

择教育地产 关键要看合作模式

业内人士表示,教育配套远非开发商建一所校舍而已,业主子女能否顺利入学,与招生政策等相关

时至七八月,北京各中小學生录取通知书将陆续发送到家长们手中,但对于那些曾经掷巨资购买名校楼盘的家长们来说,真可谓“有人欢喜有人忧”。

有些抱着“抢到就是赚到”心态的购房者,待入住后才发现,当初美丽的承诺有的变成了泡影,有的大打折扣。对此,业内人士表示,教育配套远非开发商建一所校舍而已,业主子女能否顺利入学,与相关招生政策、教委有着千丝万缕的联系。

入学季,有人欢喜有人忧

喜的是华润红山世家(又名“西堤红山”)的业主。经过长达两个多月的努力,北京市西城区的北京小学红山分校在6月终于确定将于今年9月开学。7月初,西堤红山物业贴出了“温馨提示”:北京小学红山分校2012年新生录取通知书将于近期发放。

根据此前小区会所前贴出的《北京小学红山分校2012年新生正式登记通告》显示,红山分校此次将招收一年级新生,预计开设3个班。新生登记于6月9日和10日进行,有北京户口并有本小区的居住证明可以直接就读,无北京户口需办“五证”(暂住证、身份证和户口簿、在京实际住所居住证明、务工就业证明、无监护条件证明)及住所街道办事处开具的借读证明。

忧的是通州远洋一方的业主们。“的确有一块闲置的建筑工程地,远洋说这是配建学校的预留用地,可是这么多年了,一直是‘预留’的状态,完全没有动工的迹象。”业主张先生提起小区配建学校的事情,“心里就堵得慌”。“2010年4月我买的远洋一方,当时说引入芳草小学成为远洋的配套教育,业主没有北京市户口孩子也能入学,我是冲着这个买房的。可是两年过去了,根本不见学校。眼看着9月到了,我的孩子去哪里上学呢?”

5月底,记者在现场看到,曾经预留的教育用地现在作为远洋项目施工工人的临时宿舍,工地上搭建着三排砖石平房,垃圾堆积。

名校、楼盘联姻有3种模式

有网络调查显示,京城购房人当中,9成以上的置业者购房

时会考虑在名校附近。而在升级置业者当中,6成以上表示,未来会因为子女就学问题而重新置业。

华润置地相关负责人对本报记者表示,对有教育地产需求的业主在选择教育楼盘时,不光要看名企、名校,更要注意它们的合作模式。

据介绍,从教育与楼盘的合作模式看,主要有三种:首先是地产就名校,将项目建在名校附近,业主获得的仅仅是邻近学校的地段概念,在资格上仍然难以优先享用这些资源。中国房地产学会副会长陈国强表示,近几年来,因土地、教育资源稀缺,此种模式已近绝迹。

第二种模式是开发商引入名校,由开发商出地出资兴建校舍、购买设备,并负责硬件设施的维护管理;名校出品牌、出师资,负责日常教育教学管理。这种模式的风险是:如果开发商只是承建学校,且所承建学校为公立学校的话,建成后产权归当地教委所有,学校所在项目的业主子女就学首先要遵循北京市相关的招生政策。比如北京小学红山分校、人大附中朝阳学校、北京四中房山校区就是一例。业主子女能否顺利入学,都要按照相关的招生政策而定,即使是其承建商项目也不例外。

还有一种是名校与开发商合作建分校,双方联动,从母校引入品牌、模式,对现有资源进行重组。这类模式的问题是学校的质量问题能否得到保障。

对后两种模式,上述华润人士分析:名校输出就是直营和加盟两种模式,直营就是分校和总部统一管理、统一师资、统一建设;加盟分校只有个别高层接受过总部培训,其余教师均为后期聘请。



如果开发商所承建学校为公立学校,学校所在项目的业主子女就学首先要遵循北京市相关的招生政策。比如长阳半岛的北京四中房山校区。 姚宝龙 摄

提醒

业主维权 合同是关键

无论是哪一种模式的合作办学,开发商在售楼阶段都会信誓旦旦地向业主表示,不限户籍,只要业主子女通过入学考试,就可以进入配套名校读书。据记者调查,知名教育盘如远洋万和城、璞瑛、唐宁one等项目,成交价格均高于周边楼盘价格,并纷纷保持热销。

但事实上,很多小区的业主买了房之后,现实往往低于期待。如北京朝阳区东四环的华侨城小区,因学校问题,业主与开发商曾花费了一年半的时间对簿公堂。

“引进学校,开发商需要协调的方面很多。业主在买房时最重要的是把条款写进合同。如果在购房合同中并没有明确约定将引进的学校,什么时候引进,那么业主维权没有依据。”北京市隆安律师事务所律师陈旭

