

本期话题: 倒按揭, 你能接受吗?

房子不给孩子给银行

倒按揭养老?对我们夫妻来说,这可是新生事物。当初我跟妻子谈起此事,她觉得:咱们虽说无儿养老,但有女儿,有退休金,何必搞什么洋玩意儿?再说了,自己的房子不留给孩子给银行,总归不好吧?

我用那个耳熟能详的故事,把她说得心动了。美国一位60岁的老太太,申请了一项住房反向抵押贷

款,把住房抵押给银行,每月多了几千美元收入,这样她就可以潇洒地到各地旅游。而银行一直等到她去世后,才会收回这套住房……

“更重要的是,”我说,“女儿是独生子女,成家以后他们小夫妻要赡养4个老人,甚至包括爷爷奶奶。你说压力有多大?就算他们有心,但有力吗?养儿防老固然是数千年来

的老传统,但老传统在新问题面前,也得有新变化。如果我们按照倒按揭养老的办法,增加了每月的收入,可以潇洒地进养老院,可以带着孩子和孙子像美国老太一样周游大好河山,既解除孤独之忧,又给孩子解决了一些实际问题,何乐而不为?”一番教导,妻子思想有了转变。她也觉得,女儿以后如何发展,关键

是看她自己的造化、自己的能力,我们不能管她一辈子,也不能灌输她“啃老”的意识,给她“啃老”的机会。当然,我们也会留给她一定的物质基础。

于是,我们基本达成了共识:现有的两套房子,一套不到100平方米的留给女儿,算是她的嫁妆;一套超过150平方米的,等合适的机会就寻找倒按揭的伙伴,为自己养老提供便利。妻子欣然同意。

“让倒按揭快些到来吧!”我跟妻子开玩笑说。 马廷刚

中国正在步入老龄化社会,城市中很多老年人,辛苦一生所得的财富几乎只换来了一套房子,但老年生活却不那么轻松。

刚刚在中国开始流行的倒按揭,受到了很大的非议,我却较为赞同。老人的房子由于仍要居住,不可能出售或出租,只能留给后人。然而,下一代是以独生子女居多的年轻人,赡养老人的负担是较重的。如果房子能提前变现,是一种既折中又易于接受的方式。

当然,现在倒按揭仅仅是一个看上去很美的计划,能否推广开来还是一个未知数。中国人习惯将财产留给子女。如果将住房抵押,子女就会失去房产的继承权,可能不愿意继续照顾老人了,很多老人不愿放弃亲情来换取现金。另外,目前社会保障体制越来越健全,参加养老保险,老人对自己的晚年生活也很有信心。

我觉得在客观条件许可、老人经济能力不佳的前提下,倒按揭可以帮助一部分老人提高生活水平,轻松过完自己的晚年生活。夏常峰

一世积累一套房

倒按揭知易行难

倒按揭在“未富先老”的我国其实并不可行。

从其初衷来看,倒按揭模式把住房列为养老资源,不失为一种社会保障和理财规划的新方式,是对传统的养儿防老和货币养老的有益补充;同时也是对家庭拥有的资源,特别是房产资源价值的最好利用。

但是,从国情、民俗来看,倒按揭模式真正要从概念层面到执行层面,恐怕距离我们还很遥远。一方面,倒按揭的做法非常复杂,牵涉到房地产评估、政府担保、银行利率、社会保险、信用制度、人的寿命预期等众多问题,银行控制风险和开展调研调查、具体实施的难度太大,可能与国内现行的《继承法》产生冲突,这些因素都是影响推行倒按揭模式的障碍。另一方面,倒按揭模式挑战中国传统文化“父业子承”的伦理和道德观念,以经济手段解决社会问题,有可能令本来日渐脆弱的亲情关系雪上加霜,在操作中难免“水土不服”。

由此看来,倒按揭知易行难。

叶文东

少时人养房,老来房养人

郑辛遥画



出租支付养老费用

应该讲现在50岁以下的人基本都能接受倒按揭这种方式。

年纪大了,小辈们正在职场忙自己的事,根本顾不上老人。因此老夫老妻还是想通为好,约上几对好友共同搬进敬老院,大家每天喝喝茶、聊聊天、打打牌。吃饭有人烧,生病有人看,且随叫随到,远比呆在自己家里有力、热闹。费用可以用倒按

揭的钱支付。到了哪天去见上帝,倒按揭剩下的钱留作丧葬费和今后扫墓的开销,走了也不给别人添麻烦。

其实还有比倒按揭更好的途径养老,比如出租。老人们可以将房屋交给专门机构打理,收租金支付敬老院费用,而房产仍然属于自己。或者干脆卖掉,把一大笔钱存入银行慢慢享受。 徐鸣

对孤寡老人较适用

我是不能接受倒按揭的。美国老人相对比较独立,和孩子们分开居住,财政独立,因此,倒按揭这种方法确实非常盛行。

但是,中国的传统是养儿防老。我们很多人虽然不和父母住在一起,但是赡养老人的义务都在想办法做到,这更是一种情感上的交流。即使把房子倒按揭,父母年纪大了,

虽然经济上不再需要子女资助,但这种情感上的需要是钱所不能代替的。有子女的老人如果采用倒按揭的话,等于把一切都变成了经济的筹码。这样,还有亲情么?你就不需要回报老人的养育之恩了?

