

沈阳地产研究院专题研究

沈阳学区房市场调研蓝皮书



沈阳地产研究院

关于我们 ABOUT US

沈阳地产研究院成立于2013年11月6日，由中国专业的房地产信息运营商佳恒传媒集团组织发起。沈阳地产研究院是整合佳恒传媒集团旗下《沈城楼市》、《买房情报》、房小二网、都市短信四大媒体信息资源为一体的旗舰式地产研究机构。

沈阳地产研究院站在大数据时代的背景之下，承载沈阳房地产市场16年的深厚积淀，组建庞大的市场调研团队、数据分析团队、专家顾问团队，以“研究创造价值”的宗旨，为沈阳房地产市场的投资商、开发商、中介机构提供权威可靠的决策参考，为老百姓理性购房提供置业指导。沈阳地产研究院主要从事与沈阳房地产市场相关的政策解读、市场走势判断、专项调研、项目及产品定位、企业咨询及百姓购房服务咨询等多项研究。沈阳地产研究院致力于打造“专业的沈阳房地产信息服务商”，精准服务沈阳地产业，造福百姓千万家。

致最亲密的合作伙伴：

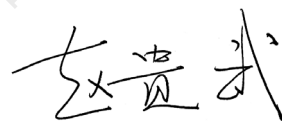
狄更斯在《双城记》中曾说过，“这是最好的时代，这是最坏的时代”。用这句话来形容当今的房地产市场也恰到好处。之所以说是最好的时代，是因为我们同处于中国房地产市场发展最为辉煌的历史时期，同享中国改革开放带来的丰盛果实，享受着房地产支柱产业带给我们的荣誉感与责任感。之所以说是最坏的时代，是因为房地产市场变幻莫测，跌宕起伏，不仅房地产从业者处于迷雾之中无法清晰地辨别方向，老百姓买房更是缺乏科学的理性指导，难以把握购房良机。

2013年11月6日，在大数据时代背景之下，沈阳地产研究院应运而生。沈阳地产研究院是整合佳恒传媒集团旗下《沈城楼市》、《买房情报》、房小二网、都市短信四大媒体信息资源为一体的旗舰式地产研究机构。在这个时间节点上，我们启动地产研究工作，就是试图通过我们的庞大调研团队、数据分析团队以及专家顾问团队，以房地产数据为依托，真实地传达沈阳房地产市场的声音、反映市场发展现状，参透房地产发展的客观规律，为项目开发运营、产品定位、营销策划等提供解决方案，给决策者提供参考依据，为老百姓购房提供智力支持，为沈阳房地产市场的发展贡献出微薄的力量。

作为深耕沈阳房地产市场近16年的房地产传媒集团，我们的每一次进步都离不开房地产同仁的大力支持与广大读者的广泛关注。值此沈阳地产研究院本刊出刊之际，我们诚挚地奉上学区房专题研究，与您共飨研究成果的同时，更期待您在百忙之中给我们提出宝贵意见和建议，以便我们更好地改进服务，也很希望能和您成为长期的朋友，共同促进沈阳房地产市场的健康、繁荣发展。



佳恒传媒集团董事长
沈阳地产研究院院长





出品 佳恒传媒集团

院长 赵贵武

总经理 孙 莉

研究员 王 岩

杨喜春

王 欢

蒋小芳

市场支持 李雨珊

宋玉波

张治华

焦扬帆

申智超

网站支持 房小二网

技术支持 张作东

张保辰

秘书处 高思楠

设计 崔俊喆

版权声明

本刊所有内容的版权归佳恒传媒集团所有，未经允许，请勿转载。

内部交流 参考资料

目录 CONTENTS

一、沈阳学区房的类型	05
二、沈阳商品住宅学区房分布	06
三、沈阳商品住宅学区房特点分析	08
四、沈阳商品住宅学区房案例分析	09
五、沈阳商品住宅学区房价格比较	10
六、重点学区房成交价格及去化情况	11
七、沈阳商品住宅学区房户型配比分析	12
八、沈阳商品住宅学区房到访量、消费人群分析	12
九、沈阳存量学区房的概况	13
1. 重点学区存量房售价高于非学区房600-1300元/平	
2. 沈阳重点学区与非学区存量房价差分析	
十、消费者购买意愿调查	15
十一、学区房容易产生的纠纷	17
十二、学区房的宣传卖点分析	17
十三、结论	18

内容摘要

学区房是指在指定区域内购房，购房者的子女可获得就读于某些区、市、省级重点小学或中学的资格的楼盘。学区房作为商品住宅的一个特殊品类，不仅受到许多学生家长的关注，而且“地产与教育”联姻的现象也愈演愈烈。学区房热一方面受到教育资源分配及社会因素的影响，同时学区房房地产市场本身也是值得深入追问的话题。

纵观整个沈阳房产市场，学区房大致可以分为签约型、片区型、引进型及借势型这四种类型，在楼盘分布上，各个区域存在许多差异性且资源分布不均衡，如大东、铁西新区等区域的教育资源就相对匮乏。这就给我们的研究带来许多研究视角。

为了给予购房者更多的学区房专业指导，我们不仅拿出一些优秀案例进行个案分析，更是在保证整篇研究报告的数据来源客观、公正、权威的基础上，给大家带来学区房价格比较分析，并通过与非学区房进行比较，更为立体呈现沈阳重点学区房销售情况。除了对新楼盘进行分析，研究视角同样落在存量学区房上，此外，通过对消费者购买意愿调查及学区房容易产生的纠纷等方面的阐释，也让研究更深入、更具体、更贴近。

