



学区划定，城区楼盘喜忧参半

个别新楼盘没沾上名校的光，老城区二手学区房价格坚挺

本报记者 康宇 汪泷

10日，任城区公布城区小学段招生服务区后，学区房再次成为了家长及购房者们的热点话题。无论是新房、二手房，还是租房，现在都围着教育资源做文章。择校禁令一出，“买房先看学校”成为了大多数购房者首先考虑的因素。

看学校买房子成首要考虑因素。本报记者 李岩松 摄



近在咫尺，却沾不上名校的光

“很多楼盘虽然靠近名校，但不一定在名校的服务区。”市民林女士的孩子5岁了，她早有买学区房的打算，但跟身边的朋友聊天时发现，很多人对学区房并不了解。

“就拿蓝天豪庭来说，虽然

靠近名校，却不在济宁学院附属小学的服务区。”林女士说。蓝天豪庭位于共青团路和吴泰闸路的交汇处，距离附小总校仅600米不到，距离北校区大门仅仅180米左右，虽然距离附小如此之近，但属于洸河路小学

谢营校区。

房地产评估咨询师裴建国表示，买学区房别光看位置，最好先查查学校的服务范围。位置虽然靠近名校，但不一定在名校的服务范围。

“就近入学”在具体的执行

上还有很多细节，对于买学区房的家长来说，购房前应到区教育局查询清楚招生政策，并留意各名校近几年来的招生范围，尽量选一些常年归属在名校范围内的楼盘。

想方设法，新楼盘搭上“名校”车

择校禁令的出台，让不少开发商开始以积极的姿态来解决学校服务区的问题。

今年7月份，翠都国际与任城区签约，这一楼盘被纳入任城实验小学的服务区范围。

“虽然我们的项目明年底或2017年初才开始上房，但为了让800多户业主没有后顾之忧，我们从去年开始就和任城区接洽。”该项目的策划经理王兴超说。

济宁市房易公司营销总监陈宪房也直言，预计今后“教育”会成为购房者在选购房产时的第一考虑因素，“他们可能会为了教育，宁可牺牲舒适度、总价、物业、景观这些条件。过去家长为了孩子上幼儿园、小学、初中来回折腾购房的现象，也会渐渐减少，‘家长会更多的把上学问题综合起来考虑。’

由于家长对教育的关注度越来越高，所以在购房的时

候他们首先考虑的自然是楼盘周边的教育资源。王兴超告诉记者，此前有传出今年严禁择校的消息之后，许多服务区并不明确的房地产开发项目甚至出现了销售停滞。

王兴超说，以前不少开发商在项目开发的过程中往往并不重视学区这个概念。“因为能择校，所以购房者也不是很在意，他们更看重价位、舒适度、小区规划这些因素。”

舍得花钱，老学区房抢着租

各小学、中学开学在即，名校周边的学区房再次“换血”。提起租学区房，市民张女士用“土豪买白菜一样”来形容。

“能租得起房子的家长都是‘土豪’，每月动辄千余元的房租，连续交上三年的租金眼都不眨一下。”张女士说，关键

是这么个价租到的房子，还能条件挺差的。”

张女士告诉记者，她以1600元/月的价格租到一套济宁学院附属小学附近的学区房。一年租金近2万元，加上水、电等物业费用，可是一笔不小的开销。“可房子的情况并不好，老式的户型结构，装

修也是上世纪90年代初的样式，采光也被周边的高层挡得厉害，一天太阳直射进房间的时间非常短。”张女士说。

“现在一家就这么一个孩子，不能输在起跑线上，不能把时间浪费在上学的路上。所以家里人一合计就决定在学校附近租房子了。”张女士

说，“只要孩子将来有出息，我们家长再辛苦也值得。”

记者了解到，济宁与张女士有类似经历的家长不在少数。很多家庭为了孩子上学选择放弃自己住了多年的房子，一家三口挤在简陋的出租房中，短则几个月，长则几年。

走进沃尔玛太白国际店 感受世界500强沃尔玛人才推介会盛大举行！



喜讯！12月即将盛装开业。自8月6日起至9月6日，每周六、周日在太白国际购物中心逢行沃尔玛人才推介会，为9月份即将举行的沃尔玛济宁太白国际店大型招聘会推介英才，寻觅良将。

沃尔玛入驻太白国际店已成定局，招聘工作已全面开始。关于沃尔玛入驻与否的谣言已不攻自破。届时，济宁太白国际将成为济宁中心城区商业的新核心，对于济宁商业的整体布局带来战略上的意义，升级济宁商业格局，引领济宁零售业向国际看齐，具有划时代的意义。与在世界其它地方一样，沃

尔玛太白国际店将坚持“尊重个人、服务顾客、追求卓越、始终诚信”的四大信条，专注于开好门，服务好每一位顾客，履行公司的核心使命——“为顾客省钱，让他们生活得更好”，以不断地为我们的顾客、会员和员工创造非凡。

铸就城市商业新地标

沃尔玛太白国际店是济宁新商业开发的大盘商业项目，作为济宁最具影响力之一的地产商—新鸿基，此次与世界500强零售巨头沃尔玛的强强联手，将采取定制式商业模式在济宁太白国际打造沃尔玛购物广场。沃尔玛

良好的服务、优秀的管理模式、丰富的商品、巨大的价格优势，将为济宁商业发展带来前所未有的机遇。

太白国际引进国际一流的商业理念，选择符合商业发展趋势的邻里型购物中心，凭借太白国际核心地段得天独厚的优势区位，完全融合体验性商业形态，打造集购物、餐饮、休闲、娱乐为一体的企业型一站式商业广场。4万平米集中式商业、百万财富人流、9000户社区居民生活化、个性化消费需求，汇聚全球商业之精英，构建济宁商业新天地。