

投資理念

- PIA置業理念
- PIA平台
- 如何尋找有增值潛力的地區
- 關於“三個長線”



JUSTIN 汪

投資理念





華人地產投資同盟

The Property Investors Alliance Pty Ltd

華人同盟

華人地產投資同盟簡稱“華人同盟”，是由一群長期從事地產投資及信貸服務的華人專業人士共同打造的，立志推行PIA 置業理念的服務平臺。



我們的目標

以最快的速度吸收5000名華人盟友，建立起長期、穩定的盟友關係，共同克服個人實踐PIA置業理念的四大障礙，通過有效地實踐PIA置業理念來達到經濟自由的夢想。

我們的經營原則

1. 拒絕投資行業容易陷入的任何狂熱和浮夸。
2. 力求以真誠、信實和專業水準來贏取回頭的客人，追求客戶100%的滿意度。
3. 一日相識，終生為友，我們渴望為客戶服務一生。

我們將努力做到

1. 擁有一支穩定的專業隊伍，為盟友提供系統的投資顧問服務。
2. 通過投資通信、互聯網等方式，以PIA置業體系為原則，長期地為盟友提供地產投資的正確信息。
3. 通過系統的研究為盟友尋找最佳的投資物業。
4. 通過降低華人同盟的運作成本，力爭把最大的利益讓給盟友。
5. 通過創造更多的模式，讓普通的投資者在地產投資的價值鏈上有更多的參與，并由此獲得更多的回報。

華人同盟的四大功能

華人同盟的四大功能旨在幫助投資者克服實踐PIA 置業理念的四大障礙。

1. 顧問服務

- 傳播PIA 置業理念，幫助客戶進行投資能力的分析整合以及風險管理，克服投資者知識不足的障礙。
- 專業高效的服務，幫助投資者在 not 影響正常的工作、學習和社交活動的前提下快速地将PIA 置業理念付諸實踐。
- 通過傳播成功的思維及行為模式幫助普通投資者克服性格上的一些障礙。
- 通過長期穩定的朋友般的個人接觸以及投資者之間的互動把普通投資者帶入一個積極成功的環境。

2. 財務服務

立足于PIA 置業理念，策略性地為投資者安排好最佳的信貸組合，使投資者不僅能最大的利用金錢的杠杆，而且能管理好現金流的風險。

3. 物業選擇

根據PIA 置業理念的目標為客戶選擇和推薦合適的物業。我們選擇物業的主要考量是物業的增值和出租。華人同盟認為一個物業的增值潛力的大小取决于所在地區未來在就業、交通和購物等方面的積極性的變化因素。一個物業出租的好壞關鍵在于它離交通、購物場所以及主要租客源的遠近。

4. 出租服務

華人同盟還將努力通過真誠的出租服務幫助投資者減少空置率、提高租金收入，使投資者沒有后顧之憂。

PIA 置業理念

PIA 置業理念是資深地產投資顧問 汪 樾 (JUSTIN)在長期從事地產投資服務的過程中通過總結地產投資的成敗經驗，結合澳洲政治、經濟、法律等宏觀環境因素和悉尼住宅地產的微觀市場特征，總結出的一套適合普通收入者的安全有效的地產投資方案。PIA置業理念可以用以下五個方面來概括：

1 一個目標

幫助普通收入者通過悉尼住宅地產的中長綫投資，達到經濟的完全自由。所謂的經濟自由必須符合兩個條件：

1. 被動收入：所有的收入必須是不依賴時間和體力而被動得到的，比如租金就是其中的一種。
2. 永續年金：收入穩定而源源不絕地進來，并且會隨着通貨膨脹而提高。

2 兩個杠桿

1. 時間杠桿

俗話說：時間可以改變一切。PIA 置業理念倡導的是中長綫的投資，而非投機。地產投資主要是通過時間來積累通貨膨脹和人口增長的壓力而達到增值的效果。如何抓住理想的退休年齡前有限的時間是PIA 置業理念所強調的成功的關鍵因素之一。

2. 金錢杠桿

如何借助他人的金錢來達到自己的富有是PIA 置業理念的第二天關鍵。PIA 置業理念是教會人們在地產投資上如何通過金錢杠桿來達到一本萬利甚至無本萬利。

3 三個原則

1. 買得越早越好
2. 買得越多越好
3. 留得越久越好

4 四個階段

1. 下種：利用手中有有限的儲蓄，盡早地買下第一套物業
2. 分株：從第一套物業，開始逐漸擴大手中物業的“盤子”
3. 修枝：根據個人的需求和現狀整合其名下的物業和債務達到減輕壓力或進一步投資的目的
4. 收穫：利用地產投資的碩果（淨資產和淨租金收入），享受完全的經濟自由。

