



OrangeTee  
A member of Realion Group



罗奥湾艺术效果图

## 2025年第三季度 豪宅市场

新加坡富裕人士推动豪宅需求

# 豪华住宅 | 新加坡富裕人士推动需求

## 有地和非有地住宅

- 豪华住宅市场需求日益增长，上季度销售量增长超过20%。2025年第三季度，核心中央区（CCR）共成交171个价值至少500万新元的有地和非有地住宅（不包括大宗交易）（图1）。这字已超越今年第一季度（143个单位）和第二季度（141个单位）的总交易量。
- 新房与转售交易量均有所增长。上季度共售出31个新豪宅，高于2025年第二季度的18个单位。新项目推动了上季度新房销售的强劲增长，包括傲杰嘉苑（UpperHouse at Orchard Boulevard，13个单位）、罗奥湾（The Robertson Opus，9个单位）、21 Anderson（6个单位）和华登嘉苑（Watten House，1个单位）。转售交易量同样从2025年第二季度的121个单位增至上季度的138个单位。
- 豪华住宅销售激增似乎主要由新加坡富裕人士推动，他们占据了上个季度大部分交易。新加坡人购买非有地和有地豪宅的比例跃升至76%，即在上季度171笔豪宅交易中，有130笔由本地人购买。这比例高于2025年第二季度的70.2%（141个单位中的99个单位），以及2024年第三季度的72.5%（109个单位中的79个单位）（图2）。
- 2025年第三季度，新加坡永久居民（PR）买房的比例降至15.2%，低于2025年第二季度的24.1%，也低于一年前的20.2%。
- 上个季度，外国人（非永久居民或NPR）的买房比例为7%，略高于2025年第二季度的5%和2024年第三季度的6.4%。
- 强劲的本地需求反映出新加坡公民日益增长的富裕程度，以及他们对购买高端房地产作为长期投资资产、实现财富保值的浓厚兴趣。家族办公室也增加了房地产配置，尤其关注豪华住宅物业。

图1：更多豪宅在2025年第三季度成交

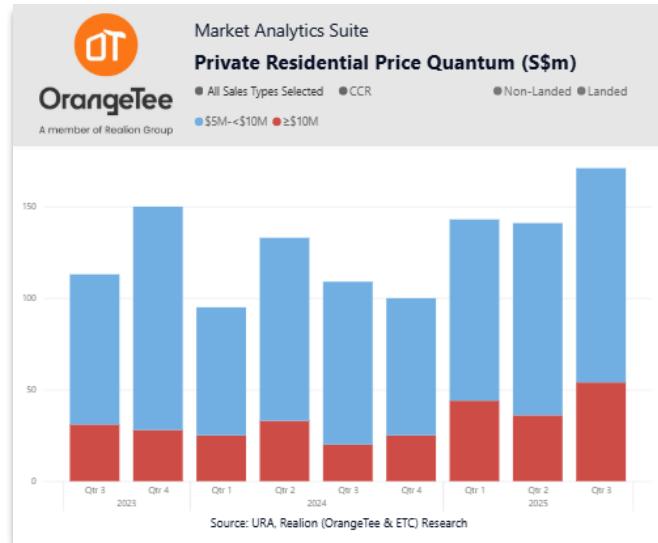
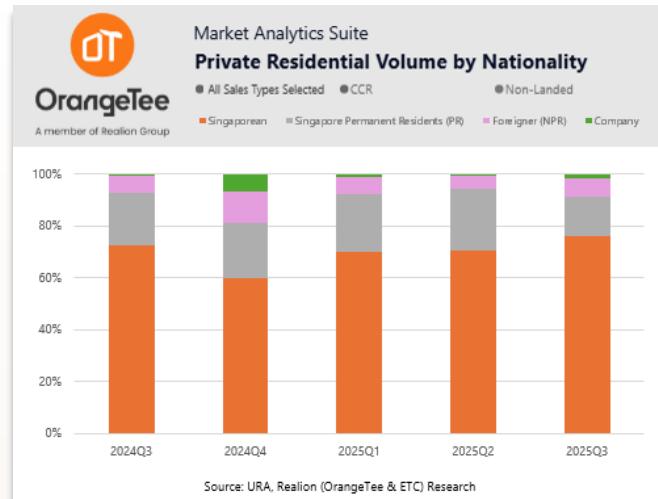


