

市場動態

- 成交風險
- 談利息
- 虧錢，誰之過
- 傻人的傻福
- 悉尼地產市場的幾大趨勢



JUSTIN 汪

市場動態





成交風險 Settlement Risk

樓花熱賣，皆大歡喜，卻也給我們埋下了很多成交隱患。在這個當口又有多少人認真想過，兩年、三年之後項目成交的時候，我們將會面臨多少風險？

市場火熱，交易量激增。整個悉尼處在了一個不斷加速的房產交易鏈條之中。一個又一個樓盤，一次又一次交換合同，在這裏面無論發展商、買家、銀行還是中介都看到了機會和收益。

樓花熱賣，皆大歡喜，卻也給我們埋下了很多成交隱患。在這個當口又有多少人認真想過，兩年、三年之後項目成交的時候，我們將會面臨多少風險？當每個人都拼命擠進市場想要分一塊蛋糕的時候，誰來保證那些缺乏經驗的發展商能夠按時交房？誰來保證那些遍地開花的新中介能夠嚴謹負責？誰來保證買下您隔壁物業的鄰居不會成為您物業增值的殺手？

什麼是成交風險？

一切在成交時可能產生的風險都統稱為“成交風險（Settlement Risk）”。這些風險不僅影響著買房者一方，而是買家、發展商和中介一損俱損，一榮俱榮。

成交風險中的一部分是發展商造成的。有些發展商剛剛起步，或者剛由海外進入澳洲市場發展，他們缺乏足夠的經驗，或者不熟悉政府批准建房的條件，或者不懂得與鐵路、供水、銀行等部門該如何交涉，或者在預算方面容易出現疏漏，往往導致長期無法開工。幾年以後，合同失效。即便買家此時拿回了10%

的訂金，他們失去的機會成本、時間、精力還是讓他們蒙受重大的損失。

但更多的成交風險是應該由中介承擔直接責任的。在整個房產交易的鏈條上，中介是最不承擔風險的一環，也最容易造成風險的一方。房產中介的名聲常常不大好聽，因為確實有些人為了拉攏客人不擇手段，最後造成了很大的災難，也給整個行業的聲譽蒙灰。絕大多數中介的工作都終止於房產預售。他們不必等到最後成交，只需交換合同就可以從發展商那裏拿到傭金，所以他們不必為一切後續問題負責，不必擔心發展商的進度以及幾年後買家是否成交，有些中介甚至不在意自

己在行業裏的信譽。在市場火熱的時候，很多新中介湧進市場，想盡一切辦法引誘客人簽下協議，拿到傭金；幾年以後當市場的熱潮退去，客人也成交在即，當大家發現當年買的預售房因為各種原因無法成交的時候卻為時已晚，而那些當時口若懸河的中介早已經消失得無影無蹤，帶著當年“忽悠”來的傭金永遠離開了這個行業。

如何防範成交風險？

PIA成立時正值悉尼房地產的一個嚴冬。當我們一腳邁進這個市場的時候，可以明顯感受到人們對地產中介的戒備甚至不友善。那時候人們剛剛經歷了幾個轟動一時的成交危機。當時的中介在銷售的時候鼓動客人通過短期投機快速賺錢，他們隨意許諾未來房子會有多少增值，誤導客人的置業能力，教客人利用Option來炒樓花，等等等等，可謂無所不用其極。最後的結果自然是慘不忍睹：到了成交的時候，很多買家因為無法通過貸款審核，急於把房子脫手。但是因為在同一个樓盤裏有太多這樣的買家，大家只好互相忍痛壓價，哪怕虧本也要盡早甩掉這個“包袱”。還有些後買房的客人，他們買下物業的時候房價已經上漲，但是當他們準備去做估價的時候，發現左鄰右舍都在低價拋售，於是估價的結果天差地別，成交也成了噩夢。但是噩夢還沒結束，一連串的損失還會波及到發展商身上。整個樓盤的成交危機直接導致了發展商的資金無法回收，銀行的貸款無法償還，最後只好被強制拍賣項目，公司也以破產告終。

正因為看到了這些真實的故事，我們才會承擔別人所不願承擔，實踐別人所不願實踐，在每個細節上預防

一切成交風險。即便曾經遭受過誤解和冷言冷語，PIA還是從一開始就堅信在這個行業裏邪不壓正。我們一直自省、自律、自勉，我們所做的一切，不斷傳輸給盟友的PIA置業理念，以及不斷發展的PIA平臺，都是希望自己能在市場中歷煉成一個負責任、可信賴、並且能夠促進共贏的新型地產公司。

這個過程並不輕鬆。我們所作出的承諾是對盟友和發展商雙方面的。我們只與有信譽的發展商合作，在選擇項目的時候也會預先評估成本、困難，決不貿然簽下可能無法按時成交的樓盤。即使真的遇到這種情況，我們也有足夠能力去和發展商談條件，讓他們重新進入已經失效的合同，不讓盟友蒙受損失。

另一方面，我們承諾發展商，只有在最終成交之後我們才領取傭金，在此之前我們會在他們和買家之間努力解決一切問題。如果有個別買家出現了經濟困難，真的難以完成成交，我們會提前找別的客人補上這個空缺。我們借助平臺的實力對樓盤的估價、貸款進行整體控制，讓每套物業都順利估價，順利貸款，確保資金的回收。