5 五個考量

1. 如何評估自己的需要
2. 如何評估自己的能力
3. 如何管理自己的風險
4. 如何選擇自己的物業
5. 如何處理自己的物業

實踐PIA 置業體系的四大障礙

認識和理解 PIA 地產投資體系並非難事，但遵循 PIA 地產投資體系而獲得真正的成功並非易事，因為每一個人都會面臨四大障礙。

1. 時間障礙

大部分人都在為自己的工作、學習、家庭生活而疲于奔命，根本無暇學習了解PIA 地產投資體系，結果日復一日、年復一年地浪費了寶貴的時間。

2. 知識障礙

PIA置業理念認為地產投資并非不是簡單的一買一賣，而是融合了社會、經濟、金融、法律甚至行為科學的綜合體系。遺憾的是絕大多數人都缺乏對其中的知識和技巧的了解和掌握，而這些知識又是很難從其它渠道，諸如正規的教育中獲取的。

3. 性格障礙

性格決定命運。擁有成功者性格的人只占5%。PIA的研究發現，95%以上的人口之所以無法實踐PIA 置業理念完全是因為性格的弱點。

4. 環境障礙

我們生活在一個消極的世界里。我們周邊的朋友大部分在地產投資上都沒有成功，他們對地產投資的無知以及他們性格的弱點常常成為我們實踐PIA 置業理念的羈絆。



華人同盟
THE
PROPERTY
INVESTORS ALLIANCE

平臺 Platform 讓投資不再摸著石頭過河

樓花熱賣，皆大歡喜，卻也給我們埋下了很多成交隱患。在這個當口又有多少人認真想過，兩年、三年之後項目成交的時候，我們將會面臨多少風險？

很多人遲遲不敢進入房地產市場，常常是因為害怕“風險”和“麻煩”。房地產市場那麼大，裏面的環節和門道那麼多，大家進入市場的時候難免像摸著石頭過河，說不定在哪裏要跌跌撞撞。我們親眼看到過一些無良發展商和中介損害買家利益中飽私囊的例子。買家一個不小心，小則竹籃打水，大則損失慘重。

河水太深，水流太急，一兩個人沒有船怎麼能夠安全渡河？於是我們開始思考發展商、中介和客戶之間的關係。在傳統的經營格局中，中介賣的是發展商的房子，自然要為發展商千方百計謀利益。他們把買房的投資者稱為客戶，關係再融

洽也畢竟是客。而對我們華人同盟而言，所有的客人都是我們的盟友，是自己人，是一個陣營的人。銷售房產是我們的工作，它和其他千萬種工作一樣，是靠勞動和付出來贏得報酬的，而絕不是與盟友爭利益的手段。財富是要靠努力獲得的，團結所有盟友一起實現財富自由，既是我們給自己的責任，也是我們應有的擔當。

正是因為這些種種，華人同盟才會花費8年的時間來打造PIA投資平臺。這個平臺集合了銷售顧問、信貸、物業管理和IT幾大部門，卻又遠遠不止把它們簡單地放在一個屋檐下。對於我們的團隊，大家是在自己專業的基礎上深度合作，從

一個整體的視角為客人打造長期的投資和物業管理方案；另一方面，加入這個平臺的盟友越多，我們得到的信任越多，PIA就有越強大的力量去爭取整個同盟的更多利益。

平臺的實際功用

如果這樣說還不夠具體，不妨來一起看看我們是怎樣為客人解決實際問題，從而規避選擇、成交、管理三大風險的。對大多數人來說，買房的第一個問題就是“買哪裏”。如果一間物業現在的房價存在泡沫，或者位於發展前景比較弱的區，那麼在未來若幹年裏，這間物業將增值非常緩慢甚至完全沒有增長。PIA為

客人選擇的物業不是跟風一樣地哪兒熱賣哪裏。我們選擇項目前都要認真研究政府發展規劃，評估各個地區的發展潛力，對比現在房價，核算今後的租金收入，最後才作出判斷。

個體投資者中，在買房時很難做到完全了解發展商是誰、資質如何，在等待樓花交付的幾年裏，說不定就被無良發展商鑽了空子。單獨的買家是無力和發展商抗衡的。萬一發展商站法律的空子，存心耗到合同過期，然後轉手把蓋好的房子賣高價，那麼買家不僅消耗了兩年的時間，損失了房產的增值，還有苦說不出。PIA一直替大家提防著在購房過程中各個環節可能出現的問題。我們為大家選擇的都是有信譽的發展商，並且保持長期的合作關係。一旦有問題發生，我們將成為所有盟友的堅強後盾，可以代表大家和發展商講條件，保障大家的切身利益。

