



第20版

编辑

Liam Bailey

执行编辑

Sunny Creative

市场推广

Ella Stranis-Oppler

公关

Astrid Recaldin

设计与指导

Quiddity Media

封面与隔页

Benoit Aupoix

文内插图

Simone Massoni

印刷

Optichrome

所有莱坊联系人

firstname.familyname@
knightfrank.com



了解更多信息

莱坊研究部全年提供一系列业内前沿的洞见，涵盖各大全球房地产领域与市场。如想接收莱坊发送的精选洞见，请访问knightfrank.com/ResearchNewsletters

定义和数据

HNWI

高净值人士，即资产净值达到或超过100万美元的人士。

UHNWI

超高净值人士，即资产净值达到或超过3,000万美元的人士。

豪宅

特定地区位置最理想且售价最昂贵的住宅，通常为其所属市场中售价最昂贵的前5%的物业。从豪宅市场的买家构成来看，呈现出国际化特征。

PIRI 100

莱坊“国际豪宅指数”（PIRI 100）现已踏入第二十个年头，主要追踪全球豪宅市场的价格走势。根据莱坊全球研究团队提供的数据所编制而成的这一指数覆盖了主要金融中心、门户城市、第二居所热点（包含沿海和乡村），以及知名高档滑雪度假村。

莱坊财富规模评估模型

由莱坊数据科学团队创建的模型，对全球富裕群体的财富规模进行评估。如需了解完整的研究方法，请联系我们。

《财富报告》 二十周年

今年，莱坊《财富报告》迎来二十周年。自2007年首版报告发布以来，我们已针对财富、房地产、奢侈品及投资领域的未来走势作出一系列“重大判断”。本期报告将在“粉页”专题中重新审视这些预测，并进行深入剖析——当初的判断是否准确？翻开本刊，答案尽在其中。

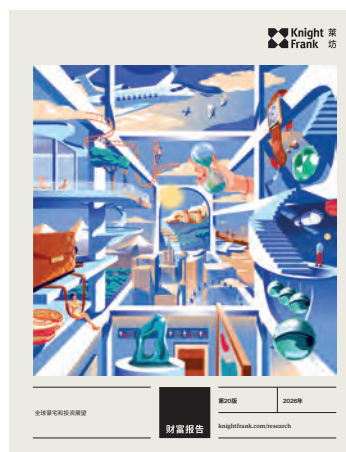
重要声明

© 2026.保留所有权利。

本出版物只提供一般性的信息梗概，并非最终或确定性依据，亦不得以任何方式作为依赖。虽然我们认为，在准备所列之信息、分析结果和观点内容时已严格遵照标准要求，但对于因使用或参考本出版物的内容所造成的任何错误、损失或损害，莱坊概不负责。我们对本报告任何内容的准确性不做任何明示或暗示的保证。本出版物并不一定反映莱坊在任何方面的观点。文中信息可能来源于他人且未经验证。读者不应依据本出版物的信息采取任何作为或不作为。

在编制本出版物时，莱坊并未暗示或建立任何客户委托关系、顾问关系、财务顾问关系或专业顾问关系，莱坊或任何其他人均不会提供任何顾问服务、财务服务或其他服务。应特别注意的是，英国金融行为管理局尚未授权Knight Frank LLP开展受监管业务（房地产管理相关有限保险中介业务除外）。

封面选取



Benoit Aupoix的插画凝练呈现了《财富报告》的愿景，跨越资产、理念与时间。他独特的风格细节丰富，并以出人意料的视角吸引观者沉浸其中，形成独出机杼的艺术风格。此颇具感染力的视觉语言不仅体现了我们追踪的各类资产，更折射出财富配置背后的创新理念与长期思维。

事先未经莱坊的书面许可，不得以任何形式或通过任何（电子、机械、复印、记录或其他）手段复制、在检索系统中存储或传播本文件的任何部分，尤其是未就具体的形式和内容获得莱坊事先书面批准，严禁复制本出版物的任何部分。

Knight Frank LLP是一个由独立公司组成的国际网络的成员之一，这些公司可以使用“Knight Frank”这一名称和/或徽标作为其公司名称的全称或一部分。任何“Knight Frank”实体均不能担任任何其他“Knight Frank”实体的代理人，亦无相应的代表权、约束权或承担任何其他义务的权利。本出版物根据不同来源的信息编纂而成，包括Knight Frank LLP、其英国直属子公司及其提供房地产服务的各个独立海外实体和事务所，统称“莱坊全球网络”。该网络中各实体和事务所均为相互独立的单个法律实体。不论是否以莱坊和旗下公司名义运营，该网络中各实体和事务所的所有权和管理均与任何其他实体或事务所独立。如若适用，任何对莱坊的引述均包括莱坊全球网络。Knight Frank LLP是在英国注册的有限责任公司，注册编号为OC305934，注册办事处位于55 Baker Street, London W1U 8AN，可在此处查阅成员名单。

卷首语

本年度《财富报告》揭示了私人资本如何适应纷乱的地缘政治格局，追求灵活性，把握增值机会，积极应对房地产市场的重大变化

怀着极大的荣幸，谨向各位呈现第20版莱坊《财富报告》。

在去年的报告中，我们重点阐述了私人资本在利率波动背景下所展现出的韧性。今年，尽管全球经济正努力适应新一轮的地缘政治不确定性，但我们观察到财富创造仍在持续。虽然面临来自中国及其他市场激烈的技术竞争，美国依然是财富创造的核心支撑；同时，私人财富在房地产及其他资产类别中的影响力也在不断扩大。

尽管这一势头仍在延续，未来一年依然挑战重重。伊朗相关冲突扰动金融市场，导致能源价格上涨，通胀压力重燃，未来前景变得愈加复杂且难以预测，各国央行的利率决策难度陡增。

今年，我们发布了2026年莱坊家族办公室调查，此独家调查基于对全球主要枢纽市场的深度访谈，清晰揭示了投资策略的演变趋势。出于对灵活性与长期回报的追求，私人投资者正不断提升运营专业化水平，积极寻求共同投资机会，坚定聚焦增值型及经营性房地产。

本年度报告所凸显的一个关键主题是资本与人员的流动性持续增强。我们深入探讨了税收、风险、投资及生活方式所驱动的迁移正如何重塑全球100多个高端住宅市场以及商业地产格局。

与此同时，我们分析了奢侈品消费需求的演变及其对业主与投资者的影响。此外，我们亦关注包括精品葡萄酒、艺术品在内的兴趣投资领域，并探讨新兴的转型经济正如何重塑关注身心健康与人生意义的年轻世代的奢侈品消费观。

“

本年度报告所凸显的一个关键主题是资本与人员的流动性持续增强

在充满不确定性的市场中把握优质物业机会，是我们的客户正在应对的核心挑战。莱坊私人房产管理服务网络覆盖伦敦、迪拜、新加坡、孟买、悉尼和中国香港特别行政区。依托稳健的跨行业全球私人资本服务体系，我们拥有得天独厚的优势，能够助您应对市场波动、实现投资目标。

欢迎与我们联系。莱坊私人房产管理服务，以及不断扩张的网络，必将竭诚为您提供帮助。■

RORY PENN
伦敦住宅销售主管及私人房产管理服务部主席



《财富报告》提供专属数据、专家见解、深度访谈以及未来观点，助您深入了解影响生活、工作和投资的关键问题

供稿人简介



JAMES CULLEY博士

莱坊数据科学团队主管，负责深度分析与建模工作，为《财富报告》提供数据支撑



KATE EVERETT-ALLEN

莱坊欧洲住宅研究部主管，负责分析并总结住宅市场的主要趋势，为投资者和行业专家提供真知灼见



MELANIE GERLIS

《金融时报》艺术市场通讯记者，著有《艺术作为一种投资？》（*Art as an Investment?*, 2014年）和《艺博会往事：一场过山车之旅》（*The Art Fair Story: A Rollercoaster Ride*, 2021年）



PATRICK GOWER

经验丰富的传媒顾问，负责为全球品牌提供内容策略、研究及思想领导力服务，并重点关注金融和房地产领域



FLORA HARLEY

莱坊能源与可持续发展研究部主管，致力于分析电力供需如何影响传统房地产及新能源发电基础设施领域的投资格局



WILLIAM MATTHEWS

莱坊合伙人兼商业洞察部主管，拥有逾20年的商业市场分析经验，研究范围涵盖英国本土及全球市场



ANDREW RUMMER

商业、金融、科技和文化领域记者，定期为《经济学人》撰稿，常驻伦敦



ANDREW SHIRLEY

创办了专注于精品内容和设计的公司AS Editorial，聚焦财富管理、奢侈品投资和农业地产领域

4 编者精选

本年度《财富报告》关键点



财富

8 财富增长提速

来自莱坊全球财富规模评估模型的数据与趋势

12 财富集中：廿载回望

“财富集中”如何重塑全球市场

16 伦敦新章

英国首都伦敦：困厄之中，魅力不减

18 杠杆与传承

2026年莱坊家族办公室调查洞察



房地产

- 24 PIRI 100
2025年莱坊国际豪宅指数研究结果及洞察
- 34 聚焦欧洲
深入剖析欧洲地区表现最佳的市场
- 37 热门住宅市场
2026年值得关注地区综述



- 41 “链”锁反应
人工智能能否助力区块链发挥应用价值？
- 42 最后的前沿
航空航天如何重塑房地产行业版图
- 43 无处不在的能源
能源需求即是机遇
- 44 酒杯半满
全球葡萄园正在学习适应变化并蓬勃发展



- 48 七大关键趋势
推动商业地产市场发展的行业与投资者
- 52 私人财富崛起
私人资本如何改变商业地产的游戏规则

奢华资产

- 56 享乐主义的演变
从炫耀性消费到个人成长
- 58 迎接转型经济时代
品牌与开发商如何践行“体验至上”
- 60 新潮高街，精致生活
Cadogan Estates首席执行官Hugh Seaborn解析切尔西为何成为理想之地
- 62 奢侈品市场稳健发展
本年度莱坊奢侈品投资指数研究成果



- 68 财富流动新格局
游艇重焕生机，私人飞机重绘出行版图
- 70 “淘金热”之后
艺术品市场如何回归理性
- 74 审美品味论
艺术收藏的崭新视角
- 76 数据库
- 80 结语
未来展望



编者精选

莱坊全球研究部主管Liam Bailey分享他对于第20版《财富报告》的重要见解

“

在变幻莫测的世界中，私人投资者面临的挑战在于如何明智地守护、配置和运用财富

自

2007年首版《财富报告》发布以来，私人投资者所面对的全球形势比2007年《财富报告》首版发布以来的任何时候都更加碎片化且复杂。回顾过去的二十年，通胀持续走低，流动性充裕，经济全球化程度日益加深。然而，如今私人投资者所面临的环境已发生根本性转变。

近期，伊朗冲突的激化强化了新冠疫情和俄乌冲突所确立的趋势：冲击变得愈发频繁、难以预测，且更深层次地嵌入全球经济体系。

第20版《财富报告》汇集了莱坊迄今为止最为全面的洞察。从新版全球财富规模评估模型到高端房地产市场前景评估，从家族办公室策略的深度剖析到葡萄酒投资、奢侈品消费演变以及奢侈品资产价格未来走向等专题内容，我们致力协助您规避风险、把握机遇，在波动加剧的环境中稳步前行。

本期报告意在重新评估塑造全球经济的各种力量。接踵而至的危机暴露出结构脆弱性：通胀问题顽固不化，能源市场和支离破碎的供应链可能令其再度承压。与此同时，各国央行的任务日益艰巨。简单直接设定利率的时代早已不再，取而代之的是更为微妙的博弈，即需要在控制通胀、维持增长与管理规模空前的公共债务之间寻找平衡点。

各种强大的力量相互交织协同，时而冲突对抗，进而加剧了不确定性。人工智能及更广泛的技术进步本有望抑制通胀，地缘政治紧张局势和财政压力却抵消了上述积极影响，使高通胀与高波动并存的未来近在眼前。

投资之路荆棘密布。正如最近数周的情况所示，投资交易或将停滞，风险偏好或将降温，价格也或将迅速调整。但危机之中亦蕴藏转机。

本期报告重点关注表现优异的市场、行业及投资策略，其在不确定性加剧的背景下仍能保持韧性。我们亦寻找新兴机遇，涵盖小众房地产资产、不断演变的奢侈品需求以及日益成熟的家族办公室资本。

在变幻莫测的世界中，私人投资者面临的挑战不仅是如何积累财富，更在于如何明智地守护、配置和运用财富。2026年《财富报告》旨在为您提供实现此目标的宏观框架。



关键议题

1

全球财富持续增长

莱坊财富规模评估模型揭示了全球财富创造惊人的增长速度。过去五年间，平均每天有89人跻身超高净值人士之列；2026年，全球超高净值人士总数已达713,626人。美国是这一轮财富增长的重要支撑市场，新增超高净值人士中有41%来自美国；印度和中国保持动态增长，继续作为重塑全球财富版图的重要辅助引擎（第8页）。

2

“财富集中”格局依旧

我们在首版报告中提出了“财富集中”格局，即全球少数人士掌握着与人数不匹配的巨额财富的经济模式，时至今日依然稳固。在科技进步和经济金融化的推动下，财富对经济的影响愈发深远。尽管面临日益加剧的政治阻力，这种资本积累仍在持续重塑全球奢侈品及高端房地产市场（第12页）。

3

重塑中的家族办公室

全球10,000家家族办公室正转型为高度专业化的投资平台。其目标已超越资本保值，开始招募内部专家，寻求共同投资机会，并瞄准增值型房地产。部分家族办公室还采用更精简的技术导向型架构，实现在全球多个金融中心高效配置资本，应对复杂的市场环境（第18页）。

4

高端住宅市场持续升温

莱坊独家编制的国际豪宅指数（PIRI 100）显示，2025年全球豪宅价格平均上涨3.2%，表现优于更广泛的一般住宅市场。中东地区以9.4%的涨幅领跑全球，这主要源自迪拜25.1%的强劲增长。此外，东京58.5%的价格涨幅同样令人瞩目。预计孟买、布里斯班和迈阿密将成为未来的增长型市场——虽然令人意外，但佛罗里达州仍有上涨空间（第24页）！

5

结构性力量的共同作用

目前，几股强大的结构性力量正在重塑全球高端住宅市场。持续加速的财富创造为豪宅市场提供了一定程度的保护，使其免受宏观经济波动的影响。与此同时，不断上调的财富税和政治舆论催生了前所未有的流动大潮，形成“灵活居住”的候鸟型生活方式。火热需求叠加拎包即住式住宅长期短缺正推高房价，品牌住宅市场有望迎来快速增长（第28页）。

6

商业地产趋向多元化

投资者继续探索多元化布局，向充满吸引力的新领域拓展。人工智能方兴未艾，高耗能的数据中心逐渐成为关键的基础设施投资标的。与此同时，气候变化和消费者偏好的转变正在深刻重塑全球葡萄园市场。投资者亦密切关注前沿技术的发展动态：人工智能有望释放区块链在房地产交易中的潜力，作为“太空空间”的卫星基础设施正被用于积极保护地球上的房地产资产（第42页）。

7

奢侈品投资市场趋稳

2025年，莱坊奢侈品投资指数（KFLII）趋于平稳，略微下跌0.4%，表明市场在经历长期调整后已重获支撑。尽管印象派艺术品和腕表表现强劲，但买家总体仍保持高度理性。古董高定时装、珍稀化石、份额化所有权平台等新型投资日益受到青睐，为充满热情的年轻投资者打开了奢侈品收藏的大门（第66页）。

8

转型经济

奢侈品正从单纯的物质积累变为更具意义、以体验为导向的精神消费。消费者优先考虑有助于个人成长、身心健康或可提供归属感的投资，这种选择倾向支撑着转型经济的发展。因此，奢侈品牌和私人会员俱乐部正在调整策略，将重心从单纯的彰显身份地位转向有意义的互动体验（第58页）。

“

投资者继续探索多元化布局，向充满吸引力的新领域拓展。人工智能方兴未艾，高耗能的数据中心逐渐成为关键的基础设施投资标的



财富

地理位置、行业和人口结构变化等因素正在推动
全球财富流动

8 财富增长提速

来自莱坊全球财富规模评估模型的数据与趋势

12 财富集中：廿载回望

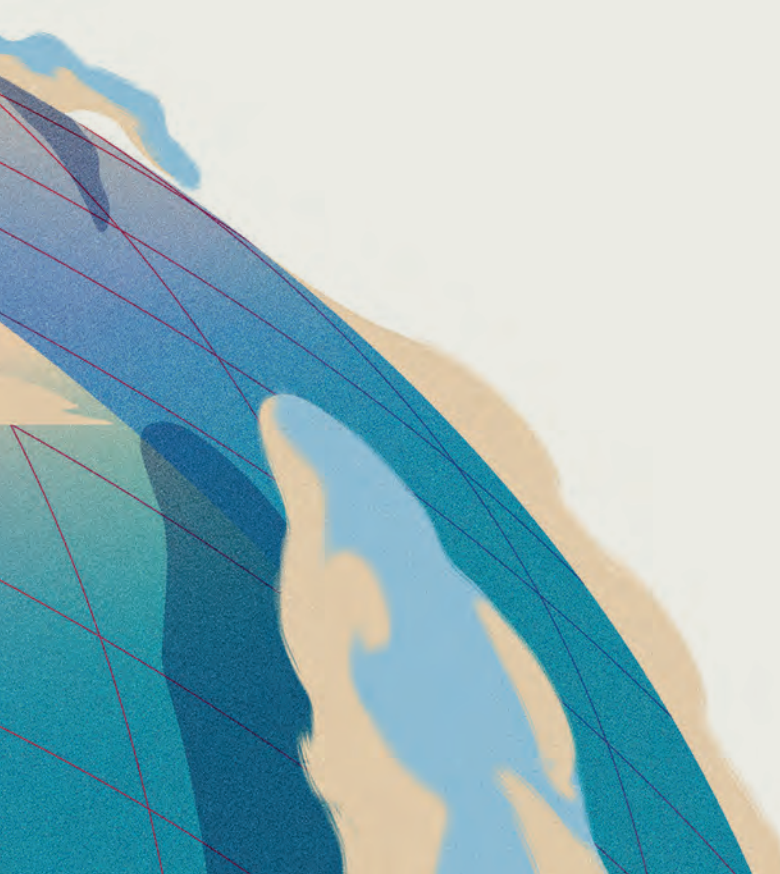
“财富集中”如何重塑全球市场

16 伦敦新章

英国首都伦敦：困厄之中，魅力不减

18 杠杆与传承

2026年莱坊家族办公室调查洞察





增长引擎 印度超高净值人士数量大幅增加

财富增长提速

值此第20版《财富报告》发布之际，我们对财富规模评估模型进行了改进和扩充，全方位展现瞬息万变的全球财富动态

新

版莱坊财富规模评估模型凸显了过去五年全球财富创造的惊人速度，其中美国占据主导地位，中国和印度是关键的增长引擎。

2021至2026年间，全球超高净值人士（资产净值超过3,000万美元的个人）总数从551,435人增至713,626人。这意味着在短短五年内，全球新增了162,191位超高净值人士，日均新增89人。

美国在这场财富增长浪潮中占据领跑地位。在此期间，全球41%的新晋超高净值人士来自美国，充分反映了美国经济的规模、深度及强大的资本创造力。因此，美国超高净值人士总数在全球的占比亦稳步上升，从2021年的33%升至2026年的35%。莱坊预测显示，此般集中趋势将进一步加剧，预计到2031年，美国将拥有全球41%的超高净值人士。

中国仍是全球财富创造的第二大重要力量，但相对地位有所回落。中国超高净值人士在全球的占比从2021年的18%降至2026年的17%，预计到2031年或将降至15%。实际上，由于美国的占比持续提升，其他各个国家/地区的份额都将有所缩减。

印度却是引人注目的例外。尽管2026年印度超高净值人士总数仅占全球的2.8%，但实则较五年前略高于2%的水平有明显上升，增长趋势显而易见。预计到2031年，印度的超高净值人士数量将从目前的19,877人增至25,217人，其在全球财富格局中的地位与作用将日益突出。

财富数据概览

莱坊财富规模评估模型为分析全球私人财富的创造提供了独特视角。以下是今年报告中的关键数据。

超高净值人士总数增长

未来五年超高净值人士（资产净值超过3,000万美元的个人）总数增长最快的国家/地区预测*

		2026	2031	变幅 (%)
1	印度尼西亚	3,833	6,966	82%
2	沙特阿拉伯	4,388	7,162	63%
3	波兰	3,017	4,906	63%
4	越南	1,233	1,960	59%
5	澳大利亚	16,460	26,095	59%
6	瑞典	6,845	10,633	55%
7	美国	251,352	387,422	54%
8	罗马尼亚	749	1,120	50%
9	菲律宾	1,910	2,844	49%
10	新加坡	7,171	10,495	46%
11	阿联酋	4,851	6,588	36%
12	挪威	2,460	3,296	34%
13	加拿大	12,920	16,796	30%
14	新西兰	1,710	2,198	29%
15	印度	19,877	25,217	27%
16	以色列	5,462	6,889	26%
17	泰国	2,853	3,582	26%
18	希腊	910	1,140	25%
19	中国香港特别行政区	6,788	8,485	25%
20	德国	38,215	47,004	23%

* 仅涵盖2026年超高净值人士总数超过500人的国家/地区

亿万富翁总数增长

未来五年亿万富翁总数增长最快的国家/地区预测*

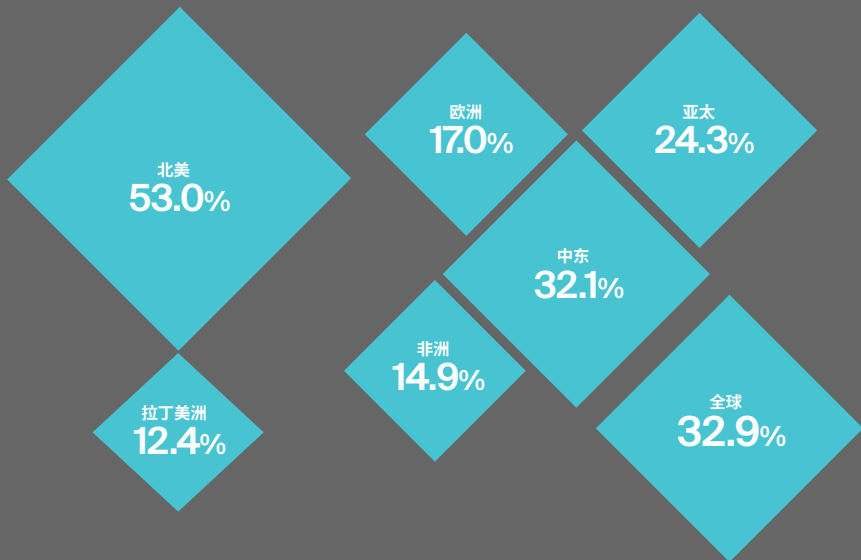
		2026	2031	变幅 (%)
1	沙特阿拉伯	23	65	183%
2	波兰	13	29	123%
3	瑞典	32	58	81%
4	澳大利亚	48	85	77%
5	丹麦	12	21	75%
6	日本	43	71	65%
7	墨西哥	24	39	63%
8	菲律宾	16	26	63%
9	挪威	17	26	53%
10	印度	207	313	51%
11	奥地利	12	18	50%
12	印度尼西亚	33	49	49%
13	南非	10	14	40%
14	西班牙	38	53	40%
15	马来西亚	13	18	39%
16	新加坡	63	85	35%
17	意大利	61	82	34%
18	加拿大	49	65	33%
19	土耳其	35	46	31%
20	巴西	51	67	31%

* 仅涵盖2026年亿万富翁总数超过5人的国家/地区

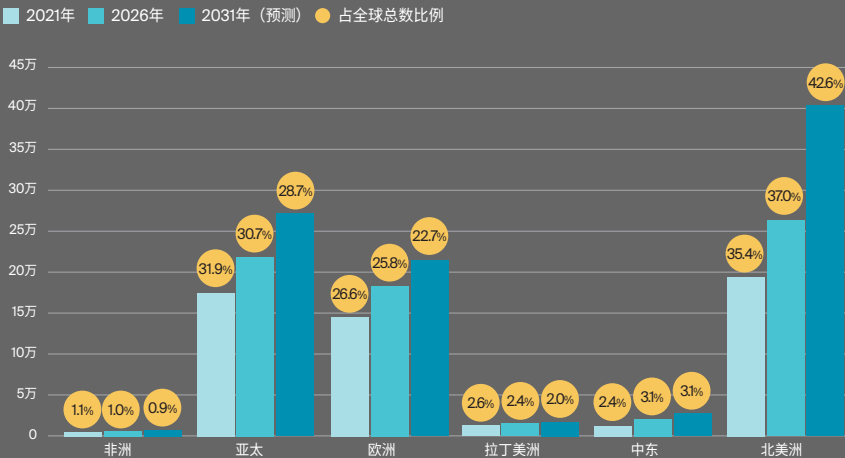
资料来源：莱坊研究部、福布斯
更多数据请参阅数据库（第76页）

地区财富增长

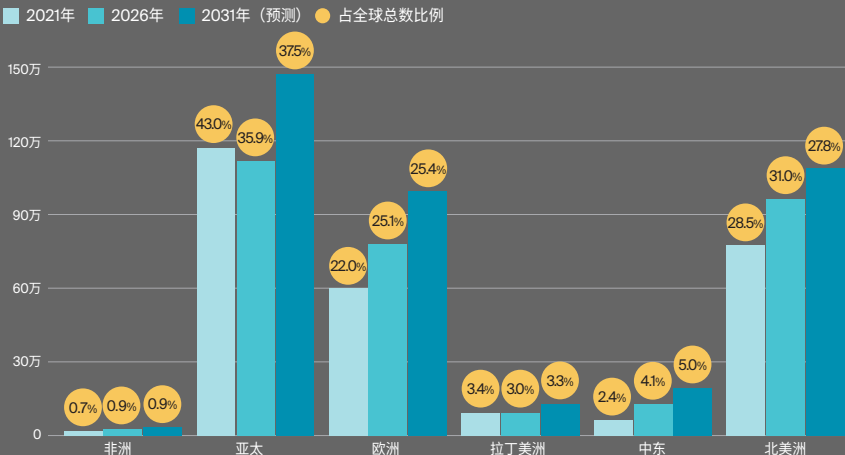
超高净值人士（资产净值超过3,000万美元的个人）人口规模变幅预测（2026-2031）



