

从北师大教育到山师附小

# 名校教育仍是最佳营销筹码

2005年刘女士从济南东部购买了一套三居室的房子，在小区居住了三四年后，前年刘女士的儿子三岁了，考虑到几年后孩子要上学，为了能受到良好的教育，刘女士决定买套学区房。

考虑到鲁能领秀城引入了胜利大街小学分校和育英中学，刘女士一家人经过慎重考虑，2009年底买入领秀城一套140多的三居室，去年全家已经入住，目前儿子也转到了领袖城的三之三幼儿园。

刘女士夫妇都毕业于知名高校，接受过高等教育的她，希望儿子将来能受到最好的教育，她告诉记者，为了儿子上个好学校，即使再辛苦一点也没什么。

## 重汽翡翠郡 响亮喊出教育地产口号

其实像刘女士这样的家庭非常多，地产公司看到家长的这种名校心理，纷纷引入优质教育，不惜重金打造教育地产牌。前些年，影响力最大的当属打出名校品牌的是重汽翡翠郡，而在此之前雅居园已把山师附小引入小区。

2006年前后，重汽翡翠郡打出教育地产品牌，和北师大合作引入其优质教育资源北师

大基础教育，打造济南第一教育社区。通过对教师的培训，将北师大的教育和研究成果应用于教学实践。

虽然翡翠郡没有直接把北师大的教育搬过来，而只是采取了对口合作，但是在当时的济南，他是秀响亮的喊出教育地产的项目，也让家长们对于名校教育的认同更深入了一步。

## 比邻名校山师附小 文华园开盘一炮走红

在翡翠郡响亮的喊出教育地产的品牌后，在一段时间内，不少开发商纷纷大打教育牌，比较引入瞩目的有鲁能领秀城、中海奥龙观邸、海尔绿城全运村等。

最让家长们动心的就属2009年推出的文华园。2009年位于历山路东侧，和平路以南的文华园推向市场，因为属于山师附小学区，开发商打出了教育地产的牌子，喊出了“客厅里看孩子在教室读书”，深得家长的认同。



2009年上半年，济南市的整体房价在每平米六千左右，而文华园凭借地段和教育优势，卖出了1万元每平方米的高价，但是即使这样，还是受到了家长们热捧。

## 优质教育集中化 历下、市中基础教育最优

在安全厅工作的刘先生告诉记者，一直以来济南人住东不住西住南不住北的习惯，除了和西边北边自然环境更差一些有关以外，很重要的一个方面就是当地的教育水平要整体落后一些。

他说，济南最优秀的教育资源都集中在历下区和市中区，其次历城区，天桥区和

槐荫区目前并没有很好的学校，像市中区有胜利大街小学、经五路小学、育英中学、实验中学，而历下区有山师附小、甸柳一小、解放路一小等知名学校，这些教育教育资源都不是一朝一夕积累起来的。

(楼市记者 刘万新)

# 优质教育地产改变置业观念

学区房依然是购房者主要的考虑对象，但是区别于往年的削尖脑袋进传统名校，不少置业者的学区房观念已经发生了改变……

## 市民重金买“学区房”

在行业术语中，学区房又被称为“教育地产”。从某种意义上讲，学区房是房地产市场的衍生品。时至今日，傍着名校的学区房房价普遍偏高，消费者也是有苦说不出，随着社会竞争的日益激烈，为使孩子不输在教育的起跑线上，家长花费重金购置一套属于教育质量好的学校学区的住房，完全成为不得已而为之的事情。另外，一些重点中学附近的商品房也受到学生家长的青睐，在学校附近购买房产居住，将有利于家长管理孩子的生活和学习，孩子也可以提高学习的效率。

据了解，此前为了让

孩子进入理想的重点学校，家长往往采取托关系、缴纳赞助费等方式，造成教育不公、问题频现，相关主管部门不得明令禁止，并定出了以公平为目标的“就近入学”的方针。制度上尽管如此，一些重点学校依然会出现削尖脑袋往里进现象，再加上一些开发商、中介利用周边重点学校的概念炒作，导致市场越来越畸形。

## 名校资源 成为大盘销售杀手锏

住房、教育、医疗三大民生问题，是目前市民最为关注的话题，住房问题，更是成为人们关注的核心。教育的配套又是购房者考虑最多的部分，成为楼市成交的关键因素。

随着省城大规模社区的开发建设，大盘对教育资源的引进与开发成为销售的一大亮点。鲁能领秀城、中海奥龙官邸、名士豪庭、鲁商常春藤、阳光壹佰等大盘从幼儿园到中小学的配套都已涉足，一站式精英教育配套，让子女的休息时间不会被去学校路上占用，成为消费者“学区房”的新定位与新选择。

