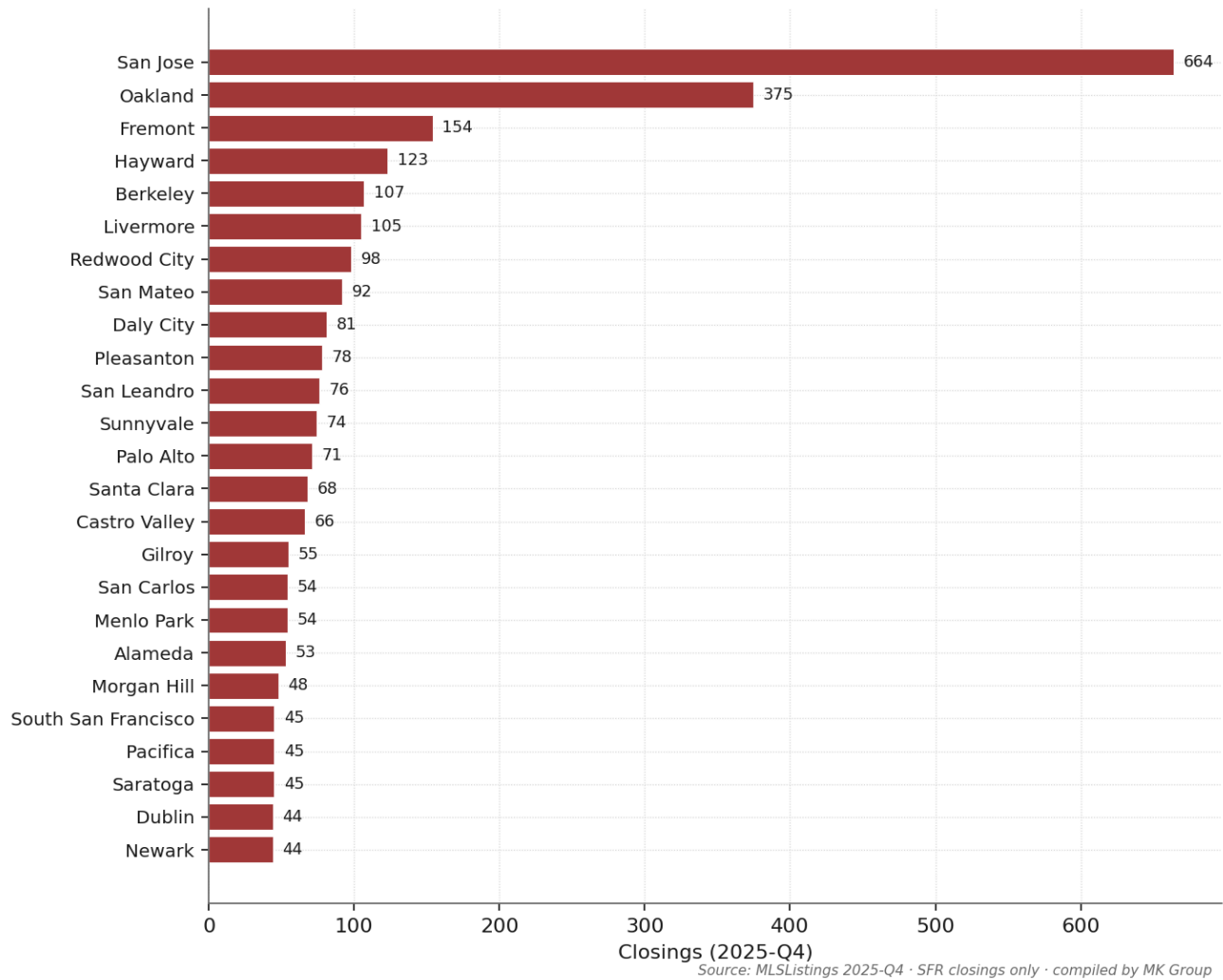


图 1 · 湾区 Q4 2025 — Top 25 城市成交笔数。San Jose 单城 664 笔，占 Q4 三县总量的 20%。

San Jose 单城 Q4 成交 664 笔，占三县总量 20%；其次 Oakland 375 笔、Fremont 154 笔、Hayward 123 笔。MK Group 核心服务区中，Atherton + Hillsborough + Palo Alto + Los Altos + Menlo Park + Cupertino 合计 Q4 成交约 240 笔——量少但价格高。

