

湾区季度市场 情报报告

Bay Area Quarterly Market Intelligence · 2026 Q2

4,515

SFR 成交笔数

56

湾区城市覆盖

3

湾区核心县

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

发布 mkbayarea.com · 2026 年 7 月

数据底座 MLSListings (Q2 2026 closings) · FRED 宏观指标

下期 Q3 2026 报告预计 2026 年 10 月上旬发布

本期 3 个核心发现

Q2 2026 · EXECUTIVE SUMMARY (含 YOY 对照)

1. **\$10M+ 段成交 39 笔, YoY +86% (21 → 39), 同期总成交量仅 +4.5%**——K 型分化在放量中继续验证; 但全现金占比从上季的 90.5% 回落到 74.4%, 融资成交从 2 笔升到 10 笔——股市 12 个月上涨 20.9% 之后, 豪宅买家开始"留股票、用杠杆"。
2. **\$20M+ 段 6 笔成交 (5 笔在 Atherton), 中位 DOM 44 天、中位成交价仅为原挂牌价的 90.2%**——从 Q1 的"9 天、按挂牌价抢"转回谈判市场; 但其中 2 笔以高出原挂牌 10.0% 和 17.8% 成交——对的房子仍被瞬间抢走, 错价的房子在深折。
3. **\$3M-\$5M 段 627 笔 (QoQ +67%), 中位 sale/original 105.3% 连续两季全段位最高, 中位 DOM 8 天并列全段最快**——春季供给放量没有缓解学区中端段的竞争。

目录

1. 30 秒速读	本页
2. 全湾区基本面: 4 个底层数字	3
3. YoY 对照 vs 2025 Q2	4
4. 价格段现金阶梯 (核心章节)	5
5. 中端挤压: \$3M-\$5M 段连续两季最卷	6
6. 超豪宅 \$20M+: 6 笔的两极	7
7. 城市分层: 6 类城市 6 种叙事	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 **4,515 笔** Bay Area 单户住宅 (SFR) Q2 2026 成交记录 (CloseDate 2026-04-01 至 2026-06-30), 覆盖 3 县 56 城。自本期起, Pulse 只含季内数据——不再附 QTD 章节和下季预测 (首期 Q1 2026 因发布较晚而附带的 QTD 部分为一次性安排)。

- 湾区 Q2 SFR 中位成交价 **\$1.73M** (YoY +1.5%), 中位 DOM **12 天** (与去年同期持平), 中位 sale-to-list ratio **103.3%**——卖方市场延续, 但节奏比 Q1 的 8 天温和放缓。
- 现金成交比例仍随价格阶梯跃升: <\$3M 段 16-17%, \$5M-\$10M 段 **47%**, \$10M-\$20M 段 **73%**, \$20M+ 段 **83%**——阶梯还在, 但顶端比 Q1 (87% / 100%) 明显松动。
- 最卷的价格段连续两季是 **\$3M-\$5M**——中位 sale-to-original-list ratio 105.3%, 中位 DOM 8 天并列全段最快。
- \$20M+ 超豪宅 Q2 全湾区 **6 笔**成交, 5 笔在 Atherton; 中位 DOM 44 天、中位 sale/original 90.2%——超豪宅段转回谈判市场。
- Palo Alto Q2 共 110 笔成交 (YoY +8%), 中位价 \$4.11M (YoY +10.8%), **cash 比例 40%**。
- \$10M+ 段 39 笔创本系列单季新高, 其中融资成交 10 笔 (上季仅 2 笔) ——杠杆重新回到豪宅段。

数据来源: MLSListings 2026-04-01 至 2026-06-30 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

Q2 2026 的湾区 SFR 市场用四个数字概括最准确：

指标	Q2 2026 中位值	含义
成交总量	4,515 笔	3 县 56 城合计，YoY +4.5%
中位成交价	\$1.73M	全段位综合，YoY +1.5%
中位 DOM	12 天	挂牌到 offer 接受，与去年同期持平
中位 sale/list	103.3%	普遍小幅溢价

这四个数字共同指向一个判断：**湾区 Q2 仍是卖方市场，且春季放量是真实增长而非季节幻觉**——4,515 笔比 2025 年同季多 4.5%，中位价同步小幅上行。中位 DOM 从 Q1 的 8 天回到 12 天，与 2025 Q2 完全一致——Q1 的 8 天更多反映冬季低供给下的抢购，而不是市场进一步加速。

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-Q2 — Top 25 Cities by Closing Volume

