



打着“学区房”旗号的楼盘，却有不少是“伪学区盘”。买房时，售楼员对楼盘的好处吹嘘夸耀，从幼儿园到小学到中学的学区有多好，等真正住进去时却发现完全不是那么回事。该如何避免这种情况呢？《金楼市》请来房产律师为您支招提醒。

现代快报记者 周彤

学区房信任危机破解大法

陷阱

陷阱1 文字游戏

张女士的儿子才两岁，她就开始琢磨着给孩子买套学区房，让孩子从小读名校。由于市区的学区房价格太贵，且房龄较老，家住江宁区的她最后选择了江宁一处楼盘。

“这个楼盘一直宣称‘毗邻××名校’，而且我去看房时也注意到了，学校离楼盘确实非常近，步行5分钟就到了。”张女士说，可是她交房后才发现不少邻居开始维权，因为这个小区并非是学区房，只是距离学校比较近。业主的孩子想上学的话，仍然要经过一系列的考试。

陷阱2 虚假宣传

黄先生买房时东奔西走，精

挑细选，最终选择了城北某楼盘，原因是该小区在宣传中一再强调自己是某小学的学区房。可是到了孩子准备报名上小学时，黄先生傻了眼，开发商承诺学区的那个小学将该楼盘业主的孩子拒之门外。

于是，像黄先生这样孩子等着上学的业主们去找开发商要说法，可开发商却推诿责任，让业主去找教育局，业主们就这样来回奔波了几个月，得到的答复却始终是正在协商中。孩子等着入学，承诺的学区却上不了，黄先生们觉得被开发商狠狠地忽悠了一把。

陷阱3 联合办学

李先生买房最关注的就是学区，“有了学区不仅意味着以后小孩上学很方便，更重要的是，学区房是可以保值增值的。”李先生刚结婚就买了一套名校的学区房作为婚房。

可交房后开发商的态度却360度大转弯，先是迟迟不建学校，等学校终于建好后，说好的名校迟迟不来。最后，原先信誓旦旦承诺引进的名校分校，与名校本部一起实行统一管理，统一教学，却变成了开发商原来配建的中小学和名校联合办学。

陈先生认为这样的联合办学其实只是原有的普通学校挂着名校的名头，却不能享受到名校的教育资源，“只是戴着名校帽子的普通学校”。

点津

“期房”无学区，置业需理性

陷阱1中，张女士购买的这个楼盘与学校相邻，却不是学区房，这种情况非常多见。圣典律师事务所主任律师王宏表示，很多楼盘尽管与名校相邻，甚至是一街之隔，却未必一定是该校的学区房，购房者在买房之前应提前咨询相关教育部门、居委会，查询该项目的学区是如何划分的，别被开发商的文字游戏弄得晕头转向，草率地买了房。

王宏告诉记者，如今不少楼盘在学区还没有确定的时候就大肆将其作为重要的卖点，导致未来孩子入学时没法享受到学区房的待遇，可能最后的结果还是和非学区房一样交钱入学，甚至交钱都上不了学。同时，因为不是学区房耽误孩子上学所造成的损失难以量化，造成的损失举证困难，索赔也很困难，因此难以维权。

而针对上述陷阱，如果不将学区房的条款写入合同，开发商仅在广告或者楼书中出现“学区房”字样，那么购房者的维权就更加困难。根据《最高院商品房买卖合同司法解释》第三条，商品房的销售广告和宣传资料为要约邀请，但是出卖人就商品房开发规划范围内的房屋及相关设施所作的说明和承诺具体确定，并对商品房买卖合同的订立以及房屋价格的确定有重大影响的，应当视为要约。该

说明和承诺即使未载入商品房买卖合同，亦应视为合同内容，当事人违反的，应当承担违约责任。“也就是说，要想产生契约责任，必须是商品房开发规划范围内的房屋及相关设施。但是一般来说，学校很少是完全在小区范围内的，很多楼盘尽管与名校相邻，甚至是一街之隔，却未必一定是该校的学区房。所以，如果不写入合同，仅凭楼书和广告，一旦学区的承诺不能实现，购房者维权十分困难。”王宏分析说。

