

给孩子买一套优质学区房

本报记者 董成成

如今的家庭,基本是以孩子为中心,家长们力求尽善尽美,为了让孩子能够得到优异的教育,不惜一切代价、想方设法要把孩子送进名校,陪读、花“天价”买学区房的现象更是屡见不鲜。此类故事,或欣然,或辛酸,每天都在上演……

孟母三迁的故事告诉我们一个最朴素的真理:环境虽然不能决定一个人能否成才,但却直接关系到孩子未来的发展方

向,“近朱者赤,近墨者黑”想必就是对此最好的注解。当生活在沉淀了深厚文化底蕴的名校周边,人们会开始严于要求自己,以免对孩子和他人造成负面影响,久而久之,心境也会变得平和。如果孩子有这样良好的氛围中成长,从小知书识礼,必然可以使身心得到很好的发展,从这点来看,选择一个好的学区来居住,还是有必要的。

纵观中国房地产市场不难发现,在名校周围,不论房龄多大,不论条件如何,总有着大批的购房者或租房者排队等候,这让很多人看到了“傍名校”的好处,其所获得的收益不仅在孩子的教育方面,更体现在整个家庭的投资方面——只要重点学区在这里,这里的住宅只会随着时间的增长而增值。

据了解,“学区房”的概念范围较广,

主要表现是:紧邻名校,让孩子就近上学;项目自身配有教育资源,尤其幼儿园配套,购买客户可直接入读等。

业内人士提醒,购房前家长一定要了解学区房的指标,是赠送学位还有临近学校。很多楼盘宣传“毗邻名校”,事实上不一定能被划入学校的招生范围。

升学季“激热”学区房

本报记者 巩雨晨

《虎妈猫爸》热播,学区房当道

《虎妈猫爸》之所以热议不断,是因为这部电视剧凭借令人纠结的学区房一度登上话题榜。“毕竟是电视剧,夸张的地方肯定有的,但幼升小的现状是比较写实的,不仅仅是在北京上海这样的大城市,在我们这里学校问题也逐渐开始成为选房的重要前提。”范女士看完后不断的感慨。

比剧中的虎妈清醒,范女士早在结婚之初就开始意识到择校问题,收集学校、老师的信息,学校附近的楼盘,货比三家,跑了许多地方才购置到了理想的房子,比起剧中的主角以及现实生活中的许多朋友,范女士是幸运且理智的,有些人为了孩子上学,甚至将原有的住房租出去,全家到孩子学校附近租房住。

借助政策利好,学区房频玩击鼓传花

学区房热卖也体现在二手房中介的销售数据上。一家房产中介的工作人员介绍,他们主要从事附近学区房的中介销售。从今年3月份起,学区房就进入了传统意义上的旺季,销售额节节攀升。进入6月份,随着“幼升小”报名时间的到来,销售数据只会比前几个月份高,每个中介销售人员都会面对大量的客户。而这个旺季将会一直持续到今年9月开学。

据这位工作人员说:附近学区房数量有限,但这些学区房周转率相当快,一套房短的话3年,长的话6年时间就会更换一个客户。尤其是今年以来,这种击鼓传花的游戏似乎更频繁了。由于从去年开始,国家出台一系列对楼市的利好政策,尤其是对二手房营业税征收由5年减为2年后,减轻了二手房的交易成本。现在店面接收的学区房挂单量明显增加。

学区房大热,如何辨别真假“学区房”

历经楼市的长时期低迷状态,开发商已经深感压力。任何可以借力的有效营销点子都能成为开发商的噱头,学区房也不例外。抓住家长“望子成龙,望女成凤”的心态,学区房成为楼盘的一大优势。

但是,有些人购买的并非实际意义上的学区房,开发商所谓的名校学区是傍名校的幌子。家长都希望孩子受到良好的教育资源,但是如果花高价购买了名校学区,只能让孩子就读配建学校,直接耽误孩子的前程。

目前市面上学区房鱼龙混杂,类似各种“签约名校”、“合作办学”等傍名校的形式越来越多,也越来越难分辨。业内人士指出,真正意义上的学区房是指该房属于某个重点学校的划片学区,且该学区是由教育管理部门进行划定的片区。而签约学校则是完全不同的概念。楼盘签约名校并不等于就是名校的学区房,而可能是名校对楼盘配件学校进行托管,也可能只派几名管理人员管理日常事务,或几个教师进行授课等。

近日,由赵薇、佟大为领衔主演的《虎妈猫爸》电视剧热播,“虎妈”为了孩子上一个好的小学,不辞辛苦换了学区房,引发了亿万网友和观众的吐槽。而六月份也是孩子集中准备择校的时间,这个时间节点让学区房这个老话题再次成为社会关注的热点。



