财富笔记 FortuneNote

2019. 12 VOL. 07 季刊



布里斯班住房区域图鉴

年薪$30万，澳洲工作获得高薪并不难！

汽车保养去4S店还是连锁汽车保养维修中心？

在澳洲投资股票债券有大学问！千万不能忽视的红利知识

Ray White Sunnybank Hills人物专访：他辞去上市公司高管，选择在布里斯班从头开始

防不胜防！澳洲188A商业移民五大陷阱，掉下去就难上岸

封面人物 SVN南方酿造集团执行董事

刁克：跨界鬼才的多彩人生

ISSN 2652-2969

ROBAM老板
创造世界新厨房

40周年

厨源
CULINARY ORIGIN

厨源之旅 “食”贯中西

老板电器布里斯班旗舰展厅暨厨源体验馆盛大开业

老板电器40周年 感恩有你

2019年10月27日 · 布里斯班

扫微信二维码
关注老板电器

Ph: 07 3299 1818 | 07 3148 8669
Mob: 04 5252 3836 | 04 3555 9831
Email: info@robamqld.com.au
Web: www.robam.com.au
Facebook: ROBAM queensland
Add: 15 Lapis Street, Underwood, QLD 4119



财富笔记微信小程序

商务零零发 上线啦！

找优惠 找活动 找生意 就上商务零零发！

财富笔记杂志拥有注册会计师事务所的背景，深知商家在澳经商不同时期会遇到的问题和难处。现财富笔记杂志推出商家B2B折扣推广项目。望广大商家积极参与，互惠互利，提高华人商务团体整理竞争力。



商务社交活动通告

便捷浏览和搜索近期商务社交活动，一个都不错过！

帮助商家和社团免费发布活动信息，精美设计，统一格式，免除微信上手动扩散。同时提供报名客服，数据整理功能，大大提高效率。

高端生意交易市场

集中浏览和搜索
布里斯班生意买卖信息和创业项目

这里可以查看所有的精品且靠谱的生意买卖信息，更有独家VIP千万级别的生意买卖信息。

商务精品折扣中心

布里斯班最实在，最大力度的商务折扣，折扣领取核销便捷，总有一款适合您！

省钱，省钱，省钱，重要的事情说三遍！

立刻扫码体验

澳洲日本双持牌车商，平行进口，提供新车，近新车，二手车多种产品选择

原产地质量保证，每辆车附带日本官方认可的车检报告及车辆历史

全澳唯一附赠埃尔法三年延长质保*的销售商，提供交车后的保养、保险、零部件、改装等配套服务

保养服务，我们选择知名连锁服务商合作，服务覆盖澳洲全境

行货直送，车贷服务，二手置换，保险帮办，外汇收款*



Alphard Brisbane

你移动城堡MPV的贴身管家

Disclaimer: 1. All information contained herein is gatheres from sources we consider to be reliable. However we can not guarantee or give any warranty about the information provided and interested must solely rely on their own enquiries.
2. Warranty and service is supplied by the third party. Please contact sales for further information.

OCEANIA MOTOR

情怀实用两不误
是新生代豪车该有的样子



OCEANIA MOTOR | ALPHARD BRISBANE | 株式会社 Oceania Trading Japan

网址： WWW.ALPHARDAU.COM.AU

地址： 124 Padstow Road, Eight Mile Plains, QLD, 4113

电话： 0412 776 699 | 0481 776 699

微信： ABNE01

扫描添加微信

RED BROKING HR®
宏 泰 人 力
HR AND RISK MANAGEMENT

让我们来帮您解决繁琐复杂的人力问题，
从而能够让您放心专注于经营您的生意!

联系我们： 1300 818 000

为每一位客户提供量身定制的人力资源服务

enquiries@redbrokinghr.com
www.redbrokinghr.com
Suite 1, 250 Sherwood Road,
Rocklea, QLD 4106

服 务 范 围

客制化的招聘方案
我们通过提供客制化的招聘服务，为客户挑选最合适的人才胜任最合适的岗位。

人力资源的审计与咨询
我们通过进行人力资源的审计和提供与人力资源相关的专业意见，从而帮助客户管控人力资源风险。

工作场所健康与安全
我们通过向客户提供量身定制的工作场所健康与安全管理体系，从而确保客户工作场所的健康与安全。

人力资源的培训与战略
我们通过进行培训需求分析，并根据分析结果提供相关的人力资源培训，从而帮助客户达成其战略目标。

人力资源的政策和程序
我们为客户量身定制符合其实际情况的人力资源政策和程序，从而帮助其规范人力资源方面的管理。

劳资关系的合法合规
我们帮助客户了解澳洲庞杂的劳资关系及法律体系，从而确保客户在劳资关系方面的合法合规。

我们的服务领域
遍及澳洲至全球
百多个保险市场

服 务 范 围

- 商业保险
- 家居财产保险
- 企业财产保险
- 专业责任保险
- 物业发展及工程保险
- 公众责任保险
- 小区物业管理保险
- 海运货物保险

扫码联系宏泰保险



全心致力于为各中小企业，创业新贵及大型公司提供
量身定制的保险方案

RED BROKING®
宏 泰 保 险
INSURANCE AND RISK SOLUTIONS

您 的 一 站 式 保 险 服 务 专 家

Ben Liu | 业务总监
0404 155 555 ben@redbroking.com
www.redbroking.com

Steadfast
STRENGTH WHEN YOU NEED IT



在传统媒体日趋困难的大环境下，要白手起家从零开始创办一份杂志，无疑是需要极大的勇气和智慧的。可喜的是，“财富笔记”不仅做到了，还相当的成功，为昆士兰州的华人社区做出了巨大的贡献。

成功的背后，是一个即专业又敬业的团队。有幸接触过几位团队成员，都是年轻有活力又敢闯敢为的专业人士。他们对工作精益求精，对事业孜孜以求。正是由于他们的辛勤付出，才有了您手里这份外表精美内容详实的杂志。我相信您一定会认同：财富笔记，开卷有益！

He Wen

何文

昆士兰大学商学院副教授

目 录

封面人物	SVN南方酿造集团执行董事刁克：跨界鬼才的多彩人生	/04
人物专访	Ray White Sunnybank Hills人物专访 他辞去上市公司高管，选择在布里斯班从头开始	/10
	防不胜防！澳洲188A商业移民五大陷阱，掉下去就难上岸	/16
	更年期和更年期荷尔蒙疗法	/19
	汽车保养去4S店还是连锁汽车保养维修中心？十年高级修车技师总结，你一定用得上	/20
	在澳洲投资股票债券有大学问！千万不能忽视的红利知识	/24
	Broker从不生产钱，他们只是钱的搬运工！ ——白鸥八年金融服务生涯的两个神奇时刻	/26
	布里斯班住房区域图鉴，挖掘南区风水宝地	/28
会　计	年薪$30万，澳洲工作获得高薪并不难！	/34
	五大数字化营销潮流，大数据时代这样才能立于不败之地	/36
	浅析最受华人欢迎的十大生意，布里斯班到处是商机	/44
	Uber司机报税从入门到精通：报税没有想象难	/45
财经新闻	财经新闻评论	/47
三言两语	在布里斯班，如果你的远方亲戚突然给了你50万澳币遗产，你会如何投资？	/49

FortuneNote

著作权所有 请勿私自转载

发 行 人： Morgan Fu
期　　数： 第七期
期刊日期： 12/2019
电　　话： 07 3102 4985
网　　址： www.fortunenote.com.au　**电子邮件：** bd@fortunenote.com.au
地　　址： Level 1, Building 10, 2728 Logan Road, Eight Mile Plains, QLD 4113

专业团队：
Morgan Fu — CPA (注册会计师) / SMSF Auditor (自管养老金审计)、Samuel Bu — BDE (企业战略发展主管)、Jettie Fan — Financial Advisor (投资理财顾问)、林汇铭 — Solicitor (律师)、Lisa Image — Photographer (摄影师)、Renee Luo — Designer (设计师)、张四甜甜 — Editor (编辑)、Liya Wang, 陈芯竹 — proofreader (校对)

免责声明：本期杂志所有文章所涉及的事实信息仅供参考，信息不能用于购买金融产品或替代专业会计、税务、法律或其他专业咨询者提供的咨询意见。在做出决定或采取行动前，您应咨询财富笔记会计事务所专业金融或税务服务人士。尽管我们会尽力确保杂志发行时获得信息的来源可靠，但财富笔记不对任何信息出现差错或遗漏，以及因使用该信息而获得的结果承担法律责任。

Disclaimer: These articles provide you with factual information only, and are not intended to imply any recommendation about any financial product(s) or constitute tax advice. If you require financial or tax advice you should consult a licensed financial or tax adviser. The information in these articles is believed to be reliable at the time of distribution, but Fortunenote does not warrant its completeness or accuracy. Neither Fortunenote nor its related bodies, nor their directors, employees or agents accept any responsibility for loss or liability which may arise from accessing or reliance on any of the information contained in these articles.

Southern Vintners & Negociants Pty Ltd
澳大利亚南方酿造葡萄酒集团

SVN南方酿造集团执行董事刁克：跨界鬼才的多彩人生

香醇美酒与动人旋律的碰撞，会是什么样子？SVN南方酿造葡萄酒集团执行董事刁克由于自身不凡的从业经历，在音乐、红酒、航空领域都有卓越的成就。八岁便开始学习长笛，之后以山东省管乐高考专业第一的成绩被保送到山东省艺术学院音乐学院。更是在大学三年级时，前往俄罗斯第一所音乐学院-格涅辛国立音乐学院进行深造。身为音乐才子，刁克是如何跨界成为SVN南方酿酒执行董事，并入股Go Fly Aviation航校？我们对他进行了一次专访。

当初选择葡萄酒行业是因为爱好，还是看中葡萄酒行业具有商机？

最初的动机是缘于爱好。早年间结识了一位懂酒的朋友，不管对红酒产品，还是整个红酒市场都非常有见解。如果你想了解一种酒，不光要了解酒的内在品质，外部价值，品牌也需要了解。因此，朋友的介绍让我对学习酒文化，产生了浓厚的兴趣。除了酒的基本知识，也要学习酒桌上的礼仪，这对自身整体素质和修养也是一种提高。这一学就彻底扎进去了。

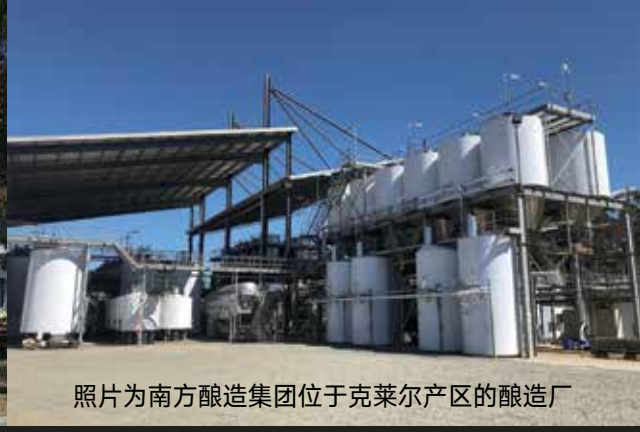
关于红酒我基本是靠自学，因为理论知识和实践是存在一定差别的。当时我就一头扎进酒的学习中去，不断地品尝，不断地尝试。只有尝试过不同的品类才会有所比较。然而，理论都是抽象的，我基本上是在喝酒的过程中把品酒学会的，或许对于一款酒的词汇量没有那么多，但是酒品质的好坏包括价格和成本，基本上我一品尝就能马上判断结果。

SVN南方酿酒在南澳的葡萄园与其他地方的相比有什么不同？

最大的不同在于南澳的环境适合培育出饱满多汁的葡萄。由于昆士兰州全年温差很小，没有明显的跨度就无法种出优质的葡萄。详细而言，昼夜温差大有助于糖分的累积，而糖分对于葡萄酒来说也是至关重要的一环。从酿造角度来讲糖分发酵转化成酒精，一旦葡萄没有糖就无法产生酒精，酒就没有最核心的支撑，所以必须是在南澳这个特定环境。







照片为南方酿造集团位于克莱尔产区的酿造厂

作为一名艺术高材生，曾经被保送到莫斯科殿堂级的学府然后现在又作为一个非常成功的葡萄酒商，成功的秘诀是什么？

从行业方面来讲，作为行业后辈，正经历着中国红酒市场洗牌的时刻，并不是进入这个行业的一个很好的时间段。然而，因为学习音乐，反而多了一份持之以恒。做事坚持不懈，总是做一件事就和冒险闯关一样，不通关就不放弃，所以可能就是执着让我克服了行业困难。其次，早期比较喜欢结交朋友，深厚的人脉在事业上为自己提供了非常大的帮助。总而言之，努力应该是成功的秘诀。

在刻板印象中，商人一般比较理性，然而我却属于感性的一方。这可能是源于自身的音乐背景，凡事寻找乐感。因为一个作品看中的不只是技术，更是感觉。这种天生的随性，是我坚持做一件事的动力。我认为一件事情不可能做到尽善尽美，有时候考虑太多，例如把一个商业计划做的太严谨、太完美的情况下往往很难成功。做生意很重要的一点，就是在执行的过程中不断地完善。我属于胆子比较大的类型，敢尝试。认准一件事就立马行动，只要付诸于行动就比空想要好得多。 并且，兼具一颗做足准备和应对多种变化的心。

针对这两年国内的红酒市场，您有什么样的评价？

我们的红酒大部分面对中国市场，原材料来自澳洲本地，比如说奔富和杰卡斯这两个超大型公司。目前不好的情况是受经济大环境影响，生意做起来会感觉到有一点吃力。好的方向是：估计明年国内外整个经济环境也不会比今年更差，2018年，2019年已经是近几十年的最低谷。2018年我们比2017年超了一倍的营业额，2019年澳洲和国内公司产值总和增长也有50%，但是相对来说会比2018年吃力很多。因为酒本身就涉及到民生问题，民生的东西是最能看出老百姓的消费力，直观地体现出大环境的好坏。但我觉得最差也就如此了，凡事到了一个极限的时候总要反弹。我预估明年的销售市场会比今年可观。但红酒行业仍处在洗牌阶段。不断地有新的品牌出现，然后又不断地在三到四个月之后消失。因此，不要盲目进入葡萄酒这个行业。如果有一定的圈子和人脉再进入这个行业会容易很多。如果什么基础都没有，从零开始，那我建议不如去做一个代理商来的更直接一点。大家千万不要盲目跟从，自己设立一个品牌。要事先代理一些有品牌支撑和背书的产品。比如说我们的“贵族之路”，可以成为我们的代理商。

其次，如果有充足的人脉也可以开始红酒事业。销售红酒是会消耗一定的社会关系，但这会是一个很好的开始，而且具有持续性。还有一点需要注意的是，红酒在国内被称作一片红海，还是一个朝阳产业。大约四五年前的时候和现在近一两年谈论酒的深度是不同的。国内红酒所谓的朝阳产业就是因为国内市场太大，我们每年往国内出口的酒大概在480多万支，这480多万支酒在整个中国市场来讲有一定的知名度，但是市场太庞大，乘以10倍，才能算是在国内的这个品牌是具有影响力的。因此，红酒行业在国内还是拥有很多的机会。

做红酒的时候经历过什么困难？

我觉得一个公司只要用人用对了就没有过不去的坎。没有什么绝对好的产品和绝对坏的产品，我认为与销售的比例有非常大的关系。而且也与用人有着密不可分的联系。如果相中一个很好的人才，要对他深入了解。你辨别地出他是否具有做生意的品质和人品。每个人才用武之地都不尽相同。懂得擅于挖掘具有能力的人，也会对公司的发展起到积极的作用。例如我们深圳公司的总经理张英，山东公司的商总，都是我们大力挖掘过来的。

