

澳新奶奶房市场机遇与进入策略：基于“技术+金融”一体化解决方案的分析

内容由数贸融研究院提供

2026.02.28

摘要

针对中国跨境企业在澳洲开发奶奶房（Granny Flat）市场的机遇与落地策略问题，研究表明，澳洲市场正因政策强力松绑、严重的住房危机及高回报率而迎来爆发式增长，为具备“预制化技术+金融方案”整合能力的供应商创造了历史性机遇。各州政府，特别是新南威尔士州（快速审批路径）和维多利亚州（豁免规划许可），已通过法规改革将奶奶房从家庭附属设施转变为合法的收入产生型资产，其年租金收入可达\$30,000 以上，投资回报稳健。当前市场由本地建筑商主导，普遍存在供应链效率低下和融资方案单一两大痛点。

因此，数贸融的核心落地打法应是以“技术+金融”一体化方案精准切入。具体措施建议采取三阶段策略：初期（0-12 个月）聚焦市场最成熟的新南威尔士州，通过完成核心产品 CodeMark 认证、与本地建筑商试点合作，并同非银行金融机构推出“建造成本分期付款”方案，以验证商业模式；中期（1-3 年）将成功模式复制至维多利亚州和昆士兰州，并建立本地技术支持团队；长期目标则是树立品牌，与大型开发商合作，并最终实现供应链的深度本地化。

目录

摘要	2
1. 执行摘要：核心发现与战略建议.....	5
1.1 市场机遇：政策松绑引爆存量土地开发潜力.....	5
1.2 投资回报：高租金收益验证商业模式可行性.....	5
1.3 竞争格局与我司优势：一站式解决方案的市场切入点.....	6
1.4 战略建议与落地路径.....	7
2. 澳大利亚奶奶房市场宏观环境与驱动因素.....	8
2.1 结构性供给缺口：住房危机的核心驱动.....	8
2.2 政策法规松绑：从限制到鼓励的市场催化剂.....	8
2.3 社会与经济变迁：需求端的结构性演进.....	9
3. 目标市场深度解析：新南威尔士州（NSW）.....	11
3.1 规划政策与合规要求.....	11
3.2 市场规模、需求与投资回报分析.....	12
3.3 主要风险与市场进入挑战.....	13
4. 目标市场深度解析：维多利亚州（VIC）.....	14
4.1 规划政策与合规要求.....	14
4.2 市场规模、需求与投资回报分析.....	14
4.3 主要风险与市场进入挑战.....	15
5. 目标市场深度解析：昆士兰州（QLD）.....	16
5.1 规划政策与合规要求.....	16
5.2 市场规模、需求与投资回报分析.....	17
5.3 主要风险与市场进入挑战.....	18
6. 目标市场深度解析：新西兰.....	20
6.1 市场概况与需求驱动.....	20
6.2 政策与法规环境.....	20
6.3 市场动态与数据.....	20
6.4 挑战与考量.....	20
7. 奶奶房市场竞争格局与现有解决方案分析.....	22
7.1 全国性连锁建筑商与区域性专业建筑商.....	22
7.2 第三方设计与金融服务平台及成功案例.....	23
8. 数贸融“技术+金融”一体化解决方案的市场可行性评估.....	25
8.1 预制化/模块化建筑技术的优势与本地化适配.....	25
8.2 集成金融解决方案的市场切入点、合规路径与合作伙伴.....	26
8.3 合规认证与品牌信任度建立策略.....	28
9. 进入澳洲市场的具体措施与阶段性打法建议.....	29
9.1 初期（0-12个月）：试点合作、合规认证与金融方案落地.....	29
9.2 中期（1-3年）：渠道拓展、方案优化与区域扩张.....	30
9.3 长期（3年以上）：品牌树立、市场引领与供应链深化.....	30
10. 总结与战略展望：破解供给侧瓶颈，引领结构性机遇.....	32

10.1 市场机遇再定义：从住房补充到养老解决方案的结构性变迁.....	32
10.2 核心挑战与破局点：以“技术+金融”破解供给侧困局.....	32
10.3 战略路径建议：聚焦新州验证，梯次扩张引领市场.....	32
参考来源	34

1. 执行摘要：核心发现与战略建议

澳大利亚奶奶房市场正从传统的家庭附属空间，演变为在政策强力松绑、住房危机加剧及高回报率驱动下的主流住宅资产类别，为具备“技术+金融”整合能力的解决方案供应商创造了历史性切入机遇。

1.1 市场机遇：政策松绑引爆存量土地开发潜力

澳大利亚正经历严重的住房可负担性危机，联邦政府提出的到 2029 年建造 120 万套新住宅的目标，在现有建筑产能和劳动力短缺的背景下面临巨大交付风险。这为奶奶房（Granny Flat）这种“快速补丁”式解决方案提供了爆发式增长的土壤。核心驱动力源于各州政府自 2023 年起的一系列关键政策放宽，彻底改变了市场的游戏规则。

表 1-1：澳大利亚主要州奶奶房政策对比（截至 2025 年）

州	核心政策变革	审批流程简化	市场需求表现
新南威尔士州 (NSW)	作为政策改革的先行者，通过标准化流程引领市场发展 [34]。	通过合规开发证书（CDC）路径，最快 10 天内可获得审批。	市场最为成熟，建设量远超其他州，申请量年增 15% [34]。
维多利亚州 (VIC)	2023 年起，60 平方米以下的第二住宅豁免规划许可，是市场最重大的变革之一 [35]。	无需规划许可，但仍需建筑许可，审批效率大幅提升 [34]。	政策红利释放显著，申请量在截至 2025 年 8 月的一年内激增 22%。
昆士兰州 (QLD)	2022 年修订规则，允许将奶奶房出租给非家庭成员，试行至 2025 年。	租赁限制的解除激活了投资需求，但地方议会（Council）规定差异较大 [34]。	市场潜力巨大，仅首府城市圈就有近 18.5 万个潜在建设站点。

这些政策变革，特别是维州的豁免规划许可和新州成熟的快速审批路径，已将奶奶房从“家庭自用”的附属属性，彻底转变为面向公开租赁市场的“收入产生型资产” [36][37]。与此同时，全国范围内的住宅审批量波动与传统后院设施（如游泳池）申请量的下降 [34] 形成鲜明对比，标志着 homeowner 的投资优先级已发生根本性转变，搜索量年增超 50% 即是明证 [38]。

1.2 投资回报：高租金收益验证商业模式可行性

奶奶房市场的繁荣不仅源于政策推动，更因其强劲的投资回报逻辑，在当前高利率环境下为投资者提供了极具吸引力的现金流资产。

表 1-2：主要城市奶奶房投资回报分析（2025 年）

城市	典型周租范围 (2 居室)	潜在年收入	平均租金收益率 (公寓)	核心驱动因素
悉尼	\$350 - \$700	\$18,000 - \$36,000+	4.60%	严重的住房短缺和高企的租

城市	典型周租范围 (2 居室)	潜在年收入	平均租金收益率 (公寓)	核心驱动因素
				金价格，驱动 homeowners 寻求租金收入以对冲房贷压力。
墨尔本	\$350 - \$600	\$18,000 - \$31,200+	5.43%	2023 年规划新政 激活了大量存量土地的开发潜力，使其成为最活跃的新兴市场。
布里斯班	约\$620 (2024 年 3 月数据)	约\$32,240	4.14%	租赁规则放宽与大量潜在站点 相结合，创造了巨大的后发市场机遇。

数据显示，在悉尼和墨尔本等核心市场，一个配置齐全的两居室奶租房年租金收入可轻松超过\$30,000，其收益率与传统的公寓投资相比具备显著竞争力 [32]。这种高回报预期，直接催生了以 Maple Property Group 为代表的一站式开发服务商的成功，该公司已为超过 1,200 名客户提供服务，其中 10% actively pursuing second-dwelling strategies [36]，验证了整合型商业模式的可行性。

1.3 竞争格局与我司优势：一站式解决方案的市场切入点

当前市场参与者主要由本地建筑商主导，其服务模式多为“设计+建造”，而金融服务则由业主自行解决，这为具备整合能力的供应商留下了关键市场缝隙。

核心优势：数贸融的战略定位并非简单的建材出口，而是以“预制化建材+金融方案”为核心的一体化解决方案供应商。这一模式直击当前市场的两大痛点：

- 效率与成本痛点**：澳大利亚建筑业面临严重的生产力停滞和高达 11.67 万的劳动力缺口。预制化建筑 (Prefabricated Construction) 可将项目周期缩短 50%，并降低高达 20% 的建造成本 [39]。我司的预制化技术方案，正是对这一趋势的精准响应，能为本地建筑商和终端业主提供显著的效率与成本优势。
- 融资痛点**：尽管联邦银行 (CBA) 等机构已开始为预制房提供渐进式付款等创新金融产品 [40]，但市场仍缺乏与建材供应链深度绑定的、标准化的融资方案。本地建筑商对国际新品牌普遍存在信任挑战 [41]，而我司提供的“技术+金融”打包方案，能显著降低合作门槛，快速建立信任。

金融合规路径：直接申请澳大利亚金融服务牌照 (AFSL) 门槛高、周期长，不适合初期进入。最高效的策略是与本地非银行贷款机构 (Non-Bank Lenders) 建立战略合作 [31][33]，由我司整合建材、设计与建筑商，由持牌合作方提供贷款并承担信用风险，以此构建合规且轻资产的金融解决方案。

1.4 战略建议与落地路径

基于上述分析，建议采取“聚焦突破、梯次扩张、深度整合”的三阶段市场进入策略。

表 1-3：进入澳洲市场的三阶段打法建议

阶段	核心目标	市场聚焦	关键举措
初期（0-12 个月）	试点合作与模式验证	新南威尔士州（悉尼大都会区）	1. 与 2-3 家区域性专业建筑商建立试点合作，完成核心产品认证（如 CodeMark [41]）。 2. 基于“建造成本分期付款”模式，与 1-2 家非银行贷款机构合作推出金融方案。
中期（1-3 年）	渠道拓展与方案优化	扩张至维州与昆州	1. 进入政策红利最大的维州和站点潜力最高的昆州。2. 与全国性建材零售商（如 Bunnings）探讨渠道合作。3. 优化金融产品，引入针对建筑商的供应链金融。
长期（3 年以上）	品牌树立与供应链深化	全国主要市场	1. 打造“可靠、高效、金融灵活”的解决方案领导品牌。 2. 探索与大型土地开发商合作，参与新州 TOD 等项目。 3. 考虑通过本地化生产或战略收购，优化供应链效率与成本。

该路径以市场需求最旺盛、政策体系最成熟的新州为突破口，通过试点项目验证“技术+金融”一体化模式的竞争力，随后利用维州和昆州的市场潜力实现快速扩张，最终通过在本地市场建立品牌和深化供应链，占据价值链的核心位置。