全球超高净值人士（资产净值超过3,000万美元的个人）人口规模概况



全球亿万富翁人口规模概况



关键结论

北美仍占主导地位，亿万富翁走向全球，新兴市场崭露头角——详情请见以下本年度财富规模评估模型趋势综述

1 地区综述

目前三大地区主导全球财富增长格局。北美领跑全球，2026年超高净值人士总数占全球的37%，预计到2031年该比例有望增至43%，延续领先优势。亚太地区2026年超高净值人士共219,310人，占比近31%，预计到2031年将增至272,530人。欧洲紧随其后，当地超高净值人士共183,953人，约占全球总数的25%。

“澳”视群雄 未来五年内，澳大利亚超高净值人士总数预计将增长近60%



除上述地区外，中东的表现尤为亮眼。过去五年间，该地区富豪人数在全球的占比已从2.4%升至3.1%。值得注意的是，预计到2031年仅有中东仍能维持现有比例，届时该地区超高净值人士将达到28,956人，占全球总数的3.1%。

2 亿万富翁的分布

相比分布广泛的超高净值人士，全球3,110位亿万富翁的地理分布更为分散。亚太地区占比最高，拥有1,116位亿万富翁，超越北美地区的965位。中东地区的亿万富翁人数占全球总数的4%以上，远高于其超高净值人士的全球占比，凸显了该地区尤为显著的财富集中程度。

展望未来，财富增长将呈现高度的地理多样性。从变幅来看，预计沙特阿拉伯将领跑全球，当地亿万富翁人数增幅有望达到183%，其次是波兰（123%）、瑞典（81%）、澳大利亚（77%）和丹麦（75%），展现出未来亿万富翁增长的全球化趋势。

3 新兴市场

预计未来五年，全球超高净值人士总数的增长并非由传统发达经济体引领，而将由快速成熟的经济体驱动。印度尼西亚位居榜首，预计到2031年其资产净值超过3,000万美元的人口将大增82%，沙特阿拉伯与波兰紧随其后，增幅均超过60%。越南的增幅达到近60%，凸显了东南亚地区新财富中心形成的速度之快。

欧洲市场亦表现不俗，瑞典、罗马尼亚与希腊均将迎来强劲增长。这表明，尽管当前财富仍集中于少数经济强国，但实则正在全球范围内流溢扩散。

4 澳大利亚表现亮眼

纵观全球，澳大利亚的表现远超其经济体量。预计未来五年，澳大利亚超高净值人士总数将增长近60%，达到26,095人，相当于每1,000名居民中就有1位超高净值人士。人数的跃增不仅反映了资产价格的上涨，更展现了当地基础广泛且富有韧性的经济形势。该国经济以农业和采矿业为支柱，由金融、商业服务以及快速成熟的科技产业所驱动。

这些因素共同造就了澳大利亚雄厚的财富实力，使其远超同类经济体。预计2026至2031年间，其亿万富翁人数将增长77%。在财富流动性日益增强的当下，澳大利亚凭借其财富创造途径的多样性与持久性脱颖而出。

5 美国遥遥领先

财富人口规模依然至关重要，在这方面美国表现得尤为明显。尽管相比增速更快的新兴市场，美国的增速稍显缓慢，但预计其未来五年将新增超过13.6万名超高净值人士，此数字远超全球其他地区超高净值人士的总数，反映出美国财富创造根基之深厚。作为全球规模最大、流动性最强的资本市场，美国通过金融、私募股权及公开市场持续创造财富。

科技依然是财富的“强力倍增器”，平台巨头、人工智能、生物技术以及深科技生态系统正



以惊人的速度加快资本循环。更重要的是，美国拥有庞大的国内市场、成熟的法律和金融体系以及无可匹敌的资本获取渠道，可将创新与规模优势相结合，实现达到工业规模的持续且可复制的财富创造。

6 印度的崛起

印度超高净值人士的增长经历了从快速扩张到规模化整合的演变。2021年至2026年，其资产净值超过3,000万美元的人口大增63%，从1.2万余人增至近2万人，反映了科技、工业与资本市场非凡的财富创造力。未来增长势头将会持续，但增速或将放缓，预计到2031年印度超高净值人士将增长27%，总数有望超过2.5万人。

上述轨迹反映了印度经济的发展历程，其已从创业型经济体转变为成熟经济体，兼具雄厚的资本储备、成熟的金融市场以及日益壮大且具备全球视野的创始人和投资者群体。数字化转型、上市股票、私人资本与家族企业均发挥了重要作用。长期的结构性增长为富裕人口规模的扩大奠定了广泛且坚实的基础。

“

预计未来五年，全球超高净值人士总数的增长将由快速成熟的经济体驱动。



财富集中： 廿载回望

首版莱坊《财富报告》曾大胆提出，目前的财富集中趋势将重塑全球市场。二十年后的今天，我们向当年的亲历者发问：昔日预言是否经受住了时间的考验？

2026年《财富报告》

早 在2007年，莱坊研究团队曾与花旗私人银行团队会面探讨“财富集中”，即全球掌握绝大部分财富的高净值人群在投资与消费领域的影响力正持续提升的一种经济模式。

该术语由时任花旗全球股票策略师Ajay Kapur提出。其团队认为，“财富集中”是一种投资逻辑。如果财富正向高收入人群集中，那么资本自然会流向能从中获益的资产领域。在莱坊看来，这一趋势同样体现在高端住宅市场。彼时，臻品豪宅、处于动工之初的伦敦海德公园一号（One Hyde Park）等优质开发项目，以及备受追捧的热门地段正受到迅速壮大的超级富豪买家群体的深刻影响。通过这一概念的提出，花旗将一系列经济现象



奢华新章 伦敦海德公园一号

《财富报告》 二十周年

加以归纳，形成一个可被识别、分析并据此制定策略的研究框架。

背后的驱动力显而易见：金融创新、技术驱动的财富创造、总体有利的政策环境、相对宽松的监管氛围，以及通过移民广纳全球人才的开放态度。许多发达经济体皆为投资发展创造了良好条件，包括美国、英国、欧洲多国、俄罗斯以及亚洲主要市场。

此次会面之后，莱坊决定围绕此话题编制报告，探讨财富集中对全球房地产市场的影响——《财富报告》由此诞生。其结论清晰明确：种种结构性力量已深植于全球经济，并将塑造未来数十年全球高端房地产与奢侈品市场的发展轨迹。

二十年后的今天，我们回访了当年活跃于市场的三位关键人物，回顾并评估这一预测的实际表现。

银行家：David Poole

资深私人银行家David Poole是参加首次会议的花旗集团高管之一。其实，正是他提议“我们需要记录并分析经济形势正在发生的变化”。前六版《财富报告》均由莱坊与花旗私人银行联合编制。

“财富集中”概念提出近二十年后，超级富豪对经济的影响力愈发深远。David Poole认为，这印证了最初的论点。回顾过去二十年，他表示：“财富总是流向富人，过去如此，现在依然。财富创造的增量随金字塔层级的上升而增加。”

这种分化趋势在全球金融危机爆发后加速加剧。前所未有的低成本信贷渠道使全球豪富能够充分发挥其现有资产的杠杆作用，在资产持续通胀的背景下不断积累资本。银行更是推波助澜，以低至个位数的利率出借资金，客户通过投资和商业项目即可轻松获得两位数的回报率。David Poole指出，大型房地产投资者往往只需投入少量自有资金，其余部分均由银行提供融资。

除金融化外，技术进步和风险偏好的转变在巩固资本力量方面亦发挥了关键作用。David Poole将美国策略激进、创新驱动的资本市场（即“受益于科技进步”）与英国等厌恶风险、养老金驱动的市场进行了对比。与此同时，超级富豪的流动性日益增强，能够在全球各大枢纽之间顺畅无阻地转移资本、开展投资甚至安家落户。

David Poole指出，低利率、技术创新和经济金融化的共同作用加剧了财富集中现象，但由此产生的地缘政治及社会裂痕正对全球资本构成重大威胁。

他表示，精英阶层财富的急速增长已成为“受到更多政治关注的话题”。随着富裕阶层占有的财富份额越来越大，民众开始质疑制度体系的正当性。他警告称“这种趋势必须加以控制”，并指出极端的不平等终将引发“强烈反弹”。

政治层面的反应已然显现：左右两翼民粹主义抬头，全球自由贸易遭遇强劲逆风。David Poole指出，大规模加征关税和持续蔓延的保护主义，正是各国政府及被边缘化的民众反抗偏袒富人的体制而采取的手段。

展望未来，他认为，要想在动荡的环境中守护财富，必须在经济与政治上坚持“中立路线”，以恢复经济稳定，停止损耗财富的政治纷争。纵然已从业数十载，David Poole从未见过如此复杂的地缘政治格局，但他依然坚信“乐观与信心”是屹立市场不可或缺的重要品质。尽管超级富豪在过去数十年间借全球化浪潮与低成本信贷稳坐主导地位，但在未来能否维持经济影响力，将取决于其在纷乱格局中找寻生存之道的能力。

DAVID POOLE曾任花旗私人银行英国及爱尔兰地区负责人，现任Smith Square Partners与New Quadrant Partners高级顾问，为全球诸多高净值家族提供咨询服务

经纪人：Andrew Hay

2001年，Andrew Hay曾与一位客户洽谈房产出售事宜，客户有意出售其英国农村的一栋豪宅，该住宅最初购入价为340万美元。Andrew Hay建议标价540万美元，这在当时已经是同类交易中前所未有的高价，客户却表示反对，认为成交价将远高于此。一个月后，这栋豪宅以1,210万美元的价格成交。Andrew Hay回忆道：“客户对我说：‘Andrew，财富持续大增。虽然趋势尚不明显，但这是正在发生、且将持续的事实。’”

21世纪初，这一财富创造过程由早期的全球化进程及传统商业银行家向技术赋能型金融家的转型所推动。“技术开始真正发挥作用”，Andrew Hay指出，技术推动财富增长实现“质的飞跃”，使“人们能够迅速积累巨额财富”。▶

全球金融危机后，激增的私人资本从根本上改变了富豪群体的行为模式。安于主要居所的传统模式让位于足迹广泛的跨国布局，使全球超级豪宅需求呈指数级增长。正如Andrew Hay所言：“突然间，每位富豪都想拥有五套房产。”

与此同时，通信技术的进步使精英阶层摆脱了实体办公场所的束缚。Andrew Hay观察到，如今“财富实现了真正意义上的自由流动”，并指出现代超级游艇已配备开展全球业务所需的各类基础设施，功能之完备堪比六星级酒店。

然而，资本跨境无阻流动的时代已经终结。过去十年间，Andrew Hay观察到超级富豪的全球投资版图正在不断缩小。之前，他们会考虑在多达15个不同的目标市场配置资产；但现在，“动荡的局势使合适的投资目的地大幅减少”。这导致资本集中流向少数几个核心枢纽，其中包括纽约、佛罗里达、迪拜、伦敦和新加坡。Andrew Hay提出他的思考：“随着不确定性加剧，可选市场是否会越来越少？”

鉴于投资面临的外部约束不断增强，亿万富翁开始倚赖家族办公室。如今，审慎敏锐的家族已将财富分散在世界各处，包括美洲、欧洲和亚太地区。这种多元化布局出于对安全与法律保障的深切需求。尽管英国税负沉重且政治局势不明，但“坚如磐石的法治根基”仍引得高净值家族蜂拥而至。正如有位澳大利亚矿业亿万富翁所言，全球投资者将欧洲视为“藏品琳琅的博物馆，而非投资之地”。

日益沉重的合规负担也让现代财富格局愈加复杂。严苛的反洗钱审查意味着在多个司法管辖区开展业务将严重限制家族的自主权。Andrew Hay引用前同事的话指出：“归根结底，对这些家族而言，隐私才是最昂贵的奢侈品。”

未来五年，Andrew Hay预计美国仍将是全球财富创造的强力引擎，激昂不竭的企业家精神和去中心化的经济生态使其占据无可争议的主导地位。与此同时，随着全球范围内对财富高度集中的疑厌情绪持续升温、社会矛盾发酵，Andrew Hay对地缘政治风险保持高度警惕。当被问及日益扩大的不平等是否会掀起政治清算风暴时，他持谨慎态度：“是否会发生翻天覆地的变化？我不得而知。我认为事情未必关乎财富，而更有可能关乎水资源及其他关键资源。”展望未来，全球精英阶层或将采取防御性的多元化配置，



安于主要居所的传统模式让位于足迹广泛的跨国布局，使全球超级豪宅需求呈指数级增长

将目光投向既能实现财富动态增长、又能提供坚实法律保障的地区。

ANDREW HAY曾任莱坊全球住宅部主管，现为全球私人家族及企业战略顾问

投资者：Jonathan Goldstein

Jonathan Goldstein是Cain International的联合创始人兼首席执行官，同时是切尔西足球俱乐部（Chelsea Football Club）的共同所有者。他始终坚信，对于关注富裕阶层需求的投资者而言，全球经济仍有望带来超额回报。

对此，Jonathan Goldstein身体力行：在主权财富基金和家族办公室资本的支持下，他正将资金审慎投入高端房地产及酒店行业。如今财富创造规模前所未有，资本流动重塑全球格局，其投资策略为富豪经济的发展擘画宏伟蓝图。

Jonathan Goldstein指出，经济不仅创造了惊人的财富，同时也改变了财富的消费方式。他观察到，“疫情之后，消费者更愿意把金钱投入于体验，而不仅仅是积累物质财富”，并指出消费者的关注点明显向独特性和隐私性倾斜。

这一结构性转变使全球精英成为具有极高流动性的消费者和投资者，能够更加自由地跨国配置资本。“人口的流动性前所未有”，Jonathan Goldstein指出，富豪们对传统国家边界依附性正在逐步弱化。

他投入巨额资本以践行此项理念，重点布局高端消费市场，包括品牌住宅、奢华酒店和私人俱乐部。在各大家族办公室的支持下，其投资覆盖比佛利山庄、迈阿密、欧洲乃至中东等高门槛市场。

对Jonathan Goldstein而言，真正的价值源于毫不妥协的品质标准与稳固强大的品牌信誉。他阐释道，在高端市场中，“人们愿意为获得与众不同的奢华体验支付溢价。”

然而，上述策略执行难度极大且费力劳心。Jonathan Goldstein警告称“这绝非业余人士能轻松涉足的领域”，并补充道：“要想把控房产的每处细节以及最终交付的各项服务，务必了解客户及其基本状况。”

Jonathan Goldstein并未忽视财富集中所伴随的固有风险。他坦承政治抵触情绪日益高涨、涓滴效应并未显现，并警告称，忽视这些问题



税务优势 迈阿密的税收政策极具竞争力

“

人们愿意为获得与众不同的奢华体验支付溢价

“将损害社会凝聚力，进而对该模式构成实质性威胁”。

然而，这些压力并未推翻其投资逻辑，只是改变了财富的流向。政界已考虑开征财富税，促使超级富豪纷纷另觅佳所。Jonathan Goldstein表示：“如果可以选择，迈阿密是理想的去处。”他指出，如今富豪正涌向阿联酋、意大利等税负较轻、配套成熟的中心城市，而严苛的税收制度则令伦敦等传统的热门城市黯然失色，导致“市场失去活力”。

展望未来，Jonathan Goldstein认为这将是持续数十年之久的结构性趋势，而非周期末期的

投机浪潮。他认为，要想预判该行业的未来，需首先考察兼具奢华生活方式与宽松监管环境的市场。他断言：“在我看来，如果不了解迪拜，就无法理解如今的奢侈品市场。”

尽管地缘政治局势纷乱、宏观经济形势多变，Jonathan Goldstein对全球精英持续消费能力的信心依然坚定。在他看来，服务富裕群体的战略清晰且长远：“我认为这个资产类别正在不断增长，而且其趋势不可逆转。”

JONATHAN GOLDSTEIN是房地产领域跨国投资公司Cain的联合创始人兼首席执行官

伦敦新章

伦敦曾为全球的富豪经济提供范本，如今正面临新的竞争格局

如果说2005年前后是全球财富集中时代的开端，那么伦敦无疑是富豪经济的源起之地。

彼时正值金融危机爆发前夕，乐观情绪弥漫，资本自由流动，监管政策宽松，政界对巨富普遍持宽容态度，有鉴于此，2007年《财富报告》将伦敦描述为“财富集中时代名副其实的”世界中心”。

这一切并非一日之功。直至20世纪80年代中期，大型城市仍普遍深陷衰落困境。伦敦的人口从战前的860万降至1985年的660万。然而，以“金融大爆炸”为开端的经济自由化成功扭转颓势，英国开启了长达二十年的复苏进程，乐观情绪在托尼·布莱尔（Tony Blair）执政初期升至顶峰。伦敦堪称现代全球城市的典范，拥有繁荣的金融产业和独特的语言霸权，法律完备，文化多元，交通便利，鲜有城市能与之匹敌。

2008年金融危机成为首次真正的压力测试，随之而来的是英国脱欧、新冠疫情，以及经济压力、极端政党崛起和围绕移民等议题的激烈争论导致的长期政局动荡。几乎每场风波都会引发关于伦敦衰落的预言，但这些预测最终都未成真。伦敦市法团（City of London Corporation）的评估显示，伦敦目前依然稳坐全球金融中心头把交椅。伦敦智库Z/Yen集团近期发布的《全球金融中心指数》（Global Financial Centres Index）基于140项指标展开分析评估，得出纽约位列第一，伦敦紧随其后，两者仅相差一分。

主导地位面临挑战

对伦敦主导地位的威胁往往突然显现，对其国际影响力的担忧情绪却在民众心中悄然滋长。财富税和房产税政策的修订增补，加之“免税之都”迪拜等

竞争对手的崛起，致使焦虑情绪日益加深。2024年10月宣布的非居民税收制度改革更促使众多富豪迁往他处。英国预算责任办公室（Office for Budget Responsibility）预测，受影响的非本地居民中可能有20%（约1,200人）选择离开。英国经济与商业研究中心（Centre for Economics and Business Research）则认为该比例可能接近25%。

伦敦政治经济学院（London School of Economics）政府系教授Tony Travers对伦敦作为财富与商业中心的前景仍持乐观态度。他表示，关于伦敦衰落的种种预测“早已脱离了对现实变化的理性解读”。伦敦仍是全球第三大城市经济体，其资本运作的规模与多元化程度令任何城市都难以望其项背。Tony Travers教授认为，英国脱欧恰恰证明，一旦资本和经济活动扎根于伦敦这样的城市，就不会轻易动摇。

城市的固有优势同样至关重要。伦敦交通局（Transport for London）新开通的伊丽莎白线等重要基础设施将提升互联互通水平，文化资源



“

伦敦仍是全球第三大城市经济体，其资本运作的规模与多元化程度令任何城市都难以望其项背

则深植于城市发展肌理。以伦敦西区为例，其疫后复苏速度远超纽约百老汇，且每年吸引的游客数量甚至多于英格兰足球超级联赛（Premier League）。最新的《米其林指南》（Michelin Guide）显示，伦敦餐饮业与巴黎的差距正在迅速缩小，星级餐厅数量在未来十年内有望超越巴黎。

信心削减

不过，Tony Travers教授警告称，如果政府忽视富裕阶层在伦敦蓬勃发展的文化产业中发挥的作用，将会付出惨痛的代价。他指出，这是支撑一切的根基，“一座繁华的都市需要律师、对冲基金、私募股权投资人以及金融和商业服务业，而不只是璀璨灯火。”

如今，伦敦需要一段稳定的时期来保持其优势。Tony Travers教授认为，当前的风险不在于伦敦会突然失去竞争力，而在于长期的政治和财政不确定性会逐渐侵蚀边缘群体的信心。他表示：“决策者既不希望出现政治动荡，也不希望外界认为税收制度随时可能调整，进而导致城市的吸引力下降。然而在过去几年里，历届政府偏偏在这点上‘政绩显著’。”

虽然准确的财富迁移数据难以获取，但高端住宅市场提供了颇有价值的参考指标。莱坊数据显示，全球范围内，价值1,000万美元以上的住宅销量正在上升，而伦敦却不升反降。2025年第四季度，伦敦仅成交35宗此类交易，排名跌至全球

第七位，落后于悉尼、迈阿密和新加坡。相比之下，伊朗冲突前迪拜共成交143宗此类交易，环比增长39%，总价值达25亿美元，增长27%。

但以上数据可从两个角度解读。虽然买家正在减少，但业主也并未大规模抛售房产——至少目前尚未如此。莱坊经纪人指出，曾经偏好豪华别墅的买家如今更青睐公寓。对此，莱坊私人房产管理服务部合伙人Alasdair Pritchard阐释道：

“这取决于他们在此地居停的时间长短。”（更多内容见第30页）

广度与深度

即便逃离伦敦，别处的生活也未必更美好。尽管阿联酋、意大利、瑞士等国家竞争力强劲，但人们普遍认为，伦敦的发展机会之丰富、制度体系之完善、文化底蕴之深厚，是其他任何城市无可比拟的。英国并非唯一一个在疫后财政压力下要求富人缴纳更多税款的国家，伦敦也不是唯一一个由左翼政府治理的城市。其结果并非资本出逃，而是需求减少。

Alasdair Pritchard总结道：“巅峰期已过，此前融资成本低廉、非本地居民税制并未成为问题，富豪争相竞购高端住宅，而如今买家却寥寥无几。过去五年，伦敦一直面临激烈竞争，但真正改变局势的是税制的调整。一些原本处于观望状态的人选择离开，但他们并未出售名下的房产，这才是关键所在。” ■

灯火璀璨 伦敦因浓厚的文化氛围而极具吸引力



“

逃离伦敦的富豪发现，别处的生活未必更美好

杠杆与传承

家族办公室曾被视为私有财富的隐形守护者，如今其投资影响力不断提升。2026年莱坊家族办公室调查揭示了这神秘而关键的金融领域中不断调整的策略、愈发膨胀的雄心以及正在重塑金融领域的种种力量



量化成势

2026年，全球家族办公室的数量将突破10,000大关，其全球影响力不容小觑。北美以约40%的占比位列榜首，印证了其强大的经济实力。欧洲和亚太地区紧随其后，各占25%，其余则是中东、拉丁美洲和非洲。该行业正以年均5%的速度增长，甚至快于全球经济增速，凸显了财富集中趋势强劲的发展势头。

如今，家族办公室已不再是小众选择，而是超级富豪的标准配置。其职能范围也愈加广泛，上至投资监督、资产管理，下至处理日常家庭开支、编制复杂的继承规划。规模更大的家族办公室已成为具备全球运营能力的强大投资平台。然而，尽管地位举足轻重，其运作却始终蒙着神秘的面纱，大量关键职能游离于监管之外。

2026年第一季度，莱坊通过家族办公室调查与40余家家族办公室展开深度访谈，覆盖伦敦、纽约、迪拜、新加坡、中国香港特别行政区等地。调查深入探讨了财富迁移、代际战略冲突、对超额收益的执着追求，以及财富管理领域在传统私人银行业务框架之外的颠覆性变革。

现代家族办公室的崛起本质上是全球财富急剧扩张的缩影。从科技和娱乐，到体育与金融，巨额财富正以前所未有的速度进涌。然而，尽管发展迅猛，家族办公室的内部结构却呈现出显著差异：既有配备内部投资团队的高度制度化的平台，也有倚赖少数几位亲信顾问、甚至仅由一人支撑的小型非正式机构。“家族办公室，各个不相同”的说法至今依然成立。

长线思维

尽管形式多样，间或存在非正式性，家族办公室的目标已从单纯的资本保值转向结构化运作。投资组合的目标清晰明确且受到监控，投资流程趋于规范，决策亦有深度分析和治理机制的支撑。其初衷并非盲目承担风险，而是更审慎地管理资本，追踪表现，确保资产配置服务于长期目标。

以下趋势印证了此番转变。首先是协同性增强。共同投资使各个家族能够与同行分享专业知识、分散风险并把握更大机遇。有受访家族办公室坦言，他们“从不领投”，而是倾向于与值得信赖的同行或个人共同投资，这为其交易选择增添了信心与底气。

其次是专业化转型。早期的家族办公室多仰赖外部顾问，如今则有许多已配备私募股权、风险投资和房地产领域的内部专家。部分家族公

室正在提升自身的运营能力，通过收购开发、规划或建筑企业支持其房地产投资策略。

三是多元化布局。越来越多的投资组合将传统流动资产与私募股权、风险投资、基础设施及直接房地产投资相结合。这并非盲目的多元化尝试，而是致力在不同的经济周期中获得稳定的长期回报。

锐敏敏捷

对业绩的追求亦在加速行业的全球化进程。富裕家族纷纷在全球各地扎根，以获取交易机会、拓展人脉网络并吸纳人才。伦敦与纽约的地位依旧坚挺，迪拜、中国香港特别行政区、新加坡等新兴枢纽正以破竹之势迅速崛起。虽然伊朗冲突导致不确定性增加，但正如有受访者所言，得益于通达的交通体系和优越的营商环境，迪拜仍是全球财富流动的“必经之路”。

尽管自身实力日益壮大，家族办公室仍与私人银行及财富管理机构保持密切联系，以获取托管、流动性管理及市场情报服务。虽然不乏对银行产品“千篇一律”的抱怨，但受访者普遍承认，严苛的监管令创新举步维艰。

展望未来，颠覆性变革很可能重塑整个财富管理生态。机构可借助技术、数据平台及更优的交易搜索工具分析海量投资机会，以更高效的方式向客户推介。银行和资产管理公司将家族办公室视为尤具吸引力的细分市场，并投入巨资以求在变局中保持竞争力。

在此背景下，单一家族办公室或将展现出独特韧性。敏捷灵活的特质、高效的决策机制以及单一资本基础的结构使其能够随机应变，把握机遇。在财富快速增长、市场日益复杂的当下，敏捷性是否会成为制胜法宝？请继续阅读，了解专家小组所强调的核心主题。▶



2026年莱坊家族办公室调查

请扫码注册，输入邮箱地址，
即可获得2026年莱坊家族办公室
调查的详细内容

核心主题

从房地产到高效流动的财富配置，我们将深入探讨2026年莱坊家族办公室调查中五大值得关注的重点领域

1

房地产配置需求保持韧性

许多家族对购置地产有着特殊的热情，对通过创业或实业起家的家族而言，房地产依然是首选的资产类别。有受访者表示：“作为有形资产，房地产几乎是天然的避风港，……并且有资产作支撑，让人倍感安心。”

