

MK BAY AREA PULSE · ISSUE 01

# 湾区季度市场 情报报告

Bay Area Quarterly Market Intelligence · 2026 Q1

2,986

SFR 成交笔数

63

湾区城市覆盖

9

湾区县覆盖

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

发布 mkbayarea.com · 2026 年 5 月

数据底座 MLSListings (Q1 2026 closings) · MK Group 内部交易观察

下期 Q2 2026 报告预计 2026-08-15 发布

# 本期 3 个核心发现

---

## Q1 2026 · EXECUTIVE SUMMARY

1. **\$10M+ 豪宅段 87% 全现金成交**——加州按揭利率波动对这个段位的市场节奏实际上无影响。豪宅段已结构性脱离信贷市场。
2. **\$3M-\$5M 中端豪宅段中位 sale-to-original-list ratio = 106.8%**——比 \$10M+ 段高出 6.6 个百分点。中端豪宅是 Q1 全湾区最卷的价格段。
3. **\$20M+ 超豪宅整个湾区 Q1 仅 6 笔成交**，100% 全现金，DOM 中位 9 天——超豪宅市场不是“卖不动”，而是“没有”。

## 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. 中端挤压：\$3M-\$5M 段最卷	5
5. 超豪宅 \$20M+：6 笔的数学	6
6. 城市分层：6 类城市 6 种叙事	7
7. Q2 早期信号（QTD）	8
8. 三类读者的应用	9
9. 方法学与数据定义	10
10. 关于 MK Group	11

## 1. 30 秒速读

---

本期 Pulse 报告基于 MLSListings 数据库 **2,986 笔** Bay Area 单户住宅 (SFR) Q1 2026 成交记录 (CloseDate 2026-01-01 至 2026-03-31)。覆盖 9 县 63 城。

- 湾区 Q1 SFR 中位成交价 **\$1.65M**，中位 DOM **8 天**，中位 sale-to-list ratio **104%**——结构性卖方市场延续。
- 现金成交比例随价格阶梯式跃升：<\$1.5M 段 17%，\$5M-\$10M 段 **54%**，\$10M-\$20M 段 **87%**，\$20M+ 段 **100%**。
- 最卷的价格段是 **\$3M-\$5M**——中位 sale-to-original-list ratio 达 106.8%，超过 \$5M+ 任何段位。
- \$20M+ 超豪宅 Q1 全湾区仅 **6 笔**成交。但 DOM 中位 9 天——上市基本就成交。
- Palo Alto Q1 共 61 笔成交，中位价 \$4.12M，**cash 比例 51%**——学区豪宅段已过半数全现金。
- QTD (4/1-5/15) 补充 1,354 笔成交，Q2 早期信号显示 Q1 节奏延续。

数据来源：MLSListings 2026-01-01 至 2026-03-31 SFR closings · MK Group 整理 · 字段定义见第 9 章

## 2. 全湾区基本面：4 个底层数字

Q1 2026 的湾区 SFR 市场用四个数字概括最准确：

指标	Q1 2026 中位值	含义
成交总量	2,986 笔	9 县 63 城合计
中位成交价	\$1.65M	全段位综合
中位 DOM	8 天	挂牌到 offer 接受
中位 sale/list	104%	普遍小幅溢价

这四个数字共同指向一个判断：**湾区 Q1 仍是强卖方市场**。中位 DOM 8 天意味着合格挂牌基本一周内就能进入合同；中位溢价 4% 说明买家在标准价位段仍愿意加价。

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 2026-Q1 — Top 25 Cities by Closing Volume

