

MK BAY AREA PULSE · 2026 ISSUE 03

湾区季度市场 情报报告

Bay Area Quarterly Market Intelligence · 2026 Q3

5,098

SFR 成交笔数

57

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 10 月

数据底座 MLSListings (Q3 2026 closings) · FRED 宏观指标

下期 Q4 2026 报告预计 2027 年 1 月下旬发布

本期 3 个核心发现

Q3 2026 · EXECUTIVE SUMMARY (含 YOY 对照)

- 1. **\$10M+ 段成交 45 笔, YoY +88% (24 → 45), 同期总成交量 -4.1%**——同比变化随价格段单调递增: <\$1M 段 -7.6%、\$1.5M-\$3M 段 -5.2%、\$3M-\$5M 段 +0.9%、\$5M-\$10M 段 +24%、\$10M+ 段 +88%。30 年房贷利率连续第二季回升 (6.41% → 6.68%)、10 年期国债升至 4.76%, 豪宅段照样放量; \$10M+ 融资成交 13 笔、与上季持平——杠杆是工具, 不是约束。
- 2. **\$3M-\$5M 段中位 sale/original 105.6%, 连续第三季全段位最高, 且是 \$10M 以下唯一 QoQ 上升的段位**——<\$3M 三个段位的溢价全部回落到 100.2-101.6% (Q2 为 101.3-103.8%), 全市场中位 sale/list 从 103.3% 降到 101.4%; \$3M-\$5M 段与 \$1.5M-\$3M 段的溢价差从 1.5 pp 拉开到 4.0 pp。挤压没有扩散, 而是收窄成了一个段位的孤岛。
- 3. **\$20M+ 段 9 笔、合计 \$294M, 其中 4 笔 ≥ \$30M (Q2 为 0 笔)**——Hillsborough 3000 Ralston Ave 以 \$70M 全现金成交, 是本系列自 2025 Q3 Woodside \$85M 以来的最大单笔; 但它是从 \$88M 原挂牌折让 20.5%、在市 141 天后才成交的。三笔最大折让 (\$70M / \$30M / \$28.5M) 合计比原挂牌少收 \$31.5M; 而三笔按挂牌价或溢价成交的在 0-7 天内就走了。超豪宅段"双速市场"第三季延续, 中位 DOM 从 44 天压缩到 31 天。

目录

1. 30 秒速读	4
2. 全湾区基本面: 4 个底层数字	5
3. YoY 对照 vs 2025 Q3	7
4. 价格段现金阶梯 (核心章节)	9
5. 中端挤压: \$3M-\$5M 段的孤岛	12

6. 超豪宅 \$20M+: 9 笔、\$294M、4 笔 \$30M+	14
7. 城市分层: 6 类城市 6 种叙事	17
8. 三类读者的应用	20
9. 方法学与数据定义	22
10. 关于 MK Group	24

1. 30 秒速读

本期 Pulse 报告基于 MLSListings 数据库 **5,098 笔** Bay Area 单户住宅 (SFR) Q3 2026 成交记录 (CloseDate 2026-07-01 至 2026-09-30)，覆盖 3 县 57 城。本期为本系列首次具备"连续三季 + 同季两年"完整对照序列的一期：QoQ 对照 Q2 2026，YoY 对照已按同一口径归档的 Q3 2025。

- 湾区 Q3 SFR 中位成交价 **\$1.61M** (YoY +0.5%)，中位 DOM **13 天** (去年同期 14 天)，中位 sale-to-list ratio **101.4%** (Q2 为 103.3%) ——卖方市场仍在，但溢价已从春季的 3% 回到 1%。
- 现金成交比例仍随价格阶梯跃升：<\$3M 段 14–17%，\$3M–\$5M 段 **25%**，\$5M–\$10M 段 **46%**，\$10M–\$20M 段 **69%**，\$20M+ 段 **78%**——与上季几乎重合；\$10M+ 合计现金占比三季走势 92.6% → 72.3% → 71.1%，在七成附近企稳。
- 最卷的价格段连续第三季是 **\$3M–\$5M**——中位 sale-to-original-list ratio 105.6%，中位 DOM 9 天；它也是 \$10M 以下唯一溢价还在上升的段位。
- \$20M+ 超豪宅 Q3 全湾区 **9 笔**成交、合计 \$294M，4 笔 ≥ \$30M；中位 DOM 31 天、中位 sale/original 92.4%。
- Atherton Q3 共 21 笔成交，中位价 **\$12.25M** (YoY +58%)，中位 sale/original 105.4%、DOM 9 天——本系列七个季度里 Atherton 整城最强的一次读数。
- Palo Alto Q3 共 103 笔成交，中位价 \$4.20M (YoY +2.4%)，**cash 比例 36.9%**，sale/original 107.6%——连续三季 ≥ 105%，且为三季最高。

数据来源：MLSListings 2026-07-01 至 2026-09-30 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

Q3 2026 的湾区 SFR 市场用四个数字概括最准确：

指标	Q3 2026 中位值	含义
成交总量	5,098 笔	3 县 57 城合计，YoY -4.1%
中位成交价	\$1.61M	全段位综合，YoY +0.5%
中位 DOM	13 天	挂牌到 offer 接受，去年同期 14 天
中位 sale/list	101.4%	溢价收窄（Q2 为 103.3%）

这四个数字共同指向一个判断：**Q3 是一个"量缩、价平"的季度**。5,098 笔比春季的 5,941 笔少 14.2%——夏秋回落是每年的季节规律，但今年的回落幅度是去年同期（2025 Q2 → Q3 为 -7.4%）的近两倍，同比也转负（-4.1%）。价格端没有跟着走：中位成交价 \$1.61M 与去年同期持平略升，Case-Shiller SF 指数同比 +2.2%，DOM 比去年快 1 天。换句话说，**成交在减少，但不是因为价格在让步**——这是供给侧收缩、不是需求侧崩塌的典型形态。

