

客戶故事

- 老程與老白
- 尹先生



JUSTIN 汪

客戶故事





華人同盟

華人地產投資同盟

The Property Investors Alliance Pty Ltd

Justin 汪 地產文章節選

說說

老程和老白

寫於2006年7月

我是1993年剛來澳洲時因為租房子而認識以下要談的兩位，這里讓我權且稱他們老程和老白。1988年老程和老白乘同一架飛機從中國來到悉尼，他們在一起租房，并在同一家鉄器廠工作。

老白屬於精明至極的人，他做任何事情都能考慮到方方面面、點點滴滴，爭取不吃一點虧，却要占最大的便宜。記得有一次，為了存\$1000，為比較利息，我陪他在唐人街轉了五家銀行。他買一次華人雜貨要上上下下走4、5家店，因為A店的醬油便宜，但B店的豆腐便宜，面包要在C店買，牛奶應該去D店..... 在某超市一次購物滿\$20，可以獲贈一張的折價券。如果一次購物超過了\$40，他就會分兩次付款，這樣就可以得到兩張折價券。不管再忙，每個周末他都會趕到FLEMINGTON農產品市場買整箱的蔬菜。他可以為此而吃一整周的洋葱，或一整周的土豆.....他在鉄器廠的工作后來改成了PARTTIME，同時却又另找了兩份PARTTIME的工作。開始我百思不得其解，最后他狡黠地吐露了玄機：原來PARTTIME 工每小時工錢比FULLTIME高.....那時談到買房，他總是說：買房的是傻瓜，他就買房和租房給我們算了一筆細帳，顯示買房不如租房。96年，他太太來澳洲團聚以后，他就和太太單獨租了一間舊HOUSE，將3間房租出去，自己幾乎就不用出房租。十年來房東一直沒有加他房租，他却加了租客的房租，所以現在他們不僅自己住房不花錢，而且還有錢賺，為此他非常得意。

老白和老程雖然是好朋友，但是老白總是罵老程“沒腦筋”。老程被罵“沒腦筋”是有原因的。同樣是存錢，老程自來澳洲那天開始就沒離開過聯邦銀行，帳戶中的錢也是由銀行自動地滾動。同樣是買東西，老程總是哪里方便哪里買，從來不清楚價格。他在那間鉄器廠一千近20年，也從來沒有換過工。工廠哪個位置缺人總是老程頂，不到幾年老程就做遍了工廠所有的工種。1996年西人老板因年紀已高，希望工廠的那些工齡長、經驗足的工人當中有人願意用10萬元買下他50%的股份。老白是其中幾位可以拿出這筆錢的人之一，但是老板等了一個星期也沒有一個表示願意。

出人意外的是一個星期后老程先生拿着僅有的\$43000儲蓄走進了老板的辦公室，他說：這是我所有的儲蓄，您願意給多少股就給多少股，結果老板給了他50%。老程對老板感激不盡，老白却大罵老朋友是傻瓜。他一針見血地分析到：工廠的顧客都是老板的關係，如果老板另起爐竈怎麼辦？如果老板退休后人走茶涼怎麼辦？再說現在這種勞動力密集型的產業很快就會被中國大陸的成品擠垮，既然生意沒有確定性，廠房是租來的，這些舊機器也只是些破銅爛鉄，根本不值幾個錢，所以“沒腦筋”的老程根本是被騙了。老白沒想到的是：兩年后老板徹底退休了，這兩年里老程賺到比\$43000多幾倍的股紅，而且老板把剩下的50%的股份免費送給了老程。

