

■财富话题 I

世界奢侈品牌为中国富人“转舵”



快速发展的中国可能又要搞得一个新的“世界第一”，这次是中国富人们的功劳。据“世界奢侈品协会”最近的一份报告显示，中国正在迅速地追赶日本，成为世界第一大奢侈品消费市场。面临中国市场的巨大商机，这些奢侈品牌也纷纷为中国富人“转舵”。

外媒叹中国人一掷千金

3 月份的一天，巴黎香榭丽舍大街 LV(路易威登)总店。

春寒依然料峭，打折季也刚过，但香街的 LV 总店，这个时尚朝圣者心目中的“麦加”，从来都是人头攒动，门庭若市。三层楼高的总店内，几位亚裔面孔的导购异常忙碌。来自台湾的 linda(化名)就是其中之一，她毕业于巴黎一所高等商校奢侈品管理专业，记者见到她时，她正在忙一桩“大买卖”，嘴角带笑，走路生风。

这个顾客是一个微胖的中国人，看起来不到 30 岁，一身名牌，背“古驰”斜挎包。“我要一个 neverful 送女朋友，一个中号 speedy，还想给老爸老妈各挑一个合适的，你推荐一下。对了，你们的旅行箱在哪里？”

用略生硬的普通话，linda 为他介绍了好几款价位在人民币 1 万以上的包，大多是街上常见的老花款。几乎没有太多挑选，这个一直在玩手里 Iphone4，间或打电话的大男孩随意地指定了两个。

这名男子最后选定了 4 个包，一条皮带。结账时，他轻车熟路地拿出几本护照。linda 耐心为他办好了退税单，包装好，满面春风地送走了这个“小财神”。整个购物过程不到 40 分钟，记者粗略统计了一下，几个包和皮带的价值合人民币近 5 万元。

据记者观察，逛香街 LV 的人很少有空手出去的，但大多数顾客只买到两件商品，试用和考虑的时间也相对较长。对普通法国人来说，一个包 700 到 800 欧元，也不是小数目。

随行的法国朋友萨碧娜告诉记者，法国人的平均月收入不到 2000 欧元。“买一个 LV 包，那是对自己的大奖励，要用很多年的，”她感叹道，“中国人太有钱了！”

这种印象不唯萨碧娜独有。近年来，中国富人在全球屡屡制造“一掷千金”的豪阔印象，外媒对华人在奢侈品名店疯狂扫货的报道也并不少见。

记者在巴黎著名百货“老佛爷”和巴黎春天百货看到，由于消费者太多，一些奢侈品店如“LV”、“GUCCI”、“香奈儿”等，不得不在门口拉起护栏，限定人数入内购物。门外排着长龙的，大多是华人面孔。

英国商家期待“北京镑”

中国富人日益增长的奢侈品购买力也被越来越多数据证实。咨询机构麦肯锡 3 月份发布的一份报告预测，中国消费者在奢侈品上的支出每年将增长 18%，到 2015 年将达到 270 亿美元左右——届时中国市场规模将超过当前位居世界第一的日本。

去年 11 月，咨询公司贝恩发布的数据则显示，2009 年，中国人购买的奢侈品中有 56% 是在海外消费。英媒体称，这是因为中国国内对奢侈品征收高额关税。

在英国，媒体把中国买家的钱称作“北京镑”，这是仿照“英镑”创造出来的词，用以形容中国人的有钱。“中国有钱人要买上伦敦！”他们在文章里惊呼。

“北京镑”涉足的产业不仅是奢侈品消费大牌，也包括地产、汽车、红

酒、收藏品等。最新数据显示，中国内地买家是伦敦市中心高端房地产市场花钱最多的人，截至今年 2 月底，中国大陆买家在高端房地产方面的平均开支达 650 万英镑，超过马来西亚和香港。

在法国，中国买家也蜂拥向红酒产业。记者在居住的酒店碰到几个来自中国的红酒采购商，其中一个告诉记者，他们这次来法国，就是来考察波尔多市的红酒酒庄，准备买下其中的一个，用以供应国内市场，因为，他们采购回去的红酒卖得实在太快了。“与其花时间和精力来找酒庄，四处选酒，不如干脆自己买下一个来经营，钱不是问题。”

去年底，香港苏富比拍卖行拍卖 240 多瓶拉菲酒庄的葡萄酒，四小时的拍卖，240 多瓶酒拍出 840 万美元的高价，是先前预计的 3 倍多。“我们的每一瓶拉菲都会很快卖掉。”这名采