和盟友們一起追求財富自由的過程就像是一場航行。乘坐遊輪的時候，乘客們上船之後、遊輪啟航之前，首先要接受安全培訓，學習應對緊急情況時應該採取的措施，

以免在風浪襲來的時候出現人為的危險。我們PIA所做的事情也是一樣。PIA的置業理念相當於啟航前的培訓。我們認為自己有責任來確保每一位客人都抱有長線投資的理念，提前嚴格地審核每一位客人的經濟狀況。相比較市場上的很多中介，PIA也許確實“不好說話”，我們不接受5%訂金，不簽短期投資買家，也不接受option購房，因此“卡”掉了很多客人。有人說PIA太傲慢，到手的生意還挑三揀四。但只有真正理解我們的人才能夠明白，我們之所以這樣嚴格，正是為了承擔起別人不願承擔的責任，為了保障整個船上的所有人都能安全抵達彼岸。否則一點風浪就會讓大家恐慌，所有人跑向船的一邊，最後這艘大船沒有顛覆在風浪裏，反而因人為的傾斜而沈沒。

幾年的努力之後，我們終於為整個成交過程打造了一個有保障的良性循環。對買家和發展商的嚴格篩選，讓交易中的多方彼此獲得保障；嚴格的置業能力審核，避免了成交時的拋售慘狀；順暢的交易和成交過程，增加了客人對PIA項目的信心；在客人的支持下，我們能夠確保新樓盤100%成功預售；得到利益保障的發展商也因此加強了與PIA的合作，我們也為盟友爭取到更多的利益。

現在這艘船才剛剛啟航，憑借著責任心和平臺實力，我們有信心能保障與您一起平安到達彼岸。

我們之所以這樣嚴格，正是為了承擔起別人不願承擔的責任，為了保障整個船上的所有人都能安全抵達彼岸。否則一點風浪就會讓大家恐慌，所有人跑向船的一邊，最後這艘大船沒有顛覆在風浪裏，反而因人為的傾斜而沈沒。

Justin Wang 汪樾
華人同盟董事總經理



華人同盟

華人地產投資同盟

The Property Investors Alliance Pty Ltd

Justin 汪 地產文章節選

加息之際 談利息

寫於2005年3月

地產是一個迷人的字眼。它總是和“富有”聯系在一起。上百年來，澳洲的地產讓無數的普通人從貧窮變得富有，從富有變得更富有。在歷史上的一天，不管當時的房價是上升，是回落還是持平，人們都會感嘆，後悔七、八年前沒有買，沒有多多地買一些地產，因為地產的價格幾乎每隔七、八年就翻一倍。遺憾的是人們總是在找今天為什麼不要買的理由，却從來沒有人反思七、八年前沒有買或者沒有多買的原因。

從2003年底以來人們不買房、不投資的主要原因之一是利息要升了。一年來，只聽雷不見雨。現在終於升了0.25%。為此有人擔憂，有人困惑，甚至有人“幸災樂禍”（因為他們還沒有買房子）。從一個專業地產投資顧問的角度看，所有的這些表現都顯示出絕大多數的人并不明白利息和地產的關係。



普通的想法是利息上升會導致想買房的人因供不起貸款而拋售，這樣會導致房價下降。事實不是這樣，至少悉尼的住宅地產不會是這樣。

首先，我們從政府和儲備銀行的方面分析。第一，在現代自由經濟中，利息是儲備銀行宏觀調控的主要工具。升息的目的是為了經濟的穩健發展而不是倒退。房地產是澳洲尤其是紐省主要的經濟支柱之一。它关系到國計也关系到民生。政府和儲備銀行自然不想看到因加息而造成所謂的地產“崩盤”，看到因加息而民怨沸騰。第二，利息上調往往是在經濟蓬勃消費強勁下進行。通俗地說就是老百姓手中有錢，也樂于花錢。澳洲目前的失業率是歷史性的低點，去年的工資支出上升了7.1%。儲備銀行的加息幅度一定是在目前市場可承受的範圍之內。

其次，從宏觀的市場來看，悉尼的住宅市場有着其自身的穩定機制。第一，悉尼地產的增值主要是基于供需矛盾。從Department of Infrastructure, Planning and Natural Resources發表的Metropolitan Strategy(2004年5月)可以知道，人口老化導致的移民激增和理念轉變導致的家庭小型化令悉尼面臨着歷史以來最嚴重的住房危機。從宏觀和長綫看悉尼的住房是供不應求。明年的移民額度會是20年的歷史新高。第二，悉尼的住宅房中絕大多數是自住房，其中大多數不欠錢或欠很少錢，他們不存在着利息上升而廉價拋售的壓力。就投資物業的業主而言，統計局的資料顯明79.5%的投資者是為了長綫投資。他們從一開始就沒有短綫賣房的念頭，而且對自己的投資能力也有所保留。他們在總體上也沒有拋售的可能。說它是不動產就是指它有一個價格底綫，不會像股票那樣會變得一錢不值。



最后，我們看看這次加息所帶來的實際壓力是怎樣。對於總體業主而言，紐省的平均放貸是\$262,500。0.25%的升息意味着他們平均每周要多支出\$12.6。相當于一對夫婦每周少吃一頓麥當勞。對於投資者如果他的投資物業貸款是40萬，他每周多支出\$19.2。如果考慮稅務優惠，他每周可能僅僅多支出\$10—\$15。這些并不構成對業主的威脅性的財務負擔。升息造成的心理壓力大于實質的財務壓力。



我對2003年12月的兩次加息和近日的加息觀點如下：

一、加息是及時和必要的。盡管此次加息有些未雨綢繆，它至少保證了整體經濟包括房地產業的穩健發展。加息可以打擊和剔除房地產市場中的投機者和短綫炒作的鼓吹者，防止地產泡沫的出現。