2. 澳大利亚奶奶房市场宏观环境与驱动因素

澳大利亚奶奶房市场的爆发性增长并非偶然，而是由住房供给的结构性崩溃、政策法规的系统性松绑以及深刻的社会人口变迁三大宏观力量共同催生的确定性机遇。

2.1 结构性供给缺口：住房危机的核心驱动

核心词： 供给崩溃：深度解析

澳大利亚住房市场正经历一场深刻的结构性供给危机，其核心矛盾在于持续高位的住房需求与日益萎缩的新建供给之间的巨大鸿沟。这一根本性失衡，为奶奶房作为一种高效、灵活的增量住房解决方案创造了前所未有的市场机遇。

需求端，强劲的人口增长是主要驱动力。尽管 2024 年第三季度人口增速有所放缓，但年度新增人口仍高达 48 万，远超历史平均水平。与此同时，家庭结构小型化趋势延续，导致对独立居住单元的需求持续增加。

供给端，新建住宅的审批与建设活动却持续疲软，无法满足每年约 25 万套的新增住房需求 [45]。澳大利亚联邦政府设定的“在 2024 年 7 月至 2029 年 6 月间新建 120 万套住宅”的国家住房协议目标，正面临严峻挑战。数据显示，2025 年 4 月的月度住宅审批量仅为 14,633 套，远低于实现目标所需的月均 2 万套水平。截至 2025 年 12 月，季节性调整后的总住宅审批量甚至下降至 15,542 套 [51]。这种供给侧的持续乏力，导致全国住房短缺问题日益恶化，预计 2024 年短缺将达到 4.6 万套，并对房价和租金构成持续的上涨压力。

表 2.1：澳大利亚住宅审批量与住房协议目标差距分析（2024-2025）

指标	2024-2025 年数据与事件	市场影响
年度住房需求	约 25 万套新增住房需求 [45]	需求基础稳固，主要由高移民水平驱动 [45]。
国家住房协议目标	2024 年 7 月至 2029 年 6 月，5 年内建成 120 万套新住宅 [48][52]	目标宏大，但当前建设速度远远落后 [48]。
月度审批量缺口	2025 年 4 月审批量仅为 14,633 套 [48]，远低于月均 20,000 套的目标需求。	供给缺口持续扩大，加剧了住房可负担性危机 [52]。
高密度住宅审批趋势	2025 年 4 月，公寓和联排别墅等“非独立屋”审批量环比下降 19.0% [48]。	政府期望通过高密度住宅缓解住房压力的策略受阻，凸显了奶奶房等中低密度方案的重要性。
建筑成本与劳动力制约	高昂的建筑成本、严重的劳动力短缺以及复杂的规划限制持续制约新项目启动 [45]。	传统建筑模式成本高企，为预制化、模块化等创新建筑方式提供了市场切入点。

2.2 政策法规松绑：从限制到鼓励的市场催化剂

核心词： 政策拐点：深度解析

过去十年，澳大利亚各州和领地政府相继放宽了对次级住宅（Secondary Dwelling）的规划限制，这是引爆奶奶房市场的关键政策拐点。这些改革极大地降低了业主建设的合规成本和时间成本，将奶奶房从一种受限制的“家庭内部解决方案”转变为一个合法的、可产生收益的资产类别。

新南威尔士州（NSW）是这一趋势的引领者。早在 2009 年，NSW 就通过《州环境规划政策（可负担租赁住房）》（SEPP）简化了奶奶房的审批流程。这一举措使得 NSW 的奶奶房建设量常年位居全国首位 [34]。目睹 NSW 的成功后，其他各州纷纷效仿，推出了一系列旨在“解锁后院潜力”的改革措施。

表 2.2：澳大利亚主要州奶奶房政策改革对比（截至 2025 年）

州/领地	核心政策改革	市场影响
新南威尔士州（NSW）	2009 年率先引入 SEPP 政策，简化审批流程，允许通过合规开发证书（CDC）快速获批 [34][46]。	确立了全国领先的市场地位，建设量远超其他州，形成了成熟的产业链和消费者认知 [34]。
维多利亚州（VIC）	2023 年宣布，建筑面积小于 60 平方米的次级住宅可豁免规划许可（Planning Permit）[34]。	政策门槛大幅降低，直接引爆市场需求，建筑商月咨询量在 2024 年底达到数百次 [34]。
昆士兰州（QLD）	2022 年修订租赁规则，允许将奶奶房出租给非家庭成员（试行至 2025 年）[34]。	打破了“仅供家人使用”的限制，激活了投资属性，使奶奶房成为面向更广泛租赁市场的创收工具。
西澳大利亚州（WA）	2024 年新政，取消了符合规定的、面积不超过 70 平方米奶奶房的规划审批要求，并废除了此前 350 平方米的最小地块限制 [34]。	政策最为宽松，预计将显著刺激西澳，特别是珀斯都市区的奶奶房建设活动。
南澳大利亚州（SA）	2023 年澄清法规，明确允许奶奶房出租给非家庭成员，消除了此前仅限家人的误解 [34]。	与昆士兰州类似，此举旨在最大化现有土地资源的利用率，增加租赁住房供给。

2.3 社会与经济变迁：需求端的结构性演进

核心词： 需求重构：深度解析

在宏观供给和政策红利的背后，是澳大利亚社会结构与家庭经济行为的深刻变迁，这些因素共同重构了奶奶房的市场需求，使其从单一功能演变为满足多元化需求的解决方案。

- 住房可负担性恶化：** 持续上涨的房价和租金，以及高昂的生活成本，迫使家庭寻求创新方式来缓解财务压力 [38]。对许多房主而言，建造奶奶房用于出租，已成为一项关键的“抵押贷款减压”策略 [34][38]。在悉尼和墨尔本等主要城市，一个两居室的奶奶房周租金可达 600 至 700 澳元，为业主带来每年超过 3.6 万澳元的可观收入。

- **多代同堂需求的回归**：高昂的房价使得年轻一代更难独立购房，导致他们在家居住的时间更长 [38]。同时，人口老龄化趋势加剧，让家庭更倾向于为年迈的父母在后院提供一处独立、私密且便于照料的居所，这既符合“在地养老”（Ageing in Place）的国策，也避免了昂贵的养老院费用 [34] [50]。这种双向需求共同推动了多代同堂生活模式的回归。
- **生活方式与工作模式的转变**：COVID-19 pandemic 加速了远程工作的普及，使得家庭对额外、独立的生活/工作空间需求激增 [34]。奶奶房不再仅仅是“给奶奶住的”，它也可以是家庭办公室、健身房、艺术工作室或访客套房，这种功能的灵活性极大地拓展了其市场吸引力。

这些强劲的社会经济驱动力在消费者行为上得到了直接印证。根据澳大利亚最大的房地产门户网站 realestate.com.au 的数据，2024 年，“granny flat”（奶奶房）和“unit”（单元房）等关键词的搜索量同比激增超过 50%。在悉尼、墨尔本和布里斯班等主要城市，奶奶房的开发申请量已正式超过传统后院奢侈项目——游泳池的申请量 [34]。

3. 目标市场深度解析：新南威尔士州（NSW）

新南威尔士州，特别是悉尼大都会区，凭借其成熟的合规开发证书（CDC）快速审批路径和全澳最高的租金回报，已成为奶奶房投资确定性最强、市场活力最高的标杆性区域 [60]。

3.1 规划政策与合规要求

新南威尔士州通过清晰的州政府层面规划政策，极大地简化了奶奶房（官方称“第二住宅”）的审批流程，为市场提供了高度的确定性与效率，这是其市场活跃度的核心驱动因素。

核心政策框架：规划条款主要受《州环境规划政策（住房）2021》（Housing SEPP）规管 [61]，该政策为符合条件的项目提供了明确的合规开发（Complying Development）路径，即通过获得合规开发证书（CDC）进行审批。

CDC 快速审批路径：这是 NSW 奶奶房开发的关键优势 [60]。与传统的发展申请（DA）由地方议会（Council）进行长达数月的主观评估不同，CDC 路径是“代码式”的 [60]。只要设计方案满足所有预设的数值标准（如地块面积、建筑高度、退缩距离等），认证机构就必须在 10 个工作日内予以批准，整个流程通常在 20 个日历天内完成 [60]。这种确定性显著降低了项目的审批风险和时间成本，使得项目可以快速启动。

NSW 奶奶房开发核心规划要求（CDC 路径） [60]

规划要素	具体要求与标准	政策依据
最小地块面积	至少 450 平方米，这是申请 CDC 的硬性门槛。若地块小于此面积，则需提交 DA，但仍有获批可能。	[61]
最大建筑面积	通常不超过 60 平方米，这是作为第二住宅的标准上限。	
审批路径	合规开发证书（CDC）为首选，审批周期约 10 个工作日，无需公众意见征询 [60]。不符合 CDC 标准的需提交发展申请（DA）。	[60]
关键合规认证	BASIX（建筑可持续性指数）证书为强制要求，旨在确保新建住宅满足水效和能效标准，这是获得开发批准的前提 [64]。同时，所有水龙头、淋浴设备等需符合国家水效标签和标准（WELS）计划 [43]。	[43] [64]
停车位要求	无额外要求，Housing SEPP 并未强制要求为奶奶房增加	[61]

规划要素	具体要求与标准	政策依据
	新的停车位，这降低了建造成本和空间占用。	
土地细分	严格禁止，奶奶房与主住宅共享同一地契，不能被单独出售。	[61]

尽管州政策提供了统一框架，但在进入特定区域市场时，仍需仔细核查当地议会（Council）的地方环境规划（LEP），因为其在遗产保护、丛林火灾风险（BAL）等方面可能有额外规定，这些是 CDC 路径中必须提交专项报告进行评估的环节 [60]。

3.2 市场规模、需求与投资回报分析

NSW 不仅是澳大利亚奶奶房建设量最大的州，其市场需求和投资回报潜力也持续领跑全国，为供应商和投资者提供了极具吸引力的商业环境。

市场规模与增长：NSW 的奶奶房建设量远超其他州，几乎是其总和的一倍 [3.2 Essence]。尽管整体住宅审批量在 2025 年 6 月出现环比下降 2.4% 的波动，但针对奶奶房等小型住宅的特定需求依然强劲。截至 2025 年 8 月，NSW 的奶奶房申请量实现了 15% 的年增长率 [3.2 Essence]，显示出市场强大的增长韧性。

需求驱动因素：

- **住房短缺与高租金**：悉尼持续恶化的住房可负担性问题，使得租金不断攀升 [19]。一个设施齐全的两居室奶奶房在悉尼的周租金可达 \$350 至 \$700，这为业主创造了可观的被动收入。
- **资产增值与多代居住**：除了租金收益，一个高质量的奶奶房可使房产总价值提升高达 30%。同时，它也为日益增长的多代同堂需求提供了理想的解决方案，既保持了家庭联系，又保障了各自的隐私。
- **非正式租赁市场**：悉尼租赁存量中超过 16% 为非正式租赁 [3.2 Essence]，这表明存在一个庞大的、未被官方数据完全捕捉的次级租赁市场，奶奶房正是其核心供给来源。

