

## 小区物业管理经理 胜利连篇

By Ben Seccombe and Mitchell Downes

在2017年迎来尾声,我们又为广大的小区经理客户们升起了各样的胜利旗帜。

我们会一直保持我们的宗旨,在小区物业管理经理与Body Corporate业主委员会的争执中我们永远站在小区经理这一边。

Mahoneys最近的一场胜战又一次的为小区经理讨回了公道。这是关于某个大型小区的Manager,他们与Body Corporate有着长达数月的冲突,面临着终结合同(Termination)的可能。

Mahoneys 律所之前成功的向QCAT法院申请了法律禁令,抑制Body Corporate终结我们客户的物业管理合同,直至8个月后的法院开庭时间。在这个期间内,Body Corporate采取了现在非常常见的手段 - 停止了向我们客户的发放工资。

这也就是说,我们的客户没有任何的经济来源来支付他们员工的薪资,也没有办法偿还银行贷款。这一点Committee早就心知肚明,业主委员会很明白他们如果不发放工资的话那么我们客户的生意将很快会陷入困境。

我们成功地向QCAT法院申请了法令,要求Body Corporate支付之前亏欠的(高达数万元的)薪资。以及法令要

求继续支付未来的工资而不扣除任何薪水。这个QCAT法院结果为广大的小区经理来说又是维权胜利的一步。这个结果有力的遏止了Body Corporate今后再使用这种停发Manager工资的手段来榨干Manager的资金源。

### 其他的胜利案例:

Mahoneys在QCAT法庭上为小区经理客户维权的道路上又赢得了许多的胜利掌声。在比较奇特的一个案例中,我们的客户收到了Body Corporate的终止合同威胁,原因是因为他的延长合同选项没有正确的启动。因此物业管理Committee要求结束合同。

Mahoney还有许许多多与Committee的纠纷案例。在这种情况下,我们会向客户讨论安排一系列细密的战略计划 - 我们在这种案子中有过召开EGM,成功剔除committee的所有成员或是Committee中的不友好委员。在另一个案子中,我们在同一个EGM内不仅剔除了所有的不友好committee成员,还同时为Manager取得了2-5年的新合同以及更高(更公平)的工资。

我们见过了许许多多的Manager客户因为受到了不全面的法律建议而被逼到在毫无胜算的情况下上法庭。这对于经济上其实是无谓的牺牲 - 在在一起案例中,我们客户的前任律师错判的

向法人团体委员会(Body Corporate Commissioner's Office)提出诉讼。可恼的是,正确的诉讼程序应该在QCAT法庭内启动,而错误的诉讼程序很可能使法庭无权受理案件。不可相信的是,Body Corporate律师(也是在物业管理行业内的专业领先者)竟然没有发现这个错误。就因错误的诉讼程序,Manager以及Body Corporate双方都白白的浪费了数万元的律师费 - 到了这个地步上,Manager才转到了Mahoneys的诉讼团队。我们向客户指出了诉讼程序并没有正确的启动以及Manager案子中的种种细节不明因此向客户建议中止案件,不要再支出无谓的开销。我们有许许多多其他更具战略性的方式来减少钱财的损失。

法庭这种地方,不到万不得已最好不要开始诉讼。

Mahoneys(相比Body Corporate 律师)不同的是,我们永远会先找其他的解决方式来化解纠纷。这也避免了许多无谓的法律开销以及不确定性。但是,假设上法庭是唯一最好的能取得公正的话那么Mahoneys也装备了物业管理业内最有经验以及最成功的强大律师诉讼团队。为了取得一个成功的结果,时间是至关重要的。如果您有任何的问题,请应尽早征求意见。

## 卖家请注意

By John Mahoney

近日在黄金海岸举行了一个大型的物业管理论坛,吸引了业内许许多多的顶尖人士,包括物业管理律师,会计,中介以及金融经纪。论坛上所研究的一个重大话题是新举荐的clawback条文。这是一个关于物业管

理买卖合同的一个新条文,此条款为买家撑起一项保护伞,保护在买卖过程中出现的letting pool丢失可能性。许多业内人士对此提议表示赞同。许多参加论坛的人士讲述了客户在购买物业管理生意时的经历。他们

发现有很多客户发现letting pool数量在签合同的当天(contract date)与接手小区生意后(settlement date)有所出入。在某些极端的案例中,settlement时的letting pool数据比contract date低了许多。不仅如

Continued over

此，论坛中也讨论到某些银行对买家进行财务审批 (finance approval) 时会设条件要求 letting pool 在 settlement 之前不低于某个特定数额。