二、加息為投資者提供了改善租金回報的環境。2000年以后，房價一路攀升，導致大量新房供應。結果租房空置率從2000年的2.9%升到2002年的4.5%。租金一直低迷不振。2003年的兩次加息所啟動的2004年的地產軟着陸使新房供應大幅減少。悉尼的人口每周依舊以1000人的速度增長。至2004年10月空置率降回2000年水平。如今的空置率已經降到2.5%。The Real Estate Institute of NSW驚呼：控制率下降，租金上升，悉尼正處于出租物業嚴重短缺的邊緣。2004年的租金平均上漲4.5%。地產投資是一個

過程。猶如自然界的春種，夏長，秋收，冬藏一樣。加息或減息，房價升或租金升都是投資成功的必由之路。租金的上漲一方面鞏固現有房價，另一方面為進一步升值做鋪墊。

三、加息為投資者提供了擴大投資的黃金機會。由于大部分的人并不明白地產投資的真諦，不明白地產市場中各種因素的互動性，結果停滯觀望。我們要在此時刻，在自己承受能力範圍之內做大“盤子”。我相信包括加息在內的外在因素只能短期影響房價的走勢。真正決定房價的是供需的矛盾。住宅地產買賣的淡靜，房價的疲軟，租金的上升意味着市場在蓄勢而動。1996年房價大升前的空置率是1.9%，和目前的控制率只有半個百分點之差。

四、絕大多數的人以股票的思維看待地產，斤斤計較于在什麼時候買。我認為在此階段買哪里更為重要。

可以肯定，加息帶來的效應回轉眼即逝，悉尼住宅地產市場會以其自身的規律一如既往地前行。



華人同盟

華人地產投資同盟

The Property Investors Alliance Pty Ltd

投資通訊 2007年3月

各位盟友：

新一期的地產投資通信終於又到了你們手中。

自2003底悉尼住宅地產市場進入調整期以來，我最喜歡說的一句話就是：冬天已經來了，春天還會遠嗎？三年來，這句話我說得很辛苦，因為春天總是遲遲不來。

縱觀悉尼幾十年的地產史，這三年應該是最漫長的冬天。三年來我苦守着這一句話，一是因為作為一名悉尼住宅地產投資的積極“鼓吹”者，我始終沒有喪失自己的信仰；另一方面，作為一名地產投資顧問，我唯恐我的客人因為信心喪失、因為消極的環境而半途而廢、折戟沉沙。

春江水暖鴨先知，今天我們終於感受到了悉尼住宅地產市場早春的氣息。近期的拍賣清出率已經高達60%，市場熱衷的話題不再是地產泡沫，而是供不應求；無房一族在升租的壓力下蠢蠢欲動，投資者在攀升的租金回報前摩拳擦掌。

政府已經處在如何重振地產市場的高度壓力之下。無房一族被定為弱勢群體，今天這個群體對政府的指責已經不是3年前的：為什麼政府讓房價變得這麼高？而是：為什麼政府讓租金變得如此貴？減緩供需矛盾的唯一出路是鼓勵開發商多蓋房子，開發商多蓋房子的前提是有人買房。于是乎提高首置津貼、老人買新房印花稅減免、鼓勵以退休金投資地產等等可能的新政策紛紛傳出。經過長冬的醞釀，凍土下的春天正呼之欲出。

2007年華人同盟的主題將是“不可錯失的2007”。這一年對於首置者，對於投資者都至關重要。

作為專業的投資服務結構，我們也看到了許多人的心頭之痛——那就是您自己或您的朋友、或您朋友的朋友在前幾年的地產投資中不僅沒有賺錢反而虧了錢。這個夢魘不僅會直接地壓在當事人的心上，也會間接地壓在其他有意投資置業者的心上。如果不能抹去，勢必影響這些人未來的投資。

是故，在這期的投資通訊中，我以實例來為大家剖析“虧錢”的真相，希望大家可以從中悟出PIA置業理念的真髓。

投資悉尼的住宅地產反而虧錢的原因包括理念和操作兩類。這裡只涉及理念類的一部分，今后我們會伺機為廣大盟友合盤道出。

JUSTIN 汪
董事總經理

虧錢，誰之過？



在最近的一次聚會上，因為職業的原因，許多人就七嘴八舌地圍着我談論起地產市場復蘇的事。突然有一位先生大聲地嚷了起來，他說：別提什麼地產投資了，都怪自己的老婆耳朵軟，2003年聽一位朋友說投資地產一年可以增值10%，我們花了45萬投資了一套公寓。三年多過去了，不僅沒有增值，去年年底以39萬賣掉，連同印花稅和其它開銷反而虧了8萬多。他的話頓時為熱鬧的場面澆下了一盆冷水，大家面面相覷，許多人把眼光投向了。

這位先生所提及的區和具體的樓盤剛巧是我非常熟悉的。我問這位先生：您為什麼想到賣房子呢？他說：2003年底兩次加息后，一方面我們支出增加了，房價又不漲，

報紙上也都是不好的消息。有一位做地產中介很多年的好朋友對我們說：悉尼的房價可能會下跌20%，與其它它下跌20%，我們不如早一點賣掉。我又問他的太太：當初是您決定投資的，那您為什麼會同意他賣掉呢？太太回答到：一是從買房的那一天開始先生和周邊的許多朋友不停地責怪我，現在看來他們的看法是對的。三年來我們的投資物業沒有升值反而下跌，從報紙的消息看，一時半回市場也回不來，于是我也就沒有阻止他賣房子。