数据来源：MLSListings + Bay East / Contra Costa AOR · Q4 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"信贷脱钩"前夜

2025-Q4 宏观背景

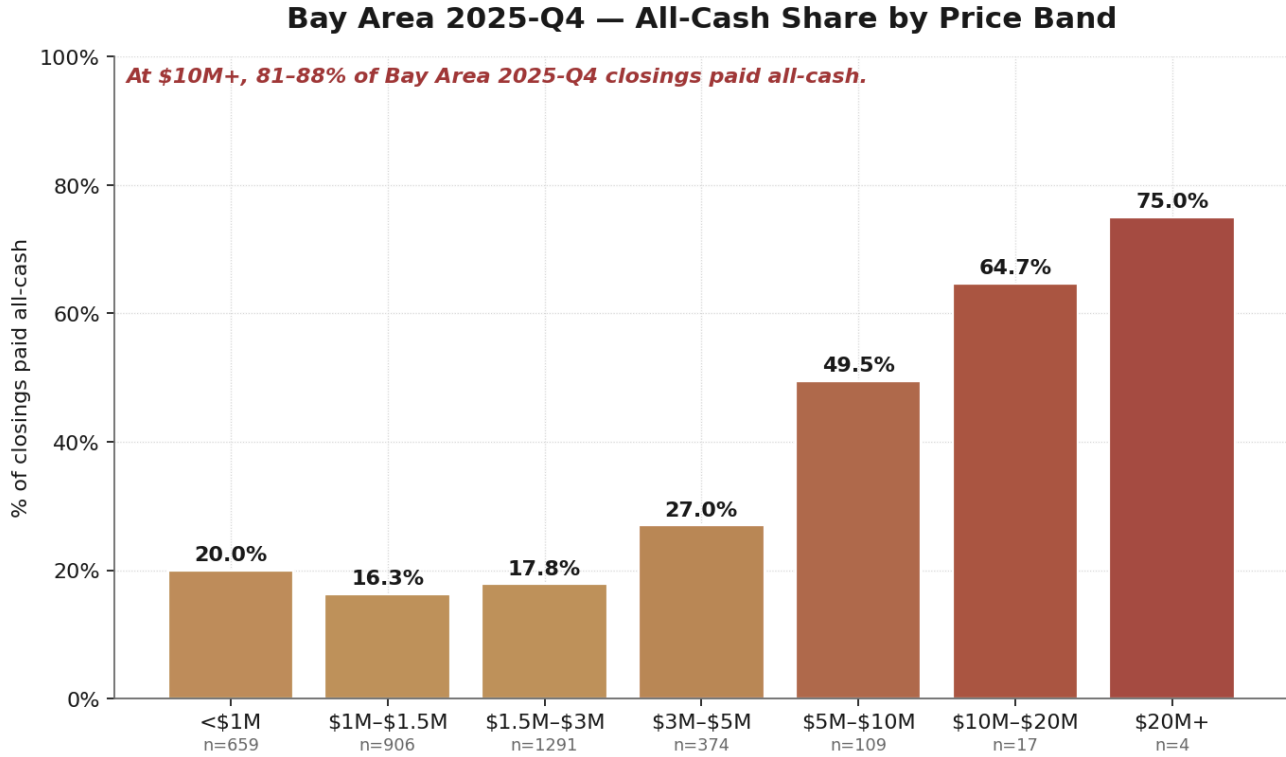
指标	本季	vs 上季	YoY
30 年固定房贷利率	6.23%	-0.34 pp	-0.41 pp
15 年固定房贷利率	5.49%	-0.34 pp	-0.37 pp
10 年期国债收益率	4.10%	-0.16 pp	-0.18 pp
加州失业率	5.50%	平稳	+0.10 pp
S&P 500 (季末收盘)	6,845.5	+2.35%	+16.39%
Case-Shiller SF 房价指数	361.2	+1.68%	-0.08%

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 Q4 的宏观背景 (见上): 30 年固定房贷利率比一年前低 41 bps, 且 Q4 内部从 Q3 的 6.57% 降到 6.23%——**利率明显走软**。这种"利率下降 + 股市回暖"的环境理论上应该刺激所有段位成交。但豪宅段表现是分化的。