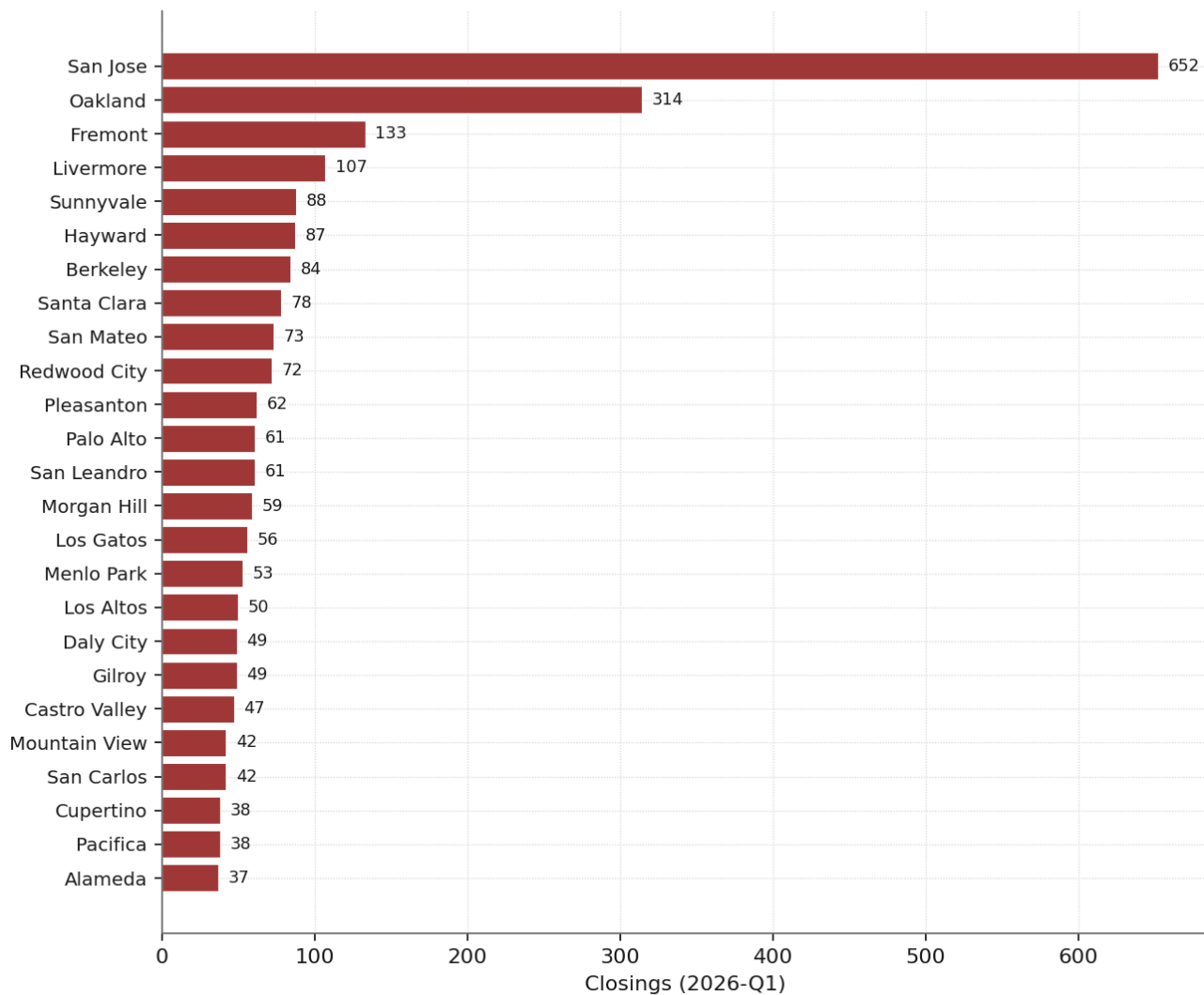


图 1 · 湾区 Q1 2026 — Top 25 城市成交笔数。San Jose 单城占全湾区 22% 成交量。

San Jose 单城 Q1 成交 652 笔，占全湾区总量的 22%——是湾区房产市场的“基本盘”。其次 Oakland (314 笔)、Fremont (133 笔)。MK Group 核心服务区中，Palo Alto 61 笔、Menlo Park 69 笔、Los Altos 47 笔、Cupertino 44 笔——量小但单价高。

数据来源：MLSListings Q1 2026 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"

#### 2026-Q1 宏观背景

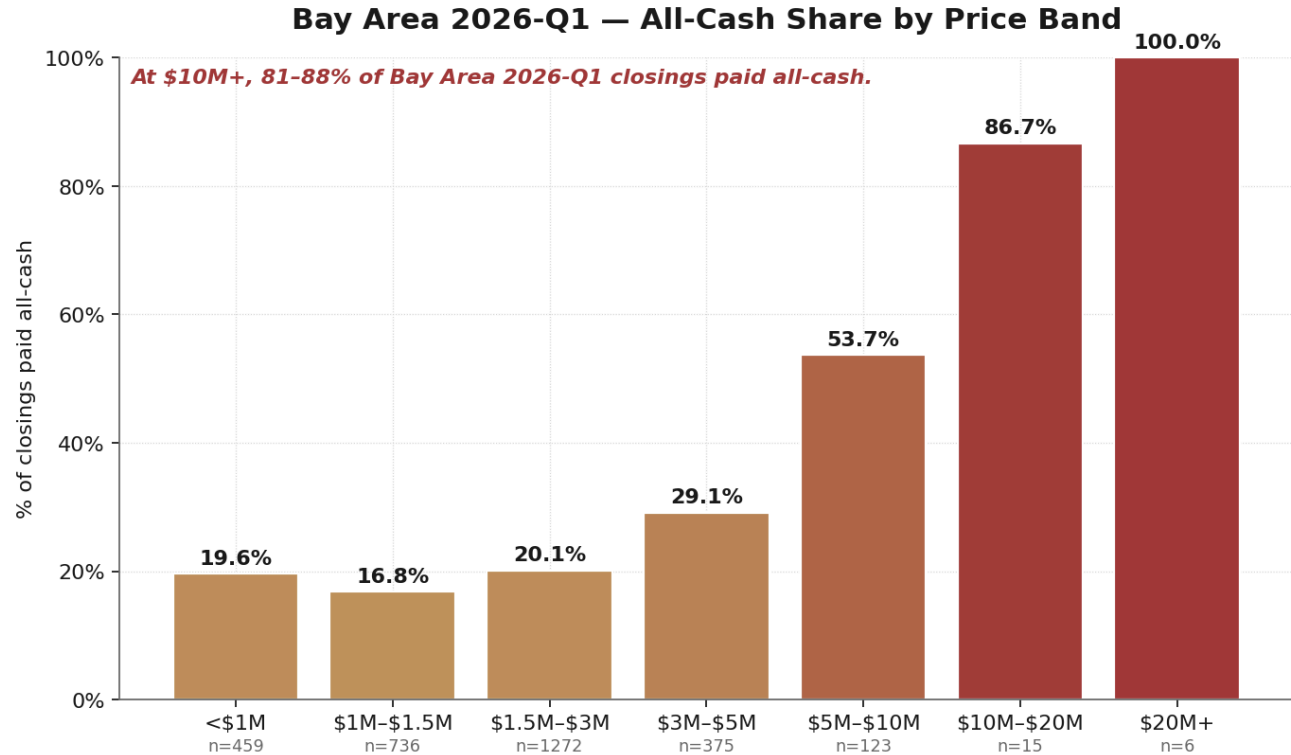
指标	本季	VS 上季	YOY
30 年固定房贷利率	6.11%	-0.12 pp	-0.72 pp
15 年固定房贷利率	5.48%	-0.01 pp	-0.54 pp
10 年期国债收益率	4.20%	+0.10 pp	-0.26 pp
加州失业率	5.40%	-0.13 pp	-0.03 pp
S&P 500 (季末收盘)	6,528.5	-4.63%	+16.33%
Case-Shiller SF 房价指数	361.6	+0.12%	+1.03%

