



杰克·达毛拉



Nick

外国地产商眼里的中国买家

中国赴美购房团 他们两个月就组织了两次

美国房地产市场沿自去年的低迷让不少浙商看到了投资机会。这次博览会上,以前并不多见的美国房产项目也首次在杭城露面。

这次参展的美国房产商叫威汉房产投资咨询公司,在美国也是比较知名、比较大的开发商,拥有42年房地产开发历史和近10年海外经纪服务经验。

记者采访了他们的市场策划经理 Jack Damaola(杰克·达毛拉),他在中国已经生活好多年了,到过很多地方,中文说得很流利。

今年开始,他们公司就已经组织过两次中国赴美购房团。应投资者要求,行事很低调。

第一次是2月中旬,有18人参加,浙江、江苏、上海的投资者都有。浙江的投资者是个温州人,居住在上海,最近在纽约办事。他希望威汉能够帮他安排在6月份看房子,他打算在纽约买房子。

第二次是4月底,也有10多人参加。有个台州人身负重任,他的很多朋友也想投资美国的土地和房子,大家就派他当先锋,先去美国摸摸情况,合适的话,大家一起去买。

Jack告诉记者,江浙一带,这两年投资境外房产的人越来越多了,特别是去年金融危机开始,很多人都想着去美国抄底。去年是看的多,但到了今年的

三、四、五月份,看好的那些基本上都出手了。

中国房价的回暖基本上是从3月份开始,销售量大幅增加,接着是价格上涨。中国人是不是用中国的标准在“抄底”美国房产?

Jack说,美国的房价的确在去年大幅下跌,跌幅一般都在40%-60%,有的甚至高达80%-100%,迈阿密、拉斯维加斯的海景别墅一栋只卖30万美金,以前可都是要50万、70万美金以上的。应该说,美国的房价也是去年年底的时候最低,但现在也逐渐开始回暖了,基本上和中国是同步的。今年3月份,销售量开始大幅提高。比如,佛州的销售量涨了100%,南佛州去年年底有两年的库存房源量,但一个季度过去,库存量只剩下6个月。销售量上涨,马上就会迎来价格上涨。这么说起来,去年年底今年年初在美国买了房子的,的确是抄了个底。

那么,去美国抄底楼市,值得吗? Jack说,在美国,房子都是算实用面积的,而且是永久产权,价格现在也是在低点,买美国的房子,性价比还是比较高的。

去美国买房子的浙江人多吗? Jack说,还是比较多的。作为房产商,他很看好浙江市场,特别是杭州。因为在杭州生

活的人的生活环境、交友程度都会促成他们留学、移民,以及置业。

杭州的房价现在也开始上涨了,涨幅还比较高,Jack对杭州的房价并没有做过仔细的研究,但他觉得,杭州是个很特殊的城市,因为有很美丽的西湖,西湖边的地块很稀缺,西湖沿线的房价肯定高。加上杭州又是省会城市、旅游城市,所以价格才会一直比较高。

Jack对中国的“炒房团”是不是有所了解? Jack说,知道一些,70%是香港、台湾、温州人在炒。大量炒作的结果就是房价虚高,炒作的人多了,价格就上去了,但房屋的空置率很高,事实上还是泡沫。

Jack去过永康,对于这个浙江的小城镇,印象很深。只是一个小县城,房价却在七八千一平米,再看看这个小城镇的环境污染严重,并不适合居住,居民收入又普遍比较低,很显然,就是炒作的结果。直接后果就是泡沫,这里的人,别说买房子了,很多人租都租不起。那些投资者,房子买过来也是空着。这是投资者没有理性分析的结果,让价格与价值背离了。

对于中国房地产市场回暖后又火爆的现象,Jack表示,这当中泡沫肯定是有的。房子被一抢而空,有的是房产商炒作,北京就出现了和购房潮同样热的退房潮。

Nick对杭州的购买力很满意,很多人来看,也有人当场定了房子,的确很有市场。

Nick告诉记者,去澳洲买房子的中国人在这两年增加很快,移民和投资的都有。从他们的销售情况来看,在墨尔本购房的中国人中40%是江浙人,而浙江是最主要的一个省份。

以前不做中国生意的大公司 很在乎中国人了

在墨尔本买房的中国人,40%是江浙人

MIRVAC是澳大利亚最大的房产上市公司,澳洲的很多顶级房产项目、地标性建筑都是他们做的。今年下半年,他们将推出全世界最大的单套公寓,顶层的1000平米的复式公寓。

去年6月之前,MIRVAC的项目是不在中国销售的,国内也没有代理公司做过他们的项目。去年6月后,他们通过瑞亚房产公司才接触到中国客户,发现

中国是一个很有潜力的市场,去年他们在墨尔本的项目Waverley Park 30%的房子是中国客户去购买的,他们这才开始重视起中国市场。这次博览会上,他们墨尔本的销售总监Nick也来到了中国。

与Nick接触过的人都说他是个很牛的人,对房地产市场有比较独特的看法。这是Nick第一次来中国,也是他第一次来杭州,他觉得杭州是个很美丽的城市。

【买房知识】

去国外买房,需要注意哪些事项呢?投资买房和移民、留学买房有什么不同的地方?从购房手续来看,都没有差别。唯一的区别就是投资、移民、留学的客户有不同的需要,这需要根据客户的具体情况来给出一套最适合的购房建议和方案。

以澳洲为例,需要贷款70%的房子计算,购房手续主要是这些:

- 1 了解房子情况,选房
- 2 支付意向金,保留房源
- 3 签订购房合同(澳洲注册律师在场)
- 4 支付10%购房款
- 5 退意向金
- 6 交房的时候付20%房款和70%贷款

【购房建议】

1 要结合自己的需求和喜好,比如孩子读书、周边交通、生活配套、区域环境等;

2 尽量选择大开发商的项目,避开小开发商,因为大开发商的项目在品质上有保障,同时房子的定价比较合理,房产保值,增值稳定;

3 选择一个正规的公司代理购房,切忌贪小便宜找一些皮包公司。这种小的皮包公司,没有大开发商的项目;没有后续服务,等于是把国内的客户转卖给澳洲别的中介公司,层层剥皮,甚至会乱报价;以澳洲为例,有些国内的代理公司根本在澳洲没有销售代理执照,这在澳洲是违法行为,有可能会影响到购房客户的利益,造成巨大的损失;

4 选择在国外和在国内都有注册的正规公司,而且需要有国外的团队支持,否则购房后的一系列工作和问题无法得到解决。