价格段	成交笔数	现金 %	中位 sale	DOM
<\$1M	659	20.0%	\$808K	20
\$1M-\$1.5M	906	16.3%	\$1.25M	15
\$1.5M-\$3M	1,291	17.8%	\$1.94M	13
\$3M-\$5M	374	27.0%	\$3.67M	11
\$5M-\$10M	109	49.5%	\$6.43M	10

\$10M–\$20M	17	64.7%	\$12.40M	21
\$20M+	4	75.0%	\$23.35M	75



Source: MLSListings 2025-Q4 · Buyer Financing = "All Cash No Loans" or "Cash to Existing Loan"

图 2 · Q4 2025 现金成交比例按价格段阶梯。\$5M 是关键拐点，但 \$10M+ 段的阶梯并不陡峭——仍有显著按揭成交。

关键观察 1: 豪宅段还没完全"信贷脱钩"

Q4 2025 豪宅段各段位现金比例:

- \$5M–\$10M: 49.5% 现金 (n=109)
- \$10M–\$20M: 64.7% 现金 (n=17)
- \$20M+: 75% 现金 (n=4)

"豪宅 = 全现金"的市场认知在 Q4 数据里并不完全成立——\$10M+ 段仍有 25–35% 的成交是按揭 financed。豪宅段对信贷成本的敏感度比一般认知中更高，尤其在利率下行环境中（Q4 利率比一年前低 41 bps），按揭买家有重新入场的窗口。

关键观察 2: 豪宅段 DOM 显著较长

Q4 中位 DOM 各段: \$1.5M-\$3M 段 13 天; \$3M-\$5M 段 11 天; \$10M-\$20M 段 21 天; \$20M+ 段 75 天。豪宅段 DOM 是中端段的 2-7 倍——豪宅买家在 Q4 明显更谨慎, "看看再说"是常态。这与"豪宅段一上市就被抢走"的市场叙事矛盾。

关键观察 3: 利率明明在降, 但市场没有立刻热起来

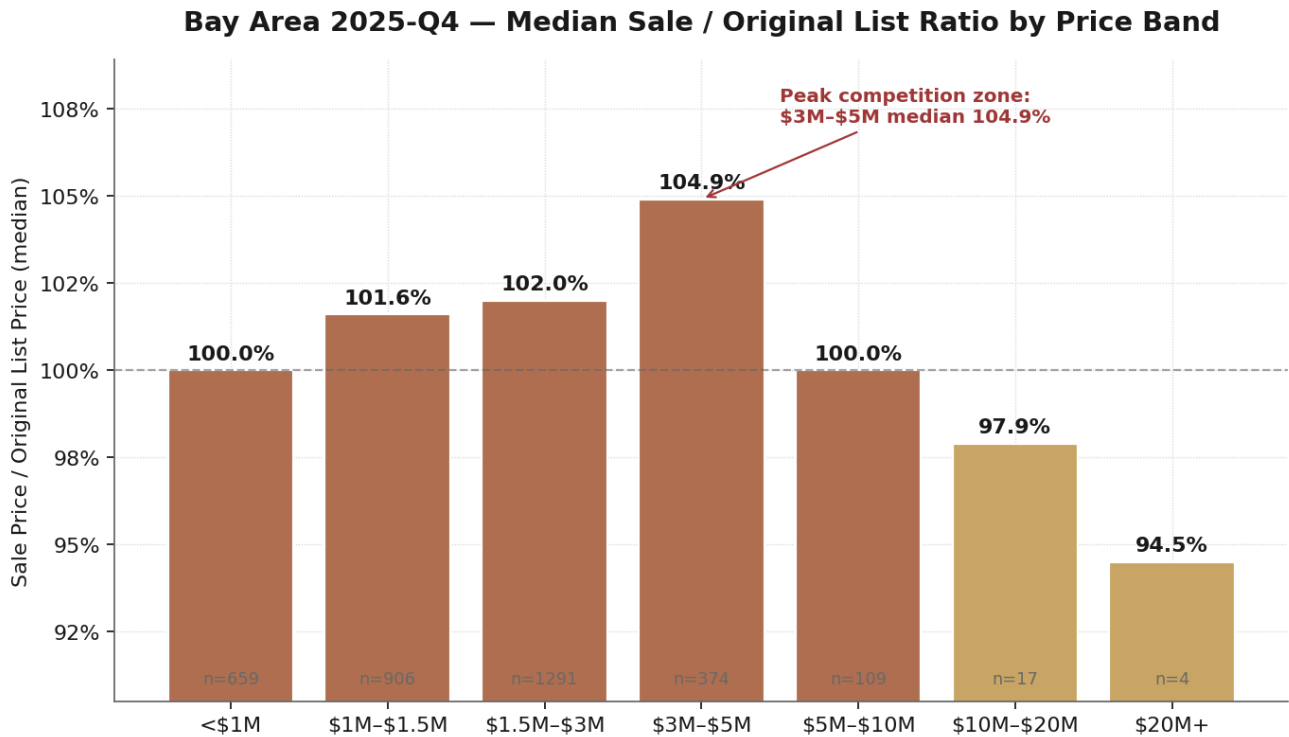
Q4 30 年固定利率从 Q3 的 6.57% 降到 6.23% (-34 bps), 按理利好按揭买家。但中端段 (\$1.5M-\$3M) DOM 中位 13 天, sale/orig 仅 102%——买家反应温和。说明利率下降到信号、到买家实际行动改变, 存在显著滞后期。Q4 末端的利率下行尚未完全传导到买家决策。