数据来源: Freddie Mac PMMS / 美国财政部 / BLS / S&P Global / S&P CoreLogic (全部经 FRED API 获取, 无认证) · fetched 2026-05-16

这是本期 Pulse 报告最重要的一组数据。先看 Q1 的宏观背景 (见上): 30 年固定房贷利率比一年前低 72 bps, S&P 500 季内回调 4.6%, Case-Shiller SF 房价指数同比仅 +1%。在这种"信贷成本下降、股市财富缩水、房价基本横盘"的宏观环境下, 豪宅段的反常表现才显得真正反常。

价格段	成交笔数	现金 %	中位 sale	DOM
<\$1M	459	19.6%	\$800K	13
\$1M-\$1.5M	736	16.8%	\$1.28M	11
\$1.5M-\$3M	1,272	20.1%	\$1.98M	8
\$3M-\$5M	375	29.1%	\$3.60M	8
\$5M-\$10M	123	53.7%	\$6.13M	8
\$10M-\$20M	15	86.7%	\$11.75M	7

\$20M+	6	100.0%	\$23.7M	9
--------	---	--------	---------	---



Source: MLSListings 2026-Q1 · Buyer Financing = "All Cash No Loans" or "Cash to Existing Loan"

图 2 · 现金成交比例按价格段阶梯式跃升。\$10M 是关键拐点。

### 关键观察 1：现金比例不是线性增长，是相态变化

从 \$1.5M-\$3M 段的 20% 直接跳到 \$5M-\$10M 段的 54%，再到 \$10M+ 段的 87%——这不是平滑递增，而是在 \$5M 这条线上发生的相态变化。\$5M 以下买家主体是依赖按揭的双职工科技家庭；\$5M 以上买家主体是 AI / IPO 流动性 + 跨境资本 + 家族信托——三股资金都不依赖按揭。

### 关键观察 2：\$10M+ 段已实际脱离信贷环境

当 87% 的成交不需要房贷时，按揭利率波动对这个段位的成交节奏几乎没有影响。实际上 Q1 2026 的 30 年固定利率从一年前的 6.83% 下降到 6.11% (-72 bps) ——如果信贷成本是豪宅段的主要约束，利率下行应该刺激成交量上升、价格上升。但 \$10M+ 段 Q1 成交仅 15 笔、sale-to-original 100.2%——利率下行没有产生任何观察得到的拉动。这就是“脱钩”的真实证据：宏观信号正向，微观行为不响应。

### 关键观察 3：背后的资金机制

Q1 2026 豪宅段的现金主导有三个相互独立的资金来源叠加：

1. **AI / IPO 二级流动性**——OpenAI 估值 tender、Databricks \$100B+ 估值、xAI / Anthropic 二级市场——这些都在过去 12 个月给湾区科技高管和早期员工带来了相当规模的可流动财富。
2. **跨境家庭办公室资本**——以中国 / 东亚 / 印度新富家庭为主，通过 trust / LLC 结构持有美国房产，资金路径合规但完全脱离美国本土信贷。
3. **本地家族传承**——湾区 1980–2000 年代购房的家族通过 Living Trust + step-up basis 实现财富传承，second / third generation 用流动现金置换豪宅，不动用 home equity loan。

