Robb Report Lifestyle
罗博报告

伍周年

2012
优质生活报告

61次
艺术家封面创作

17类
高端消费领域

1000余位
私享家生活分享

62位权威专家
深度调查

BEST of the BEST
罗博之选

历时一年全球
精品跟踪调研

49项冠军榜单
荣耀发布

著名艺术家刘建华先生以“罗博报告五周年”为灵感，用5尊玻璃器中的中国瓷器隐喻在杂志倡导下精品消费中衍生的文化趋势和艺术精神。（P66）

ISSN 1674-0998
9 771674 099126 10
国际标准刊号 ISSN1674-0998 国内统一刊号CN11-5645/N 定价 人民币100元 港币150元 美元20元

房产的奢侈品消费观

昂贵的房产并不等于奢侈品房产，前者是价格表象，后者则是稀缺性、居住生活的表达。购买奢侈品房产也不等于投资房地产，投资必须着眼于商业前景，享受奢侈品的重点则是生活情趣。对于房产奢侈品消费者们，他们心目中二者的关系究竟怎样？政府对楼市的调控，对他们的奢侈品享乐究竟是福还是祸？

房产奢侈品是投资吗？

在我们调查的高端消费者中，有 31% 的人正在进行金融、房产投资。他们投资房地产的比例恰巧也为 31%，略低于保险，与基金持平，但相对于股票的 55%，还差一大截。然而，在我们深入与受访者交谈中，发现许多投资者并没有将自己一栋甚至数栋价格不菲的房产列入投资范畴（他们人均房产拥有量大于 3.6 套），对此他们的解释是：拥有这些房子是在追求更高品质的（也就是通常说的奢侈性的）居住生活，而不是在搞房产投资。

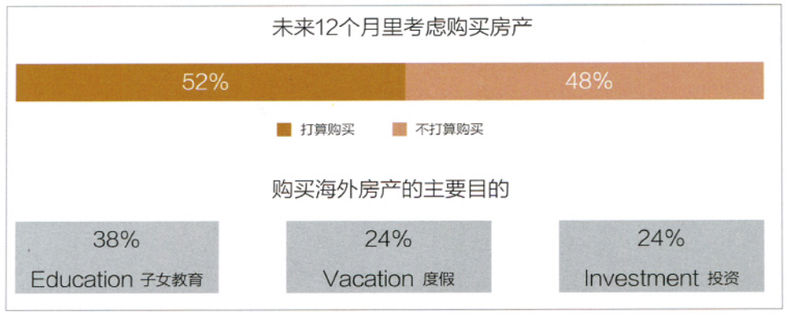
虽然这些精品房产的拥有者反复强调自己是在享受居住环境，但他们事实上的投资无从改变。或许是从社会正义角度，人们对房地产投资颇有微词，奢侈品房产的拥有者们也都急于在动机上撇清。

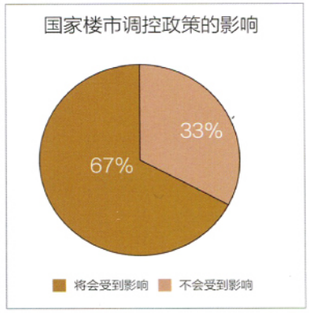
不过，房产奢侈品消费与房产投资还是有明显不同的。世尊设计集团创始人吴滨就认为：“如果意在投资，那一定要调查仔细，对房产信息、国家政策、市场走势有一定分析。若是为了享受生活，那你可能只看它的生活舒适度、环境、人文氛围与你有一种来电的感觉，感受到与这套房子的缘分，然后就将它买下来。”对于那些对居住环境要求异常的人，他们起码的要求是宁缺毋滥，对于看不上眼的房子，再有增值潜力，他们也不要。而对于喜欢的房子，即使未来有可能贬值，他们依然会收入囊中。

这次调查中，我们发现居住生活的要求与财富多寡的联系比其他奢侈品消费更加紧密，只有当财富积累到一定程度时，才能在居住享受上实现达到奢侈的水平。而对于普通富裕者，许多所谓奢侈品房产消费，依然属于隐性的房地产投资。

政策，楼市，消费

虽然政府反复强调将加强楼市调控，然而 67% 的高收入人群并不相信楼市会下跌，超过一半的人（52%）在未来 12 个月内依然有明确的购房计划，这一比例甚至仅次于有皮具、珠宝等日常性奢侈品消费计划的人数（54%）。从这个数据也可以看出，人们对房子的消费需求并不像大家嘴里说的那样单纯，诱人的投资价值、增值潜力，是房产奢侈品消费独领风骚的强力支持。





所以吴滨这样热衷居住环境的人更加如鱼得水：“对于我来说，一栋精品房子，对自己至少具有三个价值。首先，它能给我提供更舒适的居住空间。其次，对于一名设计师，它又是一个展现创意和灵感的介质，我会享受改造一栋房子的乐趣。最后，当你享受完前两者之后，它还会给我带来财富上的增值和收益。这是多完美的结果。所以每当我发现自己喜欢的房产，都不会犹豫，而是直接将它买下来。”

因为这样利好的大环境，人们高端、精品房产的消费都显得爽快、没有顾虑，每当遇见令自己倾心的房产时，都不会有太多犹豫，而是会直接、尽快地将它们收入囊中。

但这群富裕的中国人更喜欢什么样的房子？陈炎认为：“‘天下名山僧占多’，对于一处称得上奢侈品的房产，要件就是：第一风水，第二风水，第三还是风水。三代出一个贵族，一所好宅能旺数代人。卖得贵的是豪宅，风水好的才是奢侈品。因为它稀缺，不可复制，山水相映。”

陈炎所谓的风水，也就是普通人谈到的环境，倘若人日日在理想、舒适的环境中居住、生活，自然能有获得理想的奋斗心态，生命亦会显得诸事顺利。在 2011 年的精品房地产消费调查中，消费者最关注的一条房产信息就是周边环境，第二是升值潜力，第三是地段。

作为置业，消费者第四关注的是城市。但从精品消费层面，区域环境的影响肯定比城市重要得多。中国传媒投资有限公司执行董事贺冉就说：“对一个忽然爱上套海滩别墅、山林小筑，并能顺手将它买下来的人，这套房子在哪座城市已经不重要了。”对于可遇不可求的奢侈品住宅，城市不是核心要素。如果太关注城市的局限，说明在住房子上还不够潇洒和奢侈。

虽然对城市无所谓，房子所在的国度却受到人们关注。但在 12 个月有购房计划的人中，52% 的人正在考虑去海外买房，而作此打算的人还在增加，这是当下社会综合折射出的现状。在这群人中，36% 的人出国买房的原因是为了子女教育。送子女出国，在 40 岁左右高收入人群中已经是一个普遍的倾向。另有 24% 的人是为了在国外度假，他们希望在异国建立休闲的“第二个家”。

吴滨，世尊设计集团创始人。

陈焱，香港光拓国际投资集团总裁。

贺冉，北京广海艺通传媒文化有限公司总裁