

# 买了高价房 进了“伪名校”

## ——“楼盘名校”背后的玄机

### “共建”

### 名校“挂牌”楼盘“揽客” 名校能这样建“分校”吗

今年7月25日，武汉万科金色城市小区售楼部前，几百名市民在高温下举着横幅要求开发商兑现承诺，确保其子女就读小区内小学和幼儿园。现场氛围紧张，不少警察前来维持秩序。

据了解，2013年，这家开发商与武汉市洪山区政府投资3000万元，引进华师附小建设华师附属金色城市小学。同样的模式还引进了武汉市育才幼儿园建立分园。不少业主告诉记者，买房时，销售人员向他们承诺，幼儿园和小学是小区建的，可以保证业主子女就读。

但是，今秋两所学校却招生“吃紧”，业主需要摇号来争取少量名额。

对此，开发商代表潘见说，小区是按照规划要求配建的幼儿园，建成后移交教育部门管理。“我们只是说业主有就读的资格，并没有说一定能就读。”

与华师附小一样，武汉许多知名中小学都与开发商合作，开设了新校区或分校。武汉一所让许多家长趋之若鹜的名校，近年来跨区域合办了4个分校——2000年，在宝安花园小区创立了武昌实验寄宿小学，2006年，在美林青城小区旁设立了武昌实验第二寄宿小学，去年又在复地东湖小区设立了新校区。

记者日前来到其中一所分校，看到这里拥有五六栋新盖的教学楼。学校一名值班人员说，今年计划招生150人，小区业主可以优先入学，剩下名额再对其他学生就近开放。

潘见告诉记者，这类学校是由开发商建设并与知名中小学联合兴办的分校，教育部门在学籍划片时会把小区划进去，有利于业主就近入学，所以成为许多购房者买房时的重点考虑对象。

### “双赢”

### 楼盘销量猛增 学校冠名赚钱

事实上，“楼盘名校”模式在一些城市相当普遍。有名校的品牌，其“学区房”就算高价，也不愁卖。

武汉市百瑞景小区就是这种模式的受益者。2011年，百瑞景对外宣传，名校武汉小学将在此建立新校区，“购精装小户即可入读武汉小学”。消息传出后，购房成交量明显增加，曾出现过数百人彻夜排队购房的情景。

不仅销量，价格也随之攀高。2011年在此买房的武汉市民高先生说，他买的一期精装房每平方米单价1.1万元，比当时周边类似商品房贵1000—2000元。据此计算，百瑞景小区总住宅建筑面积96万平方米，相比同地段楼盘，增加了一笔可观的销售收入。

对学校而言，这也不是“赔本赚吆喝”的买卖。首先是不菲的“冠名费”。洪山区教育局一位负责人告诉记者，通过开设金色城市小学，这家开发商每年支付给华师附小两三百万元。

其次是高昂的学费收入。一位家长说，他孩子就读武汉小学百瑞景校区，每年学费在8000元左右，比公立小学高数倍。记者调查发现，武汉大多数分校都是这一价格水平，而许多公立学校各种费用加起来不到千元。

此外，名校自身也有校区扩容的需要。武汉一位资深小学教师说，多数中小学都位于中心城区，由于历史原因，校区面积狭小，特别是知名学校更面临此类困扰。地产业内人士称，房地产开发商引入名校资源，通行的办法是捐校舍。

### 暗藏玄机

### 花了大价钱，进了“伪名校”

在利益驱动下，近些年，越来越多的开发商看到这一增加销量提升价格的“招数”，纷纷与知名小学合作建设分校。在热火朝天的“联合共建”背后，捆绑的是商家与学校两家的经济利益。

记者了解到，武汉小学百瑞景校区，对外名称是武汉第一寄宿学校，其实是武汉小学参与建设的民办学校。尽管与武汉小学是相同的教学管理模式，但家长告诉记者，两校师资并不完全一样。