2002年我開始以老朋友和地產投資顧問的雙重身份勸兩位投資地產。

可能是受了1997年后一路上升的房價的刺激，那一陣子老白對房地產非常關注。一天晚上，在老白家，我同他從8點談到凌晨1點。用他自己的話說，他1000%地明白了我的理念，也1000%地同意我的理念。于是我在某區向老白介紹一套全新的兩房公寓，看房子時他對房子的朝向、面積、布局、廚房的設計、廚具品牌、地毯的顏色、衛生間的大小.....都做了詳細的記錄。他表示非常滿意，但要研究研究以后再做決定。兩天以后他說在報紙上看到在同一個區的另一條街有一套同樣是兩房的公寓，價格比我推薦的物業便宜\$20000。我說那是兩年舊的公寓，他說兩年舊有什么關係，你不是說留得越久越好嗎？30年以后，30年舊的房子和32舊年的房子有什么區別呢？湊巧的是，幾個月以后，我將朋友的一套兩年舊的房子介紹給他，價格比新房的市價便宜\$20000，他却說40幾萬買別人住過的舊房，倒不如加\$20000買一套新房。他比較研究了一大圈后，覺得還是我推薦的第一套最好，可惜那套房子早已經名花有主。后來無論我介紹什么房子，老白總是不滿意。他說如果有同最早的那套一樣的房子，一樣的價格，他一定會買。可惜在這世界上我不僅找不到兩套同樣的房子，更找不回當年的房價。此后的幾年里，他從新房比到舊房，從Unit比到Townhouse，從Townhouse比到House，從南區比到北區，從城里比到鄉下，從Sydney比到Perth.....

與此形成鮮明對比的是老程。那時他鉄器廠的生意已經做得紅紅火火，營業額和利潤都是當年的幾倍。他一心放在生意的擴展上，從沒有考慮過買房子。記得那天在他的辦公室里，我們談了不及一個小時，他就打斷我說：我明白了你的投資理念，非常遺憾前幾年我沒有注意這方面，錯過了許多機會。現在請你幫我算算我的貸款能力和還款能力，幫我做一個計劃。第二天老程就買下了我所推薦的三套總價值\$1,300,000的物業。

不久后的一次聚會中，我好奇地問：老程，您是否會覺得您那天的決定太冲動呢？為什麼不多考慮考慮再做決定呢？在場的老白插嘴說：老程生意做大了，所以沒有時間考慮這些小事。不多言的老程語出驚人：你因果倒置了，是因為我不考慮小事，所以我的生意才能做大。我又問：為什麼沒有讓我為您向發展商討價還價？說不定可以省下幾千元呢。老白又迫不及待地插嘴到：老程他有錢，所以不在乎多付。老程說：我關心的不是今天能省多少錢，而是明天能賺多少錢。

我关心的不是今天能省多少钱，而是明天能赚多少钱。”

今天，老程依舊一頭埋在他的鉄器廠生意里。對地產市場的風風雨雨不聞也不問，但是他房地產的投資的總盤子已經超過了300多萬。

今天，老白一套房子也沒有，但他比任何時候，比任何人都要關心房地產。他每天都讀地產報，每個周末都看OPEN INSPECTION。

最近的一次聚會中，老白談地產談得比以往任何的時候更興奮更大聲，因為根據他的研究房價跌了，而且會繼續跌.....

不過，聚會中的老友們對老白的研究結果並沒有興趣。大家嘖嘖喳喳離不開的話題是：沒想到老程這些年發達得這麼利害，生意投資兩不誤！

永遠有話說的老白不以為然地打斷大家，他說：“說老程房地產成功結論尚早，不過，這個爛鉄廠能讓老程賺這麼多錢是我當初沒有想到的。話又說回來，老程耳朵大、鼻子肥，財運比我們好。”

我不敢斷定老程的財運是否真的來自他的大鼻子、肥耳朵，我敢斷定，對於未來的老程，老白還會有更多的“沒有想到”。

對於這些“沒有想到”，在“耳朵”和“鼻子”之外，老白應該用他精明的頭腦去領悟出更深刻的原因。

華人同盟

2014 再談尹先生

The Story of Mr Yin

作者: JUSTIN WANG



幾多年來一直在和大家分享一個關於尹先生的故事，相信來參加過PIA講座的朋友們對尹先生都不會太陌生。今天在這裏再談起他，希望大家都能從中找到屬於自己的答案。

2013年房價大漲14%，於是開始有人問。房價是否太高了。這樣的房價能維持多久？還會漲嗎？會跌嗎？這裏我不想正面回答這些問題，只想和大家分享一個故事—尹先生的故事。

