

企業文化

- PIA (心靈, 財富, 健康)
- 感動
- PIA標誌的密碼
- 愛心, 成就一個企業



JUSTIN 汪

企業文化





華人同盟

華人地產投資同盟

The Property Investors Alliance Pty Ltd

華人同盟的企業文化

心靈 財富 健康



華人同盟企業文化核心是心靈、財富和健康
三者無一或缺地均衡發展。

心靈

潔淨、平安和富足的心靈是我們每一位華人同盟的員工第一位的追求。我們堅信這也將是我們一切智慧和力量的源頭，是我們事業的根基，是我們財富和健康的前題。

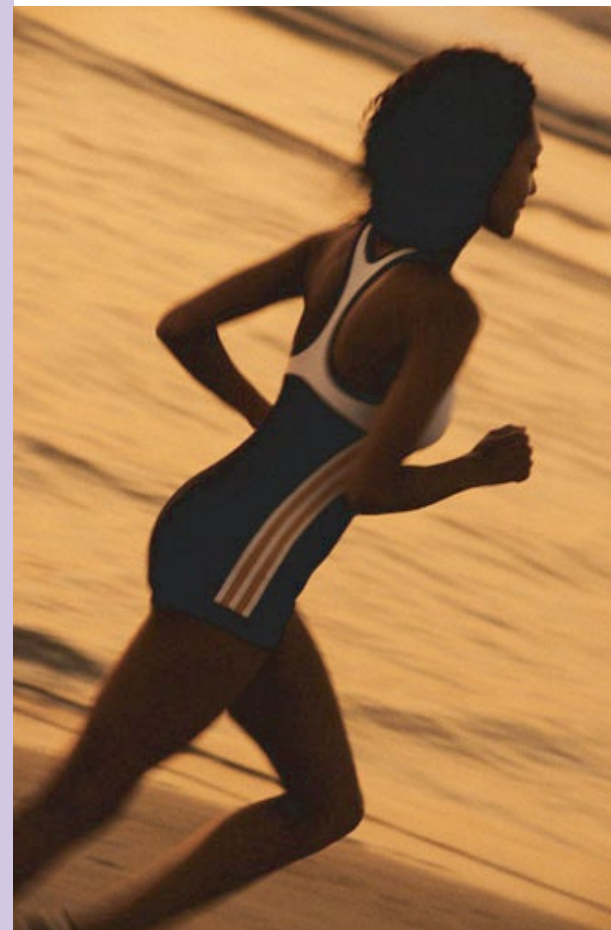
心靈的潔淨需要我們日省吾身是否愛人如己。在工作中，我們要急為客戶所急，想為客戶所想。把客戶的需要當作自己的需要，把客戶的困難當作自己的困難，在與客戶的互動中以忘我來淨化自己的心靈，在與客戶的互動中用真誠來彰顯心靈的力量。

心靈的平安在於我們可以對眾人宣告：不該做的我們沒有做，該做的我們都在努力地做。工作中實事求是、不欺不騙、以心換心。在任何的時候我們華人同盟的每一個員工都可以無愧地走在街頭，不擔心有人在指着我們的脊骨。

心靈的富足不在於我們得到了多少，而在於我們付出了多少。我們走的是一條別人不會走過的路，被誤解、被懷疑、被奚落都在所難免。但我們的心靈正是在這些磨難中得以富足。我們努力爭取着被誤解、被懷疑、被奚落后、被理解的那一刻、被信任的那一刻、被讚美的那一刻。

財富

華人同盟的員工同樣追求物質的富有。甘於物質的貧乏不是一種美德，相反它是無責任心、無自尊心和無信心之輩的推托之辭。君子愛財，取之有道。我們願意在幫助別人富有的同時達到自己的富有。物質財富並不一定需要巧取豪奪而來，它可以是我們努力付出后應得的獎賞，它可以是我們巧妙理財后必然的結果。物質財富不會異化為我們的主人。對於華人同盟的員工，財富給了我們更多的機會去看顧需要看顧的人；報答需要報答的人；實現沒有實現的夢想。



健康

華人同盟的全體員工在追求美好心靈、物質財富的同時，也追求健康的身體。

美好的心靈需要駐扎在健康的身體中。健康的身體會帶來樂觀喜悅的心靈。追求財富需要用旺盛的精力。享受財富同樣需要健康和長壽。維持健康，一方面需要有規律的體育鍛煉和節制的飲食；另一方面，仁者壽，更需要美好的心靈。對他人有良善的願望，對自己有積極的盼望。讓陽光照遍我們靈魂和肉體的每一個角落。



作者: JUSTIN WANG

因為霎那的感動



2008年6月

世事多變，人心多變。每一天我們的靈魂都經歷着善與惡的顛覆和重建。

自華人地產投資同盟（簡稱“華人同盟”）成立以來，憑着打造一個真正的華人投資置業的服務平臺，最終吸收5000名盟友的願景，華人同盟全體員工自強不息，取得了矚目的成績。僅僅在過去的12個月里，我們就帶領盟友投資了市場價值1.28億澳幣的悉尼住宅地產。