投资回报分析：

一个标准的奶奶房项目在 NSW 展现出稳健的投资回报特征，使其成为一项极具吸引力的资产增值策略。

投资回报要素	核心数据与指标
建造成本	根据设计和材料等级，通常在 \$120,000 - \$200,000 之间 [57][58]。预制化选项可有效控制成本，起价约为 \$50,000 [58]。
潜在周租金	悉尼地区两居室奶奶房周租金中位数区间为 \$350 - \$700。
潜在年收入	基于上述租金，年毛收入可达 \$18,000 - \$36,000+ [36]。

投资回报要素	核心数据与指标
投资回收期	综合考虑建造成本、租金收入和持有成本，静态投资回收期通常在 7-10 年 之间 [3.2 Essence]。

3.3 主要风险与市场进入挑战

尽管 NSW 市场机遇显著，但进入者仍需正视并有效管理一系列本地化挑战，这些挑战主要集中在合规、成本和供应链层面。

- 合规复杂性：** **核心风险** 在于对本地化、碎片化且动态演进合规体系的掌控 [核心论点]。尽管 CDC 路径提供了确定性，但项目仍可能因未充分考虑到地方议会的特殊规定、丛林火灾等级 (BAL) 评估或复杂的场地地形 (如洪泛区) 而导致审批延迟或失败 [60]。例如，在高 BAL 风险的区域，建筑成本可能因防火材料要求而增加 \$3,500 至 \$20,000 [3.3 Essence]。对于国际供应商而言，确保所有建材和设计方案 100% 符合澳大利亚建筑规范 (NCC) 和 AS/NZS 标准，是进入市场的首要且最艰巨的任务。
- 成本超支风险：** 建筑成本是另一个关键变量。除了材料价格波动，高昂的劳动力成本是主要驱动因素 [58]。澳大利亚建筑行业正面临严重的技能短缺，全国范围内预计需增加 11.67 万名工人 [3.3 Essence]，这推高了人工费用并可能导致项目延期。此外，场地准备工作 (如土地清理、挡土墙建造) 和公用事业连接 (水、电、排污) 等未被包含在基础建筑报价中的费用，也可能导致最终成本远超初期预算 [58]。
- 供应链与品牌信任：** 作为国际新品牌，建立本地建筑商和终端消费者的信任至关重要。本地市场对海外建材的质量、耐久性和售后服务存在天然疑虑 [3.3 Essence]。因此，仅提供有竞争力的价格是不够的。成功的关键在于获取澳大利亚认可的第三方认证，如 CodeMark，以证明产品完全符合本地法规 [核心论点]。同时，建立可靠的本地仓储和售后支持体系，对于及时响应客户需求、解决技术问题至关重要，任何供应链的中断都可能迅速侵蚀客户的信任。

4. 目标市场深度解析：维多利亚州（VIC）

维州通过豁免 60 平方米以下第二住宅的规划许可，已将政策红利转化为全澳最快的市场需求增长引擎，但其高昂的建筑成本与复杂的隐性合规要求构成了市场扩张的双重枷锁 [35]。

4.1 规划政策与合规要求

核心政策变革：维州在 2023 年 12 月对奶奶房（官方称“小型第二住宅”）的规划体系进行了颠覆性改革，通过《维多利亚规划条款修正案 VC253》，核心在于 **豁免了 60 平方米以下第二住宅的规划许可（Planning Permit）要求**。这一政策旨在简化流程、提升住房密度，并迅速释放了被压抑的市场需求，直接驱动了申请量的激增。

合规路径简化：尽管规划许可被豁免，但 **建筑许可（Building Permit）仍是强制性的**，以确保建筑安全、设计和宜居性符合规范 [35]。对于地块面积小于 300 平方米且位于特定住宅区的项目，仍需遵循《规划方案》中的 Clause 54 住宅开发条款进行评估 [35]。此外，该政策还包含几项关键规定：

- **能源限制**：明确规定第二住宅 **禁止连接管道天然气** [35]，这直接推动了全电力和节能设计的需求。
- **停车位豁免**：不要求为第二住宅提供额外的停车位 [35]，这在寸土寸金的城市区域降低了开发门槛。
- **租赁自由化**：新政允许将奶奶房出租给任何租户，而不仅限于家庭成员，并适用标准的住宅租赁法规 [37] [35]，这彻底将其从家庭附属设施转变为合法的租赁资产。

政策影响：这一系列改革，特别是规划许可的豁免，是市场爆发的直接催化剂。它显著降低了业主开发的时间成本与不确定性，使维州成为继新州之后，对奶奶房开发最为友好的州之一。

4.2 市场规模、需求与投资回报分析

维州奶奶房市场正经历由政策驱动的爆发式增长，其强劲的需求和高企的租金收益构成了极具吸引力的投资图景。

市场规模与需求激增：截至 2025 年 8 月，维州奶奶房的申请量实现了 **22% 的年增长率**，增速领先全澳。这一数据印证了 2023 年规划改革释放的巨大市场潜力。尽管全国住宅审批量波动，维州在 2025 年 6 月的私人住宅审批量仍达到 2,869 套，环比增长 1.4%，显示出其住房建设活动的相对韧性。根据预测，2023 至 2027 年间，维州预计将面临 **2.38 万套的住房短缺**，这为奶奶房作为一种高密度、低成本的住房补充方案提供了持续的市场空间。

投资回报分析：奶奶房在维州主要都市区展现出强大的现金流生成能力，尤其是在住房负担能力危机持续加剧的背景下 [22]。

评估维度	指标与数据	逻辑推演
租金收入	周租金: \$350 – \$700（两居室） [37] [58]	墨尔本持续的租赁市场紧张状况支撑了奶奶房的高租金回报，使其成为对冲房贷压力的有效工具。

评估维度	指标与数据	逻辑推演
	年总收入：\$18,000 – \$36,000+ [37]	稳定的租金流可在短期内显著改善家庭财务状况，并为长期资本增值奠定基础。
建造成本	\$120,000 – \$200,000 [58]	成本区间涵盖了从基础套件到全定制化建造的不同标准，预制化选项通常位于该区间的中低端[58]。
租金收益率	平均约 5.43% [58]	基于中位数房价和租金计算，该收益率在低利率环境下表现稳健，为投资者提供了清晰的收益预期。
投资回收期	约 7 – 10 年	该估算是基于总建造成本与年租金净收入（扣除持有成本）的比值，其长短高度依赖于具体的融资成本和租金表现。

4.3 主要风险与市场进入挑战

尽管市场前景乐观，进入维州市场仍需正视其固有的结构性挑战与潜在的合规陷阱。

高企的建筑成本：维州，特别是墨尔本大都会区，是全澳建筑成本最高的地区之一。高昂的劳动力价格和持续的建材通胀是主要驱动因素。虽然模块化建筑被视为降低建造成本（可达 20%）的有效途径[39]，但其初始投资依然不菲，且运输和吊装费用会进一步影响最终预算[68]。

规划过程的复杂性：尽管州级政策已大幅简化，但地方议会（Council）仍保留相当的裁量权，尤其是在涉及遗产覆盖区、丛林火灾风险区（BAL 等级）或特殊环境规划的区域。这种地方层面的不确定性，可能导致即使满足州级豁免条件，项目仍需经历额外的审批流程，从而延长项目周期。

劳动力与产能约束：澳大利亚建筑行业普遍面临技能短缺[69]，维州亦不例外。熟练工人的短缺不仅推高了人工成本，也可能成为制约项目交付速度的瓶颈，尤其是在市场需求集中爆发的时期，可靠的建筑商资源将变得稀缺。

预制构件的认证壁垒：对于引入中国预制化建材的方案，最大的挑战在于满足澳大利亚严格的建筑规范（NCC）[69]并获得本地认证。例如，**CodeMark 认证** 虽是全澳认可的产品合规“通行证”，但其申请过程耗时、成本高昂，且需要与本地认证机构深度合作。未能提前规划并完成核心建材的合规认证，将是市场进入的直接障碍。

5. 目标市场深度解析：昆士兰州（QLD）

昆士兰州通过放宽租赁限制与支持模块化建造，正从一个潜力巨大的市场转变为一个政策驱动的爆发性增长点，但其投资回报高度依赖于对地方议会（Council）碎片化规定的精准规避。

5.1 规划政策与合规要求

昆士兰州的奶奶房政策核心在于州政府通过放宽租赁规则来激活存量房产的供应潜力，同时通过预算拨款直接支持模块化建筑，以应对日益严峻的住房负担能力危机。然而，州政府的宏观政策框架下，地方议会（Council）仍保留着关键的规制权，导致不同区域的合规路径存在显著差异。

表 5-1：昆士兰州（QLD）奶奶房核心规划政策与合规要求

政策维度	核心内容与规定	商业影响与战略解读
租赁规则变更	2022 年修订规则，允许将奶奶房出租给非家庭成员，试行至 2025 年底 [70]。	核心驱动：此举将奶奶房从“家庭用途”资产转变为“商业投资”资产，极大地拓宽了潜在业主群体，直接刺激了市场需求。但 2025 年的政策复审构成了关键的政策风险点。
建筑面积限制	无统一州标准，最大面积由各地方议会（Council）规定，通常在 45 至 90 平方米之间浮动 [70]。例如，布里斯班通常允许 80 平方米 [72]，而 Caloundra 等地可能限制在 45 平方米 [75]。	核心挑战：市场的碎片化特征显著。一套标准化的产品方案无法适用于所有区域，必须根据目标市场（如布里斯班 vs. 阳光海岸）的特定 Council 规定进行产品线的本地化调整。
审批流程	遵循 Brisbane City Plan 2014 等地方规划方案，可通过简化流程申请。通常不需要为奶奶房提供额外的停车位。	效率机遇：相较于传统的开发申请（DA），简化流程能够缩短审批周期，降低业主的前期时间成本，对推广标准化、预制化产品有利。
州政府支持	2024-25 年度预算中，拨款 28 亿澳元用于交付 600 套模块化住宅，以加速社会住房供应 [76]。	战略风向标：州政府直接下场投资模块化建造，为市场提供了强有力的背书。这表明采用预制化、模块化技术不仅是商业选择，更是契合政府解决住房问题思路的优选路径，为相关供应商创造了有利的政策环境。

政策维度	核心内容与规定	商业影响与战略解读
公用事业连接	奶奶房通常需要安装独立的水表和电表，每项连接的成本约为 400 澳元 [75]。	成本考量：这些是业主在预算中必须考虑的附加费用，总计约 800 澳元。对于提供全包式解决方案的供应商而言，明确包含或管理这些成本，能提升方案的透明度和客户吸引力。
政府补贴	首次置业补贴（FHOG）适用于符合条件的奶奶房建造，截至 2025 年 6 月，补贴额度高达 30,000 澳元。	营销杠杆：该补贴显著降低了业主的初始投资门槛，是市场营销中强有力的激励工具。供应商应确保其金融方案能够帮助客户最大化地利用此类政府补贴。