在過去的8年裏，聽過我講座的朋友可能不止一次聽過這個故事。在房價大漲後的今天從講這個故事。只是希望大家能從中得到一些啟發。

我第一次見到尹先生是在2002年的一個夜晚，那年他將近50歲，和太太租在Parramatta的一間小小的、破舊的公寓裏。屋裏非常昏暗，似乎除了尹先生書桌前的一盞臺燈和他的電腦屏幕以外，沒有別的光亮。他的電腦裏不停地閃著股票趨勢圖，牆上也貼滿了股票走勢。看得出他是一個專業股票投資者。

在中國，尹先生是一位數學老師，1987年和太太以留學為名來到澳洲。夫妻雙雙在工廠打工作。1997年悉尼的房價開始新一波的上升。98年，尹太太想用10年辛苦打工的積蓄買一套房子。他們所租的那套公寓售價在8萬元上下。但是尹先生不同意。他對太太說：目前房價的上漲了只是人們對2000年悉尼奧運會的炒作和持續降息的結果。利息低了還會高，奧運會也不過是一個月的熱鬧。看奧運村蓋了那麼的運動員小別墅。運動會後誰來住？奧運後悉尼房價一定會大跌。更何況電腦“千年蟲”問題，2000年後的世界還不知道會是什麼樣呢。尹太太一向崇拜自己的先生。畢竟先生是個大學生，曾經是個老師。自己不過是高中畢業的工人。



然而奧運會之後，悉尼的房價只經歷了非常短暫的停滯，又開始繼續上漲，甚至比1997年翻了一倍有余。奧運村的小別墅從40萬漲到了60萬。房價越漲市場的買氣越旺。尹

先生夫婦租的那套舊公寓的價格也翻了一倍。以理性為榮的尹先生算了一筆賬，結論是當下認為並不是買房的好時候，房貸利息5%以上，而租金回報只有3.5%左右，買房還不如租房劃算。他告訴太太，把儲蓄給他炒股。炒股票來攢錢，最後用現金買房。

炒股的過程驚心動魄。尹先生說，有那麼幾次，他差一點就能現金買房了——如果他當時把所有錢都投到某一支股票上，並且及時全部拋出去的話。但是不巧的是他沒有做到。更不巧的是後來高科技股泡沫破裂，辛苦攢下來的積蓄化為烏有。2002年，我見到他們的時候，夫婦倆只有區區兩萬元存款。

那晚我替這對夫婦仔細計算了一下。他們的情況還不算太壞。按照當時的銀行政策，他們最高可以貸款95%，加上首次置業補貼，他們仍然可以貸款買套40萬以內的房子。聽了我的計算和分析，尹先生顯得很激動，對我說：“你說得有道理，現在的股票已經不行了，還是房地產好。我不能再錯過機會了，這個周六我就跟你去看房子！”可是旁邊的尹太太幽幽地說：“光說有什麼用，還是要行動。汪先生，你不要信他！”看看尹先生充滿鬥誌和決心的樣子，我不太懂尹太太為什麼會是這個態度。

到了看房的前一天，我接到了尹先生的電話。他在電話裏說：決定不去看房子了，再等等看市場走向在說。我問他“你不是說不要再錯過時機了嗎？為什麼又不去了呢？”尹先生告訴我他做了一些調查，發現相對於人們的收入現在房價太高。房價存在著嚴重的泡沫。這泡沫主要是因為過於寬松的銀行貸款政策和低息（但是的房貸利息月是6%）造成。這樣的房價不可能支撐太久。一旦銀行收緊貸款和提升利息，悉尼的房價立刻會被打回原型。