作為華人同盟的領軍者，我在公司成長的自豪和欣慰中，也面臨許多困擾。其中之一就是有同業不思經營之正道，采用不法和不道德的競爭手段，對華人同盟造成了傷害。這些行為在被華人同盟依法禁止之後，這些人不僅沒有從中汲取教訓，却起報復之心，通過在中國架設專門網站，在互聯網論壇中自問自答演雙簧和員工之口等形式對華人同盟及我本人肆意攻擊，惡毒咒罵。華人同盟的員工們為此非常憤怒，紛紛要求公司進行反擊，但這些都被我一一勸回。我有一個信念：陰暗不可能戰勝光明。公司的不斷成長就證明了這一信念的正確性。在這些不道德的攻擊面前華人同盟進一步強調“五不準”的工作規範。其中第五個“不準”就是“不準議論同行是非”。我要求員工把精力放在如何服務好我們的盟友之上。即使面對惡意的誣蔑，也要以沉默和寬容回應。

不久前，我借記者採訪之機，隔空喊話，以非常含蓄的方式規勸同業應該以自尊，自立，自強為立足點，定睛更為遠大的目標，經營好自己的事業。沒有料到這個良善的規勸竟然讓某同業滑得更遠。在最近幾個星期，某同業竟然通過向所有華人地產中介，貸款中介和傳媒反復傳真匿名黑函的手段，用極其低劣的語言歇斯底里地謾罵華人同盟和我本人，甚至進行人身威脅。

這種行徑不僅再度激怒華人同盟的同仁，也引起地產界，貸款界和華人傳媒界的共憤。有一位資深的華人地產中介說：如此惡行，若不被扼制，業內人士將人人自危。難道中國人的“醬缸文化”要帶到澳洲來嗎？他們不僅積極向華人同盟檢舉，提供綫索，建議華人同盟趁此機會讓此同業名譽徹底掃地。盡管散布黑函的人自以為隱秘周全，但是因為行事時滿腦子被復仇和嫉妒所充滿，加上心虛和過度緊張，他的身份在確鑿的證據面前暴露無遺。

此時，一向主張沉默和忍耐的我，突然熱血沸騰起來。我包下了5月24-25號澳洲新報，星島日報周末的頭版，華聲地產周報的封面，組織律師同日舉辦記者招待會，決心將我們兩年來掌握的所有事實公諸于眾。我清楚這將是一場穩操勝券的戰役。行在黑暗中人將不知道自己因何而跌倒。

離這場戰鬥還有整整一個星期，我充滿着戰鬥前的昂揚斗志。5月17日，星期六的早上，我獨坐辦公室，拿起當天的中文報紙，躊躇滿志地準備規劃下周報紙的文案和排版。

當我翻開報紙時，映入我的眼簾的是一版接一版的關於四川汶川地震的報道和實景照片：滿目瘡痍的城鎮，悲痛欲絕失去親人的幸存者，痛苦掙扎的傷員，相互交疊掩埋在瓦礫堆下學生弱小的屍體，廢墟中伸出的求生的手臂，奮不顧身的救難人員的身影……

霎那間我的眼淚沖出了眼眶。這淚因何而流？

作為一位父親，我為那些孩子們沒有機會長大，沒有機會去圓自己人生之夢而心如刀割；

人到中年，我體會到災民們頓失所有，親人生死相隔的哀痛；

作為一個有熱血的男人，我為救難隊員置自己安危于度外而感動；

我更感慨生命之脆弱，世事之無常……

我為人作為一種存在而同體大悲。

霎那間，我斗志全無。我后悔又自責。



當年的所羅門王擁有無上的權利，無盡的財富和無比的智慧。在生死面前他為世人做了如此寫照：“活着的人，知道必死；死了的人，毫無所知，也不再得獎賞，他們的名無人記念。他們的愛，他們的恨，他們的嫉妒早都消滅了。在日光之下所行的一切事，他們永不再有份”（聖經傳道書第九章）。他留下“虛空的虛空，虛空的虛空，凡事都是虛空”的千古名句。

在地球輕輕的抖動中，在數以萬計的死亡面前，財富，權利，名聲……多少在生活中原本非常重要的東西頃刻變得無足輕重。我仿佛看到一座華麗的寶塔層層塌落，化為廢墟，與此同時有一團耀眼的光芒躍然而出。那就是“愛”。“愛”把億萬陌生人的心緊緊地連在一起。泪水只因“愛”而流；血汗只因“愛”而出；錢和物資也只因“愛”而捐……

在我們短暫的一生中有多少珍貴的時間，智慧和金錢都浪費在無謂的競爭之上。這些競爭又多是因為虛榮、嫉妒、貪婪、仇恨而引發。為什麼不把我們時間、智慧和金錢用在愛我們有限的生命、我們的親人、我們的朋友和素昧平生但極需幫助的人上，甚至愛我們的“仇敵”呢？聖經不是說：“恨你們的，要待他好，詛咒你們的，要為他祝福”嗎？（聖經路加福音第6章）

星期一早上到辦公室，我做的第一件事就是取消已預定的報紙版面和記者招待會等一切安排，第二件事就是寫了一張兩萬澳幣的支票送給了駐悉尼的中國領事館，由他們送給四川災區的同胞。

