

# 搭进300多万冤枉钱



本报记者 丁嘉 摄

》记者调查

## 境外购房七个陷阱

记者在采访那些已经在境外购房的买家时，他们无一例外地告诫说：“境外购房陷阱太多，再好的中介都是靠不住的。真要到境外买房，还是自己实地考察再说。”

### 陷阱一：包租包卖 特点：买房容易卖房难

大多数买家都希望自己在海外买的房子能以“包租”形式出租，所以“包租”就是最具诱惑力的推介词。因为能租出去，就意味着你有稳定的租金收入。但是，很多中介只是将包租当诱饵，实际上他们并不保证替你租出去。万一租不出去，损失还是你自己的。”

在澳信公司的展销会上，记者就“包租”事项询问销售经理，该经理说，在推广期，第一年包租，这个是写进合同的，如果租不出去，公司将补贴客户的租金。第二年开始，公司可以将客户的房子委托给布里斯班当地的服务公司进行租赁。如果租不出去，我们也

没有办法。”

至于“包卖”，王婷说，这就不靠谱了。只有澳大利亚公民才可以购买二手房。也就是说，你的房子要转手，就必须找澳大利亚人来接盘。而澳大利亚人对买房并不像中国人这样热心。所以，我们在澳大利亚买房容易卖房难。”

### 陷阱二：居留权 特点：翻译会断章取义

资深房地产策划人、前搜房网董事、总经理庄诺先生告诉记者，很多中介公司在办投资移民的时候，故意混淆“移民”与“居留”、“永久居留”、“移民”以及“绿卡”等概念。因为翻译的原因，有些概念翻译成中文时，差别并不大，就给房产中介可乘之机。”

庄诺先生以不久前西班牙“16万欧元购房获居留权”为例说，即使你在西班牙买了房子，你也只能获得在当地居住一段时间的权利，在居留期间，你也不能享受当地的社会福利，也不能工作。你得有一大笔钱供你在西班牙度假一样地“居留”，西班牙盯的是你

的钱包，而不愿意为你提供任何生活保障。”庄诺说，这个消息经一些售房中介断章取义后，就变成了“16万欧元移民”。

“如果你不懂英语，又没有完全弄懂这些法律概念，就很容易上中介的当。”庄诺先生告诉记者。

### 陷阱三：低门槛 特点：很多费用未告知

陈洁告诉记者：“我买墨尔本那套房子的时，手头的钱并不多。中介的人跟我说，在澳大利亚投资购房的门槛很低，只要付10%就可以了，交房的时候再付20%，余款都可以申请贷款。”

大约一年后，陈洁的房子要交付了。这时候，陈洁发现自己需要补交的

钱不仅仅是那所谓的20%，很多费用都冒出来：印花税、市政税和水费、物业管理费以及律师费等等。

银行评估的房价比开发商给的市价往往要低10%-20%，买家补缴的首期房款，也就高于预期的20%。补交款加上其他税费，大大超出了我的预算。”

陈洁无可奈何地说，她的资金链差点就断掉了，几乎无法支付后期的打理费。

王婷也说，你要是通过中介买一套60万澳元的房子，你至少要在自己的账户上备足80万澳元，以备不时之需。而中介为了吸引买家，往往把门槛说得很低。

### 陷阱四：永久服务 特点：卖完房子就解散

王婷告诉记者，有些中介在“忽悠”你买房的时候，说“一次买房，终生服务”，绝对是骗你的。

她第一次买房的那个中介，总公司是澳大利亚的，当时承诺只要通过他们买的房子，他们公司在澳大利亚会提供终身服务的。对那些在澳大利亚无亲无故的投资者来说，这一点很有吸引力。可是，他们

在上海的公司卖完房子就解散了。后来王婷赶到澳大利亚去，找那个总公司，总公司也倒闭了。王婷的经验是，说得越动听，谎言的可能性就越大。相反，实际困难跟你说得越多，这样的中介就越靠谱。

李敏也告诉记者，在澳洲买房，除了要选对销售商外，更重要的是选对开发商。所有来中国推销房产的开发商

，都会说自己是澳洲最大最强信誉最好的开发商，我们不能听他们吹，而是要想办法了解这个开发商在澳洲的业绩和口碑。”

王婷则认为：“你选澳洲人开发的楼盘还是可靠的，千万别选中国人在那边开发的楼盘。坑害中国投资者的，往往都是中国人。”

### 陷阱五：高回报 特点：每个环节都不能错

在一家代售澳大利亚房产的境外中介，业务员以“算账”的形式向记者推荐一套70多平方米的公寓。业务员说，这套公寓市价55万澳元，你只要交16.5万澳元，其余都由银行承担。交房后，我们替你租出去，年租金收益约30250澳元。”业务员给出一个投资收益计算公式：投资收益=年租金-年利