虽然之前有有效论点指出 letting pool 数据起伏乃常见现象，而其生意风险也已在 multiplier 中概括了。但是这个观点在 record multiplier 普遍存在的今天已经难以维持，特别是目前新业主卖房后自住 (owner occupier) 的现象越来越频繁。

在论坛中，也有人引入 claw forward 条文，但大众的观点是 claw forward 对于买家以及银行来说设有太多的障碍。主要原因在于买卖物业管理的价格假设有任何提升的话，那么新卖家可能不具备额外的资金来完成买卖交易。

其他讨论也考虑到是否 clawback 条例真正适合于度假式小区，因为此类小区的小比例损失其实只在度假期间近 100% 的高入住率时才会有财务影响。

在后续 Mahoneys 主持的业内早餐会中，引进这个新概念的支持声也非常强烈。但是也有许多的金融经纪 (broker) 对此持反对意见。这个完全可以理解，因为一旦实施，此合同条件将会对他们的客户造成一定的影响，并且使整个买卖过程更加的繁琐。

但是许多人士在论坛以及早餐会中也指出，物业管理的买卖相比旅馆 (motel) 的买卖已经是轻松许多。在旅馆买卖中，卖家不仅要提供三年内的财政资料，还必须提供租金销售额。此类的资料中，不仅会常常见到 clawback 的存在，而也会看到销售价格的主要部分时会容许买家有漫长的保留期限。

此次论坛对于 clawback 条例的主要概念是相对于永久性居住小区而设定的。此条款的细节以及其他相关条件已经由专业律师草拟后发放给物业管理专业中介以及其他业内相关的律师。

### 主要概念是：

- 此类条件将成为买卖永久性居住小区的常规；
- 买卖合同内会明确标明目前卖家所持的房屋 (letting agreement) 总数，卖家必须保证此数据为百分百正确；
- 买卖双方必须共同同意将 clawback 数额提前设置好，并置入买卖合同内；
- 如果卖家在签写买卖合同 (contract date) 后收到某业主的中介合同终止 (termination notice)，那么卖家必须告知买家；
- 卖家必须将所持的管理房屋数在 settlement date 的前一日告知买家并保证正确性；
- 买家或买家会计有权到小区内核实正确性；
- 假设 settlement date 当前所持的管理房屋数比合同签署当天 (contract date) 少的话，那么应该随比例降低买卖价格。
- 就像所有的性概念一样，此类的改变将会需要一些时间来被业内群众所认可。同时这个基本概念也可能因个体需求而改变。



info@mahoneys.com.au  
www.mahoneys.com.au

**Brisbane office**  
L 18, 167 Eagle Street  
Brisbane Qld 4000  
GPO Box 3311  
Brisbane Qld 4001

p 07 3007 3777  
f 0 7 3077 3778

**Gold Coast office**  
L 2, 235 Varsity Parade  
Varsity Lakes Qld 4230  
PO Box 482  
Varsity Lakes Qld 4227

p 07 5562 2959  
f 0 7 5575 7803

*Liability limited by a scheme approved under Professional Standards Legislation*

## CPI 增值

大多数的物业管理合同都有CPI增值的空间。

但是，我们常常会看到许多Manager会忘记自己的工资增长 - 有时候几年都忘记认领这些增长额！右侧的表格是由 Brisbane All Groups 所整理的CPI增值数额。

举例，如果你的工资在2010年OCT是\$100,000 那么根据以上表格，正确计算2014年新工资的方式就是\$100,000 x 106.5 (取在review日期前的最后一个数额) / 96.9 (在生效日期前的最后一个数额) = \$109,907。

如果你的合同中有GST增长条款的话，这个数额还可增加10%。

你应该小心审查合同内是否有此条款。

Mahoneys 已帮助多位客户将薪资提升至市场价格。

请前往 [www.oesr.qld.gov.au](http://www.oesr.qld.gov.au) 查看最新CPI增值。

	Mar	Jun	Sep	Dec
2004	78.7	79.1	79.4	80
2005	80.7	81.1	81.6	82.3
2006	83	84.5	85.2	85.1
2007	85.5	86.7	87.5	88.4
2008	89.6	91.1	92.4	92.2
2009	92.4	92.9	94.2	94.5
2010	95.2	95.9	96.9	97.4
2011	98.6	99.6	99.9	99.7
2012	99.9	100.5	101.6	101.9
2013	102.0	102.5	103.8	104.6
2014	105.2	105.8	106.5	106.7
2015	106.7	107.4	108.1	108.5
2016	108.5	109.0	109.7	110.2
2017	110.5	111.0	111.4	



Buying/selling  
assistance



Off the plan  
implementation



Renewal  
strategy



Dispute  
resolution

[www.mahoneys.com.au](http://www.mahoneys.com.au)