房子和物業選好之後，就進入了成交的環節。幾乎每個人都會有這樣的擔心：萬一貸款申請不下來怎麼辦？萬一成交的時候估價不過怎麼辦？萬一成交之後沒有租客，承擔不了利息壓力怎麼辦？PIA平臺從一開始就替您打理一切。可能開始的時候我們會顯得比較“不好辦事”，貸款部門不僅很嚴格地審查您的經濟狀況，還會一直追著您要證據材料，但這都是為了保證整個大樓的每一個業主都能順利成交。為了確保您不在估價的時候蒙受損失，我們還會整體安排估價的順序，價格高的先進行，價格低的後進行，確保每間物業都順利通過。

為了早點拿到租金收入，成交前後所有業主都急著招租客。如果

沒有一個統一的管理，業主間互相壓價，將導致整棟樓租金過低、租客質量參差不齊，甚至影響整棟樓的居住環境。PIA整體管理物業出租，合理定價，防止惡性降價；還給盟友提供租金保證，無論房子是不是租出去了，都確保業主有租金收入。並且因為盟友的力量，我們與發展商達成了一個獨一無二的協議，就是在房屋真正成交以前，我們就能刊登招租廣告、帶租客看房。如此一來，大部分盟友拿到鑰匙之日也就是租客搬入之時，之間沒有哪怕一天的租金損失。

一間房產能不能給您帶來好的收益，管理的作用至關重要。很多人賣掉自己的投資房，就是因為物業管理費過高。其實這都是由於業主在開會時不積極爭取自己的利益造成的。如果業主不團結，物業公司很可能就會借機巧立名目，增加費用。有很多客戶對為什麼PIA不提供物業管理（Strata Management）服務表示疑惑。以PIA現在的平臺建設，成立Strata Management並不是一件很困難的事情。但是，因為Strata Management從某種意義上說是站在客戶的對立面的，為了增加收入，就只有增加管理費。所以，在PIA平臺中，將不設Strata 管理部門，我們的物業管理部門會在客戶的授權下替客戶行使業主的權力，我們會根據豐富的經驗選擇物業公司，了解物業公司有沒有亂收費，然後憑借所有業主的力量向物業公司施加壓力，否定掉一切不合理的項目和收費。有了優質的物業管理和租金保證，我們就能保障您良好的現金流，這樣就能避免業主低價再售。沒有低價再售不僅意味著單個客戶沒有蒙受損失，而且整個大樓的所有盟友都會因此在房價增值上受益。

PIA平臺的每一個功能都是我們摔倒過或者看到別人摔倒過之後，根據經驗教訓總結設計的。我們希望能給您織起一張全方位的安全網，杜絕您的一切潛在損失。我們的每個工作環節都有多個部門互相協作。PIA投資平臺的建設就像是造一條大船，有越多的盟友加入，這條船就能造得越大，行駛得越穩。

以上只是給您舉的一些例子，希望您能對我們平臺的作用有個初步的了解。如果您想更深入了解我們的平臺是如何運作的，歡迎您和我們的顧問進行更深入的探討。



華人同盟花費8年的時間來打造PIA投資平臺。這個平臺集合了銷售顧問、信貸、物業管理、IT和稅務幾大部門，卻又遠遠不止把它們簡單地放在一個屋檐下。對於我們的團隊，大家是在自己專業的基礎上深度合作，從一個整體的視角為客人打造長期的投資和物業管理方案；另一方面，加入這個平臺的盟友越多，我們得到的信任越多，PIA就有越強大的力量去爭取整個同盟的更多利益。

Justin Wang 汪樾
華人同盟董事總經理

如何尋找有**增值潛力**的地區

Justin 汪



常常困擾置業者的一個問題是“現在是否是入市的好時機”。從PIA置業理念分析，回答是或不是都是不正確的。理由是悉尼住宅地產市場並不是一個板塊，而是由許多細分市場組合而成。PIA置業理念提倡具體區域具體分析，具體項目具體分析。“時機”有時存在於“地點”。事實告訴我們當總體市場淡靜的時候，有些地區增值依舊很好。

普遍增值和超常增值

PIA置業理念把增值分為“普遍增值”和“超常增值”。悉尼的住宅地產因為供需矛盾和通貨膨脹而擁有“普遍增值”能力。在悉尼這樣一個成熟的市場中存在着“波浪效應”或“橡皮筋效應”。它是指當一個地區的房價上升到一定程度時，必然會“迫使”或“拉動”相關地區物業價格的上漲。從長綫看，每一個地區長綫增值的絕對值因為原來價格基數的不同而有差別，但其百分比是沒有多少差別的。不存在某一地區10年房價攀升不止，而相鄰地區的房價十年沒有絲毫變化。我們的經驗和統計數據都證明這一點。這種增值我們稱為水漲船高式的“普遍增值”。從這個角度看，每一個地方都有增值潛力。

