

<<我在澳洲做房东>>

图书基本信息

书名：<<我在澳洲做房东>>

13位ISBN编号：9787532130986

10位ISBN编号：7532130983

出版时间：2006-10

出版时间：上海文艺

作者：马可

页数：284

版权说明：本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问：<http://www.tushu007.com>

<<我在澳洲做房东>>

内容概要

一个上海人在澳大利亚西部城市珀斯做房东时，与各种各样房客打交道的经历和有趣的故事。他的房客有普通劳工大众，也有教授学者；有外国人，也有本地土著人；有退休老人，也有黄毛丫头；有洁身自好的人，也有性工作者…… 《我在澳洲做房东》把上海房地产现状与澳大利亚房地产状况作鲜明的对比和深刻的剖析，中澳两种文化的差异和冲突处处可见。

<<我在澳洲做房东>>

书籍目录

1 与房客打官司2 房东挑选房客3 价格低于价值的房子就买进4 租房在澳洲盛行5 澳洲的租金昂贵6 性伴侣和性工作者7 印尼来的女房客8 女房客迫切需要男朋友9 种族歧视10 为女房客介绍男友11 东西方文化差异12 付不起房租的土著女子13 数不清的兄弟姐妹14 生命是最宝贵的15 “狗文化”的交流16 脱衣夜总会17 舞娘们的优美体形18 舞娘舞男还要兼职19 性知识教育不可少20 丈夫强奸妻子21 无上装餐馆22 人不能改变对性的本能需求23 政府部门的咨询信24 社区政府的公仆意识25 物业公司的工作效率很高26 承建商的诡计27 洋人做工很依赖工具28 分工确实很细29 自己动手植草30 花园里的烦恼31 不愿买房的印度富商32 好会计是帮人避税的33 好律师是助人解难的34 房屋的维修保养必不可少35 全方位保养保洁36 叮嘱房客防盗37 违章罚款或车祸38 用法律维护自己的权利39 买车的窍门40 好事有时也会有坏的结果41 泊车的窍门42 无法应付油价波动43 节俭的富豪44 精打细算的富豪45 富人的烦恼比穷人多得多46 名目繁多的福利补贴47 钻社会保障制度的空子48 假离婚假分居49 市场较规范50 公信力51 租房群体很大52 恋童癖53 恋母癖54 婚姻的功利性55 房产官司令人头疼56 房产拍卖会57 古怪凄惨的旧房主58 旧房焕然一新，很快租出去59 斗智斗勇的较量60 室内装潢是很重要的一环61 造房更要考虑邻里关系62 赚钱慢，又辛苦63 中国与澳洲房产交易的不同之处64 地皮落实是最重要的一环65 土地是你的，就会精心耕耘66 有神论者和无神论者67 各种宗教大同小异68 不愿付房租的女房客69 全世界的官僚主义都一样70 协调各种关系71 碰到无赖房客真晦气72 终于送走了瘟神73 断绝不速之客对空屋的访问74 除了没有自由，和平常人一样75 澳洲无死刑76 不怕你凶，只怕你穷77 上海的房价真高78 投资房地产的风险79 房地产投资最稳当80 有趣的作文81 狮城的房地产82 槟城迷人的风情83 吉隆坡风景宜人84 用合法手段维护自己权益85 做围墙很讲究86 风水信不信由你87 “三房三地”原则88 十足的市场经济89 投资房地产也得碰运气90 澳洲的房市比较平稳91 温水煮青蛙92 房价面向大众难矣93 步步小心，免入陷阱94 人在江湖漂，难免不挨刀95 做事总得有取舍

<<我在澳洲做房东>>

章节摘录

25 物业公司的工作效率很高 修完了水管，还得叫泥工来修补墙壁。这样折腾了一周左右，一切恢复正常。

这家物业公司的经理与我比较熟。每年房东会议按规定要选举第二年的 物业公司，我总是投他的公司的票。年度房东会议由房东委员会的主席召集 ，先选举下一届主席，再选下一届物业管理公司。可以是原来的公司，也可以是新的任何公司，只要获得大多数人的通过就行。在会上物业公司提供上 年度的工作情况及收支盈余报告，再提出来年的管理费标准（每年都略调高 一点）供屋主们讨论、审查。一般情况下，公司无大错，就可以连任来年的 物业公司。虽然有时也有一些房东不满现任物业公司，提出选举新公司，但 终究人少势微，不能胜出。大多数房东安于现状，抱着“一动不如一静”的态度，只要这个物业公司没有大笔贪污，没有挥霍乱用，不求面面俱到，只 求平安无事；抱着“金无足赤、人无完人”的态度，对物业公司的某些工作 失误也就不斤斤计较了。要知道换一个公司，谁能保证做得更好？也有可能 更坏！

澳洲的物业公司效率很高。像这家物业公司，连经理加主管再加雇员总 共才三个人。父亲是经理，儿子是主管，女婿是雇员。30平方米一间办公室 ，一部电脑，一台复印机，三张写字台，两个文件柜，一部电话，外加每人一个大哥大，这就是我眼中的物业公司。就这么三个人总共管理十几处物业 ，还代理承租与出租物业的业务，当然也代理房产买进卖出的生意。