研究方法

抽样调查、内容分析、个案分析、调查问卷等多种研究方法。

一、沈阳学区房的类型

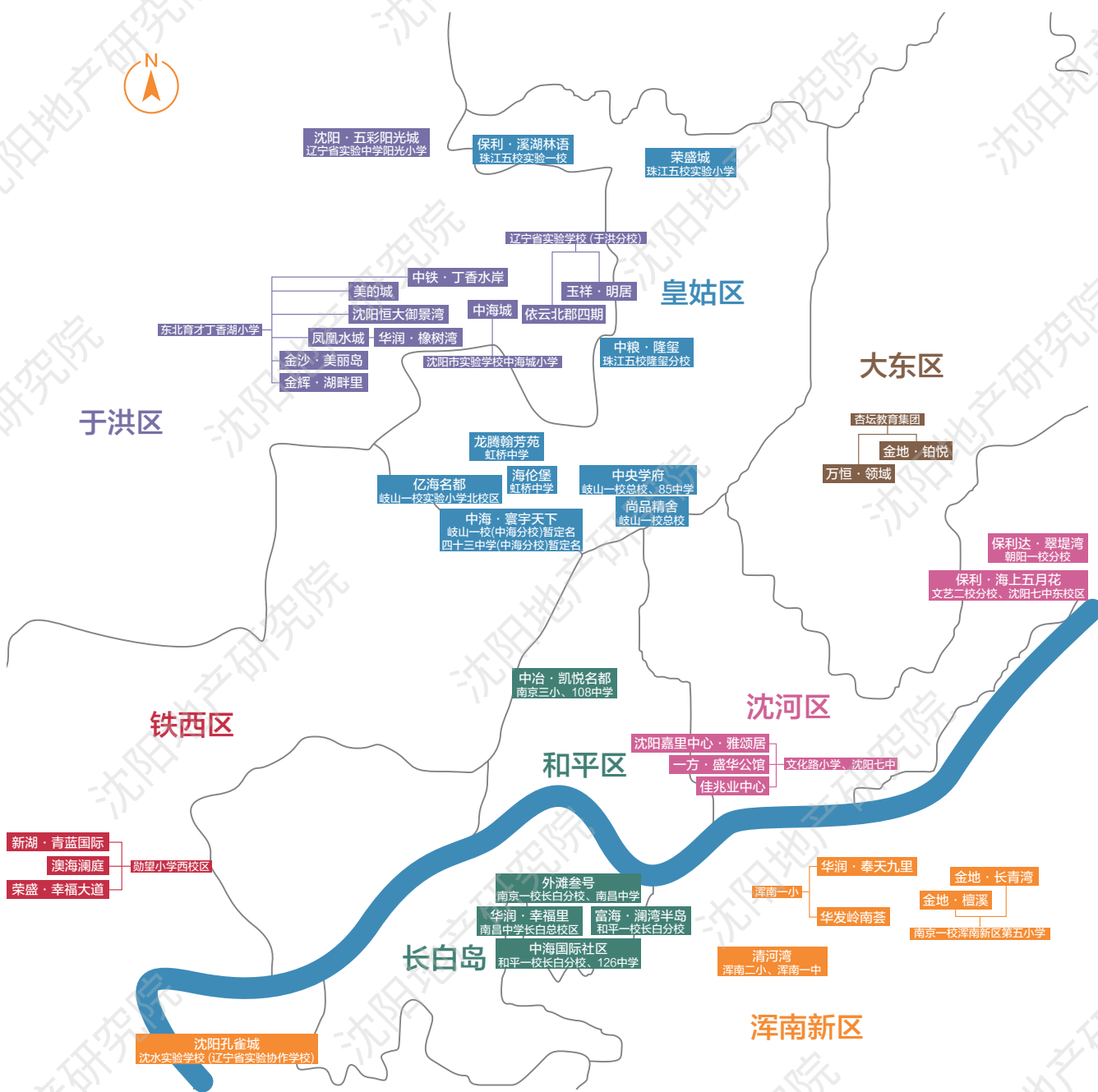
签约型学区房：某楼盘为增加产品的卖点及附加值而与某重点学校签约的行为，通常而言，签约后能够保障一定时期内该楼盘业主子女就读该学校。

片区型学区房：沈阳市教育部门定期会发布学区划分方案，被划入重点学校的社区，被称为片区型学区房。目前沈阳市有相关规定，未入住的楼盘不在学区划分之列。

引进型学区房：开发商在楼盘建设之初就有学校的规划，并由该开发商出资承建，再引入某重点学校的行为，目前沈阳市场上引进型学区房为数不少。引进型学区房在该楼盘学龄儿童数量超过该学校的招生数量时，也不排除后期业主子女不能入学的现象发生。

借势型学区房：楼盘所在的区域有重点学校，周边的楼盘借助区域教育优势而宣传自己是学区房的行为，此类学区房不排除后期因重新划片而淘汰出局的可能。

二、沈阳商品住宅学区房分布



沈阳新楼盘学区房分布示意图（共41家，以宣传学区房的楼盘为统计对象；招生人数以2013年沈阳市学区划分方案为依据。）

所在区域	项目名称	学区	学区类型	目前状态	招生人数
沈河区	保利·海上五月花	文艺二校分校、沈阳七中东校区	引进型	开学	350/312
	保利达·翠堤湾	朝阳一校分校	引进型	在建	——
	沈阳嘉里中心·雅颂居	文化路小学、沈阳七中	签约型/片区型	开学	400/1289
	佳兆业中心				
	一方·盛华公馆				
北于洪	华润·橡树湾	东北育才丁香湖小学	引进型	开学	960
	沈阳恒大御景湾		片区型		
	中铁·丁香水岸				
	金沙·美丽岛				
	美的城				
	凤凰水城/水郡府				
	金辉·湖畔里				
	中海城	沈阳市实验学校中海城小学	引进型	开学	——
	沈阳·五彩阳光城	辽宁省实验中学阳光小学	引进型	在建	1200
	玉祥·明居	辽宁省实验学校（于洪分校）	引进型	在建	1770
	依云北郡四期		片区型		
铁西新区	澳海澜庭	勋望小学西校区	片区型	开学	120
	南湖·青蓝国际				
	荣盛·幸福大道				
和平区	中海国际社区	和平一校长白分校、126中学	引进型	开学	200/780
	外滩叁号/长岛壹号	南京一校长白分校、南昌中学	片区型	开学	200/400
	华润·幸福里	南昌中学长白总校区	片区型	开学	400
	富海·澜湾半岛	和平一校长白分校	片区型	开学	200
	中冶·凯悦名都	南京三小、108中学	片区型	开学	350
皇姑区	海伦堡	虹桥中学	片区型	开学	1295
	保利·溪湖林语	珠江五校实验一校	引进型	建成	——
	中粮·隆玺	珠江五校隆玺分校	签约型	在建	——
	中海·寰宇天下	岐山一校(中海分校)暂定名 43中学(中海分校)暂定名	引进型	开学	——/1416
	中央学府	岐山一校总校、85中学	签约型	开学	630/120
	尚品精舍	岐山一校总校	签约型	开学	630
	亿海名都	岐山一校实验小学北校区(原向工小学)	片区型	开学	——
	荣盛城	珠江五校分校	引进型	在建	——
	龙腾翰芳苑	虹桥中学	片区型	开学	——
浑南新区	金地·檀溪	南京一校浑南新区第五小学	引进型	开学	——
	金地·长青湾		片区型		
	华发岭南荟	浑南一小	片区型	开学	1000
	华润·奉天九里				
	清河湾	浑南二小、浑南一中	片区型	开学	460/1500
	沈阳孔雀城	沈水实验学校(辽宁省实验协作学校)	引进型	在建	——
大东区	万恒·领域	杏坛教育集团	片区型	开学	105
	金地·铂悦				

