

# 利率上升，商业物业收益率意外收缩？房屋买卖报价时 需要注意的问题

欢迎关注→[澳星财富管理](#) 2022-08-12 15:06 发表于澳大利亚



## 上周拍卖情况汇报

地区	清盘率	去年同期	售出
墨尔本	56%	69%	276
悉尼	55%	81%	205
布里斯班	38%	80%	27
阿德莱德	66%	87%	57
堪培拉	58%	88%	26

### 截止时间

10月08日下午 14:49

Source:

<https://www.domain.com.au/auction-results/canberra/>



## 本周热点分析

### 利率上升，商业物业

### 收益率意外收缩？

上周三由 Burgess Rawson 主持的商业地产的拍卖中，录得了 91% 的清盘率，22 个商业物业卖出了 20 个，平均收益率在 5.12%。

相较于 6 月份的商业物业拍卖平均收益率竟然降低了 0.38%。

这在加息的大环境下，非常罕见！在商业物业市场，通常有两个定律，一个是平均租约越长，平均收益率越低。



例如最近在墨尔本东郊的 Croydon 的一间咖啡店物业拍卖时共有 40 次竞价，最终以 177 万的价格出售，该物业由 12 年的租约，平均收益率只有 4.4%。不得不说带有长期租约的物业对投资者来说，有着巨大的吸引力。

另一个定律是在加息环境下，贷款成本升高，平均收益率应该会增加，物业价值走低。

而这一现象目前在墨尔本远郊并没有发生。

墨尔本东南区 53 公里处的 Pakenham 蔬菜水果店物业带有 10 年租约，吸引了 48 组竞标，并以 170 万的价格售出，收益率仅为 4.6%。

这也体现出私人投资者并没有被加息吓倒，他们通常只贷款 50-60% 的物业购买价，因此贷款利率上升所带来的影响并不那么强烈。

Source:

<https://www.afr.com/property/commercial/mum-and-dad-investors-not-deterred-by-interest-rates-20220808-p5b853>



## 聊聊投资那些事儿

### 房屋买卖报价时

### 需要注意的问题

买卖房屋时，谁都想尽可能以低的价格购买，或者出的价格至少物有所值。

当然，卖方希望能最大的收益化，卖价越高越好。

而卖方所报的要价也通常会高于买方愿意接受的价格。

通过谈判来降价不仅是心理战术，也是房屋买卖的游戏规则。

接下来，我们来了解一下，在房屋报价时，您应该怎么做呢？

### **房屋的要价和报价**

房屋销售，简单来说，他们热衷于卖房子给客户从而获得报酬，所以大多数房屋中介喜欢简单明了，不管是买房还是卖房，他们都会希望您给一个最接近的心理价位，这样不至于到最后因为价格没有达到预期的效果都不开心。

因此，市场上没有标准折扣，但会“讨价还价”，所以房屋中介给出的价格会比卖方接受的出售价格高出约 5-10%。

如果您按照卖房的出价进行购买，那你可能就会多花钱。

这里的诀窍是要知道卖家出价是多少。



## 是否值得估值？

确定房屋市场价值的另一种方法是进行房屋估值。

您的贷款的银行通常会在贷款过程中进行估值，但这一般都在房屋交易完成后进行评估。

或者很多人也会去找评估公司在买房之前进行估价，估价师可能会给出一个你能够接受的购买价格，但有可能评估师给你房屋估的价格，卖家并不买账，即使估出来了你想要的价格，你也不一定能以这个价格拿下。

