

新学期岛城一些学校周边住宅出租走俏

老城区旧房租金收益大幅高过银行存款

□记者 裴驰宇

新学期开始了。随着新城南海实验学校长峙初中的开学，周边的风华园、晓风印月等小区也显得人气旺起来了。一些原本空置的房子，纷纷找到了租客，租金还不低。印证了学校周边的房产“流通性”相对高的特点。

而在定海老城区，一批上了年份的小面积住宅，也因为租金实惠，受到房东的青睐。这些卖价在三四十万元的旧房子，月租金能有千把元，租金收益远远好过银行定期存款。



资料图片

一家中介在暑假租出十来套风华园房子

早在今年上半年，在新城长峙岛风华园开一家房产中介的潘女士就明显感到前来咨询风华园房源的租客多起来。新建成的南海实验学校长峙初中，在今年9月开学。一些学生家长为了陪孩子读书方便，就近到风华园租房。

潘女士说，长峙初中新开，风华园房源出租行情比往年来得好。一个暑假下来，在她手上就租出去十来套风华园的房子，还没算上其他中介撮合的房源。

据介绍，目前风华园小区简装的一百平方米左右房源，月租金在2000元至2500元区间；而豪装带地暖、“样样有”的三室两卫房型，租金可达3500元。租客以家长陪读的较多。另外，浙江海洋大学毕业在长峙岛工作的年轻人，也喜欢住风华园，房租比位于长峙中心地带的香樟园小区略便宜，出入也还方便。

舟山绿城租售中心置业经理毛盼玲说，学校对小区房源出租拉动确实比较明显。例如风华园小区，既有刚开学的南海长峙初中，还有浙江海洋大学的大学生客源，“流通性”相对好一些。

老城旧房，有着相当高的“租售比”

别看现在人口逐渐向新兴城区集聚，定海老城区的小面积住宅仍然相当好租。活跃在定海中介市场的一位80后干先生说，现在定海五六十年房龄的旧商品房，还是比较好租的，月租金在1200元左右。

干先生打理着一个“舟山卖房小干”的视频号，经常推送定海老城房源的租售信息。他说，房子出租跟买卖不同。那些五楼、六楼的高楼层“步梯房”，卖不上好价，但出租的租金受影响相对小。例如桔园南区的五楼60平方米房子，卖的话也就三四十万元，但租金每个月可达1200元，还很抢手。租客多为一些暂时没有买房打算的客人。

一套市值三四十万元的旧房子，一年租金收益能有一万元以上，年租售比约3%。干先生说：“这个是非常合算，比银行利息收益高。”

当下国有大行的一年定期存款利率在0.95%，十万元存一年也就是950元。这样看起来，一套老城区旧房子的出租收益，的确是远远好过存银行。而且，那些上了年份的多层住宅，还存在更新改造的可能。这让老城区的房东们，心里踏实。

租赁行情折射实际住房需求

舟山勤建中介负责人林女士介绍说，这几年房地产市场处于调整状态中，相对而言，租金下调要慢一些。“租房的客源挺多的，说明居住的需求始终是有的。”

因为给孩子陪读的需要，一些客户暂时在学校周边租套房子居住，等三年读书时间过去，再搬回到自家房子居住。如果在房价上涨阶段，有些人家就选择直接买房；而现在，花两三千元一个月租金，也能解决居住问题。林女士说：“现在投资性购房确实是很少了，除非是刚性需求。为了给孩子陪读租住房子，这种需求存在一定弹性。”

舟山建行定海支行 警银协作，成功拦截诈骗汇款

近日，建设银行舟山定海支行营业部上演了一场反诈“保卫战”，凭借员工的高度警觉与警银联动机制，成功拦截了一起诈骗汇款，为客户挽回了22800元的经济损失。

事情发生在几天前的一个下午，一位女士神色匆匆地走进定海支行营业部，柜员刚开口询问，对方就急切地说：“我转账22800元时输错了户名，汇款出错了，现在不确定资金是不是已经退回，你能帮我查询一下吗？”客户满脸焦虑，柜员一边耐心安抚，一边细致查看转账记录，并询问汇款用途以及与收款方的关系。客户称这笔钱是支付货款，收款方是自己认识多年的“好姐妹”，还主动提出可通话证明二人关系亲密。