(共41家,以宣传学区房的楼盘为统计对象)

三、沈阳商品住宅学区房特点分析

纵观沈阳房地产市场新楼盘学区房，主要呈现出以下几个特点：

1、学区房多为大品牌楼盘

从沈阳新楼盘学区房一览表中可以清晰看到，保利、中海、华润置地等都是响当当的大品牌，品牌地产与教育联姻的现象更为普遍。

2、直营式为主，加盟式为辅

开发商引入的学校一般分为直营式及加盟式两种。其中名校分校（直营式）的占比高达67.6%，另起名字的学校（加盟式）并不占据主流。尽管老牌名校岐山一校、和平一校、南京一校、珠江五校、省实验等学校都是家长争相抢占的教育资源，但是新楼盘中与总校签约的凤毛麟角，新楼盘学区往往挂牌名校分校的形式出现。

3、单个楼盘独立引进学校的现象较为明显

随着竞争越来越激烈，各大楼盘都开始通过各种资源增加产品的附加价值以扩大吸引力，因此许多楼盘大手笔独立引进名校，以紧邻项目、保证就学等优势抢夺学区房市场，如华润·橡树湾引进了东北育才丁香湖小学，保利·溪湖林语引进了珠江五校实验一校，玉祥·明居引进了辽宁省实验学校（于洪分校）的公立学校，楼盘本身作为学校的承建单位，这类学校不仅方便了该楼盘业主，更改善了学校所在区域的教育环境。

4、学区房分布不均衡，皇姑、北于洪板块学区资源更为强劲

皇姑区依托王牌教育资源领跑学区房市场。

皇姑区作为沈阳的教育强区，好学校扎堆，虽然皇姑老城可供开发的新地块并不多，但其中的不少楼盘还是延续了区域教育优势，打造出许多高品质学区房，领跑其他区域。

北于洪的新楼盘学区皆为新引进的学校。

相较于其他区域，北于洪原有的教育资源并不多，这与该区域在近年来才开始被开发不无关系，但待各大楼盘进驻之后，这里的教育状况有了很大的改观，许多楼盘纷纷向区域引进学校，教育资源日益丰富。

大东、铁西新区的教育资源相对薄弱。

铁西新区勋望小学分校现已开学，周边的澳海澜庭、新湖·青蓝国际、荣盛·幸福大道项目可以享受到学区房的待遇，因为铁西新区是新工业聚集的待发展区域，所以教育资源并不完善，有待进一步提高、改善。大东区的新楼盘学区房仅限于东北大马路板块，消费者可选择的余地并不大。

和平区新楼盘的学区类型集中表现为片区型。

通过前面的表格可以清晰看到，和平区的新楼盘学区主要依赖于沈阳老牌学校，如和平一校、南京一校、南昌中学等，是片区型学区较为集中的区域。此外，区域内的学校都处于开学状态，具有很大的稳定性。但是片区型新楼盘容易受到学区划分方案的影响，较之引进型学区房存在一定的不确定性。

四、沈阳商品住宅学区房案例分析

1、集团式主打教育配套运营模式：中海地产与保利地产

中海地产

中海地产集团在沈阳多盘联动，旗下的中海城、中海国际社区、中海·寰宇天下三个普通住宅项目的共同特点就是都是学区房。此外，这三个项目的突出特点还体现在它们的学区类型都属于引进型，与片区型不同，这是一种实力的彰显。中海城引进的沈阳市实验学校中海城小学、中海国际社区引进的和平一校长白分校及126中学、中海·寰宇天下引进的暂定名为岐山一校（中海分校）以及四十三中学（中海分校），从引进到承建，再到最后开学，都有中海地产的品牌实力为之保驾护航。这种集团式教育配套运营模式更容易树立起品牌形象，并带来连锁反应，受到购房者青睐，也是沈阳学区房的标杆之作。

保利地产

与中海情况类似，保利地产目前已经形成了广州、北京、上海、武汉、重庆、沈阳等十八个城市的全国战略布局，在每个城市，保利都布局有品牌学区房项目并成为当地争相抢购的楼盘。在沈阳也是如此，保利·海上五月花、保利·溪湖林语项目都是高品质的学区房产品，这种运营模式的出现与集团发展定位有着极大关系，也因此成为学区房的一种典型。

2、罕见的别墅学区项目：

沈阳孔雀城

纵观沈阳房地产市场，甚至是全国房地产市场，鲜有别墅项目打造成学区房的，但沈阳孔雀城独树一帜，在园区内引入沈水实验学校（辽宁省实验协作学校）等，共38所重点学府，楼盘倡导12年一站式教育，同时4.4万册藏书的图书馆等相关配套都围绕着教育资源，这种定位所带来的购买力有待考察。

3、沈阳万科首座12年教育住区：

万科·假日风景

万科自从入驻沈阳以来，鲜有主打学区房的产品，直到2013年落户北皇姑的万科·假日风景，以主打学区房的鲜明特征出现在公众视野之中，这也是沈阳万科首座12年教育住区，可见万科也看中了沈阳的学区房市场以及学区资源所带来的销售潜力。

