

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。

保罗依旧留守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,好好干好理发师的本行。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,如果你现在投资一百万,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

司徒涓一阵惊喜。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:“司徒涓,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?

司徒涓匆匆向侯泽域致歉:“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!这位金融业的世界级老大说过,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。

司徒涓很快和赵安东在金色咖啡座见了面。咖啡还来不及点, 司徒涓劈面就问:“你们要找的对象,怎么威胁到我头上来了?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!”

司徒涓浑身燥热。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。”司徒涓急问:“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。不想就有了一三百六十行以外的新行业!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。”司徒涓急了:“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。”司徒涓打断他:“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日第十三届奥运会在伦敦举行

“神九”“神十”载人登“天宫”

央行CPI指数走势

泰国尼莫岛沉船打捞