我看他们 们虽然很忙，但有条不紊，忙而不乱。他们都受过正规训练，可算是专职物 业管理人员和专业房地产交易代理人。当然他们有一个联络网，如果发生房屋损坏，他们有自己的熟悉的水电、 木工、泥瓦匠、冷气工，电梯维修工……随叫随到，费用每月结算一次。

澳洲的人工费用贵得出奇。记得有一次我的房客的电视机不能工作，因 为电源插座接触不良。他叫care taker（大楼管理员）察看后，care taker一 个电话就把电工请到现场，只用三五分钟就修好了插座。过了两个星期的光 景，我收到了物业公司的电话。他说他收到电工的账单，但他不能付，因为 这是房子里面的维修，不属物业公司的范围，应由房东承付。

我说，请把账 单转给我，我会处理。两天后我收到转来的账单，一看185元。我电告物 业 公司，总共才5分钟时间，为什么会要185元？比脑外科医生的每小时250元收 费还要贵！他想了想说：“他来修理的时候，大概是下午4点钟以后，这样就 要收正常费用3倍的价钱。正常收费55元（包括GST即商品服务税），不管是5 分钟还是半小时，起码是55元，3倍就是165元，再加上20元材料费，正好是 185元。

”我算是开了眼界。如果当时我在场，大概只要稍微拨弄一下，插座接触 不良的问题用不了5分钟就可以迎刃而解。当然我不是电工，严格地讲，按 澳洲法规，不是电工不能动电的玩意儿。当然我不会去帮别人做电工活，但 在我自己的房产里，做一丁点儿有绝对把握的小事情，还是没有什么大问题的。

26 承建商的诡计 在付了账单后（打个电话用信用卡付，又快又安全），我电告物业公司此

<<我在澳洲做房东>>

事已经了结。

电话里谈到电工收费比脑外科专家还贵，他哈哈大笑，说那叫“你儿子也去学电工、煤气工、水管工……差不多一样的行情。

我想，我才不信这个邪，一个是工人的“工”，一个是专家的“家”，所受教育不同，不可同日而语。

至于电工收费比脑外科专家高的情况只是在特定的情况下才会发生。

但无论如何，澳洲的人工确实很贵，这是妇孺皆知的事实。

由于澳洲的人工很贵，建筑商承建房屋时会尽可能减少人工，这样房屋造价相对会低一些，以增强竞争力。

几年前，我买了一块地，叫某建筑商承建一居屋。

根据他提供的设计图纸稍作修改，谈妥价格后付诸实施。

我的地势较高，隔壁的地“势”较低，根据承建商的图纸，我不需做挡沙墙。

房屋造好后，隔壁还是一片空地，平安无事。

不久隔壁的地也被发展商卖出，也计划建一居屋。

七个月后，房子建好了。

隔壁的洋人房东通过房客找到我，叫我把交界处的挡沙墙建起来，以便修一道隔离围墙（因我高他低，不能建隔离墙）。

我拿出图纸对他讲：“图纸上没有规定我要造挡沙墙。”

他拿出他的图纸说：“根据我的图纸的设计，隔离墙由你造。”

我一看他的图纸，是啊，隔离墙由高地势的屋主做。

为什么会两样呢？我只得到政府主管部门查阅有关图纸资料。

根据政府批准的原始图纸所示，隔离墙由我造。

那为什么我的图纸没有标明由我造呢？想来想去只有一个可能：我手中的图纸是承建商自行设计，未经政府批准。

照此图纸不建隔离墙可节省几千元的工本费。

如果他把政府批准的图纸给我看，那又得加上几千元的费用。

他怕我不接受，黄了这笔买卖，所以故意只给我看无隔离墙的图纸，反正隔壁还没人起屋，谁也不会有意见。

等到房屋竣工，生米煮成熟饭后，承建商的钱袋满了，谁还管你这么多呢？不过话又说回来，承建商只不过隐瞒了政府批准图纸的真相。

他按照他所设计的图纸施工，也没说这隔离墙非得由邻居建造还是由我建造，谁建造这是第二道工程，与他无关。

承建商用的是生意人的手段，以不置可否模棱两可含糊其辞的态度省下了数千元工本费，赢得了这笔生意。

在证实了政府批准的图纸的权威性后，我安排建造了挡沙墙。

挡沙墙建好后，两屋交界处已成平地。

双方协商再建隔离墙，费用平分，这时后话。

邻居的房子全部造好，但还没有接通电源。

一天，邻居房东再找我商量，要借用我的电线杆拉大街电线进屋，我一口答应。

原因是如果他再竖立一电杆显得太累赘，也没有必要。

当然他也没忘记把电杆的工本费的一半付给我。

Win win双赢，皆大欢喜。

<<我在澳洲做房东>>

版权说明

本站所提供下载的PDF图书仅提供预览和简介，请支持正版图书。

更多资源请访问:<http://www.tushu007.com>