某售楼处庆六一活动现场。

购买学位房“三注意”、“四提醒”

虽然现在开发商纷纷承诺的“买房送学位”,但这一承诺未必能兑现,而不少开发商卖房时宣称的引进名校也可能存在流弊的可能。因此,消费者在购买“买房送学位”时,要多个心眼。

购买学位房“三注意”

◆学位有人数限制

正常情况下,在楼盘规划改建之前,按照一定的教育配套措施在附近的小学有一定的学位配套,但是这种学位并不一定能够满足所有业主子女的要求,因此开发商在销售楼盘时,就会有先到先得的情况。

◆学位有年限

部分学位是有年限限制的,有可能等到业主的子女长大,准备入学的时候,才发现该学位已经过期了。

◆学位被占用

这主要是针对购买二手房的购房者,在购买前要先了解清楚该楼盘的学位和户口是否已被使用,如果户口已经被使用,则要求前业主迁出,以方便自己户口迁入后子女获得入学学位。

购房前调查“四提醒”

了解:了解楼盘位置和开发商的实力

首先要了解楼盘所属区域有哪些学校可以入读,第二要了解开发商本身是否有能力获得学位,特别是有些开发商引进民办学校,在开发商实力不足的情况下,学校支撑不下去,有可能会倒闭。

辨别:分清是学区房还是学位房

“学位房”意味着业主购房后可以获得或通过一定的条件获得相关学校的学位,而“学区房”则意味着按照政策,若业主户口已迁入某楼盘,其子女就可以按照相关规定在户口所在地分配入读小学。

咨询:到辖区教办了解学位安排情况

目前,教育部门对房地产楼盘业主子女入学问题的处理方法是:购买了房产但未将户口迁入的业主子女,原则上回户口所在地接受义务教育;如果楼盘所属学区内公办学校有充足学位,可安排已办理房产证并已入住的业主子女入读;办理了房产证,但仍未入住的购房者子女,在学位不足的情况下,原则上不予解决。

签约:签订书面承诺

楼盘销售时声称要送学位,如何保证落实?李兴旺表示,口说无凭,要有签订的书面承诺,才能最大限度地保证购房者的权益。(综合整理)

选好学区房 不用“扎堆”抢名额

本报记者 朱晓晓

六月份又到了学区房选购热季,2015年6月3日,东营市教育局印发《东营市第二期学前教育三年行动计划》中提出,新建小居住区中,每5000人配套1所省级示范公办园。东营各个房地产公司纷纷打出了学区房的招牌,“不让孩子输在起跑线上”成为每个家长最看重的,不少家长也希望找到合适的学区房,实现就近入学,可如何在纷乱广告中分辨出真假的“学区房”?成为困扰家长的头等问题。

选正确学区房 摸清学区房范围

学区房,从某种意义上讲,学区房是房地产市场的衍生品,同样也是现行教育体制下的一个独特的现象,随着社会竞争的日益激烈,家长为使孩子不输在教育的起跑线上,不惜花费重金购置一切属于教育质量好的小学学区的房产。

一般来说,学校服务半径是有范围的,例如成都市就明确规定,小学服务半径原则上为300-500米,中学服务半径原则上为800-1000米,1.5万人-3万人人口可配套18-30班的小学一所,3万-5万人人口可配套24-36班中学一所。在这个范围内买学区房就读的可能性就高很多。

当然也有特殊情况,学区房受学校招生政策影响很大,就近入学不等同于物理距离近。教育部门会根据区域内适龄学生的数量,合理匹配教育资源划分学区,入学人数的波动,城区规模的变化都会造成学区的调整。有些楼盘虽然与名校仅有一墙之隔,也并不意味着就可以进入该校。

常见误区需分清

学位房并不等于学区房,虽然只是一字之差,但本质还是有区别,学位房,只要有了房子,就一定就会有学位而学区房却不一定。学区房是由政府根据片区入学生源情况而划分出来的,有些房可能上一年有学位,但在下一年则会因为政府的规划而失去学位;拥有学位房的,大多是引进学校的楼盘才能保证。但在学位房中,其学位的实现也有六大顺序,购房是第一类,引进了名校、百年学府,只要购房者购买了该楼盘的房子,就能享受公立学位。如果只是租房,则不一定能得到学位。

另外学区房也会分为公立还是民办学校,相对于政府倾向和教学质量还有收费标准,还是公立学校有明显的优势。这就提醒各位求学心切的家长,仔细辨别真伪,耳听为虚,眼见为实。在辨别之前,最好的办法就是在购房前先到学校咨询一下,了解实际情况是否与开发商所承诺的一致,在于开发商签订合同的时候,要将口头协议呈现在纸面上成为条款。