



游客称在美购物越多越省钱

1次买够5年用品

据美国《侨报》报道,遇到美国购物季,你会一口气买下5年需要使用的商品吗?当然不会!但是,来自中国大陆的游客,他们真的会!他们还边买边告诉记者,买的越多越省钱。

到美国生孩子的张太太,孩子已经2个多月了,原本计划马上回国,但是听说美国的购物季很疯狂,就计划多留下来一个月,专门购物。记者看看张太太的购物清单,从家庭日用品到孩子的衣物,一应俱全。简直是要“把洛杉矶搬回家了”。

从孩子的用品来说,就更加眼花缭乱乱了。热奶器、拔奶器、储奶器等喂养用品,孩子的清洁用品,棉花、棉签、棉球等。再有就是1岁以后的奶粉40罐,各种阶段的尿不湿10大箱。张太太告诉记者,奶粉及尿不湿等可以从网络上购买,因为买得多,既省运费也省去了自己搬回家的麻烦。她许多赴美国生孩子的朋友,购买的东西都跟她差不多。

孩子的衣服、鞋子及日用品是一大项。在张太太的购物清单上,婴儿衣服从6个月的开始一直到5岁,按照孩子的成长及配套的季节性衣服、鞋子、袜子等,总共不下300件。张太太解释说,“中国大陆孩子的用品特别贵,稍微好一点的就要数百元,折合美金在60元左右的是很平常的产品。而美国,我学会从折价店购买,5到10元美金的质量就很好了,在美国买东西真的很划算,就算买多了也可以回去送给朋友,不会浪费的。”因此,她越买越多,干脆一直买到孩子5岁大的,因为她计划5年以后,带着孩子一起到美国旅游,到时候再血拼一把。

最让张太太感叹的是孩子必须的日用品,张太太表示,美国的婴儿汽车座椅、幼儿汽车座椅及孩童汽车座椅,她一下子就各买了2套,因为可以省去从家里的两台车上更换的麻烦。婴儿床、中等大小的摇篮及喂奶时的高椅子,她也爱不释手,就各样来一件;孩子的学步车、推车及玩具,2岁以前适用的,她购买了50多件;3岁左右要用的学习型的玩具,她购买了30多套。

再有,就是慰劳自己的、感谢老公的各种品牌衣服、皮包及鞋子不下100件,孝敬父母、公婆及长辈的维生素及抗衰老产品不下100瓶。张太太说,“这些东西她已经联系了船运公司的集装箱,统一运回中国。因为等来了购物季,张太太又省了不少钱。在未来的3周里,她还准备采购一些伴手礼,给亲朋好友及同事。

(摘自《中国新闻网》文/蔚宇)



不敢做房奴的人可能终生受穷

多数人按揭买房初期都觉得房价很恐怖。过三五年再看,情况完全不同。一些认为自己几辈子都买不起房的人,换一种思路可能买得起好几套房。

十年前选择按揭贷款购房的中国首批“房奴”,多数都将结束偿还周期,进入无债一身轻的状态。与此同时,他们拥有的房产已增值数倍。

房奴解套的故事以事实告诉人们,房奴们不是为银行打工。这是改革开放以来最早享受到财产性收入的一群,同时也是当代中国最早享受现代金融制度的好处的一群,他们是幸运的。1998年中国启动城市住房私有化,不久以后启动银行按揭贷款,之后是房价多次大幅度上涨。他们赶上的是历史的头班车,最早地获得财务自由和人生自由,也将很大程度上启动国人传统思维模式的转变。

当然,媒体上不乏有钻牛角尖的评论认为:首批“房奴”在欣喜地告别房奴身份的同时,仍然难言真正意义上的解脱。比如,若你只有一套,无论房产如何增值,只要没有最终套现,房价的飙升并不意味着你的财富增长,“落袋”的数倍增长才具备实质含义。

持这种看法的人,不知道财产与资本的概念有区别。德·索托在《资本的秘密》一书中告诉人们,第三世界国家很多穷人之所以穷,并不是因为他们没有土地房屋等财产,而是这些财富无法抵押变现实现资本化。在今天这个信用消费时代,独立产权房是最好的信用抵押物,它价值高,意味着你的信用能力强。你完全可以拿它来“变现”,

比如你做生意、深造、孩子读书、老人治病等等急要大笔钱用,价值高的抵押物有用还是价值低的有用?不是明摆着的事情吗?

还有人认为,如果现有的房子一旦套现,势必要再度抉择是否购房,高房价之下,要进行房产升级,只能选择再当“房奴”。事实并非如此。在全球通胀的时代,房子是最好的也几乎是老百姓唯一的通胀对冲工具,如前所述,需要用的时候可以抵押。而如果医疗、教育等各项服务价格都已经很高(这是通胀时代之必然) 惟独房地产价格低,那么你拿什么抵御通胀? 你会说房价低我现金多,但是现金和储蓄在通胀时代却是贬值的啊!黄金不保险,股市则连赌场还不如!你拿什么抵御通胀?

