

成交同比上涨超一成 武汉二手房成交量持续稳升

10月7日,记者在2026武汉秋季购房“家”年华现场,二手房展区围了不少逛展市民正在详细询问近日系列楼市政策带来的利好信息。随后,记者又实地走访武汉多家经纪门店发现,这个国庆武汉二手房市场持续回暖,刚需和改善置换的购房热情正在释放。

受贷款政策利好影响 刚改群体购买二手房意愿增强

上午,记者走进位于武昌区徐家棚团结路附近的武汉德佑宝骏园店,店里的经纪人都很忙。有人对着房源表给客户打电话匹配房源,有人刚带看完客户进门整理资料,洽谈区沙发上坐着正在和经纪人核对房源细节的购房家庭,“我们十一期间始终是这样满负荷运转的状态。”该店店长邵伟峰说。

“近一个月来访问量都在稳步上升。”店东邵伟峰介绍,9月以来,门店的二手房客户来访问量环比增长29%,其中二手房新增来访环

比增长52%,相比去年同期增长23%。

邵伟峰说,目前100万元以内的刚需房源和150万元—300万元的改善房源最受欢迎。房贷最长可延至40年的政策落地后,客户还款压力明显变小,“来我们店的多是父母子女一起到场,对意向小区的历史成交均价了解得非常清楚,精准匹配适合他们的房源才能满足需求”。

刚在店里成交的购房人熊荃荃,是一名健身教练,准备购买婚房。她说,原本想买新房,但新房总价远超预算,最终她选中余家头怡景苑一套80多平方米的二手房。“经纪人帮我算了一下:按照调整后的政策,商贷最长可贷40年,月供只要两千出头,比租房的月租金还低,还能随时提前还款,现金流压力小多了。”

利好政策落地 年轻人安家成本下降

随后,记者来到江汉区新湾路9号盛世江城南一门的诺家地产盛世

江城店,6个经纪人里只有1个留在店里接待上门客户,剩下的人在外带看、拍房源视频,“十一大家都忙得脚不沾地,有时会有三组客户同时上门,大家都得出去带看。”店内留守的经纪人说。

“90后”的黄冈购房人周青正在店内办理二手房合同手续。他说,在武汉上班了几年,决定以后留在武汉,看中了汉阳王家湾一套房龄2年的118平方米的房子,到手价109万元。“我想留在武汉买房结婚,手上只有100多万元的预算,二手房比较合适。”

周青说,这次交易他享受到了实打实的政策红利:契税按1%收取省下5000多元,组合贷款享受最低利率,对比过去的商贷政策,30年总利息直接少了54万元,房东还主动承担了增值税和中介费,两项加起来又省了近5万元,“所有优惠叠加下来,安家的成本比之前预估的少了一大截”。

“十一期间,我们的来访量比去年同期增加30%左右。”店长朱文豪介绍,来访客户里七成是冲着学校和改善来的二次购房家庭,百

万元左右的精装修三房最受欢迎,刚好满足三代同堂的需求,还能同步解决孩子的教育问题。

9月到国庆假期 二手房成交同比增长超10%

武汉房地产经纪与租赁协会发展研究部负责人明晶晶介绍,本轮武汉楼市新政“组合拳”效果正在持续释放,房贷年限延长至40年、利率下行、契税优惠叠加房交会补贴,使购房门槛降到了近年来的低位。9月到十一假期,武汉二手房市场整体成交同比增长近15%,政策红利对市场信心的修复作用明显。

“政策传导呈现出市场活跃度率先回温的积极态势。”明晶晶认为,从协会最新调研来看,超五成经纪门店带看量明显增加,超四成门店新增挂牌委托同步放量;同时,供应端方面,卖方定价趋于理性;需求端方面,学区置业及改善置换集中释放,武汉二手房市场已经走出了稳步回升的行情。

记者冷靖华

江景资源优势助力 武昌古城滨江片抬板宅来访上涨超200%

武汉晚报讯(记者冷靖华)10月7日,2026武汉秋季购房“家”年华进入尾声,汉口西北湖公园的展区里依旧人潮涌动,不少市民逛完展又前往项目现场考察。记者也随之来到武昌古城滨江片的长江新天地·江屿项目探访。

上午,项目销售大厅里,10组接待桌已全部坐满,20多个置业顾问拿着户型资料忙里忙外,有的人刚带前一组客户看完样板间,就继续接待下一组,就连茶水吧台的工作人员也在忙着给等候区的新到访市民准备茶饮。

“虽然国庆前几天连续阴雨,但我们日均来访量仍突破100组,环比9月同期来访量上涨200%以上。”项目销售经理谢伟康告诉记者,此次国庆假期来访量快速上涨,一方面得益于9月以来楼市系列利好政策的落地,武汉购房者的置业信心明显回升,积压的改善需求集中释放;另一方面,新地块入市后,

产品力大幅升级,叠加国庆长假给了大家充裕的实地看房时间,直接把项目人气推到了高点。

谢伟康分析,目前项目七成以上的来访客户,来自大武昌片区,主要集中在武昌滨江、中南、中北、南湖和光谷等板块,看房客群多为35到40岁的职场中坚群体和企业主。相比往常,外地返乡看房的客户占比明显提升,“不少在外地工作的武汉人趁着国庆长假回来,专程为家人挑选改善住房”。

“90后”购房人叶剑波刚在意向登记区看中了一套5号楼的房源。他说,自己老家是湖南岳阳,但在武汉上学工作已经13年。作为新武汉人,他没有太强的地域情结,选房时更看重城市中心地段的交通配套价值,及不可复制的江景资源,“我之前就住在江边,就喜欢江景房,也看过不少项目,但这个项目无论地段、交通、城市配套都有绝对优势”。

“此前,武昌古城滨江片区是典型的老城区,虽然位置核心,但住宅普遍比较老旧。”谢伟康介绍,长江新天地·江屿项目是武昌古城滨江板块的全域抬板住宅项目,占据武汉主城滨江段1.6公里沿江岸线,通过整体4米基础抬高,打造出武汉少有的没有防洪墙阻隔的无界亲江社区。“这次新推出的江屿组团,部分住宅最高抬板达到20米以上,把一线滨江的景观优势发挥到最大,143—176平方米滨江多层花园房、115—140平方米园景房、176—200平方米江景大平层都很受欢迎。”

武汉房地产行业专家认为,长江新天地·江屿的热销,完全契合武昌古城滨江片的城市更新发展思路,片区没有走简单的房地产开发老路,而是通过城市更新带动整片老城的功能焕新,把过去的老旧城区一步步打造成集文化、商业、生态、居住于一体的滨江活力区。



沙盘区置业顾问正在为来访购房人讲解项目情况。

冷靖华 摄

该项目的抬板设计充分发挥出江景资源优势,既承接了本地地缘改善家庭的升级需求,也接住了返乡置业人群对核心滨江住宅的高度认可。