但全湾区平均数掩盖了显著的城市级和价格段级分化，而且本季的分化比前两季更有规律：按利率敏感度排列。本报告余下章节将拆解这种分化。

Bay Area 2026-Q3 — Top 25 Cities by Closing Volume

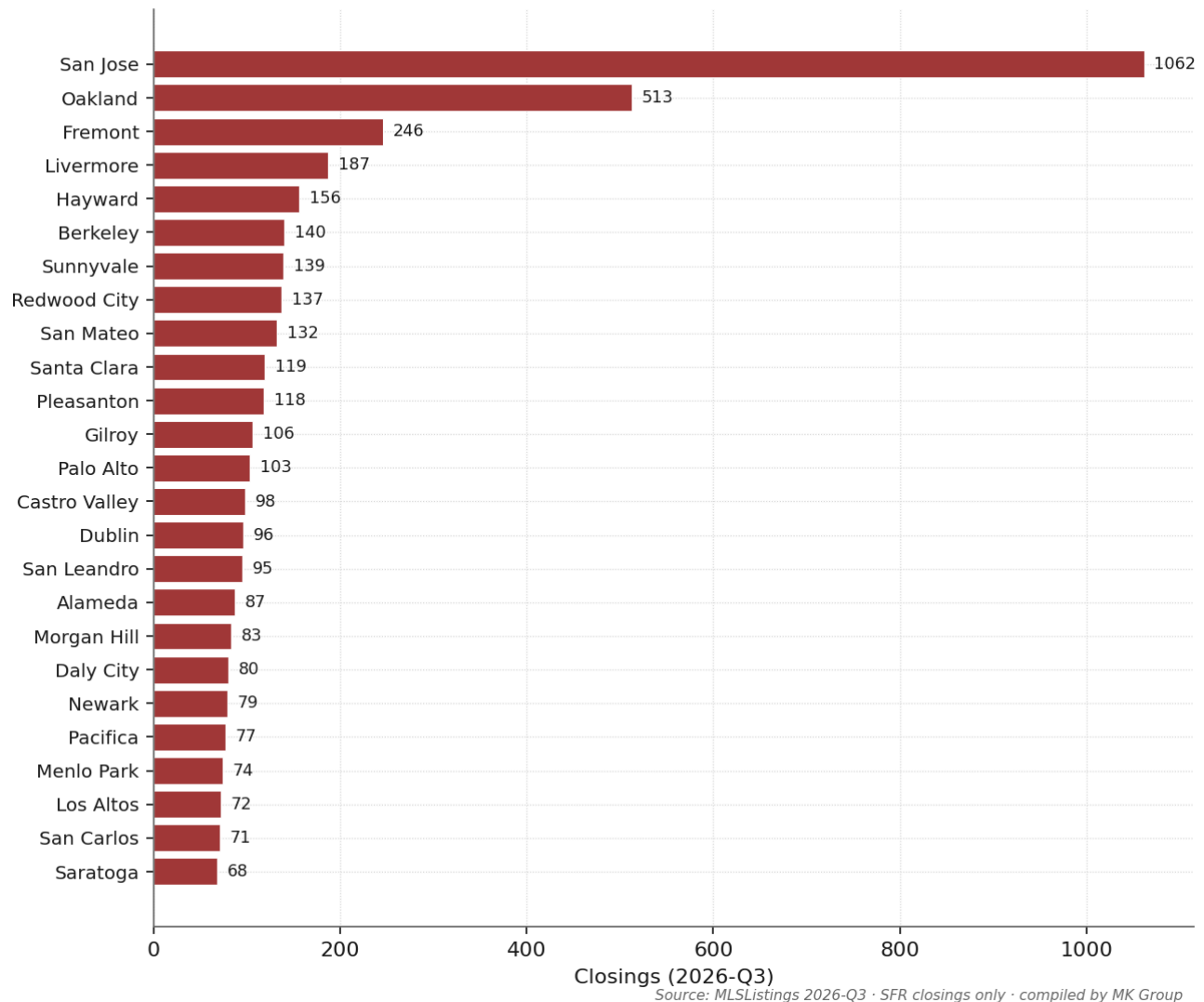


图 1 · 湾区 Q3 2026 — Top 25 城市成交笔数。San Jose 单城占全湾区 20.8% 成交量。

San Jose 单城 Q3 成交 1,062 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 (513 笔)、Fremont (246 笔)。MK Group 核心服务区中，Palo Alto 103 笔、Menlo Park 74 笔、Los Altos 72 笔、Cupertino 59 笔——量小但单价高。

数据来源: MLSListings Q3 2026 SFR closings · 排除 condo / multi-family / 售价 < \$100K 记录

3. YoY 对照 vs 2025 Q3：缩量中的 K 型阶梯

这是 Pulse 系列第三期附带完整 YoY 对照的报告——2025 Q3 基线数据已按同一口径归档，同季对同季，季节性因素天然对齐。Q3 2026 与 Q3 2025 的对比讲的故事和前两期一脉相承但更干净：**总量在缩，豪宅段在放量，而且放量的幅度随价格单调递增**。\$10M+ 成交从 24 笔跳到 45 笔 (+88%)，同期总量 -4.1%——这是本系列三期 YoY 对照里，K 型分化两端拉得最开的一次。

指标	Q3 2025	Q3 2026	YoY 变化
30 年固定房贷利率（季内周均）	6.57%	6.68%	+0.11 pp
S&P 500 季内回报	+7.79%	+2.03%	放缓
Case-Shiller SF HPI YoY	-0.83%	+2.18%	由负转正
总成交量	5,314	5,098	-4.1%
中位成交价	\$1.60M	\$1.61M	+0.5%
\$10M+ 总成交笔数	24	45	+88%
\$5M-\$10M 成交笔数	151	187	+24%
\$3M-\$5M 中位 sale/orig	102.4%	105.6%	+3.2 pp
\$10M-\$20M 全现金占比	68.4%	69.4%	+1.0 pp
\$5M-\$10M 全现金占比	43.7%	46.0%	+2.3 pp
\$3M-\$5M 全现金占比	21.8%	25.3%	+3.5 pp
\$20M+ 成交笔数	5	9	+80%
\$20M+ 中位 DOM	65 天	31 天	-34 天
\$20M+ 中位 sale/orig	82.4%	92.4%	+10.0 pp

数据来源: MLSListings Q3 2025 (归档) & Q3 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 型分化变成一道单调的阶梯: 按价格段看 YoY 成交量变化——<\$1M -7.6%、\$1M-\$1.5M -6.5%、\$1.5M-\$3M -5.2%、\$3M-\$5M +0.9%、\$5M-\$10M +24%、\$10M-\$20M +89%、\$20M+ +80%。价格越高, 同比增速越高, 七个段位几乎没有例外。前两期我们说 K 型分化"从趋势变成显性结构", Q3 把它画成了一条从左下到右上的直线。