购商告诉记者。

最快明年夺世界第一

海外消费如火如荼，国内奢侈品消费同样毫不逊色。“世界奢侈品协会”前不久发布一份报道显示，2010 年，中国国内的奢侈品消费总金额达 107 亿美元，占全球奢侈品消费市场份额的 30%。在一家奢侈品珠宝店从事销售的陆小姐告诉记者，仅她们一家门店，一年的营业额就达到 9000 万人民币。

“世界奢侈品协会”报告认为，由于日本地震等因素，中国取代日本成为奢侈品第一大消费市场的时间可能大幅提前到 2012 年。

面对诱人的中国市场，越来越多的奢侈品牌正特别针对中国消费者，进行市场策略和产品习惯的调整。

时尚设计师品牌马克·雅克布决定，2012 年将在中国新开设两家门店。BURBERRY 则打算将在 5 年内将中国分店从现在的 57 家扩展到 100 家。LV 集团也打算进入更多的中国城市。现在，不仅在北京上海能看到高端品牌，在众多省会城市，如合肥、石家庄，奢侈品分店也如雨后天春笋般冒了出来。

而爱马仕在这条路上走得最远。去年 9 月，该公司推出了低价中国品牌“上下”，将本土设计融入家具、餐具和服装之中。其中最热销的是一款售价 3000 元人民币的银手镯。

中国一本时尚杂志编辑接受英国媒体采访时表示，对于越来越多的奢侈品广告要求，她非常烦恼。这虽是业务扩大的好事，但却令杂志的可读性变得越来越差。“也许，我们很快要用两本杂志来实现这个目标。”

“现在，中国只有不到 2% 的人购买高端品牌”，一位业内人士说，“但未

来十年，将是奢侈品在中国的黄金时代。”英国媒体援引数据说，到 2020 年，中国人购买的奢侈品将超过全球总销售量的 44%。

■声音

奢侈品消费需补“文化课”？

在认可中国人消费能力的同时，西方媒体也评论称，不少中国消费者可能只是买到了商品，而不是买到了“品位”。他们中的不少人，只是为了通过名牌来证明身份和成就。记者的法国朋友萨碧娜说，“在法国，一个 LV 可以背很多年，甚至传给子女”，但对于快速消费奢侈品的中国人来说，这是不可想象的。

另一方面，中国人对奢侈品的消费也需要补“文化课”。英国媒体援引中国一家时尚杂志编辑的话说，这本杂志应该更多一些“教育内容”，向读者介绍这些奢侈品牌背后的西方文化，比如玛丽·奎恩特，比如披头士，以及他们为何在那个时代扮演了如此重要的角色，“如果不介绍这些，那它们(奢侈品牌)也就只是一堆衣服而已。”

(摘自《新京报》文 / 颜颖颖)



王健林的收藏故事(下)

要有“口袋”更要有“脑袋”

王健林说，“好藏家不仅要有‘口袋’，更要有‘脑袋’。我们不是瞎选的，肯定是要长期发现，觉得他有走高的可能性，才会全力去推。石齐先生用真情作画，彩墨世界厚实大气、淋漓痛快，风格不断创新，把中国画推向了一个崭新的高度，可以说艺术成就毋庸置疑。我甚至认为，他比吴先生的艺术水准还要高。石齐有一个特点，他没有任何社会职务，也不参加社会活动，潜心作画，不结交权贵，除了业内，知道他的人很少。我们大规模推广以后，还要组织他的专场拍卖会，看看市场的真正反应。”

王健林自豪地说：“万达到现在在市场上拿画几乎很少。傅抱石先生的几张代表作都是从他家里拿的。我很多画都拿得非常便宜，有先见之明。那时候吴冠中、李可染的斗方作品，在荣宝斋里只卖十几万元，李可染最好的山水画也才 8 万元一平方尺。范曾刚从法国流落回来的时候，我一口气花 200 万拿了他 200 张。那个时候谁也不敢买他的画。”

刘海粟的画他手里也很多，《十上黄山》他有 9 幅。此乃王健林得意之笔。90 年代初期，他仅仅花了几百万，就从上海多家宾馆一次性打包拿走了几十张大师之作，大量是海派画家作品。