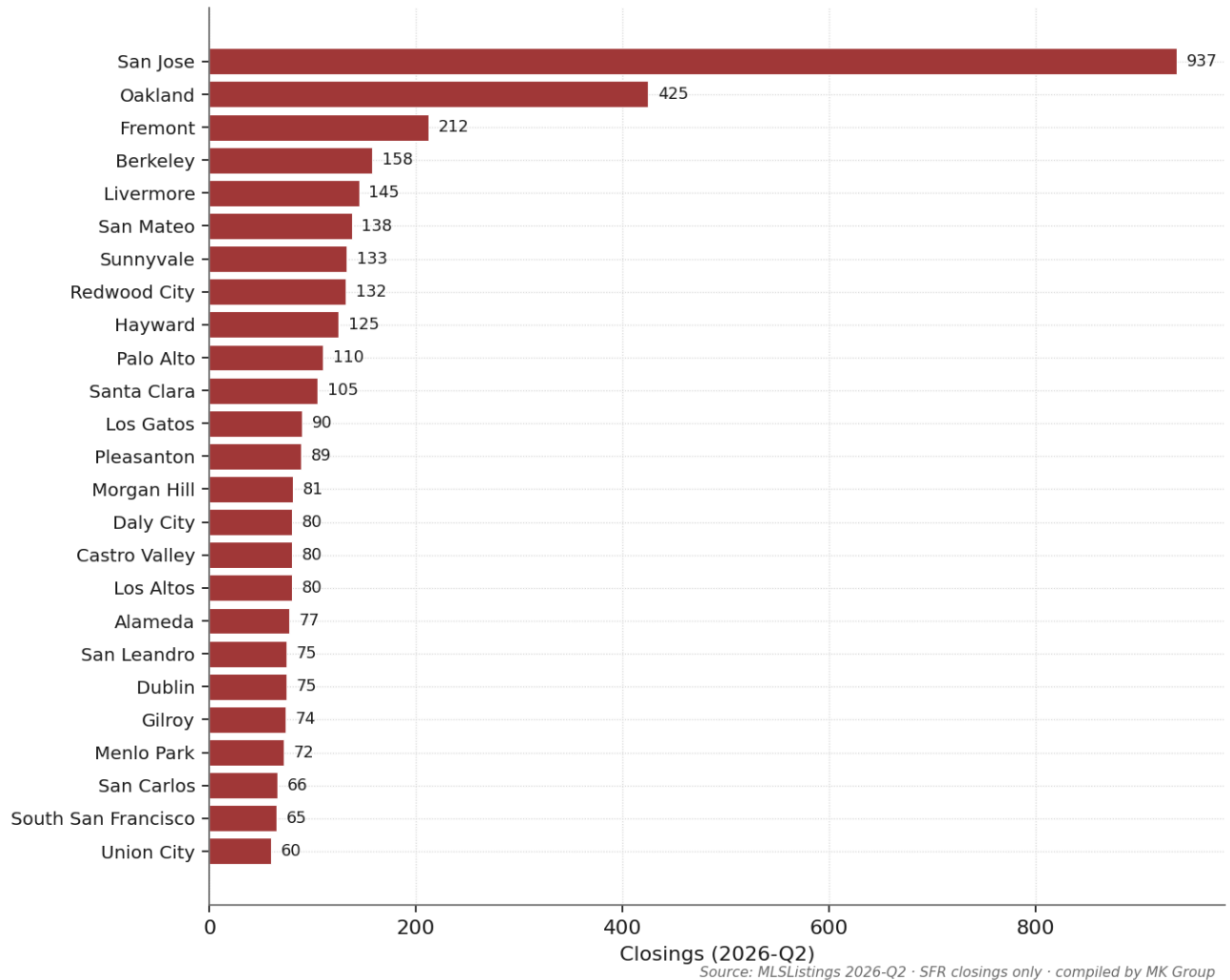


图 1 · 湾区 Q2 2026 — Top 25 城市成交笔数。San Jose 单城占全湾区 20.8% 成交量。

San Jose 单城 Q2 成交 937 笔，占全湾区总量的 20.8%——依旧是湾区房产市场的“基本盘”。其次 Oakland (425 笔)、Fremont (212 笔)。MK Group 核心服务区中，Palo Alto 110 笔、Menlo Park 72 笔、Los Altos 80 笔、Cupertino 41 笔——量小但单价高。

数据来源：MLSListings Q2 2026 SFR closings · 排除 condo / multi-family / 售价 < \$100K 记录

3. YoY 对照 vs 2025 Q2: 放量中的结构变化

这是 Pulse 系列第二期附带完整 YoY 对照的报告——2025 Q2 基线数据已归档，同季对同季，季节性因素天然对齐。Q2 2026 与 Q2 2025 的对比讲的是一个与 Q1 期不同的故事：**豪宅段在放量，但定价权在回归均衡**。\$10M+ 成交从 21 笔跳到 39 笔 (+86%)，同期总量只涨 4.5%——K 型分化的量级验证比 Q1 期 (+40% vs +2.9%) 更强；但与放量同时发生的，是顶端现金占比的首次同比回落和融资成交的回流。

指标	Q2 2025	Q2 2026	YoY 变化
30 年固定房贷利率 (季内周均)	6.79%	6.41%	-0.37 pp
S&P 500 季内回报	+10.57%	+14.87%	连续两个强季
Case-Shiller SF HPI YoY	-2.10%	+2.47%	由负转正
总成交量	4,320	4,515	+4.5%
中位成交价	\$1.70M	\$1.73M	+1.5%
\$10M+ 总成交笔数	21	39	+86%
\$10M-\$20M 全现金占比	77.8%	72.7%	-5.1 pp
\$5M-\$10M 全现金占比	45.3%	46.6%	+1.3 pp
\$3M-\$5M 全现金占比	24.8%	29.0%	+4.2 pp
\$1.5M-\$3M 全现金占比	16.0%	17.4%	+1.4 pp
\$20M+ 成交笔数	3	6	2x
\$20M+ 中位 DOM	80 天	44 天	-36 天
\$20M+ 中位 sale/orig	82.4%	90.2%	+7.8 pp

数据来源: MLSListings Q2 2025 (归档) & Q2 2026 · 现金成交定义统一口径 (Buyer Financing = "All Cash No Loans" 或 "Cash to Existing Loan") · 利率变化按未取整周均值计算 · \$20M+ 段两年样本均 <10 笔, 比率解读需谨慎

三个 YoY 叙事:

1. K 型分化的放量验证: \$10M+ 成交 YoY +86% (21 → 39 笔), 总成交量仅 +4.5%——豪宅段增速是整体市场的 19 倍。Q1 期我们说 K 型分化"从趋势变成显性结构"; Q2 的数据在近一倍的样本量上复现了同一结构。这不再需要论证, 是可以直接引用的市场事实。