陽光透進窗子，湛藍的天空寥廓而深遠。我默默地為那些心被苦毒盤踞的人們禱告。願他們能行在陽光之下，從心到臉都洋溢着陽光一樣的燦爛……祝他們平安。

（謹以此篇短文與所有在生活，工作和生意中遇見紛爭的朋友共勉）

華人同盟

華人同盟LOGO裏的成功密碼

作者: JUSTIN WANG

曾經有新同事問：華人同盟成功的奧秘是什麼？我遞給他一張名片，指著上面的PIA Logo笑著說：這裏有成功的全部密碼。

那成功的密碼究竟是什麼呢？

2005年底，華人同盟剛剛成立，發展商借給我們一個展示房，兼作辦公室。在剛剛開始的那些日子中，沒有員工，沒有電話，常常是我一個人坐在裏邊。一天晚上，經朋友介紹，走進一對來自中國南京的夫妻。他們就住在這個樓盤裏，想看看有沒有合適的房子可以買。我沒有介紹房子卻滿懷激情地和他們暢想華人同盟的偉大夢想。這時，丈夫突然說：我找人替你設計個公司標誌（Logo）吧。原來他在印刷廠工作，是設計出身。不過他堅持說自己不會設計，要找國內的朋友幫忙，而且不收費。

沒多久，幾個不同的設計稿送來了。我選其中一個，稍做調整就定了稿。這就是我們延用至今的Logo。



8年裏，我總覺得這Logo是一個天意，有著冥冥之中的神秘力量。它不斷地給我，給華人同盟帶來新的啟示。

亦是屋頂亦是“人”



一個成功的企業離不開“人”。這其中既包括客人，員工，也包括開發商在內的所有人。

有些生意人以利潤為標的，產品為手段而認為“人”的關係次之。但是從華人同盟成立伊始，我們就視建立良好，積極的人的關係為樹根，好的產品為樹幹，利潤則是果實。我們堅持以“人”為本，關注客人的需要，關心員工的成長。

“三人成眾”



既然亦是房頂亦是“人”，那麼三個房頂也就成了簡寫的“眾”。

公司取名“同盟”（Alliance）就是“眾”的意思。

首先，客戶的需要永遠是華人同盟前進的動力，客戶的利益是華人同盟立足的根本。從一開始項目的選擇，到成交前的貸款準備，到項目的成交，再到最後物業的出租管理，“一切從客戶的利益出發”成為每一個華人同盟同事的座右銘。我們把它演化成8個字——日相識，終生為友。在華人同盟的第一份廣告裏我明確指出要用最快的速度積累5000盟友。八年後我們已經達到這一目標。正是因為有著如此巨大的客戶群，我們才有能力為我們的盟友取得最大的利益。

其次，只有員工的穩定發展才能保證華人同盟最終的葉茂枝繁。2007年，公司成立之初的一批骨幹離開公司各自自立門戶。為此，我孤獨過，傷感過。但是，當時的華人同盟較其他公司並沒有太多優勢，同事們各奔前程無可厚非。接下來的數年中，華人同盟竭力為同事們提供一個完整的輔助平臺，讓大家在全力工作的時候無後顧之憂；讓每一個人對自己在這裏未來的發展充滿信心；讓每一位員工都深切的感受到公司的發展壯大和自身的成長息息相關。

今天華人同盟有200名員工。其中資深置業顧問有30多人，憑著他們的能力和客戶資源，只要他們願意獨立門戶，這些資深顧問每一位都會是地產中介行業中的一條強龍。然而他們無一例外的選擇走同盟的道路。眾誌成城，員工對公司的熱愛和忠誠使得華人同盟成為業內戰無不勝的勁旅。

亦是窗戶亦是“口”



在屋頂的下面是一個窗戶，透著東升紅日的光亮。同時，它又是一個“口”字，代表“口碑”，“word of mouth”。

華人同盟成立第三年，剛剛小有成績，就有同行通過互連網，甚至通過向其他地產中介和貸款公司傳真黑函來抹黑我個人和華人同盟。社會中也有些人用有色眼睛看待我們。我把這些言論收集起來，對公司同事說：人言當畏而不畏不是勇士，人言不當畏而畏則是懦夫。我們知道這些言論都是不實之詞，我們不需為此憤怒或委屈，更不需要陷進口水戰。我們要引以為戒：當我們沒有做錯什麼的時候尚有這些令我們受傷的言論，如果我們真的行為不端，社會的口水一定會淹死我們！我給公司的同事提出嚴厲的“五不準”行為準則，並懸掛在公司每一間辦公室中，讓大家時時刻刻自省，自查，自律。

8年來，我一直關注著互聯網上關於華人同盟的“人言”。我們沒有看到一條實質性批評。對於一些不負責任的‘人言’我既不反駁，更不反擊，保持“無則加勉”的心態。

一方面我們敬畏人言。如果我們發現有客人對華人同盟有意見，我一定會親自與客戶見面：有錯誤，我們立刻補救，是誤會，我們立刻化解。至今，新州公平交易廳沒有收到過一單對華人同盟的投訴。