我又問：你們為什麼沒有賣45萬，而是賣了\$39萬呢？這位先生憤憤地說：我們開始登廣告是要價\$45萬，結果一個多月過去了，連問的人都沒有。中介朋友告訴我：房價已經下滑，同一個樓盤里，相似的物業有人掛牌要價42萬，同樣也是一個多月無人問津，于是建議我們要價41萬。結果幾個月過去了，同樣沒有一個真心的買家，偶爾有人出價也沒有一個高過38萬的。我們曾經想去銀行轉貸，銀行的降價員的估價只有40萬，所以我們相信我們的房子真的貶值了。後來有一個人出價39萬，雖然我們有些不樂意，但買家是真心想買。中介朋友說：過了這村恐怕沒了這店，我們也就趕忙地接受了offer。

聽完他們的回答后，我說：某先生、某太太，看來讓您虧錢的不是您的投資房，是你們自己。我的回答令大家愕然。

根據PIA置業理念，我們認為他們投資的物業不僅沒有貶值，反而已經升“值”了。

1. 房地產作為一種制造品，決定其價值／價格的一個考量是生產成本。據我所知，這對夫婦投資物業中所包含的磚瓦、水泥、鋼筋，人工及土地等等三年來均已升值。
2. 房地產做為一種消費品，決定其價值／價格的是其實用價格／價值即房租，這對夫妻投資房的周租金三年里已經增長13%。（具體可以參考“PIA房價/房租互動圖”）

我問這對夫妻：在你們決定賣房的時候有現金流的壓力嗎？他們說：沒有，雖然利息升了，但租金收入也相應上升了。在收到政府的稅務優惠之后，自己每年大約貼入\$5000。我說：你們試想一下，從2006年貼到2013年，您們最多不過貼\$40000。通過“PIA地產投資現金流示意圖”的分析，你們的實際投入還會遠遠低於這個數大約有兩萬多。你們可以從通貨膨脹和人口增長兩個方面試想一下：這套物業屆時會值多少錢？您為什麼要硬生生地賣掉物業虧\$80,000，承受永遠無法挽回的損失呢？

聽者再一次地面面相覷。

歸納他們這一次投資失敗的原因大致如下：

第一，他們在作出投資決定的時候不明白PIA置業理念，兩夫妻沒有達成理念和目標的共識。他們對悉尼住宅地產的特點和如何投資悉尼住宅地產沒有深入和系統的理解，所以當市場出現非常狀態時，他們就亂了方寸。草草上場，自然會草草收場。

第二，他們誤信了那位中介、估價員、報紙甚至市場本身。中介的工作就是促成買賣。在旺市的時候，即賣方市場時，高唱房價要漲，以此勸人買房子；在淡市，即買方市場時，中介唱衰房價，促使業主廉價出售。這些都是中介的職業使然，無可厚非。估價員只對銀行和他自己負責，確保他們自己沒有風險。他們天性保守，同樣是職業使然。在淡市中估價員估低房價依舊無可厚非，中介和估價員都不是地產投資顧問，他們的意見自然不能成為我們地產投資的指南。語不驚人誓不休，危言聳聽是報紙的特點。報紙的目的是賣報紙賺錢，而不是為人們提供地產投資的專業意見。市場本身也會誤人。長期廣告后，物業依舊無人問津屬於淡市中的正常現象，但是這個現象并不表明房產已經貶值。悉尼的住宅地產不同于其它商品，也不同于其它地區或其它種類的地產。無人問津只說明這段時間沒人“看”房子，而不是沒有人“要”房子。在任何的時候都不會沒有人“要”房子，因為住房是人們任何時候都不可或缺的生活必需品。

第三，他們不明白PIA置業理念中住宅地產的價值和價格的關係。對於多數商品，升“值”是通過升“價”來體現的。但是悉尼的住宅地產的價格和價值之間有着獨特的關係，一般人所說的升值其實是升“價”。按照PIA置業理念，悉尼的住宅地產的升“值”和升“價”往往是不同步的，“價格”的下降并不代表“價值”的下降。

第四，他們不明白PIA置業理念中關於投資悉尼的住宅地產是“一個長綫的過程”的觀點。投資悉尼住宅地產的成敗不是通過短短幾年、或簡單的一買一賣來判斷的，只有完整地走完一個周期的人才可以對悉尼住宅地產的財富力量做公正的評價。也就是說2003年入市的投資者要到2010年和2013年之間才可以對自己的投資成敗做結論；這對夫妻才走完全過程的1/3不到。

大道至簡至易。但是為什麼絕大多數的人自己不能參透呢？我認為是急功近利封閉了人們的心智。根據PIA置業理念，我們可以作出這樣的結論：

悉尼的住宅地產

從來沒有犯過錯誤，

犯錯誤的只是人。

華人同盟



“傻人”的傻福

作者: JUSTIN WANG

寫於2015年3月

最近許多人在瘋傳一條新聞。位於Burwood Park Avenue的一個40年舊的2房公寓賣到了80多萬。有人說市場瘋了。有人這個買家一定是個傻瓜。這些說法讓我詫異，也讓我莞爾。難道歷史就是這樣重複它自己嗎？

2002年5月20號，朋友遞給我一份當天的《Sunday Telegraph》，報紙報道“有位住在Concord 的警察經過長時間的尋找，經過非常激烈的競拍，終於以\$405,500的價格拍到同一座樓裏的這套兩房物業。”報道裏寫到，這座樓建於1970年代，已經30多年。