2. 中端溢价同比在扩大: \$3M-\$5M 段中位 sale/original 从 102.4% 升到 105.6% (+3.2 pp), 同期全市场只从 100.1% 升到 101.4% (+1.3 pp), 该段现金占比同步 +3.5 pp。2025 Q3 期我们形容这个段位是"温和但持续的紧绷"; 一年之后, 它是领先第二名 4 个百分点的全段最卷。

3. \$20M+ 从深折清库存恢复, 且融资进场: 2025 Q3 的 \$20M+ 是"5 笔、65 天、82.4%、100% 现金"; 2026 Q3 是"9 笔、31 天、92.4%、77.8% 现金"。成交翻近一倍、DOM 减半、折让收窄 10 个百分点——而连续第二季有融资单出现在 \$20M+ (本季 2 笔, 含 \$33.25M 的本系列最大融资成交)。

4. 价格段现金阶梯：利率回升下的分层

2026-Q3 宏观背景

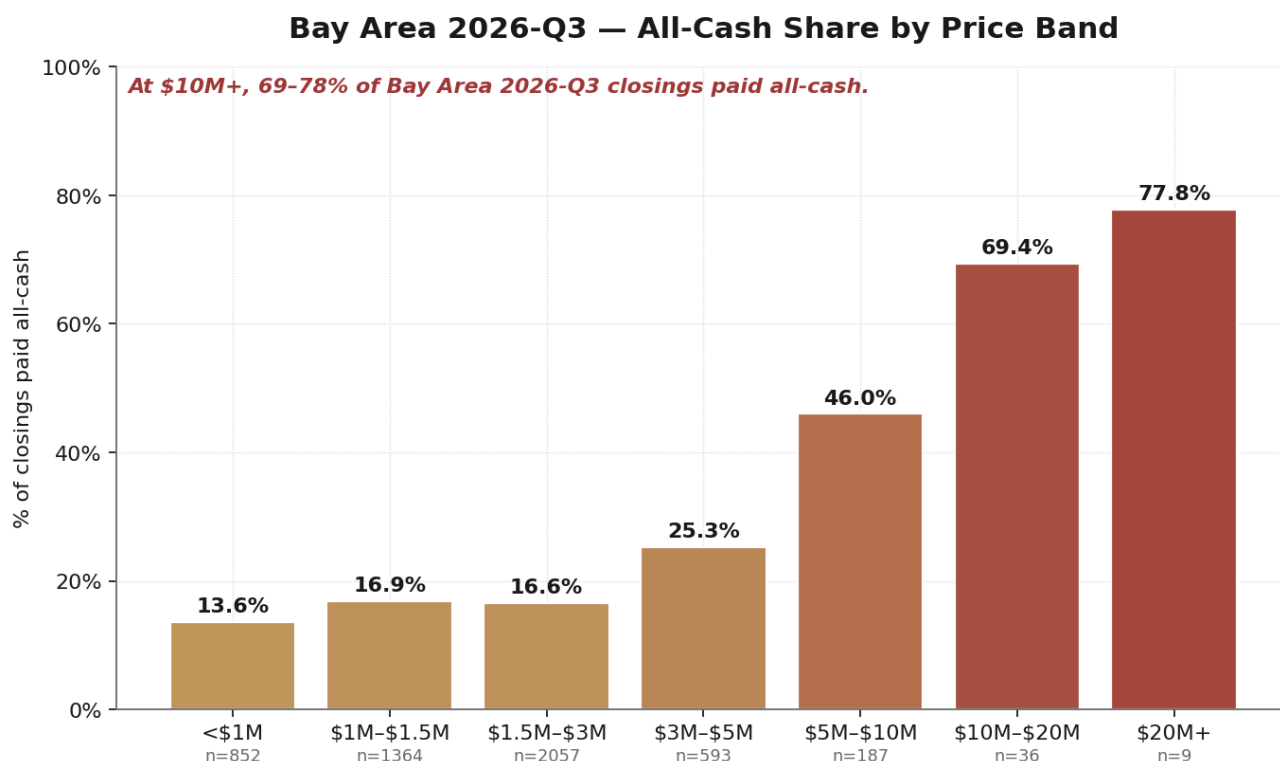
指标	本季	VS 上季	YOY
30 年固定房贷利率	6.68%	+0.26 pp	+0.11 pp
15 年固定房贷利率	6.02%	+0.26 pp	+0.32 pp
10 年期国债收益率	4.76%	+0.33 pp	+0.49 pp
加州失业率	5.10%	-0.17 pp	-0.40 pp
S&P 500 (季末收盘)	7,651.5	+2.03%	+14.40%
Case-Shiller SF 房价指数	362.9	+0.41%	+2.18%

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 2026-10-10

先看 Q3 的宏观背景 (见上): 30 年固定房贷利率连续第二季回升, 季内均值 6.68% (Q1 6.11% → Q2 6.41% → Q3 6.68%), 10 年期国债升到 4.76% (+33 bps QoQ); S&P 500 在 Q2 大涨 14.9% 之后本季只涨 2.0%; Case-Shiller SF 房价指数同比 +2.2%。三个季度三种组合——Q1"利率下行 + 股市回调", Q2"利率回升 + 股市暴涨", Q3 "利率继续回升 + 股市走平"。Q3 的组合对按揭买家最不友好, 也因此成了检验"哪些段位真的靠按揭"的一次天然实验。

价格段	成交笔数	现金 %	中位 sale	DOM
<\$1M	852	13.6%	\$825K	16
\$1M-\$1.5M	1,364	16.9%	\$1.25M	14
\$1.5M-\$3M	2,057	16.6%	\$1.94M	13
\$3M-\$5M	593	25.3%	\$3.68M	9

\$5M—\$10M	187	46.0%	\$6.21M	9
\$10M—\$20M	36	69.4%	\$12.00M	20
\$20M+	9	77.8%	\$28.50M	31



Source: MLSListings 2026-Q3 · 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，形态与 Q2 几乎重合：\$10M—\$20M 段 71.8% → 69.4%，\$20M+ 段 75.0% → 77.8%。

关键观察 1：阶梯三季度稳定，\$5M 仍是相变线

从 \$1.5M—\$3M 段的 17% 到 \$3M—\$5M 段的 25%，再到 \$5M—\$10M 段的 46%、\$10M+ 段的 69—78%——现金占比随价格跃升的结构没有变，**\$5M 仍是买家资金结构的相变线**（25% → 46%，一步近乎翻倍）。顶端在 Q1 的 92.6% 脉冲之后，Q2 72.3%、Q3 71.1%——\$10M+ 合计现金占比在七成附近企稳。Q2 期我们判断“Q1 的过半现金更像脉冲而非新常态”，Q3 的数据确认了这一点。

