

抵押财产的占有，将该财产作为债权的担保。债务人不履行债务时，债权人有权依照法律规定以该财产折价或者以拍卖、变卖该财产的价款优先受偿。由于抵押权是一种物的担保，其最大的特性就是优先受偿权。因此将已经抵押的房产进行转让会损害抵押权人的利益，为此，《物权法》明确规定，抵押期间，抵押人未经抵押权人同意，不得转让抵押财产，但受让人代为清偿债务消灭抵押权的除外。显然，如果购房者稀里糊涂购买已被抵押的房屋，无疑是要上当受骗的。

同样的，被法院、检察院、公安机关、海关等国家机关查封和扣押的房屋，其所有权的转移不得对抗这种公权力。如被执行人无金钱给付能力的，法院有权裁定对被执行人的其他财产采取查封、扣押措施；被执行人或其他人擅自处分已被查封、扣押、冻结财产的，法院有权责令责任人限期追回财产或承担相应的赔偿责任。因此，司法机关已保全、查封的房屋也是不能买的。

#### 转让条件不符的不买

比如，按照国家保障性住房的相应规定，经济适用房政策性住房，购房人拥有有限产权，不满5年，不得直接上市交易，确需转让的，由政府进行回购。满5年转让应向政府缴纳土地收益等价款，政府可优先回购；购房人向政府交纳土地收益等价款后，才可以取得完全产权。因此，对不符合转让条件的二手房也要当心。还有的单位在向职工出售房改房时，在售房合同中作出了某些限定，如“未住满五年不得转让”等，因此购买房改房时也要注意查看原购房合同是否有此类特殊约定。另外，一些房改房的面积是根据员工的行政级别、工龄等因素确定的，在二次转让时如原产权单位认定超标，则必须先将超标问题处理完毕才可上市交易，购房者所购买的房屋只能是超标已经处理的房屋。

(摘自新浪财经网)

## 单身群体理财有高招

梁兴

### 职场菜鸟：控制购物欲，积累资金

对于刚参加工作的职场新人、单身群体来说，收入不高，花费不小；存款不多，计划不少，喜欢购物、娱乐，对理财毫无概念，属于“月光族”。对于职场新人们来说，积累资金才是王道。首先，应从记账开始，学会做开支预算。每天花一分钟时间记账。月底花15分钟分析各种账单，找出不合理的开支，下月进行改进，逐渐学会控制消费。其次，培养储蓄习惯。哪怕刚开始储蓄的金额很少，也要进行。建议选用“滚雪球”的方式进行储蓄，每月固定从工资中扣除一部分资金，用于定期储蓄，一年下来积累的12张存单，可连本带息再计入下一个存款周期。最后，基金定投攒钱。到银行办理基金定投，每月拿出一部分余钱投资两三只成长型基金，坚持投资、积少成多，为自己以后结婚、意外突发等情况做好资金储备。

### 职场轻熟女：积极尝试，积累投资经验

职场轻熟女，手中已经积累了一定的投资资金，对理财也有了基本的认知，甚至已经具备一定的投资经验。但职场情况和感情状况多半仍处于不稳定期，因此各种花销也在不断增加。这个阶段“光棍”们，应该在积累资产的同时，尝试不同投资类型，以练手为主。可以从以下几个方面入手：首先，继续以基金定投的方式做强制储蓄。其次，可以尝试将资产的40%左右进行银行理财产品投资，购买一些长期、中期的稳健型银行类理财产品。再次，配置保险产品。在社保之外，可以购买一些商业保险，比如可购买保费低、保额高的定期寿险等多项保障。同时，一定不要忘记为自己购买意外险产品。单身人士更需加强自我保障。最后，让手头的零钱转起来，以小积多。可以将手头暂时不用的生活费买入货币基金，用钱时，使用信用

卡消费，需要用钱时提前一天赎回即可。

### 30岁剩男剩女：合理配置，投资大升级

对于30来岁的剩男剩女们来说，职场逐步稳定，但竞争也越来越激烈。房子基本搞定，但动辄需要背负二十几年的房贷压力不可小觑。该年龄段的投资，需要更加注重资产配置，可以加大风险投资的比例，同时加强保险保障。首先，学会资产搭配，以长期投资分散风险。建议将每月的资金重新规划，除去房贷、生活固定开支之外，做一部分定期定额投资，比如基金定投、黄金定投等低风险配置，避免钱“越存越少”。其次，尝试中高端理财。30多岁的剩男剩女们一般都有了一定的投资经验，在重新规划理财时，其投资结构也需要不断升级，在资产达到一定数目之后，可以进入更高一级的投资领域，比如尝试信托理财、起点较高的银行理财产品等，在风险可控的前提下，谋取更高收益。最后，除了几万元活期存款作为应急资金，余钱还可部分投资基金、股票等其他类型产品，这样才能分摊风险，多重获利。

### “奔四”群体：加强保障，扩大投资圈

这个年龄段的单身群体，首先要加强保险保障，在此基础上，尝试一些风险性投资。首先，量入为出。“奔四”的光棍族面临的养老压力已经渐渐呈现，为老年生活攒钱提前准备，还是很有必要的。而攒钱的第一步，仍然是量入为出，开源节流。其次，配置保险产品，提高保障水平。相信很多“奔四”光棍族会忍不住问自己：我还能找到另一半吗？如果没有人陪伴你走过后半生，那么，就要加强自我保障了。从险种选择上来看，建议重点配置养老保险和重疾险，此外，健康保险、意外保险也要积极跟上，把保障做得越全越好。可以购买一定数量的养老保险或带有分红性质的养老险。再次，尝试风险投资。如果从年轻时就坚持关注投资领域、尝试不同的投资品种，那么40岁