息-其他支出（租务管理费+物业管理费+市政税及水费）30250-23100-（1815+3000+1200）=1135（澳元）

业务员还信誓旦旦地表示，澳大利亚的房产平均年升值10%，也就是说等到交房后，这套55万澳元的公寓会变成73万澳元。客户如果将升值部分的70%贴现，即可获得贴现额12万澳

元，再利用其中9万澳元投资一套价值90万澳元的公寓。三年后，客户即可拥有一套价值73万澳元现房和一套价值90万澳元的期房，两套房总价值达到163万澳元。

王婷看了这套说词后指出，要想让这个设想成立，就得保证房租不能下降，而且租期一个月都不能脱节。

### 陷阱六：永久产权 特点：地权产权同样分开

庄诺告诉记者，所有销售境外房产的中介，无一例外地拿“永久产权”这个概念来忽悠买家。庄诺说，在国外，地权和产权也是分开的。比如在美国的曼彻斯特，产权是永久的，但土地使用权不是永久的，你买了房子之后，就得年年给用地交税。

了解“1美元”拍地的“中奖者”叶小姐的人告诉记者，叶小姐在佛罗里达州那1000平方米的土地，并非按照中标价8800美元来交税，而是按照当地土地管理部门评估的价格的1%来交税的。而且这块地每年评估出来你的价钱并不固定。如果叶小姐不

能有效利用这块土地，那么她获得的不是该土地的永久所有权，而是永久纳税权。”

“对产权的性质，我们需要按照国别，甚至州别来研究，中介在推荐房产的时候，往往在这个问题上给客户‘吃药’。”庄诺说。

### 陷阱七：精装修房 特点：外国租客喜欢自带家具

在澳大利亚最好别买样板房。王婷说，她一开始不懂澳大利亚的行情，在中介的撺掇下，按照中国人的思路买下带家具精装修的样板房，以为这样的房子租金会高些。“我们哪里知道，澳大利亚本地人是不热衷于买房居

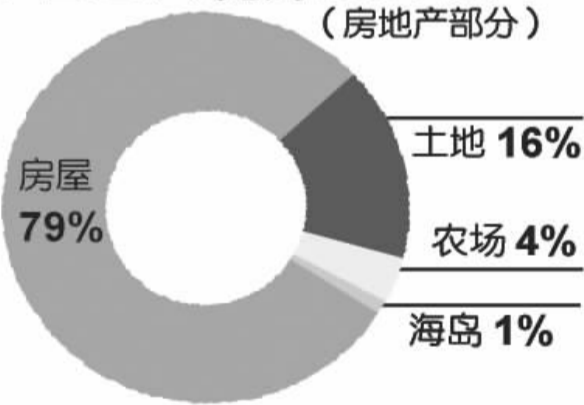
住的，他们喜欢租，自己有家具，租下房子后，所有家具一车送来。”

王婷说，平心而论，澳大利亚开发商的样板房里的家具都是名牌，货真价实。当然，这样的样板房价钱不菲，中介为了赚取更高的佣金，不惜给客户“吃

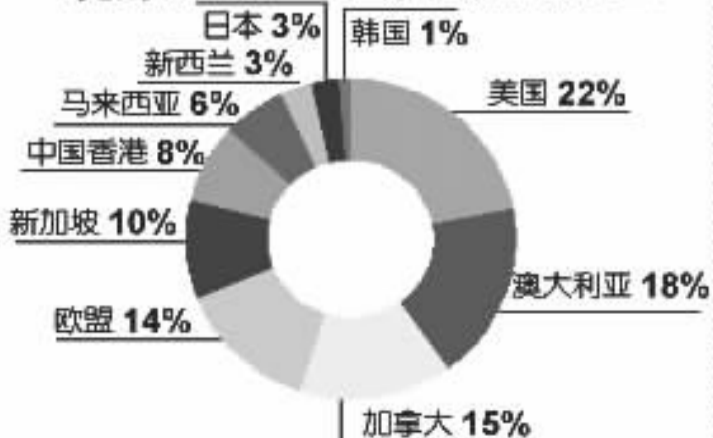
药”，让客户高价买下。有家具的精装房，反而不好出租。”

王婷还提醒说，有些中介为了招揽客户，信口开河许诺赠品，王婷建议，任何赠品都必须在合同里写明，否则就不靠谱。

## 中国富人境外投资取向 (房地产部分)



## 境外房地产10大投资热点地区



俞霞 制图 数据来源：搜房网国际卡会员调查