朋友叼著煙，翹著腿，指著報紙上“那位瞪著眼睛，似乎無腦的警察”對我說：“瘋了，又是一個傻瓜。”

我沒有說話，默默地收好了這張報紙。我相信時間會證明：悉尼的住宅房產將如何善待它的“腦殘粉”，將如何一次又一次地證實中國的一句俗話“傻人自有傻福”。

我的那位朋友絕頂聰明，這位警察確實有點傻。2002年這個地區的新兩房公寓也只賣40幾萬。這傻瓜確實買貴了。而且一年後，悉尼的房價進入了疲軟期，調整期。這個傻瓜確實買在市場的最高點。

“鬥轉星移”，13年的時間，悄然而過。在這13年裏，沒有人再提起這套房子，也沒有人記得這個“傻瓜”但在2015年的今天，這傻瓜因為當初一個傻傻的決定，而今收獲了40萬的財富。而我那位指手畫腳、絕頂聰明的朋友什麼也沒有得到。

Smile if you own a Sydney property

By FIONA CONNOLLY
Property Reporter

THE official results are in — and almost every Sydney homeowner has cause to celebrate. In some areas, home and unit prices jumped by nearly 40 per cent in the first three months of the year and by almost 50 per cent in the past 12 months. Sydney homeowners saw a 4.2 per cent rise in property values from December to March and a 16.1 per cent rise in the past year. Their homes are now worth a median price of \$720,000, the NSW Real Estate Institute's March quarter results revealed. And, for the first time in decades, the number of units sold rivalled the number of houses sold. The biggest price rises for houses in the three months to March were seen in the Mosman, Strathfield and Lane Cove areas, where price gains all nudged 30 per cent. Over the year the best per-

Detention land sold

A 10ha section of the Villawood detention centre was sold yesterday for \$12.3 million. An undisclosed “medium sized” property developer picked up the land at auction amid heavy bidding from builders, industry and even schools. Development on the site is likely to be a mixture of light industrial and residential — mostly cluster housing and townhouses, not units.

He said affordability was the driving factor behind the growing popularity of units in Sydney. “It’s obviously got a lot to do with what people can afford,” he said. “When houses are out of reach, units provide cheaper housing.” If Sydney’s unit prices continue the same level of growth, unit owners in Burwood and Ashburn



Tony Crimi who recently bought a unit in Burwood.

2002年5月20號《Sunday Telegraph》
“Smile If You Own a Sydney Property”

在過去的講座裏，我總是說：在悉尼的住宅地產的投資中，只有傻傻的人才會成功。有人罵我“洗腦”，有人罵我“愚民”。但是10年的時間裏，3000多個華人同盟的家庭因為被我“洗腦”，被我“愚弄”而獲得10多個億澳幣的財富，而且他們的財富還會像雪球一樣越滾越大。

在無數的公開場合，我無數次地宣稱：我就是一個傻傻的投資者。2004年在疲軟的市場裏，我以79萬5千的價格在Hurstville“傻傻”地買了一套4房Duplex，破了這個地區Duplex價格的記錄。有人笑我傻。聰明的朋友勸我等半年再說。我在《汪先生投資通訊》裏寫道：“半年復半年，半年何其多。我身待半年，萬事成蹉跎。”誰也不知道半年後市場又會如何。如果希望10年以後退休，我也

不過只有20個半年可以蹉跎”。同樣是傻人的福氣，2014年，有人給我出價135萬。

悉尼的住宅房真“幽默”。當這套公寓從40萬升到80萬時，當年傻的人笑了，當年笑的人傻了。

2002年那篇報道的題目是“Smile If You Own a Sydney Property”，我給它翻譯成《悉尼的房子——買了就笑吧！》。別再糾結是不是買在最好的時機，買到了最好的物業，傻傻的買，傻傻的等吧。笑到最後，您一定笑得最美。

在我結束這篇文章的時候，收到一條消息：與我2004年所購Duplex近鄰的一處3房Townhouse物業，剛拍賣到180萬元，可想而知，我的物業一定不會低於200萬元。

“最好的時機是昨天，但昨天已經過去，今天就是明天的昨天。抓住了今天就把握了明天。時機包含在時間之中，大部分的人為了尋找可遇不可求的時機，而浪費了最珍貴的時間。因此，我們應該怎麼辦？答案就是：Just do it！購房面臨的最大風險是什麼？不是時機好壞與否，是你不知道為何要買房？PIA獨特的置業理念和完善的投資服務平臺，可以幫助您進行科學、理性及安全的投資，實現家業長青的夢想。”

—— Justin Wang
汪飈 華人同盟董事總經理

悉尼住宅地产市场的几大趋势

编者按：

此文为Justin汪先生2008年旧作。

文中所预测的地产行业趋势，在数年后的今天已经逐一被市场和事实验证。社会的变化难以逆转，市场的新趋势还将持续。本文所述的这些影响，将在更大程度上影响大家的投资决定。



1 絕對人口的增長進入歷史的高峰

我們曾經總結過，悉尼住宅地產市場有三大基本規律：長線增值的必然性，短線價格的抗跌性和房價與房租的關聯性。2006年以來，澳洲社會開始出現了一些新的變化，這些變化進而對房地產市場帶來了巨大的影響。這些社會變化包括：