时,多年的投资经验就可以为你带来更广阔的投资空间。炒外汇、炒黄金等高风险的投资不妨一试,博取高收益。最后,分散投资。在固定资产之外也需要配置一些抗风险类的投资品,比如黄金。还可以通过基金定投、货币基金等渠道,灵活处理每月的余钱。■

(摘自《三湘都市报》)

## 纪念币值得投资吗

邹雨萌

据钱币收藏专家介绍,纪念币分为两类,一种是有面值的,由国家统一发行,收藏价值比较大,目前市场上常见品种有生肖纪念币、熊猫纪念币等。另一种是没有面值的,比如由银行或商业机构发行的纪念金、纪念银,形状或者为金条、银条,或者为金章。它不具备货币性质,这种藏品价格波动与金银材料的价格涨跌有关。专家表示,这类纪念金章、纪念银条收藏价值不大,投资人出手需谨慎。

### 注意品相

要注意品相,即外观质量。品相好的纪念币与品相差的纪念币,市场价格相差很大。以“中国人民银行成立40周年”纪念币为例,品相好的价格超过4000元一枚,而品相差的即使1000元也很难出手。纪念币的销售也分为一级市场和二级市场。一级市场为中国金币总公司直销中心,二级市场则是类似于北京马甸邮卡币市场的纪念币市场和一些拍卖会、网上零售店等。

从品相上说,投资者应选择没有划痕、碰伤、擦伤的纪念币。但是对于银质纪念币,氧化并不一定是品相不好。专家提示,与黄金不同,白银在自然界很难保持原来的色泽,最终还是要氧化或者硫化,如果银币氧化得很均匀,则可能提高它的投资价值。

### 逢低买进,不追热点

一种新的流通纪念币刚刚面市,币

价必然上涨。如果不是短线高手,此时购进,便容易套牢,甚至会透支未来好几年的利润。散户投资者应在该纪念币价格走稳后,充分分析该币的发行量、题材、与上轮纪念币发行时间的距离、周边投资环境、价值空间等因素,综合考虑后入市。

### 投资首选生肖币

一套流通纪念币大全套多达97枚,除开3张纸钞,其余94枚都是硬币。专家建议,收藏投资流通纪念币要遵循以下几个原则:投资发行量较小的流通纪念币;题材独特的流通纪念币值得投资,如世界杯纪念币、香港回归祖国纪念币等;涨幅过大的流通纪念币不值得投资;经过狂炒,现在回落的纪念币不要投资。此外,若要投资散币,最好选择1元面值的生肖币或5元面值的铜质币,因目前价格不高,增值空间大。任何全套的收藏品都比单枚单张的收藏价值更高,因此流通纪念币大全套比单枚精品的收藏价值大。投资流通纪念硬币,以裸币面额兑换或一手装帧册购入,是理想的“原始股”收益。

### 不宜直接玩裸币

一枚纪念建行成立40周年的流通纪念硬币,1988年12月1日发行时的面值兑换仅一元,现在全新品相的市价已过3000元。该币在市场交易中有部分因保存不好,造成币面变黑或磨损,市场价格大打折扣,最低的只值100元。专家强调,品相恶化是硬币收藏的大敌。最简单的散币保存方法是隔离空气法,就是将硬币浸泡在无水酒精中,这种方法效果好,缺点是不便于观赏。观看时要戴无污染的细白精纺手套,一般不宜直接拿玩裸币,凡是用裸手接触过硬币的地方,容易腐蚀变黑。■

(摘自《投资与理财》)

## 不让客户还价的秘诀

佚名

不论是卖产品的三流销售,还是卖概念的一流销售,最终都得老老实实地回到与客户讨价还价的阶段。在此之前,是销售拿产品的价值说事,而现在起就是客户拿产品的价格说事了。怎么才能让客户不斤斤计较,在价格问题上还个昏天黑地呢?战略谈判公司的CEO戴特迈尔根据多年经验总结出一个方法:多重报价。

多重报价就是给客户三种选择方案,而不是只有一种。如果只提供一种方案,客户就会本能地想着还价。而如果从低到高给出三种方案的报价,客户的注意力便会从“我要还价”转移到“哪种方案更合适”上。客户会开始思考,“第三种方案价格太高,第一种提供的价值又不够充足,还是第二种最合适”。

不过,多重报价的方法并非万无一失。客户可能会要求用最低的报价买最高报价的方案,并且诱使你分项列出每一项的单价。千万不要这样!这样就给了客户逐项还价的机会。另外,客户也可能要求你把第二种方案的价格下调。这种情况下,你要学会交换。要么从方案中去掉一些对客户来说不太重要的项目;要么让客户提供一些对你有用的东西作为交换,比如将你介绍给公司的其他部门。不管怎样,谈判的原则是:除非有得交换,不然不轻易降价。其实,降价反而会让客户不悦。如果轻易地降低价格,会让客户觉得你的报价有很大的水分,减少对你的信任与尊重。而如果采用交换的方式,你既不会损失自己的利益,又会让客户更相信你。在戴特迈尔看来,多重报价最大的好处,就在于将销售与客户从对立的双方转化到同一阵营中来。当你提供多重选择方案时,客户感觉到自己是在主动地做选择,而不是被动地与你展开价格拉锯战,因此谈判起来就会更合作。■

(摘自世界经理人网)