2. 顶端现金占比同比首次回落: \$10M—\$20M 段全现金占比从 77.8% 降到 72.7% (−5.1 pp)——这是本系列观察窗口内该段位现金占比第一次同比下行。方向本身比幅度重要: 结合 \$3M—\$5M 段现金占比同期 +4.2 pp, 现金阶梯在两端向中间收敛, 阶梯整体在变平缓。

3. \$20M+ 从深折价恢复定价力: 2025 Q2 的 \$20M+ 是"深折清库存" (中位 sale/orig 82.4%、80 天 DOM、3 笔); 2026 Q2 恢复到 90.2% / 44 天 / 6 笔。恢复方向明确, 但距离 Q1 2026 那种"按挂牌价 9 天抢"的极端状态又退了一步——超豪宅段一年半里走完了"深折 → 抢购 → 谈判"三种状态。

4. 价格段现金阶梯：杠杆回流豪宅段

2026-Q2 宏观背景

指标	本季	VS 上季	YOY
30 年固定房贷利率	6.41%	+0.31 pp	-0.37 pp
15 年固定房贷利率	5.75%	+0.28 pp	-0.18 pp
10 年期国债收益率	4.42%	+0.22 pp	+0.06 pp
加州失业率	5.30%	-0.07 pp	-0.17 pp
S&P 500 (季末收盘)	7,499.4	+14.87%	+20.86%
Case-Shiller SF 房价指数	358.9	-0.12%	+2.47%

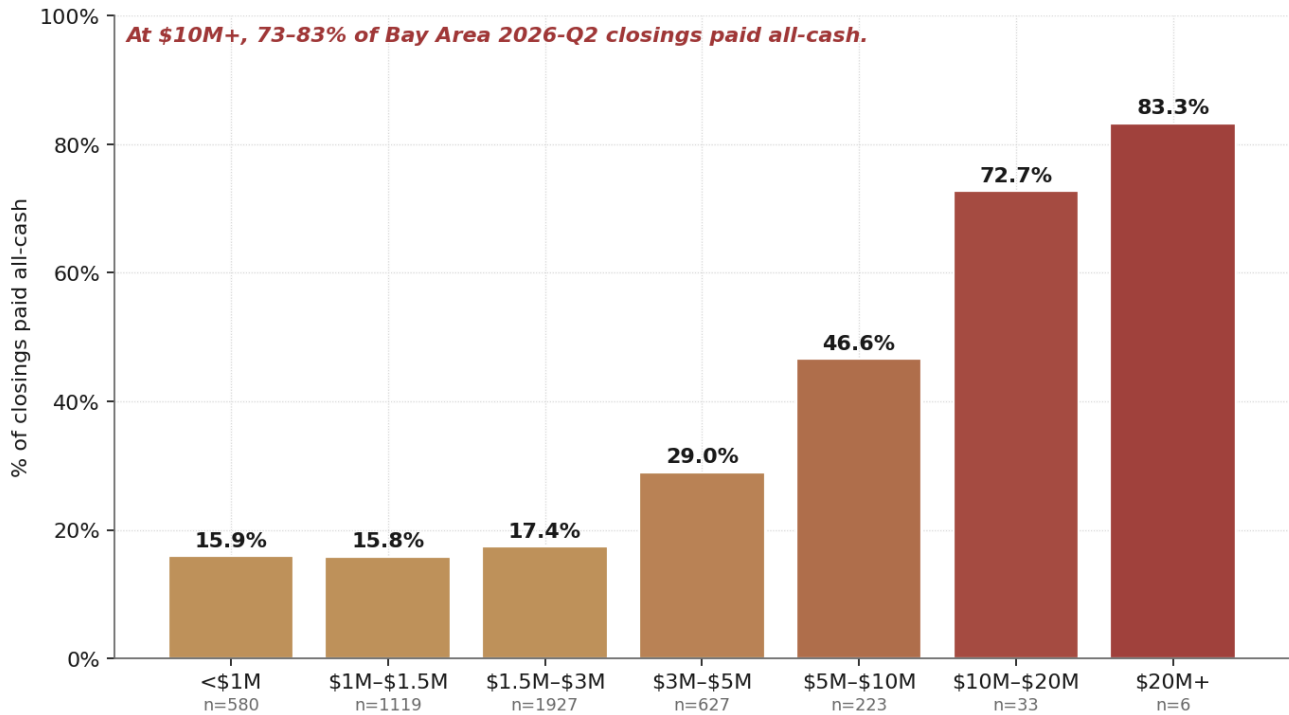
数据来源: Freddie Mac PMMS / 美国财政部 / BLS / S&P Global / S&P CoreLogic (全部经 FRED API 获取, 无认证) · fetched 2026-07-10

先看 Q2 的宏观背景 (见上): 30 年固定房贷利率季内回升 31 bps 到 6.41% (但仍比一年前低 37 bps), S&P 500 季内大涨 14.9%、同比 +20.9%, Case-Shiller SF 房价指数同比由负转正 (+2.5%)。与 Q1 的"利率下行 + 股市回调"正好相反, Q2 是"利率回升 + 股市暴涨"——这个组合下豪宅段的行为变化, 是本期最重要的一组数据。

价格段	成交笔数	现金 %	中位 sale	DOM
<\$1M	580	15.9%	\$850K	14
\$1M-\$1.5M	1,119	15.8%	\$1.28M	13
\$1.5M-\$3M	1,927	17.4%	\$1.95M	12
\$3M-\$5M	627	29.0%	\$3.60M	8
\$5M-\$10M	223	46.6%	\$5.95M	8