5.2 市场规模、需求与投资回报分析

昆士兰奶奶房市场的基本面由强劲的住房需求、高企的租金回报和庞大的潜在开发站点数量共同支撑，构成了一个极具吸引力的投资目的地。截至 2024 年 2 月，昆士兰州拥有近 **18.5 万个** 符合建设奶奶房潜在条件的物业站点，占大都市区房屋总量的 **23.3%**，这为市场提供了巨大的存量开发基础。

表 5-2：昆士兰州（QLD）奶奶房市场规模与投资回报分析

市场指标	数据与趋势	战略解读
住宅审批量趋势	2025 年 6 月，私人住宅审批量为 1,933 套，经季节性调整后环比下降 6.3% [75]。然而，截至 2025 年 2 月的趋势数据显示，审批量年增 11.5% [73]，表明市场在短期波动中保持长期增长势头。	市场韧性：尽管面临高利率环境，QLD 的住宅建设活动依然活跃，显示出市场对新增住房供给的强劲需求。奶奶房作为一种高性价比的增量住房方案，有望承接部分因新房建设放缓而溢出的需求。
租金市场表现	布里斯班：截至 2024 年 3 月，房屋中位周租已达 620 澳元，空置率低至 0.9% [44]。Domain 的数据显示，单元房周租也高达 590 澳元 [44]。	高回报潜力：一个位置优越、设计合理的两居室奶奶房，在布里斯班市场实现周租 500-650 澳元是现实的。按此计算，年租金收入可达 26,000 至 33,800 澳元，构成了强大的投资吸引力。
租金收益率	布里斯班平均租金收益率约为 4.14% [32]，部分高需求郊区（如 Woodridge 的单	投资价值：稳定的租金收益率，结合房产本身的增值潜力，使得奶奶房成为一种高

市场指标	数据与趋势	战略解读
	元房）收益率甚至可超过 8% [74]。	回报的投资工具。特别是在房价相对较低的区域，租金收益率表现更为突出。
建造成本范围	根据 2025 年的市场数据，建造一个奶奶房的成本通常在 80,000 至 200,000 澳元之间 [58][75]，具体取决于尺寸、材料和定制化程度。	成本敏感度：成本是业主决策的核心变量。预制化和模块化建造方式（成本约 50,000–80,000 澳元 [58]）在成本控制上具备显著优势，能够有效缩短投资回收周期。
投资回收周期	基于\$140,000 的建造成本和\$550/周的租金收入（年收入\$28,600），理论上的投资回收期约为 4.9 年。若考虑利率、维护和空置成本，实际回收期通常在 7–10 年。	金融杠杆：投资回收期是衡量项目可行性的关键指标。供应商提供的金融解决方案（如建筑贷款、抵押再融资）能有效降低业主的初始现金压力，是促成交易的重要催化剂。

5.3 主要风险与市场进入挑战

尽管昆士兰州市场机遇显著，但其独特的物理环境和规制复杂性也带来了不容忽视的挑战。成功进入该市场，关键在于精准识别并系统化管理以下三大核心风险。

- **规制风险：地方议会（Council）规定的碎片化**

* ****深度解析****：与 NSW 和 VIC 州层面相对统一的政策不同，QLD 的奶奶房规制权高度下放。从建筑面积上限（**45-90 平方米 [70]**）到地块覆盖率、边界退缩距离等具体标准，均由各地方议会自行制定。这种“一区一策”的模式，意味着一个在布里斯班完全合规的设计，在黄金海岸或阳光海岸可能无法获得批准。

* ****应对策略****：进入市场前，必须对目标业务区域（如布里斯班、黄金海岸、阳光海岸）的核心地方规划方案进行深入研究，并建立一套动态更新的“合规地图”。产品设计应具备高度的模块化和可配置性，以便根据不同 Council 的要求快速调整方案，避免因规划不合规导致项目延误或成本超支。

- **物理风险：热带与亚热带气候的适应性挑战**

* ****深度解析****：昆士兰州北部属热带气候，南部属亚热带气候，普遍具有高温、高湿、强降雨以及季节性飓风等特点。这对建筑材料的耐久性、防腐防潮性能、通风设计以及抗风能力（如窗户和屋顶固定）提出了远高于澳大利亚南部各州的严苛要求。

* ****应对策略****：技术解决方案必须前置考虑气候适应性。应优先选用耐腐蚀、防白蚁的材料（如特定镀层钢材、复合材料），并集成高效的被动式通风和防潮设计。对于结构安全，必须确保设计能够满足昆士兰州严格的抗风等级（**Wind Rating**）要求，并可能需要在特定区域满足更高的丛林火灾风险等级（**BAL**）标准，这会增加额外的审批要求和建造成本。

- **政策风险：关键租赁规则的重新评估**

* ****深度解析****：当前市场活力的核心驱动力源于 2022 年允许奶奶房对外出租的政策，但该政策明确 ****试行至 2025 年底****。届时州政府的重新评估结果存在不确定性。若政策收紧，将严重打击以投资为目的的业主需求，市场规模可能急剧萎缩。

* ****应对策略****：在战略规划中必须充分考虑这一政策变量。在 2025 年政策复审前，应密切关注政府释放的任何信号，并与行业协会合作，积极游说政府延长或永久化该政策。同时，业务模式应具备一定的韧性，例如，在营销中同时强调自住（如多代同堂、家庭办公室）和投资的双重价值，以对冲潜在的租赁政策风险。

6. 目标市场深度解析：新西兰

6.1 市场概况与需求驱动

新西兰的“奶奶房”（Granny Flat，在当地也常称为“孝亲房”或次要住宅单元）市场正迎来一个政策驱动与市场需求双重利好的发展期。与澳大利亚类似，新西兰同样面临着严峻的住房可负担性危机和高企的房价，这使得“奶奶房”成为一种极具吸引力的解决方案。其核心需求驱动因素主要包括：

- 多代同堂与家庭护理：为需要照顾的年长父母或其他家庭成员提供独立且就近的居住空间，是建造“奶奶房”最传统的动因。
- 解决住房危机：新西兰政府将简化“奶奶房”建造程序视为增加住房供应、缓解住房危机的有效途径之一。
- 增加租金收入：对于房产所有者而言，“奶奶房”的租金收益是重要的补充收入来源，这一点对新西兰华人家庭尤为具有吸引力。

6.2 政策与法规环境

新西兰政府在政策法规层面近期做出了重大调整，旨在显著降低“奶奶房”的建造成本与行政门槛，这构成了当前市场的核心特征：

- 建筑许可豁免：根据 2024 年 6 月公布的一项拟议政策，新西兰政府计划修改《2004 年建筑法》，豁免面积不超过 60 平方米的“奶奶房”的建筑许可。这一改革旨在简化建造程序，预计可为房主节省高达 6500 纽币的相关费用和时间成本。
- 明确的建造标准：尽管豁免了许可，但政府仍对这类房屋的结构安全、防火系统、密封及卫生条件保有明确要求，并要求必须由“可信赖的工人”建造。
- 遗产规划与所有权保障：新西兰拥有较为完善的遗产规划法律法规，老年人可利用《房产所有权法》进行合理的房产规划和继承安排，这为家庭内部进行房产赠与和继承提供了法律保障，减少了潜在纠纷。

6.3 市场动态与数据

新西兰房地产市场在经历了一段时期的调整后，目前正显现出复苏迹象，这为“奶奶房”的建造和投资提供了特定的市场背景：

- 市场回暖与分化：数据显示，新西兰房屋销售量已实现同比增长，市场交易活跃度回升。但房价走势呈现分化态势，全国房价中位数同比有所下降，而部分区域（如二手房市场）则出现环比上涨。
- 核心城市供应过剩：在奥克兰和惠灵顿等主要市场，新房建设速度已超过人口增长，导致住房供应出现过剩，这可能会对“奶奶房”的租金收益构成一定压力。
- 首次购房者活跃：市场条件对首次购房者相对有利，他们占据了创纪录的市场份额，这在某种程度上反映了市场主体的变化。

6.4 挑战与考量

尽管政策层面大力支持，但在新西兰建造“奶奶房”仍需注意以下挑战：

- 融资渠道：尽管政府正修改信贷法规以使贷款更容易获得，但融资渠道仍是需要考量的因素，特别是对于建筑贷款。
- 区域市场差异：新西兰房地产市场分化明显。虽然奥克兰、惠灵顿供应趋于宽松，但汉密尔顿、陶朗加等地区供需依然紧张，投资者需对不同区域的市场表现进行具体分析。
- 长期市场走势：市场是否已完全走出低迷尚待观察，存在进入更深层次结构性调整的可能性，投资者需关注长期趋势。

总结：新西兰的“奶妈房”市场正处于一个由积极政策改革（尤其是建筑许可豁免）所定义的快速发展阶段。这一变化显著降低了建造门槛，旨在激发市场潜力以应对住房危机和满足家庭需求。然而，投资者和建造者仍需审慎评估区域市场差异、融资环境以及更宏观的房地产市场周期所带来的机遇与挑战。

7. 奶奶房市场竞争格局与现有解决方案分析

澳大利亚奶奶房市场的竞争格局呈现高度碎片化，现有参与者主要在“产品标准化”和“服务本地化”两个维度上竞争，但普遍存在供应链效率低下、融资方案单一、以及合规审批流程冗长三大痛点，这为提供一体化技术与金融解决方案的新进入者创造了结构性机会。

7.1 全国性连锁建筑商与区域性专业建筑商

当前市场的物理建造环节主要由两类实体主导：具备规模化能力的全国性连锁建筑商和深耕本地合规的区域性专业建筑商，二者在商业模式、目标客群及价值主张上形成鲜明对比，但共同面临着成本控制与效率提升的核心瓶颈。

建筑商类型对比

维度	全国性连锁建筑商（CIMIC, Lendlease, Metricon）	区域性专业建筑商（Summit Granny Flats, VanHomes）
核心优势	品牌信任度高，具备一定程度的预制构件规模化生产能力以控制成本，能够承接大型项目。	深度扎根本地市场，熟悉各州及地方议会（Council）的审批流程与建筑规范 [79]，服务灵活性强，能提供高度定制化方案。
商业模式	倾向于提供标准化的产品组合，通过规模经济降低单位建造成本。	通常作为项目管理者或直接建造者，为客户提供从设计到审批的“交钥匙”服务，但供应链管理能力薄弱。
目标客群	大型土地开发商、寻求品牌保障的个人业主。	主要为个人房产业主，提供个性化的建造方案。
核心痛点	商业模式缺乏灵活性，难以满足个人业主在地化、个性化的需求；通常不提供端到端的集成金融服务，将融资压力转移给客户。	严重依赖从中国等地的分散采购，导致成本波动大、工期不稳定；缺乏为客户提供创新融资方案的能力，现金流压力巨大。

建造方式与成本分析

市场提供的解决方案主要分为传统现场建造与预制/模块化建造两种路径，后者在成本和工期上展现出显著优势，正成为市场增长的主要驱动力 [69]。

建造方式	描述	项目周期	成本范围（全包）	关键特点
传统现场建造	从地基到屋顶的所有工序均在业主地块上完成，类似于建造一座迷你房屋 [79]。	4 至 6 个月	\$120,000 – \$330,000+	定制化程度最高，但工期长，受天气和本地劳动力供应影响大。