戰後“嬰兒潮”一代開始逐漸步入老年。“嬰兒潮”一代在澳洲人口結構中佔據著相當大的部分。以1976年為例，當時這批人正值青壯年，社會需要贍養的老人只佔一小部分，納稅多福利少；到了2006年，隨著“嬰兒潮”一代年齡的增長，老年人的比例明顯增加，納稅人口相對越來越少（見圖1）。

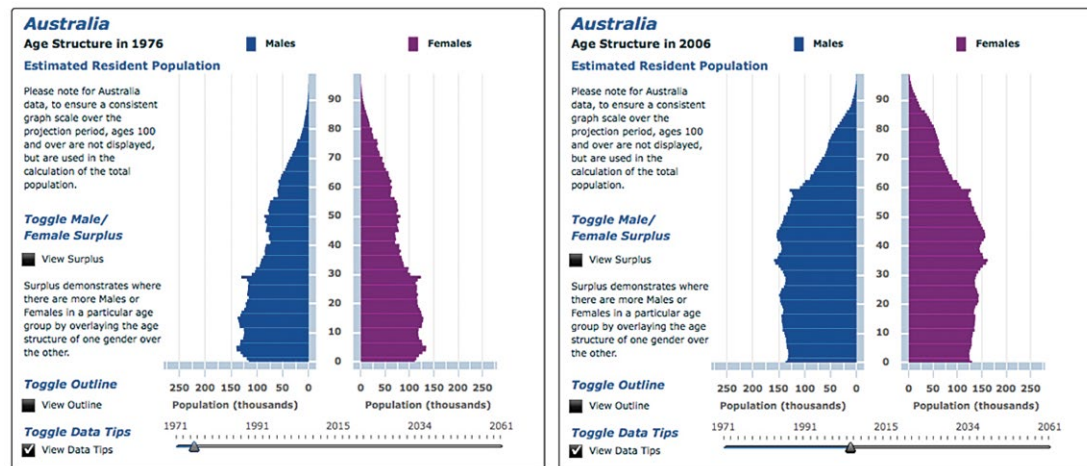


圖1 1976年和2006年澳大利亞人口結構圖（數據來源：澳大利亞統計局）

可以預見的是，在未來的至少二十年內，澳洲的老齡化問題將會越來越嚴重。為了維持整個社會的正常運轉，政府不得不吸引更多移民進入澳洲，讓海外的年輕專業人士來支撐本國的經濟（見圖2）。但是大量移民在維持住澳洲經濟運轉的同時也大幅度增加了人口總數。悉尼做為澳洲最大的城市和最繁華的商業中心，對新移民的吸引力遠遠高於其他城市。因此悉尼的人口增長也最突出。

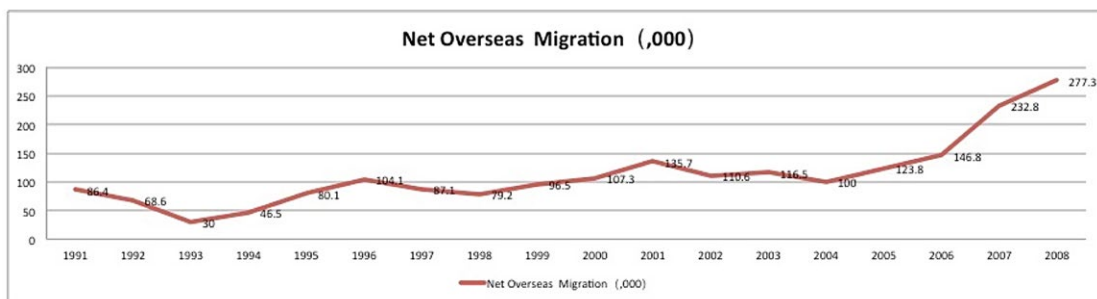


圖2 1991–2008年澳大利亞淨移民人數

2 土地的短缺也進入到歷史的高點

人口數量增加帶來的諸多問題之一就是對住房的需求。僅從2000年到2007年，新州增加的移民數量就達到364600人。按照平均2.6個人組成一個家庭來計算，這七年間需要的住房就超過14萬套。建設住宅的用地成了十分嚴峻的問題。根據政府的數據，在未來若干年內，房屋需求的絕對值還將持續上升。

與其它城市和地區相比，悉尼由於受到地理環境的特殊限制，土地的短缺情況更加突出。悉尼地區東邊臨海，西面環山，南北兩方都是大面積的國家自然保護區。悉尼作為澳洲第一大城市，人口增長自然最多，但可用的土地面積沒有半點擴張的可能。在未來，悉尼土地（住房）的緊缺將越來越嚴峻。

3 養老制度的危機也迫在眉睫

社會的老齡化帶來的不僅是住房的問題。當需要政府贍養的老人越來越多，福利養老金（Aged Pension）日漸吃緊。老年人領取的養老金金額遠遠無法讓他們過上舒適的退休生活。

這個問題實際上政府早有預料，所以他們早在1992年便開始強制推行退休金制度（Superannuation）。但是僅僅十年之後，支付的工資比例就由3–4%達到了9%。這個數字的變化背後的信息很明顯，就是強制退休金不夠支撐老年人的生活開銷。

以上的3大因素導致悉尼的住宅市場在保持傳統規律的同時，會出現9個我們不得不知的新趨勢。

1 自住房的比例持續下降 首次置業愈發困難

歷史上澳洲人口少、資源豐富，比起歐美國家，澳洲人買自住房很容易。以往澳洲擁有自住房的人口長期保持在總人口的70%以上，過去20年這個比例有所下降，但依舊保持在65%以上。在許多其它西方發達國家，這樣的數字是普羅大眾完全不敢奢望的，這只有在澳洲才能夠實現。因此能夠擁有自住房被澳洲人自豪地譽為“偉大澳洲夢想”。但是今天，對於絕大多數的悉尼居民而言，這個夢想正漸漸遠去。