\$10M–\$20M	33	72.7%	\$12.75M	24
\$20M+	6	83.3%	\$22.0M	44

Bay Area 2026-Q2 — All-Cash Share by Price Band



Source: MLSListings 2026-Q2 · Buyer Financing = "All Cash No Loans" or "Cash to Existing Loan"

图 2 · 现金成交比例仍按价格段阶梯式跃升，但顶端比 Q1 明显回落：\$10M–\$20M 段 86.7% → 72.7%，\$20M+ 段 100% → 83.3%。

关键观察 1：阶梯还在，坡度在变缓

从 \$1.5M–\$3M 段的 17% 到 \$5M–\$10M 段的 47%，再到 \$10M+ 段的 73–83%——现金占比随价格跃升的基本结构没有变，\$5M 仍是买家资金结构的相变线。变化发生在两端：顶端（\$10M–\$20M）从上季 86.7% 回落到 72.7%，中端（\$3M–\$5M）同比反而 +4.2 pp——阶梯从两端向中间收敛。

关键观察 2：Q2 的新变量不是现金消失，是杠杆回来了

\$10M+ 段 Q2 成交 39 笔，其中融资成交 10 笔——上季只有 2 笔。融资占比从 9.5% 升到 25.6%。同样值得注意的是 \$5M–\$10M 段：223 笔中融资成交 119 笔（53.4%）——这个段位的多数买家重

新在用贷款（上季现金占比 53.7%，本季 46.6%，回到 2025 Q2 的 45.3% 水平——Q1 的过半现金更像脉冲而非新常态）。

关键观察 3：为什么股市暴涨反而让融资回流

直觉上，股市 +20.9% 应该让高净值买家现金更充裕、现金占比更高。实际发生的是反面，机制并不复杂：**资产快速升值期，卖股买房的机会成本变高**。当组合一年涨 20%+，套现 \$15M 买房意味着退出一个正在复利的仓位，还要即期确认资本利得税；而 6.4% 的按揭或以证券组合为抵押的信贷额度，成本低于预期组合回报。2025 年（股市平淡、Q1 甚至回调）的理性选择是直接付现金；2026 Q2 的理性选择是保留仓位、使用杠杆。**豪宅买家没有变穷，是变得更精于资金成本。**

关键观察 4：对"信贷脱钩"论点的诚实更新

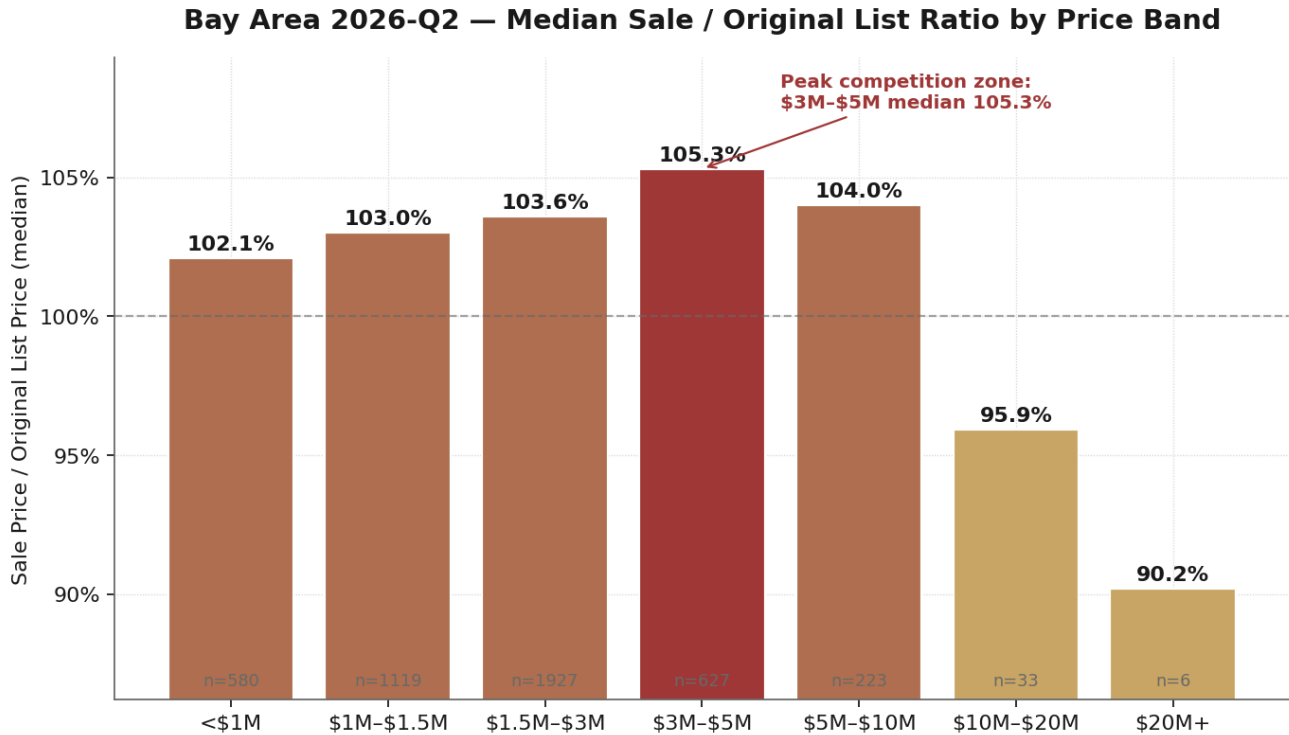
Q1 期我们提出豪宅段"信贷脱钩"——按揭利率波动不驱动 \$10M+ 段的成交行为。Q2 数据对这个论点做了一次有意义的压力测试：利率季内回升 31 bps，\$10M+ 段成交量不降反升（21 → 39 笔 YoY，15+6 → 39 QoQ）——**利率不约束豪宅段成交量**这一半论点继续成立。但"豪宅段不用信贷"这一半需要修正：当股市回报远高于借贷成本时，这个段位会主动选择信贷。脱钩的准确表述是：**豪宅段对信贷的使用是机会主义的，而非依赖性的**——利率高低不决定他们买不买，只决定他们怎么付钱。