而且聘请估价师需要 3-4 天甚至长达一周的时间才能收到他们的报告，还需要花费 400 到 600 澳元。

但是如果你有时间且想要一个专业的价格，那么找估价师也是不错的选择。

至少估值报告还可以成为你谈判的筹码。

有一点需要提的是，如果您找了估价师估价了，但您最终不购买此房产，您仍然需要出估价的费用。

因此，为了帮助您购买房屋时考虑提出怎样价格，我整理了 10 个步骤来说明如何报价，以及在提出报价之前需要询问中介的 5 个问题。



## 提供房屋报价的 10 个步骤

### 1. 预先拿下买房的贷款批准

请记住，预先批准并不是具有法律约束力的协议，只有在银行查看了您选择的特定房产并且您已满足银行的所有要求后才会批准。

## **2. 咨询律师或过户师**

对房产提出的要约如果被接受，可以成为具有法律约束力的合同，因此在此过程的早期聘请律师可以帮助减少围绕协议的任何误解。

## **3.了解该地区的类似房产**

## **4.考虑报价可能包含的附加条件**

对房产的报价通常是有条件或无条件的。

无条件协议意味着你报价了就是当前你要买的。

有条件的买卖通常是买家已经获得预先批准、检查已经完成并且买家对房产的现状感到满意的情况下。给予购买者更多灵活性。

通常，条件涉及买方的财务、相关检查的完成，或者是否需要完成维护后再结算。

## **5. 安排建筑和虫害检查**

这通常包括害虫和建筑检查，以确保房产符合规范，毕竟害虫问题或潜在问题现在对房屋没有损害不代表以后不会损害。

检查有助于预测未来是否可能存在任何建筑问题。

## **6. 准备好你的报价**

卖家对他们的房子的价值抱有不切实际的期望是很常见的。

如果您了解的够清楚游戏规则，您的初始报价应该比您准备支付的价格低 5% 到 10%，以便给您一些谈判的空间。

但请记住，可能还有其他买家，所以从最低位开始有可能您就错过了。

## **7. 审查买卖合同**

在您提出报价之前，请查看买卖合同。

可能包含的条件成为谈判的一部分或不符合您的要求，或者其中可能存在迫使购买者完全退出游戏的条件。



销售合同详细说明了許多因素，包括押金金额和到期日、结算日期和任何内容。

## **8. 签署销售合同或“意向书”**

当合同由双方（买方和卖方）签署时，它就成为具有法律约束力的文件。

在此之前，通常会支付押金。

如果合同没有交换，这笔押金可以全额退还，押金只是买方向卖方表明他们会购买的一个态度。

## **9. 支付押金**

一旦签订和交换销售合同，买方需要支付押金（通常是购买价格的 10%），是由房地产经纪人以信托方式持有的，律师或产权转让人。

押金金额可能会有所不同，通常由卖方或其代理人规定。

一旦交换了合同，押金通常不可退还，但这因州而异。

## 10.等待冷却期结束

如果卖家接受您的报价，那么将有预定的时间（通常是一周左右）来完成您附加的任何条件。

银行批准通常需要几天时间，而建筑和害虫检查通常也需要几天时间来完成。

一旦时间到了并且条件得到满足，那么报价就是无条件的——如果条件没有得到满足，那么是时候谈判或要求更多的时间了。

如果房屋没有通过建筑检查，那么您可以考虑降低报价以支付维修费用或者要求延期。

但是，一旦满足条件并且冷却期已到，那么恭喜 - 此时财产就是您的了。



## **出价前要问中介的 5 个问题**

### **1. 卖家的要价是多少？**

是因为经纪人的建议，还是因为他们自己对房产要价有要求？

一些卖家要价是不切实际的，但如果是出于特定原因这样出价，这些卖家是不太可能把价格降下来。

### **2. 是否有其他报价？**

这让您知道您是否有任何竞争以及卖家对以合理价格出售房屋的认真程度。

### 3. 房屋上市多久了？

如果它刚刚挂牌出售，卖家可能不会急于接受第一个报价。

如果房子已经上市几个月了，卖家更有可能会接受你给的报价。

### 4. 卖家为什么要卖？

家庭原因？

搬家？

这会让你知道卖家的积极性有多大。

### 5. 房产上市期间的报价是否有所降低？

这将告诉您卖方是否真的想快速出售他们的房屋，可能有助于议价。

Source:

<https://propertyupdate.com.au/making-an-offer-on-a-house/>

---

## 往期推荐

---

往期回顾：

[澳星金融第九十八期：分析：通胀的寒冬可能结束，明年回暖的三大理由](#)

澳星金融第九十七期：最新预测：建筑成本通胀将从明年开始缓解

澳星金融第九十六期：悉尼和墨尔本引领首府城市酒店入住率和房价复苏

澳星金融第九十五期：四大银行全面加息；是什么让房地产市场价格上涨和下跌

澳星金融第九十四期：澳洲房产 5 套里就有一套市值超过 100 万

### 澳星空中课堂系列视频：

<9> 对话律所合伙人

<8> 贷款大比拼之富人区与发展中区域地块分割

<7> 为建筑开发保驾护航之澳大利亚工料测量师

<6> 估价师为您分析房地产价值因疫情所受影响

<5> 史上最易懂的信息备忘录和政府补助全解析

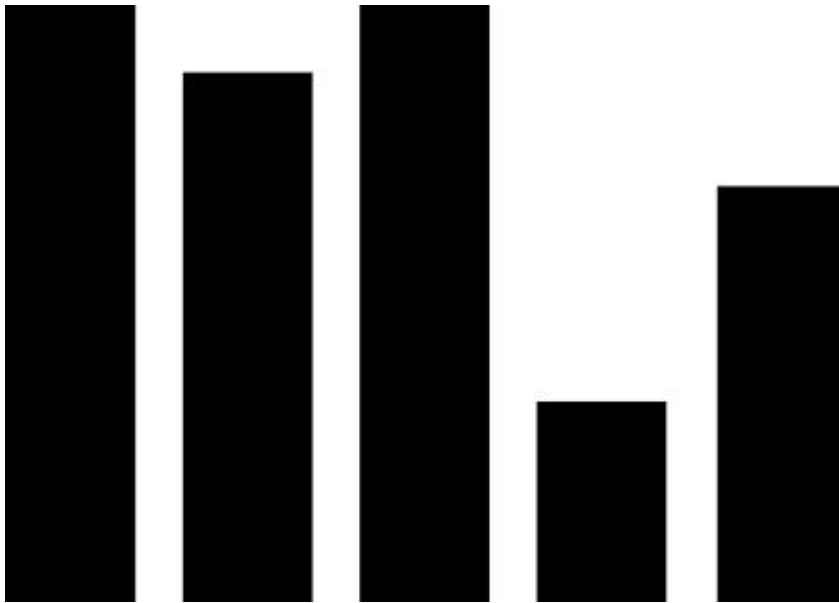


针对在澳洲有**现金投资需求**的客户

澳星主要提供 **2 种产品**：

**澳星现金宝：** T+7 灵活存取， 3%年化， 澳星提供全额本息保证；

**澳星自选抵押贷款基金：** 100%第一债权土地抵押贷款项目， 年化回报约 6-7.5%， 投资周期 6-18 个月。



如果您对相关产品感兴趣

欢迎您直接联系以下金融部

☎ **悉尼：**

Sean Zhao +61 488 050 603;

Anne Zhu +61 466 585 518;

Nathan Yang +61 411 787 706;

Alina Zhang +61 484322767;

☎ **墨尔本：**

Joyce Zhao +61 433 987 391;



<29/07/2022 - 12/08/2022>

**【免责声明】**

本平台对转载、分享的内容、陈述、观点判断保持中立，不对所包含内容的准确性、可靠性或完善性提供任何明示或暗示的保证，仅供读者参考，本公众平台将不承担任何责任。