

中国人在澳洲做地主

金凯平



31.更加自信了

现在值多少?地产代理JJ告诉我,400万澳元立即有人买。但我记得犹太老人的忠告,只买进,不卖出。我告诉地产代理,暂时还没有这个打算,想卖时一定要与他联系。

1998年,经过一番调查研究后,我又选择了墨尔本市中心的两块商业地皮。那时,墨尔本住宅楼的投资回报率是3%-4%,但商业楼的投资回报率却高达6%-8%!这就是说墨尔本的商业楼价被低估了。而且,由于回报率高,很快便会吸引大量投资者进入,楼价很快就会被抬高。如果我们再考察别的大城市,比如香港商业楼的投资回报率只有2%左右。这说明,墨尔本的商业楼价要提高3-5倍,才能追上香港。所以我要大量收购商业楼宇。

这时我发现自己的力量还是有些薄弱,不充裕的资金令我难以施展拳脚。于是,我把目光投向中国。1998年,我和上海的一家企业联合投资,在墨尔本市中心买下一个商业大楼。这幢大楼离我前一年买下的霍克大楼很近,位置稍差一些,而且也小一些,占地面积只有300多平方米,建筑面积1000多平方米左右;但是价钱便宜,只有120万澳元。

房主也是犹太人。为什么要卖呢?因为两兄弟对怎样管理这幢大楼意见不一致,吵了起来,只好卖掉。犹太人卖地是很丢脸的事,所以他们不敢登报上市,只是叫地产代理悄悄地寻找买主。我一看,这不是老天又给我送了一颗金钱树吗?!我照单全收。

6年后,也就是到了2003年,这幢大楼就涨到327万澳元了。上海方面一看有钱赚了,便坚决要求出手卖掉。这样,我们净赚200多万澳元!要依我,就应该像犹太人那样,买一个留一个,一个都不卖,那样才能赚大钱。

2003年4月2日,我与一位意大利人Tony坐在Robert Taylor的办公室内。在我们的面前,摆放着一支笔、一张纸。

我在莫纳什(Monash)大学附近看中了一处大型商业楼,房东是Tony。今天,我们约

好谈判售楼事宜,一起到BLAW——澳洲第一家非银行金融公司董事长Robert的办公室谈论细节。

我们简短的交谈,三分钟后,达成了协议,只是简单的几点记录,写下买卖价格、交接日期等原则,一式两份,双方签字。尽管不是正式的购买合同,但具有同样的法律效力。

就这样,我买下了这块一万平方米的地皮。这块地在蒙纳殊大学边上,现在是商业用地,有一幢商业用楼,租户是一家规模很大的IT公司,每年可有60多万的租金收入。我花了600万澳元买了下来。这是我自认为相当漂亮的一次房地产出击。

这块地的最大特点是近蒙纳殊大学,而且地很大。蒙纳殊大学与墨尔本大学齐名,在维多利亚州举足轻重。挨着它有几个好处:第一,有朝一日,可能会被大学收购,我可以卖出一个好价钱;第二,现在是商业用地,租户IT公司面向大学服务,比较稳定;第三,万一有机会改为民宅用地(当时相邻的一块同样大小的地已经被改为民宅用地了),可以建上百幢花园洋房,我可以获得很大的利润。鉴于以上三个好处,我认定地价肯定上涨。

这次与我直接打交道的房东是一个意大利人,但他却是从一个犹太人手中买下的这栋楼。我和他只谈了三分钟,就成交了。我相信自己独到的眼光。想起我购买第一幢大楼——也就是那幢霍克大楼,当时谈判花了三个多月,而这一次,仅仅用了三分钟!

是不是我的胆子比以前大了?有可能。是不是我忘乎所以了,做事情不太仔细地思量了?不是!我依旧十分谨慎,事前我请专业机构做了一份300页的可行性研究报告,结论是该项目值得买。事实上,我的每一次决断都如履薄冰,毕竟现在在每一次的投入都在几百万、几千万澳元,稍有不慎,就可能功亏一篑。如今,我如此果断,只是说明我对澳洲房地产的把握程度提高了,更加自信了。

中国人在澳洲做重要的投资,投资人要有前瞻的眼光,认真的态度,科学的方式,要有专业的团队,在机会前千万不要犹豫,错失良机,就是错失财富。

明起连载《突破缅北的鹰》

23.完全变成一头急于突围的困兽

楚未甘感叹道:“大江东去,浪淘尽千古风流人物!一个时代,有一个时代的风流。但是有些东西,是不会变的,否则,《孙子兵法》之类就不会成为经典!”

