

赴澳买房，保出租还保子女就业

——专访澳中集团董事局主席金凯平

今年年初，自加拿大叫停投资移民之后，更多的中国投资客将视线再度转向澳大利亚。现在是否是投资澳大利亚房产的最佳机会，澳洲投资买房的风险何在，眼下中国买家最关心的置业需求又是什么？

就上述问题，澳中房地产协会会长、澳中集团董事局主席金凯平日前在接受记者专访时表示，看好墨尔本当地的房价升值空间；上海籍买家中间，超过一成以上有为子女在澳当地解决就业的需求。

旅游养老地产跨出国门

“在悉尼买房赚的是短期回报，在墨尔本买房则是看中长期机会。”1987年即到达澳洲“掘金”的金凯平，深谙赴澳投资买房的门道。

有数据统计，中国有110万人具备到悉尼、墨尔本买房的能力，目前在澳买房的中国人有2-3万人，其中80%左右的人群为投资客。

金凯平透露，墨尔本、悉尼依然是中国人在澳投资房产的首选地。去年，中国投资者在墨尔本、悉尼两地投资的房产平均总价分别为56万澳元/套、76万澳元/套。房屋租金方面，悉尼的租金比墨尔本要高。

“不少投资买房的人当然是冲着移民去的！”金凯平表示。然而，移民澳大利亚的门槛在逐年提高，一次性移民的花费已升至500万澳元。“对国内大多数中产阶级而言，并不具备这样的经济实力。”金凯平坦言。

移民不成，生活、居住总有门道。据金凯平介绍，为了吸引更多的中国人前往澳大利亚居住旅游、投资兴业，澳当地推出了极具诱人的三年多次往返签证政策。这一政策“锁定”的是三类人：一类是商务人士，与澳洲常年有着较为稳定的商业往来；一类是年轻人，他们希望一年当中至少有一半的时间在澳洲当地生活；还有一类是50-60岁之间的中老年人，他们拥有上百万元的存款，希望在澳大利亚养老。

“上述三类人不能或不想移民，只希望在澳大利亚当地享受生活。”金凯平风趣地谈到，曾经有人把这种模式形容为“跨出国门的



金凯平对澳大利亚楼市很熟悉

旅游地产、养老地产”，“我认为很贴切。”

迎合家长需求保子女就业

移民门槛的不断提升，金凯平也在不断修正房产服务的思路，以迎合市场新的发展需求。

“我们现在提供的投资移民路径，叫‘以房养学’。”金凯平解释，即是购房、留学、移民“捆绑”起来。

金凯平介绍，在澳大利亚念书，从高中到大学以7年计算，总共花费约40万澳元的学费。如果将这笔钱用于房产投资，期间可将房产用于出租，以租金收入抵扣贷款，数年之后不仅将房款收回，同时还可能让其子女在毕业之后找到一份与专业对口的工作，获得稳定的收入，从而获得绿卡。

特有的“保就业”一服务，让金凯平及其所在的澳中房产博得了众多国内投资者的青睐。金凯平讲述，很多中国买房客都有为在澳求学的子女解决就业的迫切需求。这一点，在上海籍买家的身上体现得最为明显。

据其透露，通过其投资澳大利亚房产的上海买家中，就有10%-20%的投资者希望解决其子女在澳念书毕业后的就业问题。

现实情况则是，每一年，在澳大利亚念书的中国留学生，只有少部分人在毕业后找到了专业对口的工作，其中就业与专业对口的应届生比例不足10%。“在我们看来，首先是中国留学生的求职、就业观点要转变，其次，要有好的职业介绍机构。”

“因此，我们和专门的猎头公司合作，为购房客户的孩子在澳大利亚当地寻找工作。以澳中为例，公司每年还会为其专门垫付2000澳元/位作为培训费，为客户的孩子进行求职前的培训。”金凯平笑称，当前市场急缺的不是房地产代理公司，而是好的职介公司。

租金收入足以抵消贷款

常年往来于澳、中两地，金凯平此番来沪重点推介的是墨尔本当地的一套价值50万澳币的独栋别墅，距离市中心18公里。

“墨尔本过去的40年间，房价平均7-8年翻一番。刚刚过去的2年时间里，市中心的地块的价格已经翻了一倍。”金凯平说。

就外籍人士在澳购房的政策，金凯平解释，首先，外籍人士只能买新房，不能买二手房。其次，外籍人士的每一桩房屋购买行为都要经过澳当地政府批准，但通过率通常都为

100%。再者，中国人买房可以申请澳大利亚当地银行的贷款，其前提是需要一份在中国国内的固定收入证明。

很多人都担心，在澳投资购房其初期首付投入看似很划算，但购房的税费、物业在持有过程中所产生的维护费用，会比较昂贵。为此，金凯平特别作了说明。据其介绍，在澳大利亚，房屋购买环节所产生的税费共有四种：印花税(5.5%)、收入税、土地税、增值税。持有物业的环节，需要缴纳的污水处理等市政费用，包括杂费等，大约在2000-3000澳元/年。

除了“保就业”，金凯平开发的澳大利亚房产项目还可以“保出租”。亦即，通过其购买房产用于投资，澳中会利用旗下8家房产中介资源，在4-6周之内帮助中国买家将物业出租掉。而澳大利亚当地，如墨尔本、悉尼的房屋出租情况较为理想，租房人群以澳大利亚当地中青年夫妇为主。更重要的是，在目前澳当地银行住房贷款低利率的情况下，在澳出租房屋，租金收入足以抵消贷款。

赴海外投资买房，不少人的心眼儿总悬着，怕上当，误入欺诈陷阱。金凯平特别提醒，首先，买房人要研究自身情况与澳当地银行贷款政策的匹配程度。其次，要找资质优、服务好的中间商、代理商。