关键观察 2：利率回升，杠杆没有退出豪宅段

\$10M+ 段 Q3 成交 45 笔，其中融资成交 13 笔 (28.9%) ——与 Q2 的 13 笔 (27.7%) 几乎一样。\$5M—\$10M 段 187 笔中融资 101 笔 (54.0%，Q2 为 55.6%) ——**这个段位的多数买家连续第二季在用贷款**。值得注意的是 Q3 的宏观条件与 Q2 相反：利率 +26 bps、10 年期国债 +33 bps、股市只涨 2%。Q2 期我们把杠杆回流归因于"股市暴涨期卖股买房的机会成本变高"；Q3 股市走平、借贷成本上升，融资占比却纹丝不动——这至少说明**杠杆回流不是 Q2 单季股市行情的脉冲效应**，而是这个买家群体对资金成本的稳定偏好。

关键观察 3：降温精确发生在按揭主导的段位

把各段位的中位 sale/original 与 Q2 对比，分化的边界清晰得像一把尺子：<\$1M 段 101.3% → 100.2% (−1.1 pp)，\$1M—\$1.5M 段 103.2% → 100.4% (−2.8 pp)，\$1.5M—\$3M 段 103.8% → 101.6% (−2.2 pp) ——这三个段位 83—86% 的买家使用贷款，春季的溢价在 6.68% 的利率下全部还了回去，DOM 各拉长 1—2 天。与之对照：\$3M—\$5M 段 105.3% → 105.6% (+0.3 pp)，\$10M—\$20M 段 96.3% → 100.0% (+3.7 pp，**本系列七个季度里该段首次回到挂牌价**)，\$20M+ 段 91.5% → 92.4%。**市场对利率的价格反应，几乎只出现在按揭依赖的段位。**

关键观察 4：对"信贷脱钩"论点的第二次压力测试

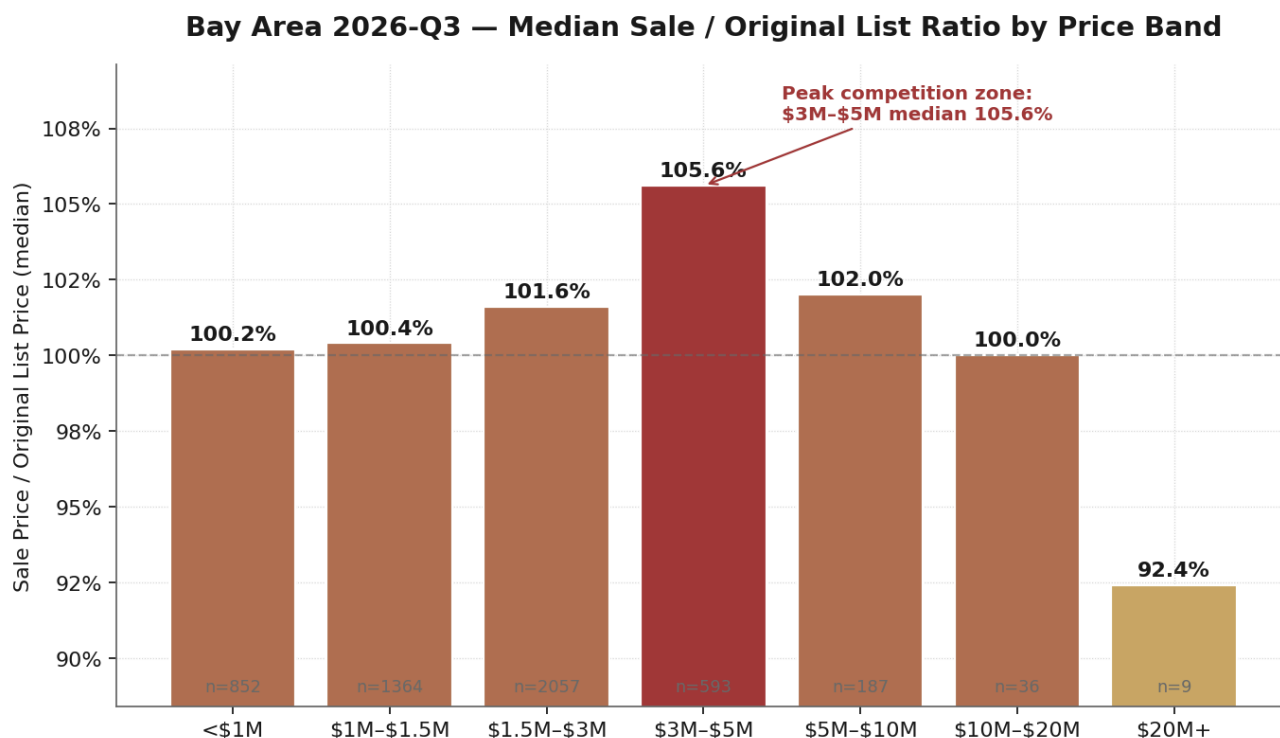
Q2 期我们把豪宅段的"信贷脱钩"修正为：利率高低不决定他们买不买，只决定他们怎么付钱——豪宅段对信贷的使用是机会主义的，而非依赖性的。Q3 是连续第二个利率回升的季度：\$10M+ 段成交 QoQ 持平 (47 → 45 笔)、YoY +88%，成交量对利率的不敏感性继续成立；付款方式上，融资占比与上季一致。两次压力测试之后，这个论点可以作为本系列的基准判断沿用：**\$10M 以上的成交量由房子和买家的资产负债表决定，不由 Freddie Mac 的周报决定。**

叙事 anchor：2026 Q3 的湾区市场是一张按利率敏感度分层的地图——按揭主导的 \$3M 以下段位把春季溢价还了回去，现金占比过半的 \$5M+ 段位量价都没动，中间的 \$3M—\$5M 段成了唯一还在抬价的中端。

数据来源：MLSListings Q3 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 98.9%

5. 中端挤压：\$3M—\$5M 段的孤岛

如果说 Q2 中端段的故事是"供给放量也没缓解挤压", Q3 的故事是"周围都降温了, 它还没有"。



Source: MLSListings 2026-Q3 · SFR closings · sale price ÷ original list price

图 3 · 中位 sale/original list ratio 在 \$3M—\$5M 段达峰 105.6%——连续第三季超过任何其他段位, 且领先幅度扩大到 4 个百分点。