其实没有绝对的困难，也没有过不去的坎。生意中，涉及到资金的问题都要缜密地计算好。我有如今的成就都得益于生意追求安全性。因为我的家庭条件并不是那么富裕，一路走到现在，都归功于努力和家人的信任与支持，所以我很珍惜，珍惜挣取来的富裕。

南方酿造公司每年酿造约580万公升葡萄酒。
我们拥有各种质量及价位的葡萄酒以供市场所需，这其中绝大部分供澳大利亚大型葡萄酒公司与国际市场。



刁克

SVN南方酿造葡萄酒集团执行董事

Gofly Aviation Oceania执行董事

多功能城市酒窖—Link Espresso

地址：布里斯班八里坪科技园（Brisbane Technology Park Eight mile Plains）

放弃了这么多年的音乐成就是否会感到可惜？

我并不为现在的选择感到可惜，而是非常庆幸我当初做的决定。每个人可能都有更擅长的东西，或者说是可能会给自己带来好运气的东西，我认为是进入了适合自己更好发展的一个行业。由于性格原因，天性乐观的我，喜爱交朋友，积累了一定的资源和人脉。因此，从商之后也显得比较顺利。

以前练琴是什么状态？一天多少小时？

不同阶段，练琴的状态有所不同。当我上大学的时候一天可能6个小时，因为除了专业课之后，还会有其他的文化课。由于自己的基本功扎实，基础好，刚进大学校园的我是一种比较放松的状态。但是到了俄罗斯以后，瞬间能感觉到整个国家的音乐氛围和国内完全不是一个概念，西洋乐（西方的民乐）的文化背景，老师教学上严厉的态度，对音乐的苛刻程度，会逼着自己每天训练至少要达到10个小时。

曾经在俄罗斯求学时，是怎么应对语言不通的困难？

留学时主要使用的语言是英文和中文，同时也聘请了俄文翻译。在俄罗斯聘请一位业余翻译的费用并不高昂。由于贫富差距大的原因，非常容易邀请到耐心又实惠的业余翻译人员。我曾经聘请过我国内访问学者的师兄，一节课的费用也就大概三十块人民币。

能否给予一些学习音乐的建议？

小学阶段的学习比较有代表性，我在这个阶段的学习经历可以给一些正在学音乐的孩子们一些借鉴。乐器一定要用好的，如果有条件一定要买好的乐器。可能一开始，不一定能上升到一个非常专业的级别，但最起码也能达到一个初级专业水平。乐器对于孩子基础阶段的指法和定性的培养都是非常重要的。所以有条件尽量避免使用学校乐器。举一个身边朋友的例子，他的孩子在学习圆号时使用的就是学校的乐器。因为学校乐器不够好，操作起来非常困难。这里要解释一个误区：并不是说越难用的乐器，之后使用一个更顺手，好按的按键就可以演奏地更好。这完全是习惯问题，是培养一种肌肉记忆的习惯。其次，音乐基本功一定要扎实。我学习长笛的前两年，每天反复练的都是最枯燥的长音，音阶和琶音练习，所有大小调的音阶，而不是一首完整的乐曲。现在很多的音乐学校，都是培训一年就出去比赛，忽略了基本功对后期的影响，识谱能力就是体现基本功很重要的方面。例如，交响乐团排练一个新的作品，一上来就集体排练，什么时间进，什么时候出，每个音符和小节都必须要瞬间反应过来跟着乐团。因为一个人的失误，足以影响整个乐团，拖累整个乐团的排练进度。因此，如果有学生是按照音乐路线规划人生的，建议把基本功练扎实。



什么样的契机让你开始航校事业？

航校事业是我的一个副业，我目前正在学习相关知识，我认为学习就必须刨根问底，深入挖掘它的内涵，养成一个好习惯。首先，航校是我从小的梦想，那时候没有条件不敢想，买飞机，建立航校都是不可能的事情。但是现在有条件了，就敢想敢问敢执行。其次，真正深入了解以后，发现飞行员这个行业在将来必定会成为“井喷”的一个行业。因为未来飞行员的需求量特别大，而且澳洲是全世界最发达的低空开放国家，对于飞行员的培养国内也是非常认可的。虽然美国和中国的证件在澳洲使用不了，但是澳洲的证件却可以在美国和中国使用，这是一个很大的区别。因此，澳洲的飞行员含金量非常的高。此外，我在投资之前考虑到它的安全性，是一个收益回报高，风险低的产业。

再者，飞行对于人脉资源的扩展有着重要的作用。我们的受众目标是八零，九零和零零后这三个阶段。零零后是高中刚毕业，他们需要选择未来发展的方向。与中国相比，澳洲的体检虽然严格但是没有国内苛刻，所以在澳洲，体检通过率比较高一些，当然也没有政治审查。澳洲对于所有想学飞行的爱好者都是非常平等的，所以我觉得这个行业还是不错的，结合澳洲本身适合旅游的特点，就开始筹备这项业务。

您认为在选择行业的时候是选对行业重要，还是在一个行业中坚持更为重要？

坚持永远是最重要的。就像我提到过的，积极的态度能给自己带来好运气和未来顺利的发展。很多人谈到酒，他们会认为是一片红海。然而，在进入这片红海的时候，能赚取的利益已经所剩无几了。但是我们仍然在这个行业里摸爬滚打，因为它是一个有延续性的行业。并不能因为只看到一个社会现象：酒商特别多，上百万个品牌，就以偏概全认为这个行业无法发展。其实坚持下来在这个行业里浸泡久了必然会成为一名行业专家，到最后仅剩自己就胜利了。不应该有消极的思想：还未执行就放弃这个行业。现在红酒市场的氛围参差不齐，为什么自己不可以做一个标杆呢！我就想成为红酒行业里性价比的那一个标杆，一直为这个目标努力坚持着。

航校也是一样。飞行员，这么偏门的职业，录取的学生寥寥无几，我们计算过，招收考商照CPL的飞行员，大概要花费两年的时间。但是经营航校是出于个人浓厚的兴趣，所以不会感觉太辛苦。当这个生意能带给我一定的利润和社会影响力时，我就已经赚到了。长远规划也有，但前期来讲还是要回归现实，还是需要有一个发展阶段的。

总而言之，选择做红酒和上航校这两个行业，并不是因为运气，所谓积极的人都是“三心二意”的。但这里的“三心二意”是不错过每个有可能的机会。有积极的人生状态无论大小事都多想一想，能不能把它们转化成生意，这是永远需要思考的一个问题。当然我不是什么很成功的生意人，然而这种心态是必要的。

GoFly Aviation是由澳大利亚民航局认可的专业飞行学院. 可提供从娱乐类私照到商照提供一站式的培训。

同时, GoFly飞行学院也给飞行行爱好者提供接触、驾驶各类飞机的机会，无需任何基础，轻松享受蓝天。

我们绝对完美的安全记录是您选择Go Fly飞行学院的最好理由，周密的飞行计划和完善的维护保养为您的飞行保驾护航。

Gofly客服中心

地址：20 pathfinder drive, Caloundra West 4551

电话：0412321727

ABN：1563 6694 712

Southern Vintners & Negociants Pty Ltd
澳大利亚南方酿造葡萄酒集团

我从未试图用一瓶葡萄酒，来满足所有人的期望，

对我们而言，找到欣赏的人足矣，所以，合适很重要。



澳大利亚南方酿造葡萄酒集团在南澳州著名的巴罗莎谷、克莱尔谷及河地葡萄酒产区（Barossa valley, Clare Valley and Riverland Wine Region）拥有独立的葡萄园及酿酒厂，专注于生产和出口高品质的澳大利亚葡萄酒到世界各地。



有人说，品红酒如品人生。其实，品红酒不但是一种享受，而且还是一种诗意的生活态度。

我是彭钰博 Jeremy，一名职业的品酒师，毕业于南澳大利亚州阿德莱德大学（University of Adelaide）葡萄酒商业硕士学位（Master of Wine Business），并取得了英国葡萄酒与烈酒教育基金会（WSET Level 3）三级证书。

现代表澳大利亚南方酿造葡萄酒集团（Southern Vintners & Negociants Pty Ltd-QLD）致力于澳大利亚对中国市场的红酒出口业务。

我们在布里斯班八里坪科技园（Brisbane Technology Park Eight mile Plains）开设了全新的多功能城市酒窖-Link Espresso，除了提供独立的品牌酒，还为客户提供专业的定制服务。

Jeremy在Link Espresso恭候您的到来。

如果您对葡萄酒感兴趣或是想获取更多相关信息，请与Jeremy Peng取得联系，澳大利亚南方酿造葡萄酒集团及基石国际贸易有限公司欢迎您莅临品鉴。

彭钰博 **Jeremy Peng**

电话：+61 450700517

+86 13314376285

邮箱：yubopeng0517@gmail.com

BULKBUILD

Expertise • Innovation • Performance

博科建筑集团

博科建筑集团是澳大利亚昆士兰州一家持有澳洲最高建筑资质—Open Licence的建筑公司，在工业、商业开发和住宅建设设计与施工领域均处于澳洲领先地位，我们致力于为客户提供创新、实用和可持续发展的建筑方案。自2009年博科建筑有限公司成立以来，公司建立了良好的声誉，公司团队承诺向客户提供优质的建筑服务和高质量标准的产品。

公司的业务范围涉及建筑设计与施工的各个领域，

包括新项目施工技术上的突破，升级现有建筑物结构，改造、加固新、旧建筑物，专注致力于用创新和专业知识来提供服务。我们通过服务整个建筑过程与客户建立合作，有效的为我们的客户提供增值建筑服务，并与他们建立长期的合作关系。

我们的业务主要包涵:

工业项目 | 商业项目 | 住宅房产开发项目

目前，我们的工作范围涵盖了房地产市场的各个领域:

高层建筑 | 连排别墅 | 独立别墅 | 商业建筑



7 Units Queenslander style Apartment - Nundah 正在施工



Riverbrooke - Upper Coomera 正在施工



London Residences - West End 即将动工



Jephson Hotel Refurbishment Project - Toowong 已完工

admin@bulkbuild.com.au
(07) 3151 1729
www.bulkbuild.com.au
1/21 Hugo Place
MANSFIELD QLD 4122

RayWhite.

Sunnybank Hills人物专访

他辞去上市公司高管，选择在布里斯班从头开始

租赁业务本是一项简单的经营业务，但由于形式多样，加之澳洲的多元化背景，经营租赁也是一门深厚的学问。来自Ray White Sunnybank Hills的Simon是一名卓越的房屋租赁业务负责人，他将通过自己精湛的专业经历，带领大家了解成为一位成功租赁从业人员背后的故事。

从山东到南漂上海最终回归布里斯班，他从桀骜不驯的少年蜕变成睿智沉稳的男人。毕业于格里菲斯会计专业研究生的Simon也曾迷茫过。在毕业之后，Simon就职于期货行业顶尖公司——上海中期期货有限公司。然而，从业两年之后，已经成为上市公司高管的Simon毅然决然地辞去了工作。他对自己的未来有着清晰的规划：无论是生活还是事业，Simon有目标，有理想，有动力，认准了方向便笃定而执着，心中的梦想也正一步步绘成现实的画面。

在之前的业务中，Simon便对资本运作非常着迷。初出茅庐的他，就趁着公司上市机会，主动请缨，三次敲响董事长的门，希望得到一次学习公司上市业务的机会。通过自学分析了许多公司上市案例后，帮助公司完成上市，最终拿到挂牌函。也正是这段宝贵的从业经历，帮助他在返回布里斯班之后，能够顺利开展房屋租赁业务。



为什么选择租赁行业？

Simon选择转行经营房屋租赁主要有两个原因。首先，跟华人打交道是他的舒适区。人际沟通就是Simon的特长，房地产行业又是自己可以施展特长的行业，他工作的所在地又是华人区。

但刚从国内回来的Simon英语水平有了断层，为了克服这个障碍Simon苦练英文。曾在房地产公司做过phone call，也在冲刺英语时期逼迫自己刻苦学习。到现在，Simon依然保持着坚持练习英语，严格计划学习时间的好习惯。语言优势让他顺利地拿到了二手房SALES房源。

其次，精湛的专业性。两年期货的工作经历，让Simon对自身的专业性十分自信，经验也相对丰富。回到澳洲后，Simon在房地产公司工作时发现，本地的租赁市场缺乏系统的租赁体系，尤其是华人租赁业务。但开始时也并非一帆风顺，起初老板对他没拿到Listing施加压力，以及曾经为了拿下第一个Listing, 他要用帮助房东免费除草的方式才能换得对方的委托。这些磨砺，都让Simon越努力，越优秀的品格发扬光大。

从上海中期期货公司的金领，到澳洲从零开始，心里是否有落差？

落差肯定是有的，但这些都不重要，最重要的是这次选择得到了什么。上海陆家嘴工作，对于一个金融毕业生来说那就是个梦，两年多的时间让Simon学到了很多，收获了很多。但是梦终究是梦，还是要回归现实。因为太太在澳洲工作，面临日后生活的问题，回来也是想有一个稳定的家。大不了重新开始，反正还年轻。

之前的从业经验，对现在的房地产租赁事业有什么帮助？

益处还体现在两个方面：工作状态和工作心态。首先，在工作状态上，Simon是一个精益求精的人。在上海工作期间，也是无间断地在工作，因为特别执着于把公司给做上市。或许，这对于Simon来说是短短人生中一个标杆吧。

除此之外，当时的工作状态，很多时候可能都是半夜12点，甚至一两点钟收到邮件，这个时候别人都在加班，自己也应该加班，这不应是被动的接收，同时也是一种主动的回复。

其次，拥有主动工作心态。这主要依靠一个人主观能动性，上海的工作是喜欢的工作，回到澳洲做租赁又是另一个喜欢的工作，所以从工作心态来说，上海的工作强度对于澳洲的工作强度来说是有一个极大的帮助的，没有上海的工作强度，就会看不到别人的长处，也就不能达到现在自己的成就。 总而言之，学到了很多，不仅提升了自己，同时也成就了现在的工作。

现在在Ray White就职于什么职位？

Simon目前就职于RAY WHITE Sunnybank Hills租赁业务负责人。经手过550个左右的CASE，平均每天都能接到一个新的MEETING。团队一共7个人。客户80%都是华人，Simon认为华人的文化里面更注重人际交往。

相比房产销售，如何发现自己更适合从事房屋租赁？



租赁就是有一说一，把本职工作做好做实在，稳扎稳打。另外，也与家庭因素有关，销售没有底薪，需要厚积薄发。租赁其实是一个比较稳定的工作，虽然琐事很多，但是能给家庭提供稳定的经济来源。客户都有自己的经验和主观判断，Simon也有自己的原则和经验。如果自己的经验被他人认可，自然会选择自己的服务。

当从员工升任经理，如何管理团队的？选择员工的标准是什么？

Simon的团队很年轻，房屋租赁是一个繁琐且需要体力支持的工作。他们不愿意每天躲在电脑背后，更希望深入现场去解决问题。而在管理上，身为90后的Leader，Simon组建的团队更有担当，有朝气。团员基本上都是年轻人，生活中是朋友，工作中是战友。不需要管理，因为大家都想把事情做好。房屋租赁业务是服务业的一种。与其说是管理房子，不如说是如何有效地协调租客和房东的关系。选择员工，可以经验不丰富，可以英语不流利，但是一定要有上进的心，积极服务的态度。

你认为自己在做公司的BDM的时候，比同行更突出亮点是什么？

主要亮点在于能够分析顾客在房产租赁中的优势和劣势。Simon会经常细心地观察同行的优缺点，然后总结出，以什么样的模式能在这个行业做到最好。 其次，能够尽可

能地让客户省心。比如，给房东一个直观的反馈，提供面面俱到的客户服务，最后只需要客户做选择题，而不是做判断题。同时在做选择题的时候也会提出专业意见，这样让客户在租房的领域不吃亏，达到一个最好的状态。