按照这种逻辑,房子越便宜越好。但不妨推一个极端的例子,比如动乱时代,粮食价格很高,一些人吃不起粮,有两种应对方法:一是打压粮价,结果是供应减少,更多的人吃不到粮了;另一种是干脆提高粮价,结果粮食大量涌入,不仅更多的人吃得到粮食了,而且随着大量粮食涌入,粮价也得到平抑。

至于如果你选择卖旧买新,买更大、更高价值的房子,当然意味着重新成为“房奴”,但同样将意味着重复过去银行助推你财产增值的历程。而如果你是卖掉大城市、卖掉城市中心的房子,改买中小城市或城市郊区的房子,或者是在同样地段卖大买小,那么你不仅可以不再贷款,而且一卖一买通常还会有现金盈余。

如今,全世界都已经进入提前预支未来的信用消费时代,但我们还有一大批人,思维方式还停留在一分钱恨不得掰做两半花的小农经济时代,把信用按揭消费视为洪水猛兽,把向他们贷款的银行视为无恶不作的周扒皮,“按揭,就是你按倒在地,然后揭掉你身上的



皮!”我要说的是,不敢按揭买房的人,可能要一辈子受穷甚至一辈子买不起房!不要想着按揭有多么恐怖,要多想想不按揭有多么恐怖:就算你的收入能赶上或超过物价上涨,等你攒够钱再全款买房,那房价也已经赶上或超过物价上涨。你的工资基数高,还是房价总价的基数高?显然是后者,那么,不用按揭,你怎么去追房价?

随着城市化的进程,越来越多的人进入城市,住房立刻成了全民的焦点问题。政府的廉租房建设只能解决基本的居住需求,指望政府给每个人分配拥有产权的住房是不可能的。房奴是大多数人拥有自主资产的必由之路。经过年轻时的奋斗,终于获得一套资产,这是一种成就,而不是痛苦。

2012年11月20日《中国证券报》报道了北京一个炒房客的故事:2003年,徐芳夫妇与亲戚朋友凑钱100万元(首付)投资房

地产,贷款买了十几套房,当时她月薪只有2000元月供却高达4万元!多么不可思议!然而她做到了。2007年至2008年,她们陆续卖掉其中三套房子,并用卖房所得还清此前全部银行贷款,收益相当可观。徐芳和朋友们当年购买的十几套房子,如今还剩下一半。目前通过出租房子获得的收益相当可观。

前几天媒体还报道了一个中关村房奴的心酸故事:月收入1.4万,还1.3万房贷。我仔细一看报道,原来是自找的,主人公一步到位买的是120平米的大三居,实际上孩子未生岳母来住也完全可以买一个小两居外加一个小户型出租,总价不变而月供锐减。

思路决定出路,开放的心胸和开放的视野决定开放的未来,钻牛角尖常常会使自己钻进死胡同。刻舟求剑思维的人往往难逃背运。(摘自《中国日报》文/童大煊)

楼市惨淡煤价下行

鄂尔多斯大量豪车遭甩卖

一场大雪过后,进入深冬的鄂尔多斯安静了许多。车贩子许文波,已经帮老家乌兰察布市的好几个老板,买成了二手车。他刚看上的辆丰田陆地巡洋舰4500,2010年的,八成新,卖11万左右,很快便拍板下单。而这款车型新车销售价格在100万元左右。

煤倒爷转行当车贩子

二手丰田霸道只卖26万

许文波今年10月左右入行二手车市场。此前,他是准格尔旗的一名“煤倒爷”,今年煤炭行情不好,业务清淡,听朋友说现在二手车市场不错,转战“车贩子”行当。

从今年开始,“到鄂尔多斯淘辆车去”成了周边地区口口流传的经验。这个曾经的富庶之地,在遭遇经济逆转的一年里,曾经令人艳羡的一辆辆豪车,正源源不断进入二手车市场。鄂尔多斯二手车市场的繁荣,吸引了许文波这样的车贩子入行,也吸引了一批外地人来此淘车。许文波认为,目前当地二手车绝对有价格优势。他看过两辆二手车,一辆丰田V8,新车价格180万元左右,如今卖76万元;另一辆是丰田霸道,新车130万元,卖26万元。

在经人看来,鄂尔多斯二手车除了有价格优势,还有数量优势,进入二手车市场的豪车多,可挑选的范围非常大。虽然没有确切的统计数字,但鄂尔多斯从事汽车销售和二手车置换的从业者均一口咬定,这里是全国保有路虎车最多的地方。