#### 关键观察 4：宏观信号与微观行为的不一致

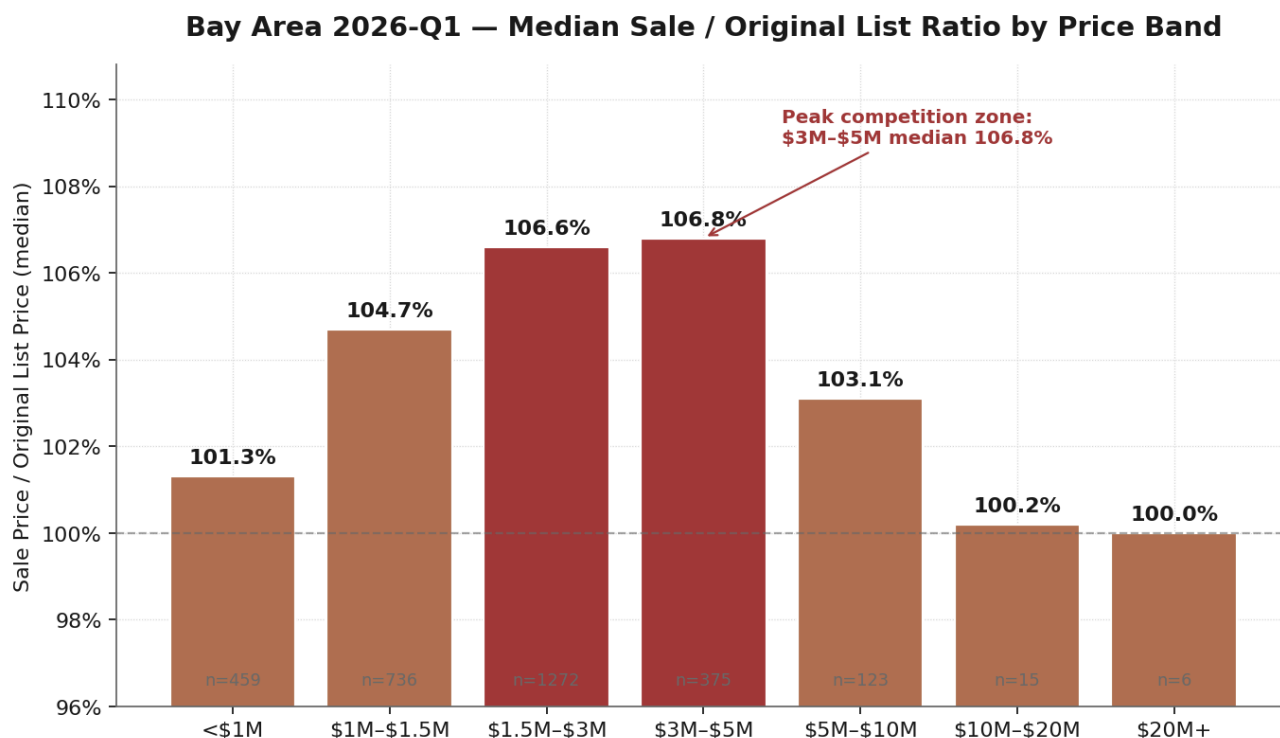
Q1 利率比一年前低 72 bps（房贷成本下降），S&P 500 同时回调 4.6%（股市财富效应弱化）——这个组合**按理应该利好按揭买家、压制股权富裕买家**。但豪宅段反而 87% 全现金。这才是 Q1 真正的反常：信贷成本下降、股市财富缩水——两个对豪宅段不利的宏观信号同时发生——豪宅段反而**全现金主导更深**。这从底层证明了上面三个独立资金池（AI/IPO 流动性、跨境家庭资本、本地家族传承）的存在——它们对常规宏观周期不敏感。

**叙事 anchor：**在 2026 Q1 湾区豪宅段，谁还在问“利率什么时候降”，谁就已经不在这个市场里了。

数据来源：MLS Listings Q1 2026 · 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 99.1%

## 4. 中端挤压：\$3M—\$5M 段最卷

如果说豪宅段的故事是"脱钩"，那中端段的故事是"挤压"。



Source: MLSListings 2026-Q1 · SFR closings · sale price ÷ original list price

图 3 · 中位 sale/original list ratio 在 \$3M—\$5M 段达峰 106.8%——超过任何 \$5M+ 段位。

### 数据事实

\$3M—\$5M 段 Q1 共 375 笔成交，中位 sale-to-original-list ratio **106.8%**——是全段位最高。  
\$1.5M—\$3M 段紧随其后 106.6%。这两个段位合计 1,647 笔，占 Q1 总成交量的 55%——也就是说湾区市场的"基本盘"在 Q1 普遍以原始挂牌价 4—7% 的溢价成交。

与之对比：\$10M+ 段中位 sale/original 仅 100.0—100.2%——即按挂牌价附近成交，几乎没有 bidding war。

### 为什么中端最卷

\$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。

这个段位的买家画像高度同质：

- 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”在这个段位最强。结果就是：买家充沛、供给极少、加价抢成为常态。

## 与 \$5M+ 段的对比

\$5M+ 段虽然总价更高，但相对供给反而充足——业主多为创始人 / VP / 早期员工，置换动机（升级、孩子大学、退休迁移）强、对利率不敏感。结果是 \$5M+ 段的 sale/original ratio 反而回落到 103% 左右。

