

中国人在澳洲做地主

金凯平



12.别有一番滋味在心头

“那你想不想以这种思路继续让你的资产升值呢？”“请David多多指教！”保罗眼前一亮，如今他已非常崇拜信任我。

趁着如今澳洲房地产市场形势一片大好，你可以将你目前拥有的一套不动产去银行进行评估，将升值部分套现出来，然后去购买花园洋房。有土地有房，无论是你自住还是租给别人，都可以给你带来源源不断的租金收益和稳定的房产升值。然后依此方法，一直操作下去，你的资产就可以不断壮大。”

于是，1999年，当保罗的第一套房产涨到15万澳元时，保罗去银行进行评估，将升值的5万元拿出后作为首付又买了一套15万澳元的房子。

2000年，房子都涨到了20万澳元。保罗依样画葫芦，通过银行评估，将前面2套房子的升值部分拿出，又购买了2套房产。2008年，保罗拥有了8处房产。2010年，保罗再次将自己的不动产升级到了10处(7栋花园洋房，3间商铺)，总计价值800万澳元的资产。

保罗依旧留在自己的第一家理发店里，我还是会时常光顾。一次，他突然主动跟我提起我俩都会刻意避免的敏感话题。

“David，我弟弟快要回国了，还有萨琳娜。”“哦，他们待在英国都十多年了吧。”“是啊，快15年了。”保罗欲言又止。

“你们这期间，有联系过吗？”“断断续续一直有，他们知道我开了理发店，知道我做起了房地产投资。2003年澳洲房产下滑的时候，我有一次打电话给迈克想聊聊天，是萨琳娜接的。她当时劝我要一步一个脚印做人，好好干理发师的本行。我当时真的有点灰心，想放弃的，不过幸好，我坚持下来了。呵呵，现在想来，好险。”

“你弟弟迈克现在如何？”“他们没有在英国买房子，就住在英国医学院免费提供的职工公寓，偶尔做做股票买卖投资。”

“呵呵，你现在终于胜过你的弟弟了吧？”

你心中的伤痛，我想也应该愈合了吧？”

“嗯！David，我真的得多谢你！”此时的保罗，充满了自信。

2010年秋季，迈克携妻子萨琳娜回到了墨尔本，保罗和一些老同学为他们夫妇开了一个欢迎派对，地点是保罗在西南区富人区内新购置的一栋价值100万澳币，离海边仅三四分钟的花园洋房Sanctuary Lakes。

酒会上，作为归国医学博士，迈克自是备受瞩目，萨琳娜也觉得颜面有光。但很奇怪的，大家口中最佩服的人却不是自己的丈夫，反而是明明只考上个专科的保罗。

从大家的言谈中，萨琳娜吃惊地了解到一个事实，保罗现在虽然只开了3家理发店，但却是个房地产投资达人，拥有7栋花园洋房，3间商铺，资产高达800万澳元。

而相反自己和丈夫，这些年来的收入以及投资股票的盈余，总计才有200万澳币的资产，其中还包括他们新置的一栋50万澳币的房子，足足差了4倍。萨琳娜望着保罗的身影，别有一番滋味在心头……

知识的多少并不能决定人们财富的多少，观念的新旧才是影响人们财富的根本。剃头师傅的奇迹让我再一次明白，在澳洲，用新观念创造财富，是完全可能的。小人物也可以成为财富之人，小人物有时候可以超过大人物。

2000年农历新年，作为澳中工商会的主席，我将当时在墨尔本的众多华人齐聚一堂，大家剁着馅儿，包着饺子，在怀念着久违了的家乡味道的同时，喝酒聊天，玩得不亦乐乎。

席间，一位朋友带来了一位年轻漂亮的马来西亚华裔女孩Linda介绍我认识。她自称在澳洲一家房地产中介公司工作。

那天在聚会上，我给大家再次分析了当时的澳洲房地产的现状：“澳洲房地产现今正处在一个升值的高峰期，如果你现在投资一千万，那么十年赚两三百万是完全没有问题的。”我还提出：“与其冒着风险做一些利润不大的小生意，或者是忙忙碌碌地为老板打工，还不如投资房产。相信澳洲房地产的长足潜力，使你既能拥有一番成就自我的事业，也能保证自己的收入稳步增长。”