2010年,有报道显示,鄂尔多斯全城仅有1800辆出租车,而通过路虎旗舰店销售的SUV车型,就超过了2000辆。

鄂尔多斯是全球顶级豪车的云集之地。这个牌照以蒙K打头的地方,被誉为“猛开之城”,几乎所有的世界顶级豪车,都能在这里找到。

楼市惨淡借贷压力大

煤价下行更推波助澜

沧海桑田,一年巨变。如今,被甩卖的豪车是鄂尔多斯萧条的缩影,也代表了内蒙古这个能源基地最大的焦虑。“现在资金不好周转,都拿来顶账。”许文波这样解释二手车市场的繁荣。依靠民间资金繁荣起来的鄂尔多斯楼市,在调控之下尽显惨淡景象。越临年底,银行和民间的借贷资金压力越大。在流动资金日益紧缺的当下,用车辆顶账,成为最流行的方式。为了换取急需的现金,豪车们不得不降低身价,进入二手车市场。现在,鄂尔多斯街头,很难再看到豪车的身影。

支撑着鄂尔多斯成为资本高地的动力的,一直以来都是煤炭。今年以来,煤炭价格一路下行,几乎跌破了开采的成本价,这个逆转,让鄂尔多斯这辆庞大的投资马车立刻失速。缺乏稳定资金注入的鄂尔多斯,正如一架庞大的机器,缺乏了润滑油,变得难以运转和举步维艰。

(摘自《扬子晚报》)



上海免费发2万张新能源车牌照 购车将省16万

虽然上海市即将出台的新能源汽车补贴政策是一项地方性政策,但参与政策制定的上海市相关部门负责人接受采访时表示,补贴政策面向全国汽车企业,没有地方保护色彩。

根据已上报国务院、等待最终审批通过的上海新能源汽车补贴政策,在国家补贴的基础上,每千瓦时给予补贴2000元,纯电动汽车最高补贴可达4万元/辆。上海计划首批投放2万张车牌,专用于上海市的新能源汽车。

巧合的是,随着更多政策细节被公布,上汽首款量产纯电动汽车上汽荣威E50近日正式亮相,业内有分析认为,上海市的利好政策将为首汽推广新能源汽车提供绝佳的政策良机。

打消车企疑虑

按照目前的新能源汽车扶持政策,中央政府对上海、长春、深圳、杭州、合肥等5个城市启动私人购买新能源汽车补贴试点工作,纯电动乘用车每辆最高补贴6万

元。

加上上海市4万元的地方补贴,以及一块免费的汽车“沪”牌,按照目前的拍牌价格,价值约6万元。未来,在上海购买纯电动汽车的消费者至少可以一次性节省16万元。

由于售价普遍比传统动力汽车高出三分之一以上,纯电动汽车的市场销量仍十分有限。

一些汽车企业面对各地方政府即将出台的补贴政策,显得并不兴奋。北方一家自主品牌汽车企业公关部负责人告诉本报记者,上海的补贴力度很大,但作为非上海企业,地方政府能否一视同仁,还有疑虑,“毕竟现在地方政府出台政策保护本地企业的例子太多了,纳税不在上海的汽车企业,能否被当地政策惠及,很难说。”

比亚迪高级副总裁吴经胜接受媒体采访时曾坦言,地方政府很容易设置条件,将其他企业排除在外。以广州的补贴政策为例,其更倾向于对混合动力车进行补贴,因此,有业内人士认为,生产

混合动力凯美瑞的广汽丰田更加受益。

对此,一位参与上海市新能源汽车补贴政策制定的相关部门负责人接受记者采访时明确表示,在报送的方案中,并没有针对上海市地方企业的保护内容,“市场是自由的,消费者是看产品的性价比。”

据不完全统计,今明两年内预计有40款新能源车将密集上市,即将推出新能源车的自主品牌厂家便包括上海汽车、比亚迪、北汽集团、奇瑞、吉利、长城、力帆等。

新能源车市场艰难启动

事实上,目前国内新能源汽车市场仍未真正启动。中国汽车工业协会公布的数据显示,今年1至9月份国内主要乘用车企业已销售新能源汽车6982辆,其中纯电动车3009辆,混合动力车3973辆。

而按照《节能与新能源汽车产业发展规划(2012-2020年)》(下称《规划》),我国到2015年,要争取

纯电动汽车和插电式混合动力汽车累计产销量达到50万辆,到2020年超过500万辆。

实际的市场容量与政策预期差距较大,从今年起,中央政府正在考虑出台相关措施,细化《规划》落实。财政部副部长张少春曾明确表示,包含北京、上海在内的25个城市是新能源汽车的试点推广城市,试点推广新能源汽车的城市,应尽快取消新能源汽车的车牌拍卖、摇号、限行等限制措施,出台停车费、电价、道路通行费等扶持政策,加快充电站等基础设施建设步伐。

为此,在上海市的政策中,明确提出,首批发出2万个新能源汽车的牌照。而何时能够达到2万辆的市场容量,政策制定部门也没有给出明确的时间表。

“2万张牌照何时能发完,还是要看市场情况、基础设施建设情况以及各方面的售后服务是否能跟得上。”上述政府部门人士告诉记者。

(摘自《东方网》)