

开发商配建的学区房,因“就近入学”无法承诺上学名额
划片每年都在变动,购房人买房前要先了解清楚划片范围

学区房 开发商承诺无效

学区房卖出天价早已不新鲜,10万一平方米、20万一平方米、30万一平方米,为了让孩子享受好的教育,一波又一波的家长前仆后继地加入买学区房大军,锁定好学校,考察地理位置,开始漫长而又折磨人的找房过程。一旦发现目标,动辄几百万的房子,瞬间就得拍板!因为后面还有人抢着买。

即便今年出台了多项均衡教育资源的政策措施,但依旧难以抑制学区房的平步青云。很多新盘开发商也积极地傍上名校,给楼盘找了个卖高价的好理由。但随着北京进入100%划片就近入学的阶段,一些原本开发商承诺的“学区房”却面临着游走在划片边缘的危险。很多人高价买来的“学区房”很可能只是一套房子。

开发商口头承诺无效 部分新盘项目处于学区房边缘

收房不久的赵先生,却高兴不起来,原因就是所买项目的“学区房”帽子有被摘掉的可能。

为了让孩子们能接受好的教育,赵先生在2013年初购买了一套引进名校的学区房。买房时大概每平方米42000元,在当时,该项目的价格曾一度领涨所在区域。但由于对外一直公开宣称,将引入9年一贯制的北京某名校分校,出于让孩子“师出名门”的愿望,让赵先生觉得贵有贵的道理,依旧好不容易地交款签约。

但令他意想不到的是,2014

年北京施行100%小学划片就近入学。而该项目一直以来承诺的分校的校址则处于4公里之外。按照新的就近入学的划片政策,业主子女很可能面临无法入学的麻烦。

“据我了解,名校周围许多新房、二手房的业主都在盯着分校的划片情况呢,很可能挤占掉本就紧张的入学名额。像紧挨名校的一个项目,体量比较大,应该会占去很多人学名额,此外还有临近的一些知名二手房项目的业主,早就盯着景山学校朝阳分校的招生情况,一旦我们小

区业主子女能上,而他们的子女上不了,肯定会闹出纠纷。”赵先生告诉北青报记者,在与开发商的沟通中,开发商已经不敢保证上学名额了。

对此,引进名校的项目相关负责人表示,分校定于明年9月开学。因为配建学校属于公立学校,肯定是按照教委的招生政策来。公司正在尽全力与相关主管部门去沟通、协调,希望能让业主子女都有优先上学资格。但具体如何,要等到明年的招生登记范围出来才能明确。

每年的划片范围都在变动 买房前明确学区划分界限

由于教委关于学校划片的范围并非一成不变,而是每年都有调整,因此,购买学区房除了避开销售人员的误导外,还要更多地掌握最新的划片资讯。

伟业我爱我家集团市场研究院经理孔丹表示,小区入学归属哪个学校主要是教育主管部门进行划分的。对于购房者来

说,购买了该小区的房子,却不是在那个号码范围内,买了等于白买。因此对于购买学区房的购房者来说,应先确认该房源连续两年以上都被划入该学校的招生学区内才能购买。同时,由于招生情况的不断变化,部分名校边学区房的变动可能性大,也是购房者要注意的问题。因此,对

此类划片并不稳定的学区房,最好不要提前几年购买,否则风险过大。另外,业内人士还表示,买新房学区房的话,一定要做好教育咨询。而且开发商与学校签协议捐资助学的,一定要让开发商出具相关凭证,维护自己的权益。如果遇到对学区界定并不清晰的房产,更要慎重。

在售楼处查看“买房即有入学资格”的公示文件

其实,赵先生的遭遇正是当下不少购房人都会面临的问题。许多原本承诺是学区房的新盘项目,最后都因各种原因,最终无缘学区。像万科在房山的长阳半岛项目,就爆发过部分业主因买房后没有被划入北京小学片区而维权的事件。

明年6月份将是各大幼儿园、小学、初中招生报名的时间,许多拥有招生名额的“学区楼盘”都不失时机地亮出了金字招牌,而很多楼盘业主子女向区域

“名校”报名时,却遭遇了这些学校的“闭门羹”。相关教育管理部门表示,开发商没有交纳教育配套基金,无法保证这些楼盘业主子女入学。

对于类似事件,有开发商表示,在前期销售过程中,是由于部分置业顾问对学校入学政策掌握不到位而产生此类纠纷。不过这种解释很难被购房者接受。并且由于很多项目在实际签约时,都并未将保证入学一事写入合同,更是造成了买房人处

于不利地位。对于上述情况,有业内人士提醒,购买学区房时,无论商品房还是二手房,购房者都要弄清是否是“学区房”,如果开发商对学区有承诺最好在合同里有体现。值得一提的是,住房和城乡建设部曾发出相关通知,明确规定,如果开发商承诺为业主提供学校入学资格,就需要在销售现场公示政府有关部门的批复文件。如果没有文件提供,仍承诺有入学资格,则视为违规,可向有关部门举报。

●链接

如何选择开发商配建的四中学校

很多开发商都在打学校的主意,花大价钱请来的名校可不是什么慈善行为,归根到底都是为了给房子多加一个卖点。其实开发商配建的学校管理权并不在开发商而是在教委,学校与项目之间的关系,也要根据签署合同的不同,具有不同的类型。

第一种:配建学校只是“买来了”品牌

学校也有各自的品牌,如北京小学、人大附小、中关村一小等。名校都是块金字招牌。入驻项目就是对项目的提振,但实际上,这类的合作配建项目,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,负责日常教育教学管理,就形成了种种“分校”。但需要指出的是,品牌输出校通常只会定期派出各个学科的老师,来对分

校老师进行一定的业务培训,或讲公开课,而这些名校的知名老师,是不会在这些分校任教的,分校的教师,实际上都由当地教委在当地组织,负责日常教育教学管理。

第二种:开发商与名校达成合作协议

开发商的项目建在名校附近,开发商整合资源,以出资建楼等形式合作,与名校达成协

议,保证业主子女拥有上学名额。这类合作目前并不多见,主要是由于好学校周围很少有新

盘建设,但这类的合作对于业主来说,更具诱惑力,可以摆脱各种分校,享受名校教育资源。

第三种:名校输出师资

这个类型有开发商的功劳,但主要是依靠教委之间的沟通。这几年,政府为了抹平教育水平之间的鸿沟,非常乐于基础教育力量强的区县和弱的区县之间交流,即名校跨区办学。这种带

学校的商品房,一般都由开发商无偿建设,并为双方教委搭线,但涉及到具体如何合作,就要看两个区县的教委沟通了。如果确定是名校跨区办学,就是政府主导的工程,名校会派出师资力量

量,到输出一方任教。比如万科在房山区长阳镇建设的北京四中分校,主要师资就由四中输出。而房山教委为了引入四中,也放弃了对于学校的管理权,转由西城区教委管理。

第四种:配建学校享受跨区学籍输出

这是一种比较深度的合作模式。

由开发商出资出设备出地合办名校,名校与开发商合作建

分校,双方联动,对现有资源进行整合,这是一种深度合作的模式,业主子女往往可以免收择校费,输出的名校还拥有其来

源地的学籍。不过,由于就近入学的新政,这类学校很可能受到影响。

(据北京青年报)