4.一定是他们干的

司徒湄一阵惊喜。桂志杰也是海归金融博士，他们私人银行部的研究员，因思维方式与众不同而被称为“怪杰”。凑近电脑，正待仔细看，坤包里的手机发出一声短信的铃声。取出一看，是短信，不觉汗毛直竖：“司徒湄，你居然拿我女朋友作为威胁手段！你们真想逼我也采取极端手段吗？”这是谁？怎么对我视若仇寇，而且知道我的手机号码？又是一条短信，更使她心惊肉跳：“诱骗我儿子超前消费在前，野蛮的逼债在后，你们真要我父子反目，老无所养吗？”……连续袭来的恐怖，使她血脉贲张，赵安东他们到底搞了些什么？

司徒湄匆匆向侯泽域致歉：“对不起，有点急事，我另抽时间来探讨。”

“好吧！”侯泽域一路送到门外她的奥迪旁边，忽然现在一副骨鲠在喉的样子说：“今晚，我一定要提醒你几句话！”她愕然地转身，直视着他。他轻声说：“我们虽说是股份制银行，不受或少受政府行政干预，可是千万不要忘了罗斯柴尔德！这位金融界的世界级老大说过，政治和金融从来是手拉手的。”

他和她，原来这般接近！

他注视着她的眉眼，轻轻地他说出了他的结论：“所以，一个金融家，还应该是一个政治家；做不了政治家，也应该有相当的政治背景或者超越常人的手段。”她顿时想到了甄求真，想到了欧逢春，匆匆点了点头。

司徒湄很快和赵安东在金色咖啡座见了面。咖啡还来不及点，司徒湄劈面就问：“你们要找的对象，怎么威胁到我上来了？而且不止一个！”

赵安东吃惊地说：“有这样的事？啊？我不知道，真的，我一点都不知道！”

司徒湄浑身燥热。她焦急的，不仅是短信威胁，更是从这名信用卡发行部经理嘴里吐出的这两个不知道！当即从坤包里取出手机，把短信搜寻出来送到他眼前。赵安东刚过不惑之年，眼睛就老花了。此刻掏老花眼镜的手都在发抖，左边镜腿搁上了耳轮，右边镜腿就用手扶着，喃喃地说：“怎么会这样

呢？……一定……一定是他们干的！……”

她知道，面前这个未老先衰的中年汉子为人厚道，忠于职守，对付负债人，宁可自己不吃不睡地软磨软泡，也不会说重话采取出格的行动，所以过早地把青春年华消耗了，正是这一份责任心和一身软功夫，她才把这块硬骨头交给他去啃去磨。她收起手机，努力将语调放平缓，问道：“‘他们’到底是谁？”赵安东说：“讨债外包公司。”司徒湄急问：“你找的就是他们？乱七八糟的，野蛮的非法手段搞逼债，往往是这种人……”赵安东慌了，说：“我也觉得风险太大。所以……我接受朋友介绍的另外一种消化的办法，见效快，而且安全、守法。”“见面了？”“见了。是一位职业养卡人。”

职业养卡人？她无奈地笑了。只知道，有些“月光族”，以按揭购置了大件商品以后没有能力支付月份款，就备了多份信用卡调度头寸，在保持收支平衡的同时保持信用。不想就有了三百六十行以外的新行业！因问：“他们怎么帮人家‘养’？”他说：“盈利的模式很简单，靠一架POS机帮客户解除信用卡还款期限。就是说，对那些使用到了期没有钱还款的客户，他来调度头寸，帮他还款以保持信用。”她关注的是细节，说：“你说得详细一点！”他说：“客户把信用卡交给他，他不仅可以利用POS机帮助客户套取现金，还可以在信用卡免息期结束之前，帮助客户实施最低还款，以免银行催债，使客户信用不受损害。”司徒湄悬了：“就这么简单？”赵安东感觉到了她的警觉，小心地解释说：“养卡人是要抽取手续费，也要收利息的。他们就靠养卡赢利的。”司徒湄打断他：“这当然！这位朋友你熟不熟？叫什么名字？”“缪传礼。”赵安东从口袋里掏出一张名片递给她，上面印着的头衔是“大沪信用卡服务中心理财投资顾问、高级经济师”，说：“刚接触，一副憨厚相，其实相当活络。”

她反复琢磨着名片，追问：“背景呢？了解不？”“了解一些。在一家证券公司做过操盘手，以后独立门户，开了一家投资咨询公司。因为证监会加强证券市场监管，怕被取缔，就投奔了这家‘大沪信用卡服务中心’，做起了这份行当。没有发现不良纪录。”

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研

美、俄、法等国举行大选 “蛟龙”潜水7000米世界纪录

7月28日-8月12日 第十三届奥运会在伦敦举行