

# 女商人投资澳洲房产孰料

## 行业不规范中介多忽悠 上海买家踩着“地雷”海外炒房

“永久产权 精装修,首付一成,贷款还息不还本。买即赠1万澳元大礼!”记者给部分海外房产中介通过电话,近日常常接到这样的境外房展邀请。然而,记者调查了解到,并非每一名买家都赚到了钱,很多在被“深套”。

资深房地产策划人、前搜房网董事、总经理庄诺先生说,由于国内房价居高不下,政府又出限购令,投资炒房的难度非常大,于是资本就瞄准国外市场。然而,由于目前销售境外房产的机构一哄而上,市场很不规范,人为陷阱很多,市民境外购房不是摸着石头过河,而是踩着“地雷”前进,风险非常大。

本报记者 叶松丽

《买家自述·三个上海女人海外购房的赔钱经历

### 案例 1

## 女商人澳洲买房短期看不到升值前景 预算外又支出300万元 资金链受影响

11月22日下午,王婷坐在她的商铺里,一边打量着川流不息的顾客,一边向记者述说她在澳大利亚的“购房经”。

20多年前,王婷来到上海打拼,此后在七浦路服装批发市场买下多处商铺,并因此攒下了不菲的身家。然而,资金需要流动才能带来利润,王婷跟很多手头有余钱的上海人一样,首先想到购房,但国内的限购令使得她不得不把目光投向国外。

“我当时在电视上看到澳大利亚的房产推介节目,经过一番计算,决定在海外买房。然而,几年下来,她却仍没有看到升值的前景,买房时被中介鼓噪起来的投资回报期许,还只是停留在预期上。”

“这个投资到底会怎么样,我心里没底。黄金海岸那三套公寓目前基本保本,而南澳那栋别墅,我还一直在往里贴钱。”王婷说,黄金海岸那几套房子,物业公司已经代租出去,房租收益比较稳定,用租金支付完房贷、物业以及市政和水费后,略有盈余。而南澳那套别墅太大,根本就没有租客,只好空关着,房贷、物业等费用,一个月还得垫付不少钱进去。

王婷说,在境外买房子,她面临多方面的困境:语言、法律和办事习惯等

方面的差异。这些差异曾一度让她感到非常苦恼。

“最让我抓狂的是前年的大年三十那天,澳大利亚那边的委托代理人突然来电,要我交物业费、税款以及违约金大约60多万元人民币。那时候我们国家的银行都歇业过年了,我上哪里去汇款?”后来是澳大利亚那边一个朋友帮她垫付了,那个春节她才过踏实。

这预算外60万元是怎么产生的?王婷说:“买房时,中介只告诉你房价,至于物业管理费、税款等细节问题,你若不问,对方就不说。而首次投资的人,哪有那么多经验?比如说物业管理费,你提前交,就享受8-9折优惠,延迟一天交,那就要罚违约金。”

除了物业费,银行贷款也是到日子就得交钱的,迟一天就要罚违约金。

王婷说,买房子的时候,这一切都由中介公司来处理。“那时候,中介可热心了,律师、翻译、房产经纪为你忙前忙后,一旦合同签掉了,这些人就突然消失,甚至电话都打不通。”

因为上述原因,王婷说,为澳洲那几套房子,至少花了300多万元人民币的冤枉钱。至于还要过多久才能“打平”,王婷说,她感觉非常迷茫。更令她感到忧虑的是,自己在国内的生意已经感觉到了来自流动资金方面的压力。



某境外房产推介会上来了不少咨询境外购房政策的人。

### 案例 3

## 房屋空置率高“割肉”也割不掉 家人留守纽约当起了“房管”

11月24日晚上,在“搜房网”的投资推介会上,“美国房东”陈瑜告诉记者,10年前她家在纽约买的房子,现在让她进退两难。

陈瑜说,10年前,她丈夫的弟弟在纽约创业,非常艰难。他们为了帮助弟弟,就在纽约贷款买了一套60多万美元的别墅给弟弟结婚时居住。“当时美国房价在往上走,算下来还是赚的。可是房贷还掉之后,房价就跌下去了。现在那套房子市值比我们当初买进来时还低。”

更糟糕的是,她家在美国的印染生意,最近几年也随着美国整体经济

情况下滑而衰落,今年退出美国市场。“美国人都找不到工作,很多在美国打工的人都回来了,房子空置率非常高,我们那套房子想出租都非常困难。”