如上現狀的根源是悉尼住房市場長期持續的、幾乎不可逆轉的供不應求。2006年，新州的住房短缺只有1900套，而2007年變迅速增加到12700套。2008年這個數字更是增加到了32300套。供不應求導致房租的不斷上升，房租上升嚴重減弱了人們存足買房首付的能力。由於供不應求，房價持續上升。這不僅提高了首付的數額，也提高了房貸供款的負擔。工資的上調是緩慢的，房價的上升卻是飛速的。從這兩個速率的差異，我們不難得出結論：越來越多的人將永遠買不起房子。如果不轉變思路，想要首次置業的群體將會收到重大打擊。

2 住房的所有權將快速地向少數人手裡轉移

然而正所謂難者愈難，易者愈易。當首次置業者越來越沮喪的同時，那些手中有房，尤其是手中有套房子的投資者的置業能力卻變得越來越強。

不斷上升的租金會持續改善投資者的現金流；同時不斷上升的房價使投資者的購房能力越來越強，也就是所謂的“盤子越大越容易”。買第一套房子是最困難的，但是從第二套開始，投資房產越來越容易。當投資者的總資產不斷擴大，資產的絕對值增長就越快速。住宅地產作為一種有限的資源，將成為劃分貧富的分水嶺。從長期來看，澳洲（尤其是悉尼），最終將和許多歐洲國家一樣，30%的人擁有房產，另外70%的人將永遠租住別人的物業，形成房屋所有權和使用權分離的狀態。

3 住宅房的租金和房價將成平穩的同步上升趨勢

從歷史情況來看，悉尼住宅地產的房價和租金雖然都是長期持續上漲，但是增長的速率卻不相同。根據以往的規律，當房價快速上漲的時候，租金增長緩慢；反之當房價疲軟時，租金則會有一個巨大的飛越。

形成這種現象的原因並不難理解。房價的變化總是直接影響那些想要買房的人的心態。所以當房價上漲時，他們覺得買房子力不從心，就會租房居住，把買房的事暫緩；買房的人都去租房了，房價的上漲就開始放緩，而租金一下子被推高。當租金漲到和買房月供相差無幾時，租客們又會紛紛跑去買房；於是租金不再持續升高，房價又開始快速上漲。一個新的周期就此開始。

但是這種情況在未來將發生重大改變。今後房價和房租的增長不再互相影響、一快一慢，而是將長期同步、平穩地增長。隨著人口的增加，對住房的需求會不斷膨脹。雖然房價不斷地上漲，供應量也在不斷增加，但是遠遠不足以為新增人口提供足夠的住房。所以住房的絕對短缺將不斷擴大，供不應求的狀況只會日益嚴重。同時大量無法獲得住房的新增人口只得依靠租房。現有的房屋數量是固定的，新增的物業遠遠不夠，租房市場必然同樣長期處於供不應求狀態。以往房價與房租增長速率間的周期性將不復存在，二者在各自市場的緊張供需關係下同步、平穩地上漲。

4 置業將變演變成一種投資行為

儘管悉尼的住宅房年復一年為業主帶來了可觀的財富，但是絕大部分人都不是用專業的投資思維來買房。可以說他們投資獲利的過程帶有很大的偶然性。人們大多保留了傳統的選房標準，要求房子滿足居住需求、審美需求等個人需求，並且缺乏擴展投資的意識。到目前為止，只有很小比例的人口擁有投資物業，而擁有兩套以上投資物業的人比例更低。

但是從現在開始，這種情況將有所改變。在嚴重的養老危機面前，人們必須找到一種安全的投資手段來為自己的退休生活打算。金融危機之後人們看到了傳統投資手段的局限性，同時房產的獲利功能和收益性將日益顯現，因此收到越來越多人的重視。有些人已經從住宅房地產中獲得了收益，看到了身邊的人獲得了收益，他們將會逐漸改變“為居住而購房”的觀點，而專注於將房產作為自己投資、理財的工具。

也因為買房越來越傾向於一種投資行為，人們選房時也會從關注居住功能（是否滿足購買者的生活需要），審美功能（是否喜歡）變得更注重房子的性價比，租金回報和增值潛力。

5 傳統的住宅房區域性結構會發生巨大的改變

悉尼的區域格局一直以來都是以City CBD為中心呈向外輻射，並且商業、居住和購物等功能各自分離。傳統觀念裡，一個地區的房價直接受到距CBD的距離影響。在人們心目中，毗鄰CBD的地區就是“好區”，而越偏遠的地區越不受歡迎。但是這種格局和人們評判“好區”、“差區”的標準將會發生根本性的改變。

首先是悉尼城市發展格局規劃將有重大的改變。政府公佈了悉尼在今後二十幾年內建設“諸城之城（City of Cities）”的發展策略。未來Parramatta、Liverpool和Penrith三個城市將成為重中之重，整個悉尼的重心將由東向西形成一次“大挪移”。除此之外，政府還有意在新的中心城市形成商業、居住、就業、購物多功能融合的格局，鼓勵人們把工作和居住都選擇在中心城市或附近。

