

上海学区房



揭秘

市场

66

同样的价格,你会买一套50平方米的二手学区房还是一套120平方米的新房?随着开发商对教育配套建设的重视程度增加,置业者开始关注拥有优质教育配套的新房市场。

# 二手学区房价格居高不下 新房市场 名校概念盘走俏

□ 地产评论员 陈程

## 教育地产成刚需主角

在上海传统的学区房板块中,学区房价格不仅远高于非学区房,而且较多房子本身年代较久,户型较小,居住条件并不理想。对于刚需购房者而言,不仅换房成本大大增加了,住房条件也变差了。因此,购房者在选择中将趋于谨慎,对于房屋附加值的考量会更加全面。不仅要考虑到子女的受教育问题,还要兼顾到房产的增值保值作用,为未来的改善置业打下基础。

另外,由于对二手房征收20个税的政策调控心理影响依旧存在,据了解,很多购房者开始关注主打教育地产概念的新房市场。笔者从房产中介了解到,目前新房市场上名校概念盘开始走俏。越来越多的开发商更重视教育配套,加大了教育设施的资金投入,在原有已经成熟的优质教育资源周围拿地建项目,或是自建幼儿园等教育设施。

新房引入名校的这种形式,能吸引刚需的购房者吗?

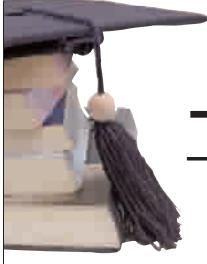
为此,笔者走访了位于浦东周浦镇的御沁园,时值周五下午,售楼处挤满了看房者。而距离御沁园不远的另外一个刚需项目保利梧桐苑,早前也已全部售罄。御沁园售楼员说:“周围学校资源丰富是项目的一大优势,因此销售速度很快。”

## 新楼盘联姻名校成潮流

随着城市的发展,人们的居住方式也在发生着变化,各区域板块内的教育资源呈现“多点开花”的趋势。另外,上海市区名校周边已罕有新房供应,因此越来越多的新楼盘开始与名校联姻。

业内人士分析认为,越来越多的开发商主打教育牌,主要是从市场置业者的决定性需求考虑的,开发商在楼盘中引入学校也是一种增加产品附加值的方式,用来吸引更多的置业者。

以闵行紫竹半岛为例,受教育资源辐射较小,为解决这一问题,紫竹半岛引入华师大附属幼儿园、小学、初中等一站式教育资源,用以服务购房者。该项目市场总监吴海明表示:“这个



## 上名校开发商说了未必算 ——学区房真相ABC

A ttention 注意

B oast 嘴头

C hance 机会

### 小区配套学校不等于传统意义学区房

不少楼盘会将其周围的学校标注为项目配套,实际上,教育部门每年都会根据各个学校所在片区的实际生源数调整学区划分,切不可将“配套”误认为“必备”。

### 名校是配套设施还是“促销员”

不少房企利用概念模糊进行炒作式营销,名校到底是配套设施还是开发商涨价的一张王牌,还需要实际考量名校是否真正为项目所用,能否实际解决受教育问题。

### 末雨绸缪出手越早越好

这其中也有两层含义。一、对于成熟的教育配套,不少重点学校对产证和户口的挂靠有严格的年限规定,及时入手便是考虑到这一因素。二、对于规划中的教育配套资源,可以利用规划还未实现时进行价值抄底。

项目真正做到学校与项目良性互动,有不少客户选择这里,良好的教育资源和发展潜力也是一个重要的考量,而来自于高新区知名企业、上海交大、华师大等的紫竹半岛业主,也为学校带来了良好的生源,加上项目归属紫竹国际高新区内,区域名企云集,将来甚至实习和就业都变得更容易。”

事实上,不是所有的名校与房地产的结合都这么理想,许多项目规划中自配幼儿园或学校、多为政府强制要求,并非真正有效的“强强联手”。不过从城市发展的角度看,这会是一个不可逆转的趋势。吴海明说:“像这样的楼盘与名校合作的模式将会成为未来教育地产的一个大方向。”

## 优势教育资源为楼盘增值

在地产创新力弱化,楼盘品质逐渐趋同的市场环境下,差异化的楼盘经营模式可以占有更多的市场份额。而优势的教育资源作为楼盘附加值中的硬性指标,始终在楼盘的保值增值中表现出强势的潜力。

以徐汇区第一中心小学对口楼盘梧桐花园为例,中介挂牌均价达到42000元/平方米。与梧桐花园一街之隔的金星苑,建筑年代较晚,且同属高层建筑,在建筑质量上几乎不存在差别,均价却只有36000元/平方米。房产中介表示,“这属于正常范围。”

业内人士分析认为:“上海市的传统的学区房价格通常比周边同等楼盘上浮30%左右。”

教育资源优势对房价的提振同样体现在新房市场上。“不论项目是否真正具有教育价值,只要是打出教育概念的楼盘,不仅在价格上比普通楼盘要高出许多,甚至连去化速度都更快。”一位房企的营销总监告诉笔者。

购房者对于教育资源的需求会持续影响着教育地产的价值提升,这背后既有优势教育资源分布不均的现实因素,也有购房者对于子女教育的重视,在不改变现有教育模式的现实中,优势教育资源对楼盘的保值增值作用还将进一步提升。

### 教育地产常见模式

#### 名校成就热盘

开发商在原有已经成熟的优势教育资源周围拿地建项目,项目天然对口名校。这样的项目多数集中在市区,并且随着市区土地资源的饱和,这样的项目更加显得“可遇而不可求”。

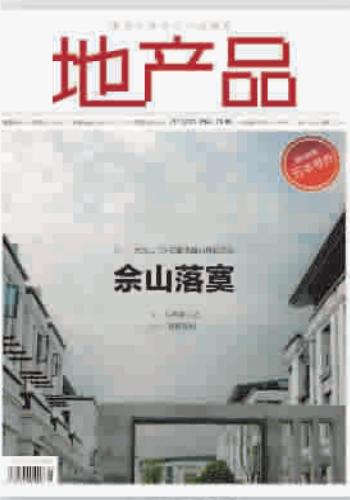
#### 名校与开发商合作建分校

由开发商出地出资,兴建校舍、购买设备,并负责硬件设施的维护管理。名校出品牌、出师资,负责日常教学管

理,开发商的出资规模决定了与名校的合作深度。要解决其发展中存在的问题,则需要政府、开发商和学校三方共同发力,才能使这种模式得以完善。

#### 开发商自建学校

开发商在项目内配建了幼儿园、学校等设施,业主子女可以优先入学。即便如此也会出现问题,自办学校高收费会经常引起业主不满,因此在前期需要仔细规划。



# 《地产品》 系列活动精彩连连

- 2013年5月10日至2013年7月15日携手票瑞地产推出“发现最美长三角摄影大赛”重磅活动,聚焦舟山、太仓、常州、湖州、泰州、南通、绍兴、上海8座长三角城市,用镜头记录城市的发展与变迁,东南亚豪华双人游、高端单反相机等多重大奖等你来拿!
- 6月22日-23日上海莲品私人物品鉴会期间,《地产品》展台现场惊喜延续,增刊派发、互动环节好戏连连,不容错过;
- 杂志VIP卡持续火爆热销中,线下读者活动和精彩好礼敬请期待!

活动详情敬请关注“Classic地产品”官方微博及“地产品”官方微信。

021-54048951



扫描二维码关注《地产品》官方微博