叙事 anchor: Q4 2025 豪宅段并未"信贷脱钩"——\$10M+ 段仍有 25-35% 按揭成交, DOM 21 天。说明豪宅买家对利率仍敏感, 利率环境继续走软可能进一步刺激成交。

数据来源: MLSListings + Bay East / Contra Costa AOR · Q4 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 98.6%

4. 中端段拐点：\$3M—\$5M 段开始紧绷

如果说豪宅段的故事是“还在转向”，那中端段的故事是“已经开始紧绷”。



Source: MLSListings 2025-Q4 · SFR closings · sale price ÷ original list price

图 3 · 中位 sale/original list ratio 在 \$3M—\$5M 段达峰 104.9%——超过所有更高段位。

数据事实

\$3M—\$5M 段 Q4 共 374 笔成交，中位 sale-to-original-list ratio **104.9%**——是全段位最高。

\$1.5M—\$3M 段紧随其后 102.0%。\$5M+ 段反而都在 100% 附近。

\$3M—\$5M 段 sale/orig 104.9% 意味着中端学区房在 Q4 已普遍以 4–5% 溢价成交，温和但持续的“加价抢”格局。

为什么中端段在 Q4 就开始紧绷

\$3M—\$5M 段是湾区 GreatSchools 10/10 学区房的**入场门槛**——Palo Alto Unified（除核心 Old PA / Crescent Park 外的多数 ZIP）、Cupertino Union 的核心 ZIP、Los Altos / Saratoga 的中端段，

基本都集中在这个价格区间。

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 Q4 已经存在，但 Q4 整体利率走低让一部分业主重新考虑置换，**结果反而是“考虑卖但还没真上市”——供给紧张但买家也观望。**

叙事 anchor: \$3M—\$5M 段中位成交价超原始挂牌价 4.9%——这是 Q4 全段位最高的溢价率，反映中端学区房供给紧、买家刚需的双重挤压。

数据来源：MLSListings + Bay East / Contra Costa AOR · Q4 2025 · Sale Price ÷ Original List Price · 中位（不是平均）