租房是不是租金越高越好呢？

在华人租赁市场里，很多房东和房客或多或少地存在矛盾，比如学生说房东经常直接进家门。Simon的团队服务对象是房东，房东往往更关心租金，而不考虑租客质量的问题。他们要转变房东的观念，房子租金高筛选租客的范围就小，而正常的市场价，更容易选择到优质的租客。租客会维护你的房子，他们可能维护的比原来的好。所以主要的目标是找到好租客，而不是找到最高的出价。所以合理价位，能保证租赁收入稳定，这样房客也不会轻易搬家。

相对于租赁价格，是不是房产的维护和保值更重要？

这个问题还是要交给房东。Simon作为租赁管理中介服务对象是房东，要以房东意志为目标。

根据他工作几年内所见到的客户，大家基本上还是同意好的租客要强于出价高的租户。租房不同于卖房，卖房可以卖市场最高价。但是对于租房而言，租客与房东是牵连在一起的。一个按时交租的、容易沟通、配合管理的租客是在众多申请中挑选出来的。而此时，房东租金的高低，往往会对租客的申请数量起决定性作用。投资房早晚要出售，找一个长期稳定爱惜房子的租客，对于房东在日后再出售，节省了一大笔装修费。

主要的成功的秘诀是什么？

细节决定一切，这就是做房屋租赁需要的核心精神。因此，Simon的团队非常注重细节，在每一个法律规定体系里一定要做到最好。文案方面也不能出错，在跟客户沟通的及时性上要求非常高。你可以做的不好，你可以没有经验，但是一定要让客户感受到及时的态度。绝不允许出现任何差池，Simon就是个抠细节的带队人。Simon的团队很成功，没有团队，个人也是无法在一年内做出出租285套的业绩。团队的成功离不开个人的努力，个人的努力离不开大家工作态度。可谓是“驽行致远，砥砺前行”。



卞钊 Simon Bian
租赁业务部经理 Property Management
手机：0426 993 069
邮箱：simon.bian@raywhite.com

Ray White Sunnybank Hills
地址：Shop 14A, Pinelands Plaza,
663 Beenleigh Road, Sunnybank Hills
www.raywhitesunnybankhills.com.au



各种帐篷、旗帜和展示产品打印

让您的品牌更吸睛



折叠式帐篷

大型可收纳帐篷

充气帐篷

大型星型帐篷

广告旗帜/桌布打印

展示产品打印

广告招牌





















HERCULES
INSTANT SHELTER

联络方式：

1300 810 910

www.herculesinstantshelter.com.au

sales@herculesinstantshelter.com.au

17/256 Musgrave Road, Coopers Plains, Brisbane

财富笔记会计事务所

为您的企业系统初期搭建提供循序渐进的解决方案，提供一整套方法，让您无后顾之忧。

我们可以帮助您的企业财务系统初期搭建更有效、更完善，让企业快速成长！

会计

- 云端会计系统
- 工资单与财务账目的建立
- POS机设备与apps整合
- 日常财务记账流程设计

IT与硬件

- 办公室网络搭建
- IT设备采购与连接
- 电话系统设置
- IT与数据安全

通讯与数据库

- 企业域名与电子邮箱注册
- 客户沟通系统与数据库建立
- 电子邮箱插件设置与连接
- 云存储注册与设置

融合与协作

- 使会计系统、CRM（客户关系管理）和企业内部系统无缝融合
- 实现自动化
- 提高团队协作和工作效率，产生更多成果

“时间就是金钱。浪费时间就是浪费金钱，也意味着麻烦。”

邮 箱：info@fortunenote.com.au

电 话：07 3102 4985

地 址：Level 1, Building 10, 2728 Logan Road, Eight Mile Plains, QLD 4113



破产，清算和债务重组

当您的公司或个人财务状况陷入窘境时，你是否倍感压力和无助。众多的问题一同涌现，将会对您的生意和个人情况发生重大影响 — 包括您的家人、员工、顾客、股东、供应商、投资者都会受到影响。

请向专业的破产会计寻求帮助，将会助您度过难关。

我们的服务

- 公司破产
- 个人破产
- 周转方案
- 综合服务



[联系我们]

专业团队 免费咨询

为您量身定制 扭转大局

0401 643 366

扫描二维码，

联系 Samuel Lam

破产清算会计师



防不胜防！
澳洲188A商业移民五大陷阱，
掉下去就难上岸



王海洋

澳大利亚昆士兰科技大学法学学士
中国福州大学法律硕士
澳洲注册移民顾问（MARN: 1685127）
澳洲注册留学中介（QEAC No: N671）
中国资格律师
澳大利亚注册律师
澳仁德合投资移民公司总经理
专注昆士兰商业移民，是昆士兰商业移民成功率最高的律师

澳仁德合

61 0433301201
61 32197778
victor@chinesecentre.com.au
124 Padstow Road,
Eight Mile Plains, QLD, 4113

你听说过身边商业移民投资移民失败甚至被骗的故事吗？你一定多多少少听闻过。随着澳洲其他类型移民政策的缩紧，以及商业移民的放开，使得每年来澳商业移民的人数与日俱增。以昆士兰州为例，从2014年137个提名，到2018年600个提名，四年间商业移民总人数翻了两倍。这些符合澳洲商业移民条件的企业家，无一不是成功商人。他们在国内都过得风生水起，在地方上只要跺跺脚就能震上一震。这其中更不乏白手起家，在国内摸爬滚打几十年，高智商又高情商的企业家们。可这些在国内经历过大风大浪商业巨子，却在澳洲商业移民浪潮里翻船的例子确是不胜枚举。

恶意欺骗刚从国内来的新移民的人固然极其可恨，但大多数企业家法律观念淡薄，坚持遵循国内做生意的方式，往往才是他们翻船的主要根源。我曾接待了一位来自深圳的刘总。45岁左右，很有老板派头，谈话间也难掩作为成功人士的得意。沟通中得知，刘总在国内家具厂的生意做得非常成功，之所以出国，是为了子女的教育打算。

刘总已经拿到188A类签证，国内中介跟他说，只要来澳洲花20万澳币，随便做个生意就可以完成188A转888A的要求。事实真的是这样吗？**国内企业家第一个误区，没有充分的心理准备或把事情想得太过容易。**很多移民公司会对188A做出一些不够真实完整的宣传，比如把188A叫作准绿卡或者准PR，好像只要拿到188A，PR就唾手可得一样。

我详细为刘总科普了一下888A要求内容，包括投资要求，居住要求，营业额要求等等。听完介绍之后，刘总叹了一口气，发现事情比想象中困难许多。

刘总又问到，他的一位朋友曾介绍给他一个项目，只需要投资50万澳币，就可以搞定移民。事情真的如此简单吗？**国内企业家第二个误区，太相信人情。**这50万怎么投资？占股如何？如何承各种职位？如何确保投资安全？进入退出机制如何设立？又如何保证自己的移民安全？



王海洋律师与昆州贸易投资局总经理Greg McKean合影



王海洋律师与澳洲总理Scott Morrison合影

刘总被问地哑口无言，因为朋友关系，不好意思太详细询问朋友。

我完全能够理解刘总的处境。人情是个好东西，让人和人更亲切，但正是因为太亲切，所以好多话不能说，好多事不能问。一旦问了，好像就是不相信别人，不大气。而澳洲是个法治社会，一切要遵循法律程序。在法律的框架内谈人情，而不能只谈人情而将法律罔置不顾，这样的后果，往往是钱没了，感情也没了。

刘总沉默了一会，突然眼前一亮，好似受到了什么启发，突然兴奋起来。他提议道可以成立一个公司做进出口贸易。这样营业额不就解决了吗？真的是这样吗？**国内企业家第三个误区，习惯用经验做出判断。**

对于这类问题我司空见惯，差不多五成左右的客户初来澳洲的时候都会考虑这一类型的生意。入手简单，实在卖不出去就自己消费或送礼，是他们考虑这类生意的最直接因素。但这一类的生意有天然的缺陷，比如很难证明管理，生意营业额不被移民局认可等，会直接导致后续申请的拒签。我把移民法上针对这类进出口生意的内容做了介绍。刘总听后也不免感到心虚，悻悻地庆幸好有我的提醒，不然很可能就掉入大坑。

我接着说，其实通过准备完善法律程序，可以排除很多风险，比如移民安全能够得到保障。这个过程中，一位好的商业律师，一位好的会计师，一位经验丰富的移民律师将会给您提供非常多的帮助。

刘总不失礼貌地一笑，说，王律师，您可能不了解我。我在国内经营多年，从来就没用过会计师和律师，生意一样做的很好。而且投资的钱也不多，我感觉不是特别必要。真的是这样吗？**国内企业家第四个误区，相信自己的经验而不是专业人士的意见。**

澳洲的律师会计师，除了要接受非常系统大学以上教育，还要通过职业考试及长时间的实习工作来获取执业资格。澳洲相应的执业监管机构也会对每个从业者进行严格的监督管理，轻则取消职业资格，重者将会面临刑事处罚。另外，每一个从业人员都会给自己买高额的执业保险，如果一旦因为出具的意见给客户造成了损失，客户可以追偿，从业人员自己也会有执业保险来赔偿，可以说是非常有保障的。

刘总听完，点了点头，深表赞同。然后他接着问道，如何能找到好的专业人士，如何判别？是不是律师要比中介更靠谱些呢？真的是这样吗？**国内企业家第五个误区，移民律师比移民中介更靠谱。**

其实这要看如何定义靠谱的概念。从取得执照的难度上，律师要比中介难得多。但因为执业领域的不同，使得很多律师在专业能力上远不如每天都在做移民业务的中介。这就好比是全科医生和专科医生的区别。可能比喻有点不恰当，但在某一特定领域内，肯定还是每天都做该领域工作的人员要更专业些。当然如果既有律师执照又主要从事移民工作的律师，肯定是最好的选择了。

刘总听完我的介绍非常高兴，握着我的手说，王律师，那我之后的移民申请和投资就麻烦您把关了。最后还想请您帮我推荐一位好的会计师，不知道您有没有好的人选。当然没问题了，我把财富笔记会计师事务所Morgan Fu先生推荐给您，财务税务方面的事情找他，我相信一定会帮到您。

Medibank 医疗保险

特权新畅享！



购买家庭套餐，孩子去member choice provider（如牙科，按摩，针灸，物理治疗等等）返额100%；

Medibank 提供给会员所有医院accidental injury benefit – 如果入院是因意外导致的话，所有不包含的手术服务会变成包含的服务；

访客套餐，学生保险套餐和工作签证套餐等，去公立医院的急诊部门，Eligible emergency fee，Medibank报销全额，100% 返还；

Medibank会员有购买旅游保险15%折扣（和全澳州最大的旅游保险公司合作），宠物保险，人寿保险，工作意外险享有10%折扣；

在澳洲使用救护车服务次数无上限；

Medibank拥有庞大的member choice providers；

澳洲全国95% 私人医院是Medibank的Member choice hospital；

Medibank医院保险包含公立医院和私立医院，可作为私立病人入住公立医院。

Medibank member choice advantage牙医提供每人每年2次免费检查牙齿和洗牙服务，该服务费用不 会从保额里扣除。

澳洲境内任意一家眼镜行配处方眼镜，年额度范围内获得100%返还。

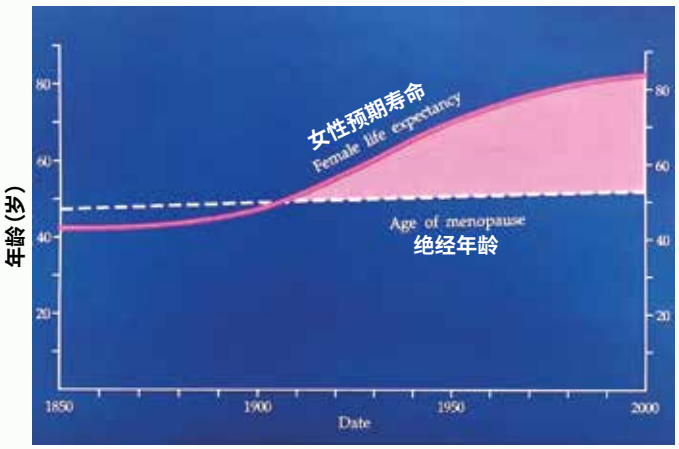
medibank
For Better Health

折扣码Code: 7043920944

更多独家优惠 扫描二维码咨询
Medibank中文销售Isabella

更年期和更年期荷尔蒙疗法

公元前1000年，人类的平均寿命为18岁，而 2005年，女性的平均预期寿命达到了80.7岁。 然而，更年期（平均年龄51岁）并未随着人类寿命的延长而改变。 如今的女性大约会在绝经后度过人生的后1/3。 在这段时间里，女性的幸福感开始下降，并且她们中的很大一部分会遭受更年期症状和状况的困扰。



图中显示了从1820年到2000年女性预期寿命与绝经年龄之间的关系图。尽管绝经年龄变化不大，但女性预期寿命却有所增加，目前大约为80岁。平均而言，女人会在绝经后的状态中度过人生的后1/3。

女性平均从46岁开始患有更年期症状，是从正常月经周期到绝经的过渡期。 此时，雌激素的缺乏会引起许多症状，包括潮热、盗汗、失眠、情绪波动、焦虑、易怒、记忆力与注意力减弱。

绝经（月经完全停止）的平均年龄为51岁，此时女性泌尿生殖系统出现多种症状。 常见症状包括阴道干燥、阴道萎缩和炎症、性交障碍、性欲减退、尿频、尿急和尿失禁。

在绝经后的5到10年，由于长期缺乏雌激素，冠心病、中风和骨质疏松症的风险增加。

持续时长	系统	症状/疾病
急性		
↓ 月份	神经内分泌	潮热 盗汗 失眠 情绪波动 焦虑 易怒 记忆力与注意力减弱
月经停止		
↓ 月份	泌尿生殖道下移	生殖道萎缩 性交困难 性欲丧失 尿道综合症
↓ 年份	动脉骨骼	冠状动脉心脏疾病 血栓 骨质疏松
慢性		

雌激素替代补剂几乎能够克服所有上述症状，该疗法在20世纪90年代非常流行。 然而，2002年美国一项名为“妇女健康倡议”的大型政府研究发现，雌激素和黄体激素的结合会增加血液凝块、中风、乳腺癌和心脏病发作的风险。 此后，激素替代疗法对于女性来说变得很少见。

“妇女健康倡议”展开的更加详细的研究发现，大多数风险是由于女性在60岁以后开始使用替代激素产生的。而对于绝经较早和绝经期的女性来说，激素替代疗法是利大于弊的。如果提早开始，激素替代疗法甚至可以预防心脏病和肠癌。

若除去黄体激素，雌激素本身似乎不会增加患乳腺癌、中风、心脏病或血凝块的风险，甚至可以预防乳腺癌。单纯的雌激素几乎在针对所有的绝经后的症状都比雌黄体激素联合疗法更为有益。只是对于有子宫的女性而言，黄体激素可以保护子宫免受子宫内膜癌的侵害。

近年来的研究使我们能够制造与人体黄体酮完全相同的黄体酮替代补剂。我们没有理由担心使用最新的黄体激素制剂并适当加以雌激素作为补充会发生并发症，或者增加乳腺癌、心脏病、中风和血栓栓塞的风险。 雌激素和黄体激素有多种的给药方式。获得雌激素的最有益方法是通过使用皮肤贴剂或护肤霜。

总之，这个时代的女性已经不必在绝经症状中度过她们的后1/3生命。



Dr. Peng Ng 伍炳雄医生

先进腹腔镜手术、试管婴儿/不孕/不育治疗、妇科与产科

预约电话：(07) 3344 2155

地址：Suite 38, Sunnybank Private Specialist Centre, 243 McCullough Street, Sunnybank, QLD 4109

汽车保养去4S店还是连锁汽车保养维修中心？
十年高级修车技师总结，你一定用得上

说到汽车保养，不得不提到购车之后的那些事。

脑海里第一个浮现出的场景就是4S店的售后服务人员一定会这样说：“车必须到我们这儿做保养！”并且根据多年从业的经验，70%以上的消费者都会听从4S店的建议，因为大多数人并不知道汽车保养保修里的门道。当购车之后4S店会提供三年固定价格的原厂包修服务，这相当于给客户了一个优惠。澳洲法律规定商家不可以强买强卖，这个规定在每一本保养手册上都很明确，这意味着消费者不一定要回到原4S店做车辆保养，也可以选择外部的车行进行保养，这样能节省许多不必要的花费。那么到专卖店和连锁汽车维修中心在汽车保养方面到底有哪些不同之处呢?