当时有人向他通风报信，说宾馆存画较多，大有“人傻，画多，快来”之意。

“那时候宾馆觉得赚了大钱了，一个宾馆一年的利润不过一两百万，一幅画一二十万了不得，有多少全划拉给你。我去还挑剔别，只收丈二匹、8 尺整纸，小的我也不要。”

从“乱藏”到精收

“其实鉴赏说穿了就是多看。看得多了，慢慢就明白了。20 多年前，我什么也不懂。”王健林坦言。

他最早迷上字画，还是在军队里。“那时候我当管理处长，负责首长的供应、宾馆、小车队、财务，很有点权力。做接待的时候，有人就会主动提出画一个或者写一个，慢慢就开始有了兴趣，有这种机会就愿意参加。”

那个时候，他对艺术品的喜爱，甚至

达到了痴迷的程度，书画、瓷器、玉器、文玩，见到什么好东西都想买……

“字画是先从二三流的开始收，逐渐转向名人。近现代也有，清以前也搞。后来结识了大米(米景阳)和张金才这些老先生。他们跟我说，清以前的画基本是复古、传承，而且鉴赏比较困难，不容易出成就。近现代的东西，可能在今后 1000 年都是中国画作的一个高峰。市场也证明。吴先生、傅抱石、李可染的作品，比明清的画卖得贵。”

去年吴先生的《北国风光》，也就十几个平尺，卖了 7900 多万。要是有一幅丈二匹的，还不待卖一个亿。”

王健林当时听了觉得有道理，就把以前的“乱藏”卖掉，专攻近现代。“收得多了，又产生一个想法，干脆把近现代 100 多位知名大师列一个表，每人不少于 5 张，多的 10 张，专门去收。公开市场也不排除。国内搞不到，就到海外去收，比如 20 世纪初崛起的一个震动中外的画派——岭南画派三高的作品在国内就特别少，我都是从日本买回来的。”

好东西舍得花“血钱”

虽然起步早，有些难得一见的珍品他也是花了“血钱”。

“我有一次从日本博物馆一口气买了两张李可染的顶级的作品，一幅《井冈山》300 多万，一幅《漓江》500 多万。”

1972 年日本首相“冒死”访华，周恩来批给李可染两箱茅台，要求他画一张能代表中国水平的画。《漓江》便是作为国礼赠送给田中角荣的，这是素来不喜大画的李可染作品中，尺寸最大的一幅。该画一直保存在日本东京的唐人馆，特意悬于中堂，在唐人馆出版的收藏品



展中作为封面。就是这样一幅珍品，不知是因为经营困难，还是其他原因，总之负责穿针引线的朋友撂下了一句话：“你要买，有口。”

那是 90 年代初期，出国还比较困难，王健林就请了博物馆的人来大连谈。500 多万的开价，让王健林斟酌许久。“真是下了好大的决心，那个时候拿那笔钱可以搞房地产了。”

“我还拿过一幅大千晚年的泼彩，画的是黄山，日本出的金潜纸，丈二匹。台湾故宫博物院出的一本大千画集，就是把这张做封面。十几年前，我花了 1000 多万。说穿了，你愿意给当时人两倍的价钱，他就有可能把这么高的东西给你。”

“在中国有史以来的画家当中，大千是数一数二的高产画家，跟齐白石有得一拼，一生画了 2 万来张画。我当时收了很多，光送给别人的都不止 100 幅。但是就缺他晚年临终前几年的泼彩，是他去台湾后才改的画风，颜色运用已经到了随心所欲的境界。刘海粟也搞泼彩。不管懂不懂画，你只要把两人的画摆在一起看，立见高下。”

(完)

(摘自《财富堂》文 / 张静)

中国一半富人在“外逃”？

美国《华尔街日报》评论说：“当人们从世界各地涌入中国寻找财富时，中国却有超过一半的富人正在考虑离开。”

身在北京的米卡尔·沙雷特律师，每天都必须面对一些中国富豪。帮助这些人通过投资移民的手段定居遥远的加拿大魁北克省，就是这个加拿大人最重要的工作。

显然，这门生意很好赚钱，“申请人太多太多了”。4 月 20 日，招商银行与咨询公司贝恩联合发布了《2011 中国私人财富报告》。这项研究的调查对象是中国 2600 名“高净值个人”，也就是那些可投资资产超过 1000 万元人民币的富人。