叙事 anchor：2026 Q2 湾区豪宅段的信号不是"现金为王"退场，而是换了说法——现金仍是入场资格，杠杆变成了资金管理工具。买不买由房子决定，怎么付由股市决定。

数据来源：MLSListings Q2 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 99.2%

5. 中端挤压：\$3M—\$5M 段连续两季最卷

如果说豪宅段的故事是"杠杆回流"，那中端段的故事仍然是"挤压"——连续第二个季度。



Source: MLSListings 2026-Q2 · SFR closings · sale price ÷ original list price

图 3 · 中位 sale/original list ratio 在 \$3M—\$5M 段达峰 105.3%——连续两季超过任何 \$5M+ 段位。

数据事实

\$3M—\$5M 段 Q2 共 627 笔成交 (QoQ +67%, YoY +11%)，中位 sale-to-original-list ratio **105.3%**——连续第二季全段位最高；中位 DOM 8 天，与 \$5M—\$10M 段并列全段最快。\$1.5M—\$3M 段紧随其后 103.6%。这两个段位合计 2,554 笔，占 Q2 总成交量的 57%——**湾区市场的"基本盘"在 Q2 仍普遍以原挂牌价 4—5% 的溢价成交。**

与之对比：\$10M—\$20M 段中位 sale/original 回落到 95.9%，\$20M+ 段 90.2%——豪宅段重新出现折价空间，中端段没有。

为什么挤压没有随供给放量缓解

Q2 供给端明显放量（\$3M—\$5M 段成交笔数 QoQ +67%），按常理竞争烈度应该下降。实际只从 106.8% 降到 105.3%——1.5 个百分点的边际缓和，格局未变。原因还是那两条：

- **需求侧同步扩容**——\$3M—\$5M 是湾区 GreatSchools 10/10 学区房的入场门槛（Palo Alto Unified 多数 ZIP、Cupertino Union 核心 ZIP、Los Altos / Saratoga 中端），买家画像高度同质：30—45 岁双职工科技家庭、RSU 充裕但流动资金有限、孩子在 elementary / middle school 阶段的刚性学区需求。股市 +20.9% 直接放大了这批买家的首付能力。
- **供给侧利率锁定仍未解**——该段现有业主大多在 2018—2022 年以 2.5—3.5% 锁定利率，6.4% 环境下置换成本依然翻倍。春季放量的很大部分来自新盘和非置换性卖家（遗产、外迁、公司搬迁），存量业主惜售的底层结构没有松动。

与 \$5M+ 段的对比

\$5M—\$10M 段虽然总价更高，但中位 sale/original 104.0%——低于 \$3M—\$5M。业主置换动机强（升级、子女离家、退休迁移）、对利率不敏感，供给相对充足，竞价烈度反而更低。

叙事 anchor: \$3M—\$5M 连续两季是湾区竞价最激烈的价格段——中位成交价比原挂牌价高 5.3%，比 \$10M—\$20M 段高出近 10 个百分点。供给放量 67%，都没能把它拉下最卷段位的位置。

数据来源：MLSListings Q2 2026 · Sale Price ÷ Original List Price · 中位（不是平均）

6. 超豪宅 \$20M+: 6 笔的两极

整个湾区 Q2 2026 共有 6 笔 \$20M+ SFR 成交——与 Q1 持平，是 2025 Q2（3 笔）的两倍。其中 5 笔在 Atherton，1 笔在 Palo Alto（Old Palo Alto）。