首先汽车保养中需要重视的问题是服务的正规性。如果不在4S店保养，选择其它车行做保养，那么必须选择正规的车行，千万不要图一时便宜选择那些没有保障的小型私人车行。没有相关资质是不能进行保养服务的，例如手写发票此类没有相关认证背书的材料就属于不合规的操作。如果你的车在三五年之内出现了问题，4S店首先要检查的就是保养记录，如果拿不出相关资料或是提供的是手写收据，都得不到4S店的认可，进而导致原厂保修资格也被取消。相反，如果你选择的是正规车行做汽车保养，保修期内车辆出现损坏，4S店也是完全认可并提供保修的。有些朋友曾在我的车厂保养汽车，当车辆被检查出问题时，也能顺利在4S店进行保修。



一般来说，日本车有三年保修期，欧系车大部分也提供三年的保修期。现在有一些汽车品牌会延长保修期，比如起亚为了赢得市场竞争把保修年限提高到五年，甚至有的汽车品牌可以提供长达七年的原厂保修。无论保修期限长短，首先要考虑的依然是选择正规车行进行保养。

还有很多车主遭遇汽车刚过保修期却突然出现很多保修问题的情况，而在保修期内4S店的服务人员检查车辆时却从未提到过。相信不少车主听闻过以下的情况：汽车刚过了保修期，去其他车行检查却发现了严重的问题，例如避震器漏油、水泵漏水等，可是在保修期内4S店的服务人员并没有告知过此类问题。这就是车主需要特别注意的第二个问题——4S店永远不会在保修期内主动告诉你车辆的问题。他们一贯的做法就是拖延时间，尽可能将问题拖延过保修期。当一过保修期车主换个车行检查，就会涌现出无数的问题，还需要自己来承担维修费用。

我的建议是在保修期到期的前三到五个月，提前找一家信任的车行检查一下，一旦发现问题还可以在保修期内处理。我的车厂近些年发生过许多类似事件：顾客认为车辆有问题，但4S店回应没有问题，随后来我的车厂检查时却发现了问题，而且这些问题大部分是可以通过4S店解决的，只是4S店不想告诉车主。车主自身要加强重视相关问题，这样才可以避免不必要的花销。

除此之外4S店还常常出现不良的服务现象——有一些店存在店大欺客的行为。比如车主质疑车辆出了一些问题，但是4S店却直截了当地回应：绝对没有任何问题！就算汽车有异响，也做了各种检查，却没有给出相关问题的报告。如果车主不满意，故而进行起诉或者采取其他手段来处理，这时

候4S店的态度也会变得非常强硬，最后双方上诉法庭，费心费力。讲一个我身边发生的真实案例，朋友新购买的汽车有异响，他反复向4S店求证，都没有得到回复，最终打了三年官司也没有胜诉。遭遇此类服务，车主却只能自己想办法，真是令人非常糟心的经历。

沟通方面4S店也没有车行做得细致周到。当车辆进入车行需要进行维修服务之前，相关的服务人员会提前与车主进行面对面的沟通或者电话沟通。在维护过程中如果发现问题，车行也都会提前做报价，向客人解释并告知相关的维修费用和维修时间。但是，4S店有时候却会存在不与顾客提前进行沟通就直接维修的情况，等车主取车时才发现自己的车辆维修帐单金额很大，有时甚至远超预估金额，超支金额在$2000至$3000的比比皆是，消费体验非常不舒服。

一位朋友亲身经历过这种情况：他曾去宝马4S店做保养，结账后发现多出了$3000多的账单，服务经理给出的解释是因为车辆需要更换零件，所以他们就直接更换了。这种敷衍的态度以及没有事先做好沟通的处理方式，让朋友抱怨不已。4S店则回应：“就算我提前通知你，也还是一样需要更换零件，既然结果都是要换，提不提前告知根本没有任何区别。”先斩后奏的沟通方式是非常不可取的，4S店的服务不能完全说不好，但确实存在着不少的问题。

关于两者保养和维修质量的比较，4S店也大不如车行，这是因为汽修行业的人手非常紧缺。每年昆士兰州汽修毕业的应届生人数有限。以前全昆州只有三家学校有相关资质，每个学期汽修专业的学生只有30人，这三所学校里一年最多也只有90个毕业生可以从业，所以这是一个技工非常紧缺的行业。培养一个好的技师需要很长的时间，因为好的技术来源于实践。4S店和政府都是签了合约的，很多初中毕业、高中毕业的本地学生一股脑被送到4S店进行培训，所以一个4S店真正的维修技师大概占30%，而剩下的70%都是学徒。

这个数据来源于我店里前任韩国经理的亲身经历，他曾在悉尼的TOYOTO中心就职，是名高级技师。在4S店工作时，他很少管理车辆保养，他的技术被用来维修车辆，检查车辆出现的问题，保养工作则由其学徒负责，这就造成了前文提到过的检查不仔细、判断不出车辆问题在哪的情况。4S店的操作流程是车辆到店之后，会有一个模式化的标准：多少万公里之内哪些零件不需要检查，哪些零件超过多少万里程需要检查，不像很多车厂详细地对每个零件进行排查，这个制度和规定造成了检查环节的缺失。

另外，还有在规定公里数内或者时间内，部分零件是不应该出现问题的，但是有些在4S店做保养及维修的车辆却还是会出现此类问题。这是因为4S店执行的流程模式都是有明确规定的，包括每辆车的保养应该需要多少时间，需要哪些维修步骤。每个人都要按照标准执行，他们戴着的腕表就是用来监测这些的。4S店经理会检查腕表的监测结果，比如一辆车规定800个步骤内要做完保养，但技术人员用了950个步骤，多出的150个步骤就会被经理问责，而车行可以任意选择维修步骤的数目。此外，4S店的的保养都有严格的时间限制——规定半个小时做完就必须半个小时做完，超时了就是技师自己出现了问题。时间可以短，但是绝对不能长。这导致一些学徒会很紧张，再加上缺乏经验，就会更容易出现失误。

作者：李小伟

本文属于连载文章，更多关于车辆的知识和行业黑幕曝光，请关注下一期《财富笔记》中文商务杂志。



修车，不一样的选择
不一样的生活



Ultra Tune 是澳洲最大的汽车连锁保养维修中心，在 Ultra Tune 八里坪店修车，享受全澳任何 Ultra Tune 店 6 个月保修，本店做的原厂保养（ Log Book Service ），绝对不会影响您的新车原厂保修。

Ultra Tune 八里坪店老板 Lee 的优点之一，就是热爱汽修行业，不仅维修技术过硬，还舍得往机械设备上投钱。四年的维修厂，靠谱！

【我们的服务范围】

- 汽车冷气修理及保养
- 刹车系统保养及更换
- 各类轮胎及四轮定位
- 各类车的普通级原厂保养
- 签发汽车买卖及过户验车证明（RWC）

电话： 3344 2721 / 0430 594 896
微信： xiaowei_312
地址： 2494 Logan Road, Eight Mile Plains, QLD 4113
(Brisbane Technology Park 旁 Freedom 加油站内)

morgans

您有没有考虑设置一个财务计划，从而取得想要的生活方式？

免费财务健康评估

Morgans 是澳洲最大的全面服务券商和财富管理公司，在36年的历史帮助客户积累了大量的财富。

我们的资深投资顾问可以为您提供广泛投资机会，以及量身定制的理财规划建议：

- 如何在当前经济环境中有效投资
- 定期存款，债券，基金和股票的投资
- 如何资本增值和增加现金收入
- 如何更好管理和优化税务
- 不同的养老金选择和退休规划
- 外国人在澳洲投资的机会



Jettie Fan
授权代表#：001255205
07 3334 4568
jettie.fan@morgans.com.au



Matthew Macdonald
授权代表#：000463976
07 3334 4604
matthew.macdonald@morgans.com.au

请联系我们预定免费的投资财务咨询
加入我们的微信群，获取定期的市场讯息和经济点评

Morgans Financial Limited ABN 49 010 669 726 AFSL 235410



在澳洲投资股票债券有大学问！千万不能忽视的红利知识点

在澳洲投资股票债券，有一个重要的知识点你必须要明白，那就是Franking credits，红利抵免。

Franking credit是澳洲独有的一种税收系统（imputation system）。上市公司给股东分红的时候已经缴纳过公司所得税，而股东收到股息后要以自己的边际税率（marginal tax rate）再交税，为了避免这种双重征税, 政府推出了 Franking credit。

在投资者报税的时候，要把所有的分红计算进去，Franking credits可以作为一个抵减项，降低投资者就这笔股息缴纳的所得税。

举个例子，某公司的股票分红在2020 财务年预计是7% Fully Franking，也就是说股东将取得7% 的现金收入，同时还会有3%的Franking credit附加在上面。换句话说，Gross dividend（总的股息收益）将是10%。股东在报税的时候要报10%的收入，同时可以取得3%的税务抵减，英文叫tax offset。所以Franking credit并不是像现金收入那部分一样在银行可以看得见。

红利抵免制度税务系统使股东拥有税务优惠，franking credit应该计算在股票的总收益中，所以相比较银行的定期存款和活期存款账户是远远无法提供像股票一样丰厚的现金流的回报的。

很多澳大利亚证券交易所上市的公司所付的红利都包括了被抵免的红利，投资者如果想拿到被抵免的红利，需要持股至少45天(不包括买入和卖出股票的日子)。正因为这种体制，投资者应该把Franking credit计算到股息回报当中。投资澳洲的上市公司，如果加上Franking credit，实际股息回报会比全球大部分国家的平均回报高很多。当然，也不是所有的投资者都可以拿到Franking credits。ATO有一些特殊规定，所以在做投资决定的时候需要请教专业人士，别一不小心失去了Franking credit这个宝贝。

表1比较了2.5%带有全部Franking credits（fully franked）的股息收入，和2.5%的现金定存收入的真正收入差异：（以32.5% 和 45% 的个人税率为例）

Table 1 : Comparison between Dividend Yields and Cash Rates

Details	Franked Dividend (32.5% MTR)	Cash Rate (32.5% MTR)	Franked Dividend (45% MTR)	Cash Rate (45% MTR)
Gross Income	$250	$250	$250	$250
Plus Franking Credits	$107	$0	$107	$0
Total Assessable Income	**$357**	**$250**	**$357**	**$250**
Tax (excluding M/L)	($116)	($81)	($160)	($112)
Add back Franking Credits	$107	$0	$107	$0
Net Tax Payable	**($9)**	**($81)**	**($53)**	**($112)**
After Tax Income	**$241**	**$169**	**$197**	**$138**
Grossed-up Yield	**3.57%**	**2.5%**	**3.57%**	**2.5%**
Yield / rate after tax	**2.41%**	**1.69%**	**1.97%**	**1.38%**

Source: Morgans. Assumes $10,000 investment. MTR = Marginal Tax Rate

我们可以清楚的看到2.5% fully franked的股息实际上是给投资者提供了3.57%的回报。正因为Franking credits，投资者税后的真正回报会比同样的现金回报要高出不少。

表2展示了如果加上Franking credits，并且把纳税人不同的税率都算进去以后，不同的股息的真正税后回报率：

Table 2 : Grossed-up effect of yield

Yield	Grossed-up Dividend Yield	After Tax Yield 15% Tax Rate	After Tax Yield 32.5% Tax Rate	After Tax Yield 45% Tax Rate
4.5%	6.44%	5.46%	4.35%	3.54%
5.0%	7.14%	6.07%	4.82%	3.93%
5.5%	7.86%	6.68%	5.3%	4.32%
6.0%	8.57%	7.29%	5.78%	4.71%
6.5%	9.28%	7.89%	6.26	5.11%
7.0%	10.0%	8.50%	6.75%	5.50%

Source: Morgans



Franking credits制度和养老金

上面讲过了，Franking credits可以作为报税时的一个税的抵减。当投资人的税率低于公司30%的税率时，ATO就会把多余的Franking credits作为现金返还给纳税人/纳税实体。例如，在养老金环境下最高的税率只有15%，而Fully franked的股息都是已经交过30%的公司所得税，所以在养老金里面持有的股票会有15%的税务返还，此credits可以用来抵消养老金里面其他收入产生的税，多退少补。

假设某养老金成员处于领取退休金阶段（Pension Phase），他将享受0%的税率，如果股票为他直接持有（比如说在自我管理养老金或者自主管理养老金账户里面），Franking credits可以全部以现金的形式返还到他的养老金账户上。这种返还起到了充值他的养老金的作用。享受极低甚至0%的税率的退休人员同样可以享受这种福利，这种退款就成了额外的一笔收入。在现阶段持续低利率的环境下，这笔退款对很多退休人士来说都变得很重要，为他们退休后的生活扮演了非常重要的角色。

因此，大家看到了，在澳洲投资股票债券基金一类的产品，并不是很简单明了的，而且有很多可以省税和提高回报率的小窍门。如果可以真正玩转Franking credits的话，对某些特定投资人群是有很多投资益处的，或者是有些非常棒的投资机会也会因为Franking而不时地出现（比如说公司的 BUYBACK）。如果在税务和投资构架方面还没有形成一个完整认知体系的情况下去贸然投资，非常容易弄错或者失去一些机会。所以寻求专业人士的意见， 是投资过程中至关重要的一步。

作者：Jettie Fan 范晓蒂

以上信息由 Morgans Financial Ltd 提供。所提供的建议并非个人理财产品建议，而且未考虑您的个人目标，风险偏好，财务状况或具体需求。请您在采用前，考虑您的个人状况，财务目标和需求，并且寻求专业投资建议。



Jettie Fan 范晓蒂

澳洲注册会计师CA

澳洲注册养老金理财师SSA

ASIC授权投资理财顾问

Financial Advisor

如果您需要投资理财服务，
请与我们联系。

电话：(07) 3334 4568

手机：0412 865 116

邮箱：jettie.fan@morgans.com.au

想学习更多投资理财知识，
请微信扫码加入 Morgans
Financial 的投资群。

AUF | QLD 众力信贷
AUSTRALIAN UNITED FINANCE QUEENSLAND



WILLIAM BAI 白鸥

执行董事/贷款经理
曾任四大银行高级贷款经理

业务范围:
房屋贷款/建筑贷款/生意及商业贷款债务重组
土地开发贷款/个人贷款和汽车贷款

手 机 : +61 418 898 610
电 话 : +61 7 5679 6397
Email : wbai@aufqld.com.au
admin@aufqld.com.au
地 址 : Suite 2710, Southport Central, Tower 2, Level 7, 5 Lawson Street, Southport QLD 4215

Broker从不生产钱，他们只是钱的搬运工！

——白鸥八年金融服务生涯的两个神奇时刻

网络上曾流传过这样一个有趣的故事，说是一名男子因买不起房，被准丈母娘棒打鸳鸯，他苦恼不已，遂跑到当地有名的寺庙寻求大师的点化。说明来意后，大师给他写下了“43725678”这几个数字。

男子含泪疑问：“大师，您是让我攒够这些钱，就能买房了吗？”

大师慢条斯理地说：“施主，老衲是让你打这个电话，找一位职业贷款人，问问贷款需要什么手续。”

