

🌈 上周拍卖情况

地区	清盘率	拍卖成交	非拍卖成交
维州	88%	135	1343
新州	96%	238	1642
昆州	65%	63	1264
南澳	77%	39	359
西澳	33%	3	658
北领地	100%	1	19
首都领地	100%	38	69
塔州	No data yet	1	179

Updated Monday 7 April 09:00 A.M. AEDT

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

🌈 地产最新资讯

1. 西太平洋银行计划关闭 48 家分支机构

西太平洋银行（Westpac）计划在网点重组中关闭分布在全国各地的 48 家支行。

除西太平洋银行的一些支行外，要关闭的机构还将包括 St George（圣·乔治银行）、Bank South Australia（南澳银行）和 Bank of Melbourne（墨尔本银行）的分支机构。

西太平洋银行表示，目前正在与员工沟通、协调这一变动，并表示已经有 21 家分支机构已经关闭。

西太平洋银行的发言人说：“西太平洋银行这是在向数字化和无现金化迈出了深刻的一步，并且减少银行分支机构的人流量，特别是在市中心和繁华热闹的大都市地区。”。

“当我们关闭分支机构时，我们慎重考虑。我们会考虑客户的用户体验、位置以及与其他银行网店的距离。我们目前正在与我们的员工就利用率较低的网点设置进行磋商。例如，这些地方的 5 公里范围内就有一个便利的分支机构，或者当地的客户更喜欢非接触式操作、无现金化和电子化的途径等。”



但是，Finance Sector Union（金融部门联盟）的秘书长 Julia Angrisano 对此举不以为然。

Angrisano 说：“西太平洋银行正抛弃其客户和员工，通过关闭分支机构以增加利润。”“经常依赖银行网点的老客户此次关闭受到的影响最大。”

她说，西太平洋银行和其他主要银行都用疫情作为关闭分支机构的借口。“这是一家银行的残酷举动，可以预料，该决定将引起社区的强烈反对。”“这不过是西太平洋银行出于利润的考虑，这将使该银行节省薪金和租金支出。”

<https://au.finance.yahoo.com/news/westpac-close-48-bank-branches-030951357.html>

2. 耗资 15 亿，维州史上最大医院开始动工

维多利亚州历史上最大的卫生基础设施项目（耗资 15 亿澳元的 Footscray 医院）开始动工。该医院将为墨尔本西部地区提供数千个工作岗位，并提供更好的医疗服务。

卫生部长 Martin Foley 宣布了这一具有里程碑意义的重大事件，并参加了庆祝仪式。

新的 Footscray 医院将取代 1950 年代建于 Gordon Street 上的现有医院。它计划于 2025 年开始运营。根据有关人士预计，它将在未来几年内显著支持墨尔本西郊的人口增长。

这家新医院由 Western Health 运营，将拥有 500 多张床位，每年将增加近 15,000 名患者的接纳能力，并使急诊科每年可以再接待近 20,000 人。除此之外，还将提供更多的门诊、心理健康治疗和外科服务。



新医院拥有幼儿园、体育馆、药房，全科医生诊所和咖啡馆等设施，将使整个社区受益。该医院的设计将重点放在可持续性上，将使医院未来实现电气自动化，以支持维多利亚州在 2050 年之前实现向“零碳排放经济”的过渡。

该项目将在建筑高峰期雇用 2,000 多名员工，并将使用 90% 以上来自当地企业的材料、服务和设备进行建造。一旦全面投入运营，预计还将创造 250 多个新的就业机会，并吸引更多的服务和对该地区的投资。

这是工党政府 80 亿澳元的医疗基础设施建设计划的一部分，该计划是维多利亚州历史上最大的医疗建设计划。

<https://www.miragenews.com/better-care-and-jobs-work-begins-on-footscray-534892/>

3. 4,000 万澳元 Point Piper 豪宅创年度最高成交额记录

今年到目前为止，出售的最昂贵的物业是 Point Piper 的一座海景豪宅，价格接近 4,000 万澳元。某种程度上，它展示了悉尼房地产繁荣的力量和对更高级生活方式的强劲需求。

