

中国香港已开出了消防、红酒、雪茄等多种独特主题的私人藏馆;在内地,越来越多各种名目的私人博物馆也开始兴建起来,例如私人高尔夫博物馆等。

私人博物馆 营造“私享家”新体验

□ 许海玉

拥有专为自己定制的产品,享受专为自己提供的服务,对私享家来说,一切从流水线生产出的消费品都不是他们的目标。

随着新一代社会中坚力量的崛起,人们对高端、品质生活的需求也将日益突出,个性化是最明显的消费趋势,越来越多新富阶层将因生活方方面面的“私人定制”,而成为“私享家”。

名车、名表、钻石、珠宝已不能满足“私享家”的需求,去年在北京亮相的BILSchina北京国际奢侈品展证明了这一点。私人飞机、私人银行和提供私人医生服务的顶级医疗会所也悉数登台亮相并获得人们的关注。

“私享家”的专属物品

据新京报报道,“有自己的飞机的确很方便。”远大集团CEO张跃曾表示,他以前出行一般都是坐自己的飞机,甚至一些大客户也可享受飞机接送服务。但现在,出于环保的考虑,张跃已经很少动用私人飞机。虽然在国人眼里,私人飞机依然是顶级富豪的象征,但私人飞机绝不可能是私享家们的终极目标,就如张跃的飞机已经



终身会籍 99 万的顶级会所亮相北京国际奢侈品展

起飞一样。“私享家”所追求的,是仅属于自己的定制生活的方方面面。

衣着上,高级手工定制是“私享家”的首选。据说定制一套独一无二的Bespoke男装,要先根据客户的体形、气质和适用场合与对方一道商讨。纽扣也可以根据要求特别定制。

“高级手工定制男装不仅是做一件衣服,更是提供一次私人服务。”高级手工定制男装主席Mark Henderson说。完成了第一次定制后,专属于某位客人的纸样将会挂在他们的

工作间,等客人下次来到的时候,裁缝还能清楚地记得上一次他们的谈话。这将成为在奢侈品品牌店里截然不同的购物体验。当然,如果需要,“私享家”还可以请一位私人造型师照顾自己的每一次露脸机会。

“私享家”的生活管理

健康管理上,私人营养师、私人教练和私人医生可以为“私享家”护航。在国外,私人的营养师诊所每小时收

费通常在120-150美元。国内私人营养师服务还处在培育期,目前,北京、上海等地,家庭营养顾问年费平均在6000元到8000元不等。

私人医生可以为客户提供上门的、个性化的健康咨询与指导,定期体检,定期对客户的健康状况做出综合性评价与疾病预警,必要时还要向客户提供疾病诊治的医疗协助服务。目前国内提供这项服务的最为知名的机构是慈铭·奥亚国际医疗会所,这里全球仅限200名会员。慈铭体检集团董事长胡波介绍:“中国享有这项服务的依然尚不足0.1%。”

去年12月22日,光大银行在北京正式宣告成立私人银行,至此,国内已经有13家商业银行宣布成立私人银行部门。量身定做投资理财产品、全方位投融资服务、艺术鉴赏沙龙……如果以为私人银行只会为客户提供这些服务,就太小瞧它们了。私人银行很多的时候更像客户的管家,会为客户提供一些生活上的服务。如果客户在外地想召开私人商务会议,招行私人银行将负责提供场所及配套服务。同时其客户还能在客户经理的帮助下,完成留学移民服务。除了开展业务,私人银行还可定期组织专家理财讲座、赴香港看赛马等。而这些私人银行门

槛动辄高达数百上千万元,如招商银行和民生银行,更是要求1000万元的“活钱”,即不包括不动产的可投资资产。

“私享家”的新乐趣

在这一系列与众不同的物品中,私人博物馆的概念正在风生水起。中国香港已开出了消防、红酒、雪茄等多种独特主题的私人藏馆;在内地,越来越多各种名目的私人博物馆也开始兴建起来,例如私人高尔夫博物馆等。其中最著名的当属马未都的观复博物馆和陈丽华的中国紫檀博物馆。为了兴建私人博物馆,香港富华集团董事长陈丽华斥资2亿元,几乎买空了东南亚名贵的紫檀木,邀请了700名著名工匠,仿制和修复1000余件价值昂贵的紫檀家具。

拥有私人岛屿也许会成为国内富豪们的下一个梦想。去年11月,宁波龙港实业有限公司董事长黄益民以344万元的出价,获得浙江宁波象山巨门山岛的50年使用权,这也是首个明确产权的无居民海岛。国内数以万计的岛屿,有些可能成为“私享家”新的超级玩具。

在财富积累的过程中,工作始终是获取财富最为主要且普遍的一条途径,无论是穷人还是富人皆是如此。

为什么当不了富人

□ 胡笑蓉

当今世界上,几乎没有人不想成为富人,但最终的结果却是穷人永远比富人多。据理财周刊报道,到底是什么成为了穷人向富人靠拢的绊脚石呢?