所以，贷款需要什么手续？

买房要贷款，贷款来买房，似乎已经成为全人类达成的一种共识。然而由于申请房屋贷款的过程过于复杂，使得在澳洲，有大约29%的澳洲人推迟购买房产。还有大约58%经验丰富的购房者，即使他们已经买了不止一套房，却依然表示，自己根本不清楚银行在房屋贷款申请评估标准是什么。

因此，在银行和客户之间出现了职业的第三方，专门申请贷款的Broker（职业贷款经纪人）。他们角色明显，任务清晰。然而有趣的是在澳洲，人们对Broker（职业贷款）这个工种，曾经出现过两种截然不同的极端印象。

一种认为Broker不需要存在，找他们办理贷款多此一举，不如直接去银行办理，还能绕开Broker的佣金拿到更好的利率。另一种认为Broker非常重要，如果想多贷点钱就一定要找Broker，他们坚信没有贷不到的钱，只有做不到的Broker。银行只能给你最正规的方案，但Broker却可以帮你走上贷款捷径这条康庄大道。

那么，到底哪一种才是Broker真实的样貌呢？

带着这样的疑问和不解，我们找到了来自昆士兰众力信贷公司，拥有八年金融服务经验的专业贷款经纪人William Bai白鸥，他就曾切身的经历过这两种神奇的时刻。

第一种：不被需要的Broker

七年前，William在Westpac（西太银行）工作，当时他主要负责贷款业务。做了三年后，他遇上了一位志同道合的合伙人，便离开银行开始创业。2015年他正式成立了兰众力信贷公司，主营为客户们做金融服务，简单来说就是broker。

可他万万没想到的是，他的离职，却影响了一位想要买第二套房子的王先生。

王先生七年前曾经在Westpac找William办理过贷款买了人生中的第一套房，第二年的时候，他想要买第二房作为投资。这一次他还是轻车熟路的找到Westpac，想要找之前给他办理

第一套房的银行工作人员William继续帮自己办理贷款。他甚至还做了一些功课，有自己的准备和计划，其中包括第一套房的一些转贷和抵押等。

可到了银行后，王先生才发现William已经离职了。Westpac新安排的Banker并不完全了解王先生的情况，他需要从头再细细的说一次自己的情况，这让王先生处于一种很懵的状态。因为在他的认知里，银行的工作人员应该有自己的备份，服务到底。他已经是第二次来办理业务，应该在沟通上更有效率，也更加能够“对症下药”。这就好比，王先生以为自己去的是私人医院，医生对他的身体情况早已记录在案，彼此熟悉了解，什么药能吃，什么阶段还不到吃药的时候，都一清二楚。而他现在的感觉，仿佛是去了公立医院，从头开始排队问诊，终于见到医生后，医生却对他的状况一无所知，一堆堆的问题、一段段的评估、一条条的测试后，又要从头开始做测试找原因。

事与愿违。王先生原本以为去银行找Banker是最直接和简单的做法，一个本身想要简单的初衷，反而变得极为复杂。

王先生第一次感觉到，他可能需要一位一站式服务的Broker。

因为贷款在澳大利亚看上去很美好：低利率、税务优惠、负扣税、首次置业福利等良好政策的实行。但实际操作起来，很可能在未来会出现无穷无尽的问题，要转贷了？突然还不上了？最合适的还款方式？继续投资买房？降息了？出新政策了？等等一系列复杂，繁琐的贷款过程。而在这其中，银行很少能给到你满意的“售后服务”。

铁打的银行，流水的员工。Banker流动性高，上个月还和你对接的Banker，也许下个月就离职了。即使有一个从一而终的工作人员为你办理好贷款，他也没有精力继续跟进，因为在在银行这个工作体系的架构中，工作人员只需要做完这单，完成这一指标，达成自己的业绩后，他和你的关系就可以画上句号，从此两人形同陌路。

所以MFAA（Mortgage & Finance Association of Australia）在一份问卷调查中显示：

- 96%的借款人对Broker的服务表示满意
- 而与之相比，只有67%的人对银行表示满意。

甚至，最让买二套房的王先生意难平的是，除去“售后服务”，Broker反而可以申请到更低的利率。因为Broker赚银行的钱，Banker拿银行发的工资，相较之下，Broker的立场更偏向借款人，毕竟最大化自己客户的利益，也是最大化自己的利益。

所以这就出现了第二种：太被需要的Broker!

别人做不了，不敢做的，Broker就能做敢做…吗？

曾经William有过这样的一位客户李小姐，她在准备买房贷款时，刚好换了新的工作，这是一个全新的工作领域，李小姐刚入职两周。她想申请Westpac的贷款，可是Westpac要求工作最少是做过三个月。如果李小姐自己去Westpac找Banker，那么她贷不到款。可William却能贷到款，因为William知道可以换一家银行。



为配偶签证纠结的赵先生找银行贷款，结果被告知只能贷的很少，直到找到Broker，才知道自己有一些材料准备的并不完善。持有工作签证485的钱小姐去银行问贷款，感觉太麻烦以为自己不会被批，直到找到靠谱的Broker才发现，原来自己完全咨询错了方向。

对Broker过分的期待和解读会造成这个职业的消亡。因为Broker存在的意义是发掘你自身的条件，他们并不会凭空捏造，他们依据你根本无法获得的丰富行业资讯和以及各类型贷款经验，根据借贷人自身的条件和情况，从数十家经其认可的贷方中寻求最佳的交易或评级。大多数的职业贷款经纪人都是独立的，他们会获得20至40多家贷方的认可，Broker从不支持任何一家贷方，他们是借贷人最好的盟友。

所以专业的职业贷款经纪人，是“能做”而不是“敢做”。随着这个行业的正规化，“敢做”的Broker都被淘汰了。而“能做”的则来源于行业经验和日常的累积。

最优秀的Broker（职业贷款人）能最大限度的从银行提出你未来的钱，但他们拿不出不属于你的钱。当然曾经侥幸拿出过的，现在都不再是一名Broker了。从事这个行业8年的William，看过很多人进入这个行业，又离开这个行业。他认为这个职业有一个检验的标杆就是，“要做满三年，Broker这个职业才是稳定的。”

而一个真正了解你情况的Broker，才能在贷款的道路上托你一把，才能在以后的岁月里一直陪伴你。他们不能直接产生钱，但他们却是钱的搬运工，而且是在每次你最需要钱的时候，把钱最大可能的搬到你手上。



布里斯班住房区域图鉴，挖掘南区风水宝地

都说布里斯班的南区是最适宜生活的宝藏区。那这个地区都有哪些不能错过的优势和鲜为人知的信息呢？本文将带你深入走进南区中的11个小社区，多重角度挖掘这块风水宝地。

Eight Mile Plains

思密达大本营：这里不仅是华人区，也是韩国区！虽然华人数量比重很高，但韩国人在八里坪的人口比例也接近7%。

宗教信仰的聚集地：传说中“磁场均衡”的区域。道观、清真寺、佛教寺庙、天主教和基督教的教堂、西科寺信奉的神灵的聚集区。每逢考试前，学生群体可以前往八里坪祈福，保佑考试金榜题名。

学霸的天堂：35%以上的居民有至少学士以上的学历，其原因可能是该地良好的风水。

鲜为人知的信息：八里坪曾经是农场区，以前有马场，牛油果场，草莓园，苹果园，以及沼泽地都集中在该区。除此之外，这个区还有一些历史性建筑，比如：Glen Hotel，Hughesvile。Hughesvile对于澳洲历史来说算是“历史古建筑”，曾是1890年代当时八里坪最好的房子！

Sunnybank Hills

建筑设计弄潮儿：Sunnybank Hills很久以前是一个引领建筑潮流的社区，那时候澳洲大多数房子是板房，或是Queenslander的尖字顶房，而作为布里斯班第一个建造砖房的社区，Sunnybank Hills曾被主流报纸专题报道过。后来，随着其他社区争相效仿，Sunnybank Hills作为砖房界的香奈儿隐退江湖，呈一片平静与祥和。

家长的赛场：根据内部数据统计，50%的人在该区买房都是为了学区。2017年到2018从悉尼来的很多买家，都是为了该区优越的学校资源。

鲜为人知的信息：通用汽车以前的Holden分厂就在这个区，因此很多条街名都是以他们的车型来命名。比如Holden Drive, Commodore Street, Statesman Crescent, Calais Close, Kingswood Court 都是当时Holden(霍顿)旗下的车类品牌。除此之外，Sunnybank Hills还是蘑菇的种植地。

Robertson

老房区：位于距离八里坪较近的地段，只有少量的房屋比较新的二手房和150万到200万的新房，但卖的人并不多。

老板之家：许多30到40岁的创业人士都首选居住在该区。

新生活美食区：一个新兴的中餐美食区，中式餐厅居多，如位于Roberston Village 的粤式海鲜，台式炸鸡，还有无人不爱的小龙虾等。

新富人豪宅区：2017年五月位于该区62 Janda St.的现代风格豪宅以322.5万澳元的价格售出，创下了该区的房价最高记录。

鲜为人知的信息：位于Coopers Plains 的伊丽莎白二世女王周年纪念医院——The Queen Elizabeth II Jubilee Hospital (简称QEII) 距离该区非常近。这是一家1980年成立的大型综合公立医院，提供一系列的住院和门诊服务以及24小时急诊室。

Mansfield

老牌学区：Mansfield 公立中学在昆士兰公立学校排名第一，小学位居前三。住进这个区，再也不用担心孩子的学习。

成熟房区：房龄平均50年左右，有些房子有石棉瓦的成分。如果去Mansfield买房的话，建议找有检查石棉瓦执照的专业人士陪同。

单身邂逅圣地：Mansfield 40%以上的居民都是单身，简直是脱单胜地！

MacGregor

老牌学区：公立小学在昆士兰排名前二，跟Roberson的公立小学排名平起平坐！

单身邂逅圣地：数据显示，MacGregor是南边所有的社区里面单身人士最多的，56%的人都是单身。

鲜为人知的信息：MacGregor区以前种植了很多水果，所以很多街名都是以瓜果梨桃的品种来命名的。一共8条街：Freesia, Galliardia, Blairgowrie, Carnoustie, Angelina, Damson, Elberta, Jonathan 都是当时农产品的名字。例如，Jonathan street不仅是条街名，还是一种苹果的学名。MacGregor以前还有一个烟草工厂，位于Delfin Drive。关于烟草工厂的传奇故事，只有在这里居住了五六十年以上老居民才会知道。

Stretton

低调隐藏版豪宅区：应该说是一个真正的富豪区！Stretton区一年的房子产量不超过40套，都属于精品豪宅。更有趣的是该区80%以上的住户，其父母都不是澳洲本土出生，所以完全是个移民社区。

鲜为人知的信息：很多人以为Stretton是华人区，然而，很多住户的原生家庭其实是希腊籍。Stretton也是唯一一个平均每家都拥有三台或三台以上汽车的社区。拥有这种消费水平的家庭，资产非常的优渥。

Rochdale

南区的新贵区：Rochdale目前只有1500套的住宅，大多数住宅是新房。而该区实际能容纳近5000套住宅，所以它还是一个正在开发中的新贵社区。它也是唯一一个大部分住宅区配备24小时的保安巡逻的社区，治安优越，安全放心。周边新建的Coles商场和华人超市也让生活更加便利。

学霸汇聚： 40%以上的住户都有学士以上的学位，当然55%居住的家庭也都有小孩。并且Rochdale区离Redeemer和Citipointe两大私校都很近。

Sunnybank

南区华人小心脏：吃喝玩乐一站式服务的社区，各种大中华美食汇聚于此，各路网红奶茶小吃也都应有尽有，在这里仿佛置身于国内，完全不会有任何交流障碍。

结婚吗？拎包入住那种：这个区的单身人士，平均2-3人就有一个拥有房。

过期食品多发地：各类超市遍布，食品质量良莠不齐，需格外注意食品安全。

鲜为人知的信息：Sunnybank Private Hospital，南区最好的私立医院，生孩子的第一选择。著名的华人妇产科医生Dr. Ng，也是我们杂志的封面人物，诊室就在这家医院。他擅长的领域有怀孕生产，人工受孕，妇科疾病，冷冻卵子等。

Calamvale

Townhouse代言区：如果喜欢社区团体生活，Calamvale将会是个好选择。35%以上的住宅都是独栋别墅，75%的住户都是50岁以下的中青年，特别适合父母居住。

性价比之王：靠近主要华人区，部分受欢迎地段位于Stretton学区房内。这个区的住宅性价比高，户型都相当实用。袁世行华超和Aldi超市都位于该区内，日常生活便捷。

鲜为人知的信息：Stretton College 有很多早教和周末兴趣班，非常适合家里有学前儿童的，并且学校还在扩建，潜力巨大。富人区旁边的小康社区，安逸舒适，而且喜欢养宠物的家庭很多，适合邻居结伴遛狗。

Runcorn

流连忘返区：50%的住户在这里买了第一套房子后会再买第二套房！这就充分说明了它是一个很适合居住的社区。地理位置方便，与八里坪毗邻，火车站和巴士站近在咫尺。无论自住还是投资，都是不错的选择，据统计该区30%以上的房子都用来出租。

鲜为人知的信息：该区是第二大韩国人聚集区，所以这里有很多韩国料理餐厅，可以寻觅到地道的韩式美食。除了韩式料理，还有很多美味的异国餐厅值得探店，比如外表看起来十分朴素的日本料理餐厅—Sakura Japanese Runcorn。在Zomato上给出了4.3分的评估，据说店里的刺身和寿司非常新鲜。

Parkinson

西人主流社区：Parkinson里65%以上的都是澳洲本地人，距真正意义上的华人社区有20分钟车程。部分地段新建了一批房产别墅，展现出现代简约风格。

鲜为人知的信息：著名的鸭子湖 （Lakewood Estate）就位于这里，周边都是漂亮的小洋房，大多居民都居住在此地20年左右，是个老牌西人社区。

你还知道南区哪些故事，关注公众号留言与我们分享。



本篇作者：布里斯班小猪佩奇社会人

PLACE @ SUNNYBANK

JONATHAN LAW销售的房产

主要在Sunnybank Hills, Sunnybank, Macgregor, Robertson, Eight Mile Plains, Runcorn, Calamvale, Parkinson以及Stretton等地区。他的销售记录不断被刷新。Jonathan是公认的高业绩房产销售中介，也是Place公司顶尖的市场营销人才。Jonathan Law是PLACE在布里斯班市业绩占前25%的优秀销售，在Place Sunnybank名列前5%。他销售房产总价值达到了7000万澳币，95%的房产成功售出。平均38天内售出。
Jonathan精通多种语言，能够和不同文化背景的买家进行流畅的沟通。



JONATHAN LAW的成功销售案例
SUNNYBANK HILLS


49 Ashdown Street


3 Angy Street


45 Kingman Street


42 Alphitonia Crescent


17 Tranquil Street


21 Taldot Place


1 Kingswood Court


4 Angy Street


21 Analese Street


37 Analese Street


29 Dennistoun Street


73 Honeywood Street


14 Coominyah Street


4 Merriwa Street


29 Merriwa Street


92 Terowi Street


18 Alphitonia Crescent


9 Heritage Close


11 Noelana Street


8 Hathaway Place


6 Katie Court


14 Angy Street


65 Kingman Street


28 Charteuse Street

JONATHAN LAW的成功销售案例


131 Chester Road, Eight Mile Plains


61 Demigre Street Eight Mile Plains


42 Alan Crescent
Eight Mile Plains


29 Manor Street
Eight Mile Plains


2311 Logan Road Eight Mile Plains


11 Apple Blossom Place Eight Mile Plains


27 Manchester Street
Eight Mile Plains


331 Warrigal Road
Eight Mile Plains


4 Brine Place
Underwood


25 Francey Street Sunnybank


88 Shelduck Place
Calamvale


24 Otway Place
Parkinson


2 Corella Place
Runcorn


53 Springsure Street
Runcorn


15 Torview Street
Rochedale South


35 Palatine Street
Calamvale


57 Rising Place
Kuraby


32 Sheldon Street
Calamvale


3 Cibo Court
Calamvale

有房待售?