4、以学区房为一级卖点的项目典型：

沈阳·五彩阳光城

沈阳·五彩阳光城在起初推售时，一直以宣传养老型住区与教育园区为重点，销售态势一直平平，2014年改变宣传策略，引进并建设辽宁省实验中学阳光小学并将此作为一级卖点，展现出看涨的销售趋势。据地产研究院不完全统计，有75%成功交易的购房者是冲着沈阳·五彩阳光城学区资源买的。

5、本土开发商成功运作学区房典型：

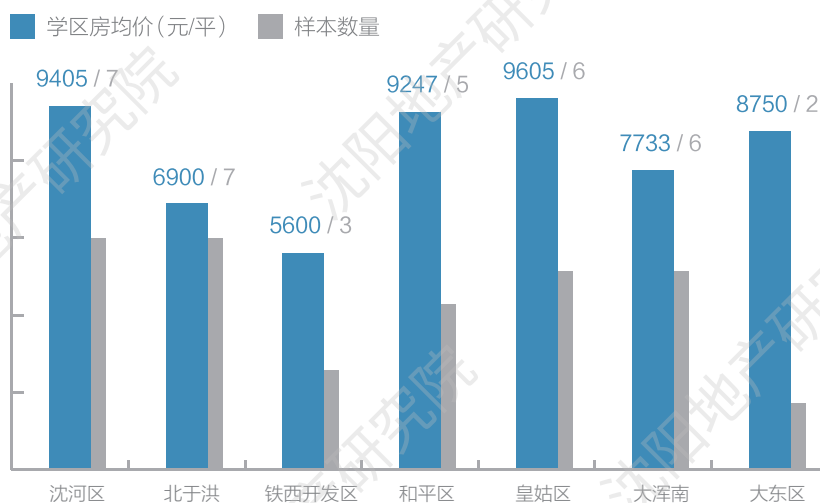
玉祥·明居

要说北于洪板块活跃度比较高的楼盘就一定不能不提玉祥·明居，它如2014年沈阳房产市场上的一匹黑马，以破竹之势杀出重围，项目引进的辽宁省实验学校（于洪分校）这一公立学校，目前承建工程已经进入收尾阶段，预计今年九月即可开学。项目从推售起就一直以学区房的卖点吸纳广大客群，无论是来电量还是来访量，以及认筹程度都十分火爆，在2014年并不良好的开局形式下，不能不说是一种成功的学区房地产销售运作。

当然，玉祥·明居的畅销之态并不只是学区房因素带来的，作为本土开发商，项目的整体定位很明确，高层产品走纯粹的刚需路线，洋房产品走纯粹的改善路线，还有起到中和作用的多层产品，所以，玉祥·明居成功运作的背后有许多可借鉴之处。

五、沈阳商品住宅学区房价比较

1、沈阳主要城区商品住宅学区房价对比



沈阳地产研究院对沈阳房产市场上36家已开盘学区房进行样本统计，得出沈阳学区房的均价约8177元/平。其中，学区房的洼地位于铁西开发区，北于洪紧随其后。沈河区一环内学区房多在12000元/平上下浮动，东沈河的高性价比学区房拉低了该区整体均价。教育重地皇姑区的学区房主要分布在北行、塔湾及北皇姑经济区，价差较大，最低点是保利·溪湖林语5000元/平学区房，最高点是北陵公园旁的中粮·隆玺大平层豪宅，以最高20000元/平位列学区房价格之首。此外，大东区学区房供应量有限，和平长白岛、大浑南的新兴学区房成了有学区需求的消费者的新选择。

2、沈阳重点学区与非学区商品住宅价格比较

学区类别	在售产品	参考均价（元/平）	价差（元/平）
辽宁省实验阳光小学学区房之沈阳·五彩阳光城	小高57-90平、洋房85-270平	5100-5900	600-900
非学区房之海逸铭筑	高层49-113平、洋房47-95平 小高104-136平	4500-5000	
岐山一校总校学区房之中央学府	精装高层45-105平	11500-12000	1500 (以精装标准1500元/平为例)
非学区房之大学经典	清水高层56-127平	8500	
铁西勋望小学西校区学区之新湖·青蓝国际	高层43-96平	清水5000	300
非学区房之远大花园	多层及高层45-140平	4700	
学区房之保利·溪湖林语	多层49-140平、高层56-89平 洋房83-138平	清水6100、清水5000 清水6500	300
非学区房之瑞赛·居圣苑	洋房99-140平	6200	

新楼盘学区房与相邻非学区房之间的价格差异，不单单受到学区的影响，而且受到品牌实力、产品类型、精装与否、户型大小等多方面因素左右，不过，一般而言，在同等条件下，学区房的价格会略高于非学区房的价格，而且对消费者更具吸引力。

六、重点学区房成交价格及去化情况

项目名称	成交套数	成交均价	价格同比	价格环比
保利·溪湖林语	51	6000	27.65%	0.00%
保利·海上五月花	13	9600	1.03%	0.00%
中海·寰宇天下	197	8300-11000	11.76%	0.00%
新湖·青蓝国际	70	5000-5600	16%	0.00%
沈阳·五彩阳光城	62	5000-6000	13.35%	21.28%
中海城	169	5920	0.00%	0.00%
依云北郡	60	7200	4.35%	0.00%
中海国际社区	264	7500-8500	7%	0.00%

（销售数据统计时间2014年3月1日至4月20日）

2014年3月起，沈阳房地产市场重回低迷，百姓观望态势渐起，但是从3月1日至4月20日大约50天的学区房去化情况来看，多则360多套，少则13套（高端住宅），普遍销量都在50套以上，去化速度尚可。价格来看，学区房同比均有上浮，但是环比增长率除了沈阳·五彩阳光城之外，其它并没有变化。