这套豪华的“海滨游乐场”仅仅花了几周的时间就出售了，这使其成为澳大利亚出售的最昂贵的海景别墅，远远超过了四年前的 3,000 万澳元成交价。该房以指导价范围（3,700 万澳元至 4,000 万澳元）的最高价成功售出。



佳士得国际拍卖行的 Ken Jacobs 在此事公之于众时，无法被联系到，连带他的同事 James Hall 人们也联系不上。但周三终于证实了一位神秘买家通过律师事务所 McCullough Robertson 进行了合同交换，完成购买。

这座两层楼的豪宅占地约 2000 平方米，地面上有一个游泳池，并且有一个私人码头泊位，是悉尼港最大的几个之一。

这座豪宅由 O'Neils 拥有 60 年之久，于 1958 年以 9,000 英镑的价格从出生于波兰的“二战”幸存者 Dr Ignacy 和 Elvira Listwan 手中购买了它。O'Neil 家族于 2017 年挂出 3300 万的售价，后来在当年晚些售后被 Scharrer 家族以 3,000 万的创纪录价格买下。

这是今年住宅物业的最高售价，超过了上个月 McWilliam 附近的一座海景豪宅的 3,250 多万澳元的售价。

<https://www.domain.com.au/news/point-piper-boat-shed-sold-for-about-40-million-1038652/>

4. JobKeeper 正式结束，影响广泛而深远

Jobkeeper 正式结束了，这对依赖这笔钱的澳大利亚人和企业来说，意味着什么呢？

这一前所未有的“经济命脉”在今年 3 月 28 日午夜正式告一段落，结束了为期 12 个月的在疫情期间支持企业留用雇员的财务援助。

在巅峰时期，超过 350 万澳大利亚人正在领取 JobKeeper 工资补贴，该款项支付给符合条件的用人单位，以补充或完全替代要发的工资。

在某些行业中，根据该计划，员工的收入比在疫情之前的常规工作条件下的收入还要高。

澳大利亚税务局的最新数据显示，到 2021 年 1 月底，仍有超过 100 万名员工依靠工资补贴维持生计。

财政部长 Steven Kennedy 在参议院听证会上表示，他预计之后将失去多达 15 万个工作岗位，但告诫大家这仅仅是他的个人观点。

尽管预计会有失业，但 Steven Kennedy 预计，其中许多人还会找到其他工作，这意味着失业率并不会显著上升。澳大利亚的失业率目前为 5.8%，比疫情之前的水平略有上升。



许多人认为，JobKeeper 的救济通过让工人继续就业，防止失业率在危机最严重的时期翻一番。在疫情高峰期，澳大利亚的失业率仅达到 7.68%。

据估计，JobKeeper 总计使澳大利亚纳税人支付了约 900 亿澳元，使其成为历史上最大的“一揽子”财政计划，也是自第二次世界大战以来澳大利亚政府最大的支出之一。

<https://www.9news.com.au/national/jobkeeper-officially-over-as-employers-fear-jobs-of-150000-aussies-going/d14edfa5-c480-46df-86f6-3981b93c69a8>

🌈 聊聊投资那些事儿

卖掉房子要花多少钱？

成功出售房屋需要在对的地方明智地花一些钱，其中包括预售准备、营销和法律费用以及支付给中介的佣金等关键费用。

提升房屋的整体样貌可以引来更多人关注、询价，并增强自身的竞争力。同时，将卖房的广告发布给越多的活跃购买者，效果就越好。

至于佣金，都是可以商量的。

1. 售前准备的开支

“清扫房屋总是一件好事，” Buxton Hampton East 的总监兼拍卖师 Noel Susay 说。“整理好花园，修剪好草坪，这样做总不会有错的。”