直接持有房产依然尤其具吸引力，家族能够主导开发策略、有效管理风险并获取全部超额收益，而无需通过基金结构与他人分摊回报。

此外，房地产也与长期投资理念高度契合。由于没有外部投资者或基金存续期的压力，家族办公室能够稳渡市场波动，获得稳定的收益并实现财富的跨代传承。

“

增值型项目机遇巨大。由于建设成本高企，各地建筑业进入漫长的寒冬，欧洲高端住宅供应出现严重断层

“

我们看好数字基础设施，包括数据中心及为其提供支持的公用事业

2

增值机遇

尽管房地产仍是许多投资组合的压舱石，但投资策略正变得更加有针对性和主题性。在人工智能、云计算和数字基础设施快速发展的背景下，数据中心已成为炙手可热的投资标的。

此外，多位受访者还强调了对其他经营型房地产的兴趣，其收益往往取决于潜在的人口或经济趋势。全球教育市场需求火热，学生公寓仍具吸引力；电商市场规模持续扩张，物流仓储和配送资产依然备受追捧；人口老龄化日益加剧，医疗相关房地产正成为投资者的新宠。

这些领域兼具稳定收益与长期增长潜力，与长期资本的特性及跨周期持有资产的策略高度契合。



3 变革潜力

调查显示，财富管理领域亟需一场深刻的变革。私人银行受制于2008年后的监管与合规要求，致使他们无法满足家族办公室对于复杂杠杆操作、直投交易以及超额收益策略的需求。

莱坊专家小组识别出两大机遇：第一，建立既能提供机构级交易量、又能避免传统银行运营受制问题的模式（尽管不可能完全规避监管）；第二，数字化聚合，实现对包括流动资产、超级游艇、房地产在内的复杂投资组合的全方位实时追踪。

此外，有观点指出，一场大胆的变革正悄然发生，“去中介化”便是例证。有受访者指出：“知名投资机构已经抛弃中介，投入巨资直接与家族建立联系，而非等待银行提供渠道。”



新生代投资者希望即时掌握所有投资动态，实时查看交易情况，并同步跟进货币管理外包信息

4 伦敦角色的转变

从调查中可以看出，伦敦目前正面临着巨大的压力。与十年前相比，人们的态度明显更加谨慎，但大家也认为伦敦的重要性并不会就此消散。

许多受访者指出，英国的吸引力确实正在减弱。难以预测的政府决策和不断变化的监管要求，迫使投资者将目光转向中东、欧洲甚至亚洲。有受访者表示：“伦敦拥有优越的地理位置、完善的法律体系和坚实的制度保障，是吸引财富和投资的磁石。但这些优势已被视为理所当然，英国因此流失的税收数额高得惊人。”

然而，伦敦的衰落是相对的。在全球流动性日益增强的时代，伦敦强大的金融生态系统、全球连通性和时区优势依然是强有力的锚点。即便



高净值人士希望拥有一支精干的核心团队和一组随时待命的外部专家



如果政府对与英国相关的离岸结构课以重税，家族办公室将另寻他处

高净值人士选择迁往他处，家族办公室也常会保留伦敦据点，正如受访者所言：“这儿才是谈生意的地方”。

5

“随行式”亿万富豪：高效流动的财富

有受访者回忆道：“十年前，我们的目标是建立拥有数十名员工的办公室。”但亦有受访者指出：“部分家族意识到，他们建立的小型机构运转迟缓、成本高昂。”因此，部分富裕家族转而采用更加灵活精简的组织架构。

在实践中，这意味着日常协调工作通过即时通讯平台和远程助理完成，而非依赖大型常设办公室。这反映出超高净值人士生活方式的转变，转向更具即时性和便捷性。以航空业为例，客户更愿意支付额外费用包机出行，而非维护私人机队。同样的逻辑也体现在部分家族办公室的内部管理上，即保持精简架构，机会出现时再调用外部专家与人脉资源。

全球家族办公室枢纽速览

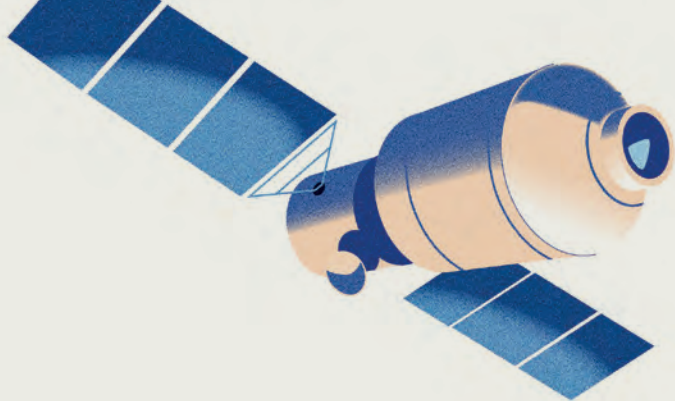
伦敦：作为全球财富的情感与社交中心，伦敦正经历着富豪的“被动迁徙”。非本地居民税制的调整使部分常住居民转为“富豪游客”，他们飞抵伦敦，出入顶级会所，短暂停留后便匆匆离境。尽管如此，伦敦作为全球金融中心的地位依然稳固，众多家族仍依赖其强大的交易撮合能力与咨询生态系统。

迪拜：迪拜已成功将自身定位为高流动性财富的低税乐园。过去五年间，当地生活配套设施日臻完善；邻近的阿布扎比凭借充满活力的现代生活方式迅速崛起，进而增强了迪拜的吸引力。伊朗冲突对阿联酋枢纽地位的长期影响尚待观察。

中国香港特别行政区和新加坡：中国香港特别行政区正致力破除监管制约，稳步扩大其作为家族办公室枢纽的市场份额。尽管面临激烈竞争，新加坡依然脱颖而出，被受访者视为“不可或缺”的枢纽城市。

新兴替代选择：意大利凭借单一税制成为外流资本的栖息地。超高净值人士通过本地化的生活消费、雇佣服务、购置地产及法律服务为意大利注入源源不断的金融活水，这表明，投资和消费与税收一样，都能为经济增长创造红利。与此同时，英国海峡群岛正吸引着寻求地缘政治安全屏障和资产保护的美国本土家族，反映了富裕阶层避税以外的多重考量。





房地产

当前及未来影响全球住宅及商业地产市场的关键因素和趋势

- | | | | |
|----|---|----|------------------------------------|
| 24 | PIRI 100
2025年莱坊国际豪宅指数研究结果及洞察 | 43 | 无处不在的能源
能源需求即是机遇 |
| 34 | 聚焦欧洲
深入剖析欧洲地区表现最佳的市场 | 44 | 酒杯半满
全球葡萄园正在学习适应变化并蓬勃发展 |
| 37 | 热门住宅市场
2026年值得关注地区综述 | 48 | 七大关键趋势
推动商业地产市场发展的行业与投资者 |
| 41 | “链”锁反应
人工智能能否助力区块链发挥应用价值？ | 52 | 私人财富崛起
私人资本如何改变商业地产的游戏规则 |
| 42 | 最后的前沿
航空航天如何重塑房地产行业版图 | | |

PIRI 100: 权威豪宅指数



二十年来，莱坊国际豪宅指数（PIRI 100）针对全球主要住宅市场的价格走势提供了独到洞察。以下为本年度指数趋势

2025年，全球豪宅价格上涨3.2%，略低于上一年度3.6%的增幅。在莱坊国际豪宅指数追踪的100个市场中，73个市场实现价格增长，24个市场则出现下跌。平均增长率掩盖了显著的市场分化，东京顶级新建公寓价格飙升（58.5%），广州等中国主要城市的豪宅价格则显著回落（-12.2%）。

各地区的表现存在明显差异。中东市场领跑全球，平均涨幅达9.4%，主要由迪拜市场高达25.1%的强劲增长所驱动。其次是拉丁美洲和加勒比地区，平均涨幅为4.7%；亚太地区（3.6%）和欧洲（3.3%）紧随其后。仅北美呈负增长趋势，价格平均下跌0.9%，反映出加拿大市场的疲软态势。

随着2025年全球主流住宅价格上涨2.9%，豪宅市场继续跑赢各国整体市场。此趋势自2023年初以来就已十分明显，反映出豪宅市场对抵押贷款融资的依赖度较低，并在一定程度上抵御了2022年后的加息冲击。这种强劲势头于充满挑战的背景之下形成，这些挑战包括持续的通货膨胀、长期居高不下的利率，以及重塑跨境财富流动的地缘政治动荡。



直冲云霄 纽约市场克服税收挑战逆势上扬

3.2%

2025年全球豪宅价格涨幅

“

豪宅市场继续跑赢
各国整体住宅市场

北美

纽约市场克服了对新任市长佐赫兰·马姆达尼（Zohran Mamdani）可能出台财富税和房产税的担忧情绪，逆势而上。尽管房价仅小幅上涨（0.8%），但顶级拎包即住式房产库存却极为短缺，尤其是上东区（Upper East Side）正迎来强劲复苏。洛杉矶（1%）正在应对ULA法案（即“豪宅税”）以及可能实施的“亿万富翁税”带来的影响，这些政策导致超级豪宅市场的流动性有所降温；不过，像比佛利山庄（Beverly Hills）这样的免税区依然表现强劲。同时，于整个洛杉矶市场而言，其2025年1,000万美元以上级别的豪宅交易量位居全球第三。

迈阿密房价出现小幅下跌（-0.5%），但这只是自2021年以来价格快速飙升之后的回调。这座城市已从二套房和阳光度假地的财富港湾，转型为日益成熟的国际商业枢纽，2025年吸引的海外住宅投资高达44亿美元（第32页）。

阿斯彭（2.3%）创下了有记录以来第三高的年度销量纪录（第33页）；而在更往北的地区，高昂的债务成本导致温哥华市场出现逆转（-7%），多伦多市场则持续下滑（-7.8%）。尽管面临上述短期压力，但在蓬勃发展的科技与人工智能行业的推动下，多伦多依然将自身定位为跨境财富中心。

中东

尽管伊朗冲突已成为主导2026年地区市场走向的大背景，许多关键地区仍延续着2025年的强劲势头迈入新的一年。在海湾地区，阿联酋在超级豪宅市场的表现依然保持全球领先。迪拜（25.1%）继续稳居前列，其在2025年共录得500笔价值1,000万美元以上的豪宅交易，较之2021年的113笔有了显著增长。除迪拜外，阿布扎比也正稳步崛起，成为追求私密低调生活方式的超高净值人士的理想之选（第32页）。

亚太

亚洲城市房产市场呈现出显著分化。尽管中国香港特别行政区的房价在2025年有所回落（-2.1%），但该城市的超级豪宅销量却逆势创下强劲增长，第四季度共有81笔价值1,000万美元以上的豪宅交易，数量仅次于迪拜。此般强劲势头主要源于IPO市场复苏、来自中国内地买家的资金配置需求以及高端人才通行证计划的推行。

相比之下，新加坡继续刷新价格纪录，交易单价通常超过每平方英尺6,000美元，但由于

60%的额外买方印花税对大多数海外买家造成了影响，其豪宅交易量依然受限。

在印度，国内财富的快速积累正在重塑高端市场格局，其中孟买尤为显著（第33页）。澳大利亚各地以生活方式为导向的市场及二套房市场表现强劲。黄金海岸和布里斯班表现突出（第33页），而悉尼第四季度的表现格外亮眼，共录得52笔超级豪宅交易，创历史新高。新西兰的市场状况稍显不均。奥克兰的豪宅市场（-5.2%）表现低迷但总体企稳，高端房产供应紧张，买家眼光颇为挑剔。但在全国范围内，超高净值买家对标志性房地产的需求依然十分旺盛。

欧洲

欧洲许多市场正处于过渡期。随着针对富裕阶层的税收政策发生变化，伦敦市场（-4.7%）正在发生演变，买家预算受到挤压，部分需求正向租赁市场转移。尽管米兰（0.4%）和马德里（5%）等新兴竞争力城市正在吸纳部分流动资本，但欧洲豪宅市场的真正优势依然在于该地区是经典的二套房选址地。美丽贝尔（9%）和马贝拉（8.1%）的需求依然旺盛，许多买家优先考虑能够世代相传的家族度假豪宅，使这两个地区持续吸纳大量资本（第34页）。▶

强势攀升 中国香港特别行政区超级豪宅销量大增



全球数据

莱坊PIRI 100为全球主要豪宅市场的表现提供了权威视角。通过分析不同地区及房地产行业的数据，该指数不仅揭示了全球宏观趋势，还凸显出当下跑赢整体市场的个别领先市场。

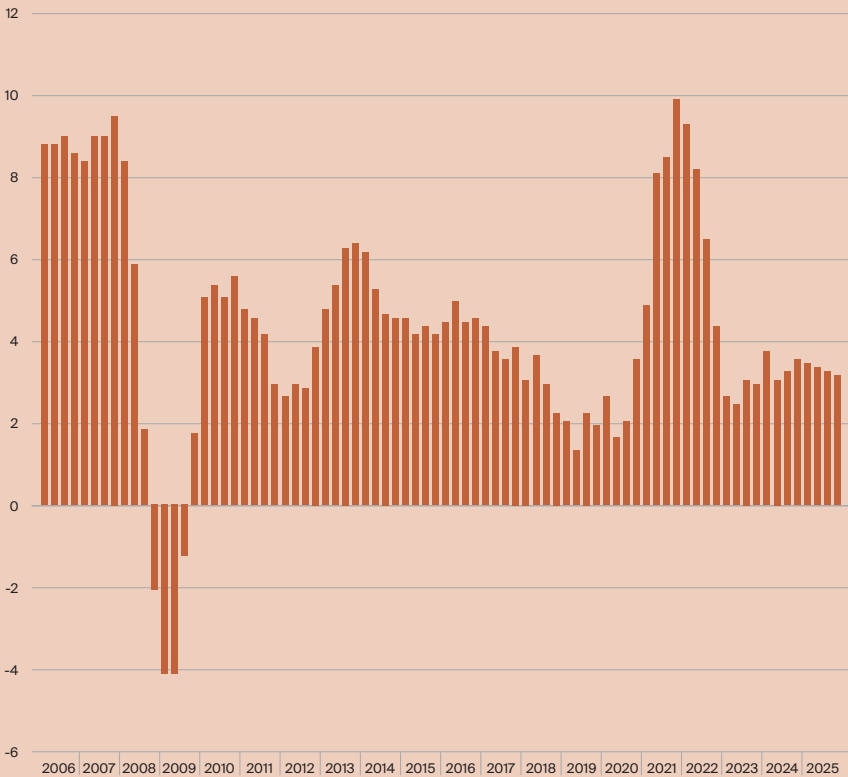
聚焦表现

各地区及各类型豪宅价格年平均变幅

	2024年	2025年
亚太	3.6%	3.7%
欧洲	2.6%	3.3%
拉丁美洲和加勒比地区	5.3%	4.7%
中东	9.5%	9.4%
北美洲	3.1%	-0.9%
城市	4.1%	3.1%
滑雪胜地	3.4%	4.6%
阳光度假地	3.1%	3.8%

起伏不定的二十年

自莱坊《财富报告》首次发布以来的豪宅价格年度变幅（%）



58.5%

东京的新建公寓市场由于利率低、供给稀缺以及来自亚太地区的强劲需求而受到提振

8.7%

孟买的房价受豪宅与超级豪宅强劲需求的推动而大幅飙升，200万美元以上的新建住宅销量创下历史新高

67.1%

过去五年间，佛罗里达州的热点市场经历了剧烈的价格波动，其中迈阿密是其关键枢纽市场

61.2%

葡萄牙的税收与签证政策利好、有限的住房存量以及新增的美国直飞航线，显著提升了昆塔杜拉格的吸引力

-8.8%

奥克兰近期的豪宅价格下跌，这是其在新冠疫情期间房价飙升后的市场回调

-4.7%

自2014年以来，财富税的调整令伦敦市场持续承压，而日前针对非本地居民税制的修改亦在近期导致豪宅价格下跌

涨幅榜

排名	市场	12个月价格变幅
		变幅 (%)
1	东京	58.5
2	迪拜	25.1
3	马尼拉	17.5
4	首尔	14.7
5	布拉格	14.6
6	开曼群岛	11.0
7	墨西哥城	9.4
8	班加罗尔	9.4
9	美丽贝尔	9.0
10	孟买	8.7
11	波尔多	8.5
12	马贝拉	8.1
13	新加坡	7.9
14	开普敦	7.4
15	吉达	7.2

市场	5年价格变幅
	变幅 (%)
迪拜	193.9
东京	159.3
棕榈滩	90.5
马尼拉	84.9
利雅得	77.7
迈阿密	67.1
首尔	64.8
圣特罗佩	64.0
开曼群岛	62.0
昆塔杜拉格	61.2
阿斯彭	57.7
墨西哥城	56.8
奥兰治县	53.6
汉普顿	52.2
圣巴特岛	50.5

跌幅榜

排名	市场	12个月价格变幅
		变幅 (%)
86	金边	-1.4
87	泽西岛	-1.4
88	伊维萨岛	-1.8
89	中国香港特别行政区	-2.1
90	达拉斯	-3.0
91	惠灵顿	-3.1
92	奥斯汀	-4.5
93	伦敦	-4.7
94	北京	-4.9
95	上海	-5.0
96	奥克兰	-5.2
97	温哥华	-7.0
98	深圳	-7.2
99	多伦多	-7.8
100	广州	-12.2

市场	5年价格变幅
	变幅 (%)
斯德哥尔摩	4.7
圣让卡普费拉	4.4
马拉喀什	4.0
纽约	3.1
戛纳	1.1
中国香港特别行政区	0.9
吉隆坡	0.6
广州	-0.3
雅加达	-1.3
伦敦	-4.7
金边	-5.6
深圳	-6.6
奥克兰	-8.8
布宜诺斯艾利斯	-11.1
惠灵顿	-14.7

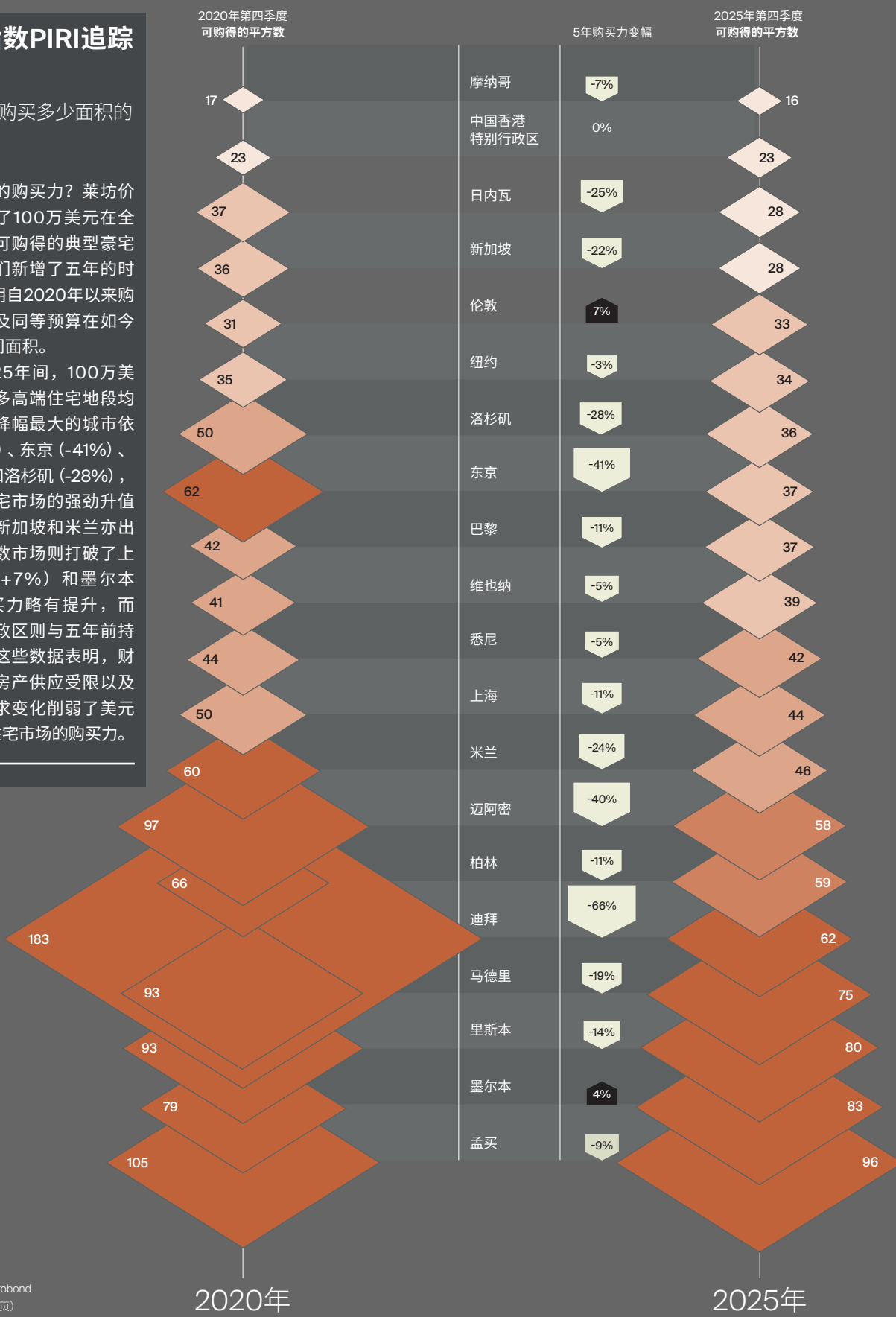
资料来源：莱坊研究部、Macrobond
更多数据请参阅数据库（第76页）

国际豪宅指数PIRI追踪工具

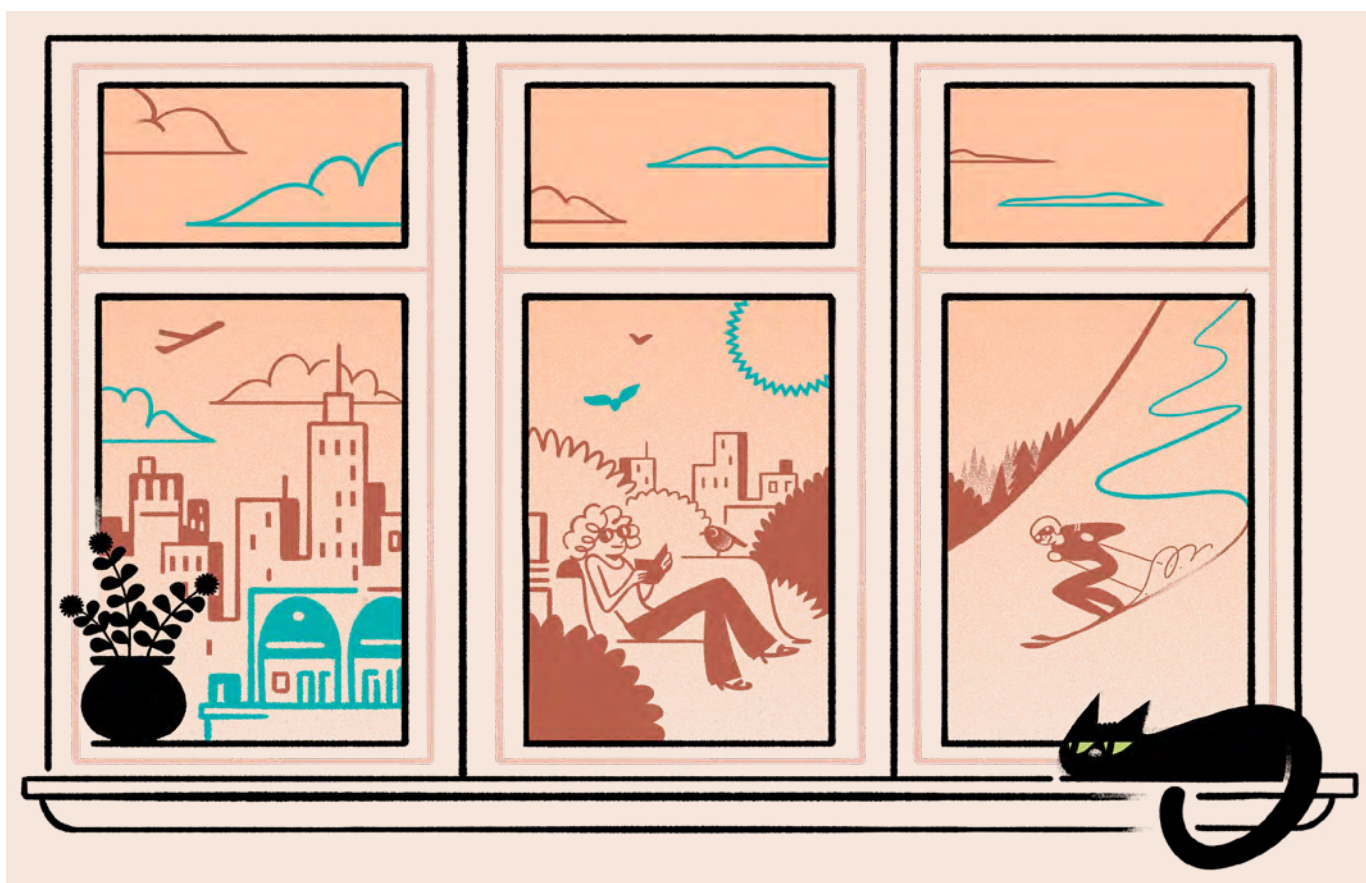
100万美元可以购买多少面积的豪宅？

想知道当前预算的购买力？莱坊价格追踪工具揭示了100万美元在全球不同豪宅市场可购得的典型豪宅面积。今年，我们新增了五年的时间维度，旨在阐明自2020年以来购买力的变迁，以及同等预算在如今可购得的居住空间面积。