首先,性格及思维方式是造就贫富的关键因素。富翁从小胆子大,敢于尝试新鲜事物,别人不敢干的事情,他去干。公司准备开拓西部市场,要派职员去兰州、成都等地干上三四年,未来的富翁会毫不犹豫,甚至毛遂自荐。一般人却不愿意离开京、沪公司总部,考虑良久,仍迟迟不愿行动。胆子大,自然机会多;胆子小,机遇也会流失。在投资市场上,亦是如此,一般人羊群效应明显,大家随波逐流,不肯尝试任何新生事物,怕失败,等到大家趋同才会去干,他的成就就有限。富翁狼性特征明显,他们在股票基金净值达到1.30元时已经购进;羊群性格的人最终等到2.30元时才会购进。“狼”赚钱时,“羊”买进的价位已较高,就算不亏也赚不多。

其次,在理财规划和资产配置上富人和穷人也有着显著的不同。穷人要等有钱了才投资,白白让金贵的时间从指缝中溜走。而富人的投资从点滴开始,越早越好,绝对不会放过复利这个财富道路上的最具威力的武器。在买房的过程中,富人和穷人的举动又一次大相径庭。穷人举全家之力,省吃俭用,为的是提前还贷。而有钱人明明能够一次性付清房款,却尽可能地申请房屋按揭贷款。拿别人的钱进行投资,大部分的收益却可以纳入自己的囊中,对富人来说,这就相当于“借鸡生蛋”。

再次,所有人都想成为有钱人,其中一个非常重要的原因就是,富人具备慷慨消费的能力。仔细比较富人和普通人的消费习惯,就会发现“富翁”往往比“富翁”更舍得花钱。而即便是两者消费同一件商品,其目的和原因也会有很大的区别。穷人买名牌是为了体验满足感,最喜欢试验刚出来的流行时尚产品。而富人买名牌是为了节省挑选细节的时间。

最后,在财富积累的过程中,工作始终是获取财富最为主要且普遍的一条途径,无论是穷人还是富人皆是如此。但是穷人干一行厌一行,并且很少甚至从不充实提高职业生涯的能力,因此在成为富人的道路上渐行渐远。



□ 城信

提起“保姆”,大家通常不会把其与大学生联系在一起。但现在,在青岛的家政市场上却出现了一些拥有高学历的美女“保姆”。她们大都拥有大学文凭、谈吐优雅、打扮时髦,却也在做着“保姆”这份工作。她们是怎么选择这份工作的?2月9日,记者就来到位于青岛香港花园附近的一处高级住宅,采访了一位正在给富人做保姆的2011级本科毕业生小段。

这些高级保姆一般拥有高学历、高智商和一定的专业知识,专门给富人提供家庭商务服务。

美女大学生当了富人“保姆”

“保姆”不做饭,工作主要是陪聊、陪逛

据城市信报报道,今年23岁的小段是青岛某大学的2011级历史系大学毕业生,老家在菏泽。见到小段时,她正在自己房间里看一本英文书。

“我觉得现在这工作挺好,因为我能有自由的时间看书备考。”小段笑着告诉记者,她目前的工作就是每天7点起床打扫两层楼的房间,8点帮助女主人王阿姨准备早餐,10点陪她逛街买菜,12点陪她准备中饭,1点半洗碗,之后剩下的时间就看王阿姨和自己的安排,直到晚饭。一般晚饭后,自己就看看书或者陪王阿姨散散步。

“我不会做饭。饭一直都是王阿

姨做的,我只负责洗碗。”小段不好意思地说,“王阿姨一个人在青岛也挺孤单的,我就天天陪她聊聊家长里短。另外王阿姨逛街买衣服的时候也会带上我。一般我们逛街也是去海信广场等高档商场,我只需要帮她看看漂不漂亮就行。其实,说是来工作,我和王阿姨有点相依为命的感觉。她的丈夫长年在北京做生意,孩子也在外地上学,家里大部分时间就只有我俩。阿姨也没有把我当保姆使唤。后来知道我要考公务员,还鼓励我好好好复习。”小段说。

雇主:跟着大学生保姆长见识

对于小段这位大学生保姆,王阿姨的评价是“我跟着她挺长见识

的”。“前一个保姆走后,我就让家政公司再给我找一个。然后家政公司说有个刚毕业的大学生想干。我一听挺新鲜就说行。每个月我主动多给她500块钱,人家毕竟是大学生。邻居家的孩子想请个大学生家教,我也给小段介绍。这样她就能赚外快。”王阿姨觉得自己有个大学生保姆带出去也多了一份安心,比如遇到一些事情拿不定主意,还可以找小段商量商量。