另一方面，我們也通過積極的人言推動公司的成長。2013年，華人同盟宣布停止所有廣告並撤銷call center。公司已經成立7年了，如果我們還要靠廣告招攬新客戶來保證公司公司的業績，而不能依靠盟友的口口相傳，那就只能說明我們過去的7年還不夠成功。但是2013年的成績令我們倍感欣慰，業績較去年同期上升了20%，2014年第一季度更是較去年同期翻了一番。今天華人同盟的發展，靠的就是“word of mouth”，口口相傳。

三口成“品”



房頂下面的窗戶代表“口”，3個口就成了“品”。

“心靈，財富，健康”是華人同盟的企業文化宣言。品即“品格”，也代表品位。每每重讀《心靈，財富，健康》，我就會熱血沸騰，甚至熱淚盈眶。從宣言裏我知道我們在從事一個崇高的事業。既使在華人同盟還蹣跚學步的時候，我就看他將來坦蕩立於天地之間的巨人身量。有人問華人同盟的競爭對手是誰。我說：我們沒有競爭對手，因為我們不和任何人競爭。我們有自己獨特的“品”，我們在走自己的路。我們獨特的“品”，如同獨一無二的基因註定我們的成長和未來。市場上有那麼多的地產公司，我們追求的是人們一接觸華人同盟就立刻感受不一樣的氣場和與生俱來的獨特馨香之氣。

旭日東升



Logo的主體是東升紅日，代表著永恒、光明、生機、繁盛、溫暖和希望。但這太陽時時啟示我思考為什麼世界的每一個民族都膜拜和歌頌太陽。我想不是它多麼輝煌，而是因為它燃燒自己，造福人類。

在籌劃成立華人同盟的過程中，我讓牧師禱告將來的華人同盟能“榮神益人”。一位書法家寫下《聖經·哥林多前書13章》的《愛篇》，我把它掛在公司，讓基督教的愛來經營管理華人同盟，希望公司上下裏外都溢出基督愛的馨香。

什麼是“益人”？華人同盟多大多有實力並不重要，重要的是華人同盟能給我們的客人（盟友），給我們的合作夥伴，給社會帶來了多少益處。我常常告誡我們的置業顧問不要問自己可以賺多少錢，而要問我們可以給盟友帶去什麼益處。

短短的8年，在全球經濟危機的陰霾下，我們為澳洲貢獻了30億的GDP；為許多人創造了就業；為嚴重短缺的悉尼市場提供了5000多套住宅；為3500多個家庭（盟友）帶來6個多億的財富，讓許多工薪家庭的未來有了保障。給他們帶來了希望和喜樂。在養老制度危機中，我們為這些家庭找到了經濟自由的解決方案……

外圓內方

Logo的設計外圓而內方，提醒我們外圓內方的處世原則。

外圓不是圓滑，而是用愛心處理與人的關係。‘不輕待任何一個客人’（華人同盟五不準之一），即使面對個性不好，甚至人品不好，刁鑽刻薄的客人，我們也要以同理心，同情心以對之。‘我們有可能被誤解，被懷疑，被辱罵’但是我們有信心。。甚至對與同行的詆毀，我們也選擇忍辱沈默，’不一論同行是非“。內方是指我們要堅持我們的科學，理性的《PIA置業理念》和真誠，信實的經營理念，堅持我們以愛為核心的企業文化。

三個尖頂在視覺上有上升的效果，加之一紅日，給人以噴薄欲出的態勢。然而我們選的是東升的旭日不是中天的紅日。這時時告誡我們華人同盟永遠不夠完美，永遠有進步的空間。華人同盟永遠不在巔峰。《易經》有“亢龍有悔”的警戒。戰戰兢兢，如履薄冰。我們要以謙卑歸零的心態走好未來的每一步。

雖然我至今不知道設計者是誰，但我知道這是上天的恩賜，暗含著我們成功的密碼。



THE PROPERTY
INVESTORS ALLIANCE

愛心，成就一個企業

—重讀2004年《汪先生地產投資通信》—

在一堆廢紙中，我幸運地發現了3份自己寫於2004年的《汪先生投資通信》。這3份通信分別寫於2004年6月，10月和12月。

作者：Justin Wang
寫於 March 2, 2013

2004，那是一個沒人看好澳洲地產的年份。許多曾經滿腔熱情的投資者開始對市場失去信心。許多人考慮是否賠錢拋售手中的物業。地產銷售人員噤若寒蟬，沒有人敢鼓勵投資悉尼地產，有人甚至乘機鼓動業主低價拋售。當時在一家地產公司擔任投資顧問的我心焦如焚。於是我以個人的名義撰寫《汪先生地產投資通信》，打印，分發給自己的客戶。因為不懂用電腦排版，所以要用剪刀和漿糊來剪拼。雖人微言輕，但我希望自己的真情，知識和思想能影響他們，讓他們可以在混亂的市場裡作出正確的決定。

握著這份近十年前投資通信，我心情起伏難耐。再讀自己當年的文字，不禁唏噓感慨。從這份排版粗劣，已微微發黃的投資通信中，今天的PIA置業理念和華人同盟這個服務平台的萌芽已經依稀可辨。