有时您可能需要给房子重新粉刷，有时也需要对屋顶进行清理喷漆，然后对该待售房屋进行常规性维护。



Village Real Estate Seddon 公司的 Joseph Luppino 说，以最好的方式展示待售房屋的重要性常常被卖家忽略。

他说：“很多人花大量时间找卖房中介，并且不断调整营销、宣传方式，这也没错。但是，当买家进门看房，而待售房屋没有以最佳方式展现在买家面前时，他们会失望，迅速打消购买念头。”

Sweeney Estate Agents Williamstown 的总监 Dean Stanley 说，用租用的家具对房屋进行专业设计（三居室房屋的费用通常约为 4,000 澳元），将在看房活动时取得更好的效果。“第一印象往往决定了价格，”他说。

2. 营销与法律方面的开支

Susay 说，一个典型的营销方案的起价在 5,000 到 8,000 澳元之间。它通常是针对特定的房地产和卖家量身定制的，包括专业摄影、平面图、广告文案、招牌和高级的网络广告。

他说：“我鼓励业主尽其所能展示自己的待售房屋，并制定一个好的营销计划，涵盖许多不同形式的展示方案。”

买家行为的最新变化也深刻影响了房地产的销售方式。Susay 说：“我们发现最近真正流行的是专业视频，大约在 450 到 600 澳元之间，具体开支还取决于视频的时长。”

他说，一个最简单的视频价格约为 200 澳元，尤其是在疫情期间，视频营销的功能至关重要。“我已经向海外购房者出售了一些房产，这些房产纯粹是通过视频销售成功的。”

Luppino 说，花钱的多少可能取决于房地产的类型和买家是什么样的特定人群。平面广告可以让更多的受众看到，而高科技的方法仅适合某些家庭。

“视野开阔、靠近海滩或土地面积广阔的物业，可能无人机摄影这种方式更合适。”

希望将成本降至最低的房东可能会倾向于放弃不必要的营销活动。

Luppino 说：“对于那些不在主要道路或繁忙路段上的物业，使用大型标牌的意义不大。”这样可以节省约 400 澳元。

在法律方面，产权转让服务的起价在 1,500 到 2,000 澳元之间，其中包括准备合同、在活动期间与潜在买家的律师联系以及房产交割等。

拥有抵押贷款的房主还应该向提供贷款的人支付 300 至 400 澳元的费用，解除房产抵押手续。

对于在拍卖会上出售的物业，预计拍卖师的费用约为 1,000 澳元，不过如果中介机构有内部拍卖师，则这笔钱可能就可以省掉。

3. 付给中介的佣金

一旦前期的准备和营销活动成功了，完成了销售，卖家将需要支付中介佣金。费率应该在前期沟通过程中就已经确定。



“谈到佣金，都是可以商量的，” Luppino 说。“每家不同的中介机构可能使用不同的佣金结构，通常来说，都是基于他们的专业知识或市场份额来决定的。

“根据经验，佣金将占包括 GST 在内的销售价格的 1-2% 之间。”

佣金水平不必拘泥于市场行情，卖家可以以更高的佣金激励中介机构帮他卖到更好的价钱。

“我总是说最便宜的并不总是最好的。双赢才是王道”

汇总：卖房子要花多少钱？

房地产经纪人的佣金 - 售价的 1% 至 2%，但这在全国范围内可能会有所不同

承办商或律师的费用 - 约 \$1,500 至 \$2,000

营销 - 根据选择而有所不同，但预计将为专业摄影、平面图、广告文案、招牌和高级在线广告包支付 \$5,000 至 \$8,000。

拍卖师的费用 - 约 \$1,000

装修和修理 - 因房屋而异。

房屋展示 - 根据房屋的大小，从 \$2,000 到 \$4,000 不等。

搬家费用 -大约\$400 至\$2000, 具体取决于房屋的大小和距离。

解除房产抵押手续的费用 -因贷方而异, 但预计至少要支付\$300。

资本利得税 -根据财产和所有者的情况而有所不同。

<https://www.domain.com.au/advice/how-much-does-it-cost-to-sell-a-house-1002254/>