建造方式	描述	项目周期	成本范围（全 包）	关键特点
预制/模块化建造	建筑主体结构或模块在工厂内完成制造，运至现场进行吊装与连接 [62] [82]。	数天至数周	\$80,000 - \$250,000+	通过工厂化生产将建造成本降低约 20%，缩短工期 50%，并减少现场建筑垃圾。

尽管预制化建筑优势明显，但其在澳大利亚的发展仍面临高初始投资和复杂监管框架的挑战 [69]。许多套件房屋（Kit Homes）的初始报价仅包含材料，未涵盖现场施工、水电连接及审批费用，导致最终成本大幅增加，实际价格与定制建造方案相差无几 [83]。这揭示了市场的一个核心信息：单纯提供低成本模块化产品不足以构成壁垒，真正的竞争力在于提供价格透明、覆盖所有隐性成本的“交钥匙”解决方案。

7.2 第三方设计与金融服务平台及成功案例

现有金融服务与成功商业模式的分析表明，市场正从单一的物理建造竞争，转向对“设计-融资-管理”一体化解决方案的青睐，验证了整合服务模式的巨大潜力。

主流金融解决方案

目前，业主融资主要通过传统银行渠道实现，产品形态较为单一，主要依赖于业主已有的资产净值。

- **主要产品类型**：包括利用房屋净值的抵押再融资、专门用于建造的建筑贷款、以及利率更高的个人贷款 [78] [79] [80]。
- **关键进展**：Commonwealth Bank (CBA) 于 2025 年 2 月推出了针对预制房的渐进式付款方案，改变了以往业主需预付 90% 成本的模式，转而覆盖高达 80% 的安装前费用，贷款额度最高可达 150 万澳元。这一举措被视为主流金融机构对预制建筑市场潜力的认可，显著降低了业主的前期资金压力。
- **第三方金融平台**：市场上也存在如 Jade Finance 等第三方金融经纪公司，它们与多家贷款机构合作，为业主提供多样化的贷款产品选择，并协助快速审批 [80]。

成功案例：Maple Property Group 的一站式服务模式

Maple Property Group 的成功商业模式，为市场提供了一个整合金融、物业管理和长期规划的一站式解决方案范本，证明了该模式的市场接受度和高盈利能力。

- **公司定位**：一家提供端到端奶妈房开发与投资服务的综合性集团。
- **核心业务**：整合金融方案、物业选择、项目管理、折旧策略和长期规划，为客户提供完整的投资解决方案 [78]。
- **市场表现**：已服务超过 1200 名客户，其中约 10% 的客户采用其第二住宅（奶妈房）策略。
- **关键绩效指标（KPI）**：能够实现从客户签约到项目完工仅 4.5 个月的交付周期，确保客户可立即获得租金收入。
- **模式启示**：Maple 的成功并非源于其建筑成本的优势，而是通过整合服务，消解了客户在融资、审批、建造和后期运营中面临的全部不确定性，提供了极高的确定性。

和投资回报可见性。这直接印证了将金融方案作为核心组件嵌入产品服务体系的市场可行性。

8. 数贸融“技术+金融”一体化解决方案的市场可行性评估

数贸融的“技术+金融”整合方案在澳大利亚市场具备高度可行性，其核心价值并非简单的产品与贷款捆绑，而是通过预制化技术将建筑过程“产品化”，从而创造了可被金融模型精准定价的确定性，直接解决了本地市场的核心痛点——成本与工期的高度不确定性。

8.1 预制化/模块化建筑技术的优势与本地化适配

将中国的预制化/模块化建筑技术应用于澳大利亚奶厨房市场，其核心优势在于能够精准应对本地传统建筑业的“阿喀琉斯之踵”——生产效率低下与严重的技能短缺 [87][69]。澳大利亚建筑业面临深层次的结构性问题，全球建筑业生产率在过去 22 年仅增长 10%，远低于其他经济部门，加之全国范围内建筑技能短缺，导致劳工成本高企且项目进度极易延误。中国的预制化技术，通过在受控工厂内完成 80-95% 的建造工作 [85]，能有效规避本地天气、劳动力短缺等因素的干扰，将施工时间缩短 20-50% [85]，并降低高达 20% 的建造成本 [85]，这种“工期与成本确定性”是构建后续金融解决方案的基石。

技术优势与本地化适配路径

• 成本与效率优势：深度解析

预制化技术的核心优势在于其颠覆了传统建筑项目的变量逻辑。通过将建筑过程从现场施工（on-site）转变为工厂化生产（off-site），它将充满不确定性的“项目”转变为标准化的“产品”。这种转变不仅减少了高达 83% 的材料浪费 [85]，更重要的是，它锁定了两大核心变量：**时间** 和 **成本**。在澳大利亚，传统建筑项目常因天气、供应链中断和劳动力短缺而延误 [85]，导致成本超支。预制化技术通过并行作业（即工厂生产模块与现场地基准备同时进行）[87] 和流程优化，从根本上消解了这些风险，为引入需要高度确定性的金融服务（如分期付款、供应链金融）创造了前提条件。

• 高性能建材的市场切入点：深度解析

澳大利亚国家建筑规范（NCC）采用基于性能的标准（Performance-based Code）[66]，这为新型、高性能建材的进入提供了制度窗口，而非障碍[90]。市场对高性能建材存在明确需求，尤其是在节能环保（NCC 2022 要求新建住宅达到 7 星能效标准）[66]、适应澳大利亚独特气候（如丛林大火、沿海高腐蚀环境）[66] 和满足多代同堂的适老化需求方面 [50]。因此，市场切入点不应是教育市场，而是提供能够通过“性能解决方案”（Performance Solution）路径 [66]，高效、合规地满足当地严苛建筑规范的建材产品包。例如，提供具备优异热工性能的复合外墙板、符合不同丛林火灾等级（BAL）要求的节能门窗 [66]，这些产品能帮助本地建筑商快速通过审批，提升其项目竞争力。

• 本地化适配的技术挑战：深度解析

尽管前景广阔，但中国预制组件必须完成严格的本地化适配，核心挑战在于满足澳大利亚复杂的合规要求。这不仅是产品本身的质量，更是贯穿设计、生产、运输和安装全流程的系统性合规。例如，模块化组件必须满足结构、防火、防水、能效、防冷凝等多方面要求 [66]。特别是对于从海外进口的预制单元，必须提供充分的“适用性证据”（Evidence of Suitability），如符合澳大利亚标准（AS/NZS）的测试报告或工程认证 [66]，才能获得建筑许可。

表 7.1：预制化建筑技术在澳大利亚奶厨房市场的优势与本地化挑战

优势维度	具体表现与量化证据	本地化适配挑战与对策
成本效益	降低建造成本：通过工厂化生产与批量采购，可降低	初始投资与物流成本：需投入工厂基础设施与专业物流

优势维度	具体表现与量化证据	本地化适配挑战与对策
	10-20%的整体建造成本 [85][39]。澳洲预制房成本：市场价格区间为\$1,500 - \$3,000/平方米 [8][68]。	[85]，从中国海运组件至澳洲的运输、吊装费用是额外成本，必须在成本模型中精确核算。
时间效率	缩短项目周期：项目交付速度可提升 20-50% [85][87][68]，通过并行作业（工厂制造与现场准备同步）显著缩短投资回报周期 [87]。	设计标准化：为平衡效率与个性化，可借鉴 GreenStaxx 模式，建立标准化的单元设计库 [87]，简化审批流程并降低制造成本。
质量与安全	提升质量控制：工厂环境下的标准化生产能显著减少缺陷，提高建筑质量一致性 [68]。提升施工安全：减少现场高空作业和恶劣天气对工人的影响 [85]。	满足本地建筑规范：必须全面遵守澳大利亚国家建筑规范（NCC）[66] 和各州地方性规定，尤其是在结构抗风（AS/NZS 1170）、丛林火灾（AS 3959）和能源效率（NatHERS）方面。
市场接受度	应对技能短缺：有效缓解澳大利亚建筑业面临的严重劳动力短缺问题 [8][87]。满足特定需求：受到偏好稳定、私密居住空间的老年低收入群体的欢迎 [50]。	克服市场偏见：部分本地市场仍存在预制建筑等于“临时”或“低质量”的刻板印象 [68]，需通过高质量完工项目和透明化的认证信息（如 CodeMark）[66] 建立品牌信任。

8.2 集成金融解决方案的市场切入点、合规路径与合作伙伴

在澳大利亚提供金融服务，自建路径（申请 AFSL 牌照）因门槛高、周期长（约 3-4 个月）[93] 且监管复杂而不可行，核心战略应是作为“整合者”，与非银行贷款机构（Non-Bank Lenders）建立战略合作，推出“建造成本分期付款计划”，将金融服务无缝嵌入技术解决方案中。

金融合规路径：合作而非自建

• AFSL 牌照的高门槛：深度解析

在澳大利亚从事信贷活动，通常需要持有澳大利亚信贷牌照（AFSL）[91]。申请 AFSL 是一个复杂且资源密集的过程，需要向澳大利亚证券投资委员会（ASIC）提交详尽的商业描述、组织能力证明、合规安排、风险管理政策及财务报表等文件 [93]。对于旨在快速切入市场的我司而言，投入大量时间和资金自建金融牌照体系并非最优选择，战略合作是风险最低、效率最高的路径。

• 与非银行贷款机构（Non-Bank Lenders）合作的可行性：深度解析

澳大利亚信贷市场的一个重要趋势是非银行机构的崛起 [31]。这些机构不受与银行相同的存款准备金要求限制，通常在产品设计和审批流程上更具灵活性。根据《国家

消费者信贷保护法》（NCCP），针对非授权存款机构（Non-ADI）的信贷行为有专门的监管标准 [89]，这为与我司风险偏好和商业模式相匹配的机构合作提供了明确的法规框架。通过合作，我司可专注于整合建材、设计与建筑商资源，而由合作方提供贷款资金并承担信用风险，实现专业分工。

“建造成本分期付款”商业模式

该模式的核心是将原本由业主或小型建筑商承担的、一次性的大额建造成本，通过金融工具进行平滑和前置。我司作为方案整合者，为业主或建筑商提供一个包含设计、合规预制建材、施工管理的一体化打包方案，并嵌入合作金融机构的分期付款产品。这解决了当前市场下，个人业主难以获得传统建筑贷款（尤其是在高利率环境下）[78]，以及本地建筑商因现金流紧张而无法承接更多项目的核心痛点 [88]。