尹先生的說法聽起來非常有道理。我不得不承認尹先生是個聰明、善於搜集資料和並善於分析的人。他在短短幾天的時間裏進行了大量的研究，提出了這幾個非常有力的觀點。我只好問他，如果現在不去買房，那麼你打算什麼時候買？尹先生說：“我等市場淡一點、穩一點了再說。

轉眼過了一年，2003年的市場果然被尹先生料中，進入了新的一輪調整期。房子放在市場上已經不像之前那樣很快就能賣出去，這不是正好是尹先生當時說的那種市場放緩、熱度降低的狀況嗎？況且政府又增加了首次置業補貼的金額，各種條件都對他們有利。於是我又撥通了他的電話。尹先生卻說：“汪先生你說得對，我也註意到我家這條街上的房子以前放出來一周不到就賣掉，現在一、兩個月還沒動靜，看來市場確實疲軟了，但是房價並沒有跌。我要是再等幾個月，房主撐不住的時候房價就會下來了，到時候我再抄底。”我當時問了他兩個問題：“如果明天房價就跌20%，你能確保後天不會繼續跌嗎？明天你肯買嗎？”他沒有給我答案。

再見到尹先生，已經是五年以後。這五年間悉尼房價一直非常疲軟，似乎應了尹先生很的感覺。2008年我辦了一次講座，題目是《危機和時機》。尹先生也坐在臺下。那一天給大家講解了時機存在於危機之中的辯證觀點。尹先生聽完講座，顯得很興奮，拉著我的手說：“你講得太對了，我覺得現在就是你說的時機，我準備出手了，這次我一定有所行動！”我註意到他使用了一個做股票的朋友常用的詞——出手。我非常喜歡這個詞，因為從裏面我總能感受到一種強大而堅定的信心。尹先生留了我新的联系方式，約定回家後和我聯系。但是一周過去了，兩周過去了，我一直沒有接到他的電話。後來又過了一段時間，我收到了他發來的電郵，電郵裏附了一篇報紙文章的掃描件，上面說未來銀行還要繼續加息。尹先生告訴我，現在的市場雖然疲軟，但是還不是最低的時候。如果能等到下次加息之後，那麼會有更多的人因為無法承擔貸款而拋售，那才是最好的時候。所以他決定再等一等，再看一看。

PIA置業理念

- 給悉尼住宅地產帶來財富的不是時機而是時間。為了“時機”而拖延的人是因為沒有意識到他的時間是有限的。
- “時機”包含在“時間”之中。大部分的人為了尋找可遇不可求的“時機”而浪費了最珍貴的“時間”。
- 最好的時機存在於昨天，但是昨天已經過去。今天就是明天的昨天，所以把握了今天就把握了未來。

尹先生確實是個厲害人物，如他所料，後來銀行真的加息了，房貸利息最高時升到9%；不過不及他所料的是房價並沒有因為利息而下降，而是繼續上升。

那封郵件之後，我和尹先生再也沒有聯系過。我有時候想，如果他在後來的幾年還一直都在分析市場而沒有做出決定，那麼今天的他的情形會更加可悲。現在尹先生大約已經60歲了。初遇尹先生是他租的那間破舊的小公寓只要20萬，現在卻最起碼40多萬了。

毫無疑問尹先生是個聰明人。但他的聰明卻被悉尼住宅房房價的走勢給大大的戲弄了，聰明反被聰明誤。尹先生的邏輯似乎非常“邏輯”，可以用股票上，用在其它的投資上，卻不適合悉尼的住宅房。悉尼的住宅房是一種獨特的財產，有著其獨特的規律。

如果您還在為“現在的房價是否太高了”“現在是不是入市的好時機”等問題而郁悶，不妨品一品尹先生的故事，看看從中可以得到哪些啟示。