一位曾在深圳经营过家政公司的周女士告诉记者,在深圳前10年就出现了“高级保姆”。这些高级保姆一般拥有高学历、高智商和一定的专业知识,专门给富人提供家庭商务服务。工资5年前就可以达到五六千了。“当然给富人做保姆尤其要注意保密,这对人的素质是有一定要求的。”周女士说。



不了什么事,因为这年头谁都可以有辆车,物不稀就不为贵。所以美国的富豪就想整点新鲜的,那玩啥?买私人海岛,像这座占地27平方公里的巴哈马小岛价值5500万美元,岛上建有主人住宅和佣人住宅。当然在这种私人小岛当个岛主,也就是一年中来过一两趟,享受享受,最后还得回到美国本土去赚钱。

别以为要吃好的一定得下馆子,最好的美食享受是有专门的个人厨师来为自己服务。有钱人雇的厨师价码都不低,一年的费用在8万至15万美元之间。光有厨师还不行,厨师还得有助手,这助手的年薪也得在6.5万美元至12万美元之间。有钱人就得起有人伺候,一个佣人一年的薪水约在5万至8万美元之间,而家庭大管家的薪水约在7.5万至9万美元之间。美国一般的富人家庭会雇佣4到5名这样的佣人,超级富豪家庭雇佣的佣人会有数十名。

美国人特别喜欢度假(人家不叫旅游),旅游叫做花钱买罪受,度假算是换了个地方放松。一般美国人每年会利用2个星期的假期全家人找个自己喜欢的地方松松筋骨,花费也就3000到5000美元。有钱人度假就要讲究舒适和豪华了,通常美国富人一个人到欧洲度假12天,旅馆费用至少要在36万美元,而购物、飞机票那是另外的账。

高尔夫球被视为有钱人的运动,好像挥了几次杆就有了身价。美国高尔夫球场到处都是,有个度假好地方,叫棕榈泉,那地方光高尔夫球场就有上百个。一般高尔夫球场的会员费很便宜,属于大众型的,而富人加入的高尔夫俱乐部价格就不菲了,一般开户费要50万美元,年费要2.5万美元,而且会员的名额还有限制,一般不超过200人。



据上海美国商会和博斯公司日前发布的报告称,随着百姓收入的增加,到2015年,中国将有足够的购买力来购买全球14%的商品。

奢侈品“磁场”强大

□ 李思

世界奢侈品协会日前发布的《华人春节海外奢侈品消费数据监控报告》显示,龙年春节期间,中国大陆居民在境外消费累计达72亿美元,比预计数额增长15%,创历史最高点。在此期间,欧洲奢侈品市场销售总额的62%、北美奢侈品市场销售总额的28%、中国港澳台奢侈品市场销售总额的69%都由中国大陆消费者贡献。中国奢侈品购买力已稳居全球之首。

来自上海金融报的报道称,据了解,该报告根据对欧洲、北美、港澳台等主要奢侈品商业区的财务收录,考察了中国大陆消费者在2012年1月1日至2月1日的一个月时间里的境外消费。结果显示,欧洲奢侈品销售总量同比2011年春节期间增幅达12%,主要消费区域集中在法国、意大利、英国、瑞士,主要消费目标为名表、皮具、时装、化妆品香水,其中名表消费比重较大;美国奢侈品销售总量同比增幅达7.5%,中国大陆消费者占据美国奢侈品市场销售总额的28%,主要消费区域集中在纽约、洛杉矶、旧金山、波士顿、夏威夷、芝加哥、华盛顿,主要消费目标为时装、皮具、首饰;港澳台地区奢侈品消费是中国大陆消费者在欧洲消费之外的第二集中地,其奢侈品销售总量同比增幅达147%。以香港和澳门为主,随着政策的放宽,越是节假日期间,越多的中国人选择香港和澳门作为消费第一站,主要消费目标为名表、珠宝、时装、皮具、化妆品香水。其中,珠宝、皮具比例较大。

此外,报告指出,截至2011年12月底,中国奢侈品市场年消费总额已达126亿美元(尚不包括私人飞机、游艇与豪华车),占据全球同等份额的28%,超过四分之一,中国已成为全球最大的奢侈品消费国家。而中国人的奢侈品消费时期主要集中在国庆节、圣诞节、春节、情人节期间,其中主要奢侈品消费份额都集中在境外,51%的消费者热衷前往欧洲消费,35%的消费者倾向中国港澳台地区。

数据表明,中国大陆消费者的境外消费实力仍在延续。据上海美国商会和博斯公司日前发布的报告称,随着百姓收入的增加,到2015年,中国将有足够的购买力来购买全球14%的商品。麦肯锡发布的一份报告也显示,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。