图2：更多新加坡人购买豪宅





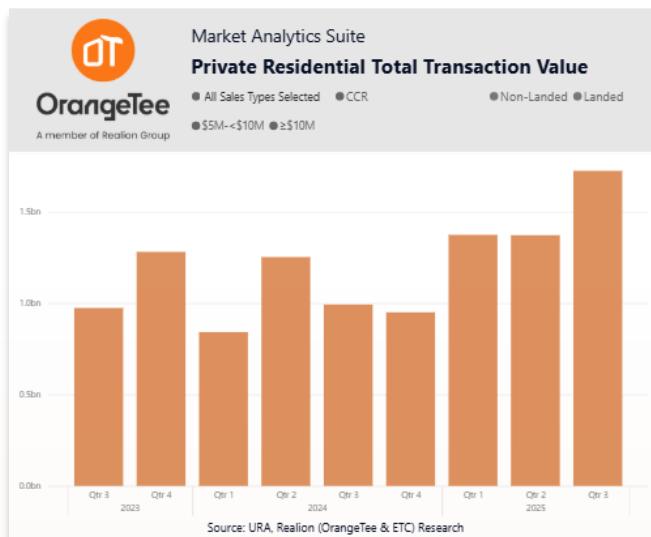
嘉溪绿苑艺术效果图

## 豪华住宅 | 新加坡富裕人士推动需求

### 总交易额

- 2025年第三季度，豪宅交易的增长推动总交易额提升。核心中央区 (CCR) 售价超过500万新元的私人住宅总价值，从2025年第二季度的13.72亿新元增长25.7%，达到17.25亿新元 (图3)。同期，每个住宅平均价格从973万新元上涨至1,009万新元。

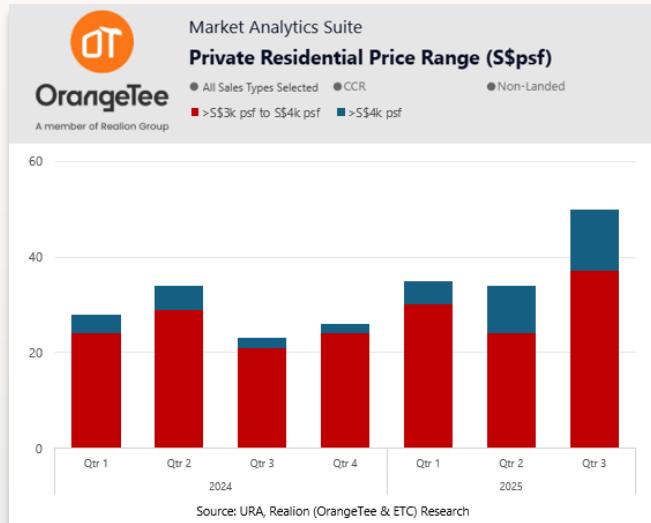
图3：2025年第三季度总交易额激增25.7%



### 每平方英尺售价

- 核心中央区 (CCR) 售价至少每平方英尺3,000新元、总值超过500万新元的公寓数量，从2025年第二季度的34个单位增至2025年第三季度的50个单位 (图4)。其中，29个单位为新项目，20个单位为转售，另有1个单位为楼花转售。新售单位分别来自傲杰嘉苑 (UpperHouse at Orchard Boulevard, 13个单位)、罗奥湾 (The Robertson Opus, 9个单位)、21 Anderson (6个单位) 和华登嘉苑 (Watten House, 1个单位)。