七、沈阳商品住宅学区房户型配比分析

项目名称	在售	一居	二居	三居	四居
保利·海上五月花	122套	无	93平 32套 占比26.2%	128平 90套 占比74.8%	无
沈阳恒大御景湾	340套	无	86平 74套 占比21.5%	105-134平 216套 占比63.5%	154平 50套 占比14.7%
金沙·美丽岛	720套	无	58-87平 696套 占比96.7%	89平 24套 占比3.3%	无
中海城	312套	无	96-97.5平 114套 占比36.5%	123-133平 186套 占比59.6%	163-170平 12套 占比3.8%
中冶·凯悦名都	110套	37-52平 110套 占比100%	无	无	无
富海·澜湾半岛	340套	无	69-98平 204套 占比60%	123平 136套 占比40%	无
保利·溪湖林语	84套	无	87-93平 66套 占比78.6%	109平 18套 占比21.4%	无
中海·寰宇天下	792套	无	74-94平 588套 占比74.2%	117平 204套 占比25.8%	无

（数据来源房小二网，部分在售楼体信息为统计样本，截止日期2014年4月30日）

沈阳的学区房大致分为刚需型及改善型两种产品。从沈阳8家学区房的户型配比样本分析来看，大部分学区型楼盘均涵盖适合刚需的两居及适宜改善置业的三居产品，除了市中心房源外，大部分学区房中的一居室配比量都很少，有的楼盘甚至一居室的配比为零，这主要受到置业人群的影响。一般而言，购置婚房的年轻人首次置业时不会考虑到今后孩子的教育问题，在孩子出生后考虑重新购置学区房的家长比较多，因此学区房的置业人群一般为二次置业，在兼顾孩子教育的同时改善居住环境，是这一类型人群置业的显著特点。

八、到访量、消费人群及购买学区房人群占比分析

楼盘名称	到访数	来电数	主要客群	购买学区房人群占比
保利·溪湖林语	600	300	中端客户	60-70%
保利·海上五月花	100	200	保利花园老业主	33%
中央学府	不详	不详	不详	60%
尚品精舍	每天5组	每天6组	学区置业者，刚需为主	不详
海伦堡	不详	不详	学区房为主	70-80%
玉祥·明居	每天20组	每天10组	30-40岁	60-70%
新湖·青蓝国际	每天20组	每天3-5组	外地人，开发区工作	不详
沈阳·五彩阳光城	每天20组	每天15组	沈北、皇姑、于洪及外地客户为主	75%
中海城	973	477	皇姑、于洪、铁西	30%
依云北郡	每天10组	每天15组	老业主为主	60-70%
中海国际社区	1300	1500	企事业单位员工	不详

（统计时间：2014年3月1日至4月20日）

时间进入3-4月以来，在开发商普遍反映楼盘到访量萎缩及销量下滑的情况下，沈阳学区房的到访量及来电量依然很活跃，购买学区房的人群占比大约在总数的60%以上。一方面反映出沈阳学区房的温度，与此同时，也从侧面反映出学区型楼盘在逆市中的坚挺表现。

九、沈阳存量学区房的概况

1、重点学区存量房价高于非学区房600-1300元/平

沈阳地产业研究院对以下典型的8所重点学区房进行挂牌及价格统计，皇姑区实验小学及岐山一校，挂牌量为110套，次之的是铁西区勋望小学及太阳小学，挂牌量为105套，挂牌量最少的是和平区的铁路五校为44套。此外，该8所学校租赁市场挂牌共计630套。价格上，区域内重点学区房均价最高的为沈河区的朝阳一小学，均价在9800元/平以上，区域学区房均价最低的是铁西区的太阳小学及勋望小学，价格在8300元/平左右。相较于区域内普通住宅，区域内的重点学区房在价格上每平方米要高600-1300元。

沈阳8所重点学校存量学区房供应详情

区域	挂牌量（月/套）	学区房均价（元/平）	同区域普通住宅均价（元/平）	均价相差（元/平）	学校
皇姑区	110	9600	8400	1200	岐山一校、省实验
沈河区	65	9800以上	8500	1300	朝阳一小学
大东区	75	8500	7900	600	杏坛小学、白塔小学
和平区	44	9000	8200	800	铁路五校
铁西区	105	8300	7500	800	太阳小学、勋望小学

（统计时间2014年4月30日）

2.沈阳重点学区与非学区存量房价差分析

据沈阳地产业研究院存量房调研小组统计，一般的学区房价比附近非学区房要高700-7000元/平不等，在各区域重点学区房中，以皇姑区省实验小学与同区域普通住宅价差较为悬殊，达到7637元/平，比较具有代表性。

（以皇姑区实验小学为例）

	小区名称	面积（平）	楼层	朝向	户型	总价（万）	均价	均价相差
学区房	MGO友谊花园	61	6	南北	两室一厅	100	16572元/平	7632元/平
		85	6	南北	三室一厅	100		
		68	6	南北	两室一厅	100		
		62	2	南北	两室一厅	124		
		60	4	南北	两室一厅	120		
非学区房	北陵小区	49	6	南北	两室一厅	40	8940元/平	
		43	6	双阳	一室一厅	36		
		53	4	南北	两室一厅	47		
		86	3	南北	两室一厅	90		
		43	6	双阳	一室一厅	38		

(以皇姑区岐山一校为例)

	小区名称	面积（平）	楼层	朝向	户型	总价（万）	均价	均价相差
学区房	克莱斯特花园	147	22	西南	三室两厅	125	10350元/平	704元/平
		100	23	南北	三室两厅	160		
		160	25	西南	三室两厅	120		
		160	4	南北	三室两厅	190		
		160	26	南北	四室两厅	126万		
非学区房	碧海新居	85	12	西南	两室两厅	64	9646元/平	
	海韵花园	131	7	南北	三室两厅	150		
		138	6	南北	三室两厅	130		
		131	5	南北	三室两厅	147		
	凯兴花园	137	6	南北	两室两厅	118		

(以铁西区勋望小学为例)

	小区名称	面积（平）	楼层	朝向	户型	总价（万）	均价	均价相差
学区房	罗曼春天	63	8	东西	两室一厅	63	9681元/平	1503元/平
		86	5	南北	三室两厅	90		
		87	12	南北	两室两厅	83		
		86	15	西南	两室两厅	78		
		45	16	东南	一室一厅	42		
非学区房	荣仕家园	59	9	南北	两室一厅	48	8178元/平	
		59	9	西北	两室一厅	48		
	吴辰苑	108	12	南北	两室一厅	88		
	都城MOMA	59	20	双阳	一室一厅	47		
	吴辰苑	114	5	南北	两室两厅	97		