在第一期開篇，我滿懷深情地寫到：“各位親愛的朋友：首先感謝過去你們對我的支持和信賴。感謝那讓我們相識的機緣。我曾經強調過投資悉尼的住宅地產是一個中長線的計劃。投資是一個過程。成功與否取決於我們是能否走好這個過程。作為一個地產顧問我深感有責任與你們保持密切的關係，與你們一起走好這段旅程。”在文中我又寫道：“儘管市場中有不少消極的報導，感謝各位，迄今為止，你們當中還沒有一位向我表達過你們的憂慮，我衷心地希望這不是因為你們怕打攪我，而是因為你們依舊記得我為你們講述過的投資理念，投資策略和悉尼住宅地產的特徵。”話雖如此，我心裡非常清楚地知道在大市面前，在媒體和人言一邊倒的形勢下，我作為一個個體無疑如螳臂擋車。當時有人說澳洲的房價高估了40%，國際貨幣基金組織斷定悉尼的房價會下跌20%。我擔心有客人因為礙於情面不願諮詢我而悄悄賣掉了物業。如果在當時的市場下拋售自己投資的物業，他們的經濟損失將會讓我愧疚一生。

我用自己在這樣的市場裡不顧朋友的譏笑毫不猶豫地買下一套\$795000的物業來為大家打氣。同時又從當年的BRW的《Rich 200》講開，論及富人的兩個特徵。第一，有強烈的責任感和自我尊嚴。不願捉襟見肘地過一生……責任感和自我尊嚴可以讓一些人未雨綢繆，自強不息。投資有壓力，當下的市場也有壓力。但是如果一個不能不願承受今天的壓力。那明天誰來承當自己養不活自己的壓力呢？富人的第二個特點是有遠大目標和充分自信，並用Meriton老闆如何熬過1973年的經濟困難，而最終成為超級富豪的故事來鼓勵大家。這篇通信的最後我寫道“地產投資的成功屬於有智慧的人。有智慧的人目光遠大。地產乃是十年磨一劍，誰笑到最後誰笑得最美。”時至今日，雖然還不到十年，市場已經證明這些話的正確性。我當年\$795000買的那套房子今天已經升值到110萬。

在2004年12月的通信裡我用“風疾水靜”四個字準確地描述了當時的市場。“風疾”代表媒體的言論和老百姓的心態。“水靜”代表著實際的房價。這四個字可以用來描述悉尼住宅地產的任何一個調整期。在調整期，媒體總是危言聳聽，人心也會由此慌亂，但悉尼的房價的步伐卻永遠穩健從容。

在通過供需矛盾的分析來鼓勵投資地同時，10月的通信裡我發表了《從宏觀談澳洲住宅地產長線的穩定性》。從政治，經濟，文化和政府利益四個方面來論述。我指出“悉尼的住宅地產不僅不會崩盤，而且已經平穩地進入了新的增長期”。8年過去了，事實證明我的斷言是千真萬確的。在後來巨大的金融危機壓力下，美國房價下降超過30%，英國下降超過20%，悉尼的房價卻穩中有升。後來澳洲經濟的表現以及政府推出的一系列房地產政策也同時證明了我關於“穩健的經濟環境”和“政府的廣泛利益”兩個論點的前瞻性。

在一期通信的結尾我寫到：“對於智慧的人天天都是賺錢的好時候。成功與否只是一念之差。這“一念”是什麼？希望有機會和你們詳細分享。”

這“一念”就是我們今天的《PIA置業理念》。2005年市場的悲觀情緒進一步上升。這年的年底。“PIA置業理念”通過我的公開講座開始向大眾分享，華人地產投資同盟這個真正為華人服務的地產投資平台也橫空出世。8年來，我們與數萬人分享了這“一念”。依靠這個“一念”有3000多家庭通過華人同盟投資了20多億澳幣的悉尼住宅地產並收穫了巨大的財富，在“危機”裡把握了“時機”，創造了淡市中的奇蹟。

重讀8年前的文章，我更加堅信PIA置業理念的正確性，更加相信科學理念對投資者的重要性。

這3份倖存的通信流露出當年我孤軍作戰的苦楚，也包含我對客戶的愛心。正是這份苦楚和愛心如同種子一般孕育出8年後華人同盟這棵蒼天大樹。

（謹以此文向九年中並肩努力的同事們，不斷給予我個人和華人同盟以支持和鼓勵的朋友們，致以最誠摯的謝意。讓我們在地產投資的道路上，一起繼續穩健前行）

附錄：三期汪先生地產投資通信

第1期

2004年6月

各位親愛的朋友：

首先感謝過去你們對我的支持和信賴，感謝那讓我們相識的機緣。

我曾經強調過投資悉尼的住宅地產是一個中長線的計劃。投資是一個過程。成功與否取決於我們是否能走好這個過程。作為一個投資顧問我深感有責任與你們保持密切的聯繫，與你們一起走好這段旅途。遺憾的是由於客戶越來越多，我根本無法做到經常地拜望你們，即使是電話聯繫也難以抽出時間。