图4：更多CCR的公寓售出（至少每平方英尺3,000新元，总值500万新元）



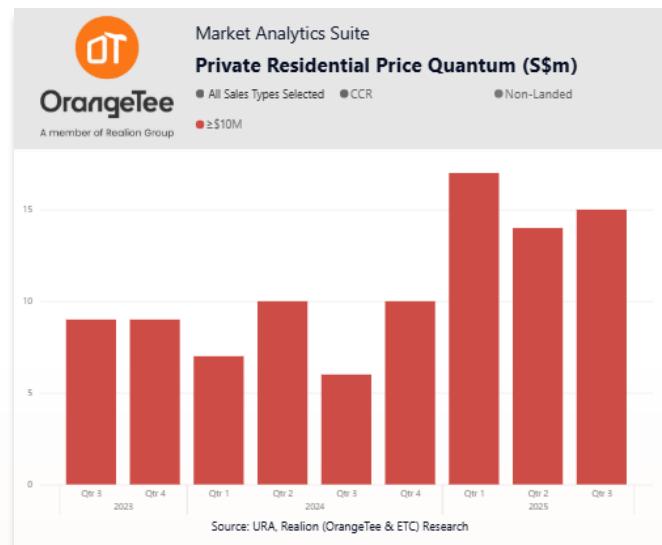
- 上个季度，每平方英尺售价最高的单位是位于巴德申山 (Paterson Hill) 的The Marq公寓，一个284平方米的单位在2025年9月以每平方英尺6,274新元 (总值1,918万新元) 的价格售出。紧随其后的是21 Anderson一个417平方米的单位，同月以每平方英尺5,347新元 (总值2,400万新元) 售出。
- 截至2025年第三季度，巴德申山 (Paterson Hill) The Marq公寓的交易价位列第三高。交易价最高是The Marq的另一个单位，在2011年11月以每平方英尺6,650新元的价格售出，其次是柏皓 (Park Nova) 的一个单位，在2025年1月以每平方英尺6,593新元的价格易手。



## 超豪华公寓 | 重新燃起的兴趣

- 核心中央区售价至少1,000万新元的超豪华公寓需求，在上个季度略有增长，这类公寓在2025年第三季度售出15个单位，较2025年第二季度的14个单位有所上升（图5）。在这15笔交易中，其中6笔为新房销售，9笔为转售。
- 所有新销售交易均来自永久地契的21 Anderson，每笔交易金额均超过2,000万新元。2025年第三季度，售价最高是21 Anderson的两个单位，每个售价达5,225万新元。
- 上个季度，永久居民购买的超豪华豪宅数量最多。在15个豪宅中，有8个由永久居民购得，而新加坡人仅购得5个。另有2个由外国人（非永久居民）购得。
- 在永久居民和非永久居民购买的10个房产中，有两名买家来自中国、两名来自台湾、一名来自瑞士，另一名来自美国。根据市区重建局佛得数据，今年9月，该瑞士籍买家以1,918万新元购入位于巴德申山（Paterson Hill）The Marq公寓的284平方米单位。瑞士和美国公民在额外买方印花税（ABSD）方面享受与新加坡公民同等的待遇。