從一個特定時段看，我們又發現每一個區增值的百分比會有差異，甚至有極大的差異。如果一個地區在某個時段增值的百分比遠遠高於同時段的市場平均值，這種增值被我們稱為“超常增值”。

專業的置業者要追求的應該是“超常增值”的潛力。雖然追求“超常增值”是專業置業者的目標，但是明白“普遍增值”同樣非常必要。許多人因為不明白“普遍增值”的存在，結果出現兩個現象：1、過于追求超常增值，痴痴於尋找增值“最”好的地區，結果遲遲無法做出置業決定，延誤時光。2、因為認定某地區未來沒有超常增值而把在那個地區已持有的物業賣掉，結果連未來的普遍增值也失去。

區域的“好”與“不好”

當問及什麼地區會有超常增值，人們會有不同的回答。有人喜歡選擇自己目前居住地區的周圍，理由是他熟悉並喜歡這一帶。但是我們自己喜歡的區，別人未必喜歡。換而言之，我們喜歡的地區未必是有超常增值的地區。有人指出超常增值只存在於好區，因為好的東西總是搶手。也有人主張超常增值只存在於便宜的地區，原因是房價起點低，上升會比較容易。

這些回答都似是而非。我們現在來分析人們口中常說的“好區”和“不好的區”兩個詞。1、如果從綜合的角度看，“好”與“不好”，其中存在着個人背景及經驗引發的差異。人們往往根據自己的經濟文化背景和個人經驗得出自己的結論。張三認為好的區，李四未必認為好。李四認為不好的區，張三可能認為很好。2、如果從具體因素評價一個地區，每個人因為對各個因素的偏重而引發結論的差異。比如，張三認為A區好，因為它安靜。李四可能認為A區不好，因為它交通不方便。3、對於一個地區的評價還存在着印象和現實的差異。在這個世界有相當比例的人群對周圍的變化不關注，不敏感。他們對一個地區的判斷往往停留在很多年以前的印象中。這個差異同樣引發對一個地區“好”與“不好”的判斷誤差。“好區”與“不好的區”是兩個極具誤導性的概念。



三個差異

今天，一個地區各方面實際情況的“好”與“不好”，人們對一個地區印象的“好”與“不好”都在一個地區今天的房價中體現出來。所以從投資的角度看，今天不論是買在“好區”或“不好的區”，置業者既沒有吃虧也沒有占便宜。PIA置業理念認為投資不是投資今天，而是投資未來。一個地區是否有“超常增值”取決於這個地區是否有現在和未來的差異，印象和現實的差異，前一波和后一波的差異。這三個差異是PIA置業理念追求“超常增值”的標準。

現在和未來的差異。如果一個地區因為政府和大公司規劃在未來的幾年里在就業、交通、購物和環境等方面有積極的巨大的變化，這個地區就會有“超常增值”的潛力。2號公路和5號公路的開通對

相關地區房地產的刺激就是例證。當我們在判斷一個地區是否有超常增值潛力的時候，不要拘泥於它現在怎樣，而是通過全面深入的資料收集確定政府和大公司對這個地區的未來投資和規劃。置業者作為個體很少有能力獲取這些資料並科學地消化分析它們。更大的挑戰是我們必須有勇氣在這些變化實際發生前就在這個地區置業。人們或者是事後諸葛亮，或者喜歡等一等，看一看。ANZAC BRIDGE的開通縮短了PARRAMATTA河口一帶至CBD的駕車距離，結果引發了內西區的超常增值。但是最大程度抓住其“超常增值”的應該是ANZAC BRIDGE完工前，甚至開工前進入這一帶置業的人。當我們判斷一個地區是否有超常增值潛力時，要問自己有多少資料證明這個地區在未來有多少和多大的積極性。

印象和現實的差異。悉尼的住宅市場雖然是由許多分區市場構成，這些分區市場同時又是相互關聯的。這個關聯性是通過不同分區市場的居民對其它分區市場的印象而起作用。如果說悉尼有100個分區市場，某個區的價格不僅受這個區本身的居民對這個區的印象的影響，也受到其它99個區的居民對這個區的印象的影響。當然影響力會由遠而近越來越強。有意思的是印象有滯后現象，因為絕大多數的人們對周圍發生的事情不知不覺或后知后覺，生活在自己的記憶里。比如許多人認為LIVERPOOL開車去CBD依舊要一個多小時，殊不知由於5號公路的開通，非高峰期開車去CBD僅需30分鐘。印象和現實的差異會因時間而漸漸消除。這個消除的過程正是這個地區經歷超常增值的過程。我們建議在確定一個地區是否有印象和現實差異時，先自己去某個地區作實地考察並對其做一評分，然後請不同的朋友為這個地區打個印象分。如果朋友們的印象分遠遠低於您的分數，這個地區往往是置業的好去處。