现在就联系Jonathan Law吧

jonathanlaw@eplace.com.au

0430 918 800

place
sunnybank

JL
JONATHAN LAW


100 Kookaburra Circuit
Rochedale

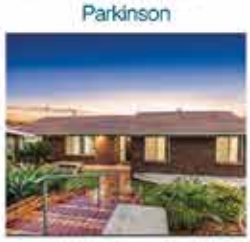

20 Platypus Circuit
Rochedale


45 Lindfield Street
Parkinson


64 Woodlark Crescent
Parkinson


522 Musgrave Road
Coopers Plains


524 Musgrave Road
Coopers Plains


1 Kingfisher Close
Runcorn


22/70 Delfin Drive
Macgregor


34 Cresthaven Drive
Mansfield

联富金融

主营业务

- 汽车贷款
- 汽车买卖
- 汽车保险
- 汽车维修
- 汽车美容
- 其他相关业务





我们在此行业已有十年之久，与全澳多家银行和非银行机构有良好的合作关系，专业的贷款经理为客户量身制定方案。

优势

- 最低的价格
- 灵活的贷款流程
- 二次贷款无需提供重复资料

联富金融

Kenny Ma 总监

工商管理硕士

太平绅士

kenny@uffinance.com.au

www.uffinance.com.au

0433 699 020

07 3162 6708

07 3162 6708

6 Clunies Ross Court, Eight Mile Plains,QLD

DiDi × 聯富金融

Want to be a **DiDi** driver
but your car is a bit old?

WE CAN HELP YOU!

想做嘀嘀出行的司機還擔心沒有車或者車太舊嗎?

我們能幫到你!



Here is a great deal

For NEW ABN holder:

- NO Financial required;
- Require LOW deposit.

For Existing Driver:

- Upgrade your car to make your rating.

優惠活動

凡持有新ABN：

- 無需對財務狀況要求;
- 只要極低首付。

已經有車的用戶：

- 汽車升級。

Call **0433 699 020** without hesitant,
United Fortune Financial will make it happen for you.
立刻聯絡 **聯富金融 0433 699 020**, 我們幫你夢想成真!

United Fortune Finance Australian Credit Licence No. 503721 Accredited Member of the FBAA, M-335249 ABN 72 846 386 083



年薪$30万，澳洲工作获得高薪并不难！

在澳洲，作为第一代移民，凡事都要从头做起。如果想要混得不错一些，更是要加倍努力。特别是过了30岁以后，还需要担负起家庭的责任，处理家中琐事，心理和体力都面临着巨大的考验。要想自己的事业再上一层楼，就要和时间赛跑。这当中的滋味，五味杂陈。今天我们拿出年薪$30万作为一个标杆，来讨论作为一代移民的普通打工者，怎样才能扎扎实实的挣到$30万。

首先，$30万这个数字并不是随随便便拿出来的一个数字，这个金额基本上是 除开GP全科医生、牙医和专科医，一个普通专业人士完全靠个人技能和能力所能创造出的一个接近封顶的数字。$30万的年薪如果按50周每年，工作一年的话，均摊到每周的金额，也就是一周需要挣到$6,000，每天需要净赚$1,000-1,200。这个数字对于专业人士积累到高阶层次后，都是可以达到的，包括：律师、会计师、全科医生等等。不需要服务的客户都是高端大客户，标准化的服务，如个人退税，房产交接，照样都可以挣到$30万，只是有时候需要牺牲周末的时间进行加班而已。蓝领照样可以挣到接近于这个数字的薪酬，像电工、建筑工、电焊工人等，没有$30万，只要肯努力付出净收入$20万都是可以达到的。金融业人士及房地产销售，有时候会受到市场和政策的影响，$30万放到他们身上可能并不是很准确，会有一些上下波动。

这个过程需要多久呢？至少需要5年。一万小时定律是作家格拉德威尔在《异类》一书中指出的定律：“人们眼中的天才之所以卓越非凡，并非天资超人一等，而是付出了持续不断的努力。1万小时的锤炼是任何人从平凡变成世界级大师的必要条件。”格拉德威尔 将此称为“一万小时定律”。按比例计算就是：如果每天工作八个小时，一周工作五天，那么成为一个领域的专家至少需要五年，五年之后则是看个人修为了。有的人会成为行业上的领航人，有的人也因此到达了自己最巅峰的时刻。行行出状元，出入职场应该潜心研究业务，踏踏实实的工作五年再说，看看自己的潜力到底能到哪里。

注意，我们这里探讨的$30万的前提是一个普通专业人士完全靠个人技能和能力所能创造出的一个接近封顶数字，它并没有考虑到有些行业被动收入(passive income)的所得，比如Mortgage Broker的Trail Commission，一些产品的直销团队模式，靠发展下线获得被动收入。这恰恰引出了我们下一个主题，怎样才能超越$30万这个数字？要开始建立自己的被动收入通道，或者组建和培训自己的团队来on the business，not in the business。实现了$30万的年薪的目标当然很棒，但这也是付出了极大的努力和牺牲很多业余休息时间所换来的。要想更上一层楼的话，就只有一个好汉三个帮了。“人”是最不可预测的，他们是生意上最难解决的环节，但也是“人”，是企业能长远发展的关键。

$30万并不算多，但它可以让初期没有什么财富积累的人过上和普通富二代一样的生活。这句话怎么理解呢？假设一个富二代拥有$100多万的启动资金，但他可能欠缺一些行业技能，就只能做一些低风险的被动投资。那在澳洲这个基本的回报率是多少呢？仅有5-8%左右。也就是说从每年的收入角度来看，你只有$5-8万的微弱的优势，这个差距并不是难以追赶的。只要拿出10-20%的首付，银行更倾向于将资金贷款予你。因此，银行融资的成本利率也就是3-5%左右，你同样也可以手握$100万的资产组合，只不过比他人多承担了3-5万的利率费用而已。

在澳洲挣到年薪$30万其实并不困难，以上提供的方法不仅能让您快速达到自己梦想的年薪，也能创造出比$30万更多的价值。阅读过后，您有什么精彩的创富经历和观点，欢迎大家扫描二维码，积极地讨论，分享您的酸甜苦辣，还有人生巅峰。

作者：Morgan Fu

想要阅读更有精彩文章，欢迎关注财富笔记公众号，

有趣的灵魂在等你。



Cherry. Wang

活动策划者

Profile

金牛座热心达人
浑然天成的交友担当
特喜欢做有意义的事儿
常年负责多个公益协会的外联工作

Inspiration

Cherry推出“缘来是你，QLD情来到”
给单身男女提供一个诚恳，优质的交友平台。
也许日常繁忙的工作使你生活圈子单一化，
两点一线的生活让你跟TA擦身而过。
The Best is yet to Come.
美好的都值得等待，只要你对爱情认真，
只要你还相信缘分，
Cherry诚意邀请你参加这次交友活动，
开启一段异国情缘。

Principal Sponsor

布里斯班首席赞助 ALPHARD BRISBANE

场地赞助 LONG ZE 龙泽 ATLAS

法律支持 林江銘律師團隊

媒体支持 FortuneNote 財富筆記

Sponsors

友情赞助 | 特别鸣谢

Bee&Snail Flower Studio
好满意国际机构
豪客海鲜大酒楼
SVN南方酿造集团
黄金海岸捕梦网艺术工作室

摄影：2397 studio

还不扫描Cherry二维码
Ta就要被拐走了哟

About them

杰出代表



姓名：Feibe
身高：168cm
星座：天蝎座
家乡：黑龙江
我是谁：爱吃的妹子



姓名：Joey
身高：157cm
星座：射手座
家乡：马来西亚砂拉越
工作领域：建筑工程师
我是谁：可盐可甜的气球



姓名：Lydia
身高：164
星座：天蝎
家乡：北京
工作领域：会计/餐饮
我是谁：社交恐惧的90后barista

五大数字化营销潮流，大数据时代这样才能立于不败之地





赵俊（Jun）

二十年资深IT行业经验

曾供职于HP(惠普)，Master Card等大型跨国IT企业

2014年在澳洲创办Sunflower Software软件公司，专注于为澳洲中小企业提供IT解决方案

随着互联网和智能手机的普及，人们的日常生活越来越离不开互联网和各种网络媒体。我们常听到的两家互联网巨头公司Google和Facebook, 它们的广告收入占总营业收入的90%以上。单从这一点来看，这两家公司属于不折不扣的媒体公司。与此同时，它们的成长更是见证了网络媒体从初出茅庐到如火如荼的发展过程。



互联网的特点是能够以最快的速度，最低的成本将信息传播到全球，这个特点注定了互联网会超过传统的印刷媒体和广播媒体，成为新一代媒体翘楚。数字化营销就是充分发挥了互联网高效传播信息的特点，把企业的营销过程全面数字化，以最快的速度将企业营销信息精确地传播给潜在客户。因此，本文接下来将对常用的数字化营销方式做详细的介绍。

市场开拓

搜索引擎优化（SEO）

提到搜索引擎，很多人会想到Google。它是目前世界上访问量最大的搜索网站。搜索引擎读取互联网中各大网站的内容，并按照特定的规则对网站建立信息索引。当用户通过关键字进行搜索时，搜索引擎会按匹配度高低依次显示搜索结果。

搜索引擎优化，即原生搜索引擎优化(organic search engine optimization)，是根据搜索引擎的排名算法，在企业网站的内容中添加可能被搜索的关键字，如产品名称，服务名称，地理位置等，以提高网站在搜索引擎中的排名。

原生搜索引擎优化的优点是除了网站的建设与维护之外，不需要支付给Google额外的费用。针对关键字的搜索排名相对稳定，可以给网站带来稳定的访问量。然而，搜索引擎优化的缺点是，优化的效果不是立竿见影，效果短则数周，长则数月才能显现，其次由于防止作弊等原因，搜索引擎的排名算法不公开，优化效果难以量化衡量。算法改变时排名会出现变动。要注意的是，市面上有一些公司提供收费的搜索引擎优化服务，声称可以在短时间内提高网站的搜索排名，此类需要谨慎使用。

付费搜索广告（SEM）

付费搜索，就是搜索引擎付费广告也被称为“Search Engine Marketing”，如Google Ads等。当企业的付费关键字被客户搜索时，就会显示相关企业的广告，与正常的搜索结果分开显示。如果多家企业对同一个关键字付费，则付费较高的企业广告会显示更靠前的位置，更容易被客户看到。这就是我们常说的竞价排名机制。Google和百度，都是靠对搜索引擎的垄断和竞价排名机制日进斗金。

Sunflower Software

网站设计·软件订制·手机APP·CRM系统



Sunflower Software

www.sunflowersoft.com.au
info@sunflowersoft.com.au
1300 088 186

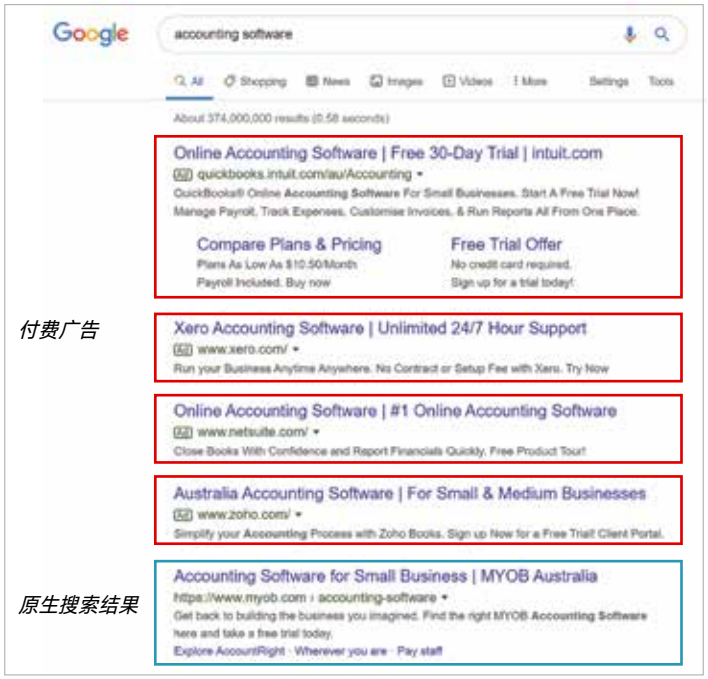
Sunflower Software

EZ Worksheet 服务行业管理软件

- 预约管理、客户管理、员工管理、在线营销、数据报表
- 诊所、推拿、中医、美容、美发、美甲
- 全澳洲超过2000位从业人员每天使用
- 互联网时代服务行业管理利器



www.sunflowersoft.com.au
info@sunflowersoft.com.au
1300 088 186



从Google搜索”accounting software”，前四条结果都是付费广告，第五条结果是原生搜索结果。

付费搜索的优点是借用搜索引擎的普及，广告能轻松覆盖到全球客户。同时广告投放的精确度较高，因为客户在搜索关键字时，很有可能是在寻找相应的产品或服务，所以能达成较高的转化率。付费搜索的缺点是，热门关键字通常有很多企业在付费，想要取得靠前的广告位置需要付出更高的费用。一旦停止付费，广告就不再显示。Google的付费搜索广告产品Google Ads的功能非常强大，使用起来也相对复杂。好在Google的广告代理会提供非常详尽的咨询帮助企业设置自己的付费广告方案。

随着社交媒体与电商门户的发展，普通消费者近些年以搜索引擎作为互联网入口有降低的趋势。从Google在2018年利润增加率放缓以及百度近几年市值缩水不难看出端倪，但不论如何，搜索引擎访问量仍然是其它类型的互联网公司难以匹敌的。

社交媒体营销

以Facebook为代表的社交媒体网站是位列搜索引擎之后访问量最大的网站。社交媒体网站拥有大量的用户信息，其广告网络也可以轻松覆盖全球大多数国家。与搜索引擎不同，社交媒体的广告通常显示在用户的消息流（News Feed）中。社交媒体投放广告常见的方式是按照用户的特征来投放。例如，用户的年龄，兴趣爱好，职业，地理位置等。对广告费用的计算方式与搜索引擎也有不同。

华人最常使用的社交软件是腾讯公司的微信。微信朋友圈也成为一种重要的社交媒体，企业可以在朋友圈直接发送广告，或转发公众号内容吸引用户订阅。从2015年开始，微信开放了朋友圈和公众号的商业广告业务，企业可以通过注册微信公众平台来投放商业广告。

社交媒体营销的优点是，能根据用户特征主动推送广告，覆盖大量潜在用户群体。相比之下，搜索引擎的关键字广告是一种被动的广告投放方式。但是社交媒体营销也有相应的缺点，用户看到广告时，可能并没有购买意图，如果投放群体不当，会导致转化率会偏低。



客户关系维系

作为数字化营销的一部分，传统的邮件与短信群发推广在维系现有的市场的过程中扮演着不可或缺的角色。

电子邮件营销

电子邮件的使用可以追溯到上世纪70年代，是最早的互联网应用之一。如今，几乎每个人都拥有自己的邮件地址。显然，电子邮件已经成为了我们日常工作和生活中最重要的沟通方式，也顺理成章的成为数字化营销的渠道之一。开展电子邮件营销的前提条件是企业拥有客户邮件信息数据库，所以电子邮件营销更适合像零售业、服务业、餐饮业等客人回头率高的行业。在澳洲，我们发现几乎所有本地大型零售公司都有成熟的邮件营销系统。这些高度自动化的邮件营销系统不分昼夜地给客户发送产品介绍，最新折扣信息等内容。

