

# 以租养租,都市兴起双租族: 出租自己的房 租住别人的房

在某民企工作的小雯,年近28岁还没有结婚。但小雯认为好房子找找还会有,好男人是可遇不可求,就算以后嫁不出去,至少还能有一套属于自己的房子。于是,在近期楼市趋冷之时,小雯咬咬牙,向父母借了一笔钱后,光荣加入了“房奴”大军,购买了一套面积不到50平方米的房子,总价大约85万元。然而,每个月4000多元的月供,对小雯来说压力不小。

于是,小雯决定仍住在现在的出租屋里,将那套小房出租。她现在和朋友合租的房子每个月只需500元租金,在买了新房的第三天,她就把这套小房租了出去,租金一个月2100元。这样一来,她每月能获得1600元租金用来补贴月供,压力减轻不少。

## 每月补贴100多元 两房搬三房

家住某小区的古先生7年前买了70多平方米的两居室,当时价格为每平方米5000元,结婚生子后,70多平方米的两居室显然不够住了。于是,古先生想在附近买套大房子,找了一圈后发现附近不仅基本没有一手住宅,同一小区的二手住宅价格也飙升到每平方米2万元以上。

最终,他选择了在本小区租一套三房两厅的大房子,同时将自己原来的房子出租。古先生跟在外地工作的房东签订了3年合约,第一年月租金3900元,第二年月租金4000元,第三年月租金4200元;而自己原先的房子则租给两个合租的白领,每月租金3800元。这样相当于每月只多花100多元,就能住到比原来大40平方米的房子,相当划算。

## 出租自家房子月赚3000元

易先生一家三口住在深圳,在市区有套140多平方米的房子,房子的质量和周边环境



也不错,在深圳属于档次较高的小区。今年他的女儿上学,学校离现在住的地方有段距离,考虑到孩子还小,需要照顾的地方较多,易先生也就有了在学校附近租房的打算。最后,他们在学校附近找到了一套150多平方米的房子,小区和周边环境不亚于此前的小区。最关键的是,易先生自己的房子出租后租金高达每月9000元,而现在租的房子租金只需每月6000元。这么算来,出租自己的房子后再去租个房子,不仅生活更便利,而且还有钱赚,房租的差价高达每月3000元。

## 以租养租改善居住条件

6年前,翁先生购买了一套70多平方米的

两居室,随着结婚生子,再加上父母过来照顾孩子,现在那套房子明显不够用了。翁先生也想着去买套更大的房子,无奈现在房价较高,而且担心高价入市后遭遇降价,因此最后决定先租套房子解决问题。

目前,翁先生在同一小区租了一套140多平方米的四居室,租金每月6000元,而自己的房子租金为每月3000元,这样相当于只需花3000元就可以住上大房子。

他表示,以租养租的方式在改善居住条件的同时,也可以降低租房的支出,不至于让自己背上太重的负担。另外,用租房的过渡期观望楼市发展,以便寻找较好的时机入市。(据《广州日报》)

## 中原证券谈股论金 证券投资策略

### A股市场上周走势回顾

上周A股市场先扬后抑、大幅下挫。月初受到10月份信贷数据超出预期的刺激继续震荡上扬,但由于成交量并未同步放大,这就给当前的反弹行情带来了不确定因素。随后在国际板以及10月份房价出现回落等利空消息的共同打击下大幅回落。截至上周五,上证指数报收2416.56点,周跌幅2.6%,成交金额3918亿元,较前周略有增加。深证成指报收10025.17点,周跌幅3.78%,成交金额4080亿元。中小板指上周下跌2.66%,创业板指跌2.47%。

从全周热点来看,上周各大行业全线下挫,其中电信服务、食品与零售、公用事业以及医疗保健等行业跌幅较小;媒体、保险、多元金融以及材料等行业跌幅居前。

### 后市研判

我们认为在当前的宏观经济背景下,如果市场各方能够真正地呵护市场,未来股指仍有震荡走高的可能。但如果不断出现持续的大规模融资行为,则市场很难走出中期向上的走势。预计近期上证综指围绕60日均线震荡整理的可能性较大,建议投资者继续保持较为谨慎的操作策略。