2020至2025年间，100万美元的购买力在许多高端住宅地段均出现大幅缩水。降幅最大的城市依次为迪拜（-66%）、东京（-41%）、迈阿密（-40%）和洛杉矶（-28%），这反映出高端住宅市场的强劲升值态势。日内瓦、新加坡和米兰亦出现显著下降。少数市场则打破了上述趋势：伦敦（+7%）和墨尔本（+4%）的购买力略有提升，而中国香港特别行政区则与五年前持平。总体而言，这些数据表明，财富的快速增长、房产供应受限以及全球投资者的需求变化削弱了美元在全球多个顶级住宅市场的购买力。



资料来源：莱坊研究部、Macrobond
更多数据请参阅数据库（第76页）



从财富创造和税收驱动财富与居住地流动，到供应短缺、品牌效应以及全球枢纽之间的竞争，我们将深入探讨当前推动高端住宅市场走势的六大结构性力量

影响全球住宅市场的六大关键趋势

1

财富创造的持续增长

在许多市场中，高端住宅板块已与整体住房市场脱钩，其增长主要得益于财富创造的优异表现。目前全球财富创造年增长率达5.3%，高于3.3%的全球GDP增长率。尽管主流市场对宏观经济的逆风依然高度敏感，但财富创造的强劲增长态势使高端住宅需求相对更具韧性，尤其是在近期债务成本波动背景下表现更为稳健。例如，在伦敦市中心优越地段，近50%的购房交易为无杠杆（即全款）购买。因此，在全球主要枢纽城市，豪宅板块的表现正跑赢整体住房市场。

2

税收政策与政治风向驱动财富迁移

税收及“反财富”论调逐渐成为影响住宅市场的结构性因素。在洛杉矶，ULA法案（即“豪宅税”）以及关于征收“亿万富翁税”的讨论削弱了市场情绪，但市场需求依然稳固，甚至促成了创纪录的超级豪宅交易。纽约同样面临与财富税和房产税类似的舆论噪音，但并未对交易量造成实质性冲击。这种模式反映了政治现实：成熟的全球性城市通常倾向于加强公共财政与资产税讨论，因此财政压力往往会推动政策向资产征税倾斜。墨尔本的房产税高于悉尼，其房产成交受限的现象体现出潜在风险。在英国，非本地居民税制改革已促使流动资本涌向摩纳哥、意大利、阿联酋、瑞士及其他地区。预计未来这种趋势仍将持续。

3

高流动性与“灵活居住”型生活方式

不断上升的税收和日益增加的监管压力正在加速全球财富的流动。越来越多的超高净值人士选择在多个司法辖区之间进行生活与资产布局，家族办公室则在积极管理税务、生活方式以及政治风险。因此，像伦敦这样成熟的枢纽城市正在向“灵活居住”模式转变：这些城市成为出于商业、文化交流和社交联络等目的而短暂驻留之地，而非永久居所（第30页）。欧洲买家尤其倾向于米兰、马德里和马耳他等更具税收优势的居住地，有选择性地利用全球主要城市，而不是长期定居。这种流动性正在重塑高端住宅的需求结构，灵活性已成为价值形成的核心驱动因素。

4

财富枢纽的竞争与协同

随着富裕阶层的生活方式愈发具备流动性，其顾问团队亦呈现同样的趋势。伦敦、纽约和迪拜展现出新兴模式：家族办公室纷纷于全球多个枢纽城市设立分支机构。在亚洲，此趋势正在重塑中国香港特别行政区与新加坡在财富领导地位方面长期存在的竞争格局。新加坡在疫情后迎来强劲增长，巩固了其避风港地位，并吸引大量家族办公室进驻。然而，空间约束、高昂的生活成本与日趋严格的监管制度减缓了新加坡的增长势头。

“

在洛杉矶，ULA法案（即“豪宅税”）以及关于征收“亿万富翁税”的讨论削弱了市场情绪，但市场需求依然稳固，甚至促成了创纪录的超级豪宅交易

相比之下，中国香港特别行政区正出现复苏。香港IPO市场回暖，同时大批内地专业人士正通过新的人才通行证计划涌入该地区，推动其吸引力回升，凭借较低的所得税、价格更具吸引力的房地产以及较快的家族办公室设立流程，香港特别行政区正重新凸显其吸引力。随着亚洲各地财富创造的加速，加之家族办公室日益采用多枢纽布局策略，中国香港与新加坡这两处金融中心正逐步形成互补格局，随之而来的是对当地豪宅需求的带动。

5

稀缺性重塑豪宅市场

优质且便捷拎包入住式房源长期短缺，正成为全球高端住宅市场的关键特质。在纽约、伦敦、洛杉矶和悉尼等地，受建筑成本上升、规划延迟及监管约束影响，富裕买家越来越不愿承担房屋翻新风险。因此，定价合理的拎包入住式房产引起了激烈竞争，交易周期显著缩短。尽管各市场面临的制约因素各不相同，如税收政策、环境干扰、严格的规划体系和有限的土地供应，但结果却高度一致。从迈阿密海滩到新加坡和阿斯彭，稀缺性支撑着资产价值、压缩选择空间，并推高了全球主要财富枢纽中高品质拎包入住式房产的溢价水平。

6

精品品牌住宅的溢价

已竣工住宅库存的稀缺与全球财富增长，正推动品牌住宅市场快速扩张。据莱坊预测，预计到2030年，全球将有超过1,000个正在运营的品牌住宅项目。该板块正逐步突破传统酒店合作模式，独立开发项目日益增多，同时来自时尚及康养产业的非酒店品牌不断涌现。买家如今已不再满足于标准化的拎包入住式豪宅，而是愿意为精心打造的社区环境、具备保障的高端服务、私密性以及高品质的配套设施支付溢价。同时，市场的地理重心正在向东转移，中东和亚洲地区的此类高度个性化住宅开发进程处于领先地位。可以预见，品牌住宅板块将对更广泛的豪宅市场产生日益显著的影响。■

“

买家如今已不再满足于标准化的拎包入住式豪宅，而是愿意为精心打造的社区环境、具备保障的高端服务、私密性与便利性以及高品质的配套设施支付溢价



重在到访， 而非定居

税收压力、科技进步以及生活方式的转变正发挥协同作用，促使富裕群体呈现出空前的高流动性。此趋势重塑了他们入住、投资和购买豪宅的地点选择，并对开发商与投资者的决策产生深远影响



“我目前受托在伦敦市中心购置七套联排别墅。”2026年春季，对于伦敦这个仍在消化受大规模税制改革影响的高端住宅市场，这样的话并不常听到。然而，这正是伦敦圣詹姆斯（St James's）某场早餐会上提出的委托，其中涉及的每处房产定价均远超2,000万美元。

其目标并非单纯持有资产，而在于灵活利用。每栋房屋都将按照至高规格进行装修，并配备全套服务人员。但这些并非家庭住宅，而是为超级富豪准备的拎包入住住宅邸，他们的停留时间可能仅为一个月、两周，甚至更短。对他们而言，伦敦此处全球最大的金融中心仅仅是短期驻留地。

正如莱坊伦敦市中心优越地段开发部主管Rupert des Forges所言：“伦敦如今已成为‘灵活居住’型城市。我的客户在社交和职业上与伦敦有着紧密联系，但有些客户不会选择在此长期居住，因为这里的税收框架已不再适合他们。他们在周二上午抵达，可能待到周三晚上，然后周末就会回到米兰、马德里或是马耳他。”

在政治风向的推动下，财富税及其他税收正在削弱富裕群体与任何地点之间长期存在的纽带。伦敦并非个例。洛杉矶、纽约以及越来越多的西方城市正在试探，在这些富裕群体放弃永久居留权、转向高度流动的生活方式之前，究竟能对他们施加多大的压力。

对于意图提高税收的政客而言，目前的问题在于科技几乎已经消除了跨地域经营全球业务的运营阻碍。莱坊私人房产管理服务部主管Paddy Dring表示，他的客户具备“近乎游牧式的迁移能力，可在不同地点之间自由切换”。如今的超级富豪拥有横跨多个时区的成熟家族办公室体系的有力支持，加之全天候通信与远程管理常态化，使得企业家即便在地中海的游艇或巴哈马的海滩上仍能掌控全局。此外，出行方式也同步升级：如今私人飞机与超级游艇的通信基础设施和运营能力，已足以比肩六星级酒店。

一旦税收政策过度收紧，富裕群体便会选择离开。正如米兰、摩纳哥、瑞士、迪拜和迈阿密的经验所示，富豪会流向那些在更接近拉弗曲线最优区间内制定政策、并主动吸引其落户的市场。对于人口流出的城市而言，失去的是常住居民；而对于承接这些富裕人士的市场，则意味着持续流入的短期居住者及随之而来的税收。正因如此，贝尔格莱维亚区（Belgravia）和骑士桥（Knightsbridge）那七栋联排别墅的交易绝不会是最后案例。■

超高流动性对房地产市场的四大影响路径



标志性房产预算缩减与城市落脚点需求增加

随着超高净值人士每年在传统枢纽城市的停留时间越来越短，甚至通常不足90天，其房产配置需求也在相应收缩。Rupert des Forges指出，在伦敦，过去通常投入3,000万至5,000万美元购置主要居所的买家，如今只打算拨出约1,500万美元购置更为实用的城市落脚点。对全球核心城市超大面积房产的热衷，如今已被对便利性的需求所取代。



形势火热的超级豪宅租赁市场

由于买家不愿为每月仅使用数天的房产缴纳印花税或“豪宅税”，超级豪宅租赁市场显著升温。大量高流动性超高净值人士更倾向于选择顶级租赁物业，宁愿支付高额租金，以换取在税制或个人情况变化时随时离开的灵活性，同时避免处置低流动性资产所带来的摩擦成本。过去五年，纽约、伦敦和新加坡的顶级豪宅租金分别上涨了63%、53%和48%。



拎包入住及托管式住宅溢价回升

高流动性要求住宅能够无缝运作。当买家在周二清晨落地时，他们希望冰箱中已备齐食物、室内温度已调节到位、礼宾人员正随时待命。高品质服务型住宅需求因此上升。酒店品牌正在大举进军该板块，莱坊私人房产管理服务部主管Paddy Dring证实：“买家不愿再为管理大型房产而烦心，转而追求出众的拎包入住体验。事事都必须精心打理，臻于完美。”



私人会员俱乐部成为理想的城市据点

当富豪需要为交易和社交在某座城市仅停留48小时，俱乐部便提供了现成的据点。正如莱坊私人房产管理服务部合伙人Alasdair Pritchard所言：“时间有限，必须高效利用。身处梅菲尔区（Mayfair）的中心地段就能实现这点。我的客户会借助俱乐部整合社交网络。”随着核心城市逐渐演变为全球流动富裕阶层的临时据点，最初兴起于伦敦和纽约的俱乐部热潮，正迅速扩展至迈阿密、米兰、新加坡及更多地区。

高端居住环境新版图

多个关键市场的奢华吸引力正经历史无前例的变化。阿布扎比、迈阿密、孟买和布里斯班正在重塑高端房地产的版图

阿布扎比：中东的新晋文化枢纽

尽管伊朗冲突引发了市场情绪波动，但整个阿联酋的结构性市场转变仍在继续。迪拜的崛起依然是后疫情时代最具代表性的现象之一。在中东、欧洲、中国和印度买家的推动下，该城市2025年全球超级豪宅（1,000万美元以上）销量创下历史新高。与此同时，邻近的阿布扎比正崛起成为文

化底蕴深厚的替代选择。作为卢浮宫（Louvre）与古根海姆博物馆（Guggenheim）分馆的所在地，同时拥有绵延的原生海岸线，阿布扎比正吸引着那些既期望享受阿联酋经济优势，又追求较慢生活节奏的超高净值家族。

迈阿密：美国的财富磁石

迈阿密已牢固确立其作为美国吸引外国住宅投资的领先目的地，2025年超级豪宅销售额达到30亿美元，邻近的棕榈滩也录得24亿美元。但迈阿密的故事已不再仅仅围绕海外资本和度假屋展开，这座城市正在被重塑为科技与金融枢纽。Ken Griffin和Peter Thiel等备受瞩目的买家加速了美国国内财富向此地的转移，并且此趋势丝毫没有放缓的迹象。超高端豪宅市场紧随其后：在2025年底，迈阿密南滩（South Beach）录得单价突破每平方英尺5,000美元的房产交易，这在两年前来几乎不可思议。

发展快车道 布里斯班正在快速增长



孟买：国内市场巨头

五年内GDP增长38%的势头正在助推印度国内超高端市场，而作为金融中心的孟买正一马当先。这座城市宛如印度的“纽约”：受限的沿海地形和长期的土地短缺，自然赋予了其房产巨大溢价。2025年，孟买共达成56笔500万美元以上的新建豪宅交易。科技与工业领域的财富创造，加之疫情后人们对生活方式升级的渴望，正驱使富裕的国内买家追求广阔的视野和世界前沿的便利设施，并吸引新一波开发商进入豪宅板块。

布里斯班：基础设施红利

在2032年奥运会和政府重大基础设施投资的推动下，这座澳大利亚第三大城市迎来快速增长。有利的规划环境使得开发商能够快速推进豪宅项目，在短短12个月内，便将顶级公寓的价格从约600万美元的历史高位迅速推至1,000万美元以上。目前，布里斯班的超级豪宅单价已超过每平方米32,000美元，反映出市场对高品质拎包入住式房源的强烈需求。

其他市场的表现

尽管新兴财富中心的迅速崛起占据了新闻头条，但部分成熟市场也悄然迎来各自的豪宅与超级豪宅价格飙升热潮。在亚洲，中国香港特别行政区正在强势反弹：在繁荣的IPO市场、有利的税收条件以及中国内地财富涌入的推动下，该城市仅在2025年第四季度就达成了81笔1,000万美元以上的交易，超过了除迪拜以外全球所有其他城市。随着全球投资者寻求避险的标志性资产和品牌住宅，新加坡豪华公寓市场的交易额同比大幅跃升50.6%。在美国，纽约上东区的房产经纪人报告称，他们经历了有史以来最繁忙的几个月，优质拎包入住式房产的交易速度创下了历史新高。生活方式和度假胜地市场同样展现出强劲韧性。昆士兰优质豪宅目前售价已超过1,500万美元，此价格水平在过去看来堪称惊人。在其他地区，阿斯彭的住宅总销售额为22.5亿美元，达到其有史以来的第三高位，这主要得益于3,000万美元以上交易数量达至前所未有的水平，以及该市场顶级住宅创下了每平方英尺的价格新高。■

业界声音

莱坊专家探讨全球豪宅市场现状及未来走势

“

迈阿密奢华版图扩张

迈阿密海滩在高端市场再度发力。目前，迈阿密海滩南端已有五个五星级酒店配套住宅项目正在建设中，使其重新成为北美真正的度假体验为导向的超豪华住宅市场中心。

“

纽约新市长上任

2026年1月或将是近来高端房产交易最活跃的月份。马姆达尼新政？并未对市场造成实质影响——至少目前看来确实如此……

“

阿布扎比悄然崛起

阿布扎比坐拥沙滩、碧海与宁静氛围。周五夜晚的迪拜国际金融中心（Dubai International Financial Centre）令人向往，但阿布扎比市中心却有着截然不同的景象。

“

洛杉矶税收阵痛期

“豪宅税”与“亿万富翁税”令市场出现分化。对于试图出售2,000万至3,000万美元房产的开发商而言，交易仍能达成，但过程相当艰难。如果是在如今的比佛利山庄平地区（Beverly Hills Flats）呢？预算低于1,000万美元，最好的结果也不过是买到注定要被拆除重建的旧屋。市场非常火爆。

“

香港特区的机遇

就收益率而言，中国香港特别行政区并非典型的收益型市场。这座城市持续上演着资本利得的游戏。坦率地说，在职业生涯中，我从未见过如此大的机遇。这里是真正的买方市场。

“

孟买持续攀升

孟买豪宅市场受到土地稀缺的制约。这座城市受限于大海，新德里可以横向扩张，但孟买只能向垂直方向发展。高层塔楼是此处豪宅的理想形态。

“

新加坡对本土的依赖

新加坡与其他主要门户市场不同。近来当地有诸多破纪录的交易、新价格、新高点以及房地产投资的新基准，而这些在很大程度上均由本地居民推动。创下纪录的并不是国际买家，因为海外人士会受到税收的限制。

“

布里斯班跃升前列

直到去年，布里斯班公寓的价格上限仍在600万美元左右。但在短短12个月内，这个上限已提高至1,000万美元。这座城市展现出了真正的进取精神，建造高达80层的塔楼仅需四个月即可获批。这在澳大利亚的任何其他城市根本无法实现。

特别鸣谢：

Adam Modlin，纽约Modlin Group创始人兼首席执行官

Adam Ross，悉尼McGrath Estate Agents国际及私人客户部主管

Alasdair Pritchard，莱坊伦敦私人房产管理服务部

Ankita Sood，莱坊印度古尔冈国内研究部董事

李敏雯，莱坊亚太区研究部主管

董荷斌，莱坊香港私募资产管理部主管

Nick Segal，比佛利山庄Carolwood Estates执行经纪人

Paddy Dring，莱坊伦敦私人房产管理服务部主管

Will McKintosh，莱坊迪拜住宅部主管



聚焦欧洲

作为不确定时期的避风港，欧洲顶级住房市场度过了分化明显的2025年。然而，这种不确定性非但没有分散需求，反而促使全球资本大量流向豪宅与超级豪宅市场

2025年上半年，欧洲市场的吸引力尤为凸显。欧元走软提供了潜在的价格优势，尤其是对以美元计价的买家；与此同时，欧洲中央银行（ECB）在全年内实施了四次降息（与2024年的降息次数持平），更低的借贷成本进而提升了市场吸引力。

税收制度重塑财富版图

英国废除了已实行200年之久的非本地居民税制，引发了一波流向欧洲及其他地区的显著但尚算平缓的财富外流。虽然许多离开英国的人士选择迁往迪拜、美国及更远的地区，但也有部分将目标锁定在欧洲市场，其中意大利、摩纳哥和瑞士均展现出强大的吸引力。

莱坊国际部主管Mark Harvey表示：“财富流动的方向已经明确。提供稳定税收制度和可预测治理环境的国家将持续吸引高度关注。”

早期迹象表明，这种流动是渐进式的迁移，而非爆发式涌入。许多迁离的家族选择保留其在英国的房地产资产并用于出租，而非将其出售。

意大利位居热点地区榜首

意大利正快速成为欧洲以税收为导向的热门投资目的地。其实施全国性的单一税制度，即使在年

度税额增至30万欧元之后，仍在持续吸引国际流动性财富。2025年，米兰依然是主要受益者，当地市场需求已超过优质房产库存。随着供应趋紧，买家将目光投向了罗马、托斯卡纳以及科莫湖沿岸地区。

欧洲传统枢纽城市的分化形势

在其他地区，欧洲老牌顶级城市的走势出现分化。苏黎世上涨4.6%，法兰克福全年收涨4%，巴黎豪宅价值微升1.3%，米兰上涨0.4%，而伦敦则下跌4.7%。

伊比利亚半岛走向成熟

伊比利亚的房地产形势反映出当地整体经济表现。西班牙和葡萄牙在2025年实现了欧洲最为强劲的增长。在来自北欧、美国和拉丁美洲资金流入的支撑下，该地区其他城市房产价格同样实现了强劲上涨（波尔图涨幅8.5%，马贝拉涨幅8.1%）。此处的生活质量、教育资源以及不断完善的基础设施，巩固了其在世界移民版图上的地位。

在葡萄牙，尽管黄金签证（Golden Visa）计划中房地产投资通道的关闭，以及向更为严格的非常住居民（NHR）税收制度（现仅针对特定科研职业）的转变或使市场有所降温，但不太可能逆转国际需求的整体趋势。▶

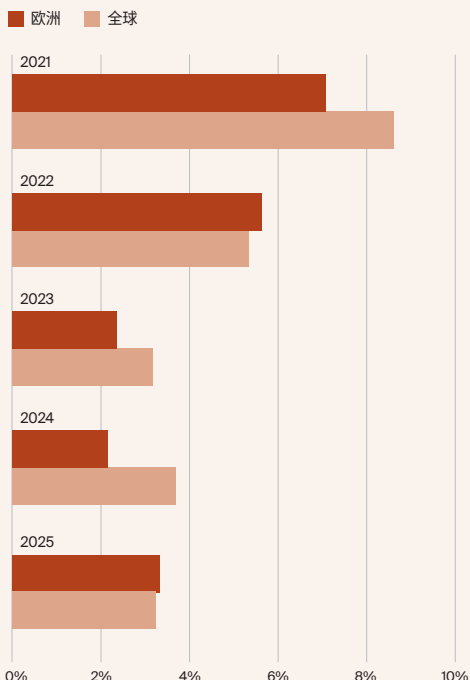


梦幻穹顶 佛罗伦萨位居热点城市榜首



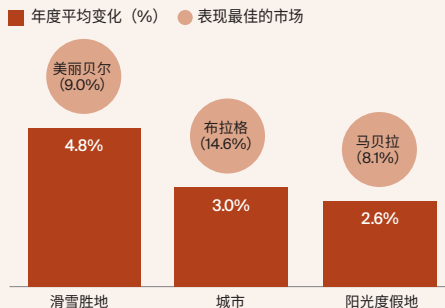
梦中小屋 美丽贝尔名列前茅

欧洲与全球的对比 豪宅价格年平均变幅

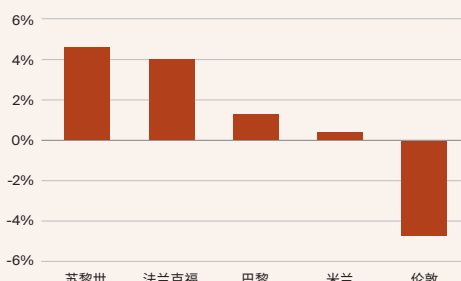


资料来源：莱坊洞察报告。更多数据请参阅数据库（第76页）

山区表现优于都市和地中海地区 2025年年平均变幅（按地段类型划分）



欧洲各金融中心走势分化 2025年年度变幅



3.3%

欧洲住宅市场豪宅价格年平均变幅

摩纳哥与蔚蓝海岸：压力与溢出效应

摩纳哥的房产溢价在2025年达到新高。根据摩纳哥统计局（IMSEE）的数据，该国新建住宅平均价格达到4,790万美元，是2025年现房均价（890万美元）的超五倍之多。

摩纳哥的高昂房价以及大型住宅供应短缺，促使部分买家沿法国里维埃拉方向寻找房源，从而带动了投资者对邻近沿海市场的兴趣。

罗克布吕讷-卡普马丹（Roquebrune-Cap-Martin）达成数笔金额在3,000万至7,000万美元之间的交易，买家主要是在摩纳哥居住、寻求拎包即住式房产的人士。圣特罗佩公园（Les Parcs de St Tropez）、圣让卡普费拉（Saint-Jean-Cap-Ferrat）以及戛纳的部分精选地段也出现了多笔高价交易。然而，在这些备受瞩目的市场背后，蔚蓝海岸的整体交易量却出现下滑。买家们选择观望，以等待利率政策以及法国政治局势和财富税的走向逐步明朗。

阿尔卑斯地区保持稳健

阿尔卑斯地区的情况则截然不同。格斯塔德、高雪维尔和韦尔比耶等度假胜地交易较为活跃。莱坊瑞士团队成员Alex Koch de Gooreynd表示：“韦尔比耶的需求依然强劲，但对二套房的购买限

制使越来越多的买家开始寻求居民身份，以便能够获得更广泛的房源选择。”阿尔卑斯地区的情况则截然不同。格斯塔德、高雪维尔和韦尔比耶等度假胜地交易较为活跃。莱坊瑞士团队成员Alex Koch de Gooreynd表示：“韦尔比耶的需求依然强劲，但对二套房的购买限制使越来越多的买家开始寻求居民身份，以便能够获得更广泛的房源选择。”

政策转变和地缘政治紧张局势提升了瑞士的吸引力，其政治稳定性和避险货币属性不断吸引着国际买家。例如，苏黎世越发受到德国和北欧买家的青睐。与此同时，日内瓦左岸（尤其是科洛尼）的表现尤为活跃，在整个日内瓦湖市场中，价值1,250万美元以上的交易有约75%集中于此。

在欧洲其他地区，酒店投资和品牌住宅的重要性日益凸显，这两者正逐渐成为衡量豪宅市场需求的领先指标。

美国买家的身影：活跃，但未改变整体市场走向

目前关于美国买家购房热潮的探讨，往往超出了2025年的实际证据支撑。美国买家在巴黎、意大利、葡萄牙和法国南部的身影确实相对突出，但我们难以对此趋势进行量化。莱坊马德里办事处提供了有力数据：美国买家在当地豪宅销售中的占比从2018年的0.5%跃升至2025年的8%以上。

2026年：避险市场再度成为焦点

2026年第一季度，豪宅市场波动性加剧。在中东冲突爆发且不确定性加剧之前，投资者就已在应对不断变化的关税环境以及人工智能估值飙升带来的影响。

这场冲突推高了能源价格和通胀预期，进而引发了金融市场波动。在此背景下，欧洲豪宅市场以谨慎乐观的态度步入2026年。

对欧洲中央银行而言，利率前景变得不再明朗。市场原本已开始对逐步宽松的周期进行定价，但能源成本的持续上涨可能会放缓欧洲降息的步伐。随着时间的推移，瑞士可能仍会重新走向负利率，进而增强房地产相对于现金作为资本储备的吸引力。

基础设施投资仍在继续，欧洲相对稳定的政局在具有国际流动性的富裕群体心中依然重要。

欧洲面临的逆风有目共睹：高企的公共债务、疲软的经济增长，以及日益严格的监管和税收审查。国际货币基金组织（IMF）预测，2026年欧元区国家GDP增长率将维持在1.3%左右，仅有少数经济体有望超越该水平。

预计在豪宅板块，市场需求将保持稳定而非狂热激增。随着各城市越发契合超高净值买家优先考虑的因素，即便利性、文化底蕴以及私密性，这些城市正在重新焕发活力。从马贝拉到科孚岛，从托斯卡纳到阿尔卑斯，以生活方式为主导的市场依然保持着吸引力。

为了避免高昂的翻修成本，买家愈发倾向于拎包即住式房产，因此这类房产的溢价将继续攀升。度假租赁监管持续收紧，能源效率标准的约束将更加显著。品牌住宅的数量则继续加速扩张。

同时，财富税与弃籍税变得愈加复杂，而其实施效果往往并不均衡。例如，法国总统埃马纽埃尔·马克龙（Emmanuel Macron）推动的财富税去年筹集的资金仅达到预期的约四分之一，而瑞士选民则否决了一项遗产税提案。