图5：超豪华公寓销售略有上升



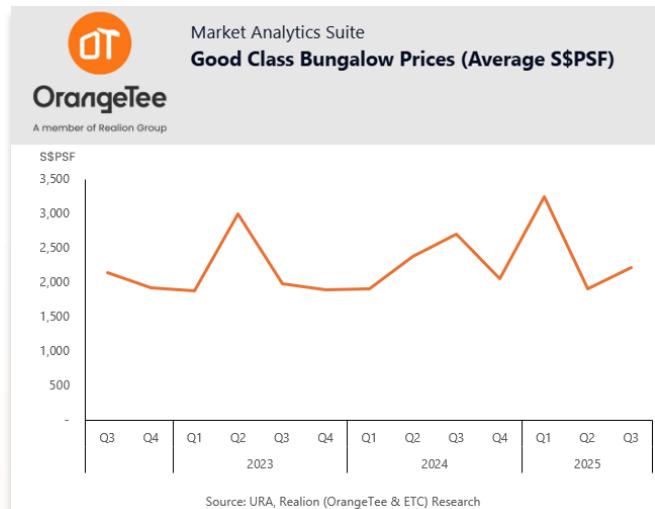


19 Nassim艺术效果图

## 优质独立式洋房 | 需求适中

- 根据市建局买卖禁令数据，上个季度共录得七笔优质独立式洋房 (GCB) 交易，略低于2025年第二季度的9笔交易。但上季度销售量仍高于今年第一季度的2笔交易。
- 同比来看，GCB需求从2024年第三季度的12笔交易 (7笔已登记买卖禁令，5笔未登记买卖禁令) 有所回落。
- 根据已登记买卖禁令的交易数据，GCB的平均地价在上一季度反弹至每平方英尺2,215新元，高于2025年第二季度的每平方英尺1,907新元 (图6)。
- 2025年前9个月，平均地价达到每平方英尺2,175新元，低于2024年同期每平方英尺2,446新元的水平。
- 2025年第三季度值得关注的GCB交易包括：位于紫云道 (Chee Hoon Avenue) 的优质洋房地带的一个单位，在2025年8月以5,500万新元售出，以及位于康沃尔花园住宅 (Cornwall Gardens) 优质洋房区的一个单位，在2025年9月以3,030万新元售出。

图6：平均地价上涨



- 今年最后一个季度，新项目的推出将推高豪宅需求。随着大量新豪宅项目涌入市场，这一市场积极势头或将延续至2026年。
- 随着新加坡市中心更多改造计划的推进，市场活动可能将迎来进一步复苏。社区更新将提升新加坡的基础设施，并吸引更多买家进入核心地段，从而推动优质房产的价格上涨。
- 此外，随着利率持续走低，我们预计豪华住宅销售量将会增加，因为更多本地投资者可能会被吸引进入市场。12月可能实施的降息措施将降低借贷成本，从而刺激市场。
- 由于现行的额外买家印花税 (ABSD) 税率将继续影响外国买家在新加坡买房的意愿，因此豪宅市场很可能由本地需求驱动。此外，随着收入持续增长，越来越多的新加坡人将有能力购买价格更高的房产。

## 2025年第三季度最昂贵的豪宅交易

项目名称	地理位置	房产类型	面积 (平方英尺)	成交价 (新元)	单位价 (每平方英尺新元)	规划区域	地契
Capitol Park	Chee Hoon Avenue	独立式洋房	13,907	\$55,000,000	\$3,955	Novena	永久地契
21 Anderson (第一笔交易)	21 Anderson Road #XX-XX	公寓	10,452	\$52,250,000	\$4,999	Tanglin	永久地契
21 Anderson (第二笔交易)	21 Anderson Road #XX-XX	公寓	10,452	\$52,250,000	\$4,999	Tanglin	永久地契
N.A.	Cornwall Gardens	独立式洋房	19,440	\$30,288,000	\$1,558	Bukit Timah	永久地契
N.A.	Leedon Road	独立式洋房	14,682	\$28,300,000	\$1,928	Bukit Timah	永久地契

资料来源：市建局、瑞联（橙易 - 宜迪）研究

瑞联（橙易 - 宜迪）研究出品



A member of Realion Group

OrangeTee & Tie Pte Ltd

430 Lorong 6 Toa Payoh #01-01  
OrangeTee Building  
Singapore 319402

[www.orangetee.com](http://www.orangetee.com)



若想了解更多项目信息，请联络您选择的橙易房产经纪。

有关研究资讯，请通过以下方式联系瑞联（橙易 - 宜迪）研究。



**Christine Sun**  
Chief Researcher & Strategist  
[christine.sun@realion.com](mailto:christine.sun@realion.com)



**Timothy Eng**  
Assistant Manager  
[timothy.eng@realion.com](mailto:timothy.eng@realion.com)



**Kenneth Wong**  
Assistant Manager  
[kenneth.wong@realion.com](mailto:kenneth.wong@realion.com)



**Jia Yi Chow**  
Senior Research Analyst  
[jiayi.chow@realion.com](mailto:jiayi.chow@realion.com)



**Kenneth Tan**  
Research Analyst  
[kenneth.tan@realion.com](mailto:kenneth.tan@realion.com)



**Yuvana Mahendran**  
Research Analyst  
[Yuvanalakshmi.m@realion.com](mailto:Yuvanalakshmi.m@realion.com)