(以沈河区朝阳一校为例)

	小区名称	面积（平）	楼层	朝向	户型	总价（万）	均价	均价相差
学区房	翠生小区	38	1	双东	一室一厅	39.5	10355元/平	1813元/平
		60	2	南北	两室一厅	60		
		97	2	南北	三室两厅	105		
		44	6	双阳	一室一厅	43		
		38	2	南北	一室一厅	41		
非学区房	祥顺小区	150	5	南北	两室两厅	110	8542元/平	
		38	4	南	一室一厅	34		
		51	4	南北	两室一厅	45		
		53	3	三阳	一室一厅	46		
		56	2	南北	两室一厅	50		

(以上统计时间截止到2014年4月30日)

十、消费者购买意愿调查

近七成购房者认为学区房值更高价 普遍接受高500-1000元/平

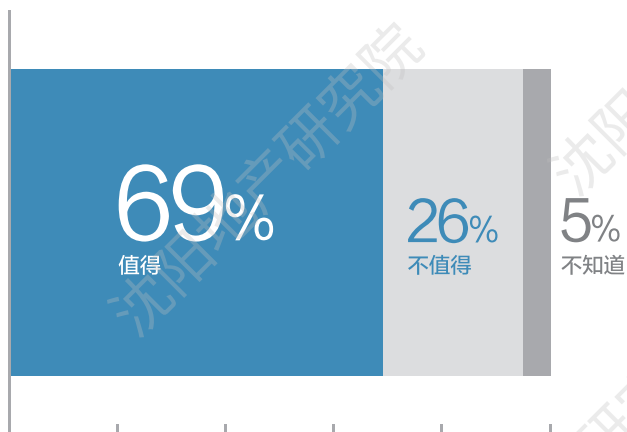
为摸底沈阳学区房现状，沈阳地产研究院面向全沈购房者发放2000份调查问卷，以了解最真实的市场情况。目前收回有效问卷1380份，调查对象以学龄儿童家长与学区房楼盘购房者为主。

调查显示，69%的购房者表示，为孩子的教育值得以更高价购买学区房。在同区域、同等品质楼盘条件下，47%的购房者接受学区房比普通住宅单价高500-1000元/平，29%的购房人群则认为500元/平以下，另有24%的购房者接受能力较强，单价可高达2000元左右。

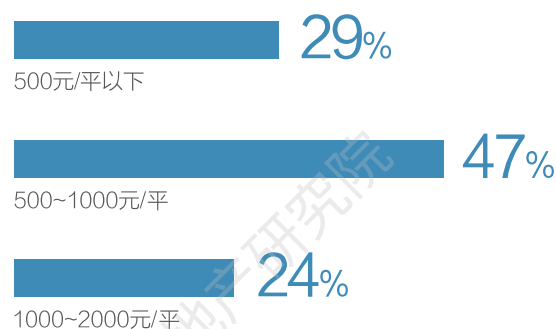
具体到房屋单价上，59%购房者的理想范畴是5000-8000元/平，另25%的接受8000-10000元/平，11%的购房群体接受5000元/平以下，只有5%少数购房者接受10000-20000元/平以上。当然，前提是能保证小孩顺利入学。在本次调查中，有近半的购房者担心政府重新划分学区范围，23%担忧学区房是噱头导致小孩无法正常入学。