因此，购房者在买房时，如果开发商承诺学区房，那么购房者应该要求开发商将学区房的条款写入合同，在买房合同里有着明确的承诺，那么就构成了合同义务。

王宏建议购房者在合同里可以设定三个条件，第一，约定违约责任，例如，如果学区划分后，该小区不属于学校的学区，那么购房者可以退房；第二，在合同里设定，万一不是学区房后，开发商必须给购房者可以接受的违约金，约定违约金。第三，如果不是学区房，那么在合同里明确损失的计算方法。确定损失的计算方法，所谓单纯损失，有可操作性，因为对于学区房的损失，量化损失时比较困难。购房者可以选用这三种途径，或者兼用。

红五月没有来

收官解读

上市量缩水影响5月销量

据南京网上房地产显示，截止到5月29日，南京楼市共认购5660套、成交4743套房源。这个数据环比4月7647套认购、6283套成交，相差都在千套以上，而与去年同期8055套认购、7094套成交的爆发性成绩相比，差距更是一目了然。

制约5月销量的，某种程度上来说是供应量不足。据统计，截止到目前，两江板块5月仅有10余家开盘，推盘量只有三分之一。记者盘点5月多家楼盘的销售数据发现，市场压力隐有增大之势。月初，迈皋桥板块两楼盘开盘当日的去化率均在6成以下；江宁某知名别墅盘首开亮相，现场人气也未达到传说中的“2000人蓄水量”，当天去化刚刚过半；江北板块某盘推78—96平米洋房产品，当天96套房源去化不足6成；而本周一河西南部“神盘”快速加推，355套房源也仅取得5成销售成绩；5月28日晚，朗诗玲珑屿、复地新都国际与紫金华府3盘同时开盘，虽然前期销售火爆，但本次开盘价格均与此前基本持平。

金三银四神话难续，5月也难再“红”。截止到5月29日，尽管月末冲刺势头明显，但南京楼市仅有32家楼盘推出5600余套房源，继3月8300套、4月过万套的推房潮之后，南京楼市在供应量上出现了较大幅度的萎缩。随着市场的深入，个盘的价格调整也带动了片区内楼盘加大促销力度，快速跑量或将成为楼市下半程的主题曲。

现代快报记者 戚海芳

购房者“等一等”的观望心态，直接影响了开发商的推房节奏。不少原计划5月开盘的开发商为了延长蓄水期，不得不将开盘日期顺延到了6月份。南京林业大学城市与房地产研究中心主任孟祥远认为，5月上市量实际与预期的过万套乃至1.5万套偏差过大，反映出市场行情不太好，开发商在放慢节奏。在他看来，6月南京将迎来一波上市潮。

优惠、特价房再现南京楼市

在国家统计局发布的70城房价涨跌数据中，4月份南京新房二手房价格双双上涨0.4%，在全国楼市中堪称“房坚强”，然而房价涨幅进一步缩水却是不争的事实。因此，在经历过明星代言串场、狠砸钱办活动聚人气等“含蓄”的蓄客方式后，开发商5月的卖房诚意更加明显。

优惠促销是跑量王道。5月初，经过多次看房的小王便接到了一家仙林湖楼盘的电话，这家楼盘即将加推，在售价16000元/平米。小王直接向置业顾问发问：“旁边的某某盘精装改毛坯后均价仅14000元/平米，你们的价格太贵了。”谁

承想，该盘为了应对区域挑战，在随后的开盘中就给出了超10万最高16万的优惠力度，折后价一平少了1000多元。

为了主动出击，不少楼盘也在纷纷效仿。继仙林湖、江宁大学城两盘“精装改毛坯”降低置业门槛之后，桥北某大盘也欲推出消失已久的“特价房”来回馈购房者。据了解，今年正好是开发商集团成立26周年，开发商欲拿出26套特价房，单价仅在万元每平左右，相比在售的12000元/平米价格相差不小，且为81—85m²的小户型，总价仅80多万，吸引了不少眼球。江宁九龙湖某精装盘近期也宣布推出部分房源14900元/m²起售，同时对新老客户给予8万元车位抵用券优惠。此前该项目一直维持17000元/m²均价，开发商求跑量的心理明显。

不过，业内人士认为，现在谈房价是否下行时尚早。孟祥远表示，房价如今仍在涨，南京虽然比起其他同类城市较为理想，但市场压力明显增大，市场下滑明显。表现好的开发商会延续自己的热销态势，表现不好的则可能要考虑通过优惠促销的手段争取市场份额。