数据事实

\$3M—\$5M 段 Q3 共 593 笔成交 (QoQ -28%, YoY +0.9%), 中位 sale-to-original-list ratio **105.6%**——连续第三季全段位最高 (事实上自 2025 Q2 起已连续六季如此); 中位 DOM 9 天, 与 \$5M—\$10M 段并列全段最快。它与 \$1.5M—\$3M 段 (101.6%) 的溢价差从 Q2 的 1.5 个百分点拉开到 **4.0 个百分点**。这两个段位合计 2,650 笔, 占 Q3 总成交量的 52%——但本季只有其中较贵的那一半还在以明显溢价成交。

与之对比: \$5M—\$10M 段中位 sale/original 从 103.8% 回落到 102.0%, \$10M—\$20M 段 100.0%, \$20M+ 段 92.4%。**\$3M—\$5M 是 \$10M 以下五个段位中唯一 QoQ 上升的。**

为什么周围降温，它没有

Q3 的利率环境（30 年固定 6.68%，为 2025 Q2 以来最高的季度均值）对各段位的传导强度不同，差别就在买家的资金结构：

- **\$3M 以下段位 83—86% 靠贷款**——月供对利率的敏感度直接转化为出价上限，春季 3—4% 的溢价在 Q3 被利率吃掉了。这三个段位的 DOM 各拉长 1—2 天，sale/original 回落 1—3 个百分点。
- **\$3M—\$5M 段现金占比 25.3% (YoY +3.5 pp)**，其余买家多为 RSU 充裕的双职工科技家庭，首付比例高、贷款额相对总价小，利率对月供的边际影响被首付稀释。更重要的是需求的刚性：这个段位对应 GreatSchools 10/10 学区房入场价（Palo Alto Unified 多数 ZIP、Cupertino Union 核心 ZIP、Los Altos / Menlo Park / Burlingame 中端），买家不是在“等利率”，而是在赶孩子的入学时间表。
- **供给侧利率锁定在 Q3 反而更紧**——存量业主的 2.5—3.5% 老利率与 6.68% 的新利率差距比 Q2 又拉大了 26 bps，置换动机进一步减弱。春季那一波非置换性卖家（遗产、外迁）在 Q3 季节性退场之后，该段位的供给比任何时候都依赖“不得不卖”的少数人。

地理上，这个段位的溢价集中在它所在的城市带：Palo Alto 107.6%、Burlingame 107.9%、Mountain View 106.2%、San Carlos 105.0%、Sunnyvale 104.9%、Los Altos 104.8%、Menlo Park 104.3%——全部维持在 104—108%；而 \$1.5M 基本盘城市 San Jose (100.0%)、Fremont (100.4%)、Santa Clara (101.7%) 已回到挂牌价。

与 \$5M+ 段的对比

\$5M—\$10M 段虽然总价更高，但中位 sale/original 102.0%——低于 \$3M—\$5M 近 4 个百分点，且比 Q2 回落 1.8 pp。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；本季 Hillsborough (100.1%)、Los Altos Hills (98.0%)、Woodside (98.2%) 等 \$4M—\$7M 中位价城市都在挂牌价附近成交。

叙事 anchor：\$3M—\$5M 段连续第三季是湾区竞价最激烈的价格段，且是 \$10M 以下唯一溢价还在上升的段位——中位成交价比原挂牌价高 5.6%，比 \$1.5M—\$3M 段高出 4 个百分点（上季 1.5 个百分点）。利率回升没有压住它，反而把它周围的段位压了下去，衬得它更孤立。

数据来源：MLSListings Q3 2026 · Sale Price ÷ Original List Price · 中位（不是平均）

6. 超豪宅 \$20M+: 9 笔、\$294M、4 笔 \$30M+

整个湾区 Q3 2026 共有 **9 笔** \$20M+ SFR 成交——比 Q2 多 1 笔，是 2025 Q3（5 笔）的近两倍。变化更大的是量级：9 笔合计 **\$294M**（Q2 的 8 笔合计 \$189M），其中 4 笔成交价 $\geq$ \$30M——Q2 一笔也没有，2025 Q3 只有 Woodside 329 Albion Ave 一笔（\$85M）。地理分布也从 Q2 的"Atherton 单城"（6/8）重新展开：Atherton 4 笔、Hillsborough 2 笔、Los Altos Hills / Palo Alto / Portola Valley 各 1 笔。