在2026年，欧洲可能需要付出更多努力以吸引来自新兴市场的财富，但在争夺全球流动资本方面，仍然鲜有与之实力相当的竞争对手。如果政策制定者能够提供稳定性，同时保持适度监管，欧洲长久以来的优势将得以延续。

8

自2024年6月最新一轮宽松周期开始以来，欧洲中央银行的降息次数

热门住宅市场

莱坊全球团队成员分享观点与洞察，探讨未来有望表现出色的街区

意大利罗马威尼托大街

Andrew Blandford-Newson，意大利办事处

威尼托大街（Via Veneto）曾是费里尼执导的60年代经典电影《甜蜜的生活》（*La Dolce Vita*）中的标志性场景，而今正在重塑其作为罗马迷人街区的地位。随着罗马W酒店（W Rome）、艾迪逊酒店（The Edition）等多家五星级奢华酒店相继入驻，加之瑰丽酒店（Rosewood）与四季酒店（Four Seasons）即将开业，此处街区的面貌已然焕然一新。此外，以列奥尼达·比索拉蒂大街（Via Leonida Bissolati）与巴贝里尼广场（Piazza Barberini）为核心的商业区正迎来复兴，该地段距离特米尼车站（Termini）仅数分钟车程。优雅的咖啡馆、历史悠久的酒店以及Nobu等标志性餐厅，正与新兴投资热潮交相辉映。

买家分析

寻求在罗马购置临时居所的国际投资者、支持用途变更计划的私募股权公司和家族办公室，以及与附近机构总部和大使馆相关的企业租户。除意大利本土买家外，美国和波兰买家目前在当地高端住宅市场中占据主导地位。

房价水平

约120万美元可购得面积100平方米、经全面翻新的公寓，此面积深受职场精英租客群体青睐；相同区域的五居室别墅售价高达1,900万美元以上。

独到特质

尽享依托酒店服务的国际化生活方式，傍晚时分于威尼托大街悠然漫步，在阳光斑驳的露台上小酌，亲眼见证罗马这座城市的现代复兴。

西班牙马略卡岛德亚

Jack Harris，西班牙办事处

德亚（Deià）坐落于马略卡岛西北海岸泰克斯（Teix）山脚下，是欧洲尤负盛名且备受珍视的村庄。这里向来是艺术家与作家的心仪之地，蜂蜜色石屋、层层叠叠的橄榄园与蜿蜒曲折的小巷，交织营造独到的地方风情。尽览村庄、山脉与大海的广阔视野铸就了德亚的非凡魅力，而穿梭于房屋、村落与海湾之间的舒缓生活节奏同样令人着迷。

买家分析

买家主要是来自英国、美国和北欧的二套房业主。随着德亚吸引了更广泛的国际关注，人们选择在此长居和定居的现象日益普遍。

房价水平

严格的规划管控和联合国教科文组织（UNESCO）的保护措施导致当地房源供应极为稀缺。两居室的村庄住宅起价约为240万美元；带有泳池的四居室海景别墅起价则在800万美元左右。

独到特质

理想的日照条件、水晶般澄澈的海湾，以及富有凝聚力的独到社区氛围。▶

光影绮境 德亚的滨水生活



新西兰皇后镇戴尔菲尔德

Chris Farhi, 贝利房地产公司洞察、数据和咨询部主管

在南阿尔卑斯山（Southern Alps）壮丽景致的映衬下，皇后镇依然是南半球尤负盛名的生活方式目的地。此处的高山风光、冰雪盛景以及贯穿全年的美食、美酒与户外活动，无不令游客心驰神往。戴尔菲尔德（Dalefield）的居民可便捷前往新西兰高尔夫公开赛（New Zealand Open）的举办地米尔布鲁克度假村（Millbrook Resort）。此外，以艾尔本（Ayrburn）等新兴打卡地为代表的社区餐饮生态日益繁荣，为这里的生活增添更多意趣。

买家分析

追求私密性与开阔居住空间、渴望亲近自然并注重生活品质的买家。需求主要由新西兰本土及海外买家共同推动。新西兰政府出台最新签证规定，允许特定类别的投资者购买一套价值300万美元以上的房产。

房价水平

高生活品质现代住宅价格通常在300万至500万美元以上，具体视房屋面积、朝向和地段而定。偶尔也会有价格远高于此的顶级地产挂牌上市。

独到特质

坐拥宽敞空间、充足私密性与壮阔山景，同时能够轻松融入皇后镇生活圈，随时享受其全年无休的休闲娱乐、优质服务以及完善的配套设施。



湖滨甄选 科莫湖区历史悠久的别墅公寓

意大利科莫湖区

Isabella Foster, 意大利办事处

长期以来，科莫湖区（Lake Como）皆是意大利名流与欧洲富豪眼中的经典优雅之选，数代以来持续吸引着全球财富。此地坐拥阿尔卑斯山景，且能便捷通达米兰与瑞士，既是令人向往的季节性度假胜地，亦是备受追捧的理想长居地。带有私人花园、专属船屋和宽敞露台的悠久湖畔别墅日益稀缺，加之市场的长期稳健表现，共同推动了当地房价持续稳步攀升。湖畔生活自然以水为轴心，无论是科莫市区，还是贝拉焦（Bellagio）、特雷梅佐（Tremezzo）、梅纳焦（Menaggio）和瓦伦纳（Varenna）等迷人小镇，皆可经由公路或水路轻松抵达。

买家分析

主要需求来自期望于欧洲寻求长期居所的国际家族，以及常驻米兰的企业主。在意大利单一税制度的驱动下，美国和北欧买家的入市意愿最为强烈，中东买家的进场数量亦持续攀升。国际学校和米其林星级餐厅等完善配套与基础设施，夯实了当地房地产市场的稳定性。

房价水平

三居室公寓的价格通常在200万至500万美元之间；而拥有直接临湖景观的四至五居室别墅，价格则在1,400万至1,800万美元上下。

独到特质

私密性、隽永魅力以及舒缓的生活节奏。

南部之星 戴尔菲尔德静谧隐世的奢华住宅



法国阿尔卑斯山脉圣马丁贝尔维尔

Roddy Aris, 阿尔卑斯地区办事处

圣马丁德贝尔维尔 (St-Martin-de-Belleville) 目前仍是相对小众的秘境,但从此地可直接通往举世闻名的三山谷滑雪场 (Les Trois Vallees)。这座村庄融合了原汁原味的阿尔卑斯高山生活方式与便利的交通条件:距离日内瓦机场仅需约两小时车程,距里昂仅需90分钟车程。

圣马丁的美食文化享有盛誉,主要以米其林星级餐厅La Bouitte为代表。在非滑雪季,当地还提供绝佳的徒步体验、传统的阿尔卑斯高山农场,以及Le Cochet飞拉达铁索栈道等知名攀登径道。五星级酒店M Lodge和四星级酒店Lodji等提供的雪后雅聚餐饮体验深受当地居民喜爱。

买家分析

注重生活方式的买家,期望避开喧嚣的热门度假胜地,青睐此处低调隐逸的氛围,格外看重私密性、全年可用性以及长期资产价值。

房价水平

三居室公寓起价约为110万美元,四居室小屋起价则在180万美元左右,具体价格取决于景观视野、地理位置以及康养设施的配备情况。

独到特质

精致纯粹的阿尔卑斯山社区,以卓越的生活品质与浓郁的地方韵致而备受推崇。

美国纽约曼哈顿上东区

Adam Modlin, Modlin集团创始人兼首席执行官

上东区以其典雅的战前建筑与经典的联排别墅而闻名,这里汇聚了大都会艺术博物馆 (The Met) 和现代艺术博物馆 (MoMA)、高端精品店与设计师品牌店,以及优质的私立学校和医疗保健机构。

买家分析

受这处热门街区的显赫声望所吸引的美国本土及国际买家。

房价水平

新建公寓及战前住宅的起价为每平方英尺3,000美元,最高可超过每平方英尺6,000至7,000美元。待翻新联排别墅交易均价在每平方英尺2,500至3,000美元之间,拎包即住式精装联排别墅的单价则攀升至每平方英尺4,000美元。

独到特质

在修整如新的林荫街区中,尽享世界知名文化活动、高端餐厅、私人会员俱乐部以及高端精品店。

“

相比知名的黄金海岸,银色海岸更为低调,吸引着寻求私密性、宽敞空间与长期价值的买家

瑞士苏黎世银色海岸

Alex Koch de Gooreynd, 瑞士办事处

银色海岸 (Silberküste) 绵延于苏黎世湖 (Lake Zurich) 西岸,是这座城市中尤为低调且最成熟的住宅区。相比知名的黄金海岸,银色海岸更为低调,吸引着寻求私密性、宽敞空间与长期价值的买家。根据《科勒法》 (Lex Koller), 非居民买家必须取得瑞士居留权方可购房,此规则吸引了有意在此长期发展的国际人士;而企业购房则需持有瑞士实体控制权。

银色海岸提供惬意的湖畔生活方式,可便捷通达苏黎世市区,同时周边配备Schönenberg高尔夫乡村俱乐部 (Golf & Country Club Schonenberg) 和苏黎世游艇俱乐部 (Zurich Yacht Club) 等高端设施。在此居住亦可感受当地的传统节庆,例如4月的“六鸣节” (Sechselauten), 泛舟湖上是体验此盛典的理想方式。

买家分析

瑞士本土家族、企业高管与企业主,以及取得瑞士居留权并移居至此的美国、英国和北欧买家。

房价水平

两居室公寓起价约为190万美元,高端湖滨别墅起价则在2,500万美元左右。

独到特质

精致低调的生活方式,可尊享游泳与帆船运动,以及在Chez Fritz或Tracht等经典餐厅享用美食的多方位体验。▶

低调魅力 银色海岸的湖畔公寓



英国伦敦切尔西

Stuart Bailey, 伦敦超级豪宅销售主管

切尔西（Chelsea）的都铎式、乔治亚式以及维多利亚式建筑均历经自然演变而成，而非大规模重建的产物。昔日的艺术家工作室、联排别墅以及充满格调的传统马厩改建住宅错落交织，相映成趣。宁静的林荫街道与该区特有的创意底蕴，为定居于此的居民营造出真正的归属感。这里不仅名校林立，还拥有完善的本土生活配套设施，包括标志性的彼得·琼斯百货（Peter Jones）、萨奇画廊（Saatchi Gallery）以及Bluebird餐厅。

买家分析

英国本土买家是其市场需求的中流砥柱，但国际买家的兴趣亦日益浓厚（尤其是美国买家），进而丰富了海外买家群体的多样性。与十年前的峰值相比，该区房价已回调约25%，而邻近的富勒姆区（Fulham）仅回调11%，这正是买家越发看重切尔西长期投资价值的原因所在。

房价水平

两居室公寓的价格在87.5万至270万美元之间，三居室住宅的价格在270万至500万美元不等，而大型家庭住宅的价格则在740万至1,340万美元之间。

独到特质

在优美古典建筑林立的传统住宅区中，尽享散发古朴波西米亚风情的艺术活力。

“

在切尔西优美古典建筑林立的传统住宅区中，尽享散发古朴波西米亚风情的艺术活力

艺术居所 切尔西马洛德街（Mallord Street）



澳大利亚维多利亚州吉朗

Michelle Ciesielski, McGrath全国研究主管

吉朗的海滨区已跃升为该地区备受追捧的街区。周边休闲配套齐全，包括冲浪海岸（Surf Coast）的迷人沙滩、贝拉林半岛（Bellarine Peninsula）的酒庄与高尔夫球场，以及游艇码头设施。大量公共与私人资本的注入令此处的文化与娱乐休闲选择更臻丰富，同时完善了与墨尔本市区及各大机场的交通网络。与此同时，吉朗依然呈现出轻松惬意的海滨风情。

买家分析

注重生活品质而迁居至此的墨尔本买家、职场精英、缩减居住面积的退休人士，以及计划在具备长期稳健前景的沿海地区布局的投资者。

房价水平

现代两居室海滨区公寓起价通常在150万美元左右，临近海湾的四居室独栋别墅价格则超过200万美元。

独到特质

尽享科里奥湾（Corio Bay）的开阔海景，以及适宜漫步的活力海滨步道。

美国洛杉矶帕西菲克帕利塞兹

Nick Segal, Carolwood Estates执行经纪人

此处隐于圣塔莫尼卡山（Santa Monica Mountains）与太平洋之间的高端住宅区，不仅拥有可将壮阔海岸线尽收眼底的徒步小径，更临近连接着22英里海滨自行车道的威尔·罗杰斯州立海滩（Will Rogers State Beach）。该地区的地标建筑包括盖蒂别墅博物馆（Getty Villa Museum）以及20世纪中叶的建筑瑰宝伊姆斯自宅（The Eames House）。

买家分析

在经历了2025年毁灭性的野火之后，当地业主正在积极重建家园，努力恢复该地区如诗如画的美丽风貌。对于有意融入该社区的新买家而言，此地的优美庄园价格介于1,000万至2,500万美元之间。

房价水平

放眼全球，洛杉矶依然颇具吸引力，当地房价通常在每平方英尺2,000至2,500美元之间。

独到特质

信步可达海滩，沐浴在柔和海风中，将壮丽海景尽收眼底。与其他喧嚣的城市区域相比，这里是放慢节奏、放松身心的避风港。■



“链”锁反应

迄今为止，区块链尚未能彻底颠覆房地产行业。但如今，人工智能似乎即将释放其潜能

“区块链”开始从互联网的隐秘角落走入大众视野是在2008年底，当时比特币的创始人中本聪（Satoshi Nakamoto）发布了白皮书《比特币：一种点对点电子现金系统》（*Bitcoin: A Peer-to-Peer Electronic Cash System*）。随后，人们开始期待区块链颠覆投资和房地产等行业的潜力，《财富报告》也对此进行了探讨。

彼时的预测主要分为两方面。首先，越来越多的交易将被编码到区块链上，这种去中心化的分布式数字账本能够提供不可篡改的可信数据来源。其次，这项同时支撑加密货币运行的技术，将实现对房地产等大型资产的份额化投资，允许投资者以类似交易股票的形式买卖小份额资产。

政府与初创企业都进行了大量试点。早在2019年，英国土地登记处（UK Land Registry）就展示了基于区块链的原型系统，该系统可在10分钟内完成产权转让。在美国，包括Propy和Beeline在内的公司提供的服务，已将购房流程的许多环节成功“上链”。

然而，这些举措尚未真正成为主流。无论是购买三居室公寓，还是30层办公楼，常规的房地产交易依然与区块链毫无关联。过去五年间，Beeline的股价暴跌了99%。Propy的加密货币市值也滑落至约2,400万美元，仅为其2022年峰值时的十分之一。

瑞典数字政府局（Agency for Digital Government）高级顾问Mats Snall表示：“此前

的预测并未成真，至少目前还没有。区块链一直被认为是‘难以解释的’，因此也缺乏可信度。”

部分原因在于，虽然区块链适合用于追踪纯数字化的金融资产，但在处理实体资产上却不尽人意。区块链即多台计算机上记录所有权状态，并能在软件层面轻松实现更新。但在交易有形资产时，仍需外部机构来确保区块链上的状态准确反映现实世界的真实状态，这无疑削弱了该模式的根本意义。

奠定基础

牛津大学赛德商学院（Said Business School）名誉教授、牛津未来房地产倡议（Oxford Future of Real Estate Initiative）创始人Andrew Baum指出，由于传统记录无法在短时间内被完全取代，引入新系统将面临成本翻倍的风险。他表示：“长远来看，区块链或许具有颠覆性，但在短期内显然尚未发挥这种作用。在引入区块链等新技术的同时，人们仍需维护纸质或传统计算机系统记录。”

尽管面临上述挑战，部分业内人士依然坚信，区块链最终将为房地产市场带来更高的效率与透明度。摩根大通（JPMorgan）在2025年4月发布的报告中指出，区块链具备编写智能合约（即当预设条件满足时便能自动执行的软件）的能力，使其有望成为管理复杂房地产交易的理想选择。Mats Snall指出，像格鲁吉亚这类国土面积较小的国家，由于不具备长期的纸质产权记录体系，目前已从区块链相关举措中获益。

人工智能或许也将开辟新的机遇。劳埃德银行集团（Lloyds Banking Group）首席执行官Charlie Nunn在12月的会议上透露，作为英国最大的抵押贷款提供商，该集团正计划将区块链与人工智能相结合，以简化住宅房产的交易流程。Propy也已推出人工智能托管代理服务。在数据通常较为丰富且公开的住宅交易领域，人工智能或许能带来颠覆性变革；但Andrew Baum表示，他对人工智能是否能在商业地产领域产生同样显著的影响持怀疑态度。“商业地产投资者不会愿意公开这些必要数据。我的律师就我新开发的大楼签署的租约，必然不可能成为公开信息，我也绝不会允许其被公开。”

那么，未来走向将会如何？区块链在房地产领域的应用似乎在理论上可行，但在实践中却尚未得到验证。阻碍其发展的往往并非技术本身，而是缺乏信任与行业的惯性。然而，随着人工智能不断加速交易的数字化进程，实现真正突破的基础或将逐步成形。■

《财富报告》
二十周年

最后的前沿

长期以来备受瞩目的航空航天，是否会成为投资者即将大胆探索的下个领域？

早 在2014年《财富报告》就曾预测，亚轨道太空旅行最终有望彻底改变全球出行方式，大幅缩减洲际旅行时间，试问谁不想体验两小时从伦敦直飞悉尼呢？这种出行方式进而将重塑豪宅市场的需求。

2022年，莱坊曾预计商业太空旅游将在三年内面世，首家月球酒店预计于2075年开业，而火星城市则有望于2117年建成。尽管高成本与高风险依然是重大障碍，人们仍期望太空能成为真正意义上的经济领域。

太空是否真的已成为下个前沿疆域？时至今日，虽然2025年由包括歌手凯蒂·佩里（Katy Perry）在内的知名全女性乘组体验的11分钟亚轨道飞行抢占了新闻头条，但据称其单座票价仍高达数百万美元。因此，太空旅游依然只是小众体验，而非具备规模化潜力的投资机遇。

然而故事并没有就此结束。航空航天已对房地产市场产生深远影响，只是并非以早期预测所设想的方式。

照进现实

尽管开发太空实体房地产仍是遥远的前景，但“太空空间”已在地球上创造了切实可见的效益：卫星为全球互联互通提供了底层支持，并为经济与环境数据报告以及气候韧性战略提供了有力支撑。

对投资者而言，这意味着他们已经可以通过数据基础设施、分析平台以及卫星智能科技公司对太空进行间接投资。

据高盛集团（Goldman Sachs）估测，预计到2035年，卫星市场规模或将从2025年的150亿美元增长七倍，至少达到1,080亿美元，甚至可能高达4,570亿美元。成本虽依然高昂，但有望下降。高盛的数据显示，目前卫星有效载荷的成



本高达每公斤12,000美元，但他们预测未来此成本可能会降至仅100美元。

关联产业

除卫星外，太空还具备微重力和真空等特殊物理特性，有望彻底变革制造业。威尔士初创企业Space Forge已获得英国首张太空制造许可证，旨在为半导体行业生产在地球上难以甚至无法制造的高端材料。

太空环境有利于纯净半导体晶体的生

长，这对于人工智能模型和国防系统至为关键。其他潜在应用领域还包括制药和先进复合材料。然而，高昂的生产成本意味着其商业化前景依然面临挑战。将货物安全运回地球同样是亟待克服的障碍。2025年6月Space Forge旗下商用卫星ForgeStar-1的成功发射，标志着行业向该目标迈出了关键步伐。

同样值得关注的还有谷歌“太阳捕手计划”（Project Suncatcher），其旨在构建以人工智能为核心的数据中心，以利用近乎无限的太阳能。英国政府甚至探讨了天基太阳能的可行性，以期借此获取全天候的可再生能源。在数据中心能耗日益受到严格审查的当下（见对页），这项技术的潜力显而易见。尽管如此，数据延迟与系统可靠性或成为难以逾越的障碍，但凡发生故障，委派工程师前去维修的难度可想而知。

回归地球

尽管有朝一日太空承载实体房地产的前景或许不再是“光年之外”的幻想，但目前仍属遥远愿景。着眼当下，真正的机遇在于基础设施与信息智能，即那些能够连接并保护地球资产的卫星、数据平台和相关技术。太空或许不会成为下个梅菲尔豪宅区，但却有能力为地球创造切实可见的价值。■

“

航空航天已对房地产市场产生影响，只是并非以早期预测所设想的方式

随着人工智能数据中心加速推高电力需求，莱坊深入探讨了这项为投资者创造的全新机遇

无处不在的能源

全

球经济正在加速迈向电气化。供暖与制冷系统、电动汽车车队以及耗能巨大的人工智能数据中心，正共同推动电力需求急剧攀升。然而，电力输送基础设施却难以跟上步伐。对投资者而言，这将是一项重要的战略机遇。

在2023年版《财富报告》中，莱坊提出应当简化ESG框架，将重点聚焦于“E”，即明确且可衡量的环境（Environmental）目标。如今，随着电力需求加速飙升，投资者是否应将目光转向同为“E”的能源（Energy）？

莱坊查阅了近50份2025年上市房地产公司的可持续发展报告，结果表明确实应该如此。能源举措正促使企业采取相应措施，而且关键在于这些举措正在创造可衡量的回报。这并非慈善之举，而是关乎资产价值、运营表现与抗风险韧性。

相关数据凸显了问题的紧迫性。国际能源署（IEA）在其《2025年世界能源展望》（*World Energy Outlook 2025*）中预测，2024至2035年间，全球能源消耗量将攀升15.5%，而能源供应量仅将增长14%。尽管可再生能源供应预计将大幅增长72%，但这仍只足以覆盖终端消费增量的85%，若将转换损耗考虑在内，该比例甚至更低。

具体到房地产领域，目前建筑已占据全球能源消耗的近30%，而国际能源署预测，到2035年此消耗量还将上升15%。这种增长呈现不均衡态势：中东地区的需求预计将飙升30%，中国或将增长26%，而欧洲和北美的预期涨幅则分别仅为4%和6%。

关联产业

大部分压力源于人工智能与数据中心的强劲势头。国际能源署预测，预计到2030年，数据中心用电量将激增127%，其中亚太地区涨幅高达152%，美国或将上涨133%。在美国，仅数据中心的用电量占比预计将从总耗电量的4.5%攀升至近9%。

因此，打造高效能建筑和确保电力供应变得愈加关键。可靠的能源供应有助于维持资产价值，同时保障运营表现。过去五年间，许多国家的能源价格持续波动，尽管目前已从2022年的高点回落，但整体价格依然高企。而且受伊朗冲突局势的影响，未来能源价格或将继续上涨。

各国内部的能源价格同样存在显著的地域差异。根据美国能源信息署（US Energy Information Administration）的数据，2024年10月至2025年10月期间，美国商业电价平均上涨4%，然而各州之间差异悬殊：哥伦比亚特区与宾夕法尼亚州分别暴涨了26%和17%，而俄克拉何马州与内华达州等地的电价则下降了约6%。

价格波动并非唯一的挑战。停电事故正日益频繁登上新闻头条，2025年4月席卷伊比利亚半岛的停电危机尤为引人关注。世界银行（World Bank）的数据显示，全球有45%的企业曾遭遇停电，仅美国该比例也高达25%。对于数据中心等特定行业而言，不间断的电力供应并非可选条件，而是关乎生存的必要前提。

能否获取可靠的能源，直接决定着超大规模数据中心能否顺利投入运营，也将决定工业设施能否实现规模扩张。对房地产行业而言，这催生出两项核心诉求：一是保障电力供应，以降低运营风险并对冲价格波动；二是投资于能效提升与可再生能源采购，以增强资产韧性。这两项核心要求正驱动资金涌入实体资产：在莱坊2026年《活跃资本》投资者调查中，近25%的受访者预计将在年底前投资基础设施，远高于目前12%的比例。

与此同时，确保资产实现高效的能源利用亦是关键所在。资产翻新工程或许并不引人注目，但却能降低运营成本、提升租户舒适度以及争取潜在的有利融资条件，从而带来可观回报。正如莱坊在《商业建筑改造挑战》系列中所探讨的那样，时机与规划至关重要。如今，越来越多的业主不仅加大了对能源供应扩展的投资，更将其与翻新举措相结合，以全面提升资产的灵活性、抗风险韧性和系统整体效能。■

数据洪流 数据中心耗电量巨大



© Milos (stock.adobe.com)

“

酒体轻盈、充满张力的红葡萄酒，清新鲜活、独具风味的白葡萄酒，加之气候变化带来的影响，正在共同重塑葡萄园投资的机遇版图。法国马贡（Maconnais）南部与博若莱（Beaujolais）北部产区正备受瞩目，卢瓦尔河谷（Loire Valley）也展现出同样强劲的趋势。

Nicolas Parmentier,
莱坊
Janssens Immobilier
葡萄园交易服务部主管

酒杯半满

尽管持续面临不利因素，葡萄园市场绝非处于衰退之中。莱坊新设国际葡萄园服务部主管Alexander Hall深入剖析正在重塑全球葡萄酒生产版图的驱动力，这些力量为目光长远的葡萄酒商和投资者创造了激动人心的机遇

去年的莱坊《财富报告》分析了葡萄酒行业所面临的严峻挑战。时隔一年，尽管这些挑战依然存在，但不可否认的是，年轻人饮酒量下降等问题可能确实被夸大了。消费者的饮酒习惯或许正在发生变化，但具有前瞻性思维的葡萄酒生产商正顺势而为，牢牢把握转变带来的机遇。

一如既往，挑战之中往往也暗藏着机遇。例如，气候变化无疑对部分老牌葡萄酒产区造成了

负面冲击，但同时也为商业化葡萄酒生产开辟了全新领域。

各种机遇之间亦存在交集。例如，市场对口感更清新、酒体更轻盈的葡萄酒青睐有加，使得那些位于高海拔地区或受海洋性气候影响的凉爽地带的葡萄园从中受益，而这些地区恰好受气温上升威胁的风险也相对较低。