## 新兴“学区房”受宠

采访中曾在市中心购



买传统学区房的王女士对学区房概念有了全新的认识：“最初买市区的商品房简单的就是为了让孩子上名校，有一个好的学习环境，但从现实状况来看，名校一般都聚集在市中心位置，车流如织的交通、热闹繁华的市中心，这些并不是孩子学习的最佳环境。相比之下，如今大社区均以教育配套引名校入社区，方便、解决了业主子女入学问题，学区房已不仅仅局限于旧有的传统观念中。”教育与地产的联姻，是一种需求的契合，符合社会、业主、房产商的利益，不仅在济南房地产市场备受关注，

放眼全国楼市大都如此。从社会发展角度而言，教育地产既可减轻政府投资负担，通过社会投资，推动教育发展，又可推动社会文化的传播，因为教育地产更多地是宏扬一种文化精神。

从租赁市场和二手房的表现来看，无论房屋租赁，还是二手房转让，其价格都比不具备教育资源的小区高出一截。眼下，楼市时值市场调整期，市民仔细对比一下便可发现，教育地产的抗跌性依旧很强，价格坚挺，有些楼盘甚至逆势上扬，提价销售。

(楼市记者 贾婷)

# 大盘教育 VS 传统学区房

近年来，济南楼盘开发由依傍学区房提升知名度和房价，到制造教育地产的噱头，再到社区引进名校成为常态，一路走来，楼盘开发带动的教育资源拓展，使得家长对学校的选择机会在增多。在大盘进行的区域开发带动下，加之教育观念的改变，人们在买房的时候卖大屋换小屋，卖新房换旧房，为孩子牺牲一切，孟母三迁的现象在减少，唯学区房不买传统观念正在改变。

在新浪论坛上，名为“寄居小蟹”的发贴者说，结婚时买的房子，当时年轻也没有想太多以后孩子上学什么问题。结果有了孩子以后，发现上学成了让我非常头疼的问题，经五路小学离家不远的地方，但是他们那儿的孩子都分不到这个学校，只能想办法吧孩子的户口签到姥姥家，上了大明湖小学。而他前不久去万象新天参加运动宝贝的活动，顺道就去了解了一下那儿的房子，发现新房还没有盖好，教育配套已经规划好了，都是北京的好学校，发现现在的人们都越来越重视教育配套了。他不仅发出疑问，这究竟是教育配套重要了，还是好的学校越来越不容易进了呢？

其实，随着城市建设的加快，城市中心商品房用地的减少，新的房地产开发项目多出现在老城边缘，而多在老城区的公办学校的不足也日益显现，于是，引进名校、社区内入学成为新开发项目的必然选择，如鲁能领秀城对育英中学，胜利大街小学的引进；天鸿万象新天0-18岁无缝教育体系全面启

动，欲开创济南全体系名校教育先河；济南阳光100小学在阳光100小区的建立等等均解决了区域教育资源不足的问题，而后续大盘的开发也将走同样的路子，市民在改善居住的同时，孩子的教育问题也得以解决。

一位曾经被学区房困扰的人士介绍说，学区房的问题很深，年年政策可能都不一样，变化大，而且很多学校的入学条件是不成文的。有的业主买了房子，发现根本不能上一墙之隔的名校；或者开发商最初承诺只要出示购房合同就可在该校上学，但到了孩子该上学的时候，房子还没入住，户口没有迁进来，只能干瞪眼；有的一个小区里只有几栋楼属于名校学区，自己买的房所在的楼并没有被划入该学区范围内；还有业主发现原来房主的孩子还在该校上学，按照学校的规定，一个家庭地址只能有一个孩子上学的名额；还有些名校，报名人数多，要根据学生和家长的情况择优录取，面试完学生，还得面试家长。而新开发楼盘对学校的引进使得买房者的困扰在减少，学区房概念在逐步变淡。

业内人士分析，虽然目前大家对传统学区房的“追求”仍然是主流，但是随着老城学区房以及学校设施的日益陈旧，新开大盘的逐渐增多并引进良好的教育资源，以及家长教育观念的转变，社区内入学将会成为未来的主要方式，而对于此种模式，政府有关部门也是持肯定态度并给予大力的支持。

(楼市记者 田园)