类似的情况是，华师附小在多个楼盘都开设了分校，有的是民办性质，也有的是公办性质。华师附小向分校输出相同的教学管理模式并委派核心管理人员，但师资则是从社会上招聘。

另一方面，“楼盘名校”入学名额不能满足需求。洪山区教育局一位负责人说，为了短期利益，一些开发商开设分校的规模并不大，只能解决有限的就读人数。刚开始时，这种矛盾并未凸显，开发商借名校之名迅速高价卖房，但大部分业主入住后，名额不足、分布不均的矛盾开始暴露，而楼盘已售罄。

不少大型小区都面临着适龄儿童人数超过学校招生规模的问题。除了金色城市小区，百瑞景小区的销售人员也告诉记者，楼盘共六期，后几期的业主就遭遇了招生名额限制。

对此，武汉金卫律师事务所主任官步坦认为，规划部门应在审批阶段严格把关，对于建设小学幼儿园规模偏小的楼盘，应要求开发商建设相应体量的学校。并增加学前及中小学校教育用地的规划设计；同时，教育部门要抑制中小学与房企合作开设分校的冲动，对社会办学规模、教学管理等进行监督。

### 媒体快评

### 热追名校楼盘 小心“水中捞月”

家长热追名校楼盘，很容易造成“一个愿打一个愿挨”的市场假象：明知名校楼盘最终会因教育资源拉高购房成本，但购房者还是要顶着高房价压力抢购有名校资源的楼盘。

我们姑且不忙看这些楼盘是否真能为业主提供良好的教育资源，先看这些名校楼盘抢手的供给必然：望子成龙的心态，让名校资源注定成为稀缺品；“不要让孩子输在起跑线上”的广告词，更成为家长们前赴后继高价购买名校楼盘的强劲动力。

在教育资源不均衡这一深层次原因无法短期解决之时，一些家长希望自己的子女接受优质的教育，而这种诉求却为开发商提供了“钻空子”的机会。

于是，原本相对公平的供给制度，因为开发商对名校资源的把控，让这种资源供给体系变得扭曲，家长们也迫不得已通过购买楼盘，来赢得为孩子搭建“高起点”平台的机会。

其次，我们再看名校楼盘是怎样利用名校资源来打牌的：第一种业内叫加盟，本质上是花钱买的名校牌子，建一个分校。这类分校只有校长等个别高层教职员由名校本部派出(或者培训)，其余教师均为后期聘请；第二种则是真正正正的直营，与名校总部共享教育资源，分校和本部老师定期轮岗，学生也有到本部就学的机会，但很多名校指标都会遭遇时效限制；第三种就是干脆偷换概念，把附近楼盘的名校资源为我所用，房子卖完了再说规划审批有变动，都是教育部门的错。

话说到这里还想说的是，好多名校通过和开发商联建的方式，招生量惊人。比如一些中学，一个年级高达40甚至60个班级，相当于以前一个学校的规模，师资想来令人担忧。所以孩子即使挤进去了，能获得多少资源，有多大的意义，这些都是问号。



知名中小学的入学名额是“稀缺资源”，多少人挤破脑袋都得不到。但一些楼盘销售员却告诉你一条捷径：买房，就可以就读名校在小区里开设的分校。

近些年，这种“楼盘名校”在不少城市火起来。然而，许多人为让子女读名校而购买高价房，随后却发现，此名校非彼名校。

越来越多的楼盘选择把签约学校作为宣传的重要筹码，以此来提高自己楼盘的形象。购房者在选房时，小区有配套学校成为重要的加分项，而如果小区能有名校，即便价格高出预期，也会有很多购房者咬牙出手。

那么，“楼盘名校”火爆的背后，是开发商在玩猫腻，还是名校在忽悠？

专家建议，对名校楼盘有需求的购房者，在买房之前一定要慎之又慎。或许置业顾问跟你聊得天花乱坠，但最终签在合同上的却未必是一回事，认真看清合同，才能保证自己花高价买回来的权益。

(本版稿件据新华社)