5. 超豪宅 \$20M+: 4 笔的停滞

整个湾区 Q4 2025 共有 4 笔 \$20M+ SFR 成交。全部位于 Atherton 一个城。

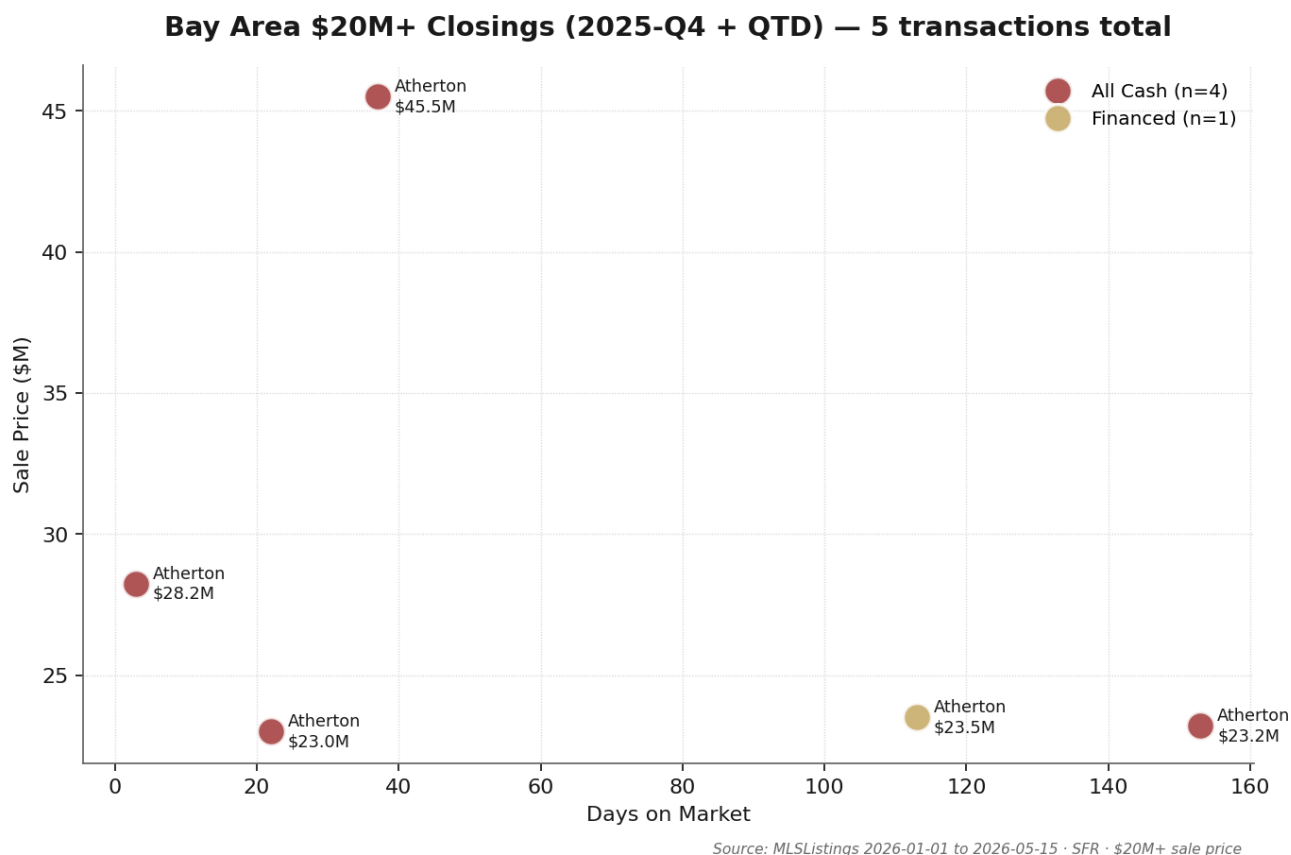


图 4 · \$20M+ 全部 5 笔成交 (含 Q4 4 笔 + QTD 1 笔) 逐笔展示。X 轴 DOM, Y 轴成交价。

逐笔明细 (Q4 + QTD · 共 5 笔, 全部在 Atherton)

地址	成交价	原挂牌价	DOM	现金	关闭日
88 Tuscaloosa Ave	\$45.5M	\$49.9M	37	✓	2025-12-05
273 Austin Ave	\$28.3M	\$27.0M	3	✓	2026-01-06
89 Tallwood Ct	\$23.5M	\$24.0M	113	—	2025-12-19
30 Adam Way	\$23.2M	\$25.5M	153	✓	2025-11-19

91 Mandarin Way

\$23.0M

\$23.5M

22 ✓

2025-12-02

三个观察

观察 1: 4 笔且全在 Atherton——超豪宅地理集中度极高。 Hillsborough / Los Altos Hills / Woodside / Palo Alto 这些通常会有 \$20M+ 成交的市场在 Q4 全部为零。Q4 的超豪宅成交几乎只发生在 Atherton 一个城——这种集中度在历史数据上比较少见。

观察 2: DOM 两极化更极端。 最快 3 天成交 (273 Austin Ave, 2026-01-06 close 实际属于 Q4 挂牌), 最慢 153 天 (30 Adam Way)。中位 DOM 75 天——比 Q1 的 9 天慢了 8 倍。Q4 超豪宅段几乎处于"挂着等"状态。