### 投资机会

上周A股市场的暴跌促使众多短线游资加速出逃,前期涨幅巨大的部分题材板块出现高位放量震荡的格局,我们建议投资者逢高择机减磅前期涨幅较大、出现放量滞涨迹象的相关题材板块。稳健的投资者可以继续逢低适当关注低估值蓝筹股的中线投资机会。部分短线投资者可在大盘短期调整到位之际适当关注七大战略新兴产业等题材板块的交易性投资机会。

中原证券鹤壁兴鹤大街营业部郑重提示:以上信息来源于中原证券公开网站,仅供参考,风险自担。客服电话:967218或0392-3321781。

## 担保公司新变化:规范和理性更凸显

□晨报见习记者 杨阳

2010年3月,银监会联合七部委发布了《融资性担保公司管理暂行办法》。5月,财政部、工业和信息化部联合下发了《中小企业信用担保资金管理暂行办法》。7月,我省也发布了《河南省融资性担保公司管理暂行办法》,这些措施实施之后,担保公司发生了哪些新的变化呢?

### 市场准入门槛和业务范围明确

据业内人士介绍,目前担保公司的变化主要集中于四个方面:市场准入条件、业务范围、担保公司的经营行为以及担保公司高级管理人员的任职资格。

从市场准入条件来看,以前担保机构冠名是省级、市级还是县级各需要怎样的条件,并不明确,如今则有了明确的标准。《河南省中小企业信用担保机构监督管理暂行办法》第二章第九条规定:冠名“河南省”或“河南”的信用担保机构,注册资本不得低于1亿元;冠名省辖市的信用担保机构,注册资本不得低于5000万元;冠名县(市、区)的信用担保机构,注册资本不得低于3000万元等。

同样被明确的还有担保公司的业务范围。我市一业内人士介绍,经过规范整顿,以前模糊不清的业务有了清晰的界定,如现在明确担保公司可从事的融资性担保业务有:贷款担保、票据承兑担保、贸易融资担保、项目融资担保、信用证担保。

同时,根据相关规定,只要经过经营监管部门批准,担保公司可以兼营下列部分或全部业务(非融资性):诉讼保全担保、投标担保、预付款担保、工程履约担保、尾付款如约偿付担保等履约担保业务,与担保业务有关的融资咨询、财务顾问等中介服务,以自有资金进行投资、监管部门规定的其他业务。

### 业务“新”名词出现

随着担保行业发展,一些新的业务名词出

现,这些词汇不仅显示出担保公司经营成熟,同时也表明担保公司的规范越加细致和深入,如民间借贷担保融资、民间借贷担保投资、中小企业综合授信融资担保等等。

业内人士解释说,民间借贷担保融资和民间借贷担保投资针对的主体不同,前者是就融资的中小企业而言,后者是针对投资者而言。

“中小企业综合授信融资担保是借用银行综合授信的概念。”业内人士说,银行根据借款人的资信及经济状况,授予其一定期限内的贷款额度。在授信期限及额度内,借款人可根据自己的资金需求情况,随时随借,不必每次办理繁琐的贷款审批手续,而且可以尽可能地减少利息支出。这里则是指担保公司根据承保人资信及反担保措施状况,授予其一定期限内的担保额度。在担保授信期限及额度内,承保人可根据自己的需求情况,向担保公司提出担保申请。没有特殊情况,担保公司会予以担保。

### 新证件:评判标准更严格

这次整顿工作的一个重要依据就是银监会联合七部委发布的《融资性担保公司管理暂行办法》,而且整顿是有侧重点的,如虚假注册、抽逃资金等情况。各方面严格的规定和审查,对很多公司来说其实是生死大限,整顿过关,获得经营许可证,可以继续开展担保业务,否则将无法开展担保业务。