司徒涓的双眼一亮,直视着他,仿佛在追寻什么。对了,行事以勇,不如成事以智;胸怀以直,尚须处世以曲;职场游戏规则,就是要避免两败俱伤。《孙子兵法》最精彩之处,不是打硬仗,而是不战而屈人之兵。这不是曾经给了她启发的语句吗?他总是这样,需要的时刻,先把她的情绪和思想,拉进他设定的节拍。他说:“眼下,你必须和杨尚方接触一次,因为赵安东是你们私人银行部门的骨干,办的是你们部门的业务,尽管私自授权给了缪传礼,但通报也好,沟通也罢,你不能无视他的存在,因为他毕竟是眼下金都银行实际负责人。这样做,对你采取的应对措施来说,肯定有百利而无一害!理由,很好找,你只要说明,眼下金都银行处于风雨飘摇的非常时日,我们都要加强沟通,以免两败俱伤。这一招,不管是真情,还是虚情假意,都是你眼下急需的,也是杨尚方他们急需的,就看谁有这种智慧和勇气,把这种高姿态抢到手!……对了,你对自身真的充分分析过吗?你是身后站着一位德高望重的甄求真的人,在这场摩擦中是最有资格、最有实力去抢占这一份高姿态的人!”

啊!这一句,对她真有醍醐灌顶的豁然!提出严防两败俱伤,由背靠一个甄求真的我主动去点破,等于是由强者去点破,还有什么顾虑呢?一切都在不言中啊!

真正是旁观者清!她不觉兴奋起来,浑身轻松地地点了点头。

这一神色,他等了整整两年!他不失时机地举了酒杯:“来,祝你马到成功!”

她情不自禁地兴奋起来,在连连点头间,就像一个全身获得充分装备的战士,怀着昂扬的斗志,奔赴前线,去承接杨尚方的任何重招。

杨尚方精神上所承受的压力,远远超过了淞桥开发区污染企业的追击,使“朱元璋”的不知分寸造成的负面影响无限放大了。赵安

东扑到枪口给司徒涓挡子弹之举,其深难测!杨尚方捏紧拳头,往自己脑门撞了两拳:利令智昏,利令智昏啊你!

挽救,时不宜迟!必须把情况摸清清楚!他再次把柳涵贞拉到家盘问。把司徒涓的逼人气焰告诉了她。到这地步,她才老老实实地承认他们利用他和章思源在上海金融界的影响和人脉“发财”,曾向上海七家银行贷过巨款,低息优惠,还“优惠”到担保不审核,甚至不用担保;投桃报李,金都银行也向这些银行的主管亲友,以同等条件,发放了同样巨额资金。这种交换,如果有了目标,蛛丝马迹是很明显的,碰到不怀好意者,不需要花多大精力,就会发现信贷中的种种漏洞,再深入了解一下洽谈过程,必定会听到这样一句热情洋溢却半带玩笑的恭维:柳总啊,杨行长是我们的老前辈啦,你就是我们的大姐大!……

四面楚歌了!杨尚方完全变成一头急于突围的困兽。先堵漏吗?被动的招架不是上策,只有积极进攻才能处于主动地位,而且不能再冒失了,一定要顺势而为,不露痕迹。眼下应“顺”之“势”,就是如何利用近水楼台,掌控董事会,抢占董事会的话语权,使金都银行董事会成为我杨尚方远离“摆设”的利器!

还是“团队午餐”?不能。面太广。而且,饭店里也未必安全。

也巧,这天接到儿子电话,说有一个星期的假期,小夫妻准备到英伦三岛的故地游,后天出发。好,那就到泰晤士小镇借儿子的别墅一聚吧。在这个多事之秋,以不是“团队午餐”的“团队午餐”形式,请他们到这个小城镇转一转,必有事半功倍的价值。

星期五晚上,他就来到儿子家。吃的喝的,生的熟的,荤的素的,保姆早已给他打点好了。是自助式的,吃火锅。

这次“团队午餐”,竟使杨尚方峰回路转!

在他儿子宽大的餐厅里,胡德麟成了中心人物。他说:“近来银行里议论很多。我留心观察了一下,是对我们相当不利的动向。真的,动向,对我们相当,相当不利。”

杨尚方问:“你说,议论些什么?”

银行行长

俞天白



家事 国事 天下事

2012 新民晚报

与您共同见证历史

中国共产党第十八次全国代表大会召开

美、俄、法等国举行大选 “蛟龙”海试争破7000米世界纪录

7月28日-8月12日第三十届奥运会在伦敦举行

“神九”“神十”载人登“天宫” 5月13日韩国丽水世博会开幕

关注CPI指数走势