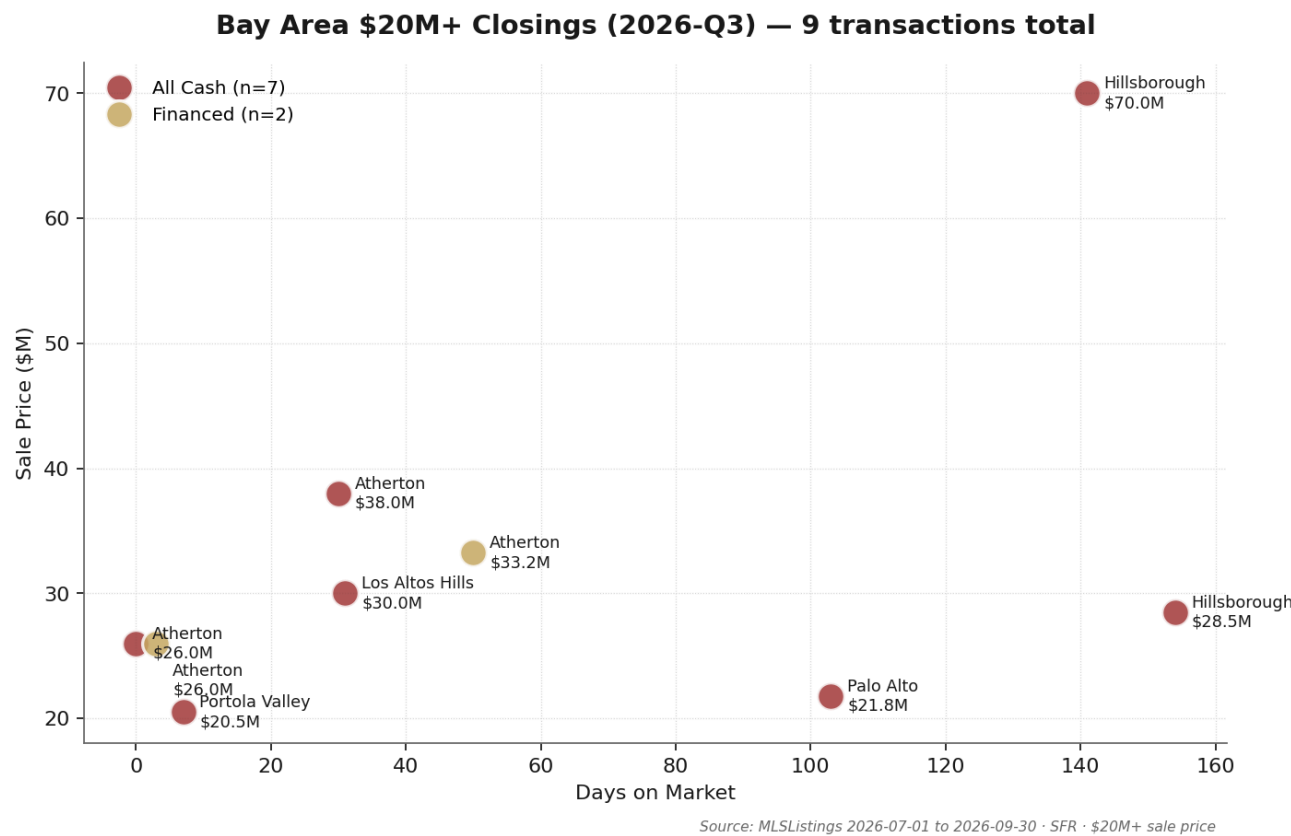


图 4 · \$20M+ 全部 9 笔成交逐笔展示。X 轴 DOM，Y 轴成交价。红色为全现金（7 笔），金色为融资（2 笔）。

逐笔明细（Q3 季内 · 共 9 笔）

城市	地址	成交价	原挂牌价	sale/orig	DOM	现金	关闭日

Hillsborough	3000 Ralston AVE	\$70.00M	\$88.00M	79.5%	141	✓	2026-08-06
Atherton	178 Atherton AVE	\$38.00M	\$39.95M	95.1%	30	✓	2026-08-26
Atherton	112 Almendral AVE	\$33.25M	\$35.99M	92.4%	50	—	2026-07-20
Los Altos Hills	27500 La Vida Real	\$30.00M	\$37.00M	81.1%	31	✓	2026-07-10
Hillsborough	100 New Place RD	\$28.50M	\$35.00M	81.4%	154	✓	2026-08-14
Atherton	97 Isabella AVE	\$26.00M	\$25.00M	104.0%	0	✓	2026-08-19
Atherton	351 Walsh RD	\$26.00M	\$26.00M	100.0%	3	—	2026-07-13
Palo Alto	2001 Bryant ST	\$21.78M	\$24.00M	90.7%	103	✓	2026-07-20
Portola Valley	479 Westridge DR	\$20.50M	\$20.00M	102.5%	7	✓	2026-08-04

YoY 注：2025 Q3 \$20M+ 仅 5 笔、中位 DOM 65 天、中位 sale/orig 82.4%、100% 现金；2026 Q2 为 8 笔、44 天、91.5%、75% 现金。本季 9 笔 / 31 天 / 92.4% / 77.8% 现金——成交节奏比前两个对照期都快，折让幅度与 Q2 相当。两年样本均 <10 笔*。

三个观察

观察 1：变化在量级，不在笔数。9 笔比 8 笔只多 1 笔，但中位成交价从 \$22.4M 跳到 \$28.5M，总金额 +56%。Hillsborough 3000 Ralston Ave 以 \$70M 全现金成交，是本系列自 2025 Q3 Woodside \$85M 以来的最大单笔，也让 Hillsborough 时隔一年重回 \$20M+ 名单（本季 2 笔，Hillsborough 整城 33 笔、中位 \$6.60M、YoY +29%）。Atherton 虽然从 6 笔降到 4 笔，但 4 笔全部 ≥ \$26M，其中 2 笔在 \$30M 以上。

观察 2：双速市场第三季延续，慢车道的折让更深、更贵。快车道 3 笔——97 Isabella Ave（原挂牌价上溢 4.0%，DOM 0）、479 Westridge Dr（溢价 2.5%，7 天）、351 Walsh Rd（按挂牌价，3 天）——全部在一周内成交；DOM 0 通常意味着挂牌前已有买家。慢车道 6 笔以原挂牌价的 79.5–95.1% 成交，平均在市 85 天。本季的新特征是**折让最深的三笔恰恰是最贵的几笔**：\$70M（原挂 \$88M，折让 \$18M）、\$30M Los Altos Hills（原挂 \$37M，折让 \$7M）、\$28.5M Hillsborough（原挂 \$35M，折让 \$6.5M）——三笔合计比原挂牌少收 \$31.5M。3000 Ralston Ave 在 141 天里把要价从 \$88M 调到 \$78.8M，最终成交仍只有原价的 79.5%。**挂牌价越雄心，最终让的越多**——这在 \$30M+ 这个几乎没有可比成交的价位上尤其成立。

观察 3：7/9 全现金，两笔融资单里有一笔是本系列最大的融资成交。两笔融资成交分别是 Atherton 112 Almendral Ave（\$33.25M，在市 50 天、原挂牌价的 92.4%）和 351 Walsh Rd（\$26.00M，按挂牌价 3 天成交）。前者刷新了本系列的融资成交纪录（此前最高为 2025 Q2 的 250 Atherton Ave \$29.03M）——在 \$30M+ 价位使用信贷，和第 4 章的段位级统计说的是同一件事：这个段位的杠杆是资金管理的选择，不是资金不足的信号。Off-market 提示不变：这 9 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：Q3 的 \$20M+ 市场把“双速”推到极致：定价对的三套房 0–7 天按挂牌价或溢价走掉；定价错的六套平均在市 85 天、让价 5–20%，最贵的那套让了 \$18M。中间状态第三季仍不存在。

数据来源：MLS Listings Q3 2026 · *n=9, 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 Q3 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——分层框架与前两季一致，本季各层内部的移动方向高度一致：越靠按揭的城市，降温越明显。