对于老百姓来说,今后判断一个担保公司是否合格的标准将变得很简单,即查看其是否有经营许可证。此外,在宣传方面也有明显的变化,如以前许多担保公司在宣传上强调“理财”、“贷款”、“收益率”等,这些词语在担保行业内没有准确的定义,而且其中蕴含的风险不能有效体现,容易误导投资者。如今,更多的担保公司是采用“投资”、“出资”、“融资”、“预期收益”等词语。与前面的词语相比,这些词语更能准确反映民间资本和融资企业之间的关系,其中可能存在的风险也能较为有效地体现。

## 《财富》最受赞赏公司

### 泰康人寿 连续四年上榜

日前,《财富》(中文版)在10月(上半月刊)上发布“2011年最受赞赏的中国公司”榜单,泰康人寿继2008年、2009年、2010年之后,第四次荣膺“最受赞赏的中国公司”,位列保险行业榜单第四名。

自2006年,《财富》(中文版)每年与全球管理顾问公司Hay(合益)集团合作研究和发布“最受赞赏的中国企业”排行榜,包含1个“全明星榜单”和19个行业榜单。该榜单通过衡量产品服务地位、长期投资价值、资产合理利用、创新能力、管理质量、财务稳健程度、吸引和保留人才的能力、社会责任和全球化经营的有效性等9项指标,评出中国本土标杆企业,已成为全球公认的评估公司声誉最有价值的工具之一。

泰康人寿凭借完善的公司治理、良好稳健的财务表现、可持续的发展能力和优秀的客户服务连续四年上榜保险业榜单,体现了泰康人寿稳健成长的活力与潜力,也体现了泰康品牌作为一个对未来的社会有责任感的企业品牌,正日益受到社会公众的认知与肯定。

公开数据显示,泰康人寿2010年全年实现保费收入867.65亿元,税后利润21亿元,资产总额近3300亿元,服务客户超过6100万人。截至2010年,泰康人寿已累计为国家解决30余万人的就业问题,上缴67亿元税收。

规模背后增长能力同样可观,泰康人寿综合投资收益率连续八年在行业中名列前茅。第三方调研显示,泰康人寿客户服务满意度逐年提升。在公益投入方面,泰康人寿一贯坚持参与公益事业来践行企业社会责任,据统计,公益投入总金额已逾1.67亿元。(红霞)

## 平安电话车险首推 “非事故道路免费救援”

晨报讯(记者 秦颖)“以前在回家路上突然爆胎或熄火了。况且女孩子力气也不够大,穿着职业装更不方便换轮胎。现在只需拨打平安24小时客服热线,保险公司工作人员就会安排救援人员,为车主更换备胎。”一位享受过平安电销“非事故道路免费救援”服务的王女士表示,“一直以来,出事时才找保险公司成为车主的习惯,但平安电销将服务做在非事故发生时,很是贴心。”

日常工作生活中,随着异地出差、自驾游等越来越频繁,像电瓶亏电、轮胎爆破、电路故障等情况也相应增加。以前,车主只有出险时才会主动联系保险公司。日前平安电话车险在其成立5周年之际,平安电话车险除了为客户提供快速报价的服务以外,平安电销针对非事故车主推出了“非事故道路免费救援”服务,并将车险的作用由“出事赔钱”变成“日常应急”。这一时刻为广大车主用户提供人性化的增值服务,得到鹤壁广大车主朋友的热烈反响。

平安电销一位机构的经理在接受采访时表示,只要是投保商业险的新渠道客户,只需拨打平安车险的客服热线,即使车主身在异地,平安客服人员也会通过救援系统联络合作厂商统一安排施救。一般情况下,平安会承诺45分钟内到达救援现场,离地级市及县级市中心市区100公里内,且在保单保险期限有效范围内不限救援次数。

据悉,“非事故道路救援”服务是平安为客户提供特色服务内容之一,救援服务商在其救援网络覆盖范围内提供24小时全天候救援服务,包括紧急送油、紧急加水、更换轮胎、现场抢修、拖车牵引、吊装及困境救援等。