在下文中，我们梳理了正在深刻影响全球葡萄酒行业的五大趋势，重点介绍了尤其有望从中获益的产区。同时，来自莱坊各分支机构专家也分享了自身对本土市场的独到见解。

气候变化

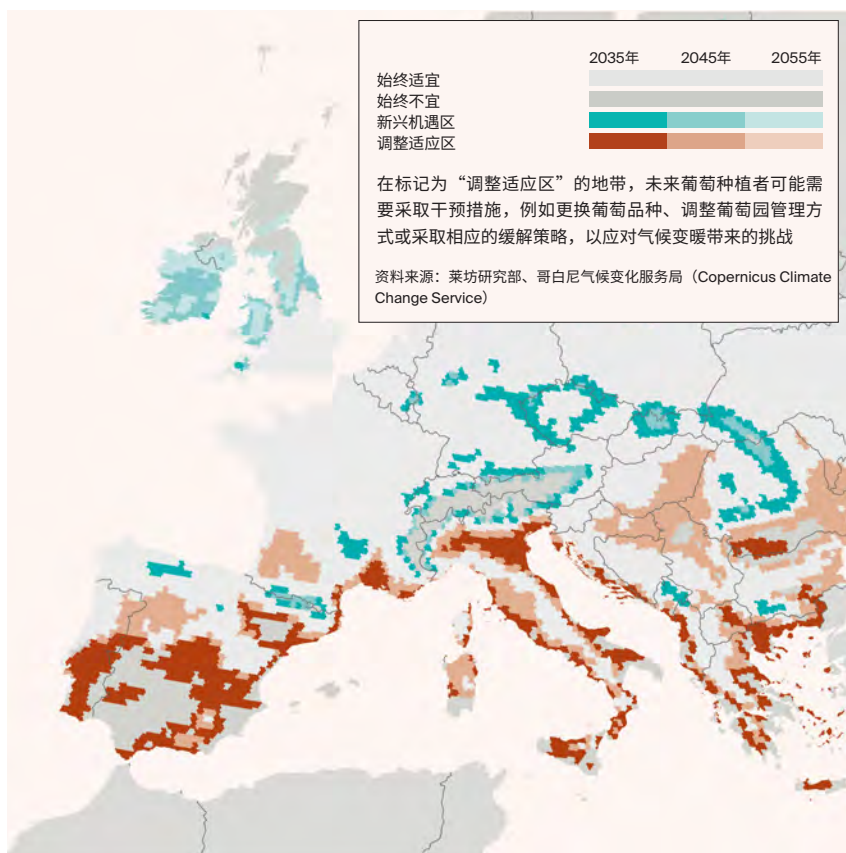
左图清晰展现了气候变化正对欧洲部分传统葡萄种植区产生深远影响。气温攀升、极端天气频发以及季节更替的不可预测性，正导致南欧部分地区以及包括加州和澳大利亚在内的全球其他产区面临葡萄减产与品质改变。

受影响产区的种植者正积极采取适应性措施，例如重新调整葡萄品种，并引入全新的种植与酿造技术。与此同时，葡萄酒生产重心也开始向凉爽气候产区转移，或者转向那些曾经不具备种植条件、但如今因平均气温上升而可推行商业化酿酒的新兴产区。

在凉爽气候下生长的葡萄，恰好能酿造出酒体更轻盈的葡萄酒，这正契合了当下消费者的口味转变，他们正逐渐摒弃炎热产区所酿造的高酒精度浓郁型葡萄酒。

与此趋势尤为契合的欧洲葡萄酒产区包括：法国卢瓦尔河谷和利穆（Limoux）、德国摩泽尔（Mosel）和莱茵高（Rheingau），以及意大利北部上阿迪杰（Alto Adige）和弗留利（Friuli）。这些产区纬度更北且海拔更高，出产的红白葡萄酒均呈现出更加轻盈清新的口感。

未来的气候条件如何重塑欧洲葡萄种植版图



英国葡萄酒行业的崛起早已有目共睹。随着气候变暖促进葡萄成熟，英国境内适宜酿酒的区域正不断扩大。如今，当地除了起泡酒和无泡白葡萄酒之外，也开始生产优质红葡萄酒。

在南半球，地处高海拔或受海风吹拂降温的葡萄园正崭露头角，例如智利安第斯（Andes）山麓、澳大利亚塔斯马尼亚（Tasmania），以及新西兰中奥塔哥（Central Otago）和马尔堡（Marlborough）产区。而在美国，俄勒冈州威拉米特河谷（Willamette Valley）则是黑比诺和霞多丽葡萄理想的凉爽气候种植区。

值得关注的产区 - 气候变化



德国 - 摩泽尔、莱茵高

法国 - 卢瓦尔河谷、利穆

意大利 - 上阿迪杰、弗留利

美国 - 威拉米特谷（俄勒冈州）

智利 - 沿海地区及安第斯山麓

澳大利亚 - 塔斯马尼亚、中奥塔哥、马尔堡

英国 - 萨塞克斯、肯特、埃塞克斯

轻盈至上 利穆产区酒庄，由莱坊SNC代理出售



在托斯卡纳，人们转而关注品质而非产量、注重有机产品而放弃普通产品。葡萄的种植重心正向更优质的产区转移，而相对不太适宜的土地则被转用于其他生产活动，如种植橄榄和果树。这种变化趋势同样反映在优质生产商对酒窖的安排中。

Bill Thomson，
莱坊
意大利区主席

迈向高端

“重质不重量”已成为葡萄酒行业的新准则。总体而言，全球葡萄酒消费量或许正在下滑，但随着葡萄酒爱好者愈发青睐高品质、手工酿造以及别具风土特色的佳酿，而非大众化的量产产品，该市场的整体价值却在不断攀升。

高端细分市场的价值增长通常快于销量的增长，这表明人们愿意为卓越品质和纯正风味支付更高的溢价。即便市场遭遇经济逆风的冲击，消费者仍在追求物有所值的体验，因此各品牌往往需要在低调奢华与真实品质之间取得平衡。

尽管如此，葡萄酒市场依然竞争激烈。那些能够围绕原产地与酿造工艺讲述动人故事的葡萄园，往往更具备脱颖而出的优势。

最契合此趋势的地区包括部分全球知名的葡萄酒核心产区，在这些地方，收购葡萄园的机会极其难得。香槟区（Champagne）堪称葡萄酒行业的高端化引擎，在场景消费需求的强劲驱动下，该地区展现出了无可匹敌的集体品牌号召力。

尽管勃艮第大区（Burgundy）面临着一定的气候挑战，但其与众不同的风土底蕴无可替代，全球市场对其稀缺的超高端品牌依然保持着旺盛的需求。意大利皮埃蒙特大区（Piedmont）的产区同样如此，巴罗洛（Barolo）和巴巴莱斯科（Barbaresco）的佳酿依然极具吸引力；与此同时，波尔多（Bordeaux）的顶级酒庄继续引领着全球精品葡萄酒市场。

对投资者而言，稀缺性胜过规模效应。在香槟和波尔多等顶级产区的葡萄园，奢侈品牌属性与商业酿酒体系在此交汇，造就具备强劲韧性的资产类别。

然而，对于那些希望顺应高端化趋势的投资者来说，南北美洲产区同样孕育着宝贵机遇。俄勒冈州威拉米特谷以较低的绝对价格，提供了足以媲美勃艮第的吸引力；而澳大利亚巴罗萨谷（Barossa Valley）和伊顿谷（Eden Valley）则出产部分全球标志性佳酿。▶

值得关注的产区 - 迈向高端



法国 - 香槟、勃艮第、波尔多

美国 - 纳帕谷（加利福尼亚州）、威拉米特谷（俄勒冈州）

意大利 - 皮埃蒙特（巴罗洛/巴巴莱斯科）、蒙塔希诺、保格利

澳大利亚 - 巴罗萨谷、伊顿谷

口味变迁

大众饮用葡萄酒方式的演变，正为期望扩展投资组合的葡萄园投资者带来颇具吸引力的机遇。

目前，消费习惯的显著转变源于人们对身心健康的日益重视，以及世代审美趣味的演进。

千禧世代、尤其是Z世代为代表的年轻群体，相较于前几代人而言对传统葡萄酒文化的联结度更低。他们偏爱口感轻盈的酒款，包括适合冰镇饮用的红葡萄酒、新兴品种以及更易入口的风味组合。

桃红葡萄酒超出传统盛夏时节的强势崛起已是不争的事实，但如今更多具有创新性的选择正不断涌现。白葡萄酒正接棒桃红葡萄酒成为新宠，消费者开始寻求清新芬芳的酒款，绿维特利纳（Gruner Veltliner）、阿尔巴利诺（Albarino）以及维欧尼（Viognier）等白葡萄品种的国际吸引力正与日俱增。

为了酿造出能够满足不同口味需求的佳酿，欧洲某些曾被顶级葡萄酒商视为边缘地带的区域正逐渐崛起。

这当中包括葡萄牙大西洋沿岸绿酒产区（Vinho Verde）和百拉达（Bairrada），当地的本土品种兼具咸鲜感的清新风味与现代优雅的细腻口感。此外，意大利北部弗留利和上阿迪杰出产的清爽白葡萄酒和阿尔卑斯山区风味的红葡萄酒，同样完美契合当代推崇适度饮酒的潮流。

德国雷司令（Riesling）葡萄酒天然具备低酒精度、浓郁香气以及佐餐魅力；而英式无泡白葡萄酒则因其标志性的诱人酸度赢得越来越多的认可。

值得关注的产区 - 口味变迁

法国 - 卢瓦尔河谷（包括安茹、索米尔、图赖纳产区）

德国 - 摩泽尔、莱茵高、法尔兹

奥地利 - 坎普谷、克雷姆斯谷、瓦豪河谷、布尔根兰（主打红葡萄酒）

葡萄牙 - 大西洋沿岸产区（包括绿酒产区、百拉达、里斯本）

意大利 - 上阿迪杰、弗留利

英国 - 全境产区



可持续发展

由环保与社会责任意识推动的“道德消费”现已成为主要的购买动机，在年轻葡萄酒爱好者中



尽管行业面临多重挑战，新西兰的葡萄种植者仍专注于生产精品品牌葡萄酒，并在可持续发展方面保持领先。目前，当地98%的葡萄园均已获得新西兰可持续葡萄种植计划（SWNZ）认证。

Kurt Lindsay,

贝利房地产公司葡萄栽培专家



英国正在传统起泡酒之外不断寻求创新，目光长远的生产商正积极测试新产品与新包装。德文郡某葡萄园推出的罐装桃红气泡酒深受海滩游客欢迎，萨塞克斯郡某生产商则推出了小瓶装传统白中白起泡酒，这是独具英国特色的尝试。

Will Banham,

莱坊英国葡萄种植研究团队

尤为突出。具有社会责任意识的消费者更青睐以有机、生物动力、碳中和、再生农业以及低干预等方式酿造的葡萄酒。同时，为了减少自身碳足迹，消费者开始接受轻量瓶以及BIB盒中袋、罐装等替代包装，以往对此类包装的偏见也正逐渐消除。

对于葡萄酒商而言，可持续发展的重要性不仅体现在零售端，在高端餐饮渠道也日益成为突出卖点，这与优质餐厅及咖啡馆所推行的道德与环保采购政策不谋而合。

然而，随着可持续性从品牌竞争的加分项转变为越来越多消费者的基本要求，葡萄酒生产商若想提升品牌价值，必须提供真实可信的证据，而非仅仅停留于口头承诺。

纵观全球，南非开普南海岸（Cape South Coast）凭借其历史悠久的葡萄园和社区主导的可持续案例，生动讲述可持续发展叙事。智利伊塔塔（Itata）、利马里（Limari）和比奥比奥大区（Biobio）产区拥有得天独厚的气候优势，有利于低投入的葡萄种植及老藤修复。新西兰展现出强大的国家层面可持续领导力，并且拥有清晰的出口可持续认证体系。在欧洲，法国阿尔萨斯大区（Alsace）和朗格多克-露喜龙（Languedoc-Roussillon）产区已广泛采用有机与生物动力种植法。

值得关注的产区 - 可持续发展



新西兰 - 全境产区

美国 - 威拉米特谷（俄勒冈州）

法国 - 卢瓦尔河谷、阿尔萨斯、朗格多克-露喜龙

智利 - 伊塔塔、利马里、比奥比奥

南非 - 开普南海岸

体验式消费

葡萄园旅游并非新鲜事物，但如今的“体验式消费”已超越单纯的酒庄游览，这种模式正呼应更广泛的生活方式转变，并逐渐塑造消费者的长期消费习惯。

高端个性化体验正逐渐取代例行式饮酒消费。对于生产商而言，酒窖直销带来的利润空间远高于销往零售商和分销商。

然而，葡萄酒只是众多争夺消费者体验型支出的品类之一。即便日常消费量有所下降，那些

“

葡萄酒商仍在努力应对供应过剩以及消费者口味转向轻盈酒款的趋势。但那些推行高端化战略、深耕区域精品葡萄酒（如塔斯马尼亚黑皮诺），并通过酒窖直销等渠道为消费者呈现独特原产地叙事的酒商，更有可能抵御考验、渡过难关。

Jason Oster，
莱坊澳大利亚农业综合企业部

呈现沉浸式待客体验、专业教育和地域叙事的产区，依然能够赢得利润与客户忠诚度。

当地域、人文与待客之道成功将访客转化为品牌的拥护者时，稳健利润便会随之而来。长期以来，加州纳帕谷（Napa Valley）持续作为全球葡萄酒侍酒服务与奢华生活方式的标杆。普罗旺斯、托斯卡纳及斯泰伦博斯均拥有深厚的酒旅体验底蕴，巧妙融汇优美景致、出众服务与上乘佳酿。

对于期望吸引更多具冒险精神的年轻爱酒人士的投资者而言，全球各地皆有机遇正不断涌现。阿根廷门多萨乌科谷（Uco Valley）拥有壮丽的高海拔自然条件和丰富的旅游基础设施；而地处欧亚交界的格鲁吉亚，则讲述了深植于宗教、文化与历史的独到葡萄酒故事。■

值得关注的产区 – 体验式消费

- 美国 – 纳帕谷（加利福尼亚州）
- 法国 – 香槟、普罗旺斯
- 意大利 – 托斯卡纳（经典基安帝、蒙塔希诺）
- 阿根廷 – 门多萨（乌科谷）
- 南非 – 斯泰伦博斯、开普南海岸
- 格鲁吉亚 – 卡赫季、卡尔特利、伊梅列季



打造葡萄园资产组合

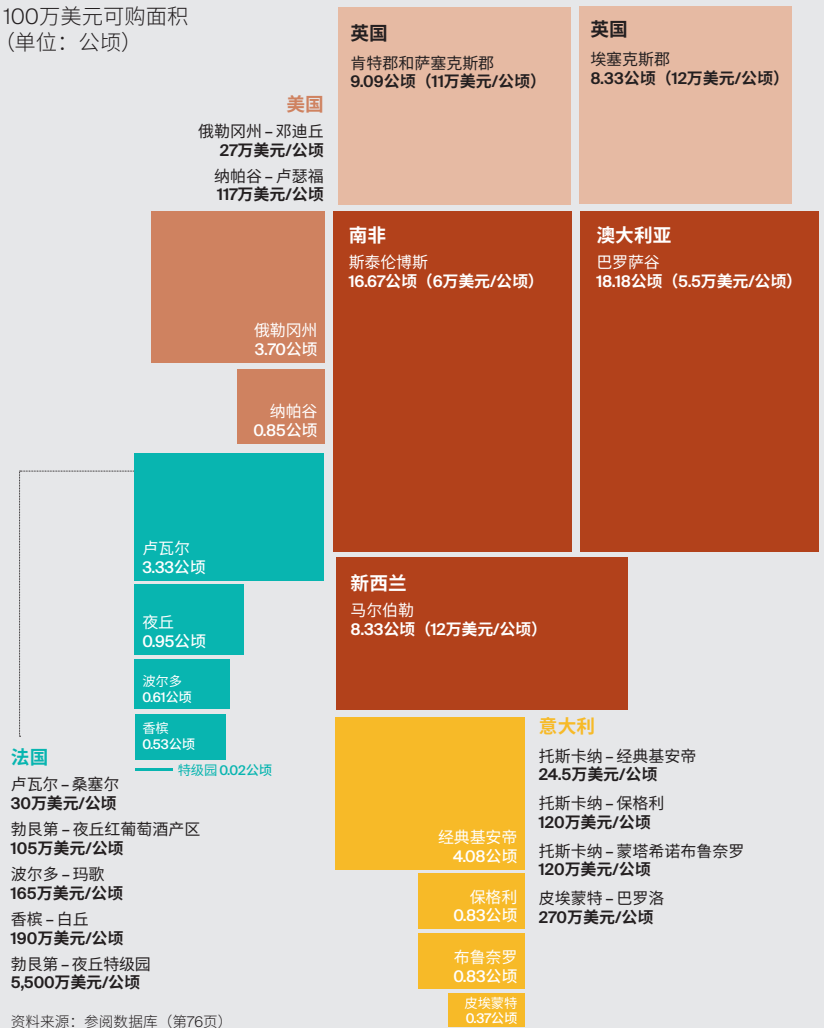
莱坊全球葡萄园指数（Global Vineyard Index）为研究全球葡萄园地产价格提供了独到视角。下表展示了100万美元在各大关键葡萄园市场通常可购得的土地面积。

如果优先考虑产量，澳大利亚和南非的表现尤为突出，100万美元可购得16至18公顷土地。在后续名单中，英国和新西兰依然具备较高价值优势，以此预算约能购得8至9公顷土地。目光转向美国以及意大利、法国等久负盛名的葡萄园，同等资金购得的土地面积虽有所减少，但取而代之的是产出价值的显著提升。在纳帕谷、托斯卡纳和勃艮第等知名产区，100万美元仍能购得约1公顷葡萄园，同时兼具极强的声望属性。

但值得注意的是，深入观察勃艮第市场可以发现，尽管在夜丘（Côte de Nuits）的部分地区，100万美元可购得1公顷土地，但在极为稀缺的特级园地块，同等预算或许仅能购得0.02公顷葡萄园。0.02公顷即200平方米，相当于这块土地的长宽仅有约14米。此类地块的交易相当罕见。近期，某处面积仅0.25公顷的白葡萄特级园以略低于1,800万美元的价格成交，折合每公顷约7,000万美元，而市场对夜丘红葡萄特级园的需求甚至更为强劲。是选择18公顷的大规模园区，还是200平方米的特级园，将由投资者自身权衡定夺。

葡萄园地产价格

100万美元可购面积
(单位：公顷)



资料来源：参阅数据库（第76页）

七大关键趋势

莱坊商业洞察团队深入剖析2025年尤为显著的投资趋势，为私人投资者提供2026年的布局建议

莱坊商业洞察部主管William Matthews预测，今年全球商业地产（CRE）活动有望迎来显著复苏。根据莱坊《活跃资本》投资者调查结果，仅机构投资者就已为2026年准备了超过1,440亿美元的待投资金。私人投资者同样渴望保持其在市场中的稳固地位。正如本报告第52页所述，在过去的二十年间，不同领域及地域的房地产资产吸引了日益增长的财富流入。然而，投资者需要保持敏锐，以应对日益复杂的商业地产格局。该市场将帮助反应敏捷、尽调充分的投资者创造收益，但也为掉以轻心的投资者埋下了诸多陷阱。本文中，William Matthews所带领的莱坊国际网络研究团队成员选取了2025年的关键趋势，以期就2026年商业地产投资策略提供指引。

强势反弹 澳大利亚零售市场重获青睐



洞察：年度关键趋势

1. 拨开迷雾，直击本质

Victoria Ormond, 资本市场研究部主管

人们通常认为政治、税务和监管变化主导着商业地产的投资决策，并驱动了资本流动。但莱坊近期的《活跃资本》投资者调查结果却显示，事实并非如此。仅有15%的受访者将国内政治视为关键因素，这些人士掌握着约1.4万亿美元的资产；而关注监管与税务的受访者仅占5%。虽然这些话题频繁占据新闻头条，但对大多数投资者而言，它们并非真正左右投资决策的关键因素。位居榜首的影响因素是利率。随着利率回落，债务融资重新具备正向收益效应，无杠杆私人资本依然保持着结构性优势。回归基本面至关重要，因为逆向投资中往往暗藏机遇。以英国为例，当地的经济舆论或许不乏阴霾，但其在受访者眼中依然是理想的投资目的地。

2. 不要低估零售物业

Ben Burston, 澳大利亚首席经济学家

过去十年间，亚马逊和阿里巴巴等电商平台飞速崛起，让零售物业这一资产类别严重受挫。面对如此强劲的数字冲击，许多投资者对零售物业的长期存续能力心生怀疑。然而，唱衰者显然言之过早。MSCI的数据显示，去年零售物业成为澳大利亚表现最佳的商业地产类别，总回报率达9.2%，创下自2017年以来的新高。市场反弹归功于长期缺乏新开发项目而导致的人均零售供应面积缩减，以及强劲的人口增长。这些因素转而推高了现有购物中心的营业额，进而促使投资者情绪迅速转变。对投资者而言，2026年的启示在于持续反思市场从众心态，并在他人望而却步之处主动寻找机会。

3. 新兴投资目的地

Faisal Durrani, 中东和非洲研究部主管

暂且不论地缘政治风险，阿联酋正开始展现出前所未有的吸引力，逐渐赢得了全球机构资本的青睐。目前，布鲁克菲尔德（Brookfield）、汉斯（Hines）、基汇资本（Gaw Capital）和黑石（Blackstone）均在阿联酋积极布局，其中部分甚至是首次进驻该市场，旨在寻求收益型资产。受阿布扎比和迪拜两大商业中心供应短缺的驱动，大多数投资者正聚焦于工业和物流仓储。同时，在房价经历了数年爆发式增长后，租赁型住宅亦成为关注重点：自2022年底以来，迪拜持续稳居全球最为活跃的豪宅市场。以迪拜为核心，阿联酋作为中东地区的首要商业和金融门户，意味着其在全球投资者眼中的风险认知明显改善。阿联酋房地产市场日趋成熟，正逐渐从全球机构资本的“边缘考量”转变为“核心选择”。

4. 办公空间：需求回升，使用率回归

Lee Elliott, 全球租户研究部主管

现场办公已再度成为主流办公模式。虽然疫情初期催生出许多关于“完全灵活”或“远程优先”办公的激进预测，但如今六年过去，现实情况要温和得多。莱坊第四期《（你）我空间》调查采访了全球近300家企业租户，其租赁总面积超过6.5亿平方英尺。结果显示，混合办公模式（如每周现场办公三天）已趋于稳定，而“办公室优先”模式（如每周现场办公四天）则势头强劲，在金融和专业服务领域尤为明显。预计未来三年，“办公室优先”模式的采用率将迎来最为强劲的增长。因此，全球市场正创下疫情后新高。租户正不断扩大租赁规模，以支持日益提高的到岗率，在供应短缺的市场上抢占优质空间，或推动更广泛的业务转型。事实再次证明，曾被大肆渲染的“办公室消亡论”言过其实。相反，商业地产战略正围绕更具目标导向的办公空间使用模式进行重新校准。



驻足游玩 新加坡滨海湾金沙酒店（Marina Bay Sands）

5. 风险偏好回升

李敏雯, 亚太区研究部主管

2025年，亚太地区商业地产高净值人士跨境投资飙升至2019年以来的最高水平，其中46%的投资兴趣来自中国内地资本。投资者重燃的热情源于更具吸引力的资产估值以及投资者代际更替带来的转变：年轻投资者正将目标锁定在零售商铺、办公楼及酒店资产。同时，战略转型正在拉开序幕。受汇率波动削弱海外回报的影响，总部位于新加坡的私人资本愈发倾向于将重心转向本土市场。投资焦点正从被动持有型的标志性资产投资，转向主动增值型策略，且通常通过直接投资或基金合伙的形式开展。这为2026年创造了双重机遇：一方面是回流的跨境资本，另一方面则是日益成熟且不断壮大的本土投资者群体，他们正积极寻求直接投资机会，尤其是在新加坡和中国香港特别行政区等重现活力的核心市场。▶

“

虽然疫情初期催生出许多关于“完全灵活”或“远程优先”办公的激进预测，但如今六年过去，现实情况要温和得多

6. 大额交易重回视野

Judith Fischer, 欧洲商业洞察合伙人

欧洲市场现状表明, 不仅办公楼重回投资者视野, 私人和机构投资者都在加大配置力度, 而且大宗交易也正强势回归。黑石集团以8.2亿美元收购巴黎特罗卡德罗广场 (Trocadéro) 地标性物业, 这是年度规模最大的办公楼交易之一, 亦是该集团自2018年以来在巴黎的首笔交易。在历经数年艰难时期后, 欧洲办公楼市场于2025年迎来反弹, 去年私人投资者在该领域的投资达189亿美元。此趋势有望在2026年延续, 根据莱坊《活跃资本》投资者调查结果显示, 办公楼仍是受访者最关注的领域。投资者, 尤其是机构投资者, 或将聚焦于核心中央商务区中符合ESG标准且收益稳健的优质资产。此外, 那些定价已调整至翻新或重新定价后具备增值空间的优越次级地段资产, 也将有望受到关注。

“

在历经数年艰难时期后, 欧洲办公楼市场于2025年迎来反弹, 去年私人投资者在该领域的投资达189亿美元

7. 本土资本降低外资再入场风险

Vivek Rath, 印度国家研究部主管

疫情后, 随着海外投资者的态度更为审慎, 印度商业地产 (CRE) 投资周期面临一定阻力。在关键时点上升的本土资金参与填补了这一缺口。私人股权投资中本土资本的占比, 已从疫情前的平均约11%攀升至2025年的近26%。这一转变反映了印度商业地产金融化程度的持续提升。与此同时, 印度强劲的宏观经济环境也进一步提振了本土资本的信心, 包括7%以上的GDP增速、通胀回落及利率周期出现转向。底层资产表现同样保持韧性。办公楼和仓储租赁创下新高, 住宅需求维持稳健, 零售商铺市场也呈现出明显的回暖势头。如今, 随着全球环境趋于稳定且利率开始下调, 海外投资者的兴趣正逐步回升。由于国内资本已在此深耕, 印度市场已在本土资本支撑下经受住压力测试。对于全球投资者而言, 这意味着一个相对去风险化的再进入机会, 尤其适合那些希望与本地伙伴合作、提早参与下一阶段周期, 而非等到市场完全修复、利好已被充分计价之后再入场的投资者。■