本版采写/新京报记者 曾慧娟 实习记者 徐进 方王洋

向记者表示。虽然开发商的很多广告、沙盘等宣传资料中都有承诺教育配套,但有些广告会写有诸如“一切以合同为准”的字样,这些资料也不能算做证据。

记者看到,远洋一方业主所出示的商品房销售合同上,并没有关于配套中小学校的条款,业主李先生说:“我们当时也没有搜集到录音证据和书面证据。”证据的缺乏,可能是导致业主们维权行动一直无果的原因。

另一方面,很多开发企业引进名校多是为了助力销售,楼盘的销售是短期行为。短则一两年,大型社区五年到十年也会开发完毕。而学校发展是一种长期的行为,且运营成本较高,因此在销售周期结束之后,开发企业是否还有意愿与能力继续支持学校的日常运营也成为一

很大的问题。

阳光100集团副总裁范小冲也向记者表达了类似的观点:“开发商面对的不确定性因素很多,包括拆迁、投资、和学校的商务合作等。另外,教育体系的工作流程、审批手续等都不是开发商的可控范围。名校在建立分校时,还会出于对区域协调、品牌输出、师资保障、硬件要求等多方面考虑,可能前期与开发商签订了合作意向,后来又觉得不合适,所以分校迟迟不能到位。”

陈国强提醒,如果购买学校附近的二手房,需要注意,有的小区规定业主只有一次到重点中小学入学的机会,之前业主的孩子是否已经用掉了入学机会,换房者也要跟中介、业主沟通,最好能到学校了解清楚,避免“买了房子还上不了好学校”的情况。



恒大山水城 津城蓝印楼盘大热

天津市武清区40万购房即可得蓝印户口的低门槛,使得区域内蓝印楼盘大热。而城际高铁经由武清20分钟到达北京南站,武清区的人居价值、投资价值也在不断攀升。

恒大山水城将“公园式的慢节奏生活”彻底地呈现在业主面前。社区内配套修建双语幼儿园及小学、中学,合力构成了“15年全程教育”体系,为业主子女提供了优质的一站式教育资

源。近日,恒大山水城更与北京大学下属北大幼儿园签署合作意向。

据悉,恒大山水城92-147平米瞰湖洋房在经历多轮热销之后,现正处于清尾阶段,限时抄底。

天津城 开盘热销

7月7日,天津城公寓收官力作开盘,新推出的数百套房源当天热销90%。此次推出的公寓产品,皆为40-80平米精品中小户型,以低总价享大配套的高性价比赢得客户青睐。开盘期间,购房者还可享受获赠全套家电。

项目坐拥25万平米天津城商业中心,成熟的22万平米北美风情园林。此次所推公寓产

品,延续天津城前三期高品质的同时,以低总价的价格优势,既可以让购房者享受成熟的生活配套,又可以体验别墅级的园林景观。

林肯公园 举办亦庄首届“八方食圣美食节”

6月30日,在林肯公园上演了一场声势浩大的美食盛宴——亦庄首届“八方食圣美食节”,参加本次美食节的餐饮商家全部来自林肯公园商街。当天美食大师、相关媒体以及上百名亦庄人群都应邀而来。

据了解,林肯公园目前正在售的是93-260平米两梯两户,备受

京城高端置业人群追捧,21800元/平米的超低单价,全部赠送6000元/平米五星酒店级精装,近期推出的“买房送房车”购房优惠,截至7月14日结束。

北京富力湾湖心岛 举办现代墅品鉴会

6月30日,“墅臻当世 表蕴时光——北京富力湾湖心岛现代墅品鉴会”举行。

作为现代亲水别墅的典型代表,北京富力湾在地理位置的选择上有着得天独厚的优势,东依潮白河畔,毗邻3660公顷国家级森林公园,依托原生地貌打造而成。北京富力湾湖心岛现代墅,单体面积为1000-1400平米,仅余3席,每栋赠送花园面积达

上千平米,建筑奢华现代,规划布局稳健私密,园内举步亲景。

亚豪机构 新签禹州地标性大盘

近日,亚豪机构与禹州市百家置业有限公司正式签约,为其投资开发的颍北新区东片区老连庄项目(暂定名)提供前期策划顾问服务。

禹州市百家置业有限公司是由北京花木基金发起成立的一家专业地产开发公司,项目位于河南省禹州市颍北新区,是未来城市发展的核心板块,总建筑面积180万平米,同时南侧紧邻市政规划的千亩城市公园,是当地最大的住宅项目。目前,项目正处于前期定位阶段。