

导读

行业嬗变 地产教育谈恋爱 B03

中原区、郑东新区重点学校:外国语中学、互助路小学、省实验郑东小学等
中原区、郑东新区重点楼盘:中原新城、锦艺国际华都、双河湾等

价值提升 教育地产羨全城 B04

金水区、管城区重点学校:郑州市七中、省实验中学、郑州市六十三中等
金水区、管城区重点楼盘:美景鸿城、正商幸福港湾、方圆创世等

珠联璧合 底蕴深厚热不减 B05

二七区重点学校:陇西小学、郑州四中等
二七区重点楼盘:鑫苑·现代城、金御上郡等

新闻 1+1

“按校买房” 谨防被忽悠

并非“楼盘在名校附近就能入学”

尽管教育地产,傍校社区销售火爆,但是记者了解到,很多业主对于教育地产的理解,还停留在“楼盘在名校附近就能入学”的层面上,其实这里面还是有不少门道的。 晚报记者 梁冰

即使在片内 也有无法入学隐忧

据业内人士介绍,开发商自建学校,为了维持运营,很多都不得不实行高收费标准,这给开发商和业主都增添了负担。

另外,学校不同于其他配套,它需要有长期稳定的生源作为后盾,当楼盘开发期过去之后,如何保证生源就成为一个摆在学校面前的重要问题。

在这种情况下,不少开发商将学校建好后都移交给政府教育部门,自己维持“贵族学校”的压力太大。

针对以“身边有名校”为亮点的楼盘项目,业主必须在购买前了解清楚,楼盘是否与周边学校达成了相关协议。

据教育部门介绍,由于名校资源稀缺有限,学校优先保证原有社区孩子的入学,万一无法容纳更多的生源,则会有即使住在某个学区范围内,也有无法入学的隐忧。

承诺不能轻信 应到有关部门咨询

1+2 联合不动产郑州区域总经理李明勋提醒,购房者在选择学校周边房源时,不要轻易相信销售人员的承诺,应明晰当年政府的有关“划片”政策。

如郑州市八中,每年划片都有变化,当年是这几栋楼的业主可以上,另外的几栋楼就不可以;路这边可以上,路那边的就不行。

“所以,购房者应对房源仔细考察,并到有关部门,或者学校教育处咨询社区、入学等详细情况,做到心中有数。”李明勋说道。

此外,李明勋建议,尽量选择属于重点中小学学区内的房产,虽然房价较高,但长期来看,收益率较大。尽量选择两居室户型,建筑年代较新的房产,出租和出售空置期相对最短,有利于后期打理。

学区楼盘 从噱头炒卖到立足产品

社区教学要想走得长远,需要政府扶持

家住西区须水镇某社区的褚先生说,他们小区有30多个业主,都在位于陇海路和桐柏路交会处西边的某楼盘买了房。原因就是为了让孩子能够上伏牛路二小、伊河路小学,还有外国语中学。而他本人在买房子的时候,也是将孩子的小学和初中教育,都考虑了进去。

随着暑期的到来,教育地产、名校周边社区,也如这盛夏的天气一般,愈演愈热。 晚报记者 梁冰

现状 从噱头炒卖到专注产品

“开发商已不再将教育资源单纯当做噱头炒卖,而是更加专注于产品本身。”某专家一语点破郑州教育地产发展现状。

例如,中原区的一些大型房地产项目,虽然引进了伊河路小学、互助路小学等名校,但只是将此作为自身的一个优势,并未进行大张旗鼓的炒作。

“这说明了市场在一定程度上成熟,少了浮夸,就会多一些健康。”河南王牌企划有限公司董事长上官同君如是说。

在郑州,明确提出教育地产概念,将其作为重要营销手段,大约出现在五六年之前。当时,最具代表性的,是大河春天的0-18岁系统教育,鑫苑名家的省实验幼儿园分园及实验小学外国语分校,建业的小哈佛幼儿园、双语小学及建业中学。

对于当时的市场来说,这是一个行之有效的营销手段,并且屡试不爽,成效卓著。

问题 校企联姻如何才能长久

教育与地产的结合,惠及了老百姓,也让开发商成为最大的赢家。“投资教育就是投资未来”,购房者简单的一句话,道出了“现代孟母”的心声。“新兴楼盘但凡与名校联姻,或有幸傍上了这些名校,销售自然就上去了,并且价格也跟着大幅提升。”河南财经学院教授刘社坦言,“但是其中的问题,也不容忽视。”刘社表示,校企联合办学,存在较多隐忧。

刘社认为,教育是一个长期的系统工程,它的生源、师资、管理、教育质量,都是一个学校在运营后,必须要考虑的问题,而这对于开发商来说,其实是一大难题。

上官同君也同样认为,学校好规划,但能够经营好,却很难。“当前的房地产市场,强调资源的普遍整合,而教育只是其中之一。”上官同君提醒开发商,整合资源量力而行,如果盲目行事,会埋下“苦果”的种子。

“让孩子有好学上,让孩子上好学,是一个长远的工程,需要开发商与政府的有效互动。”上官同君表示。

借鉴 政府扶持公办教育更稳妥

在开发商办学模式中,有开发商自建自管,开发商建设政府管理,校企联办等方式。“而其中较为成功的案例,当属建业。”上官同君表示。

“建业的配套,自建自管,目前已经形成了一个产业与品牌,值得推崇。”上官同君说道。

但是,刘社认为,其中的过程,开发商甘苦自知。良好的教育配套,无疑会使楼盘,以及企业的品牌营造,锦上添花。可是,开发商为之付出的人力、财力,也不是一般企业所能承受的。因此,房企办学的成功范例少之又少。

“比较合理的方式,是开发商建好学校后,移交给政府管理。”刘社建议,开发商可以“吃亏吃到明处”,政府可在税收等政策上,让利给开发商。

位于桐柏路与棉纺路交会处的锦艺国际华都,或许是一个值得借鉴的范例:该社区引进的是公办教育,企业不介入经营。

锦艺国际华都营销总监陈长开指出,锦艺国际华都不是单纯地和学校在合作,而是跟政府合作。该项目为超大型社区,将容纳5万~8万人入住,所以得到了政府的有力支持,将学校纳入九年义务教育体系当中。