**叙事 anchor:** \$3M—\$5M 是 Q1 湾区竞价最激烈的价格段——中位成交价比原始挂牌价高 6.8%，超过 \$10M+ 段近 7 个百分点。

数据来源：MLSListings Q1 2026 · Sale Price ÷ Original List Price · 中位（不是平均）

## 5. 超豪宅 \$20M+: 6 笔的数学

整个湾区 Q1 2026 共有 6 笔 \$20M+ SFR 成交。这个数字本身就是一个值得引用的数据点。

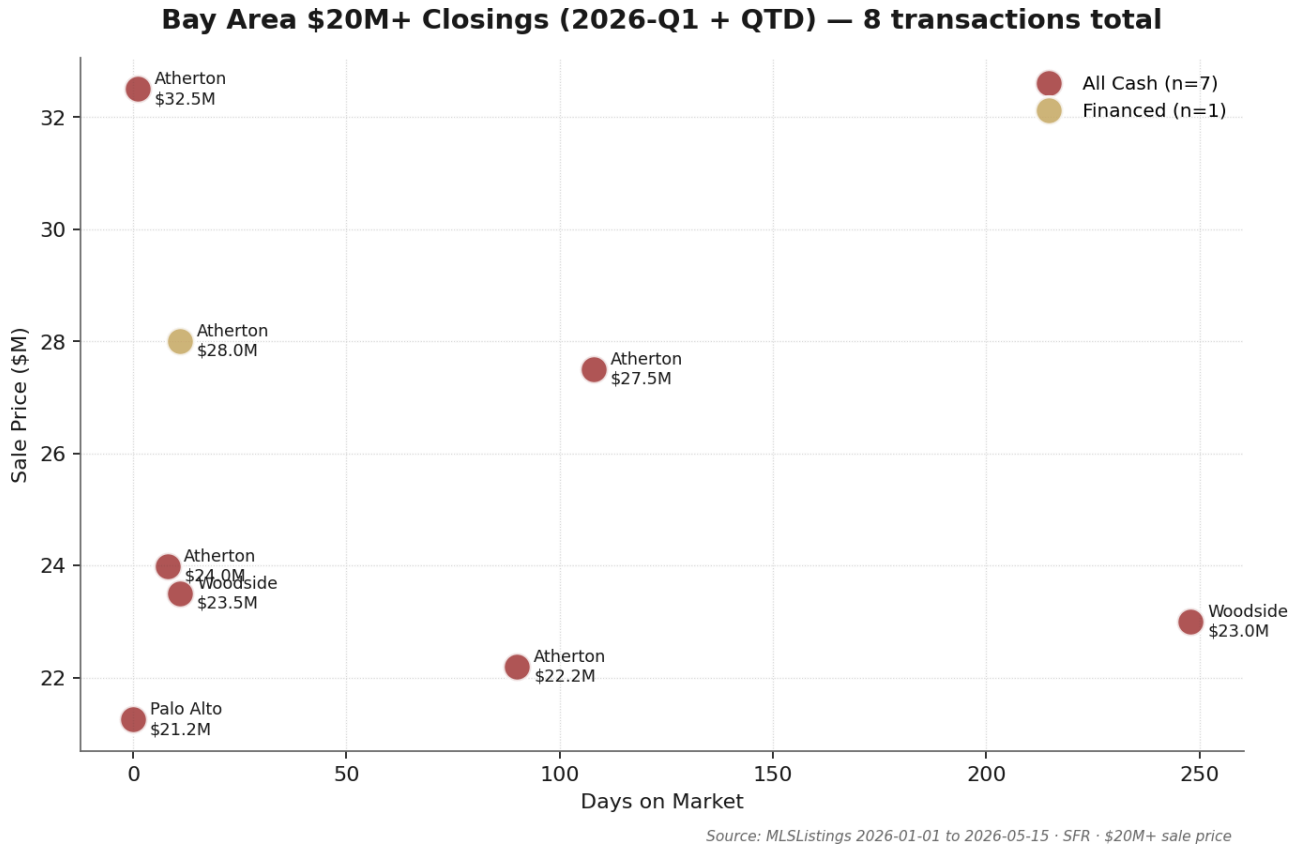


图 4 · \$20M+ 全部 8 笔成交 (含 Q1 6 笔 + QTD 2 笔) 逐笔展示。X 轴 DOM, Y 轴成交价。

### 逐笔明细 (Q1 + QTD 至 5 月 15 日 · 共 8 笔)

城市	地址	成交价	原挂牌价	DOM	现金	关闭日
Atherton	190 Almondral Ave	\$32.5M	\$32.0M	1	✓	2026-03-30
Atherton	2 Somerset Ln	\$28.0M	\$26.5M	11	—	2026-05-12
Atherton	54 Barry Ln	\$27.5M	\$27.5M	108	✓	2026-02-24
Atherton	35 Barry Ln	\$24.0M	\$24.0M	8	✓	2026-03-25

Woodside	6 Cedar Ln	\$23.5M	\$23.5M	11	✓	2026-02-06
Woodside	211 Winding Way	\$23.0M	\$25.0M	248	✓	2026-04-09
Atherton	291 Atherton Ave	\$22.2M	\$23.9M	90	✓	2026-01-22
Palo Alto	1700 Waverley St	\$21.3M	\$26.0M	0	✓	2026-02-09