全新用途 伦敦梅菲尔区布鲁克街7号 (7 Brook St) 办公楼与零售商铺



市场数据

去年全球商业地产投资增长了12%。无论从何种维度来看，此番增长皆颇为可观，且反映在所有主要细分领域。投资者明显偏好美国、欧洲和亚太地区这些规模大且流动性强的市场。考虑到当时宏观经济与地缘政治的多变形势，这种结果确实在预料之中。

正如我们在去年《财富报告》中的预测，办公楼和零售商铺等传统领域的吸引力已经复苏。究其原因，部分在于租户需求的回升已足以推高许多地区的租金水平。

尽管如此，莱坊《活跃资本》投资者调查结果仍表明，主题型资产配置与相关领域敞口仍是投资重点。投资于这些日益广泛的资产类别虽然回报潜力巨大，但执行风险亦不容小觑。完成此类交易，需要合作伙伴的支持与专业能力的支撑。

投资者类型

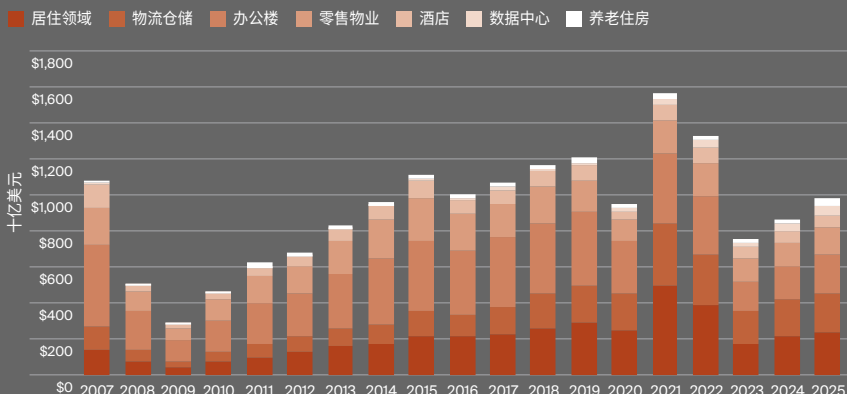
2025年，私人资本（包括高净值人士及私募股权）连续四年成为商业地产交易的主要资金来源（单位：十亿美元）



资料来源：莱坊洞察报告、MSCI RCA

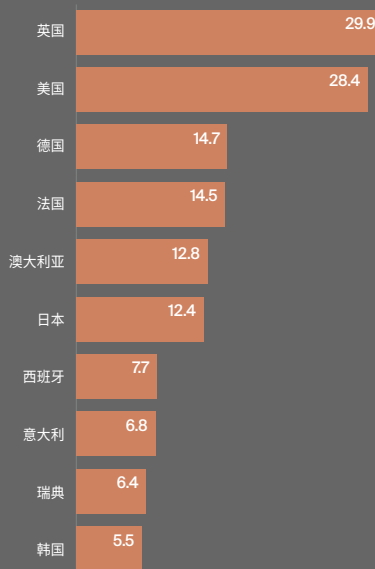
投资领域

2025年，商业地产投资水平延续回升态势，但与2021年的峰值相比仍有较大差距。工业、办公及居住领域是2025年资本配置最集中的板块。数据中心领域的投资额同比激增了36%



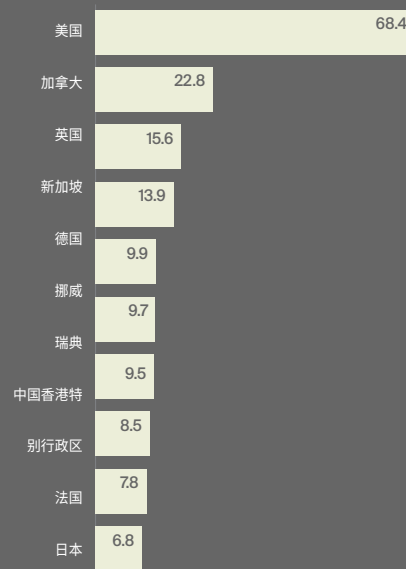
投资地区

2025年，英国以微弱优势超越美国，成为吸引跨境商业地产投资规模最大的国家（单位：十亿美元）



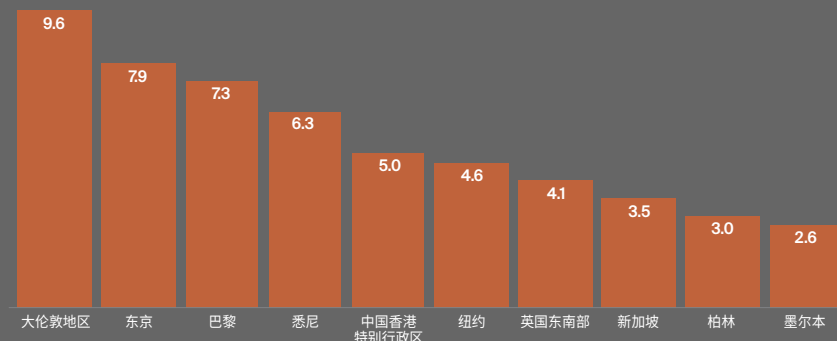
资金来源

2025年，北美资本在商业地产交易融资方面遥遥领先（单位：十亿美元）



热门市场

2025年，伦敦商业地产市场吸引的投资额高居全球榜首（单位：十亿美元）



私人财富崛起

早在《财富报告》创刊之初，我们便预测，私人资本将崛起为商业地产投资领域的主导力量。基于莱坊多位关键交易操盘手的洞察，结合过去二十年间多位知名受访者的观点，我们得以探究此预测为何如此准确，以及它是如何一步步成为现实的

“2017年，有两位中国买家均有意斥资逾10亿英镑，拿下一栋伦敦标志性摩天大楼，”莱坊全球资本市场部主管Nick Braybrook回忆道。

他继续说道：“当时，各方都热衷于竞逐地标级超高层资产，但碎片大厦（The Shard）的业主无意出售。最终，买家们购入了芬乔奇街20号（20 Fenchurch Street）和利德贺大楼（Leadenhall Building），业界将其趣称为‘对讲机大楼’和‘奶酪刨大楼’。”Nick Braybrook从事房地产交易三十余年，负责代表莱坊客户进行全球房地产交易。

今日回看，他将这些交易视为转折点。自此之后，私人投资者在全球高端商业地产市场中的领跑地位已毋庸置疑。

莱坊研究团队的数据亦印证了这种趋势。商业洞察部主管William Matthews指出：“过去五年间，私人资本（包括私募股权资金以及高净值人士财富）持续占据商业地产交易的最大份额。”

事实上，此趋势的源头可追溯至2007年首版《财富报告》发布之时。首次态度调查的结果显示，当时高净值人士的投资重心仍集

“

长期以来，房地产对私人投资者始终具有情感吸引力，但如今他们也更加意识到商业地产在资产配置中的多重作用

《财富报告》
二十周年

中于住宅房产，住宅资产约占其总资产组合的30%。相比之下，商业地产仅占2.6%。次年接受《财富报告》采访时，唐纳德·特朗普（Donald Trump）曾表示：“未能尽早发现机会，就是最大的错失。”

直至2023年，越来越多的高净值人士开始践行此建议。根据当年的态度调查，高净值人士可投资财富中有21%配置于直接持有的商业地产。

战略化资产配置框架

推动此趋势形成的原因有很多。首先，私人投资者的资本实力显著增强，尤其是新兴市场财富的爆发式增长。2008年《财富报告》首次估算全球财富人口规模时，中国内地高净值人士数量为37.3万人，美国为310万人。近二十年后，仅看超高净值人士（资产净值超过3,000万美元的個人），中国内地人数已超过12.1万人，美国略高于25.1万人。

与此同时，国家层面的整体财富增长，例如过去二十年间中国GDP增长超600%，也为高净值人士创造了更多全球化投资机会。2011年接受《财富报告》采访时，曾于1970年与乔治·索罗斯（George Soros）共同创立量子基金（Quantum Fund）的传奇投资人吉姆·罗杰斯（Jim Rogers）解释了他为何决定移居亚洲：“在我看来，中国将成为21世纪最重要的国家。”

但或许更重要的是，富裕人群对投资决策的态度正在发生转变。“如今的投资决策明显更加专业。”莱坊私人房产管理服务部Alasdair Pritchard表示。他长期服务于全球最富有的客户群体。

他补充道：“过去，许多投资更像是基于个人兴趣的一次性交易，无论酒店还是奢侈品零售都是如此；而如今则更多是在战略化资产配置框架下进行决策。越来越多的家族开始借助私人办公室管理财富，而这些机构也在从大型财富顾问公司和地产投资机构引进专业人才。”

Nick Braybrook对此深表认同。“长期以来，房地产对私人投资者始终具有情感吸引力，我认为这种吸引力不会改变。但随着投资日趋专业化，他们也更加意识到商业地产在资产配置中的多重作用。商业地产能够持续产生长期收益，可以通过升级改造或重新定位用途实现增值。



关键转折 如今，私人投资者在伦敦金融城中的影响力愈发显著

如果选择明智，这类地产将具备一定流动性。相比股票，商业地产通常波动性更低；与此同时，在债券利息固定不变的情况下，租金仍有上涨空间，因此房地产也是良好的抗通胀工具。”

灵活且雄厚的资本实力

Nick Braybrook认为，更高的市场认知、更快的决策能力、更丰富的资金来源以及更强的风险承受能力，使高净值人士相比机构基金更能把握全球房地产周期中的机遇。

例如，2009年第四季度，距离全球金融危机重创市场仅过去不到一年，《财富报告》便指出，高净值人士已迅速重返商业地产市场。根据IPD数据，当时商业地产年度资本增

21%

高净值人士可投资财富配置于
直接持有的商业地产的比例

资料来源：2023年态度调查

2009至2011年间投入商业地产的 私人资本增长情况

420亿美元
2009年

710亿美元
2011年

资料来源：莱坊研究部

值率已反弹至接近9%。2012年《财富报告》显示，2011年流入商业地产领域的私人资本接近710亿美元，而在2009年尚不足420亿美元。

Nick Braybrook表示：“近年来，当利率自2009年至2022年间的超低水平大幅上升后，伦敦办公楼市场的主要买家——机构投资者、主权财富基金以及私募股权基金——曾一度在某种程度上退出了市场。相反，私人投资者及其家族办公室却格外活跃。”

“倘若投资者在首版《财富报告》强调伦敦商业地产的潜力时便已入市，那么如今的回报必然十分丰厚。即便在市场下行周期，该投资仍能持续产生可观的收益。如此表现，何须质疑？” ■





奢华资产

同时满足富裕投资者理性追求和感性需求的资产与收藏品

- 56 享乐主义的演变
从炫耀性消费到个人成长
- 58 迎接转型经济时代
品牌与开发商如何践行“体验至上”
- 60 新潮高街，精致生活
Cadogan Estates首席执行官Hugh Seaborn解析切尔西为何成为理想之地
- 62 奢侈品市场稳健发展
本年度莱坊奢侈品投资指数研究成果
- 68 财富流动新格局
游艇重焕生机，私人飞机重绘出行版图
- 70 “淘金热”之后
艺术品市场如何回归理性
- 74 审美品味论
艺术收藏的崭新视角

享乐主义的演变

奢华不再只关乎拥有何物，更关乎你正在成为怎样的人。从金融危机的余波到康养静修和“静奢风”的兴起，我们追踪了全球顶级富豪不断变化的消费需求

财 富趋势的演变往往相对缓慢，通常由价值观的代际更迭而非转瞬即逝的潮流所塑造。

然而，2007至2009年版《财富报告》期间，这种平稳的节奏被打破了。全球金融危机爆发前夕，财富加速向塔尖集中，英国收入最高的前1%家庭在国民收入中的占比从20世纪70年代末的6%跃升至13%。2007年《财富报告》曾重点揭示，奢侈品价格越高，其吸引力反而越强。

然而，当年爆发的经济危机彻底改变了富裕阶层购买商品和服务的方式。2009年《财富报告》以长达三页的专题文章开篇，引用时尚教父卡尔·拉格斐（Karl Lagerfeld）的论断“浮夸已成过去”，取而代之的是其所谓的“新式低调”。我们当时预言，奢侈品消费行为正发生根本性转变：从炫耀性消费转向有目的、以价值为导向且注重体验的消费方式。

我们写道：“时尚与设计的关注点将转向‘节俭型奢华’。人们的消费观念和生活方式更趋理性，以适应当前危机四伏的时代。”

静奢风尚

奢侈品形态的转变清晰印证了这一预测。2014年《财富报告》态度调查显示，愉悦享受已超越身份地位和资本增值，成为奢侈品消费的主要驱动力。直至2015年，年轻超高净值人士被证实其消费能力比他们的父辈更强，重塑了对财富的代际预期。2020至2021年间，康养（即2020年《财富报告》主题）、长寿及疫情催生的“情感

“

年轻人并非对奢侈品失去了兴趣，而是对已经失衡的价值主张失去兴趣

《财富报告》
二十周年

奢侈”需求相继涌现。HBO剧集《继承之战》（*Succession*）等现象级剧作助推“静奢风”盛行——低调奢华、刻意回避品牌标识的昂贵物件迅速风靡。

当然，“浮夸风”从未真正退场，在唐纳德·特朗普执政的时代，断言其已消失未免过于轻率，但对奢侈品的别样解读已然确立。研究咨询公司The Future Laboratory联合创始人Martin Raymond将其描述为“一种更低调、持久、审慎、理性的财富观，与欧洲式的世界观相契合”。

随着全球逐渐走出疫情阴霾，富裕消费者开始审视品牌的价值理念，考量所购产品是否物有所值。部分奢侈品牌在产品基本未变的情况下提价逾50%，被分析师斥为“贪婪通胀”（greedflation），令“向往型”消费者逐渐疏离。加之中国市场需求疲软，促使各大品牌不得不重新努力证明自身的价值与现实意义。

汇丰银行董事总经理、全球消费与零售股票研究主管Erwan Rambourg表示：“奢侈品牌价格高昂，产品雷同。中国或其他地区的年轻人并非对奢侈品失去了兴趣，而是对已经失衡的价值主张失去兴趣。”

叙事的力量

Erwan Rambourg提到了“消费转移”现象，即从商品消费转向体验消费，后者包括旅行出游、高端餐饮、酒店和住宅。私人会员俱乐部如雨后春笋般涌现，使富裕消费者得以用金钱换取人脉、归属感以及通常仅有高端诊所才会配备的康养设施。

专家表示，对独到体验的渴望在疫情前就已初现端倪，而这场全球健康危机为其注入了新的动力。在封控之前，奢侈品牌就已开始反思自身战略。2019年，路威酩轩（LVMH）集团斥资32亿美元收购贝梦德（Belmond），时任首席财务官Jean-Jacques Guiony曾直言：“奢侈品的未来在于产品与体验的结合。”

作为奢侈品行业风向标，LVMH在2025年巩固了其沉浸体验式零售空间的布局。2025年夏季，LVMH于上海启幕全新概念体验式空间“路易号”，这座形似巨轮的建筑高达100英尺，将品牌的旅行精神与城市的港口文化相联结。同年12月，LVMH在首尔打造了横跨六层



的全新旗舰空间，内设两家餐厅——主厨Maxime Frédéric主理的Le Café Louis Vuitton和JP at Louis Vuitton。Erwan Rambourg表示，这或许预示着“千店一面”时代的终结，房地产作为叙事平台的重要性日益凸显。

“五到十年之后，如果我们环游世界，到访伦敦、纽约、东京、首尔、上海，将不再有似曾相识的乏味感。”他补充道，“品牌将从产品的高度细分转向零售空间的高度细分。”

开启非凡体验

体验经济改变了品牌与富裕消费者之间的交易关系。Martin Raymond解读道，购买商品相当于一对一交换，例如用金钱换取包袋或腕表；但奢侈体验则“为人们提供了非凡的五感体验”。

不过，Martin Raymond对奢侈体验需求的激增有着更深层的剖析：这或许只是过渡阶段，是通往转型经济的桥梁。在这个新时代，富裕消费者更青睐能够促成个人身心蜕变的品牌，以期实现自我提升、改善健康水平或延长寿命。

“这往往是能改变命运的重大时刻，譬如某次极限旅行，或是偶遇某位人物、邂逅某件奇

珍，诸如此类让人不禁驻足感叹‘我的天呐’的特殊瞬间。”他阐释道，“当中蕴含着非凡的价值与意义，关乎真实而深刻的改变。”

Martin Raymond指出，要想在转型经济中稳稳立足，品牌须至少能提供以下三大支柱之一：归属感、使命感或健康福祉。我们将在下篇文章中探讨三个实际案例，报告的其他内容对此亦有体现。购买心仪之物仍是主要投资，但藏品越来越新奇古怪，包括恐龙化石（第66页）以及难以归类的小众文物。与此同时，份额化所有权等新型收藏模式正在兴起，消费者得以获取通过传统零售渠道难以企及的孤品罕物。

奢侈消费正式迈入新阶段，这段旅程始于金融危机，历经低调心态、情感消费与康养浪潮的影响。如今，我们正站在新时代的起点，自我成长成为每个人的终极追求。

Martin Raymond总结道：“如今，消费者在思考：这不是政府提供的公共福利，也不是能从大型商超购买的产品……我必须重建自我。品牌应当顺应需求变化，重塑能让消费者达成内心探索和自我实现的空间。”■

“

如今，我们正站在新时代的起点，自我成长成为每个人的终极追求

迎接转型经济时代



返朴归真 Discover Collection旗下度假村Ras Amud

前文中，我们探讨了享乐主义的演变：从物质获取转向深度体验，从过度消费转向优化谨行，从彰显地位转向追寻意义。以下案例正是此趋势在实践中的真实体现

会员专属探秘之旅

在阿曼偏远僻静的穆桑达姆半岛（Musandam Peninsula），哈杰尔山脉（Hajar Mountains）陡峭矗立，拥揽壮美海景。Discover Collection旗下Ras Amud度假村坐落于这片遍布地质奇观的荒野之中，颠覆了人们对绮丽度假胜地的想象。

Discover Collection由六善酒店（Six Senses）前任首席执行官Bernhard Bohnenberger创立，其架构不同于传统的酒店集团，而是基于会员制的酒店服务网络。会员将有机会下榻各类酒店，有的为度假村专门建造，有的因其建筑特质和文化价值精选而出。这类酒店规模较小，为传统奢华旅宿提供替代选择。既没有远离海岸线的廉价客房，也没有漫山遍野、杂乱无章的山间别墅。

Bernhard Bohnenberger表示：“我认为消费者，尤其是体验过各种层次奢侈消费的客户，

已经厌倦了毫无新意的物件。他们渴望独特、真实、纯粹、质朴的事物。”

差异性深植于度假村的运营模式之中。每家酒店均配有相关领域的专家及常驻健康管理师。Bernhard Bohnenberger介绍道，会员有机会向海洋生物学家请教，与营养师或催眠治疗师沟通，或是跟随艺术家或地质学家探索周边。身心健康是永恒的主题，此外每个目的地还会结合当地环境，聘请掌握相关知识的专家。

这种模式体现了Erwan Rambourg所描述的“消费转移”，即从积累物质财富转向投资活动体验。Bernhard Bohnenberger认为，富裕旅客已对全球各地大同小异的五星级度假村感到厌倦，越发渴望具有地域特色且能从中获得思想启迪的私享空间。会员制起到了筛选作用，有助于打造真正的社区，而非游客往来络绎不绝的热门打卡地。

Bernhard Bohnenberger补充道：“我们希望以颠覆性革新重塑奢华酒店业，提供能够焕活身心的丰富体验、提升生活品质的旅程，以及再生式发展。”

健康享乐主义

长期以来，位于伦敦梅菲尔区的Tramp会员俱乐部皆是私密、上流与纵情享乐的代名词。众所周知，

The Who乐队鼓手Keith Moon就曾因砸碎一盏吊灯而被禁止入内。

俱乐部的新进会员对完善自我的兴趣已经远大于谈论八卦。2026年春季，Tramp Health在格罗夫纳广场（Grosvenor Square）开业，占据了原美国大使馆内16,000平方英尺的空间。位于杰明街（Jermyn Street）的俱乐部作为社交枢纽继续运营，新项目则更侧重于预防保健和体能提升。

助推Tramp复兴的意大利酒店大亨Luca Maggiora表示：“我的目标是让这家拥有数十年历史的会员俱乐部成为首个融合两种生活方式、完整理解人生体验的场所。宾客将同时拥有难忘的夜晚与充实的清晨。”

Tramp Health的设施包括健身房、高强度间歇训练（HIIT）室、呼吸练习空间、桑拿和焕活区以及健康咖啡馆，另设普拉提、诊断检测和静脉注射（IV）疗法与红光疗法专区及高压氧舱，并由医学、营养学和运动领域的专业人士提供支持。专家将基于生物特征检测为宾客制定各项计划，同时提供个性化指导。

Luca Maggiora于2023年收购Tramp，随即关闭了位于杰明街的俱乐部进行翻新，并向原有会员退还了会费。2024年9月，改造升级后的俱乐部焕新启幕，引入了全新的会员制度和项目体系。近期，Luca Maggiora亲自与每位准会员见面洽谈。俱乐部目前拥有1,100名会员，计划在夏季前增至1,600名。

这种模式体现了The Future Laboratory联合创始人Martin Raymond观察到的广泛转变趋势，即从交易型奢侈消费转向转型经济。Tramp Health融合传统会员俱乐部与前沿健康设施，将健康理念引入现有的社交生态系统，意在将愉悦感与高效能、归属感与长寿紧密结合。该俱乐部的演变反映出富裕群体的观念转变：对这类消费者而言，仅展现社会地位已不再能满足他们的需求，人生的意义、健康与福祉才是真正的财富。

艺术赞助的回归

英国的艺术赞助传统可追溯至宗教改革时期，当时教会、王室与贵族热衷于委托艺术家为其创作，以此彰显权力与信仰。在随后的几个世纪中，国家逐渐承担起艺术赞助人的角色。但随着公共财政压力加剧，这种资助模式日渐式微。

新生代的私人赞助人正在填补这一空白，



这些项目不再将艺术视为旅宿场所可有可无的装饰，而是将其置于核心

以“资助者+参与者”的双重身份推动艺术赞助热潮。富勒姆区Artistry Townhall等项目促进了艺术家与富裕阶层的联结，部分会费将用于支持年轻的创意人才。

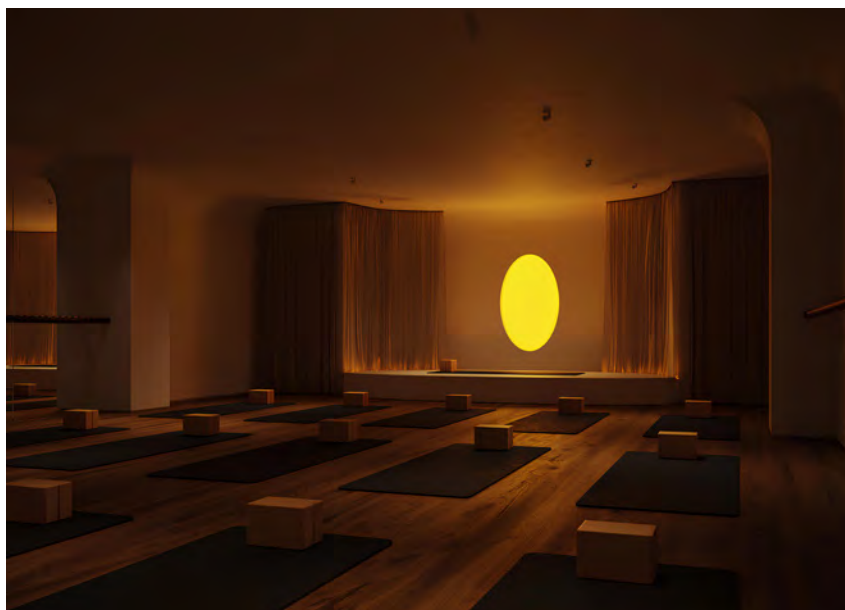
Sevengage会员俱乐部顾问兼社区建设专家Jamie Caring指出，新一代俱乐部更像是“精心策划的社区，鼓励大家围绕艺术、思想和创意开展探索、庆祝与合作活动”。

无独有偶，2022年成立于卡姆登区（Camden）的House of KOKO同样旨在扶持创意产业的新锐人才，这同样是将艺术赞助机制融入俱乐部模式的早期尝试。此外，卡姆登市政厅（Camden Town Hall）的重建项目将包含市政厅会员俱乐部以及其他会员制文化空间，将表演和创意制作直接纳入运营模式。

这些项目不再将艺术视为旅宿场所可有可无的装饰，而是将其置于核心。年轻富裕人士对文化资本的关注不亚于对金融资本的追求，私人俱乐部正据此调整定位以吸引更广泛的群体。Jamie Caring补充道：“如今，人们渴望参与到富有意义的活动中，而非仅仅追求尊贵私享会所的入场券。”

在20世纪的大部分时间里，尊贵程度以入会难度为衡量标准。如今，地位越来越与贡献挂钩。许多维多利亚时代的古旧建筑焕发新生，成为尤具现代特质的私人俱乐部，致力营造归属氛围而非提高门槛，强调主动参与而非被动消费。■

平衡之道 Tramp Health的呼吸练习空间



新潮高街，精致生活

Cadogan Estate首席执行官Hugh Seaborn的行事风格与典型业主截然不同——而这正是关键所在。他为伦敦切尔西西区制定布局规划，以代际为衡量单位

2018年，Hugh Seaborn走进巴黎考斯特酒店（Hotel Costes）大堂，提出想与酒店创始人Jean-Louis Costes面谈。他希望说服Jean-Louis Costes，将其独到的待客之道引入切尔西斯隆街（Sloane Street）。然而，他却在前台被礼貌婉拒了。

Hugh Seaborn留下名片后返回伦敦，转而与LVMH集团旗下的贝梦德酒店达成合作。大约两年后，Jean-Louis Costes主动联系，同意接手斯隆花园1号（1 Sloane Gardens）——这便是后来的At Sloane，也是Costes家族在法国境外开设的首家酒店。

Hugh Seaborn表示：“我们的目标是打造伦敦极尽时尚新潮的酒吧、餐厅与酒店，事实证明，我们做到了。我们秉持精心营造的整体理念……合理安排功能分区，造就引人入胜的氛围。”