在针对学区房购买者的调查中显示，64%选择了两居室，购买理由中，62%购房者是为给孩子提供更好的教育环境，32%是看好学区房的投资价值。

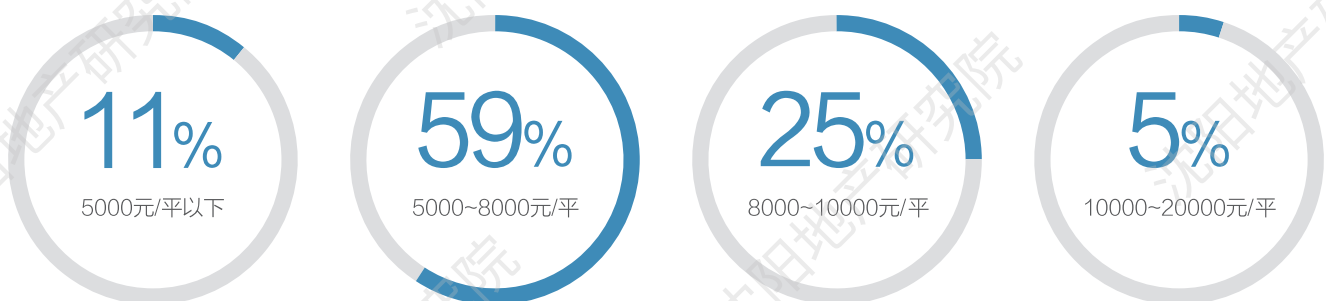
图表1：为了让孩子享受更好的教育而花更高价格购买学区房，您觉得值吗？



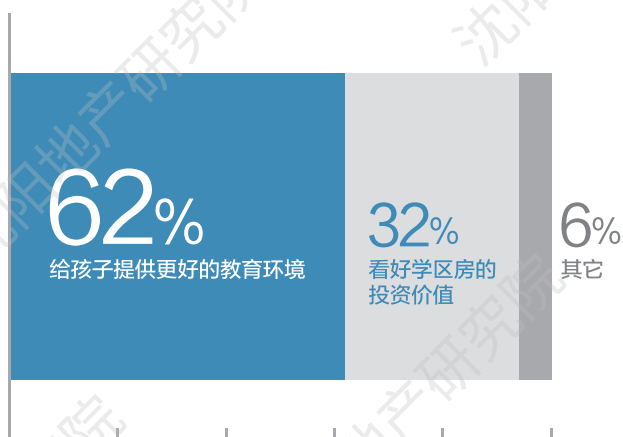
图表2：同等条件下，您能接受学区房比普通住宅单价高多少钱？



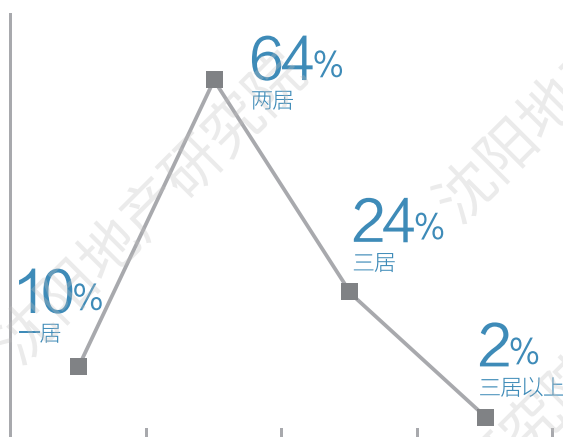
图表3：您能接受的学区房单价是多少？



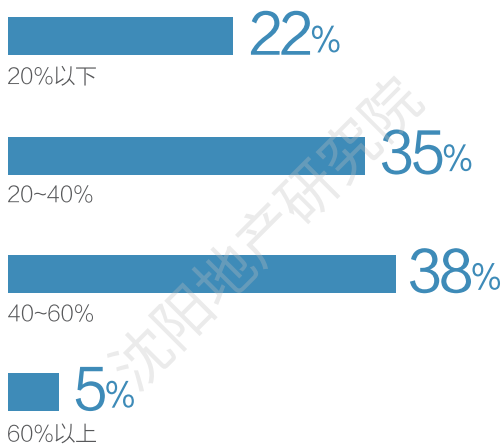
图表4：您愿意为名校学区房支付更多钱的原因是什么？



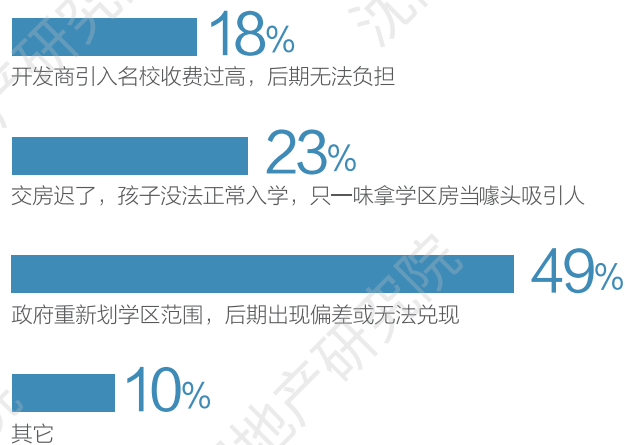
图表5：您会选择什么户型的学区房？



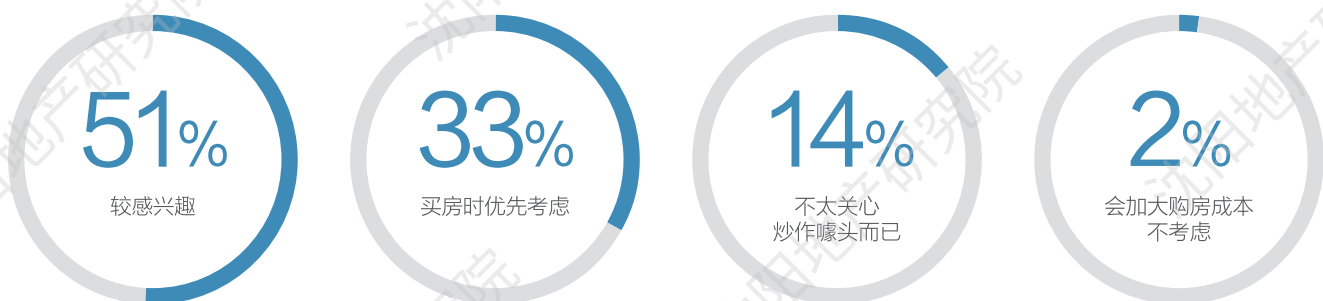
图表6：您买房考虑因素中，“学区”因素占多少？



图表7：购买学区房时，最担心的问题是什么？



图表8：对于楼盘将学区作为卖点，您有什么看法？



十一、学区房容易产生的纠纷

开发商对学区房的大量开发建设以及购房者对学区房的持续热衷追捧，这两者并不是沈阳所独有的现象，而是早已成为全国房产热点，每个现象都有正反两面，伴随着热点而来的就是由学区房所引发的问题与纠纷。

新楼盘学区房的纠纷主要体现在开发商承诺与实际就学之间的矛盾，存量房学区房的纠纷相对更多一些，主要集中在产权纠纷、户口纠纷、房产中介虚假信息纠纷、卖方恶意涨价纠纷等方面。

沈阳新楼盘学区房的纠纷具体表现在以下几点：

1、虚假宣传或夸大宣传。在销售过程中，不少楼盘都会将名校作为小区一大配套甚至是宣传卖点来吸引购房者，促进销售。但在完成交易后，自己房子所属学区与宣传的并不一样，进名校愿望落空。

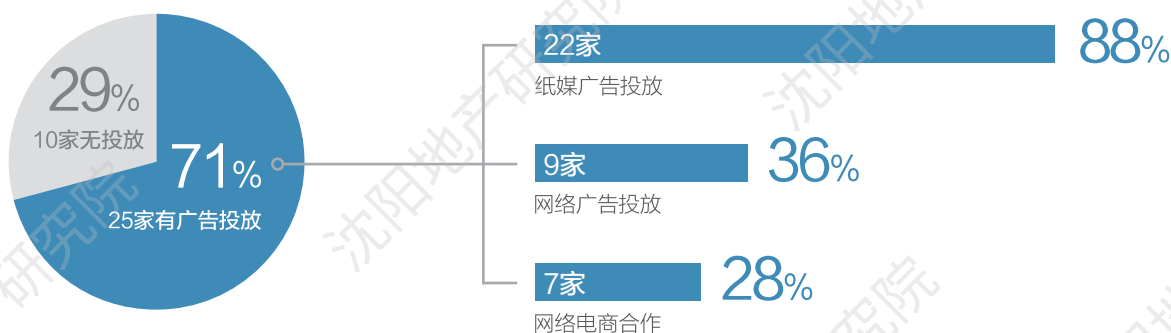
2、因学区房的政策变动所引发的纠纷。这一点主要体现在户口迁入年限和取得房产证年限的变动。比如在购房时，相关部门规定落户一年就能就近入学，而等到快入学时又可能变成了两年。还有另一种情况，就是买房时还在学区范围内，准备入学时有可能被划出学区范围。