当然,如果是孤寡老人,或者家里存在特殊的情况,自然可以选择这种方法。 倪佳音



找产品

找公司

找加工

库存二手

批发进货

创业加盟

找合作

搜索 通信产品

找一下



咨询热线(全国)
0571-85027110



张“网”以待 年底采购大潮

“年前忙完这些单,我一定带着全家去度假。”这是商人小杨最近在网商社区里,常对商友说的话。他是位80后的创业者,公司以生产发热材料为主,目前是联想和用友软件的供应商,每年的这个时候都是电脑公司的采购旺季,他自然忙得不可开交。

其实,从11月份一直到春节前这段时间,不仅是电子类产品的采购旺季,许多商品如:汽车用品、取暖设备、电动工具和包装类产品等,也大受欢迎。一方面商家为了囤货,保证明年顺利生产。另一方面,偏重个人消费的部分产品会在年底购物潮中热销。

年底采购大潮已经来临:一方面采购商焦急地寻觅价廉、物美又周到的供应商;另一方面供应商们则四处奔走,积极参加展会,推销产品;而好不容易最终见面的供求双方,又将信将疑,反复比价、验质量、察信誉,象“我要采购大量贴牌手机,怎么才能直接找到厂家?”、“采购员要回扣该不该给?”、“他是真采购还是骗子?”这类疑问在网上比比皆是。令商人们身心疲惫,不知如何是好!

那么,如何在采购大潮中

把握机会,收获财富呢?

“网络采购速度快、效率高,我信赖它!”广东的张伟在尝到了网络采购甜头后欣喜称赞道。往年都采用传统采购方式,接近年底的那段时间通常把他忙得焦头烂额。不久前经朋友推荐,上了阿里巴巴网站,才花了半个多小时就找到了合适的供应商。“通常忙上一个多星期的事情,现在只要敲一下键盘就搞定了,效率就是高!”

事实上,网络采购已经渐渐成为众多商家的优先选择,与传统采购方式比较,网络采购克服了时间和空间上的问题,使采购活动更加方便快捷,效率自然也大大提高。一些B2B网站服务的功能也渐趋完善,使网络采购更加容易。比如阿里巴巴推出的“买卖速配”页面就是高效率的典型。根据客户发布的求购信息的产品名和类目,系统将选择此产品类中排序最靠前的100位供应商,客户通过商人专用的即时通讯软件“阿里旺旺”,能接受买卖速配提醒,可在短短几分钟内收到上百家供应商的反馈。而同样时间内,传统电话等方式最多只能征集到2、3家供应商,相比之下网上采购效率更高。

活动的组织者:阿里巴巴网站建议商家:在网站使用的高峰时间,即:周一至周五的9—

10点和15—16点,使用买卖速配,能获得更大的供应商选择范围。

除了方便、高效以外,随着技术的发展,现在的网上采购已经很好的解决了信用问题。如阿里巴巴推出的“企业第三方认证”服务和“支付宝”业务,能够确保供应商拥有合法的营业执照,并在支付环节给予资金担保,确保更大程度降低交易风险。

没有了后顾之忧,剩下的就是如何更好的选择和把握机会了,在这方面象阿里巴巴这样的电子商务领先企业,早已经成为企业想好了解决方案,包括“商机速递”、邮件提醒、自动筛选等等,都能够帮助企业优选自己所需的目标信息,随时都可促成交易达成。

介绍了这么多,不知道广大企业准备好了没有,你们有把握在这轮采购大潮中采购到满意的商品,找到满意的供应商,签下巨额的订单么?马上行动吧!现在就上网!

0571-85025808
阿里巴巴采购帮忙热线
采购难事轻松解决

阿里巴巴媒介联系人:张女士
电话:0571-85022088-12623



7年网上营销, 积累一辈子的商业人脉

上海海鹭网络科技有限公司总经理王海啸是今年上海的十大网商之一。从事网络贸易之前,他是政府部门的采购员,在上海拥有很强的商业人脉,这也是他当初选择创业的重要原因之一。可是,当他成为上海某品牌产品的代理商后,他发现:产品、价钱与他人一样,入行又晚,当初具备的优势都没有了。在创业初期,因为产品差异不明显、市场饱和、公司实力较小等因素,公司濒临破产。在没有资金、没有资源的境地,他开始审视自己。

以前因为信息不互通,采购员出于货款安全的考虑,往往选择老供应商或者选择朋友介绍的供应商,即使这些供应商产品质量及价格有问题也不会轻易更换。

现在有了网络,信息传递

非常快,物流行业更发达,采购之前通过网络寻找供应信息,了解供应商公司资料已经成为采购行业的基本手段。而阿里巴巴为网络贸易建立的诚信平台,又为供应信息的安全性,供应商公司的合法性等提供了有力保障,解决了采购商最担心的诚信问题,所以采购商上阿里巴巴找供应商已经成为一种趋势。

了解这些后,王海啸决定在阿里巴巴推广自己的公司。他说:“当竞争对手产品质量及价格和自己基本没有区别的时候,供应商自我营销变成最重要的事。阿里巴巴给商人推出的博客、论坛、贸易通等网络对话工具成为积累自己影响力的载体。”

在充分了解阿里巴巴产品的功能和服务后,王海啸在2006年9月成为阿里巴巴诚信通会员。仅用一年多时间,他用阿里巴巴推广品牌、推广自己、积累人脉,公司90%的业务通过阿里巴巴而来。凭着骄人的业绩和在博客、论坛积累的人气,才27岁的他,成为今年上海的十大网商之一。

用他的话说:“我在阿里巴巴上,为自己积累了一辈子都用不完的商业人脉。”