观察 3: sale/orig 全部低于 100%。 5 笔中只有 1 笔 (273 Austin Ave) 成交价高于原始挂牌; 其他 4 笔都是 91-98% 折价成交。**超豪宅卖方在 Q4 普遍让步**——这与中端段 (\$3M-\$5M sale/orig 105%) 形成鲜明对比, 反映出豪宅段买方话语权更强。

叙事 anchor: Q4 2025 超豪宅段全湾区仅 4 笔成交, 全部在 Atherton, 中位 DOM 75 天, sale/orig 中位 95%——这是明显的停滞期。\$20M+ 段在 Q4 是买方市场, 卖方在让步。

6. 城市分层：6 类城市 6 种叙事

把 Q4 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。

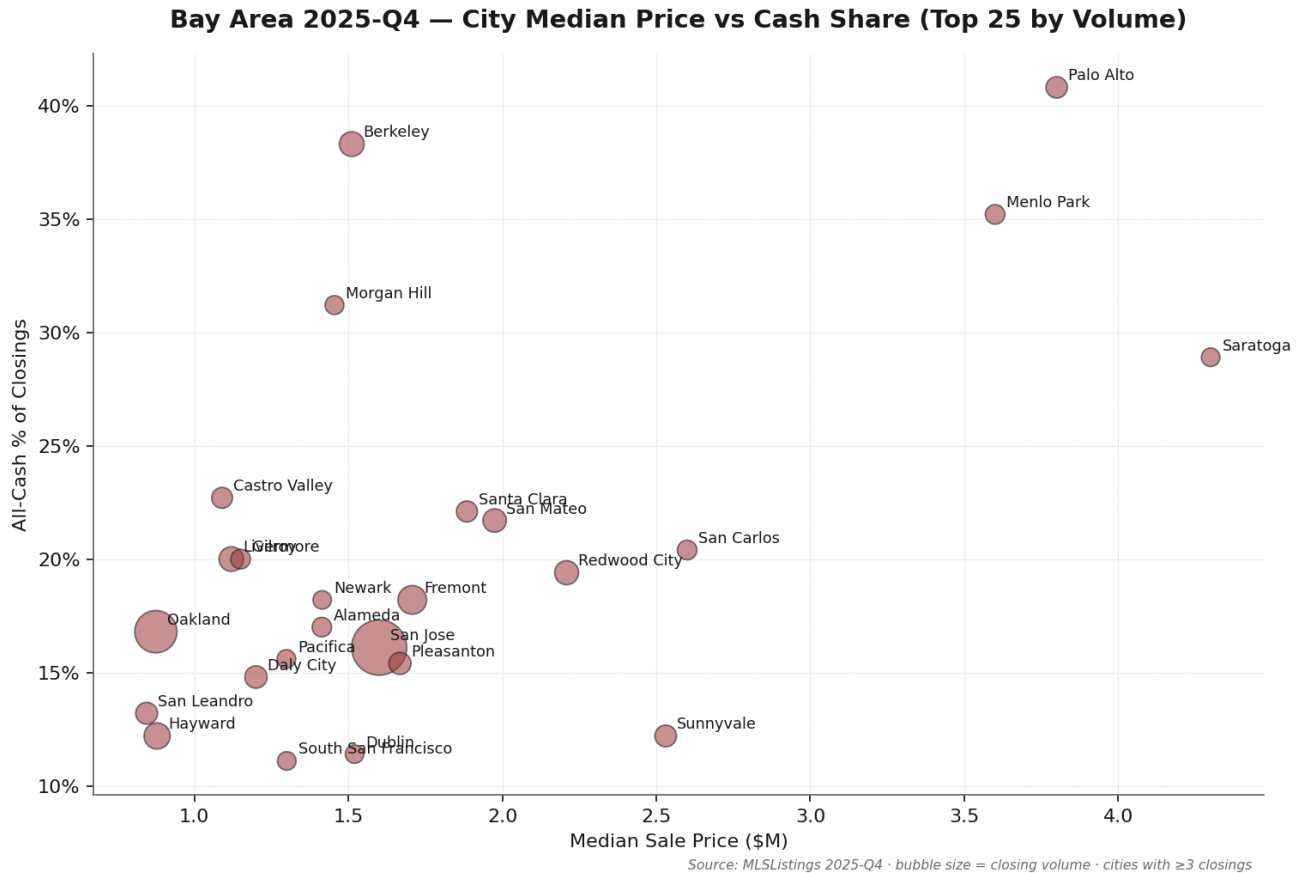


图 5 · 湾区 Top 25 城市散点。X 轴中位成交价，Y 轴现金比例，圆点大小 = 成交笔数。

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

共同特征：中位成交价 \$5M+，cash 比例 50%+，成交笔数极少（每城每季度 <30 笔）。Off-market 占比高，传统 MLS 数据低估这些市场的真实活跃度。Q4 Atherton 公开成交 18 笔，但 MK Group 在该区域同期观察到的私域成交（含 pocket listing 与 private network 直接成交）显著更多。