另一方面，大量海外移民將改變人們的生活方式。新移民在澳洲根基淺，需要比本地居民在工作上投入更多時間。相比傳統的“宜居”地區，他們更傾向於選擇距離就業位置近的地區居住，這與政府的發展規劃也剛好相互吻合。

可以預測，今後就業機會增長快的區域以及其周邊的房價會上升很快。傳統的“好區”、“高尚區”如果缺乏就業機會，或者在經濟發展上跟不上步伐，很可能在新移民和新生代眼中失去以往的優勢，逐漸失去昔日的光環，被新的中心地區、近中心地區趕超。



6 升值可能放緩，但租金回報率會上升，綜合回報會上升

未來若干年內，人口的增加將使房租保持長期穩定的上漲，因此租金回報率將高於以往。相比之下，與前幾個週期相比，房產的增值可能相對速度減緩。以往大約10年房價增長一倍，今後可能要花更長的時間。

很多朋友在計算投資回報的時候，都只看房子升值有多少，按照這個觀點，今後的投資回報率將會下降。但這是非常普遍的一個不全面觀點。一個生意，最後的淨利潤 / 淨虧損，是要用總收入和總支出來計算的。投資房產也一樣，我們的綜合回報要看總投入和總回報的差額。總投入包括首付款、貸款利息、律師費、市政費、物業費等等，而總收入則包括增值、租金收入和負扣稅金額等。由於每年的利息支出基本在一定範圍之內，隨著租金的上漲。一段時間之後，租金的金額將和利息額持平（Break-even），從這時起我們就不需要再為房子額外補貼錢了。從這個持平點以後，房租會繼續上漲，房租超出利息金額的那部分就成為了我們的收益，並且這部分收益會隨著時間而不斷增加。

根據我們的經驗，租金和利息持平的那個點，通常在買房8-10年的時候達到。當租金上漲速度增加，達到這個點的時間將會大大提前，這就意味這我們能夠更早地從房產中獲得淨租金收入，改善現金流。

所以，即便房子增值速度有所減緩，但是把增值和租金收入結合起來考慮，實際上我們能夠獲得的綜合回報更大、更快。這也是未來的房地產市場能夠帶給我們的更大收益。

7 專業的投資者會逐漸成為市場的主流

不僅購房者中投資者的比例會越來越高，投資者的性質也會發生改變。個體投資者將逐漸專業化，並成為市場的主流。傳統的悉尼住宅房的投資大多是偶然和業餘的行為。往往是一些家庭在沒有投資意識的情況下購買了房產，卻在多年以後從中獲益。將來的個體投資者會呈明顯的專業化趨勢。

所謂專業投資者，就是他們對悉尼住宅房的財富特徵有著深刻全面的了解，對悉尼的城市發展有著靈敏的認知，對專業的地產投資理念有透徹的了解，對物業有科學理性的判斷，並且有著成熟的長期投資策略。他們不再根據自己的個人喜好和審美選擇物業，而是根據大量的數據分析和研究來選擇有潛力的房產。這些投資者將比以往的傳統投資者更快地從房產中獲得收益。



8 業主的結構將呈現多樣化趨勢

傳統上，住宅房產市場幾乎單純由個人購買者佔據，但是在未來幾年，更多不同“身份”的投資者將湧入市場“分一杯羹”。

以往專業投資機構、基金、單位信託基金等大多把資金投入到金融產品裡。即使涉足房產，也是把視線集中在商業房地產上。但是在上一輪地產週期裡，商業房讓業主損失慘重；同時在金融危機下，高風險的金融投資產品也讓他們嚐到了“苦頭”。但是在同一時期，住宅房地產卻出人意料地頂住了風浪。它的穩健性和高回報率使這些投資機構（Institutional Investors）開始認識到它的價值，於是逐漸紛紛“涉水”。

現在已經開始有銀行資金注入住宅房地產市場；政府方面也比以前更寬鬆，鼓勵各種形式的業主對住宅房產進行投資。去年（2007年）9月，Superannuation Fund已經被正式獲准用來購買投資物業，這意味著半政府形式的資金力量也開始進入住宅房市場。幾年以後，業主的身份將更加複雜、多樣、難以用單一的標準界定。

這些投資機構具有豐富的經驗、完善的評估體系、雄厚的資金實力以及強大的製衡力量，一旦進入市場，將快速大量佔據優質資源，對個體投資者造成巨大的壓力。

9 專業房地產投資平台將成為未來的趨勢

投資者的專業化和多樣化，將使投資競爭更加激烈、個體投資者必然面臨更大的風險。傳統的賣家—中介—買家的產業模式無法切實確保個體投資者的投資安全；專業的、功能完善的、影響力廣泛的投資平台將發揮巨大的優勢。

在微觀層面，單獨的投資者需要華人同盟這樣的專業投資服務平台，幫助他們快速、高效地完成專業化的轉變。專業投資平台能為投資者介紹科學的地產投資知識和成熟的投資理念，提供全面的服務，簡化購房的過程，解答一切疑惑，並由多領域的專業人士解決種種問題。

在宏觀層面，如果人們想要靠自己的力量與機構投資者抗衡，就必須藉助專業的投資服務平台的優勢來彌補個體投資者的弱勢。華人同盟為客人打造的投資平台凝聚了每一位投資者的力量，在微觀上大家各自獨立投資，是一種鬆散的結構；但在宏觀上卻是團結在一起，在市場上形成一種相互連接的緊密結構，作為一個整體爭取盡可能多的共同利益，並在與大投資機構的競爭中嚴守自己的陣地。