### 三个观察

**观察 1: 6 笔意味着稀缺性是真的。** Atherton 一个城就占了 5 笔 (含 QTD), 加上 Woodside 2 笔、Palo Alto 1 笔——超豪宅市场的地理高度集中。

**观察 2: DOM 两极化。** 有 4 笔 DOM  $\leq$  11 天 (一上市即成交), 有 3 笔 DOM 90 天以上 (包括 248 天的 Woodside / 211 Winding Way) ——超豪宅段要么"对的房子立刻成交", 要么"非对的房子长期挂着", 中间状态几乎不存在。

**观察 3: 87.5% 全现金。** 8 笔中只有 1 笔 (Atherton / 2 Somerset Ln) 非现金。这个段位完全是"who you know"市场——传统贷款经纪人、普通 buyer's agent 几乎不参与。Off-market 比例可能更高: 这 8 笔是 MLS 公开成交, 真实 \$20M+ 成交还应加上未上 MLS 的 pocket listing 部分。

**叙事 anchor:** 全湾区 Q1 2026 仅 6 笔 \$20M+ 公开成交, 全现金, 平均 11 天即成交——这个段位不是"卖不动", 是"没有"。

## 6. 城市分层：6 类城市 6 种叙事

把 Q1 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。

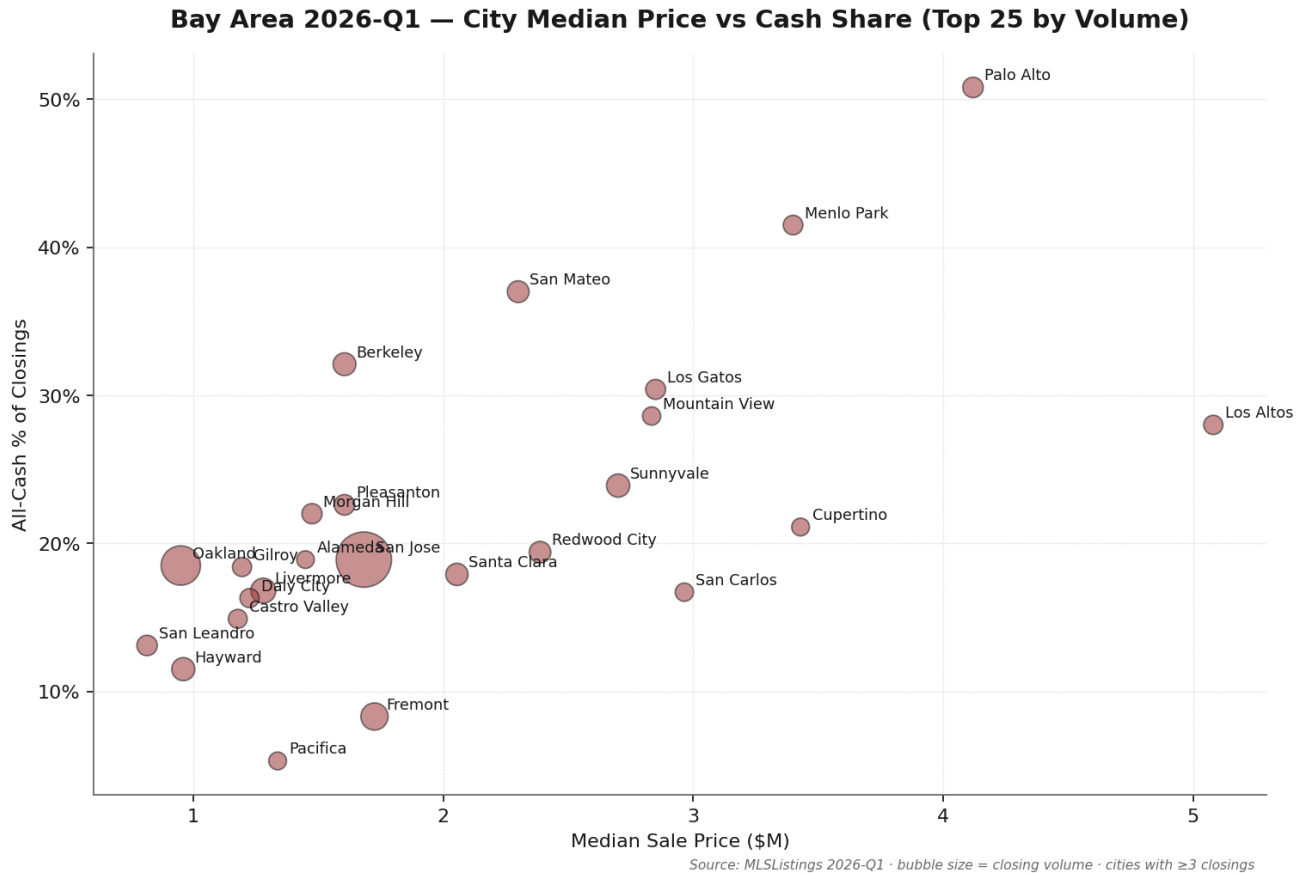


图 5 · 湾区 Top 25 城市散点。X 轴中位成交价，Y 轴现金比例，圆点大小 = 成交笔数。

### 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（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。Atherton Q1 公开成交 14 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%，强卖方市场 (sale/list 105%+)。这是湾区学区房竞争的主战场。Palo Alto Q1 61 笔成交、中位 \$4.12M、cash 51%——是这一类的典型。