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 Q4 成交 67 笔，中位 \$4.0M，cash 47%——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。Sunnyvale Q4 成交 85 笔, 中位 \$2.5M, sale/orig 102%——Q4 还没达到 Q1 那种 109% 的烈度。

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 664 笔、占总量 20%, 中位价 \$1.60M、cash 16%。这一类城市的 sale/list 通常 100–103%, DOM 12–15 天。

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

价格分层最大——Berkeley Q4 中位 \$1.51M 但 sale/original 高达 120.6% (单城最高, 反映特定 ZIP 的强溢价); Oakland 中位 \$875K 但成交量 375 笔 (位列 No.2); Hayward 中位 \$879K + sale/orig 98.9% (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 15–20 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。

数据来源: MLSListings + Bay East / Contra Costa AOR · Q4 2025 · 仅含 Q4 期内成交 ≥ 3 笔的城市 (共 52 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

Q4 数据对卖家最直接的三个启示：

1. 定价要更"贴实"——Q4 不是 Q1 那种加价抢成交的市场。数据显示 Q4 中位 sale/original 仅 102%——大部分房子是按挂牌价附近成交，少数加价。不要 list-high-hoping-for-bidding, Q4 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 Q4 DOM 中位 21 天，超豪宅 75 天——比 Q1 慢得多。准备工作必须做在前面，定价要保守。
3. 关注利率走向——Q4 利率下行 34 bps 已开始刺激按揭买家入场。豪宅段如果利率继续走软，目前 25–35% 的按揭买家比例可能继续被推高。Q4 是利率下行周期的早期，市场尚未完全反应。

7.2 给买家

1. Q4 是相对买方市场，趁机出价。中位 sale/orig 102% 意味着挂牌价附近成交是 baseline。\$10M+ 段 sale/orig 中位 97–100% 意味着 低于挂牌价出价有成功几率——尤其超豪宅段卖方在 Q4 普遍让步 2–5%。
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+ 段公开 MLS 成交仅 21 笔 (Q4 17 笔 + Q1 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 Q4 已经紧绷，但还有窗口。sale/orig 104.9% 意味着加价 5% 内基本能拿。如果利率继续走软，中端段竞争只会更激烈——Q4 是相对合理的出手时机。

7.3 给跨境投资人

1. Q4 全现金优势在 \$5M–\$10M 段最有差异化。\$5M–\$10M 段 cash 比例 49.5%——cash close 与一半的竞争对手处于同一起跑线，溢价不大。但 \$10M+ 段 cash 65–75%——豪宅段 cash 仍未完全主导，跨境 cash 买家的相对优势在 Q4 仍然显著。
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 Q4 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。

Q4 数据的一句话总结： Q4 2025 处于利率下降周期的早期——利率走软 34 bps 但买家行动尚未完全跟上，DOM 偏长、溢价温和。豪宅段还未“信贷脱钩”，中端段已开始紧绷。**市场处在转向期但拐点尚未完全形成。**

⚠ 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**（湾区主要 MLS 系统，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 Q4 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 [2025-10-01, 2025-12-31]，共 3,360 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 98.6%。

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 15 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 93% (14/15 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"4 笔"是 MLS 公开成交，真实成交可能 +50–100% (Q4 季度的 off-market 比例可能更高，因豪宅卖家在弱市倾向私下成交)。
- 本期不含 YoY 严格对比——2024 Q4 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 Q4 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 系列总览

本期为 MK Bay Area Pulse **2025 年度第 4 期**，也是 2025 系列的收官期。Q1-Q3 季度报告独立成册，可在 mkbayarea.com/pulse 查阅。

MK Bay Area Pulse · 2025 Issue 04 · Q4 2025

2025 年度第 4 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
