

台商成功故事

台灣美女林芳如 澳洲房地產打下一片天 白手起家 澳洲成功經驗帶回台灣分享

攝影、撰文：胡恆睿

初次見到澳商捷達國際地產 Pacific Realty 總經理 林芳如 Jewel，除了非常亮眼出眾的外型，更令人印象深刻的是隨和的個性，以及專業的談吐和氣質。談及澳洲及台灣的房地產市場，更是毫無保留的分享經驗，以下是我們的專訪內容。

記者：澳商捷達國際地產在 2015 年成交總金額逾 10 億台幣，今年三月的案子也在三個禮拜的時間銷售逾 280 套，請問是什麼樣的原因，可以讓公司業績不受全球和房市不景氣的影響？

林芳如：美好的成績歸功於公司所有同仁，以及我們合作團隊一起努力，也歸功於澳洲政府及澳洲房地產的透明穩定。

澳洲房地產平均七年穩定增值一倍，近年更因全球負利率、澳洲相對利率較高、澳幣相對便宜、以及政府一邊積極的開發並吸引外資和人口流入，一邊同時有效的控管房價的增長，我們算是在對的時間，透過嚴格的篩選和控管，以及完整的一條龍服務，和許多投資人結下美好的緣份。

以去年為例，我們在澳洲布里斯本、黃金海岸、雪梨、墨爾本、台灣、香港、中國深圳、廣州、上海、北京等團隊，共計售出了 1.62 億澳元昆士蘭為主的房產，我們自己公司的業務人員就銷售達 4,128 萬澳元，這是個很好的比例，業務和經銷團隊可以互相激勵，開發商、律師、貸款公司等各部也都提供很好的支援。

三月新案在布里斯本最大開發商的協助，以及澳洲、台灣公司團隊及客人的支持下，短短三週獨家預售就超過 268 套，其中有 55% 是澳洲當地人購買，其他 45% 是海外投資人購買，而我們專業的當地市場眼光、高品質的一條龍整合服務，以及和開發商的長期合作關係，並能透過大量優勢向開發商爭取最好優惠，是客人朋友會一再指名我們服務的主要原因。



澳商捷達國際地產 Pacific Realty 率全球高階主管於布里斯本考察新建案

澳商捷達國際地產 台北辦事處 Pacific Realty Taiwan

電話：02 7707 0696 電子信箱：Service.Taiwan@pacificrealtyau.com



澳商捷達國際地產 Pacific Realty 總經理 林芳如 Jewel Lin

記者：澳洲房地產相較目前台灣火熱的東南亞房地產而言利潤極微薄，而且競爭對手眾多，在這樣的環境下，澳商捷達國際地產幾乎可以說是台灣在澳洲當地，最專業且合法的代表性房地產公司，請問您是如何一路走到今天的成就？

林芳如：我在澳洲生活了近二十年，從當初被延攬進房地產業的小小業務員做起，每天挨家挨戶的敲門拜訪、打電話，到七年前買下這家公司，澳洲對於努力付出所給予的回報還是豐厚的，政府和員工同事間都非常的幫忙。而且在澳洲因為資訊公開透明，人們尊重專業，所以像我們這樣合法持牌的專業公司，在澳洲和國際間更能獲得客戶高度的信任和支持，雖然利潤不高，但我們精選的建案，在價格、品質和相關的服務上，都能獲得客人認同，進而促使團隊的成交快速，一路上也獲得許多貴人的相助，才能擁有今天的小小成就。

東南亞的房市對於我們其實不是太大的影響，畢竟投資人對於資產的安全性還是放在首要考量。澳洲的法令政策及市場，對於投資人的保護和優勢遠勝於東南亞及許多歐美國家市場，反而我們合作的許多馬來西亞、東南亞開發商還好奇的問我，為什麼他們當地人都跑來澳洲投資，台灣人卻非常的瘋他們的房地產，我想可能是在台灣的訊息還不夠流通，人們仍然容易輕信部份代理商的片面行銷說詞，這也是我們還要繼續努力的部份，讓更多人了解澳洲的房地產市場。

記者：最後想請教，對於澳洲房地產投資，您有沒有什麼樣專業的建議要給台灣的投資人做為參考？

林芳如：澳洲房地產是全球前三公開透明、而且穩健發展的市場，歐美許多國家也都相當公開透明，我的建議不只針對澳洲房地產，對於任何國家的房地產投資或許都適用。

若是單純的投資考量，最主要考量的應該是當地實際的租屋需求、當地人民可負擔程度、未來的轉售市場狀況等等，再來是付款方式、資金安全性、擔保制度、貸款辦法、稅務制度等部份，這些資訊上網大多都可以免費獲得，也有許多第三方公開調查單位有協助制作，在澳洲房地產的部份，我們的同仁都經過完整的訓練，可以提供相關的資訊協助投資人進行抉擇。

未來我們也將帶回更多澳洲的精選好案給台灣的投資朋友，期待能和更多人分享我們喜愛的澳洲環境，分享健全穩定的澳洲房地產市場。