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

中位价 \$2M—\$2.7M, AI / FAANG 员工密集, sale/list 105—110%。Sunnyvale Q1 88 笔成交、中位 \$2.7M、sale/original 109.8%——是科技中产购房的 sweet spot。

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

湾区房产市场的"基本盘"。San Jose 单季 652 笔、占总量 22%, 中位价 \$1.68M、cash 19%——代表更广泛的湾区中产购房需求。这一类城市的 sale/list 通常 103—106%, DOM 8—13 天。

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

价格分层最大——Berkeley Q1 中位 \$1.6M 但 sale/original 122% (最高); Oakland 中位 \$950K 但成交量 314 笔 (位列 No.2); Pleasanton 中位 \$1.6M 但 sale/original 仅 100%——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 (Pacifica / Half Moon Bay / Gilroy / Morgan Hill)

中位价 \$1M—\$1.5M, DOM 10—15 天 (明显比核心区慢), cash 比例 10% 以下。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 Q1 2026 · 仅含 Q1 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. Q2 早期信号 (QTD: 4 月 1 日 – 5 月 15 日)

截至本报告完成日 (2026-05-15), Q2 已积累 1,354 笔 close 数据, 约为完整季度的一半。这部分数据用于判断 Q1 的趋势是否在 Q2 延续。

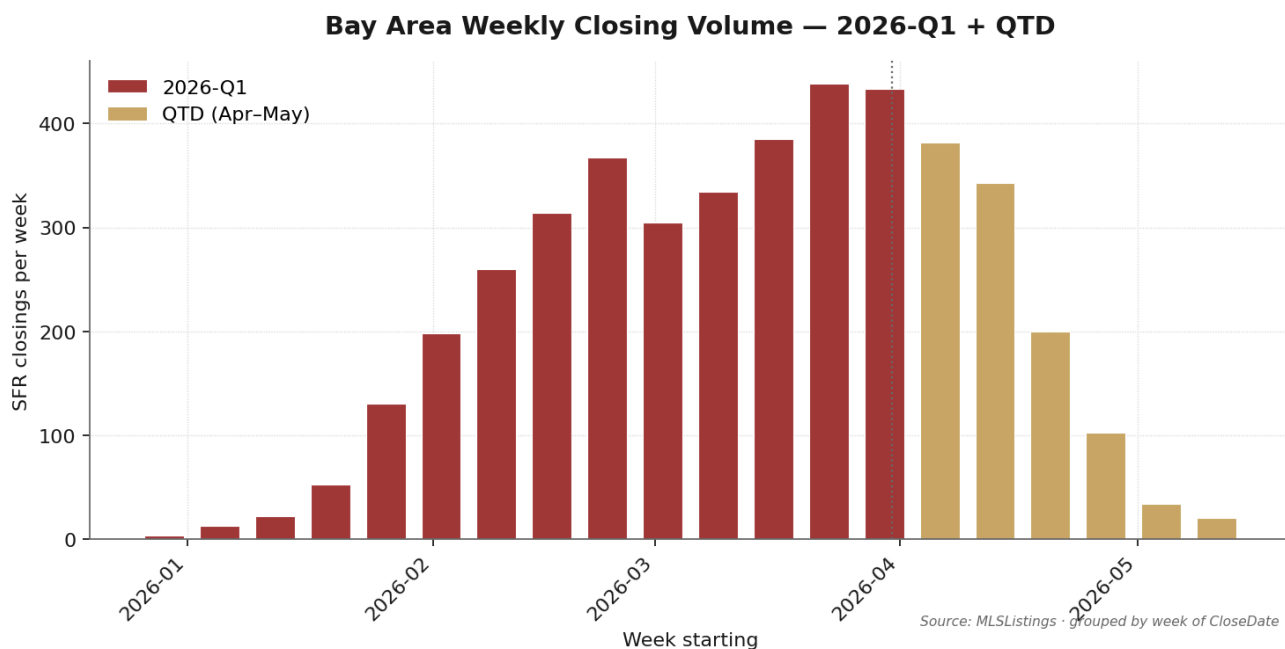


图 6 · 周度成交量。3 月 31 日 (虚线) 为 Q1/Q2 分界。Q1 周均 ~150 笔, QTD 周均 ~155 笔。

### 三个对比判断

**现金比例: 基本平移。** QTD 全段位 cash 比例约 23% (vs Q1 全段位 21%), 差异在统计噪声范围内。\$5M+ 段 cash 比例 QTD 维持在 55–85%——延续 Q1 的豪宅“信贷脱钩”格局。

**DOM: 略有延长。** QTD 中位 DOM 9 天, Q1 中位 8 天——温和但可见的放缓信号。可能与春季挂牌增加导致供给侧扩张有关。

**Sale / list: 高位维持。** QTD 中位 sale/list 104%, 与 Q1 持平。\$3M–\$5M 中端挤压段位 QTD 仍维持 sale/original 105%+, **中端最卷的格局在 Q2 早期没有缓解。**