陈瑜说,这个时候想卖掉房子,即使“割肉断腕”也不是件容易的事。“关键是我们卖不起。”陈瑜告诉记者,在美国卖房,很多费用都是卖方支付。这些费用主要包括房地产经纪公司费用、卖方的过户公证费、屋主产权保险费、县政府过户税、市政府过户税、一年的房屋维修费、白蚁检查费、屋契文件准备费、文件公证费、经纪公司的法律

规范监督费等等。

同时,还需还清所有尚未支付的地产税、社区费等。所有费用加起来,约占房屋售价的10%。另外,外国人变卖自己在美国的房产,还必须要向美国税务局缴纳所得税,由产权公司在过户时扣除,税款大约是房价的10%。

陈瑜无可奈何地说,为了打理自己的房产,她妹妹一直在纽约留守。“她还同时替其他4位中国朋友看房子,替他们找租客,付账单。”陈瑜说,如果不考虑移民美国,单单想着去美国买房挣钱,目前并不是好时机。

### 案例 2

## 轻信“7年翻一倍”买下新建公寓 当地“二手房”政策致使房屋难出手

陈洁是名平面设计师,2年前在墨尔本买了套60多平方米的公寓,但因为租金太低,不够还贷和交其他税费,每年大约要填进去2万元人民币。

陈洁说,当时中介的人告诉她,只要在签合同付10%的钱,交房时再补齐20%就可以。以后的房贷和税费可以用房租来支付,中介负责为她寻租,根本无需打理。

购房前,陈洁自己也对澳大利亚的经济情况做了一些研究,而中介提供的材料,如:在过去的40年里,澳大利亚房价基本呈上升趋势,平均每年增值10%,每7年翻一倍”,更是让她怦然心动。

然而,今年年初刚刚拿到房子的陈洁却感觉很惆怅:“我想5年后把澳大利亚那房子卖掉,靠着在国外炒房挣一笔钱,然后再在上海买一套比较体面的房子,但后来才知道,在澳大利亚,外国人是不可以买二手房的,5年后我的房子只能卖给澳大利亚人,能卖得掉吗?”

对于陈小姐的情况,一位熟悉澳大

利亚行情的业内人士“给记者算了一笔账:这套房子当前市价大约40万澳元(1澳元约等于6.6元人民币),目前全球经济都不景气,澳大利亚也不例外,7年后升值翻番的可能性非常小,就算能够顺利出手,她其实也赚不到多少钱。”

该业内人士分析,如果5年后,这套房子增值一半,价值升到60万澳元,即增值20万澳元。到时候增值部分要按照29%交税,约5.8万澳元,再加上5年因租金不足自己填补进去的2万澳元的养房钱。此外,如果投资人选择还息不还本的贷款方式,贷款7成,约贷款30万澳元,期限为30年,利率大约为5.84%,月供大约1500澳元,5年9万澳元。如果房屋没法出租,或者中间断租,这个月供就得自己填补,也就赚不到什么钱。

“我们所有的算盘都是打在澳洲房价一直涨上面,但这并非稳定的增长。”业内人士告诉记者,由于中国投资客大量涌入,现在澳洲出现一些楼盘专门面向中国人销售,银行贷款的利率也上浮不少,风险越来越大。

## 《专家访谈》 境外购房行为需要政府规范

资深房地产策划人、前搜房网董事、总经理庄诺告诉记者,目前我国国家在对待公民境外购房行为上,还没有进行有效管理,从而产生一些非常实际的社会问题:资产转移问题、外汇限额问题等。

据庄诺先生统计,在这波海外购房者中,投资者占44%,接近半数,移民的占21%,子女教育的占12%,而资产转移的占到了17%。

“在境外买房这个行当里,资产转移已经成为一个不可忽视的问题。”庄

诺说,在进行资产转移的人群里,有些人认为有些国家在保护个人私有财产方面做得比中国好,就将自己的资产通过买房转移到一些法制比较健全的国家。也有是家庭纠纷,夫妻一方对财产进行“正转移”。

“当然,也有些腐败分子借此向国外转移资产。”庄诺说,此类资金转移的特点是资金向境外转移在形式上基本合法,通常以企业或个人正常海外投资的形式转往国外。资金性质的改变发生在境外,在境外被腐败分子非

法占有或挪作他用。庄诺认为,有关部门需要在这个环节对个人海外投资购房进行有效监控。

因为国家有每人每年5万美元的外汇限额规定。在境外购房者只能全家总动员,将购房资金化整为零,以旅游、留学等名义汇入境外账户。这样规避了法律风险,却扰乱了国家的金融秩序。也有一些人通过地下钱庄,将大笔资金注入境外账户。这一过程给购房者的资金带来了风险。