电子邮件营销的优点是成本低。与搜索引擎优化与付费广告相比，几乎可以看做是零成本。邮件中可以加入图片信息，有利于展示产品和服务。能在同一时间触及所有的用户，短期促销效果非常明显。例如美容美发等服务行业在客人生日时发送生日礼券邮件，节假日期间给客人发送促销活动信息等等。电子邮件营销的缺点是邮件的打开率整体低于短信，内容太长的邮件不容易被客户完整阅读，邮件也容易被当成垃圾邮件。同时电子邮件营销主要起到维护客户关系的作用，不能开发新的客户群。

短信营销

同电子邮件营销类似，短信营销的前提也是拥有客户信息数据库。与电子邮件不同之处在于短信的实时性更好，内容更短，客户会及时阅读。由于当今移动互联网几乎完全普及，很多手机APP使用短信提醒和短信验证码，让短信变得比邮件更加常用。

短信营销的优点是，短信可以直达客户手机，打开率高。内容简短，容易被客户完整阅读。客户可以回复短信进行交互。例如澳洲大多数诊所会提前一天发送预约提醒，客人可以回复短信确认预约或者取消。短信的缺点是内容简短，展示的信息有限，不适合较长的营销内容。

使用电子邮件营销和短信营销时，需要注意的是根据澳洲的法律(Spam Act of 2003)，群发邮件和短信必须包含邮件发送人（公司） 和退订信息，让用户可以通过点击邮件中的链接，或回复短信来取消接收邮件和短信的群发。

膜力无限，驾驶新车每一天！

CONCEPT WRAPS

主要业务范围

汽车清洗 | 车漆镀晶保护 | 汽车改色贴膜 | 汽车透明车衣 |
汽车车身广告 | 店铺门面和招牌广告设计






Concept Wraps专注汽车改装

【个性改装】 根据您的爱车定制个性化的更优设计

【质量把控】 选用优质材料，全环节监控，安全可靠

【优质服务】 各类改色贴膜、窗膜、车漆透明膜、车漆矫正、镀晶保护，服务齐全，所有镀晶和全车改色项目赠送全车内外精洗

悉尼+布里斯班+黄金海岸，三地五店，全方位服务



布里斯班店地址：
1/21 Alton Street, Coopers Plains,
QLD 4108

联系电话：0430 390 556

网站：www.conceptwraps.com.au

扫描二维码，
微信联系我们吧！

Jennifer Yan购买生意干货：
浅析最受华人欢迎的十大生意，布里斯班到处是商机

常言道“三思而后行”。想做生意，一定要在选择前先三思，即问自己三个问题——“我的投资额度有多少？”，“我喜欢什么类型的生意？”，以及“我对自我评估的结果如何（包括语言，人力、人脉关系，行业知识和执照要求）？”如果你对以上三个问题，都有一个初步的想法。那么不妨跟随Jennifer Yan多年来的行业经验，看看她总结的10种“最受华人欢迎“的生意，里面也许就有你想寻找的布里斯班商机。

总的来说生意分为连锁和非连锁两大类。**第一大类：连锁生意。**好的品牌是成功的一半，所以这些年，Jennifer卖出过很多知名的连锁生意，比如The Coffee Club, Hanaichi Takeaway，Subway , Boost Juice，Australia Skin Clinics等。这些知名品牌有着成功的商业模式，**入门快，有保障。**在Australian Skin Clinics案例中，作为澳大利亚最大的家庭皮肤诊所之一，它已成立有22年。不仅在全澳范围内拥有50多家门店，还曾被Vogue Australia杂志评选为澳洲最佳医学美容机构，是澳洲医美服务领域的权威和领军品牌。在位于布里斯班的一家分店，其年营业额高达170万左右，纯利润约30万。业主不需要在店，由经理人全面打理。总公司提供优秀的培训和持续的支持，购买者无需持有相关执照，只需持有足够的资金和一定英文水平和经商经验，总部会提供全面的培训。该项目经营有： 镭射脱毛，激光嫩肤，医美注射，紧致皮肤，果酸换肤，微晶护肤，射频微针，痤疮护理和医疗级别皮肤护理。

第二大类：非连锁类生意。由于连锁生意高额的加盟费，大家对连锁生意望而却步，导致现在非连锁生意逐渐变得受欢迎。其中又以餐饮业最为突出：甜品店，冰激凌店、中式快餐、面条、饺子，西式快餐，以及各类餐馆等都是热门领域。2011年，Jennifer曾有好几个留学生客户选择了该项目，85%的客户成功通过创业移民拿到身份。接下来将详解介绍热门的生意模式。





此文节选与于澳中投资贸易促进会和财富笔记会计事务所联合承办的智库每月实用知识讲座。

关注公众号，及时了解最新讲座信息。

1. 咖啡馆

非连锁生意中，咖啡厅是最普遍也最受欢迎的类型。然而，一旦经营咖啡馆，就要认真选择。比如，city中，到处都是咖啡馆，且房租高昂。因此，地理位置、房租等各方面都需要细致的分析。如何分析将在下期杂志中进行解答。

在地理位置方面，目前有一家特别有潜质的咖啡馆，它位于北区大型购物中心。装修有格调，是该购物中心的明星店面。它紧邻超市被众多大型连锁商店环绕，人流量极旺。因此，年营业额稳定，能够达到250万澳元，属于投资性生意，利润大约是45到50万澳元一年。更加难能可贵的是，这家咖啡馆由职业经理人打理。员工管理，培训，安排工作等一切事务均由人力资源公司负责，系统完善，可完全脱产经营，无需亲自操作，非常适合没有经验或纯投资的客户。目前，这个生意售价不高，大约两年左右能收回成本，适合稍微投资倾向大一点的客户。

2. 中式快餐

经观察，凡是厨师亲自做生意，一般不太容易成功。这其中的原因是兼任管理和大厨，需要耗费非常多的精力和时间。厨师在把控菜品的同时，还要想着怎么节约成本，减少人工损失。一个人包揽了所有，大事小事都要操心，反而让生意有了不太成功的模式。因此，有优势的中式餐厅是不需要聘请厨师的。比如，在布里斯班西区大型购物中心的一家中式快餐店，平均生意周营业额为$14,000-$15,000，月租金＄12500 (包括杂费和GST），租约余3年多，到2022年，之后可以再续。营业时间为9:30am-8:00pm，80%都是西方客户，每周人工费大在约$3500，不需要请厨师，包教包会，毫无压力，低成本25%，自己不用上班只需要管理，年净利润约17-18万。

3. 零售业

零售业包含很多种，有曾经辉煌过的便利店，但如今政府不太支持，导致了便利店远不比以前受欢迎。然而，在便利店的市场中依然存在着许多遗珠。比如，曾经卖的IGA，还有Food Works都有着很好的经营状况。便利店的选择主要是看地理位置，以及各方面财务分析等。 如果考虑礼品店，就有一些比较精致的礼品店正在出售，适合女性经营。不推荐选择杂志社。因为网络时代的到来，大家已经习惯了在网上购买。因此，杂志社正处于下坡路。 此外，就是地板生意。在今天看来，地板生意是属于地板专业，是洋人在做的生意。但对于华人而言，地板生意更有潜力。因为这些生意也可以从中国进口瓷砖或者木地板等材料，华人的渠道会更多。目前在销售的一个1982年起经营的地板零售生意，它是首次转手出售。位于布里斯班南部的一个繁忙工业区，人流量很大，有大型的展厅和仓库。理想情况下适合个人，夫妻或其他具有瓷砖和地板行业知识的企业，或者相关装修专业人士扩展业务。卖家将在移交过程中协助培训，已经有一套完整的流程用来协助新买家顺利过渡。它的营业额是54万，利润15万，是对买家最有利，出手最好的时候。

如果你想做零售行业，到商场里走一走，看看这种生意会不会喜欢。如果喜欢，便可以大胆找Jennifer，让她帮你获得这些生意。

4. 服务行业

Jennifer在2007年卖掉第一个清洁公司，到现在已经经营12年，其规模越做越大。而一些专业技能比较强的行业，比如会计公司，或是贷款经济公司类，在刻板印象中，觉得这种生意华人买不了，但其实这是结合你的专业背景，包括家庭背景，进行评估。地产经纪公司也可以进行收购，比如Ray White或Harcourt。

5. 教育行业

很多培训中心，幼儿园，养老院也可以考虑购买。现在已经有很多投资人在询问，有没有幼儿园出售。但在澳洲，幼儿园的门槛比较高。如果没有教育背景和熟练的英文，从事幼儿园生意就要慎重些。幼儿园的出售有严格的把关，要经过专业人士做评估报告。

6. 批发生意

我们之前出售过一个健康产品的批发生意出口，大约两三百万，如果对这方面已有了解和经验，进出口也是一个很好的选择。

7. 农业项目

近半年销售最多的是农业项目，近期成功出售一个塔斯马尼亚的鲍鱼工厂。目前，Jennifer团队正在推广农业加上高尔球场，再加上度假型的生意。其中一个案例是帮助客人购买一块地，然后与当地的农业专家合作。这个合作是至关重要的，如果你对农业不是特别了解，Jennifer可以帮助你把这个团队建立起来，或者以入股的形式进驻生意。

8. 管理型的生意

这类生意是早年华人最喜欢购买的物业管理的管理权。但目前这几年，由于中英文语言的限制，管理效果并不理想。就现阶段而言，更推荐 Motel或者Hotel的管理权。

总而言之，购买生意需要根据自己的行业经验进行选择，Jennifer也会根据每个人的需求，进行个案分析，介绍适合的生意，找到专属于你的布里斯班商机。

作者： Jennifer Yan 颜咏晖 第一地产 董事长



ForceOne REALTY

最全面的资源
最真诚的态度
最专业的意见
最贴心的服务

ForceOne Realty 公司简介

第一地产创立于2005年，是全澳州最专业的房地产生意中介之一。从创立以来，我们就秉持着为澳洲当地和海外投资者提供最专业服务的精神，尽全力为买卖双方创造价值，因为我们深信这是一笔交易中最关键的部分，也是我们团队的核心。多年来通过我们的努力，以“诚信为本，顾客至上“为准则，成功地帮助了大量的移民实现房产，生意以及商业物业等项目的投资，经验丰富，成为中国客户在海外投资和交易的强有力平台。第一地产团队所提供的优质服务，深得客户信赖，并获得国内外客户的高度评价和赞赏。







我们主要经营的项目



本公司致力于成为中国客户在澳洲投资和交易的强有力平台。
多年来通过我们的努力，以“诚信为本，顾客至上”为准则，
成功帮助大量的新移民
实现了生意与商业物业等项目的对接与投资。



Jennifer Yan 颜咏晖

0401 847 616
j.yan@forceonerealty.com

第一地产董事长及资深地产投资顾问
澳大利亚中央昆士兰大学硕士

拥有13年生意买卖、商业中介从业经验

颜咏晖是澳洲著名的华人投资顾问，具有丰富的房产和商业物业投资对接经验和超高的销售业绩，当地人脉资源广博，多年来勤勤恳恳，甘于奉献，在布里斯本乃至整个昆士兰华人圈均享有很高的信誉及口碑。

作为布里斯班华人地产投资界的领头羊，颜咏晖为人诚实努力，专业知识丰富，谈判技巧纯熟，观察力敏锐。她毫不计较个人工作时间长短，以实现客人的目标为己任，得到所有客户的一致信赖与赞美。

公司地址：1H, Level 1, 33 Queen Street, Brisbane QLD 4000
邮寄地址：PO BOX 13286, George Street, Brisbane QLD 4003
电　　话：(+61) 7 3211 0107
电子邮件：info@forceonerealty.com
English：www.forceonerealty.com
中文网站：cn.forceonerealty.com

ForceOne REALTY

公司团队介绍

Ling Raines

0413 310 999
ingle@gol.com

高级商务顾问

Ling在国际商业贸易方面拥有丰富的经验和知识，在澳大利亚生活了30多年，她向许多来自海外的个人、公司以及企业提供过专业意见，帮助他们在澳大利亚定居并且建立自己的企业，她的经验涉及财务规划、移民、企业并购等领域。

Allen Tseng 曾祥伦

0421 112 112
allen@forceonerealty.com

第一地产董事及高级投资顾问
房屋及项目开发管理

曾祥伦先生有着10年以上的房地产开发及销售经验，擅长沟通谈判，从业以来，已经帮助过许多客户收购到合适的房产，2013年，曾祥伦成为ForceOne第一地产的合伙人，秉持诚信为本，脚踏实地的理念继续服务于客户，不计较个人得失，为客户争取到最大利益。

Sunny Yu 郁郁

0433 690 326
sunny@forceonerealty.com

生意买卖

自2012年起从事房地产业，多年累积培养出良好的沟通协调，诚信交往能力和文字、数据分析能力帮助很多业主和生意卖家达到理想的结果，也曾有3年的经验管理275处房产，丰富的专业知识和快速响应客户的咨询给所有客户留下深刻印象。

Chris Liang 梁隆一

0401 481 848
chris@forceonerealty.com

商业物业销售 | 生意买卖

从事房地产行业多年，参与过多项房地产项目的开发与销售，拥有商业物业买卖与管理经验。为人诚恳，性格开朗，乐于助人，在澳大利亚学习并且生活多年，深深融入当地的文化与生活方式，对当地经济与发展有独特敏锐嗅觉。目前在第一地产中介公司主要专注于商业物业销售与生意买卖。

Ivy Liang 梁敬敬

0401 605 661
ivy@forceonerealty.com

农业项目 | 住宅、期房销售

毕业于广东中山大学，曾在华润置地、法国家乐福等世界500强企业工作多年，有丰富的招商引资经验，对商业市场有敏锐的洞察力和前瞻性。目前在本公司主要负责农业、畜牧业、渔业的项目对接与买卖，对住宅及投资房买卖也有丰富的经验。

Timmy Wu 吴昀庭

0433 194 207
timmy@forceonerealty.com

住宅房屋 | 期房销售

出生于台湾，2001年正式定居澳洲，对布里斯班的环境跟社区都有着独到见解。他从事房地产行业4年，以为客户提供更专业的投资意见为理念，以诚实透明为建立信任的基础，从客户的角度出发，运用自己的专业知识进行精准匹配，力求为客户找到最合适的产品。目前在第一地产公司负责住宅房屋和期房销售部分。



极限太阳能
JRL ENERGY SOLUTION

EST: 2009

* 商业太阳能解决方案
* 家用太阳能专业安装
* 售后以及维护检查

1300 006 660

E: info@JRLAdvancedSolar.com.au
www.JRLAdvancedSolar.com.au



LG risen solar technology Q CELLS Fronius ABB SMA

WareHouse and showroom: 8/56 Boundary Road, Rocklea, Q4106

Uber司机报税从入门到精通：报税没有想象难



Uber业务作为新兴的额外收入方式正在快速地席卷整个澳大利亚市场。然而，对于Uber司机而言，在获取额外收入的同时，有一件不能忽视的事情——就是**收入纳税**。如果没有做好税务规划，可能就会产生数以千计的税额。下面，就来简单地了解一下有关纳税都需要注意哪些事情。

1. 成为承包人(Contractor)，注册ABN和GST

第一个非常重要的概念是 - 认清业务的性质，正确申请纳税。自您开展Uber业务起，您的工作身份是承包人，而不是雇员。因此，您需要亲自打理税务有关的问题，Uber公司不会对此负责。根据澳洲税务局(ATO)的规定，无论您的收入是多少，您都需要注册并支付GST。通常$75,000 收入门槛 (收入超过这个金额就需要注册GST)，并不适用于Uber司机，您赚取的每一分钱都需要缴纳10%的GST。因此，在您开始Uber司机业务的第一天，您就需要注册ABN并申请GST。