3、学校招生范围带来的纠纷。学校的招生范围往往是很精准的，有着固定的范围，这要求买学区房时一定要看准房子的位置，差一个号码可能就被安排到另外一个学区。如有的楼盘的一期是某学校学区房，二期就不是。甚至会有一种情况就是园区内的这三栋是学区房，另外三栋就不是学区房。

4、招生数量有限，业主孩子不能实现全部就学。这也是一种很常见的现象，有时某一学校是周边2-3个楼盘共用的学区，因为招生数量有限，就可能造成后面再买房子的业主孩子上不了学的情况。

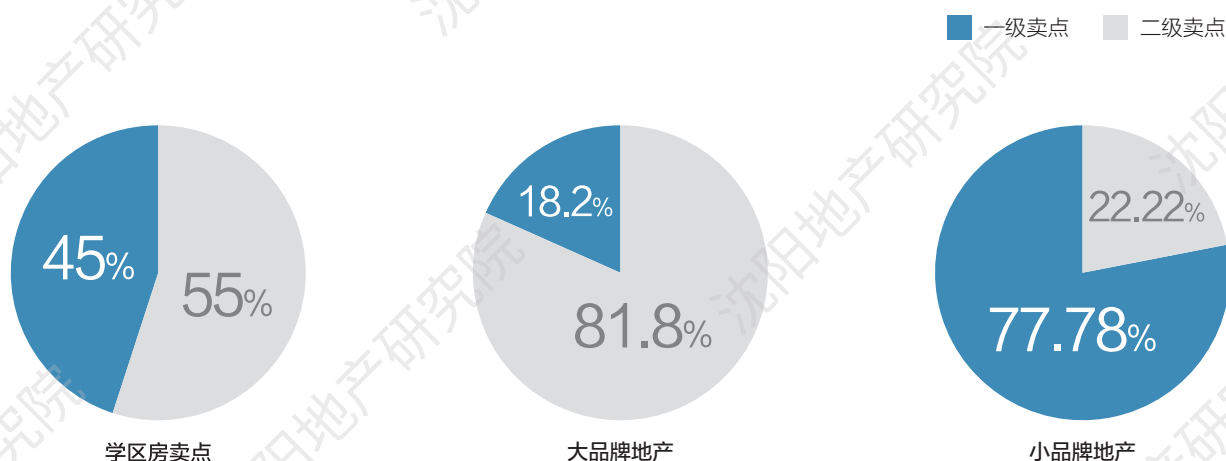
十二、学区房的宣传卖点分析

1、学区房广告投放分析（2014年1-4月）



沈阳地产研究院对35家在售新楼盘学区房进行了样本统计，从2014年1月至4月，有广告投放的学区房楼盘为25家，占比为71%，无广告投放的占比为29%。其中25家有广告投放的楼盘中，选择纸媒投放的为22家，占比为88%（纸媒投放总数为103版）；选择网络广告的9家，占比为36%；选择网络电商合作的7家，占比28%。

2、学区房宣传卖点分析



根据1—4月份沈阳楼市报20家学区房平面广告内容统计，将学区房作为二级卖点的占比达55%，将学区房作为一级卖点的为45%；其中大品牌地产由于销售卖点较多，一般在销售前期将学区房作为主要卖点，后期轮为二级卖点的占比较大，约为81.8%，而77.78%的小品牌地产更愿意将学区房作为主要销售卖点。

十三、结论

1、从以上分析不难看出，在2014年沈阳房地产市场普遍低迷的情况下，沈阳大多数学区房的销量依然十分可观，尤其是沈阳·五彩阳光城及玉祥·明居等项目并不是一线大品牌，但在今年市场环境下，也算是凭借着学区资源拼出了自己的一条畅销之路。可见学区房是市场上价格最为坚挺，销量最为稳定的产品类型之一。

2、沈阳学区房的纠纷主要是学校招生数量饱和，容纳不足所致，学区房供不应求的现状短期内不能得到改善，因此，只要做有保障的学区房就会有广阔的市场。

3、目前教育资源不足以及教育分配不均匀的情况普遍存在，这就为学区房的发展提供了更为广阔的空间。

4、家长对独生子女教育的重视，单独二胎政策的放开，以及沈阳学龄儿童的增加，对学区房的未来也是一大利好。

5、沈阳市场上也存在部分学区房销量不佳的情况，开发企业在引入学区时需要多方考量，做好调研，确定好产品定位，做到稳投资稳收益。



沈阳地产研究院在家乐福文化路店为购房百姓答疑

沈阳地产研究院的宗旨

- 1、建立房产数据库：**对沈阳商品房及存量房进行实时跟踪监测，建立楼盘档案库，组建沈阳房地产市场庞大的数据库资源。
- 2、权威行业解析：**掌握房地产市场动态，并结合国家宏观经济、政策，解读房地产业现状及未来，科学研判市场走势。
- 3、引导理性置业：**关注百姓购房，为消费者提供免费咨询服务及楼盘推荐服务，及时有效、精准深入地对购房政策等进行解读，指导百姓理性购房。
- 4、房地产市场研究：**为开发企业提供产品差异化研究、专题研究、产品线研究等，为明晰产品定位献计献策，为房企提供利润最大化、运营最优化的解决方案。
- 5、企业咨询服务：**为沈阳开发企业或将在沈阳开发项目的企业提供房地产项目的咨询和专项服务，在踏实调研的基础之上，为项目立项提供可研性分析。

期待您的参与





沈阳地产研究院

官方网站

dcyjy.fangxiaoer.com

联系电话

86-24-88905000

E-mail

sydcyjy@fangxiaoer.com

官方微信



专业的沈阳房地产信息服务商