报告称，这个群体中近六成人已经完成投资移民，另有约 27% 的亿万富翁也已完成投资移民。

美国《华尔街日报》评论道，“和些年不一样，目前中国富豪的头等大事是保障自己财富的安全。”这一切或许并不难理解，就像沙雷特先生在接受美国《纽约时报》采访时想起中国富豪常常对他说的，“你可以成为老虎，但什么地方一直有个猎手”。

中国富豪“不差钱”

富人们想要获得美国的投资签证，必须至少拿出 50 万美元。尽管北京因私出境中介机构协会会长齐立新曾经形象地描述，“理论上，居住在北京二环以内的北京人都具备了移民美国的条件”，可事实上，这笔钱只是最低门槛。

美国的 EB-5 投资移民政策被称为“申请人在投资基础上获得美国绿卡的最灵活途径”。这项政策要求申请人投资 100 万美元并

创造 10 个新的工作岗位。如投资项目位于失业率为美国全国平均水平 1.5 倍的高失业率地区或者农业区，申请人的投资额可降低至 50 万美元。

不过，一位曾经代表河南新乡一些房地产开发商参加投资移民讲座的女士表示，“价钱对我的朋友们来说不是什么问题”。

显然，中国富豪“不差钱”。美国《费城询问报》在 2008 年报道称，该市会议中心准备筹集资金后扩建，纽约的 CanAm 公司负责为这项计划寻找投资人。CanAm 的亚太地区代表还记得，为了这个项目，自己在中国各地开办了说明会。没过多久，147 名中国人决定以每人 50 万的额度集资 7350 万美元，并以投资移民的方式申办绿卡。最终，因申请人数过多，有违移民法之嫌，这些准备砸下巨款的富人们全部被拒。

但毫无疑问，中国人已经成了海外投资移民公司最优质的客户。城市新贵们常常接到这样的短信，“零风险移民美国；史上首次，爱达荷州州长亲临北京谈如何投资该州金矿”。荷兰一家移民机构每年都会提供免费往返机票和酒店住宿，邀请中国富商赴荷兰考察投资项目。

《2011 中国私人财富报告》显示，近年来中国个人境外资产增长迅猛，2008—2010 年中国个人境外资产年均符合增长率达 100%；同时，向境外投资移民人数也出现了快速增长。以美国为例，中国累积投资移民的人数最近 5 年的复合增长率达 73%。

来自美国国务院的资料显示，从 2008 年 10 月到 2009 年 9 月，EB-5 类签证移民中，有七成来自遥远的中国。英国广播公司(BBC)在报道中指出，加拿大的中国投资移民申请人数在 2008 年到 2010 年之间翻了一番。

“想方设法地分散风险”

这条金钱铺就的移民路或许是中国富人们分散风险的一种捷径。

新加坡《联合早报》援引台湾《旺报》的报道称，大陆以限购、限贷对房价进行调控，但“打房”的结论却是以“踢走”大陆富豪的“投资资金”作为政策目标”。

《华尔街日报》指出，“由于国内投资工具只有股市、艺术品、茶叶或邮票这些容易出现泡沫的领域，中国富人把钱投往海外是很容易理解的。”而在那项最近引发争论的调查中，受访的上流人士两年前还存在的巨大风险偏好，现在已经减弱，“约 44% 的富人都在想方设法地分散风险”。

美国著名的财经博客《财经内幕》用“富人正在逃跑”来形容这场投资移民热潮。据路透社报道，中国高净值人群境外资产占财富的比例正在逐年攀升，从 2009 年的 16% 上升至 2010 年的 19%。

《纽约时报》发现，准移民者们说出的动机都相差无几：“移民后，孩子可以得到更好的教育，无污染的生活环境，更好的医疗，更安全的食品，更大更便宜的住房。”

报道说，这些富豪们有别于技术移民，成为国外华人社会中的一个神秘团体。他们在城市最繁华的地段买下高级公寓，或者在海边购买别墅，形成新的生活圈。他们全部住在高档社区，从不参与任何华人社团的活动，有些甚至更改了自己的姓名。

不过，这并不意味着他们把自己和中国彻底切断，许多人想同时拥有两个家，既能在中国赚钱，又能享受外国居留权所提供的更高安全性和便利的国际旅行。沙雷特发现，早在富豪举家移民之前，他们的第二代就“已经在海外接受过多年教育，并且在这里拥有房产”。

甚至仅仅就在 2009 年，即使只按“门槛标准”计算，从中国流向加拿大的财富至少为 23.5 亿元人民币。

(摘自《青年参考》)