前一波和后一波的差異。絕大多數的人們不僅后知后覺，而且喜歡跟風，美其名曰“跟漲不跟跌”。前面講到地產中的‘波浪效應’。比如在2000年左右，悉尼東區和北區的物業增值很快，西區表現平平。但是到了2002年左右，就增值幅度而言，西區超過了東區和北區。當人們覺得一個地區的房價變得可遇不可求時就會退而求其次轉向相對便宜的區。波浪效應不僅體現在區域上，也體現在HOUSE與UNIT之間。比如說，前一段HOUSE猛漲，可能就意味著此地區UNIT會緊追而上。

尋找超常增值區域是一項費時費力的冷靜理性的綜合評估的過程。遺憾的是個體置業者總是無法擺脫個人情感羈絆和個人經驗的束縛。

“

這是一個浮躁的時代，一個急功近利的時代，一個快餐的時代。
但是成功的路往往是一條大部份人不願走的小路。

”

前言：

2013年1月8號，在華人地產投資同盟新年第一次置業顧問會議上，董事總經理Justin汪先生向全體員工強調了3個“長線”：

- 堅持推廣長線投資的理念
- 建立和維護與盟友的長線關係
- 員工在公司有長線的職業規劃

這是一個浮躁的時代，一個急功近利的時代，一個快餐的時代。但是成功的路往往是一條大部份人不願走的小路。這三個長線是相互關聯，互為因果。無論是從盟友的角度，還是從員工的角度，以上3個“長線”都至關重要。

“長線投資”是PIA置業理念的根基；建立、維護並保持與客戶的長線關係是華人同盟公司的立足之本，而員工在公司的長線職業規劃就更是前面兩個“長線”的實現前提。



關於三個長線



華人同盟 | THE PROPERTY INVESTORS ALLIANCE

以下是Justin 汪先生講話的摘要... ..

堅持推廣

長線1

投資的理念

華人同盟已經進入了它的第8個年頭。公司的快速成長有目共睹：2012年悉尼住宅房銷售業績已經突破1000套，市場價值6個多億澳幣。較2011年同比增長40%。作為一個地產投資綜合性服務公司，PIA地產投資平台的各種功能也日臻完善。華人同盟不是無數地產中介中的一個，而是一個有著獨特投資理念和獨特的經營理念的綜合性服務平台的概念也被越來越多的人所接受。

在為業績自豪的同時，我希望各位同事更要明白我們成功的內在因素是什麼。只有我們明白並保持這些內在因素，華人同盟才能持續成長，各位才能保持良好的業績。

給華人同盟帶來成功的因素很多。在新年伊始我想強調3個“長線”。

第一是堅持推廣“長線”投資的理念。PIA置業理念的特點之一就是強調長線投資。2005底，在非常特殊的市場背景下，華人同盟和PIA置業理念在市場上首次亮相。

2003年底，悉尼住宅房市場在多年房價高速上升之後進入了調整期。房價開始疲軟，有些地區甚至出現下調。到了2005年許多對悉尼住宅房投資失去信心的投資者沉不住氣了，開始減價拋售，結果遭受了巨大的經濟損失。隨之有些人開始抱怨房地產投資推廣公司和銷售人員。在這樣的一種背景下，我成立了華人同盟，並推出了“PIA置業理念”（最初叫“PIA地產投資理念”）。那時我站出來說：悉尼房地產市場沒有問題，它依舊在按其自身的規律向前發展。所有的問題都出在人的身上。從買方說，有人企圖“投機”，而不是“投資”；從賣方說，是有人鼓吹“投機”賺快錢，而不是宣傳“長線”的投資。

“投資”和“投機”一字之差，謬以千里，結果也完全不同。

PIA置業理念的“一個目標”明確寫道：通過對澳洲尤其是悉尼住宅地產的中長線投資達到富裕的自給自足的退休生活。PIA置業理念的“2個槓桿”之一是時間（不是時機）槓桿。悉尼住宅地產投資的回報主要來自於“時間”而不是“時機”。我們的“三個原則”裡也提到“留得越久，以至不賣最好”。在講座裡我反復強調：成功的地產投資不是通過簡單的低買高賣來賺錢，而是一個長線的過程。我把這個過程比喻成從一棵種子到一片樹林的成長過程。投資悉尼的住宅地產需要有信心和耐心。由此可見PIA置業理念是何等地強調“長線”的重要性。