然而，当柜员明确告知钱款已退回其卡中时，客户依旧急着

要求立刻再次汇款。这份不合常理的急切让柜员心生警惕，当即向经验丰富的营运主管汇报，两人一同研判情况。就在柜员准备进一步询问细节时，客户手机频繁响起，来电正是那位“收款方”。通话中，客户提到了“他们问我用途了”“我告诉他们付货款”“他们还在问”等话语，其言语间的闪烁与刻意掩饰，与以往诈骗案例中的受害者表现高度相似。

营运主管当即判断事有蹊跷，一边迅速联系当地反诈中心，一边劝阻客户汇款。通过银行工作人员与警方耐心剖析，最终，客户恍然大悟，意识到自己险些落入诈骗陷阱。因工作人员发现及时并劝阻，22800元得以保全，一场潜在的财产损失在警银协作下成功化解。

(陈诗林 夏天虹)

工行舟山分行 践行金融为民，延伸服务触角

近日，工行舟山金塘支行组织志愿服务团队携带便携式智能设备，驱车前往某偏远工地，为企业新入职员工批量办理工资卡，以高效、便捷的金融服务有效解决了企业管理的“堵点”，赢得客户一致好评。

针对工地地处偏远、员工办卡难的问题，该行主动走访、积极对接，制定专属服务方案，现场通过人脸识别等技术快速完成信息核验和开卡激活，并同步介绍手机银行功能、演示查询与转账操作，宣讲防范电信网络诈骗知识，以切实

增强企业员工金融安全意识。该企业的新员工们纷纷表示：“足不出工地就办好了工资卡，还能学习到实用金融知识，真是安心又方便！”

此次上门服务是工行舟山分行践行“金融为民”理念的一个缩影。一直以来，分行持续深化银企合作，积极延伸服务触角，通过组建志愿服务团队等方式，主动走向偏远企业、特殊群体，提供常态化、多形式的“零距离”金融服务，切实提升金融服务的可得性和便利性。

(王立)

2025中国最佳品牌排行榜发布 中国平安跻身中国品牌前三

9月2日，全球知名品牌咨询公司Interbrand(英图博略)发布“2025Interbrand中国最佳品牌排行榜”。中国平安凭借1758.5亿元品牌价值与5%的价值增速，位列中国最佳品牌第3位，首次位列中国金融行业第一位，并连续12年蝉联中国保险业第一位。

据介绍，“2025中国最佳品牌排行榜”上榜品牌总价值为34278.02亿元，腾讯、阿里巴巴、中国平安分列榜单前三位。榜单方认为，千帆竞发的中国品牌，将品牌赛道走得更精、更准、更透彻，实现稳健增长。中国平安构筑独特的“综合金融+医疗养老”战略模式，深度应用AI技术赋能用户需求，持续推动“省心、省时又省钱”的三省服务工程，彰显其品牌的强大发展韧性与创新动力。

以客户需求为核心导向，构建综合金融超市服务体系。通过深耕客户需求、升级账户体系、打造优势产品、构建“一个客户、多个账户、多种产品、一站式服务”的金融解决方案，为客户提供“省心、省

时又省钱”的服务体验。截至2025年6月30日，中国平安的个人客户数近2.47亿，较年初增长1.8%；持有集团内4个及以上合同的客户占比为26.6%，留存率达97.8%；服务时间5年及以上客户占比为73.8%，留存率为94.6%。

通过保险、医疗、投资、科技等多个业务条线协同运作，代表支付方，整合供应方，打造专业的家庭医生与养老管家，为客户提供“到线、到店、到家、到企”医疗养老的服务。截至2025年6月末，中国平安内外部医生团队约5万人，合作医院数近3.7万家，国内百强医院和三甲医院100%合作覆盖；合作健康管理机构数近10.6万家；合作药店数达24.0万家，较年初新增超4800家，全国药店覆盖率近36%。

中国平安以垂域数据库为数据基础，通过研发投入持续打造领先科技能力，科技公司服务科技开发与应用，构建AI护城河。目前中国平安的数据库沉淀30万亿字节数据，覆盖近2.47亿个人客户。

(中国平安浙江分公司)