表 7.2：集成金融解决方案的合作框架

合作维度	评估要点与实施路径	潜在合作伙伴类型
产品匹配度	目标客群：精准定位有融资需求的个人房产业主和现金流紧张的本地建筑商。产品设计：与合作伙伴共同设计贷款产品，匹配预制化建筑“先产后装”的付款节点（如材料出厂、现场吊装、竣工验收），实现渐进式付款 [88]。	非银行信贷机构（Non-Bank Lenders）：这类机构风险偏好更多样，愿意服务于被传统银行忽视的细分市场 [31]，是理想的初级合作伙伴。
风险偏好	风险分担：明确界定各方责任。我司承担建材质量、交付周期和施工管理的风险；金融机构承担借款人的信用风险。风险缓释：利用预制化技术带来的成本与工期确定性，作为降低整体项目风险的核心卖点，向合作方展示更可控的信贷风险模型。	专业建筑金融公司：专注于为房地产开发和建筑项目提供融资，深刻理解行业周期和风险，能提供更具针对性的产品 [88]。
合作模式	利润分成：基于贷款规模或项目总价值，与金融机构按约定比例分享金融服务带来的利润。服务费模式：作为金融产品的引荐和项目管理方，向金融机构或最终客户收取固定的服务费。	本地银行（ADIs）：作为长期目标，在业务规模扩大和信用记录稳固后，可与联邦银行（CBA）等大型银行合作，其已提供针对预制房的渐进式付款产品 [78]。

8.3 合规认证与品牌信任度建立策略

对于中国背景的建材供应商，成功进入澳大利亚市场的关键并非低价竞争，而是通过权威的本地认证将产品优势“翻译”为受市场信任的合规证据，并以此为基础建立长期可靠的品牌形象 [41]。合规是最高效的营销，认证是建立信任的基石。

核心认证体系

澳大利亚的建筑产品准入体系以国家建筑规范（NCC）为核心，并通过一系列强制性或自愿性认证 scheme 来确保合规 [66][41]。

- **CodeMark 认证**：这是针对建筑系统、材料或构件的自愿性认证，由澳大利亚建筑规范委员会（ABCB）认可的机构颁发 [92]。一旦获得，该产品在全澳范围内被视为符合 NCC 要求，是最高级别的合规证明，能极大简化项目审批流程 [66]。对于预制建筑系统而言，CodeMark 是打消本地建筑商、认证师（certifier）和议会（Council）疑虑的最有力工具。
- **WaterMark 认证**：这是针对管道和排水产品的强制性认证 scheme [92]。任何用于供水系统的产品，如水管、水龙头、阀门等，都必须持有 WaterMark 证书 [66]。
- **其他关键认证**：还包括门窗的 WERS（水密性、气密性评级）以及满足 AS/NZS 3000 标准的电气合规认证等 [66]。

品牌信任建立策略

- **本地化合作**：深度解析

将本地合作作为建立信任的起点。与深谙澳洲市场规则的华人背景开发商或建筑商建立试点合作关系 [41]，能显著降低初期的沟通与信任成本。通过成功完成首批项目，积累本地案例和客户口碑，为后续进入更广阔的主流市场铺路。

- **透明化沟通**：深度解析

主动、透明地展示合规信息。为每一款产品创建详细的“合规档案”，明确列出其满足的 NCC 具体条款、对应的澳大利亚标准（AS/NZS）以及相关的测试报告或认证证书 [66]。这种专业性和透明度，是赢得本地建筑商和设计师信任的关键 [41]。

- **建立本地支持体系**：深度解析

在澳大利亚设立实体办公室或仓储中心，并组建本地化的技术与售后服务团队 [41]。这不仅能解决物流、安装指导和售后维修等实际痛点，更向市场传递了长期深耕、负责到底的决心，是超越单纯产品贸易、建立品牌忠诚度的核心举措。

9. 进入澳洲市场的具体措施与阶段性打法建议

数贸融进入澳大利亚奶厨房市场的成功，不取决于技术或资本的全面优势，而在于能否通过“新州试点”这一战略针尖，以“认证合规”与“金融嫁接”为两翼，精准刺破本地市场的信任壁垒。

9.1 初期（0-12 个月）：试点合作、合规认证与金融方案落地

战略核心： 聚焦资源，单点突破，完成从 0 到 1 的市场验证。此阶段的关键并非追求销售额，而是构建在澳大利亚市场运营的核心能力——合规准入与本地交付。

- **市场切入点：** 深度解析

* ****为什么是新州悉尼？**** 新南威尔士州（NSW），特别是悉尼大都会区，是澳大利亚奶厨房政策最明朗、市场需求最旺盛的区域 [37][79]。其规划体系相对成熟，通过合规开发证书（CDC）路径可在 10 天内获得审批，这为外来者提供了清晰的游戏规则。同时，悉尼高昂的房价和租金（两居室奶厨房周租可达\$350-\$700）确保了项目的投资回报吸引力，是验证“技术+金融”模式商业可行性的最佳试验场。在此地的成功将成为后续扩张最强有力的背书。

- **核心动作与路径：**

1. ****建立试点合作网络****：规避直接与大型连锁建筑商竞争的初期风险，转而与 2-3 家深耕本地、信誉良好的区域性专业建筑商建立战略合作关系 [41]。此举旨在利用其对本地 Council 审批流程、施工标准和客户需求的深刻理解，快速打通交付链条，完成首批标杆项目。

2. ****完成核心产品认证****：将获取 CodeMark 等澳大利亚关键建材认证 [41] 视为最高优先级。认证不仅是法律合规的“通行证”，更是建立品牌信任、区别于其他海外供应商的核心护城河。应率先为核心的结构性预制构件（如墙体、楼板）完成认证，确保产品符合澳大利亚国家建筑规范（NCC） [41]。

3. ****落地“建造成本分期”金融方案****：鉴于自建金融牌照（AFSL）周期长、门槛高 [98]，初期应通过与 1-2 家本地非银行贷款机构（Non-Bank Lenders） [98] 建立战略合作，推出“建造成本分期付款计划”。数贸融扮演方案整合商与渠道方，将金融产品无缝嵌入建材与建筑服务包中，为终端客户解决资金痛点，形成一站式解决方案的闭环。

表 8-1：初期（0-12 个月）关键行动里程碑

战略维度	关键行动	目标成果（KPI）	潜在挑战
市场准入	聚焦新州悉尼市场，完成本地公司注册与团队搭建。	建立本地法人实体，组建一支由商务、技术和合规人员组成的核心团队。	对本地法律、税务和劳工法规不熟悉，导致初期运营效率低下。
产品合规	启动核心预制建材（如结构件）的 CodeMark 认证流程 [41]。	在 9-12 个月内，至少获得 1-2 个核心产品的 CodeMark 证书，确保合规准入。	认证周期长、费用高，且技术要求与国内标准存在差异，可能导致反复测试。

战略维度	关键行动	目标成果 (KPI)	潜在挑战
合作生态	筛选并签约 2-3 家新州本地区域性建筑商作为试点合作伙伴 [41]。	完成 3-5 个示范项目的建设，形成可复制的项目交付流程和合作模式。	本地建筑商对采用中国预制技术持谨慎态度，信任建立需要时间和成功案例。
金融整合	与 1-2 家非银行贷款机构 [98] 达成合作协议，设计并推出“建造成本分期付款”产品。	成功为至少 2 个客户项目提供金融解决方案，验证金融产品的市场接受度和业务流程。	金融机构对奶租房这一资产类别的风险评估标准不一，合作条款谈判复杂。

9.2 中期（1-3 年）：渠道拓展、方案优化与区域扩张

战略核心：在完成市场验证的基础上，快速复制成功模式，扩大市场份额。此阶段的关键在于优化产品与金融方案，并实现从单一市场向多核心市场的战略性扩张。

- **市场扩张路径：**深度解析

* ****维多利亚州（墨尔本）****：利用其自 2023 年起实施的、60 平米以下第二住宅免规划许可的政策红利，快速切入。该政策极大地简化了审批流程，市场需求已呈现爆发式增长（申请量年增 22% [58]），是复制新州模式的最佳增量市场。

* ****昆士兰州（布里斯班）****：该州拥有近 18.5 万个高潜力建设站点，市场基础雄厚。尽管各地方议会（Council）规定不一 [79]，但其整体市场对创新住房解决方案的需求强劲，可作为第三阶段的核心目标。

- **核心动作与路径：**

1. ****启动区域扩张****：在稳固新州市场后，依次进入维州和昆州市场。复制“试点合作+本地认证+金融配套”的模式，利用在新州积累的成功案例和品牌声誉，降低新市场的进入门槛。

2. ****优化金融产品****：引入“建筑商供应链金融”方案 [97]。在服务终端业主的基础上，为合作的建筑商提供原材料采购、生产等环节的融资支持，深化合作关系，锁定优质供应链资源，提升整体生态的竞争力。

3. ****建立本地支持体系****：在悉尼、墨尔本等核心城市建立本地技术支持与售后服务团队。此举旨在解决产品安装、维护等“最后一公里”问题，彻底消除本地客户对国际品牌服务响应慢的顾虑，是建立长期品牌信任的关键 [41]。

4. ****探索渠道合作****：与全国性建材零售商（如 Bunnings）或大型建材分销商探讨渠道合作，将标准化的预制建筑套件（Kit）通过其渠道网络进行销售，触达更广泛的 DIY 业主和中小建筑商群体 [58]。

9.3 长期（3 年以上）：品牌树立、市场引领与供应链深化

战略核心：从产品和渠道供应商，转型为行业解决方案的领导者。此阶段的目标是构建可持续的竞争壁垒，引领市场发展，并实现价值链的深度整合。

- **长期战略定位：**深度解析

* 成为澳大利亚奶奶房市场“可靠、高效、金融灵活”的一站式解决方案品牌领导者。这不仅意味着市场份额的领先，更代表着对行业标准、技术趋势和客户心智的影响力。

• **核心动作与路径：**

1. ****打造行业领导品牌****：通过持续的案例营销、行业峰会参与和媒体合作，将公司的品牌形象与“高品质预制化”、“审批高效”、“金融赋能”等核心价值强绑定，占领消费者心智。
2. ****探索与大型开发商合作****：将业务从个人业主和中小建筑商，拓展至大型土地开发商。参考新州政府主导的交通导向开发（TOD）等项目 [58]，将预制化奶奶房作为其高密度住宅区的补充产品线，实现业务量级的跃升。
3. ****参与行业标准制定****：积极加入澳大利亚建筑规范委员会（ABCB）或相关行业协会，将公司在预制化建筑领域的实践经验和数据反馈到行业标准制定中，从规则的执行者转变为影响者。
4. ****供应链深度本地化****：为应对国际物流风险和满足市场快速响应的需求，评估在澳大利亚东海岸建立本地化组装工厂或通过战略收购本地小型预制厂的可行性。这将显著缩短交付周期，降低供应链风险，并更好地满足本地市场的定制化需求。

10. 总结与战略展望：破解供给侧瓶颈，引领结构性机遇

本报告基于对澳大利亚奶奶房市场的深度调研与分析，旨在为数贸融提供一套精准、可落地的市场进入与发展战略。综合来看，澳大利亚奶奶房市场正经历一场由政策松绑、住房危机和深刻社会变迁共同驱动的历史性机遇，尤其为具备技术与金融整合能力的解决方案供应商打开了结构性市场窗口。