PIA置業理念強調長線投資是符合悉尼住宅地產的客觀規律的。也因為如此，這些年PIA置業理念被越來越廣泛地接受。

這些年悉尼房價上升的幅度相對於歷史的平均值是偏低的。但是由於華人同盟的特殊的運作模式，我們盟友的投資獲得了遠遠高於市場平均值的可觀增值。有些投資者甚至在短短的一年裡獲利10萬。我們為此自豪，為盟友高興。但是我們千萬不要因此而頭腦發熱，不要偏離“長線”投資的理念。

在具體運作上我們要努力通過平台的力量為盟友爭取高於市場平均增值的“超常增值”。但是在理念上我們依舊要求盟友有長線投資的計劃，要有面臨房價停滯的心理準備，要有應對市場變化的智慧和知

識。2009年，悉尼的房價開始從低谷復甦，地產商和買家都為之振奮。我卻提出“以理性的態度迎接悉尼住宅地產的春天”。希望為興奮的市場打一針鎮靜劑，可見我是如何底強調長線投資的重要性。

前面提到在上一波房價的調整期，許多人因為降價拋售而遭受巨大的經濟損失。有些投資者因此而抱怨悉尼的房地產，有人抱怨地產銷售公司和銷售人員的誤導，但更多的失敗的案例是“投機”思想帶來的惡果。投機者期望短線賺快錢。炒樓花，沒有長線持守的計劃，沒有長線現金流的計劃，結果市場一有風浪就翻船了。房地產行業的從業人員中確實有不屑之徒，比如有人虛抬房價，對買家惡意誤導等等。但從另一個方面看也正是有非理性的投機者所以才給一些地產行業宵小有可乘之機。

我們華人同盟不僅要旗幟鮮明的反對投機，提倡“長線投資”，對於有投機傾向的客人還要主動引導他們走長線投資的道路。

我們要有勇氣引導我們盟友不要問今年，明年我的房子能讓我賺多少錢。而是問10年，20年以後我會有多少財富，這些財富是否足以讓我永遠過著富裕的退休生活。我寫過一副對聯。

上聯：站得高，看得遠，不計一時之得失。

下聯：參得深，悟得透，透過現象看本質。

橫批：遠大“錢”程。

我們要幫助盟友明白悉尼住宅房市場的客觀規律。只有明白長線投資的理念，盟友才能安全地駛完我們投資的整個航程。PIA置業理念中的“房屋價值的二元論”是幫助盟友度過房價調整期的最核心的理論工具。在上一波的市場調整期，許多投資著就是憑著這個理論不僅沒有拋售，而且繼續投資，結果在“危機”中把握“時機”，成了大贏家。

還是我常說的那兩句話。

第一句是對投資者說的：如果您希望通過投機賺快錢，華人同盟幫不了您。

第二句是對PIA的投資顧問說的：如過你希望通過鼓吹炒樓花，忽悠客人一夜暴富來多賣房子，華人同盟也決不容你。

我堅信只有堅持和推廣“長線”投資的理念，我們盟友的投資才會立於不敗之地。

建立和維護 與盟友

長線2 的關係

第二個要強調的是建立和維護與盟友的“長線”關係。

這個長線和第一個長線是關聯的。我們帶領盟友走的是一條“長線”投資的到路。這條路要走10年，20年甚至更長。我把這個過程比作坐輪渡從不安的此岸駛向經濟自由的彼岸。這個過程不可能風平浪靜。當市場出現變數的時候，盟友們需要我們出現在他們的身邊，給預他們正確的指導。2004-2009年之間有很多的投資者因對市場的驚恐拋售手中的物業，結果蒙受損失。如果當時有專業投資顧問的指導，這樣的悲劇就不會發生。我們發現有些人雖然在地產投資中賺了錢，但是因為缺乏專業的指導，沒能充分利用自己的投資能力，結果錯過了許多機會。由此可見盟友若想真正實踐PIA置業理念必須有我們須臾不離的服務。我們提到實踐PIA置業理念通常有4個障礙——知識障礙，時間障礙，性格障礙和環境障礙。在我們可能長達10到20年的投資道路上，投資者們會不停地受到這4個障礙的困擾，於是盟友們對我們的需要並非一時而是長線的關係。

重視和客戶的長線關係是我們最重要的戰略方針之一。

第一，我相信回頭客的重要性。一個企業不注重回頭客是不可能成功的。在澳洲華人這個小小的市場，不注重回頭客，幾乎是死路一條。我們的銷售從第一年75套，到去年的1000多套，這種每年50%到100%的幾何級數增長就是我們注重回頭客的結果。現在我們70%的銷售業績都是來自老客戶和老客戶介紹的新客戶，公司許多老的顧問已經嚐到了重視長線客戶關係的甜頭。