為此，我決心今後以通信的形式經常性地與你們保持聯繫。一方面我可以及時地通報市場的信息，分享正確的投資理念，回答你們的問題；更重要的是以此你們可以知道我永遠滿懷感激地惦記著你們。

如果您對自己的投資有什麼顧慮，對進一夢投資及貸款有什麼需要或問題,請隨時與我聯繫。

這是我的第一期通信，又正值一個新的財政年度的開始，我應該和你們聊些什麼呢？可以知道，此時你們最關心的應該是悉尼住宅地產市場的現狀。

最近一段時間來，悉尼的地產市場出現淡靜，價格開始企穩。從公市的2004年第一季度的拍賣情況看，市場的淡靜主要體現在拍賣的清出率下降，整體房價並沒有太大的變化。媒體一貫是“語不驚人誓不休”但近期來大部分媒體都是以“軟著陸”而不是“崩盤”來形容市場。儘管市場中有不少消極的報導，感謝各位，迄今為止，你們當中還沒有任何一個人向我表達過你們的憂慮。我衷心地希望這不是因為你們怕打攪我，而是因為你們依舊記得我為你們講述過的投資理念,投資策略和悉尼住宅地產的特點。不容懷疑，你們將是市場的贏家。

獨立物業市場研究機構RESIDEX的總裁JOHN EDWARD認為澳洲住宅地產市場的“軟著陸”已接近終點，上週的拍賣清出率開始回升。儲備銀行的“五月公報”指出投資者財務狀況穩定，不會出現大量人士因無力支負貸款拋售的情勢。悉尼的住宅地產有著內在的穩定機制，一段時間來的市場表現正是這個機制的必然運作。它恰恰體現了這個市場的健康性。

但是也就在這段時間裡我也非常感慨地看到一些人對資地產失去了熱情和信心。尤其可悲是那些一直徘徊在地產大門之外的人，他們很有可能會繼續錯失良機。近期來我常常打電話給這些人，鼓勵他們趁機入市，沉寂往往意味著爆發的到來。遺憾的是這些人依舊是老套的回答“等半年再說”。一個月前，我自己買了一套現房，有些朋友包括在地產公司工作的朋友都對我說“你真傻！為什麼不等半年再說。”我的回答是：半年復半年，半年何其多，我身待半年，萬事成蹉跎。我沒有透視未來的水晶球，我無法知道半年以後的房價是升是降，但我知道幾件事：

- ◆ 半年以後，悉尼約會會增加三萬人口，大約需要1萬多套住房。
- ◆ 現已完工的物業一定會被某些人吸收掉，我不買自然有人買。新樓盤的開工將大幅下降。
- ◆ 如果我奢望十年以後退休，那我只有20個半年。
- ◆ 我親身見過有人在過去的20個半年裡，通過投資悉尼的住宅地產賺取了千萬財富，在未來的20個半年裡,他們依舊會重複自己的故事。

在我的案前有一本剛剛出爐的BRW的RICH 200專輯.它排出了2003–2004財政年度澳洲最富有的200人。讀完其中許多人的簡介我深感慚愧。當我們為了生存，為了追求一個有保障的晚年而日夜擔憂時，當我們在為該投資還是不該投資而苦惱時，他們卻在賺取著我們想都不敢想，數都數不過來的財富。他們中最窮的也有一億身價，他們的生命是何等的酣暢淋漓，他們中1/4是從事地產。其中最為矚目的是馬來西亞出生的MAHA SINNATHAMBY。他從去年的汲汲無名一躍為第68名，財富為3.22億。他的財富主要來原於他在1992年在地產不旺的年份以790萬在布里士本西南邊買下的2860公頃的荒地，當時這塊地被認為離市區和海濱太遠，而乏人問津。今天這塊地約值十億。在名單中我們看到有多位華人的名字。他們發蹟的歷史儘管各不一樣，但沒有一位不是因為地產才真正富有的。我認識其中的一位，並聆聽過他的教誨。他說：無論您是如何賺到錢,您都要把錢投進地產。四年以前他大幅收縮生意規模，但他的財富卻以千萬的年速度增長。為什麼？因為他沒有放棄自己巨大的地產盤子，這些物業的價值以一個巨大的基數為他日昇夜長。從中我們可以看出地產的財富力量。

掩卷沉思，這些人富有的秘密何在呢？他們更聰明？他們更幸運？都不是。他們當中大部分為白手起家，許多人是第一代移民。

他們的成功來自於兩個特質：

一. 他們有強烈責任感和自我尊嚴感。

他們不願捉襟見肘的過一生，他們希望家人有更富裕的供給,他們當中的許多人還是慷慨的慈善家。許多人無法邁開投資的第一步不是因為沒有能力，而是因為責任感和自我尊嚴感不強。許多人冠冕堂皇地宣稱因為自己不願承扭壓力而不投資。他們猶如把頭埋在沙裡的駝鳥，不敢面對現實.我想問這些人，將來有一天誰來承擔你養不活自己的壓力呢？我們要接受一個不可迴避的現實：老百姓不再能依賴政府，相反政府正越來越依賴老百姓，當政府有困難時，他們想到的不是加稅就是減福利。不久以前我在一間理髮店理聽到一個人大聲地說：幹嘛要投資？財產多了您就不能領養老金了。