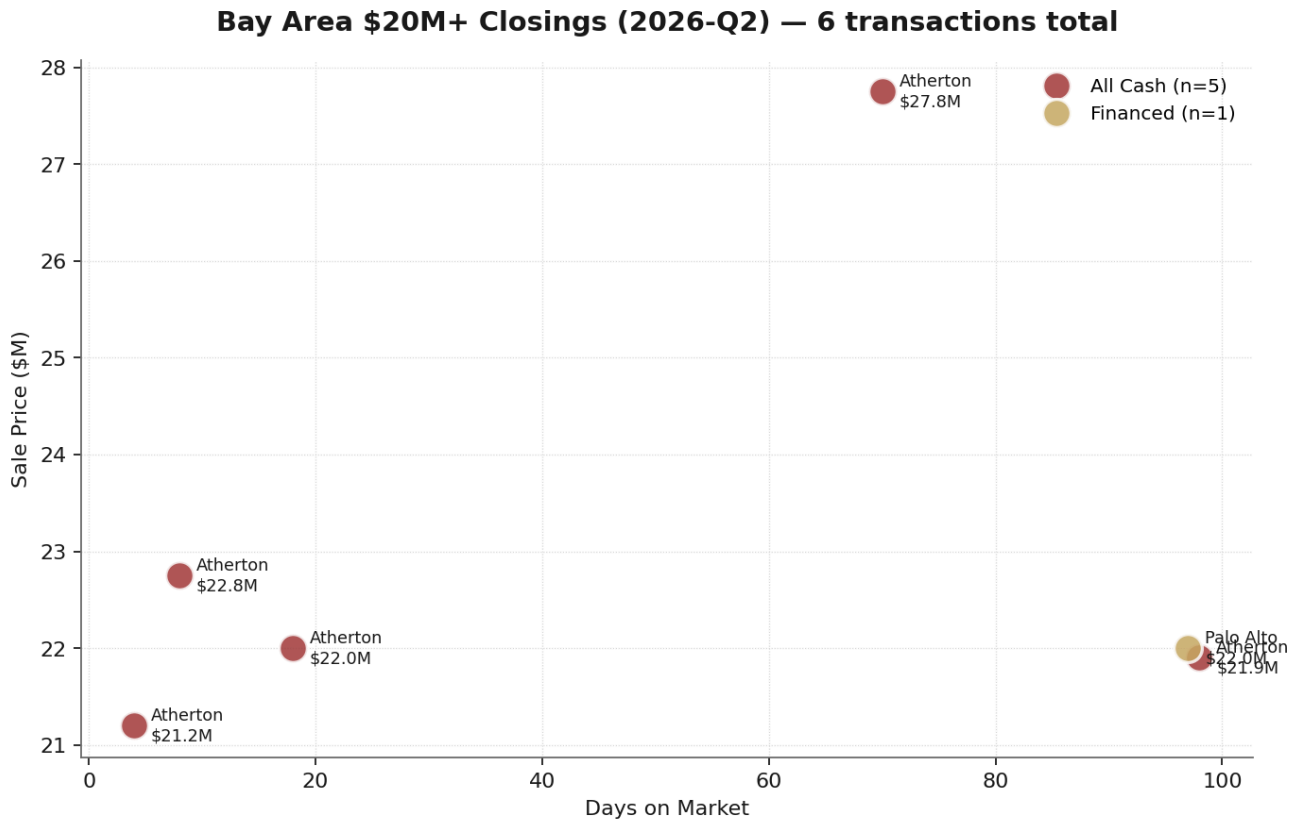


图 4 · \$20M+ 全部 6 笔成交逐笔展示。X 轴 DOM，Y 轴成交价。红色为全现金（5 笔），金色为融资（1 笔）。

逐笔明细（Q2 季内 · 共 6 笔）

城市	地址	成交价	原挂牌价	sale/orig	DOM	现金	关闭日
Atherton	77 Flood Cir	\$27.75M	\$34.5M	80.4%	70	✓	2026-05-08
Atherton	241 Polhemus Ave	\$22.75M	\$25.0M	91.0%	8	✓	2026-04-24
Atherton	98 Flood Cir	\$22.0M	\$20.0M	110.0%	18	✓	2026-06-10

Palo Alto	444 Tennyson Ave	\$22.0M	\$24.9M	88.4%	97	—	2026-05-22
Atherton	167 Almendral Ave	\$21.9M	\$24.5M	89.4%	98	✓	2026-06-23
Atherton	60 Ralston Rd	\$21.2M	\$18.0M	117.8%	4	✓	2026-05-28

YoY 注: 2025 Q2 \$20M+ 仅 3 笔、中位 DOM 80 天、中位 sale/orig 82.4%; 2026 Q1 为 6 笔、9 天、~100%。本季 6 笔 / 44 天 / 90.2% 处在两者之间——从 Q1 的抢购极端回落, 但仍明显好于一年的深折状态。两年样本均 <10 笔*。

三个观察

观察 1: 地理集中度进一步收窄。 6 笔中 5 笔在 Atherton——其中 Flood Circle 一条街占了 2 笔 (77 号 \$27.75M 与 98 号 \$22M)。Q1 的 6 笔还分布在 Atherton / Woodside / Palo Alto 三城; Q2 几乎收敛为 "Atherton 单城市场 + Old Palo Alto 一笔"。

观察 2: 两极从"时间"转到"价格"。 Q1 的两极化体现在 DOM (要么 11 天内成交、要么 90 天以上); Q2 的两极化体现在价格——2 笔以高出原挂牌 10.0% 和 17.8% 成交 (98 Flood Circle、60 Ralston Rd, DOM 分别 18 / 4 天), 4 笔以原挂牌的 80—91% 折价成交 (DOM 8—98 天)。**定价贴近市场的房子被竞价抬高, 锚定过高的房子必须让价 10—20% 才能成交**——同一个段位, 两种完全不同的成交逻辑。

观察 3: 5/6 全现金, 融资单出现在 \$22M。 唯一一笔融资成交是 Palo Alto 444 Tennyson Ave (\$22M, conventional loan) ——与第 4 章 "杠杆回流" 的段位级观察一致: 即便在 \$20M+, 融资也不再是不可想象的选项。Off-market 提示不变: 这 6 笔是 MLS 公开成交, 行业普遍估计该段位另有 15—25% 的私域成交未进 MLS。

叙事 anchor: Q2 湾区 \$20M+ 市场是一个 "双速市场": 定价对的房子 4—18 天内被现金抢走、最高溢价 17.8%; 定价错的房子平均让价 15% 才能离场。中间状态依然不存在。

数据来源: MLS Listings Q2 2026 · *n=6, 样本较小, 比率解读需谨慎, 下季继续验证

7. 城市分层：6 类城市 6 种叙事

把 Q2 成交数据按城市散点（中位价 × cash % × 笔数）展开，湾区依然呈现清晰的 6 类城市群——分层框架与 Q1 一致，各层内部的数字有值得注意的移动。