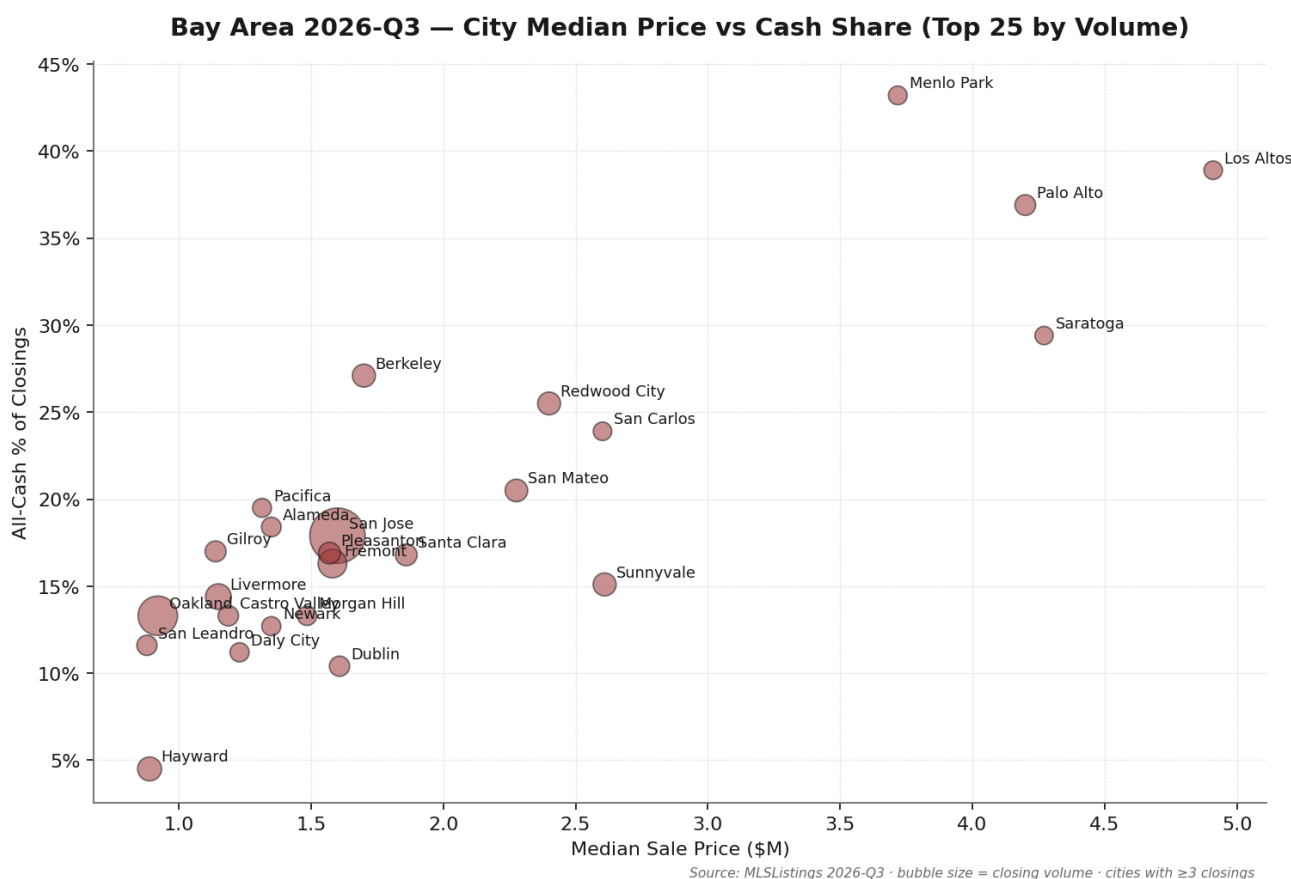


图 5 · 湾区 Top 25 城市散点。X 轴中位成交价，Y 轴现金比例，圆点大小 = 成交笔数。

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

共同特征：中位成交价 \$4M+，cash 比例 43—62%，单城季度成交 <40 笔。本季的主角是 Atherton：21 笔成交，中位价 **\$12.25M** (YoY +58%，Q2 为 \$10.00M)，cash 61.9%，中位 DOM 9 天，sale/original **105.4%**——Atherton 整城以溢价成交，是本系列七个季度里该城最高的读数（此前最高为 2026 Q1 的 102.8%）。\$10M—\$20M 段的 Atherton 成交里有 8 笔以高出原挂牌 7—41% 的价格成交，多为定价偏低的土地价值房源被竞价抬高。Hillsborough 33 笔、中位 \$6.60M (YoY +29%)、cash 51.5%；Los Altos Hills 28 笔、中位 \$6.63M、DOM 20 天、98.0%；

Woodside 23 笔、中位 \$4.08M、cash 47.8% (Q2 为 74.2%)、DOM 32 天。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 \$3.0M—\$4.9M，cash 比例 15—43%，强卖方市场。Palo Alto Q3 103 笔、中位 \$4.20M (YoY +2.4%)、sale/original 107.6%——连续三季 $\geq 105\%$ 且为三季最高；Los Altos 72 笔、中位 \$4.91M (YoY +14%)、104.8%；Menlo Park 74 笔、中位 \$3.72M (YoY +20%)、cash 43.2% 为本层最高、104.3%。例外是 Saratoga (68 笔、中位 \$4.27M、DOM 17 天、100.0%) 和 Cupertino (59 笔、中位 \$3.02M、101.1%) ——两城的溢价都已回到挂牌价附近。这一层是第 5 章"中端挤压"的地理载体：Palo Alto / Los Altos / Menlo Park 三城撑起了 \$3M—\$5M 段的 105.6%。

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。Mountain View Q3 63 笔、中位 \$2.93M (YoY +15%)、sale/original 106.2%——本层三城中竞价最烈；Sunnyvale 139 笔、中位 \$2.61M、104.9% (Q2 为 107.1%)；Santa Clara 119 笔、中位 \$1.86M、101.7%。科技中产购房的 sweet spot 属性不变，但 Sunnyvale 的溢价回落说明 \$2.5M 价位的按揭买家也开始感受到 6.68% 的利率。

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"，也是本季降温最直观的一层。San Jose 单季 1,062 笔、占总量 20.8%，中位价 \$1.60M (YoY -3.0%)、cash 17.9%、DOM 14 天、sale/original **100.0%** (Q2 为 102.6%) ——基本盘回到了挂牌价。Fremont 246 笔、中位 \$1.58M (Q2 为 \$1.80M)、100.4%。半岛一侧则还在溢价：San Mateo 132 笔、中位 \$2.28M、108.9%；Redwood City 137 笔、中位 \$2.40M (YoY +13%)、104.1%、cash 25.5%。