去年華人同盟的講座基本不做廣告但每場都爆滿。因為有老客人積極地介紹新客人。這就是良好客戶關係帶來的結果。今年我們會大幅減少廣告的投放。我說過，有了7年的客戶積累如果我們不能從老客人中產生新業務來保持業務的成長，還要通過廣告來尋找完全陌生的客人，那意味著我們沒有照顧好我們的老客戶，沒有建立和維護好與老盟友的長線關係。

第二，只有有了穩定忠誠的客戶群，我們才能有真正的集體議價的能力。我們憑什麼去和發展商，和銀行去討價還價？不在於公司有多少員工，不在於公司曾經賣過多少物業，而在於有多少的忠誠客戶會跟我們持續投資。只有我們對盟友的忠誠度有把握有信心時，我們才敢對發展商承諾銷售目標。為什麼我們總是能兌現我們的承諾？因為我們有著一群對我們無比信任，忠實地追隨我們的盟友。因為我們總能按時兌現我們的銷售目標，所以我們才能不斷為盟友提供好價格好條件的好項目。而這些又進一步強化客戶的穩定性和忠誠度。長線的，穩定的，良好的客戶關係又讓我們進入到一個良性的循環。我們的經營戰略就是以銷售渠道反控生產渠道。這是符合現代市場的大趨勢的戰略策略。銷售渠道是營銷中4個“P”之一。在華人同盟P代表people 既客戶，既盟友。

公司成立時我就提出“一日相識，終身為友”的口號，強調和盟友的長線關係。為什麼叫“同盟”？為什麼稱客戶為“盟友”？因為我們強調與客戶的長線關係。

我強調重視和客戶長線關係的第三個原因是要培養大家的感恩之心。這個世界已經忘記了“感恩”兩個字。感恩本應該是人的基本品格。但是因為越來越少的人擁有“感恩”的品質，所以今天感恩之心又成了成功的基礎。“一日相識，終身為友”的口號，其中就包含著感恩。我們不能接受那些一錘子買賣的做法。我們不能接受有些同行賣完房子就形同路人的嘴臉。

我們要永懷感恩之心。永遠要記住客人對我們的支持和信賴。從公司2週年開始，我們每年都會用慶典或禮物的形式來感謝所有客人，包括沒有能力繼續購買的客人。有人建議是否這些活動只針對當年的客人或還有投資能力或購買多套的客人。我不同意。因為這些活動沒有直接促銷目的，純粹是為了表達我們的感恩之心。對於早期的客人我們更不能忘記。因為那個時候華人同盟在產品，在服務平台上都沒有優勢，但是他們卻選擇了華人同盟。沒有早期的客人哪有華人同盟的今天。對於那些經濟情況不好，投資了一套就沒有能力再投資的盟友同樣要加倍感謝。因為他們是把所有的雞蛋都放在華人同盟這一個籃子裡——這是對華人同盟莫大的信任。

我們可以做許多事情來維持和增進與盟友的友好關係，但原則離不開華人同盟文化中的“真誠”，“信實”。說老實話做老實事。我們的“5不准原則”就是具體體現：

---不准誤導客人的置業能力
---不准做任何主觀的市場判斷
---不准做任何的口頭承諾
---不准輕怠任何一個客人
---不准議論任何同行是非

這些“不准”保證了我們和客戶的健康關係。只有健康的關係才會歷久彌新！

這些年來我們的投資顧問通過各種方式和我們的客戶建立和維持了良好的關係。我們把許多的陌生人變成熟人，把熟人變成朋友，把朋友變成親人，甚至比親人還親。有個客人在家裡摔傷了，電話不打給自己的親戚而是她在華人同盟的投資顧問。有客人隔三差五請我們同事去他們小聚。此情此景又怎能不令我們感動不已？

在華人同盟2週年的慶典上我宣布每個華人同盟的周年紀念日就是我們的感恩日。公司都會用慶典或禮物的形式來對所有的盟友和朋友们表達感恩之情。但時至今日，由於盟友數量的快速上升，我們已經無法繼續這些形式了。去年底，公司宣布每年拿出20萬澳幣，通過不同的形式，更為靈活地為盟友謀利益。也通過一系列的活動來保持和維護與盟友的長線關係，最終形成一個緊密互動的華人同盟的盟友社區。在這個社區裡，人們的共同特點不只是華人同盟的客戶，而且共同擁有積極的人生態度，都會因為堅持實踐PIA置業理念而最終達到經濟自由。

