

名校周边房源的租价和售价通常比普通房源高出一大截

又到招生季 哥买的不是楼盘是名校

高招、中招相继拉开大幕,即将到来的新生入学,让教育的再度升温。而傍着名校的“教育地产”更是热得烫手,在近期显现出强劲的需求。

据记者走访发现,不管是临校而居,或与名校联姻的新房,还是盘踞在各大小学、中学周围的二手房,都因“小升初”“初中升高中”的刺激,而量价齐升。 晚报记者 梁冰



教育地产一直都很热

名校周边房源的售价,通常比普通房源每平方米高出500元~1000元

6月本身就是二手房交易的传统旺季,而人文教育附加值较高的学校周边的房源,更是成为需求的热点。

进入6月份以后,郑州西区、文化路、花园路等重点中小学集中的典型区域,二手房需求相比5月份均有不同程度的增长。

21世纪不动产郑州区域总经理孙媛告诉记者,教育地产一直都很热,尤其在5月份,客户开始明显增多。

“暑期还未到,家长们就已经开始物色下一个学期的‘新房’了。”孙媛说道。

因“小升初”“初中升高中”的需求,让二手房的成交量增加了多少?孙媛表示,尚无准确数字。但是,区重点、市重点和省重点学校周边的房源一直都非常紧缺,买卖和租赁的价格都比较高。

“同等档次的社区,如果临近名校,那么售价通常比普通房源,每平方米高出500元~1000元。”孙媛说,即使是租赁,价格也会每月多出300元~500元。“而且,还不见得能够租到。”

教育催生当代“孟母”

相当多的年轻家庭在置业的时候,都会把教育放在相当重的位置

中原区的高先生去年刚刚结婚,在西环附近买了套房子。

如今,妻子尚在怀孕中,高先生又开始张罗再买房子的事了:“毕竟还是城区的教育成熟,我想在互助路小学附近买套小户型,以后把孩子的户口落在那里,将来孩子上学就方便了。”

像高先生这样未雨绸缪的购房者不在少数,相当多的年轻家庭在置业的时候,都会把教育放在相当重的位置。

而对于家中将有初中生的家庭来说,选择重点中学附近的房子,更是显得迫切。

“孟母三迁,择邻而居”,高质量的教育已成为房地产最有竞争力的卖点。

购房者在选择楼盘时,多数都会选择一些周边教育配套完善,最好是名牌学校环绕四周的楼盘,为子女创造一个良好的学习生活坏境,以解决子女日后教育、成长问题。

位于陇海路与桐柏路交会处的某大型楼盘,就是抓住了这个市场需求,与外国语学校达成意向,只要购买其工人路上的房子,就可进入该校。

至于其售价,自然是比其他楼盘高出了千元左右。

房企办学可实现多赢

与学府联姻,使房地产产品功能更加完善,更具吸引力和卖点

在郑州,“教育+地产”联姻成功的范例并不鲜见。

早期,如建业集团建设的建业小哈佛,解决了其开发楼盘业主子女入学难题,目前发展良好,已成为建业地产的一个品牌。

近期,位于桐柏路上的锦艺国际华都和中原新城,分别与互助路小学、伊河路小学等重点学府联姻,使产品功能更加完善,更具吸引力,也因此有了更大的卖点。

“从近两年市场上一些教育名盘的市场表现来看,名校确实可以给楼盘锦上添花,教育诉求已经成为诸多楼盘销售上屡试不爽的‘杀手锏’。”著名房地产实战专家、河南王牌企划有限公司董事长上官同君表示。

他认为,教育地产尤其是“名校+名盘”的模式,不但打破了楼盘销售只卖产品的思维模式,还是一种“利在当下、旨在长远”的营销策略。除单纯提高销售业绩外,对树立公司的品牌形象也同样起到了支撑作用。

上官同君坦言,“名校+名盘”的教育地产,代表着开发商的品质与实力,是其发展到一定实力,追求服务品质的一种体现。

不过,也有业内人士指出,开发商热衷打“教育牌”,不排除有希望借助学校名气提升地产价值、促进销售的目的。“但也为业主提供了便利,给学校提供了办学空间,多方共赢,无可厚非。”

相关链接

“傍校”社区略览

郑州市一中

物业名称:中原新城(期房)
物业位置:陇海路与桐柏路交会处附近

物业名称:中原名邸(期房)
物业位置:陇海路与秦岭路交叉口西北

物业名称:凯旋门(二手房)
物业位置:桐柏路与陇海路交会处西南

互助路小学

物业名称:锦艺国际华都(期房)
物业位置:棉纺路与桐柏路交会处

物业名称:互助路小学家属院一期
物业位置:工人路互助路西100米路北

郑上路小学

物业名称:轮胎厂家属院(租房)
物业位置:郑上路小学西边

物业名称:梦园公寓(二手房)
物业位置:郑上路小学附近

外国语中学、伊河路小学

物业名称:中原新城(期房)
物业位置:工人路与陇海路附近

物业名称:单位家属院(租房)
物业位置:工人路颍河路交会处北

郑州八中

物业名称:源升府园(新房)
物业位置:经六路纬三路交会处

物业名称:省委二区(租房)
物业位置:经五路与纬三路附近

省实验中学

物业名称:原田花园(二手房)
物业位置:文化路东凤路附近

文化路一小

物业名称:天城苑(新房)
物业位置:文化路东凤路

物业名称:铝镁设计院(租房)
物业位置:东风路与文化路交会处

SSWW浪鲸卫浴

第三届万人签售会即将开幕

这个盛夏,为回报消费者的厚爱,浪鲸卫浴“第三届万人签售会”活动郑州站于7月15日拉开序幕,届时,浪鲸卫浴董事长霍成基将携全国各区域老总共赴郑州,为中原消费者带来巨额优惠让利,倾情演绎浪鲸高贵、优雅、现代的品牌魅力。

文/熊维维



2008年签售活动现场



2009年签售活动现场

参与浪鲸万人签售活动 享受低至一折起的优惠

自2008年以来,浪鲸卫浴不断发起“总裁签售 厂家直通”活动,为中原地区的广大消费者带来了诸多超低价卫浴精品,成为行业内众多卫浴品牌争相效仿的对象。



这次活动的很多消费者都知道,所有的签售产品,浪鲸卫浴都是拿出最畅销、最优质的产品并把价格降到最低,让中原消费者花最少的钱买到一流的卫浴产品。



7月15日,浪鲸卫浴“总裁签售”郑州站将启动,广大消费者再次迎来了一次“名牌产品,高贵不贵”的卫浴消费最佳良机,让利的范围囊括了几乎所有的卫浴产品。“价格保证最低优惠,但品质绝对不打折!”高建章介绍说,活动期间,消费者到浪鲸卫浴专卖店,都可以享受1.5折起的各种卫浴产品。

高建章表示,活动期间,只要持总裁签售卡的消费者可以选购所有的高端特惠产品,比如,原价39800元的浪鲸高档淋浴房,签售价仅16880元;原价三千多元的马桶,签售价仅1.5折起……

4折起