



济宁学区房市场理性回归：

居住属性取代学位至上

济宁晚报全媒体记者 万德龙

随着新学期临近，济宁城区学区房市场迎来季节性波动，市场格局发生显著变化。与以往“学位至上”的购房逻辑不同，如今购房者在挑选学区房时更加关注实用性，房龄、楼层、停车条件等因素成为决策核心，市场分化态势愈发明显，整体呈现理性回归趋势。

旺季前夕观望情绪强烈 成交节奏平缓

每年2月至8月是学区房交易的传统旺季，今年春节较晚，关注学区房的时段反而提前了，进入1月份后，学区房关注量明显增高，但观望情绪依然强烈，成交节奏比前几年平缓不少。“2021年前后，当时房价比较高的时候，又赶上首批‘二孩’子女入学，许多人购买学区房只图一个学位，对于房子的实际居住需求考虑甚少。当时，小户型的高楼层房源成交量较高，甚至有很多业主买了房子只去过两三次，现在要么出租要么闲置。”仙营路某房产中介陆大姐告诉记者。现如今，随着房价走低，有着同样预算的购房族的可选空间越来越大，较之四年前花费更少却能选择面积更大、楼层更好、环境更优的优质房源。

以往家长买房只看学区划片，哪怕是房龄二三十年的“老破小”，只要能落户入学，也

愿意高价入手。记者调查得知，当前济宁学区房市场的季节性波动主要体现在两个方面：一方面，传统热门学区如实验小学总校、济宁学院附属小学，旺季房源供给明显增加，尤其是中低楼层房源陆续面世，带动成交量小幅回升，但价格并未出现明显上涨，反而议价空间保持在8%至15%之间；另一方面，非核心学区或房龄过大、楼层不佳的学区房，即便处于旺季，成交依然低迷，部分高楼层“老破小”甚至长期空置，房东为加快出售不得不主动让利。“以老旧小区的一楼带院房源为例，前几年属于稀缺房源，如今随着房源增多，二手房报价走低却依然成交低迷。”陆大姐告诉记者，以秦庄片区某单位宿舍为例，同样是一楼带院的房源，2021年初最高成交价达到了每平方米1.8万元，如今报价回落至1.1万元。



配套设施影响成交 市场理性回归成趋势

停车难问题成为不少购房者放弃老旧小区房的重要原因。“老小区没有规划足够的停车位，下班回家找车位要花半个多小时，而且刮擦的风险较高，很不方便。”市民范女士曾考虑入手秦庄小区一套学区房，最终因停车不便选择放弃。配备独立大院、专属停车位的老旧小区房，或人车分流的次新学区房，更受市场欢迎，成交速度快且议价空间更小。

“很多购房者会选择济北片区的原因，就是兼顾居住型和学区属性。不过，这里前期规划建设的多是大高层住宅项目，如今随着洋房产品的入市，高层住宅的价格回落幅度较大，但流通性还是比较好的。顾客花费七八十万元就可以入手一套三居室，一百万元左右就可以买入一套四居室，且带有私家停车位，在房贷利率较低的当下，购房者的压力不算太大。”薛口片区房产经理人许经理告诉记者。

此外，租赁市场遇冷也间接影响了学区房的季节性波动，以往不少家长入手学区房后，在子女入学后将房屋出租“以租养贷”，但当前老旧小区房租租金大幅回落，部分高楼层房源月租金甚至不到500元，许多房东选择提前出售闲置房源，进一步增加了学区房库存。

业内人士分析，这一系列变化的背后，是购房者心态的理性转变，从“教育焦虑”转向“居住优先”成为普遍共识，房龄、楼层、停车条件等居住属性的重要性持续凸显，将长期影响学区房的成交与价格走势。

置业逻辑转变 居住属性成核心考量

“房龄超过20年的老旧小区房，特别是楼层较高的房源，不仅居住舒适度差，还面临贷款难度大、维修成本高、未来贬值风险大等问题，逐渐被刚需购房者抛弃。”海关路某房产中介李经理告诉记者，以工行东街某单位宿舍为例，113平方米仅售65万元，单价折合每平方米约5700元，但由于房源在5楼，挂牌一年半期间降价四次至今仍未成交。

“优先选房龄10年以内的次新小区，既能享受优质学区资源，又能保证居住品质，后续转手也更方便。”正在任城红星中路看房的市民石女士说，她更倾向于“教育+居住”双重适配的房源，不愿为了学位牺牲全家的居住体验，“首先要带电梯，而且一定是三居室，能有独立的停车位最好，毕竟要在这套房子居住10年以上。”

据中介数据显示，当前济宁市场上，房龄小于10年的次新学区房成交占比超一半，且

房源稀少；而房龄超25年的学区房，成交周期普遍长达6个月以上，且报价一降再降。与此同时，楼层条件也成为影响成交的关键，记者走访发现，海关路、供销路沿线的单位宿舍学区房，近期成交的几乎都是3楼以下的中低楼层房源，这类房源因上下楼方便、采光适中，深受有老人和小孩的家庭青睐，单价也比同小区高楼层房源高出每平方米300元至500元，而无电梯的5楼及以上高楼层房源，即便价格优惠，也鲜有人问津。

与此同时，一些学区房的“新贵”，却凭借着较好的配套设施和居住环境，在叠加充分优惠的情况下，吸引了购房者的关注。“去年12月初，薛口片区某在售楼盘将剩余房源降价出售，价格较最高峰几乎是打了8折，同时赠送车位，吸引了大批购房者，很快就实现了去化目标。”薛口家园某中介告诉记者。