

需求持续增加 风险仍然存在

海外置业看重品牌 + 服务

——专访澳中集团董事局主席金凯平

国内购房者的海外置业需求正在持续增加,与此同时,有业内人士强调,海外置业同样存在风险,其不仅包括房子的问题,还有政策、市场等因素。对于身处国内、不具备海外身份的置业者而言,拿钱到国外买房并不简单,也并非所有区域的房子都有投资价值。对此,澳中集团董事局主席金凯平先生在接受本报专访时表示,目前国内购房者在澳大利亚的置业需求越来越多样化,选择更好的服务,更值得信任的品牌开发商是满足海外置业需求的关键。

□地产评论员 傅晓潇



□金凯平

金凯平,上海人。1987年,金凯平带着1000澳元,只身勇闯墨尔本,到达澳大利亚的第七个月,完成他的第一本英文著作《中国贸易指南》。

第三年,金凯平开中医诊所掘到人生第一桶金。之后其投资方向转向房地产领域,买下“霍克大楼”。后来,金凯平开始收购墨尔本市中心的商业大楼,购入市郊土地,修建高档花园别墅,实现了从投资客到开发商的华丽转身。如今他创办的澳中集团涉足房地产、中医诊所、旅游、传媒等领域。

需求呈多样化趋势

一位来自上海的女性购房者在两年多的时间内,在澳中连续买了三套房子。连金凯平都问她,为什么买这么多?这位女士说,澳大利亚的蓝天白云打动了她。她花了90万澳元买在海边的物业,包括300平方米的建筑和500平方米的土地,可以看到CBD全景,还可以看见大海。

目前中国人到澳大利亚买房的热情持续高涨。与前几年相比,早期人们是因为移民在澳大利亚买房,之后是留学生家长为孩子买房,而现在置业者进行资产国际配置的趋势明显。另外,还有一批为养老做准备的购房者。留学、投资、养老、度假成为目前国人在澳大利亚置业的主流。

对于多数想要涉足海外房产市场的投资者而言,澳大利亚市场近年来稳定的表现无疑吸引着他们的目光。

就在2015年,中国和澳大利亚正式签署了中澳自由贸易协定,莱坊相关分析人士表示:“中澳自由贸易协定的签署对于澳大利亚物业市场是极大的利好,中国对澳大利亚的投资将迅猛增长。”

金凯平也认为,虽然目前需求在增加,但国内购房者在澳大利亚置业还只是刚刚开始,未来需求还会增长。

选择值得信赖的品牌

即使越来越多的人到澳大利亚置业,但到底怎么去买?如何去买?找不到让自己放心的、安全的渠道是海外置业最大的问题之一。澳中集团成为很多人在澳大利亚置业的选择。

在金凯平的讲述中,一对父子、一套房子变五十六套房子的故事令人印象深刻。那是

一对来自苏州的父子,2009年小董申请移民澳大利亚,其父董老先生建议儿子去墨尔本,购买澳中房产。父亲说他看了金凯平的《澳洲梦》一书,还进行了面对面的咨询,确定澳中集团和金凯平是值得信赖的。父亲对儿子说,他一生的经验,告诉自己一件事,选择任何东西,其实就是选人。

从将信将疑的小董踏上澳大利亚的土地开始,澳中集团工作人员就事无巨细地提供服务,行程接送、协助办理入学……却未收取任何费用。小董感慨,澳中做得比说得还好。随后四年,董家、董家的亲戚、朋友又购买了澳中五十五套房产。

事实上,澳中集团创始人金凯平的经历可谓传奇。1998年他以550万澳元买入澳洲总工会大楼,创造了澳洲房地产界的一个奇迹。如今金凯平创办的澳中集团涉足房地产、中医诊所、旅游、传媒等领域。

金凯平自信地说:“我们开发的项目都在当地人为主的居住区域,且很有发展潜力。”

从2006年开始至今,澳中已经吸引了1000多位国内购房者,近70%客户是被其好口碑吸引而来。据透露,目前选择澳中的上海、南京置业者占到市场需求的半壁江山。

置业墨尔本的“浦东新区”

对于在澳大利亚买什么样的物业,金凯平直言,买别墅更有投资价值。

澳大利亚实行土地私有,公寓是多业主共有一块地,而别墅的土地则属于自己拥有。所以,金凯平认为要把眼光放在土地上,把土地研究透了,才能做好投资。

与此同时,还要选择位置比较好的别墅。

“在澳大利亚,做房地产最重要的是眼光,有潜力的地段,在未来才会进一步发展。”



金凯平说

◎在澳大利亚买房,需支付40%首付,其余可用银行贷款。

◎在澳大利亚买房除了永久享有土地所有权以外,购房税率较低,而且没有遗产税。

◎澳大利亚房屋空置率在2%左右,其盖房的速度赶不上房子的需求,所以澳大利亚房地产市场处在一个基本平衡的状态。每年房子供应有缺口,但缺口不大。



金凯平说,自己2004年进入墨尔本西南区时,很多人非常不看好,结果现在的墨尔本西南区,相当于20年前的浦东新区,这里是州政府重点发展的区域。目前,墨尔本东南区已

经开发完毕,西南区是整个大墨尔本地区开发最晚的区域,其临海环境具有先天优势。而西南区规划的新CBD比墨尔本现有的大5-6倍,区域内还将建立新的就业中心,交通、科研等方面也将有大量的投入……

“服务2.0”赢得市场

对于澳中而言,有一样东西可谓独一无二,那就是服务。服务是澳中赢得市场口碑的利器,也是真正让置业者在“在上海品着茶,轻松做地主”的关键所在。

澳中对服务的关注达到了一个特别的境界,似乎已经不仅仅是一种商业服务,更是一种人性关怀,金凯平把它称为“服务2.0”。

免费到墨尔本机场接机送机;免费协助办理澳洲手机卡;免费协助联系宾馆住宿;免费安排考察公司房产项目;免费协助约见律师;免费协助办理贷款和开设账号等银行相关事宜;免费协助联系租赁中介出租物业有关事宜;免费帮小业主培训找找工作……甚至当业主在工作、生活中碰到各种问题,澳中都会尽量帮助解决。金凯平说:“只要一天是澳中的客户,就可以一直免费享受这样的服务。澳中是把客户当成家庭成员来对待的。”

这样的服务影响力可见一斑。一位来自昆山的业主,在孙女14岁时买了第一套澳中的房子,在孙子1岁时买了第二套。到第三年,突然介绍来了6位客户。这位业主说,第一年澳中的服务好,他感觉不错;第二年服务继续,他感动了;第三年,他相信了。于是有了推荐的信心。

金凯平并不讳言:“这样的服务对生意肯定有帮助,但并不能仅仅从生意的角度来考虑,能帮助别人是快乐的。”