“小的代理公司一旦资金链断裂，可能会卷款潜逃，而直接找澳大利亚当地开发商买房，很有可能付款了之后开发商便撒手不管。相比较之下，澳中最了解中国客户的需求，服务也更加到位、完备。”金凯平如是说。

本报记者 杨冬

澳中集团咨询会

举办时间：
4月20日(周日)14:00
举办地点：
世茂皇家艾美酒店9楼会议5厅
咨询电话：
021-52380725 52380726

城 房博士信箱

(由市房地产交易中心协办)

问 房博士，你好！我表姐有一套静安区的住房，是2004年购买的。现在我表姐已定居美国，持美国护照，打算卖掉此房产。她因病无法回国办理出售事宜，是否可由我代理呢？有何需注意的地方？读者 江女士

答 江女士，你好！你的来信收到，就你提到的你表姐要出售房屋的过户手续，经咨询相关部门后解答如下，供你参考。
你表姐可以委托你在上海出售她的房产并代办过户手续，根据本市房地产登记的相关规定，自然人处分(转让、抵押)其拥有的房地产申请登记，确需委托的，应当由你表姐出具一份委托书并对其进行公证。

如何为外籍华人代理出售房产？

因为你表姐已是外籍人士，依据有关房地产买卖合同等方面的规定，一方当事人属于外国自然人、华侨(包括居住在境外持有中国护照无国内身份证明者)以及港、澳、台居民的，应当向登记机构提交合同公证文书，因此签订的房地产买卖合同也需要公证才能办理过户手续。

此外，可能涉及到国外公证文书的认证、提交中文译本等问题，建议你到静安区房地产交易中心咨询一下，以免办手续时有所遗漏。

本报记者 刘珍华 通讯员 刘宇枫
(如咨询房地产交易登记问题，可致电962269热线)

购买二手房警惕“未老先衰”

城 购房窍门

对于许多购买二手房的人来说，首先看中的肯定是地段，而后是价格，对于年龄等因素虽然也会考虑，但往往是放在很后面。但是随着近日浙江奉化危房坍塌事件的发生，对于广大准备二手房的人来说，还是应该警惕购买的房子“未老先衰”。

李先生最近在虹口区准备买一套二手房。在东宝兴路附近的一个小区，李先生看中了一套房子，价格不是很贵，比周边一些楼盘价格低一两成，原因是这个小区的房子比周边老旧，基本上都是上世纪80年代初建造的。原本李先生觉得这还不是一个问题，但当看到了奉化危房坍塌的新闻之后，开始对于是否要购买这套房子犹豫起来。

住房安全是居住的底线，但不少老房子由于年久失修，不同程度存在墙体倾斜、墙面开裂、房屋渗水等房屋安全质量问题。房子究竟安不安全？出现问题了怎么修？维修的钱由谁出？这些问题，都是准备购买二手房的人很关心的。

从全世界范围房屋寿命来看，英国建筑的平均寿命达132年，美国是74年。按照我国《民用建筑设计通则》的规定，一般性建筑的耐久年限为50年到100年。然而，现实生活中，很多建筑的实际寿命与设计要求相比有较大距离。特别是许多住房存在开裂等情

况，但究竟安不安全却没有一个明确的标准，对于看房者来说，除了关注房龄之外，还要关注房屋有没有漏水、开裂等问题。

房屋主体结构缺陷主要有三种：第一，有的房屋过了沉降期依然下沉不止，因结构不完善，使用超过一定年限的房屋承重体系承载力不够；第二，房屋出现结构性裂缝，不少存量房屋已出现墙体和楼板的结构性裂缝；第三，房屋结构部位渗漏，墙体结构出现中空造成墙面脱落。

通过查询法律法规会发现，对于解决存量房屋的主体结构质量缺陷、维修资金不足以承受房屋大修所需费用时的处理并无规定，这意味着一旦房屋出现了问题，而且超过了保质期以后，可能需要业主掏钱解决。因而房子的维修基金，也是购房要考虑的问题，如果已没有了维修基金的话，那将来一旦出现问题，便只有自掏腰包。

申城有不少上世纪六七十年代建造的售后公房，随着时间推移，这些房屋的问题肯定越来越多。虽然有关部门会对一定年限住宅定期“体检”，但如何筹集资金维修却是不容回避的问题。如何消除那些“未老先衰”房屋存在的安全隐患，究竟是该修修补补还是推倒重来？这都需要有关部门制定切实有效的标准。特别是在有关费用的筹措上，有关专家建议采取“开发商摊一点、业主出一点、政府贴一点”的办法统筹落实解决，让老百姓住得安心，住得放心。 斐翔

买二手房砍价的学问

精明购房者侃起购房经来，那是一套一套的：一定要有“政治家的脸皮、外交家的嘴巴、钓鱼的耐心”，这样才能以实惠价买到中意房。

技巧一：摸透业主的真实售房意图和心理

想要顺利砍价，必须摸清房主真实的售房意图和心理，可以通过跟房主见面交谈，设计了解房主是否急售？心理价位多少？

技巧二：不停地找物业的缺点要求降价

砍价是一门学问，以攻心为上。砍价要有理由，看房时，从户型结构到装修等，能找出的

毛病都要找出来。这些毛病要是真实存在的，同时注意措词和口气，提高砍价的成功率。

技巧三：不要表露对房子有好感，别轻易泄露心理价位

对待房主，要抱着漫不经心的态度，越这样他可能越想拉拢你。如果房主急售，他们会主动打电话给你，你就掌握了主动权。当通过议价逐步试探出房主心理底价后，可以假装再思考，给出一个模糊的对比价格，多听少讲，最后关头再给出底价。 忻华