2. 记录收入和费用

您需要准确记录生意经营产生的收入和费用，并保留好相关收据。如果您有除了Uber以外的收入，您也同样需要记录。关于产生的费用，您需要把用于私人用途和生意用途的部分分开，因为在进行费用抵扣 (deduction) 的时候，只有与生意有关的部分才可以抵减收入。

常见的抵税费用包括：车辆注册登记费（registration）、服务费（service fee）、保险（insurance）、油费（fuel）、车辆维修（repair and maintenance）、车辆清洁（cleaning）等。关于您的车辆行驶里程数，您需要用行驶日志记录（logbook record）。这将有利于您计算和生意有关的行驶里程。

3. 定期申报Business activity statement（BAS），收入和GST信息

根据您记录的收入和费用信息，需要定期在税务局网站递交BAS表单。您可以在Uber账户找到收入信息，并按照记录的费用如实填写BAS表单。Uber澳洲官网提供了Airtax, H&R Block, 和QuickBooks等一些软件协助您进行申报。同时，您也可以选择专业的会计师帮助处理相关事宜。

注意事项：

1. **不要试图瞒报收入。**您的车辆和驾驶员信息都是在政府部门和Uber公司备案的，所以有关部门很容易查询到您的真实收入信息。如果最终被查实有不诚信的行为，将会产生罚金，并影响个人信用记录。

2. **时常留意公司及政府部门的政策和规定。**有关部门可能会定期对Uber的规则进行修改，因此您需要留意相关动态，以免作出有悖相关规定的行为。

作者：Paul



ACITPC

澳中投资贸易促进会

澳大利亚澳中投资贸易促进会于2016年6月在澳大利亚悉尼成立。

它是一个面向全澳、全中国的全力促进澳中经济、企业，特别是投资贸易业务发展的促进机构。澳大利亚澳中投资贸易促进会，以上海财经大学澳大利亚校友会以及澳中各地商会为基础，整合了中国内外、澳洲内外的政府及民间资源，主要是财经资源，为两国经济合作与发展做贡献。

澳中投资贸易促进会成立自以来，依托两大品牌：一个是“澳中财经论坛”、一个是“澳中国际摄影节”做了许多积极有益的工作。成功组织和接待了各类澳中企业和企业家的互访往来及活动：

2016年12月7日，在澳大利亚悉尼。成功举办了第一届澳中财经论坛活动，中国著名学者张伟国教授做了关于澳中资本市场的主旨演讲。

2017年3月19日，在澳大利亚布里斯班。李克强总理访问澳大利亚前夕，在澳大利亚布里斯班市成功举办了第一届“一带一路”及澳洲北部大开发摄影图片展活动，时任中华人民共和国驻布里斯班总领馆总领事赵永琛出席剪彩并发表讲话。

2017年11月16日，在中国上海。成功举办了第二届中澳财经论坛“中国一带一路发展战略下中澳自由贸易协定及中澳投资贸易展望”，澳大利亚驻上海总领事馆总领事梅耕瑞先生和上海市国际贸易促进委员会会长杨建荣先生、上海财经大学副校长姚玲娟教授等出席并发表主旨演讲。

2017年4月20日，在中国辽宁省盘锦市。在辽河美术馆举办了“连接澳洲一带一路”——首届中澳优秀摄影作品交流展。本次展览首站在澳大利亚布里斯班，国内为首站展出。

2018年4月，在澳大利亚墨尔本。成功举办了“区块链技术与全球跨境电商”为主题的第三届“澳中财经论坛”。

2018年9月15日，在澳大利亚布里斯班。在昆士兰州议会大厦成功举办了“弹指一挥间—40年的历史与今天”第二届澳中国际摄影节，近400澳洲民众参加出席了活动，中华人民共和国驻布里斯班总领事徐杰总领事和澳大利亚联邦议员，昆士兰州议员、布里斯班市议员都出席活动，并都发表了热情洋溢的讲话。

2019年5月15日，中国辽宁省盘锦市。在辽河美术馆举办了“连接澳洲 一带一路”——第二届中澳优秀摄影作品交流展。

这些活动都扎实、有效。带动、促进了企业之间的交流和往来，促进了澳中两国之间的友谊与发展。

目前，澳中投资贸易促进会正在进一步沟通澳洲企业与中国企业的交流互动，积极拓宽澳中企业投资与贸易的合作发展领域。为澳中投资与贸易发展谱写新篇章。

在此，欢迎澳中企业家、专业人士、特别欢迎澳洲和国内各级政府、企业、企业家、专业人士与我们沟通联系，建立有效的合作发展平台，合作共赢。期待着我们的两大品牌：“澳中财经论坛”、“澳中国际摄影节”绽放出绚丽的色彩，成为澳中两国友好发展中一道精彩的风景线。

联系邮箱：
info@acitpc.com.au
联系电话：
+61 423 918 888

扫描二维码关注公众号，
获得更多信息





财经新闻 News

2018年12月中国亿万富翁黄向墨被国家安全局取消澳洲签证，此举让ATO追缴其1. 4亿澳元税收债务变得更难了。因为在ATO冻结其澳洲资产时，法官质疑他的本地资产不足以 偿还税收债务。法院调查文件显示，黄先生试图向ATO隐瞒1.7亿澳元的收入，ATO正在追缴其8100万税款，4100万罚款和1870万利息。但黄先生和妻子现有的资产远少于ATO追缴的债务金额，其转让家庭用车所有权并辞去董事职务的举动使收税工作更加困难。由于中国可能无法帮助外国政府追缴税务，因此ATO无权接管其在香港的公寓。

评论：这世界流氓不可怕，就怕流氓有文化。看似是一个无赖的举动，其实也是一个比较有技术含量的活。富翁不是吃干饭的，后面都是智囊团，这个决定一定是在信息完全掌握后深思熟虑做出来的。这个巨额的征税是因为黄老板的中国海外收入，这对其他富豪也做了个警示，要身份还是要money，您可想好了！

加拿大实验室巨头ALS与长期合作的审计公司KPMG分道扬镳，因为双方针对在加拿大超过1800万澳元的所得税负债产生纠纷，ALS向KPMG追讨约2000万澳元的赔偿。ALS最新的年度报告指出，KPMG约有42%的工作用于非审计目的。公司监管机构警告，审计师的独立性可能因为向客户提供详细的咨询服务而被质疑。ALS在其公告中说 “各方也意识到有必要确保新任审计师安永有适当的过渡期，以完成ALS 2020年审查。

评论：根据统计数据，现在四大会计事务所的利润和业务增长点都在咨询服务方面，审计服务是一个费力不讨好的工作。你做得好，就势必会给你的客户带来额外的工作，但从表面上看来并不会给客户带来任何的价值。再者，这种审计和咨询的业务掺杂在一起，也会影响审计的独立和公正性。没办法，有钱没有不挣的道理。

股权回购卷土重来，我们应该担心吗？财政部长在本周的一场演讲中表示，公司董事会应该用闲置的资金投资自身的企业，而非返还给投资者。据彭博社数据显示，在去年的下半年，澳洲的上市公司已经花费了超过500亿澳元在股权回购上，这是12年来同期数据的最高值，也相比2004年以来中位数160亿澳元翻了几倍。股权回购也招致了来自海外批评，尤其是美国。一些人认为这是认为提高市盈率(EPS)的手段。通过降低已发行股票的数量，提高每股盈利，这是毋庸置疑的。而这也并非坏事，MST Marquee 公司的战略研究员表示，回购通常会传递出一个信号 – 这家公司有强劲的收益能力和稳健的财务状况，这些都是投资者需要注意的。

评论：这也体现出企业决策团队对未来的一个预期：有闲钱没地方投，又没什么好的投资项目，也没有新的经济增长点，对未来创新缺乏信心，还不如回购股东股份，降低融资成本让报表更好看一点。

澳洲养老金投资委员会(ACSI)进行了第18次年薪调查，调查显示10位高管在2018财年的薪资超过了1000万澳元，其中包括Qantas航空公司高管Alan Joyce (23.9m), Macquarie Group 老板Nicholas Moore (23.8m).根据彭博社以表单中10家公司（包括St Barbaba, Next DC等）计算的总体股东收益率数据显示，过去5年的平均收益率为432.7%。有人会对这些人是否应得1000万年薪存疑，但至少在这些例子中，高管们达到了高于市场7倍的收益率，因此而获得嘉奖。投资人和监管机构正当地期望“每一个孩子都能得到嘉奖”的心态被一个更严格的方法所取代。尽管经理人会痛恨这个想法，这个方法有时会成为董事会与公司高管之间的冲突所在。

评论：能力越大责任越大，马云说了钱到了一定程度证明这个人的能力可以更有效的发挥作用。如果把整个社会看做整体，把这些社会资源平均分给每个人，产生的效益肯定没有现在这个市场运作有效益。

在过去几天，银行利用越来越精准的数据来审查贷款人的信用状况，这得益于各大主流银行向信用机构无保留提供贷款和还款记录。以往，贷款人的信用记录由信用机构持有，用于银行在贷款人贷款时做尽职调查。报告包括贷款人过往的违约记录，以及何时申请过贷款（不包括贷款人是否持有贷款）。这意味着除非贷款人主动披露，否则银行无从得知该贷款人在其他金融机构的贷款情况。而现在，所有银行都会共享数据，信用卡账户信息，个人及住房贷款，以及是否有违法倾向都会一览无余。更高的透明度，会给小型贷款机构更高的竞争力，促进经济稳健发展。

评论：现在大数据运用越来越广泛，让一些小动作无所遁形，与其动脑筋花心思铤而走险，不如踏踏实实做人，听政府的话，我是愚民我骄傲！

幫助您保護您的合法權益
HELPING YOU TO PROTECT YOUR RIGHTS!



余先偉 大律師

Roger Xianwei Yu
移民代理號：0641143

專業辦理各類訴訟案件

- 刑事訴訟
- 各類簽證上訴
- 離婚訴訟
- 民事訴訟

專業出庭律師，可上任何法庭
歡迎來電諮詢所有法律問題

地址: 71 Padstow Rd, Eight Mile Plains, QLD 4113
Tel/Fax: (07) 3158 8563 | Mobile: 0411 967 836
Email: rogeryu88@gmail.com

林江銘律師團隊

AGC LAWYERS 澳洲華盛律師 | AUSTRALIA LAW REVIEW 澳洲法律評論 | 上海市浩信律师事务所 SHANGHAI HAOXIN LAW FIRM

建设 · 房地产
Construction · Property

公司 · 商业
Company · Business

诉讼 · 纠纷
Litigation · Dispute

家庭 · 投资
Family · Investment



林汇铭 律师

澳洲高等法院 注册律师
中国法律 职业资格
2018 APAC 澳大利亚 杰出青年律师奖

扫码咨询



职业
22年回馈

宫志强 律师事务所

首次面谈免费，
宫律师亲自接待
买卖合同签约前免费审核
婚姻遗产家庭争议免费评估
企业经营法律风险免费评估

* 均有条件限制，
请来电查询、预约

- 电 话: 07 3711 9688 or 0402 348 328
- Email: tkalawyers@yahoo.com.au
- 地 址: Pacific Center 59/233 Calam Road Sunnybank Hills

主要
业务范围

物业买卖
开发过户
生意转让
租约审阅
离婚纠纷
财产分割
遗产分配
继承争议
商业诉讼
债务追讨
家庭信托
公司成立
股份转让
物业管理
加盟合同
雇佣矛盾

FIRTHS

THE COMPENSATION LAWYERS

索赔

- 交通意外
- 工傷意外
- 其他人身傷害

免費諮詢專線

1800 631 888

布里斯本專線：(07)3106 4111
Level 7, 345 Ann Street, Brisbane QLD 4000
qld@firths.com.au
www.firths.com.au

Brisbane | Sydney | Melbourne | Perth | Hobart | Adelaide 均有辦公

在布里斯班，如果你的远方亲戚突然给了你50万澳币遗产，你会如何投资？

麻烦你帮我把钱捐给慈善机构吧！

何教授 UQ商学院教授

可能一半房子，一半股票，都是比较保守稳定的投资。

Samuel Lam 破产清算师

我会告诉他（远方亲戚）：哪弄的还到哪儿去，争取政府宽大处理，因为俺家没有这么多钱的亲戚。

赵俊 IT公司老板

做为个人，可以买个投资房。做为软件公司，可以作为开发新产品启动资金。

Ben Liu保险公司老板

我会先用其中的20万，再贷点款买个60万出头的物业，让租金养着贷款；然后花其中的5～10万作为首付，买一个建筑周期比较长的、市中心的公寓；剩下的可能会买一些金融产品或是保险。总之我个人的理念是保留一部分流动性强的现金资产，剩下的转为稳定和长周期的不动产。

Crystal Wang 房地产中介公司老板

投资房产，投资生意，改善家庭生活和孩子教育。

李小伟 汽车保养维修连锁店老板

1. 买房；2. 买房；3. 买房

郝老师 原清华大学老师

我会把钱换回中国，买股票放着。

Simon Bian 房屋出租管理经理

我会投资房产，然后一点股票。

何颖 律师

如果我有自己生意的话，我可能会40万全部投资自己的生意本身，风险虽大，但是是自己喜欢的事业，不会后悔。10万放到养老金里做股票投资组合长期持有，找专业人士打理。不动产的话要看此时自己的银行借款能力，如果还不错的话，趁着目前银行利率这么低，可以拿出一些当equity。

Morgan Fu 财富笔记老板

我又Lenny姐投资地产。

Yolanda 健身房老板

不要做梦。快点醒醒。前途靠自己。

Tom Yang Marketing公司老板

加上手里的钱一起买地，哈哈哈……

Lanny 至诚教育老板

我可能会分三部分：第一部分可以在新兴区域买固定资产，第二部会配额一部分到产权和资产管理投资，最后一部分自己逍遥。

William Bai 贷款公司老板

Cr Steven HUANG 黄文毅

MacGregor Ward区市议员



布里斯班市市长
Lord Mayor Adrian Schrinner



轻松拥有您的第一个家

布里斯班市政厅正在为首次购房业主提供一年50%的市政税优惠折扣，使您轻松拥有第一个家。

我们正在使布里斯班更好地为亟待买房的首次购房业主缓解经济压力。

针对价值低于750，000澳币的房产，符合条件的首次购房业主（首次购房者减免计划）可在12个月内获得高达1,000澳币的市政税5折减免，于10月1日开始进行所有权转让。

欲知详情，请通过下方链接搜索“首次购房业主”：www.brisbane.qld.gov.au



小型企业费用减免

布里斯班市政厅大力支持本市小型企业发展，于2019年7月1日提供共200万澳币的费用减免，以降低小型企业所需费用和收费成本。

费用减免助力小型企业蓬勃发展，同时有利于郊区内咖啡馆、餐车和新兴企业及其他行业的繁荣发展。

我们还对郊区内超124，000家小型企业、小型企业联络干事和24/7商业热线提供慷慨支持。

欲知详情，请通过下方链接搜索“小型企业费用减免”：www.brisbane.qld.gov.au

Cr Steven Huang 黄文毅

MacGregor Ward区市议员

MacGregor.Ward@bcc.qld.gov.au　3407 8500　facebook.com/CouncillorStevenHuang

BRISBANE CITY


JSYCAPITAL
亿力基金
融通中澳 固本创赢
昆州首家华人基金理财公司
海外华人的第一选择
年化回报率7%-10%
亿力信贷基金
亿力新能源基金
亿力SIV基金
亿力地产基金
【AFSL:443031】
IJ Financial Group
Email:
pr@jsycapital.com.au
Phone:
+61 731 888 018
+61 420 380 000
Website:
www.jsycapital.com.au

FortuneNote
财富笔记



文字传情，牵挂永不变。

感谢您在2019年对我们的支持与厚爱，

《财富笔记》中文商务杂志

祝您2020年新年快乐！

订阅杂志

“鼠”不尽的财富带回家。

扫描二维码，填写邮寄地址，我们将第一时间把最新杂志免费邮寄给您！