我們相信PIA置業理念，相信悉尼住宅地產獨特的財富力量。這些年我們的盟友已經投資了20多億澳幣的悉尼住宅地產。只要能做到“買的越早越好，買的越多越好。留得越久越好”這3個原則，我們可以想像若干年以後，這些盟友及其家人將會享受何樣的人生。

我們要把自己的客戶群當作一片果樹林來耕種。要用愛心和汗水去澆灌，耕耘。不要計較暫時的結果，揮汗耕耘的必會歡呼收穫。

我曾經說過，10年，20年後當我們按響每個盟友的門鈴時，我們要有信心每位盟友會像對親人一樣把我們迎進家裡。他們會對自己的孩子說：10年，20年前我就是因為跟著華人同盟做了投資，我們家才有現在的財富。我們不僅盼望這一代人成為我們的盟友，我們還希望我們的後代也能繼續按著PIA置業理念一代一代的投資下去。如果我們盟友可以堅持PIA永遠不賣的原則，這些財產將會為我們的盟友世世代代地創造財富。

我們的投資理念是科學的。只要我們的服務是真誠，信實的，我們就一定可以建立和維持和盟友的長線關係。

員工在公司要有

長線3

“

華人同盟從事的是“工程”
是一個幫助盟友走向富有的工程
是一個自我進步，自我提高，自我實現的工程。

”

第三個“長線”是各位同仁在華人同盟要有“長線”的職業規劃。

通常說來地產中介公司的人員流動性很大。有地產前輩告訴我：人員流動是正常和不可避免的。鐵打的營盤，流水的兵。老闆只要捂好自己的錢包，員工走了還可以招。

我非常不贊同這個說法。如果一個公司連員工都留不住，那他拿什麼來留住客戶呢？留不住客戶的公司是不可能有持續的成長的。這裡需要特別提出的是，華人同盟不是一個普通的中介，它是一個胸懷特別理念的地產投資服務平台。如果員工沒有在公司長期工作的計劃，那我們就無法做好前面提到的兩個長線——提倡“長線”投資的理念和建立和維護與客戶的長線關係。

我認為只要做好引導，既照顧好員工的眼前利益，有能為員工提供發展的空間，公司是可以留住員工的。華人同盟發展到今天。證明我的觀點是對的。這些年來公司不斷從制度，模式和福利多方面提高員工隊伍的穩定性。相比其它公司華人同盟的銷售隊伍是最穩定的，

而且是越來越穩定。保持員工隊伍的穩定性是公司的戰略目標之一。

我認為一個企業如果要發展，必須從短線到長線考慮好員工的福祉。只有員工把自己一生的職業規劃和公司未來聯繫在一起，職工才會擁抱公司的價值觀，才會視公司的聲譽為自己的生命，才會在個人利益和公司利益有衝突的時候，在短線利益和長線利益有衝突的時候作出正確的選擇。華人同盟有今天正是許多同事犧牲小我的結果。

有一位同事用“工作”，“工具”和“工程”來表述他和華人同盟的關係。他說在這裡他做的不是一個“工作”，如果只是工作他可以心不在焉，得過且過，做一天和尚撞一天鐘，隨時跳槽。也不是把華人同盟作為一個賺錢的“工具”，如果只是這樣，他可以為了賺錢而不顧公司和客戶的利益，唯利是圖，所謂的撈一把就走。他說在華人同盟從事的是“工程”：是一個幫助盟友走向富有的工程；是一個自我進步，自我提高，自我實現的工程。因為是一個工程所以他需要把自己個人的小目標和公司的大目標連在一起，並長期學

習，領會，接受華人同盟的價值觀和理念，最後成為真正“PIA人”。他要表述的就是和公司的長線關係。

公司的持續成長需要長期穩定的員工隊伍。從員工自身的利益看這種長線規劃也是非常重要的。回顧公司的歷史,今天在公司業績良好的投資顧問都是那些願意長期留在華人同盟的人。許多老的顧問業績不斷地突破。過去，如果某人在某個月銷售5套他就可以是月冠軍了。現在很多的同事月平均銷售5套。更有個人創下單月銷售近20套的紀錄。這些銷售的奇蹟是如何產生的呢？一是因為這些同事已經積累了巨大的忠誠的客戶群。二是這些同事經過多年的鍛煉他們已經成為一名職業的PIA置業理念的專家。

在澳洲的20年，我深切地體會到作為一個新移民在澳洲就業和創業的不易。華人同盟從另一個角度看她又是一個許多華人自我提高，施展抱負，自我實現的平台。

公司會努力地為員工們提供成長的空間。同時也希望各位在公司有長線的規劃。成為真正的PIA人。