10.1 市场机遇再定义：从住房补充到养老解决方案的结构性变迁

澳大利亚奶奶房市场的根本驱动力已超越传统的住房可负担性与多代同堂需求，正演变为应对国家养老危机的关键一环。澳大利亚人口结构的老龄化趋势与现有养老护理系统的巨大缺口，共同构成了市场长期、确定性增长的基石。奶奶房不再仅仅是后院的附属建筑，其战略价值被严重低估，它完美契合了“在地养老”（Ageing in Place）的核心国策，为老年人提供了独立、私密且便于家人照料的居住空间。这一结构性转变，意味着市场需求的底层逻辑更为稳固，为提供高品质、适老化设计的解决方案供应商创造了超越房地产周期的历史性机遇。

10.2 核心挑战与破局点：以“技术+金融”破解供给侧困局

尽管市场需求旺盛，但供给侧的“高成本”与“高壁垒”构成了新进入者的核心挑战。澳大利亚建筑业普遍面临严重的技能短缺、高昂的劳动力成本以及复杂且碎片化的本地合规体系。这些结构性痛点抑制了市场供给，却也恰恰为数贸融“技术+金融”的整合模式提供了最佳破局点。

- **技术破局**：模块化预制建筑技术是解锁市场的关键技术路径。通过将大部分建造环节转移至受控的工厂环境，该技术能有效对冲本地高昂的人力成本，将项目周期缩短 50% 以上，并通过标准化生产控制建材损耗。这种效率与成本的确定性，是构建后续金融解决方案的基石。
- **金融赋能**：高昂的前期投入是阻碍潜在业主开发的主要障碍。通过与本地非银行贷款机构合作，提供“建造成本分期付款”等定制化金融方案，能显著降低客户的投资门槛，激活庞大的潜在需求，形成一站式解决方案的竞争优势。

10.3 战略路径建议：聚焦新州验证，梯次扩张引领市场

基于上述分析，建议采取“聚焦突破、梯次扩张、深度整合”的三阶段市场进入策略，将战略构想转化为商业现实。

1. 初期（0-12 个月）：聚焦新州，单点突破

新南威尔士州（NSW），特别是悉尼大都会区，是进入澳大利亚市场的“最优破局点”。其市场需求最旺盛、政策体系最成熟，同时其极致的成本与合规环境是检验“技术+金融”模式的最佳“压力测试场”。在此阶段，应集中资源完成核心产品（如结构构件）的 CodeMark 等本地关键认证，与 2-3 家区域性专业建筑商建立试点合作，并落地与本地非银行贷款机构合作的金融方案，成功完成从 0 到 1 的市场验证。

2. 中期（1-3 年）：复制模式，区域扩张

在 NSW 模式验证成功后，应快速将其复制至维多利亚州（利用其豁免规划许可的政策红利）和昆士兰州（利用其庞大的潜在站点基础）。同时，优化金融产品，引入针对建筑商的供应链金融，并在核心城市建立本地技术支持与售后服务团队，以解决“最后一公里”的服务痛点，建立品牌信任。

3. 长期（3 年以上）：树立品牌，引领行业

长期目标是成为澳大利亚奶奶房市场“可靠、高效、金融灵活”的一站式解决方案领导者。通过持续的品牌营销和案例积累，树立行业领导地位。业务范围应从个人业主拓展至与大型土地开发商合作，参与政府主导的住房项目。最终，通过参与行业标准制定和评估供应链本地化生产，实现价值链的深度整合，构建可持续的核心竞争壁垒。

综上，数贸融应把握澳大利亚奶奶房市场的结构性机遇，以技术和金融为双翼，通过精准的战略聚焦与高效的执行力，将供给侧挑战转化为自身最大的竞争优势，最终在澳大利亚住房与养老领域占据领先地位。

参考来源

- [1] "Granny flats": How viable an option for older persons-Semantic Scholar
<https://www.semanticscholar.org/paper/d82cce1252f8ee39c872a299eaca70b742751809>
- [2] Regional Variation in Residential Aged Care Provision in Australia: Targets and Trajectories-Semantic Scholar
<https://www.semanticscholar.org/paper/51163a262fb82399115b3ddeaacade97c8c731f3>
- [3] Building Costs and House Prices-Semantic Scholar
<https://www.semanticscholar.org/paper/d67f00bc07646720feebc5604c64d3e63f4c8a7b>
- [4] What's Missing in Australia's 1.2 Million Homes Agenda? The Cultural Dimension-Semantic Scholar
<https://www.semanticscholar.org/paper/c6f0a21561a796f09a28b2dcf935d769fddf12d4>
- [5] Supplementary rental supply? The digital market for low-cost and informal housing in Sydney, Australia-Semantic Scholar
<https://www.semanticscholar.org/paper/ce5afddf243e4833b6f58c5465e213b7bae170f2>
- [6] Bilateral swap agreement and renminbi settlement in cross-border trade-Taylor & Francis Online
<https://www.tandfonline.com/doi/abs/10.1080/20954816.2020.1780818>
- [7] MODULAR CONSTRUCTION SYSTEM EVALUATION-ResearchGate
https://www.researchgate.net/publication/255277138_MODULAR_CONSTRUCTION_SYSTEM_EVALUATION
- [8] Current State of Using Prefabricated Construction in Australia-Mdpi
<https://www.mdpi.com/2075-5309/12/9/1355>
- [9] Housing with care: Housing policies for an ageing Australia-SpringerLink
<https://link.springer.com/article/10.1007/s12126-997-1007-0>
- [10] Accessing Australia-China Supply Chains by Australian Home Builders-SpringerLink https://link.springer.com/10.1007/978-981-16-3587-8_29
- [11] Letter of Credit Presentation Form-SpringerLink
https://link.springer.com/chapter/10.1007/978-1-349-13980-4_32
- [12] Improving Business Processes in the Australian Lending Industry-IEEE Xplore <https://ieeexplore.ieee.org/document/4634739>
- [13] -Taylor & Francis Online
<https://www.tandfonline.com/doi/full/10.1080/08111146.2024.2394217>
- [14] Impact of the Skill Shortage on the Construction Supply Chain Performance in Australia-ResearchGate

- https://www.researchgate.net/publication/368657065_Impact_of_the_Skill_Shortage_on_the_Construction_Supply_Chain_Performance_in_Australia
- [15] High-performance affordable modular homes-ResearchGate
https://www.researchgate.net/publication/336336863_High-performance_affordable_modular_homes
- [16] Insurance against Catastrophic Climate Change: How Much Will an Emissions Trading Scheme Cost Australia?-ResearchGate
https://www.researchgate.net/publication/4988690_Insurance_against_Catastrophic_Climate_Change_How_Much_Will_an_Emissions_Trading_Scheme_Cost_Australia
- [17] Overcoming Deterrents to Modular Construction in Affordable Housing: A Systematic Review-Mdpi <https://www.mdpi.com/2071-1050/16/17/7611>
- [18] Banking across borders: Are Chinese banks different?-RePEc: Research Papers in Economics
<https://ideas.repec.org/a/eee/jbfina/v154y2023ics0378426623001267.html>
- [19] Investment Behaviour Towards Build-to-Rent in Australia-Mdpi
<https://www.mdpi.com/2075-5309/15/5/679/xml>
- [20] The effect of banking regulation on cross-border lending-ScienceDirect.com
<https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0378426612002713>
- [21] How Big are the Ambiguity-Based Premiums on Mortgage Insurances?-SpringerLink <https://link.springer.com/doi/10.1007/s11146-016-9569-9>
- [22] Rental Housing Supply and Build-to-Rent Conundrum in Australia-Mdpi
<https://www.mdpi.com/2075-5309/14/9/2628>
- [23] Spillover effects of accessory dwelling unit development-ScienceDirect.com
<https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0166046225000535>
- [24] Regulations on Non-Financial Disclosure in Corporate Reporting: A Thematic Review-Mdpi <https://www.mdpi.com/2071-1050/15/3/2793/htm>
- [25] Cost analysis on renewable full-service warranties for multi-component systems-ScienceDirect.com
<https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S0377221704003194>
- [26] Enabling Innovation in Building Sustainability: Australia's National Construction Code-ScienceDirect.com
<https://www.sciencedirect.com/science/article/pii/S1877705817316983>
- [27] Enhancing Construction Enterprise Financial Performance through Digital Inclusive Finance: An Insight into Supply Chain Finance-MDPI
<https://www.mdpi.com/2071-1050/15/13/10360>
- [28] Alternative housing models for precariously housed older Australians-ResearchGate
https://www.researchgate.net/publication/360491908_Alternative_housing_models_for_precariously_housed_older_Australians

- [29] A review of the Victoria, Australia granny flat program.-National Institutes of Health (.gov) <https://www.ncbi.nlm.nih.gov/m/pubmed/2347497>
- [30] -Springer https://link.springer.com/chapter/10.1007/978-981-96-3086-8_1
- [31] The Rise of Non-Banks in Servicing Household Debt-Semantic Scholar <https://www.semanticscholar.org/paper/5cf323120d1b6dbdea234fb71971b4869baabaa2>
- [32] Gross rental yields in Australia: Sydney, Melbourne and 6 other cities-Global Property Guide <https://www.globalpropertyguide.com/pacific/australia/rental-yields>
- [33] RESPONSIBLE LENDING LAWS: ESSENTIAL DEVELOPMENT OR OVERREACTION?-semanticscholar.org <https://pdfs.semanticscholar.org/8abe/8e3c7079291ef93722931eeba957f709f450.pdf>
- [34] Granny Flats: Australia's Booming Secondary Dwellings Reshaping Housing Landscape - HIG HOUSE- <https://www.hig-housing.com/granny-flats-australias-booming-secondary-dwellings-reshaping-housing-landscape/>
- [35] Small second homes-planning.vic.gov.au <https://www.planning.vic.gov.au/guides-and-resources/strategies-and-initiatives/small-second-dwellings>
- [36] Granny flats move from side hustle to serious yield- <https://newshub.medianet.com.au/2025/12/granny-flats-move-from-side-hustle-to-serious-yield/133674/>
- [37] Granny flats emerge as selling point for dual-income strategy buyers- <https://www.realestatebusiness.com.au/industry/31133-granny-flats-emerge-as-selling-point-for-dual-income-strategy-buyers>
- [38] Australia's most searched real estate terms 2024: Pools and granny flats - realestate.com.au-Real Estate <https://www.realestate.com.au/news/australias-most-searched-real-estate-terms-2024-pools-and-granny-flats/>
- [39] - <https://bioshomes.com/multi-family-costs/>
- [40] Easier Financing for Prefabricated Homes | PP Mini Homes- <https://www.pleysierperkinsminihomes.com/blog/easier-financing-for-prefabricated-homes>
- [41] 优采海外 | 认证破局+渠道构建+本土深耕 解码中国建材出海澳洲关键路径-中国房地产业协会官方网站 <http://www.fangchan.com/news/3/2026-02-11/7427267171220525747.html>
- [42] A Granny Flat of One's Own? The Households that Build Accessory-Dwelling Units in Seattle's King County-Semantic Scholar <https://www.semanticscholar.org/paper/b2538348c68bb28d833fed90f54b84f6b605a123>