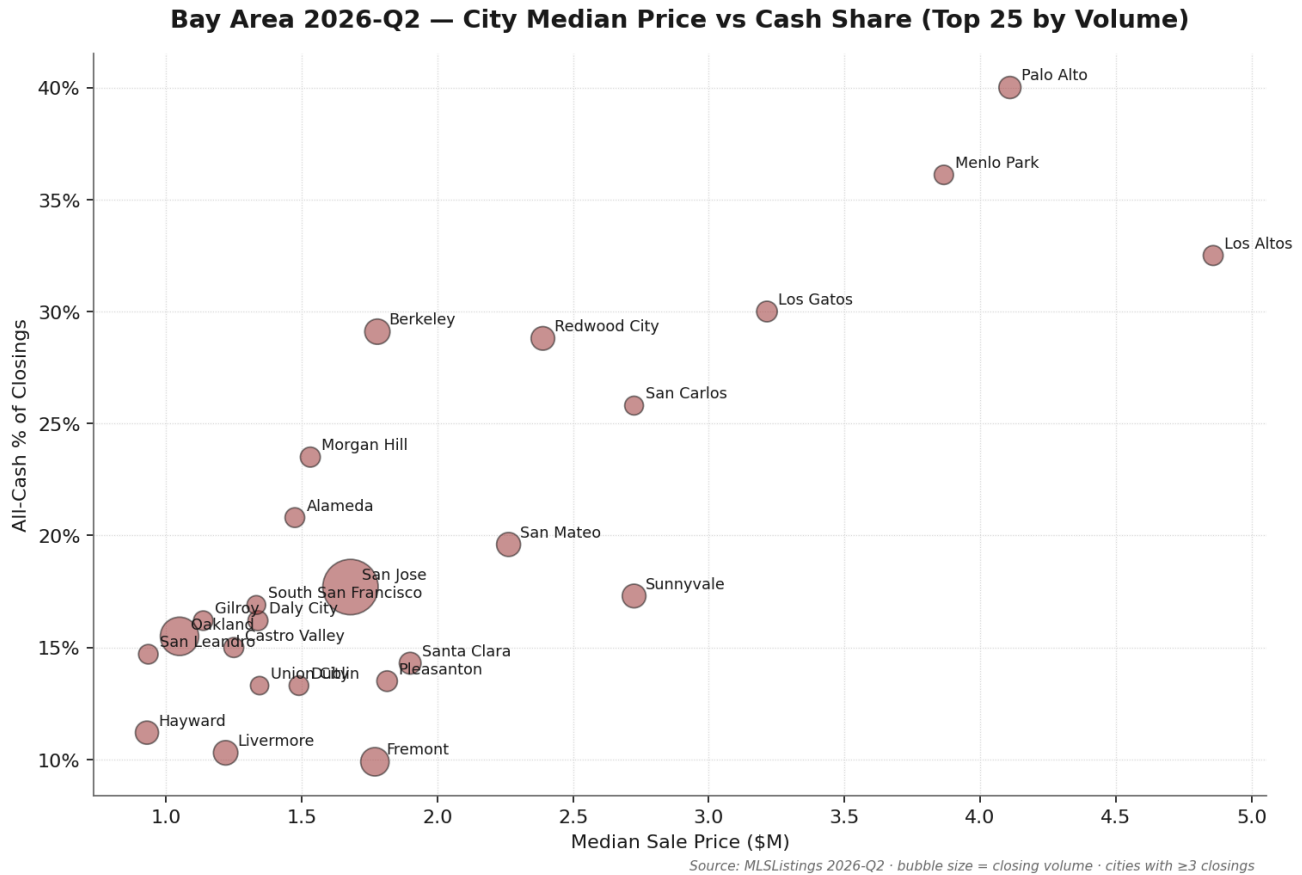


图 5 · 湾区 Top 25 城市散点。X 轴中位成交价，Y 轴现金比例，圆点大小 = 成交笔数。

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 42—78%，单城季度成交 <50 笔。本季的变化是**放量**：Atherton 公开成交 23 笔（2025 Q2 为 17 笔），中位价 \$10.5M——连续第三个季度站上 8 位数；Woodside 23 笔，cash 比例 78.3% 为全湾区最高。Off-market 占比高的结构性提示不变，MLS 数据仍低估这一层的真实活跃度。

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

中位价 \$3.4M—\$4.9M, cash 比例 22—40%, 强卖方市场。Palo Alto Q2 110 笔、中位 \$4.11M (YoY +10.8%)、sale/original 105.5%; Los Altos 80 笔、中位 \$4.86M 为本层最高。这一层是第 5 章"中端挤压"的地理载体——学区刚需 + 利率锁定的供给收缩, 在这几个城市表现最集中。

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

中位价 \$1.9M—\$2.9M, AI / FAANG 员工密集。Sunnyvale Q2 133 笔、中位 \$2.73M、sale/original 106.8%——南湾核心城市中竞价最烈; Mountain View 57 笔、中位 \$2.91M。科技中产购房的 sweet spot 属性不变。

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 937 笔、占总量 20.8%, 中位价 \$1.68M、cash 17.7%。值得单独点名的是 San Mateo: 138 笔、中位 \$2.26M、sale/original 110.3%——中半岛通勤带的竞价烈度本季超过多数南湾城市。

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

价格分层最大, 且是"低挂牌引竞价"文化的主场——Berkeley 中位 sale/original 132.2% (全湾区最高)、Piedmont 121.8%、Albany 121.7%、Oakland 112.3%。解读时注意: 这些比率反映的是东湾刻意低挂的定价策略, 不能与半岛的"按市场价挂、加价成交"直接类比。Oakland 425 笔 (全湾区第二)、中位 \$1.05M; Pleasanton / Livermore 中位 sale/original 100.0%——东湾内部依然像几个独立市场。