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 133.7% (全湾区最高)、Piedmont 131.8%、Albany 128.7%、Oakland 110.9%。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 513 笔 (全湾区第二)、中位 \$921K (YoY +7%)；Hayward 156 笔、中位 \$890K、cash 4.5% 为 Top 25 城市中最

低。本层最值得注意的是 Pleasanton：118 笔、中位 \$1.57M、DOM 从 Q2 的 10 天拉长到 **26 天**、sale/original 96.7%——大城市里对利率回升反应最直接的一个；Livermore 187 笔、中位 \$1.15M、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—\$1.7M，DOM 16—42 天（Half Moon Bay 42 天、Gilroy 23 天、Morgan Hill 从 Q2 的 9 天拉长到 18 天），sale/original 94—103%。这一层按揭买家占绝对多数（Half Moon Bay 的 44.8% 现金是第二居所市场的例外），对利率环境最敏感——Q3 利率回升 26 bps，这一层的 DOM 拉长最明显，Half Moon Bay 的中位成交价已回到原挂牌价的 94.0%。

数据来源：MLSListings Q3 2026 · 仅含季内成交 ≥ 3 笔的城市（共 57 城进入排名）

8. 三类读者的应用

8.1 给卖家

Q3 数据对卖家最直接的三个启示：

1. **\$3M 以下：溢价窗口已经关上，按市场价挂、不要再预期加价。**全市场中位 sale/list 101.4%，<\$3M 三个段位 100.2—101.6%，DOM 13—16 天；San Jose、Fremont、Cupertino、Saratoga 都已回到挂牌价。春季那种“低挂钩竞价”的玩法在 Q3 的利率环境下不再成立——定价高于市场 2—3% 的房子会直接坐在市场上。
2. **\$3M—\$5M：仍然可以按市场价挂、让竞价抬 5—6%，但别把它当成普遍规律。**这是 \$10M 以下唯一还在抬价的段位，支撑它的是学区刚需和高首付买家；同一城市 \$2M 的房子在以挂牌价成交。8—10 周的 pre-listing 准备仍然值钱，但更值钱的是确认你的房子真的落在这个段位的买家画像里。
3. **\$10M+：Atherton 在抢购，\$20M+ 的慢车道在深折——定价精确比任何时候都值钱。**Atherton 整城 105.4%、9 天；但 \$20M+ 段定价过高的六套房平均在市 85 天、让价 5—20%，最贵的一套让了 \$18M。在没有可比成交的价位上，用“我觉得值”定价的代价是以千万美元计的。

8.2 给买家

1. **\$3M 以下：三个季度以来第一次能以挂牌价成交的窗口。**<\$3M 三个段位的 中位 sale/original 从 Q1 的 100.5—105.8%、Q2 的 101.3—103.8% 回到 Q3 的 100.2—101.6%——春季那轮加价已经退潮，回到了 2025 Q3 的水平。代价是 6.68% 的利率；但如果你的首付比例高、对月供不敏感，Q3 是 2026 年到目前为止竞争最弱的入场点。
2. **\$3M—\$5M：继续做好加价 5—10% 的心理预期。**连续第三季全段最卷，Palo Alto 107.6%、Burlingame 107.9%、Mountain View 106.2%。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——本季该段现金占比 25.3%，比去年同期高 3.5 pp，你的对手也在变强。
3. **\$10M+：双速市场，决策窗口两极。**定价对的房子 0—7 天内就没了（本季 \$20M+ 三笔快车道，Atherton 8 笔溢价成交），这类房子没有谈判空间，只有决断速度；定价错的房子在市 30—154 天、可谈 5—20%。进场前先判断你面对的是哪一种，然后用完全不同的策略。

8.3 给跨境投资人

1. **全现金优势在 \$5M—\$10M 段比 Q2 更明显了。**该段现金占比 46.0% (QoQ +1.6 pp、YoY +2.3 pp)，但 54% 的本地买家在用贷款、而贷款成本升到了 6.68%——利率每上行一步，现金 offer 的相对议价力就强一步。现金 + 速 close + 无 contingency 的组合拳在 Q3 的效果比 Q2 好。
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. **\$20M+ 的慢车道是跨境现金买家本季最值得看的角落。**本季六套慢车道房源平均在市 85 天、以原挂牌价的 79.5—95.1% 成交，且 7/9 为全现金——这个价位的卖家对"确定性"的定价很高，一个不带融资条件、能在 30 天内关闭的现金 offer，本身就是议价筹码。

本期数据归纳为一句话：2026 Q3 的湾区市场量缩、价平、按利率敏感度分层——按揭段把春季溢价还了回去，\$3M—\$5M 段独自扛着溢价，\$10M+ 段在利率回升里照样放量。

⚠ 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）。

提取口径

自 2026 年 7 月起，本系列向 MLSListings 提取数据时以过户日（COE Date）而非签约日（Sale Date）框定季度范围，本期为该口径下的第二期；用作 YoY 对照的 2025 Q3 基线已按同一口径重建。本期数据于 2026 年 10 月 10 日提取（季度结束后 10 天），晚报的 9 月过户记录可能尚未完全入库；9 月成交占全季比例（33.8%）与去年同期（33.5%）一致，未见明显缺口。

时间窗

- Q3 季内数据：CloseDate $\in$ [2026-07-01, 2026-09-30]，共 5,098 笔（7 月 1,786 / 8 月 1,591 / 9 月 1,721）
- 报告仅含季内数据，不含 QTD 补充窗口、不做下季预测

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 98.9%，口径与前两期及 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 / 离婚转让或录入错误；本期 1 笔——Oakland 一条成交价 \$41,000、挂牌价 \$410,000 的记录）
- Sale Price 字段缺失的记录不计入（本期 0 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"9 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=9 / n=36），单季比率波动大，趋势判断以连续多季为准。
- 约 1.4% 的记录（71 笔）缺少原始挂牌价，sale/original 比率的计算不含这些记录。
- 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 Q3 2026, MK Group"

高分辨率图表 / 完整数据集 / 媒体采访请联系 **Marie Wang** (marie@mkbayarea.com) 或 **Kevin Mo** (kevin@mkbayarea.com)，也可直接写信至团队邮箱 team@mkbayarea.com，亦可通过 mkbayarea.com/contact

下期

Q4 2026 Pulse 报告 预计 2027 年 1 月下旬发布。届时本系列将首次具备完整的 2026 全年四季序列，可对 2025 vs 2026 全年做逐段位对照。

MK Bay Area Pulse · 2026 Issue 03 · Q3 2026

Published 2026-10-10 · 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