責任感和自我尊嚴感可以讓我們未雨綢繆，自強不息。

二. 有遠大的目光和充分的自信。

所有這些富翁都不是一蹴而就的。他們富有的道路一定經歷過考驗和挫折，是遠大的目光和充分的自信使他們走到今天。前面提到的MAHA SINNATHAMBY如果沒有遠大的目光和充分的自信，就不可能會買下那塊廢地並守住十年。澳洲雅柏文大王HAARY TRIGUBOFF是中國出生的俄國移民。這一財政年度他的財富從上一年的16億升到20億(增長4個億)。在他的四十多年的雅柏文開發生涯中，地產市場好好壞壞無數次，但他從來沒有放慢過建房的步伐。1973年由於財務壓力，銀行要求他賣掉手中的單元物業，他嚴然拒絕。苦熬幾年以後，快速復甦的市場使他不屈不饒的決定得到巨大的回報。今天他擁有6幅空地,14個施工樓盤和1200套出租單元。

地產投資的成功屬於智慧的人。有智慧的人目光遠大，否則就會會鼠目寸光，半途而廢，地產投資乃是“十年磨一劍”。誰笑到最後誰笑的最美。

RICH 200專輯編者文章的第一句就是“IT IS NEVER A BAD YEAR TO BE RICH.”對於有智慧的人天天都是賺錢的好時候，成功與否只在一念之差。這“一念”是什麼？希望有機會和你們詳細分享。

第2期

2004年10月

各位親愛的朋友：

這一期通信總算送到了你們的手裡。經過半年多的調整，悉尼的住宅地產市場日趨穩定。雖然事實早已證明兩次加息和新的賣房印花稅並未造成悉尼住宅地產市場的“崩潰”，但是，市場上又開始流傳大選後，地產可能會出現下跌的說法。現在聯邦大選已塵埃落定，悉尼地產的命運將會如何呢？我的回答是：悉尼的住宅地產不僅不會“崩盤”，而且已經平穩地進入了新的增長周期。

為什麼我會有如此樂觀的信心呢？在今後的幾期通信我將從幾個方面和大家一起分享我的觀點。

從宏觀談澳洲住宅地產長線的穩定性(一)

由於世界人口的不停增長，世界地產價格總是呈上升趨勢。但是由於每一個國家的宏觀和微觀環境的不同，其增值的模式也會不同。從歷史數據看，澳洲的房價有著驚人的穩定性。有一位專家寫到：“THE AVERAGE INCREASE IS RELATIVELY CONSISTENT, SMOOTH,PREDICTABLE AND EVEN BORING.”澳洲的住宅地產的平均年增長約在11%,故有7年房價翻一倍的說法。這樣穩定、持續、可預測的房價增長一直被稱為一個神話。那麼是什麼因素造就了這個神話呢？

首先是四大宏觀因素：穩定的政治環境，穩健的經濟環境，穩健的文化傳統和廣泛的政府利益。

◆ 穩定的政治環境 ◆

澳洲首先有一個成熟的民主政治體系，其政治家和普通百姓的政治意識非常地成熟。一切都按遊戲規則行事。其次，她沒有尖銳的民族、宗教衝突，生活在澳洲沒有人會擔心政治動盪。

◆ 穩健的經濟環境 ◆

幾十年來澳洲的經濟即沒有看到一日千里的發展速度,也沒有災難性的衰退。澳洲被稱為“LUCKY COUNTRY”。對於澳洲經濟的穩定性一般有幾種解釋。

一是人均資源說。澳洲人均擁有的資源居世界前列，所以有人說每一個澳洲人生來就是百萬富翁，就這一點而言澳洲的經濟不會差到哪裡。二是地理位置說。因為澳洲獨處南半球，而且是南半球最大的經濟體。當北半球的經濟火熱時，澳洲的豐富的高品質的原材料就成了熱賣貨。相反北半球有什麼風吹草動，作為南半球唯一的一個大經濟體，澳洲常常成為國際間熱錢的安全去處。這樣一來澳洲的經濟呈現產難能可貴的穩定性。三是經濟基礎說。澳洲的經濟基礎是非常堅實的。它的GDP年增長值相比於一些經濟大國並不算突出。但經濟學家認為它有4個方面應該注意：

1. 這個GDP統計只是純粹的量的統計，而澳洲更注意產品質量的提高。
2. 澳洲的人均工作時間較短。標準時間是每週35小時。而不是其它國家工人的50小時甚至70小時。也就是說澳洲工人的平均小時的效率高。澳洲的勞動力質量和管理水平是世界一流的。其15到64歲的人口中40%以上有專上文憑，30%以上擁有學士學位。而且勞動力的質量還在進一步提高。
3. 許多國家的高GDP是以犧牲環境，大量消耗自然資源和生活質量為代價的。而澳洲不是這樣。澳洲被聯合國評為全球生活品質最高的國家之一。悉尼在歷屆世界最適合人類居住的城市的評比中總是排在前五名。它是前五名中唯一的經濟城市，其它的都是像日瓦這樣的旅遊城市。
4. 澳洲的能源，交通，通訊，教育的基礎設施非常堅實發達。這些設施和其經濟發展基本是同步。