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

中位价 \$1.1M—\$1.75M, DOM 9—15 天 (Pacifica / Half Moon Bay / Gilroy 明显比核心区慢, Morgan Hill 是例外), sale/original 基本在 100% 附近。这一层按揭买家占绝大多数 (cash 比例 16—24%), 对 6.4% 的利率环境最敏感——Q2 利率回升 31 bps, 这一层的成交节奏最直接反映了这个变化。

数据来源: MLSListings Q2 2026 · 仅含季内成交 ≥ 3 笔的城市 (共 56 城进入排名)

8. 三类读者的应用

8.1 给卖家

Q2 数据对卖家最直接的三个启示：

1. **中端段 (\$1.5M–\$5M) 仍以溢价成交，但定价纪律比 Q1 更重要。** 全市场中位 DOM 从 8 天回到 12 天，说明买家决策窗口在拉长；而 \$3M–\$5M 段 105.3% 的中位溢价依然属于“按市场价挂牌、让竞价抬价”的卖家。**不要低挂钩竞价，也不要高挂等缘分**——Q2 的 \$20M+ 数据就是后者的反面教材。
2. **\$5M–\$10M 段供给在放量 (223 笔, QoQ +81%)，你的竞争对手变多了。** Q1 那种“一上市就被抢”的窗口在收窄：\$10M–\$20M 段中位 DOM 从 7 天拉长到 24 天。8–10 周的 pre-listing 准备 + 现实主义定价，比任何时候都值钱——本季 \$20M+ 段定价过高的房子平均让价 15% 才离场。
3. **别赌“利率再降一点再卖”。** Q2 利率不降反升 (+31 bps QoQ)，而买家该出手照样出手——总量 +4.5% YoY。等待的成本是确定的（持有成本 + 竞品增加），利率下行的时点是不确定的。

8.2 给买家

1. **中端段 (\$3M–\$5M) 继续做好加价 5–10% 的心理预期。** 连续两季全段最卷，供给放量 67% 都没改变格局。比小幅加价更有效的仍是结构性优势：现金比例、首付比例、速 close 能力。
2. **\$10M+ 段的谈判窗口从 Q1 的抢购极端重新打开。** \$10M–\$20M 段中位 DOM 24 天、sale/original 95.9%，\$10M+ 供给 39 笔创系列新高——这个段位从“卖方定节奏”转向“双方谈条件”。如果你在这个段位观望了一年，Q2 的数据值得重新入场评估。
3. **学区房买家：等待有真实成本。** Palo Alto 中位价 YoY +10.8% (\$3.71M → \$4.11M) ——晚一年入场，同样的房子多付约 \$40 万。Cupertino (中位 \$3.35M)、Saratoga (中位 \$4.23M、sale/original 100.1%) 仍是相对理性的学区入口。

8.3 给跨境投资人

1. **全现金优势在 \$5M–\$10M 段依然显著，但边际在收窄。** 该段现金占比 46.6%——现金 offer 仍让你站进前半，但随着本地买家融资回流（融资占比 53.4%），现金的稀缺性溢价比 2026 Q1 有所下降。现金 + 速 close + 无 contingency 的组合拳比单纯现金更有效。
2. **Trust / LLC 持产结构需在 offer 之前定案。** 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。跨境资金路径（合规

购汇 + 境外银行中转 + 美国 escrow 落地) 本身成熟, 卡点几乎总在持产结构没有提前定。

3. **利率环境对跨境现金买家是相对利好。**本地买家的按揭成本回升到 6.41%, 而跨境现金买家的资金成本不随美国利率波动——Q2 这种"利率回升 + 供给放量"的组合, 恰好是现金买家议价能力相对上升的窗口。

本期数据归纳为一句话: 2026 Q2 的湾区市场在放量中重新分层——中端继续挤压, 顶端开始谈判, 杠杆重新变成工具而不是负担。

⚠ 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)。宏观指标来自 FRED (Freddie Mac PMMS / 美国财政部 / BLS / S&P Global / S&P CoreLogic)。

时间窗

- Q2 季内数据: CloseDate \in [2026-04-01, 2026-06-30], 共 4,515 笔
- 自本期起报告仅含季内数据, 不含 QTD 补充窗口 (首期 Q1 2026 的 QTD 章节为一次性安排)

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 99.2%, 口径与 Q1 2026 及 2025 归档数据完全一致。

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)
- Sale Price 字段缺失的记录不计入 (本期 1 笔)

验证

现金成交字段的口径验证沿用 2026-Q1 期建立的基准：该期曾对 \$5M+ 段抽样 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)。本期使用同一字段、同一口径。

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，真实成交可能更高。
- \$20M+ 段及 \$10M–\$20M 段样本较小 (n=6 / n=33)，单季比率波动大，趋势判断以连续多季为准。
- School-zone 级别拆解仍在数据校验中，本期未纳入；校验达标后将作为独立章节加入。

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 + FRED 宏观指标 + 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 Q2 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) 或 **Kevin Mo** (kevin.mo@kw.com)，亦可通过 mkbayarea.com/contact

下期

Q3 2026 Pulse 报告 预计 2026 年 10 月上旬发布。届时本系列将首次具备连续三季 + 同季两年的完整对照序列。

MK Bay Area Pulse · 2026 Issue 02 · Q2 2026

Published 2026-07-10 · 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