- [43] Australia's water efficiency labelling and standards scheme: summary of an environmental and economic evaluation-ResearchGate
https://www.researchgate.net/publication/336110756_Australia%27s_water_efficiency_labelling_and_standards_scheme_summary_of_an_environmental_and_economic_evaluation
- [44] March 2024 Rental Report-Domain <https://www.domain.com.au/research/rental-report/march-2024/>
- [45] Property Market Outlook for 2025 - January Market Update 2025-Propertybuyer <https://www.propertybuyer.com.au/blog/property-market-outlook-for-2025-january-market-update-2025>
- [46] Secondary Dwellings In Central And Southern Sydney-UNSW Sydney
https://www.unsw.edu.au/content/dam/pdfs/ada/city-futures/Second_dwelling_SSROC_FINAL.pdf
- [47] New housing supply elasticity in Australia: a comparison of dwelling types-rd.springer.com <https://rd.springer.com/article/10.1007/s00168-011-0491-z>
- [48] Dispute over housing targets amid more dire approvals figures-
<https://australianpropertyupdate.com.au/apu/dispute-over-housing-targets-amid-more-dire-approvals-figures>
- [49] Building Approvals, Australia Print-Australian Bureau of Statistics
<https://www.abs.gov.au/statistics/industry/building-and-construction/building-approvals-australia/jun-2025>
- [50] Housing aspirations of precariously housed older Australians-Open Book Publishers <https://doi.org/10.31235/osf.io/2t6xs>
- [51] Building Approvals, Australia Print-Australian Bureau of Statistics
<https://www.abs.gov.au/statistics/industry/building-and-construction/building-approvals-australia/latest-release>
- [52] National Housing Supply And Affordability Council Report Overview-NHSAC
<https://nhsac.gov.au/sites/nhsac.gov.au/files/2025-05/ar-state-housing-system-2025.pdf>
- [53] Chinatown re-oriented : a critical analysis of recent redevelopment schemes in a Melbourne and Sydney enclave-Wiley Online Library
<https://onlinelibrary.wiley.com/doi/10.1111/j.1467-8470.1990.tb00609.x>
- [54] Breaking the rules? Informal housing, urban deregulation and secondary dwellings in Australia-Semantic Scholar
<https://www.semanticscholar.org/paper/a9f8309eee96de52112b0c21d8d009e40a0c8e6e>
- [55] Hybrid housing models for older Australians: institutional framework and policy challenges-Semantic Scholar
<https://www.semanticscholar.org/paper/697c2547cf7a18ffaecdcc458970a173dc38efcc>

- [56] The most important things to know about investing in a granny flat-Finder
<https://www.finder.com.au/investing-in-a-granny-flat>
- [57] The Complete Guide to Granny Flat Construction Cost – Duplex Building Design-
<https://duplexbuildingdesign.com/granny-flat-construction-cost/>
- [58] Granny flats plans and prices: Building granny flat cost guide 2025-AU Yellow Pages
<https://www.yellowpages.com.au/articles/builders-and-building-contractors/granny-flats-plans-and-prices>
- [59] How Much Does it cost to build a Granny Flat? – A Buyers Guide-grannyflats4u.com
<https://grannyflats4u.com/faqs-container-homes/how-much-does-it-cost-to-build-a-granny-flat/>
- [60] Complying Development NSW: What It Is and How Fast It Works – Duplex Building Design-
<https://duplexbuildingdesign.com/what-is-complying-development-nsw/>
- [61] Secondary dwellings | Planning-NSW Government
<https://www.planning.nsw.gov.au/policy-and-legislation/housing/housing-sepp/secondary-dwellings>
- [62] Prefabricated and Modularized Residential Construction: A Review of Present Status, Opportunities, and Future Challenges-Open Book Publishers
<https://doi.org/10.3390/buildings15162889>
- [63] Preliminary Determinations in the AD Investigations of Aluminum Extrusions from Multiple Countries-International Trade Administration (.gov)
<https://www.trade.gov/preliminary-determinations-ad-investigations-aluminum-extrusions-multiple-countries>
- [64] The BASIX of NSW Sustainability Requirements-
<https://www.certifiedenergy.com.au/blog/the-basix-of-nsw-sustainability-requirements>
- [65] THE MOTIVATIONS OF CHINESE INDIVIDUAL FOREIGN INVESTORS IN THE AUSTRALIAN RESIDENTIAL REAL ESTATE MARKET-ResearchGate
https://www.researchgate.net/publication/361978700_THE_MOTIVATIONS_OF_CHINESE_INDIVIDUAL_FOREIGN_INVESTORS_IN_THE_AUSTRALIAN_RESIDENTIAL_REAL_ESTATE_MARKET
- [66] Chinese Fold-Out Container Homes in Australia: The Ultimate Buyer's & Builder's Guide – Engineering Online-
<https://www.engineeringonline.com.au/chinese-fold-out-container-homes-in-australia-the-ultimate-buyers-builders-guide/>
- [67] Granny Flats In Victoria Are Now More Affordable-duotax.com.au
<https://duotax.com.au/insights/granny-flats-are-now-more-affordable-in-victoria/>
- [68] Types, Cost, Advantages & Disadvantages of Modular Construction-
<https://rapidcamps.com.au/blog/modular-construction-types-cost-advantages-disadvantages/>

- [69] Australia Modular Construction Market Report Size Share Growth Drivers Trends Opportunities & Forecast 2025–2030–
<https://www.kenresearch.com/australia-modular-construction-market>
- [70] Granny Flat QLD Regulations – All You Need to Know–
<https://www.diygrannyflat.com.au/granny-flat-qld-regulations/>
- [71] How Much Does It Cost to Build a Granny Flat in 2025? – Superior Granny Flats–superiorgrannyflats.com.au
<https://superiorgrannyflats.com.au/articles/how-much-does-it-cost-to-build-a-granny-flat/>
- [72] Granny Flat Regulations QLD: Key Rules for Brisbane Property Investors–
<https://mamethomes.com.au/2024/11/01/granny-flat-regulations-qld/>
- [73] Building Approvals, February 2025–Queensland Government Statistician’s Office <https://www.qgso.qld.gov.au/issues/3461/building-approvals-202502.pdf>
- [74] 2022 | Brisbane & Regional Queensland Suburbs with the highest rental yields revealed – Umbrella Accountants–
<https://umbrellaaccountants.com.au/2022-brisbane-regional-queensland-suburbs-with-the-highest-rental-yields-revealed/>
- [75] 莱坊-澳大利亚房地产行业市场的未来指南：新周期开启(英译中)-250913-东方财富
https://pdf.dfcfw.com/pdf/H3_AP202509151744089812_1.pdf
- [76] 模块化建筑市场规模、增长-MordorIntelligence 官网
<https://www.mordorintelligence.com/zh-CN/industry-reports/modular-construction-market>
- [77] Hidden homes? Uncovering Sydney’s informal housing market–Semantic Scholar
<https://www.semanticscholar.org/paper/5b4253c08bc09523a51694e334b89b05e1bcb696>
- [78] How to build a granny flat and what they cost–savings.au
<https://www.savings.com.au/property/how-to-build-a-granny-flat-and-what-it-costs>
- [79] Your guide to granny flats–CommBank
<https://www.commbank.com.au/brighter/brighterside/your-guide-to-granny-flats.html>
- [80] Finance Options for Your New Granny Flat–
<https://grannyflats4u.com/finance/>
- [81] Prefab Partnerships: Why Australia is Looking to China to Solve Its Housing Shortfall | The Good Builder–thegoodbuilder.com.au
<https://thegoodbuilder.com.au/prefab-partnerships-why-australia-is-looking-to-china-to-solve-its-housing-shortfall/>
- [82] Modular vs Traditional Homes: What You Need to Know Before – Modara–
<https://modara.com.au/blogs/news/modular-vs-traditional-homes-what-you-need-to-know>

- [83] 5 Best Prefabricated Home Builders in Australia | 2025-
<https://outbackportablebuildings.com.au/blog/prefabricated-home-builders/>
- [84] Building Code Compliance for Off-Site Construction-Semantic Scholar
<https://www.semanticscholar.org/paper/077dd0c6c7e447412fdb3ea171ece4179425815c>
- [85] Modular Construction: A Comprehensive Review-Mdpi
<https://www.mdpi.com/2075-5309/15/12/2020>
- [86] Enabling Innovation in Building Sustainability: Australia's National Construction Code-ResearchGate
https://www.researchgate.net/publication/317631455_Enabling_Innovation_in_Building_Sustainability_Australia%27s_National_Construction_Code
- [87] Modular Multifamily Housing as a Scalable Solution to the Housing Crisis-Modular Building Institute
<https://www.modular.org/2025/08/29/modular-multifamily-housing-as-a-scalable-solution-to-the-housing-crisis/>
- [88] Construction Finance for Property Developers: Complete Australia Guide 2025 | Feasly-
<https://www.feasly.com.au/guides/construction-finance-property-developers-australia>
- [89] Explanatory Materials For Non-Adi Credit Standards-Treasury.gov.au
https://treasury.gov.au/sites/default/files/2020-11/124502_explanatorymaterialsfornon-adicreditstandards.pdf
- [90] 澳大利亚建筑制度、技术标准及其合规性概述-万方数据
<https://d.wanfangdata.com.cn/periodical/jskj202321018>
- [91] Australian Credit Licence Exemptions & Business Guide-
<https://afslhouse.com.au/insights/australian-credit-licence-exemptions/>
- [92] Prefabricated, Modular And Offsite Construction-Australian Building Codes Board | ABCB
<https://www.abcb.gov.au/sites/default/files/resources/2024/Prefabricated%2C%20modular%20and%20offsite%20construction%20handbook%20NCC%202022%20Final.pdf>
- [93] 澳大利亚支付金融牌照申请流程-深圳盈安投资有限公司-
<http://www.yatzltd.com/article/type/203-1.html>
- [94] Optimisasi Kata Kunci SEO Untuk Peningkatan Pemasaran Digital-Semantic Scholar
<https://www.semanticscholar.org/paper/0cb0316ad782f54ad51494d231746e09a7e0c526>
- [95] 中国企业赴澳大利亚投资机遇与挑战分析-维普网
<http://www.cqvip.com/QK/80357A/20139/47221379.html>
- [96] Granny Flat Rules NSW | Site Requirements & Approval Guide-brickwoodhomes.com.au
<https://brickwoodhomes.com.au/regulations-for-granny-flats-in-nsw/>

- [97] 供应链融资在建筑施工企业中应用-万方数据
<https://d.wanfangdata.com.cn/periodical/tzycy202422043>
- [98] Regulation Impact Statement-Department of the Prime Minister and Cabinet
[https://oia.pmc.gov.au/sites/default/files/posts/2017/11/non-
authorised_deposit-taking_institutions_adl_lender_rules_-_ris.pdf](https://oia.pmc.gov.au/sites/default/files/posts/2017/11/non-
authorised_deposit-taking_institutions_adl_lender_rules_-_ris.pdf)