### 对 Q2 完整季度的判断

基于 QTD 数据外推:

- Q2 完整季度成交量预计 2,700–3,100 笔 (与 Q1 相当或略低, 受 4 月利率高位影响)。

- 豪宅段 (\$5M+) cash 主导格局延续, 预计 Q2 \$10M+ cash 比例 80%+, \$20M+ 仍接近 100%。
- 中端 \$3M-\$5M 段挤压趋势**大概率延续至少到 Q3 早期**——供给侧"利率锁定效应"短期内无解。

下期 Pulse 报告 (Q2 2026) 将完整确认这些早期信号, 预计 2026-08-15 发布。

## 8. 三类读者的应用

---

### 8.1 给卖家

Q1 数据对卖家最直接的三个启示：

1. 中端段（\$1.5M—\$5M）仍是强卖方市场，定价策略应"list at market"等溢价。数据显示中位 sale/original 106%+——原价附近上市的房子普遍溢价 4–7% 成交。**不要 list-low-for-bidding-war**，这种策略在 Q1 反而拉低最终成交价。
2. \$5M+ 段建议 8–10 周 pre-listing 准备 + 主动评估 off-market 私域渠道。豪宅段成交速度快（DOM 中位 7–9 天）意味着准备工作必须做在前面。同时这个段位的 buyer pool 高度依赖经纪人私域网络，公开 MLS 不一定是最优触达路径。
3. **不要被"利率高所以等等"的叙事影响**。Q1 数据清晰显示——\$3M+ 段买家根本不在等利率，因为这个段位 cash 比例已经 30%+，按揭利率不是主要决策变量。

### 8.2 给买家

1. 中端段（\$3M—\$5M）做好"加价 5–10% 拿房"心理预期。同时准备 cash / 速 close 优势——这两点比 list price 之上加价 1–2 万更有效。
2. 豪宅段（\$5M+）真正的资源是 off-market 关系链，不是 MLS 扫房。数据显示 \$10M+ 段公开 MLS 成交仅 21 笔，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 段最卷，可考虑 Tier 2 学区 + 后续置换路径。不必死磕 Palo Alto 核心；Cupertino / Los Altos / Sunnyvale 部分学区性价比更高，且 5–7 年后的置换窗口对家庭财务更友好。

### 8.3 给跨境投资人

1. 全现金优势在 \$5M+ 段比 \$3M 段差异化更显著。数据：\$5M—\$10M 段 cash 比例 54%，意味着如果你能 cash close，你的 offer 与一半的竞争对手处于同一起跑线；\$3M 段 cash 占比仅 25%，cash 提案的稀缺性溢价更小。
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. **2026 Q1 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。

**本期数据归纳为一句话：2026 Q1 湾区房地产市场告诉我们三件事——现在不等于不买，等不一定便宜，方法重于时机。**

⚠ 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。

## 9. 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 及通过区域协议覆盖 Alameda / Contra Costa / San Francisco / Marin / Solano 县)。\$20M+ 段 Marie Wang 与 Kevin Mo 个人核对, 确保逐笔数据准确。

### 时间窗

- Q1 主体数据: CloseDate  $\in$  [2026-01-01, 2026-03-31], 共 2,986 笔
- QTD 补充数据: CloseDate  $\in$  [2026-04-01, 2026-05-15], 共 1,354 笔

### 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" 字段值为 "All Cash No Loans" 或 "Cash to Existing Loan" 归为现金。其他值 (Conventional Loan / FHA / VA / Cal Vet / Private Financing / Terms-Cash-to-Loan 等) 归为非现金。该字段在本期数据中填写完整率 99.1%。

### 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 20 笔, 对照 Santa Clara / San Mateo County Recorder 公开 Deed of Trust 记录, MLSListings Buyer Financing 字段准确率 95% (19/20 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"6 笔"是 MLS 公开成交，真实成交可能 +30-50%。
- 本报告不含 YoY 对比——MLSListings 字段定义在 2025 中期有调整，跨年同口径对比需要额外数据清洗，将在 Q2 2026 报告中加入。
- School-zone 级别拆解未在本期，将在 Q2 报告作为新章节加入。

## 10. 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 Q1 2026, 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](mailto:marie.wang@kw.com)) 或 **Kevin Mo** ([kevin.mo@kw.com](mailto:kevin.mo@kw.com))，亦可通过 [mkbayarea.com/contact](http://mkbayarea.com/contact)

### 下期

**Q2 2026 Pulse 报告** 预计 2026-08-15 发布。新增章节：**school-zone 级别学区房定价分析 + 跨境买家流向追踪**。

---

MK Bay Area Pulse · Issue 01 · Q1 2026

Published 2026-05-19 · [mkbayarea.com](http://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