◆ 穩健文化傳統 ◆

初來的移民常常會認為澳洲人一懶，二笨，三土氣。其實他們擁有自己獨特的價值觀。首先他們不是懶而是熱愛生活。他們相信活著就要享受。澳洲人認為賺錢不是生活的目的而是手段。所以他們不願承受太多的賺錢壓力。他們不是笨而是可愛的誠實。他們認為循規蹈矩是一個人的本分。他們不是土氣而是實在。這一切形成了一種紮實穩健的文化傳統。

這種文化的特點第一保證澳洲的經濟還會以穩健的模式前進。第二是造成澳洲以自住和個人投資為主的住房地產中少了人為的投機因素。比較一下香港等亞洲地區的房市澳洲的地產會穩健得多。澳洲的79.8%地產投資者著眼於長線投資而非短線投機。

◆ 政府的廣泛利益 ◆

作為國家經濟的管理者，澳洲的聯邦和省政府都希望房價的穩定增長。

為什麼？

第一，政府要保護自住房業主的利益。

住宅房是澳洲人的主要財產。澳洲約有65%的人擁有自己的房子，住房大約佔澳洲家庭財產的70%。房價的漲跌不僅影響到老百姓對政府的滿意度，也影響到人們的消費信心。

第二，要保護投資房業主的利益。

首先作為一個不能讓老百姓睡在街頭的國家，傳統上政府有義務為收入低的人士提供住房。但是自80年代中期開始，政府急劇減少公屋。通過提供租房補助，鼓勵低收入者租房。政府明白只有投資者踴躍投資，才會有發展商蓋房子，才會有足夠的新房供應，才会有大眾可承受的房租價格。如果希望投資者持續的為租房市場提供房源就要保證房價能穩定和合理的增長。

第三，從整體經濟來看住房增值會帶旺經濟。

買賣興旺，建築業興旺，這些都會創造就業機會，帶給政府更多的印花稅，土地稅，增值稅和個人所得稅和GST。在總理和省長的耳朵裡建築工地上打樁機的聲音比音樂還好聽。（未完）

第3期

各位親愛的朋友：

轉眼又是一年。慚愧的是因為忙我沒法及時地將通信送到你們手中，現在只能趁聖誕的兩天假期為大家寫上幾句。欣慰的是我每天都在忙著與那些對地產投資有興趣的助友見面。假期也不例外。人們的投資的沖動有所減少，但熱情和興趣卻是一樣強烈。這些潛在的投資者正是我們信心的所在。

從2003年12月儲備銀行首次加息以來，悉尼的地產市場經歷了非常不平凡的一年。

對於這一年的市場我可以用“風疾水靜”來形容。”風疾”是指媒體和老百姓的心態。投資者在加息威脅，省政府小預算案，聯邦大選等等事件中戰戰兢兢地過一年。媒體也大唱什麼悉尼的房價將狂瀉20%，澳洲的房價高估了40%等等。“水靜”是指實際的房價。儘管各家統計結果稍有差異，房價成功地軟著陸已是不爭的事實。

我也想用“大浪淘沙”四個字來描述市場的參與者。那些以其昏昏使人昭昭的地產投資顧問已經黯然離場。那些分不清投資與投機的弄潮兒已經折戟沉沙。那些烏合之眾的發展商也不得不偃旗息鼓。這一年來的大浪淘沙正是悉尼住宅地產市場內在平衡機制的必然表現，反映出了它的健康性。悉尼的住宅地產每隔10年8年就會造就一批富翁。一個真正明白悉尼住宅地產的人可能會變成超級富翁。但是投資者的市場猶如一隻漏斗，進口大出口小。市場的自身力量會使其中相當多的人被半途淘汰。這就是為什麼悉尼住宅地產的真正投資者永遠只佔人口的2%不到。過去是這樣，現在是這樣，將來還會是這樣。因為成功的地產投資只屬於那些有特殊智慧的人。



2004年12月

尼爾森的調查顯示僅紐省就有33萬人有意在未來的十二個月裡投資物業。SMARTLIME的民意測試也告訴我們住宅地產依舊是澳洲人最青睞的投資。最新的統計表明悉尼的空置率已經恢復到2000年的水平，即由2002年高峰時的4.5%降到了2000年的2.9%。12月中旬的媒體也由大唱供過於求，轉談悉尼嚴重的土地短缺，談如何應付每週1000的人口淨增長帶來的需求壓力。

展望未來，悉尼的住宅地產投資是令人鼓舞的。

淡靜是暫時的，增值是必然的。

請永遠記住我說過的一句話：

地產投資乃是誰笑到最後誰笑的最美。

情長言短，最後請允許我由衷地感謝一年來你們的支持。

是你們鎮定的表現給予了我信心，也讓我集中精力去幫

助那些尚未明白投資之道的人。

在此請接受我這遲到的聖誕祝福和新年祝福。

祝你們財源廣進 心想事成