场景构建

未经预约突然造访并非大多数地产公司首席执行官的风格，但执掌Cadogan Estate长达十五年的Hugh Seaborn始终将自身职责视为舞台经理而非传统业主：负责搭建场景、甄选演员，并确保演出经久不衰。这意味着他必须寻找合适的租户组合，即便这偶尔需要几次徒劳的海外之行也在所不惜。

掌握伦敦近百英亩优越地块且拥有跨越世代的投资视野的业主少之又少，仅王室、大学或大型公共机构能有此特权。Cadogan Estate的历史可追溯至18世纪初，当时汉斯·斯隆爵士（Sir Hans Sloane）购得了位于快速扩张的城市边缘的一块农田及苗圃——切尔西庄园（Manor of Chelsea）。1753年，斯隆爵士去世，庄园由他的女儿们继承。小女儿伊丽莎白（Elizabeth）嫁入Cadogan家族，Cadogan Estate由此而来。

该地产在18至19世纪历经数次开发与重建，以庞特街荷兰风格（Pont Street Dutch style）的精致建筑闻名于世，在英国建筑史上留下了浓墨重彩的一笔。从奥斯卡·王尔德（Oscar Wilde）到滚石乐队（Rolling Stones），切尔西西区成为众多文化名流的雅集之所，奠定了该地区在创意与艺术方面的先锋地位。到20世纪60至70年代，国王路（King's Road）已成为反主流文化与时尚的代名词。如今，林立的独立精品店、画廊及特色零售商铺仍在延续这份珍贵的历史传承。

商业策略 零售业是Cadogan Estate愿景的核心



零售业仍占主导，在资产组合中占比近半。Cadogan Estate致力网罗各家“伦敦首店”，正如Hugh Seaborn力邀考斯特酒店入驻，因为“他们能带来新鲜感与惊喜感”。话虽如此，事实上，通常是品牌主动发来要约。许多零售商正在缩减实体门店数量，开始专注于少数优质地段，这对Cadogan Estate相当有利。最新数据显示，Cadogan Estate零售空置率平均仅为2.9%，且租金表现强劲。

寻觅合作

2020年，Cadogan Estate决定着手解决该地产长期存在的餐饮场所短缺问题。自那之后，Cadogan Estate旗下包括在建项目在内的餐饮场所数量增长了70%。近期入驻的商家包括主厨Jason Atherton主理的全新餐厅Three Darlings、国王路百年来首家新开业酒吧The Trafalgar，以及Soho House前首席运营官、梅菲尔区The Dover创始人Martin Kuczmarski经营的意式餐厅Martino's。Hugh Seaborn表示：“此举并非单纯为了提高租金，而是旨在提升该地区的趣味性和多样性。”

对多元化的追求促使Cadogan Estate收回精品酒店的租约，以便与富有创意的运营商建立合作伙伴关系，斯隆街考斯特酒店旗下At Sloane与The Beaverbrook Townhouse应运而生。Hugh Seaborn表示：“我们与擅长运营的合作伙伴共同管理酒店，但由我们承担商业风险，以争取更多的话语权和控制权。我们还能调整酒店的定位，使其处于不同的定价区间、展现多样的个性和风格。”

集思广益

项目的改造并不完全是董事会的决策。斯隆街2016年启动的两栋大型办公楼重建项目，为改造其背靠的幽静马厰式街巷帕维利恩路（Pavilion Road）提供了契机。在征询居民意见后，Cadogan Estate引入了肉铺、鱼铺和干酪店等手工食品商铺。随后，Cadogan Estate将这条小巷改造为步行街，该街区在2023年伦敦生活方式大奖（2023 London Lifestyle Awards）中荣获“年度街道”称号。

Hugh Seaborn分享道：“虽然这些店铺的单笔交易金额不高，但人们会经常光顾。街道熙熙攘攘，没过多久人们就开始互相点头问好。”

帕维利恩路成为成功的典范后，Cadogan Estate将此模式复制到国王路，斥资3.16亿美元打造The Gaumont，该综合开发项目已于去年竣工。北欧设计与生活方式品牌ARKET分店作为该项目的旗舰店，已于去年9月开业。此外，经过公众征询后决定，附近的切尔西庄园街（Chelsea Manor Street）开设了五家可享受补贴的零售商铺，包括供应葡萄酒并定期举办作家活动的独立书店BookBar、黑胶唱片咖啡馆兼音乐酒吧New Forms，以及提供工作坊、展览空间及协作工作室的非营利空间Art Play。

在当地开展公众征询，体现了Hugh Seaborn对该街区的定位：吸引全球游客，服务本地居民。他将斯隆街比作纽约麦迪逊大道（Madison Avenue）或巴黎蒙田大道（Avenue Montaigne），既享誉世界，又立足本土。相比之下，他认为邦德街（Bond Street）和第五大道（Fifth Avenue）“更关注游客”。

繁盛重于盈利

在光鲜亮丽的外表之下，Cadogan Estate面临的挑战简单而直接。该公司承诺在2030年前实现净零排放，具体举措包括开展低碳改造、落实斥资1.2亿美元的脱碳计划，同时力求超越最低能效标准。现阶段的任务是为整个地产内的2,000扇窗户加装双层玻璃。

Hugh Seaborn坦言：“改造拥有数百年历史的列级建筑和保护建筑，其复杂程度不言而喻。在建筑如此密集的区域实施大规模改造难度极高。”

2030年的截止日期虽近在眼前，Hugh Seaborn依然有充裕的时间去实现其大部分目标。Cadogan Estate坚持以“繁盛重于盈利”为核心理念，愿意牺牲短期利润换取长期发展。Hugh Seaborn强调，公司董事会“相当务实”，但能够以跨代视角思考问题、凭借对地产的实质性控制权践行此理念的高管实属难得。那么，如果身在相对传统的公司，管理者又该采取怎样的策略？

他答道：“我会竭力维护功能集群的优势，将营造优美环境作为首要任务。这并非出于我的个人偏好或能带来成就感（尽管确实如此），而是因为从长期看，这是回报最为丰厚的商业策略。但即便是以短期收益为导向的资本，也需要耐心等待五年。” ■

“

此举并非单纯为了提高租金，而是旨在提升该地区的趣味性和多样性

多元组合 从上至下分别为At Sloane、Martino's和New Forms





天价落槌 11月，古斯塔夫·克里姆特作品《伊丽莎白·莱德勒肖像》于苏富比拍卖行以2.364亿美元成交，远超此前约1.5亿美元的估价。该成绩不仅刷新了现代艺术作品拍卖纪录，更成为拍卖史上成交价第二高的画作

奢侈品市场 稳健发展

尽管外部环境持续波动，莱坊奢侈品投资指数研究结果显示，奢侈品收藏市场已然回稳

截至2025年底，莱坊奢侈品投资指数（KFLII）下跌0.4%。连续两年持续走低后，市场终于进入平稳期。尽管估值仍面临压力，但全年跌幅稳步放缓，从第一季度的-5.3%收窄至第四季度的-0.4%，表明市场正处于筑底企稳阶段。美国关税政策扰乱全球贸易环境，致使消费者购买力下降，美国民众购置各类海外资产的数量均有减少，但市场在外部环境波动加剧的当下仍展现出韧性。

此番调整是对前期异常增长周期的消化。2020至2022年初，奢侈品资产创下2013年以来最大涨幅，季度增长率最高攀至19.1%。随着加息重塑流动性状态和价格预期，此涨势逐渐消退，多数资产类别在2023年和2024年均出现回落。尽管如此，市场长期表现依然坚挺：过去十年间，KFLII累计已上涨38.6%。

过去12个月的表现则参差不齐。印象派与现代艺术作品及腕表实现稳健增长，当代艺术作品、精品葡萄酒、版画和威士忌的价格则显著下滑。买家依然活跃，但其投资日益审慎，更关注稀缺性、来源以及相对价值，不再受市场驱动而盲目跟风。这种趋势在各类资产中均有显著体现，无论是名家杰作的出众表现，还是价格亲民且性价比高的细分市场的强劲韧性，皆是如此。

步入2026年，市场所面临的关键问题在于：当前的稳定期是否会转化为全面复苏？这种高度择优的市况是否会成为常态？

艺术品：印象派大放异彩

2025年，奥地利维也纳艺术家古斯塔夫·克里姆特（Gustav Klimt）的作品《伊丽莎白·莱德勒肖像》（Bildnis Elisabeth Lederer (Portrait of Elisabeth Lederer)）于纽约苏富比拍卖行以2.364亿美元成交，引领2025年全球艺术品市场由印象派主导的复苏态势。自2022年以来连续数年的收缩后，各大拍卖行的艺术品总成交额攀升至45.6亿美元，同比增长11%。

《伊丽莎白·莱德勒肖像》创作于1914至1916年，作为雅诗兰黛集团继承人Leonard A. Lauder的藏品于2025年11月首登拍场，创下现代艺术品最高拍卖纪录。Leonard A. Lauder珍藏拍卖仅是2025年众多备受瞩目的单一藏家专场之一，Pritzker伉俪与Pauline Karpidas专场同样意义非凡。上述私人珍藏拍卖合计成交额达8.849亿美元，ArtTactic创始人Anders Petterson称之为

“市场心理的转变”：藏家在经济低迷期多持观望态度以规避风险，因而如今顶级艺术品供应有所增加。

得益于克里姆特以及梵高（Van Gogh）、蒙克（Munch）和莫奈（Monet）的杰作，印象派艺术品成交额飙升80.4%至10.4亿美元，现代艺术品增长19.4%至13.8亿美元，古典大师作品亦以68.7%的强劲涨幅增至2.825亿美元。千万美元以上价位段细分市场随之回暖，成交额增长19.4%至14.8亿美元，表明金字塔尖市场已重拾增长动能。

不过，市场复苏仍显脆弱且不平衡，总成交额较2022年峰值仍低42%，其中当代艺术品成交额连续四年走弱，下降12.3%至10.6亿美元。但有迹象表明市场现已趋于稳定，部分板块在2025年下半年表现突出，2026年或将有更多精品佳作和重要收藏入市流通。

精品版画：霍克尼时代到来

尽管MyArtBroker MAB100版画市场指数下跌6.6%，但收藏界全年明显呈现出向价值取向模式的转型。5月，苏富比当代艺术日间拍卖以罗伊与多梦西·利希滕斯坦（Roy and Dorothy Lichtenstein）伉俪珍藏拍卖为亮点。MyArtBroker市场编辑Sheena Carrington表示，尽管日间拍卖通常关注度较低，但竞价激烈程度甚至超过了晚间拍卖中许多价值七位数的画作。此转折点表明，大部分交易并非来自拖累精品版画平均价格的高端

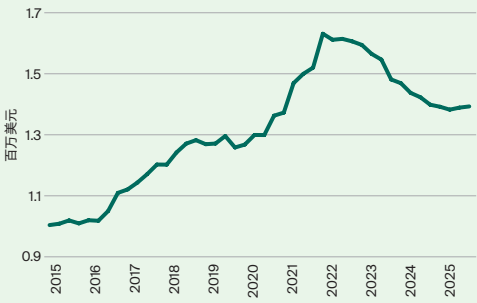
重大转折 罗伊·利希滕斯坦作品《全息室内（习作）》（*Hologram Interior (Study)*）于苏富比拍卖行以21.59万美元成交，成交价是其最高估价的两倍有余



奢侈品投资数据

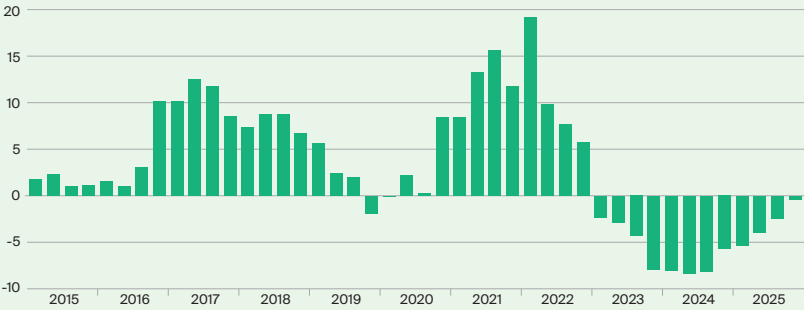
今年莱坊奢侈品投资指数（KFLII）研究结果显示，在经历三年的价值回调后，奢侈品资产可能即将迎来转机。

2015年1月投资100万美元于奢侈品资产，现已增值至.....



奢侈品投资的震荡十年

KFLII年均变化率



莱坊奢侈品投资指数（KFLII）

2025年第四季度

	12个月变幅 (%)	10年变幅 (%)
KFLII	-0.4	38.6
艺术品（印象派）	13.6	0.0
艺术品（现代）	7.1	-9.3
艺术品（战后）	5.2	-0.2
腕表	5.1	n/a
艺术品（百大艺术家）	3.6	-8.1
艺术品（欧洲古典大师）	1.7	2.2
包袋（Birkin）	-0.2	n/a
彩钻	-1.0	3.1
葡萄酒（Liv-ex意大利100指数）	-1.7	60.8
葡萄酒（Liv-ex 100指数）	-2.5	34.1
汽车	-3.7	31.3
葡萄酒（Liv-ex勃艮第100指数）	-4.8	105.8
艺术品（当代）	-6.0	-0.3
版画	-6.6	n/a
瓶装威士忌	-10.9	111.9

资料来源：莱坊研究部、Artnet、彩钻研究基金会、HAGI、伦敦国际葡萄酒交易所（Liv-ex）、LUXUS、MyArtBroker、珍稀威士忌101（Rare Whisky 101）、WatchCharts注：所有数据更新至2025年第四季度。KFLII为各资产类别表现的加权平均值。2025年，莱坊已对该指数进行拓展，以提供更细致的分析视角，例如将艺术品细分为六个子类别，将葡萄酒细分为三个子类别。更多数据请参阅数据库（第76页）

市场，而是源于那些策展得当、定价合理且更具竞争力的版画作品。

然而，本年度尤其引人瞩目的拍品当属大卫·霍克尼（David Hockney）系列iPad绘画作品《春至》（*Arrival of Spring*），这组画作于2025年10月在苏富比上拍，以远超估价的价格落槌成交。其中单幅画作成交价介于10.8万至24.2万美元之间，已然称得上价格不菲。但拍卖行在晚间拍卖伊始便呈献17件作品的策略成效斐然：所有作品均成功拍出，总成交价高达830万美元，刷新了霍克尼版画作品的行情基准。2026年3月，同系列另16件作品以470万美元成交，较最低估价高出136%。

古董车：蒙特雷再掀热潮

在全球古董车市场整体低迷的一年中，加利福尼亚蒙特雷汽车周（Monterey Car Week）成为难得的一抹亮色。2025年，国际历史汽车组织（HAGI）顶级50指数下跌3.7%。即便如此，8月在蒙特雷举办的六场大型拍卖会仍为渴望购置美国本土汽车且免于关税之累的买家提供了良机。

HAGI创始人Dietrich Hatlapa表示：“只要心仪车型出现，买家就会果断出手。他们考虑的不是‘价格是否合理’，而是‘自己能否买到’。”1996年款黄色法拉利F50成为当之无愧

“

纵使此番市场回调扭转了2024年的微弱涨势，但这些旗舰之作在市场低迷时期的表现依然坚挺

光环效应 图中这辆1996年款法拉利F50是8月蒙特雷汽车周上的明星车型，由RM苏富比拍卖行以920万美元售出

的亮点，拍出了920万美元的高价。纵使此番市场回调扭转了2024年1.2%的微弱涨势，但这些传奇旗舰之作在市场低迷时期的表现依然坚挺。

宝马亦表现出色，受E30 M3、850 CSI等车型需求增长的推动，宝马古董车指数（BMW CI Index）大涨22.3%。兰博基尼同样取得佳绩，Countach、Miura和Diablo表现尤为突出。这些标志性超跑不仅供应有限，在年轻及新兴收藏家群体中的吸引力也与日俱增。以上情况表明，1980年代末至2000年代初生产的高性能车和旗舰车型，即所谓的“新锐经典车”（Youngtimer），正稳步进入收藏领域，其表现往往优于传统古董车型。

尽管关税政策的不确定性给前景蒙上阴影，2026年伊始仍迎来“开门红”。1月17日，在佛罗里达州基西米举办的Mecum拍卖会上，一辆1962年款法拉利250 GTO以3,850万美元成交，一辆2003年款法拉利Enzo拍得近1,800万美元，一辆1995年款法拉利F50则以1,200万美元易手。这些数据充分证明，在排除关税干扰后，美国消费者的购买力依旧强劲。部分欧洲拍卖行2026开年亦表现不俗。1月底，一辆未经修复、宛如时光机器般的1956年款梅赛德斯-奔驰300 SL“鸥翼”（Gullwing）跑车在巴黎艾德拍卖行（Artcurial）以500万美元的价格成交。



腕表：经典恒久

腕表二级市场行情转变自2025年5月持续至第四季度。WatchCharts综合市场指数（WatchCharts Overall Market）在该季度上涨2.3%，全年累计涨幅达5.1%。

在腕表二级市场中，两大知名品牌的强势表现掩盖了其他品牌的疲弱。随着供应增加而需求保持平稳，多数其他品牌和系列的价格持续走低，不过大部分跌幅已在放缓。

劳力士市场指数（Rolex Market Index）全年上涨4.6%，除海使型（Sea-Dweller）和纵航者型（Sky-Dweller）外，其他表款均表现强劲。对二级市场中的许多买家而言，劳力士仍是首选品牌，其价格甚至被视为市场风向标：劳力士腕表价格企稳时，需求往往随之回升。与此同时，得益于Aquanaut和Nautilus两大明星表款的优异表现，百达翡丽市场指数（Patek Philippe Market Index）同期上涨12.1%，涨幅超过劳力士。

Aquanaut 5167A是百达翡丽的经典時計，作为品牌的入门级表款而需求旺盛，始终是市场上难以觅得的佳作。相比之下，百达翡丽相对传统的表款如Gondolo和Calatrava则稍显逊色。

葡萄酒：托斯卡纳力扛关税冲击

2025年，Liv-ex精品葡萄酒100指数（Liv-ex Fine Wine 100 Index）再次下跌2.5%，相比2022年的峰值已下降逾24.7%。跌幅最大的是流动性较差的葡萄酒——这类酒款往往难以在不明显折价的情况下迅速变现，例如因交易费用较高——而它们恰恰集中在疫情期间涨幅最大的产区，包括香槟区和勃艮第。

2025年4月，美国大举加征关税，致使葡萄酒市场复苏遇冷。美国买家曾是全球精品葡萄酒需求的主力军，但此后其消费额已减半。

托斯卡纳葡萄酒在此轮低迷期依然展现出较强韧性。该酒款享有盛誉，兼具知名度、高产量和性价比，广受消费者青睐。许多顶级托斯卡纳葡萄酒的品质评分可与波尔多和勃艮第的年份佳酿媲美，但交易价格仅为后者的一半左右。过去12个月，顶级超级托斯卡纳（即在托斯卡纳使用非本土葡萄品种酿造的葡萄酒）的平均价格微升



不朽传奇 百达翡丽Aquanaut 5167A至今热度不减，该表款在苏富比以95,250美元成交

0.3%，两年跌幅仅为1.4%，远好于同期整个市场11.3%的跌幅。

对品质与价值的重视正深刻影响着全球需求。以亚洲为例，买家不再购买普通年份酒及知名酒庄副牌酒，转而寻求能带来上佳赏味体验的葡萄酒。与此同时，豪宅中配备玻璃展示酒窖的日益普及亦影响着收藏偏好：自2015年以来，标准瓶装葡萄酒的交易量增长39%，马格南瓶装葡萄酒更是飙升143%，更大规格的酒款交易量也增长了66%。

对品质的重视亦激发了金字塔尖市场消费者的兴趣。买家开始寻求来自勃艮第和香槟区高价值、难流通的稀世珍藏。近期，一箱2009年份勒桦酒庄（Domaine Leroy）慕西尼特级园（Musigny Grand Cru）葡萄酒以超过59万美元的价格成交。

随着欧洲和亚洲的需求走强，2026年市场表现将取决于美国关税政策是否调整，以及这种变化能否重新激活这一市场中最具影响力的买家群体之一。

卓然珍品 10月，一箱来自伦敦地标餐厅Locanda Locatelli酒窖的新派超级托斯卡纳西施佳雅混酿葡萄酒在邦瀚斯拍卖行以5,000美元成交



收益狂飙

份额化所有权模式为新生代投资者开启了奢侈品市场的大门

2025年，一具罕见的、距今约6,600万年的埃德蒙顿龙头骨在在线交易平台Timeless Investments上短短持有八个半月便实现了22.4%的投资回报。这家总部位于柏林的初创公司以最低60美元的价格收藏品份额，涵盖从汽车、葡萄酒到球鞋等多个品类。

与此同时，市场对小众藏品的兴趣与日俱增，化石、矿物、陨石乃至恐龙骨骼逐渐受到追捧。Timeless Investments董事总经理Malte Hausler表示：“这既源于其文化独特性和稀缺性，也得益于拍卖行的推动。”埃德蒙顿龙头骨拍卖不仅印证了市场的热度，同时也表明投资者已将目光投向包袋、钻石等传统奢侈品之外的领域。为此，Timeless Investments正在拓展投资组合，以提供多元化的配置选择。

Malte Hausler指出，消费者被稀有奇珍吸引的原因多种多样：有的希望通过非相关资产类别实现分散投资，有的则纯粹出于情感联结。无论是篮球巨星科比·布莱恩特（Kobe Bryant）亲笔签名球鞋，还是1976年第一代宝马6系黑色双门轿跑车，“人们确实热衷于投资自己所钟爱的物件。”

年轻藏家的崛起

Timeless Investments在欧盟和英国拥有近10万客户。其中20至30岁的投资者占比高达32%，而该年龄段的人数仅占总人口的13%；30至40岁的投资者占比同样高于其人口比例。

所有交易均通过移动应用程序进行。Timeless Investments负责资产的保管、投保和维护，并在其认为时机有利时建议出售。投资者将投票决定是否进行交易，资产售出后所获收益将按份额分配。此外，客户还可以在该应用程序内进行所有权份额交易。

从收益表现来看，Timeless Investments的核心盈利点是腕表、威士忌和艺术品，三者平均持有期通常在一年左右，复合年均增长率（CAGR）分别为35%、29%和29%。其中尤其引人注目的成功案例包括2021年售出的江诗丹顿“Jumbo”222奢华运动腕表：买入价为35,000美元，八个月以105,000美元的高价售出。2022至2025

34%

腕表平均毛投资回报率

年，该平台已成功交易63件不同类别的收藏品，复合年均增长率为16%。

相比纯粹抽象的金融工具，具有历史底蕴和传奇故事的资产具有独到的吸引力。正如Timeless Investments资产与合作伙伴关系经理Leonardo De Keersmaecker所言：“我们发现，这种兴趣很大程度上源于资产的实体性和情感因素。这关乎资产的多元化配置，亦承载着精彩的故事。”

Timeless Investments备受欢迎的投资项目

按年龄段划分的活跃投资类别

	20岁以下	20-30岁	30-40岁	40-50岁	50-60岁	60-70岁	70岁以上	全部
葡萄酒和烈酒	2	2	1	1	1	2	1	1
腕表	1	1	2	2	2	1	2	2
汽车	3	3	3	3	4	4	4	3
艺术品	4	4	4	4	3	3	3	4
球鞋	5	5	5	5	5	5	5	5
其他	6	6	6	6	6	6	5	6
纪念品	7	7	8	8	7	7		7
卡牌和游戏	8	8	7	7	8			8
非同质化代币 (NFT)		9	9	9	8			9

Timeless Investments奢侈品投资者概况

投资者群体 = 欧盟及英国

年龄	市场份额	人口占比	指数偏离度
20岁以下	3.9%	5.4%	-29%
20-30岁	31.9%	12.9%	147%
30-40岁	28.7%	15.5%	85%
40-50岁	19.5%	14.5%	34%
50-60岁	11.7%	18.1%	-36%
60-70岁	4.1%	16.4%	-75%
70岁以上	0.4%	17.1%	-98%

Timeless Investments投资回报概况

2022年-2025年各类别平均投资回报率

类别	平均毛投资回报率*	平均持有期(月)	复合年均增长率
艺术品	27%	11.3	29%
卡牌和游戏	17%	28.8	7%
纪念品	20%	27.7	8%
其他	26%	15.3	20%
球鞋	31%	33.6	10%
腕表	34%	11.9	35%
威士忌	21%	8.8	29%
葡萄酒	17%	12.0	17%

资料来源：Timeless

*毛投资回报率=（卖出价-买入价）/买入价×100%。价格不包含交易费用，亦不反映投资者的净收益





蓝筹资产 白宫玫瑰园设计师邦妮·梅隆旧藏“梅隆蓝钻”于11月在佳士得拍卖行以2,560万美元成交

钻石：蓝钻辉光璀璨

2025年，全球天然钻石市场发展依然步履维艰，实验室培育钻石的兴起和中国需求的持续疲软令整个行业承压。在此背景下，占全球钻石供应量不足0.1%的彩钻（FCD）表现却相对稳定。

由彩钻研究基金会（FCRF）编制、旨在衡量特定粉钻、蓝钻和黄钻价格走势的彩钻指数（Fancy Color Diamond Index）连续三个季度持平，全年仅微跌1%。

2025年，蓝钻表现尤为突出，第四季度逆势上涨约0.3%。本年度最重要的两宗彩钻拍卖均为蓝钻：其一是曾为美国慈善家、园艺家及名媛瑞秋·“邦妮”·梅隆所有的9.51克拉“梅隆蓝钻”（Mellon Blue），于11月在佳士得日内瓦拍卖中以2,560万美元成交；其二是10.03克拉“地中海之蓝”（Mediterranean Blue），于5月在苏富比日内瓦拍卖中以2,150万美元成交。

众多奢侈珠宝品牌在其高端系列中亦重点凸显彩钻。蒂芙尼在其2025 Blue Book高级珠宝系列中展示了一颗重达18克拉的浓彩黄钻。FCRF首席执行官Roy Safit表示，随着客户寻求稀有度更高、升值空间更大的钻石，越来越多的珠宝品牌涌入彩钻市场。

Roy Safit指出，实验室培育钻石以更低的价格提供更大克拉数的钻石，动摇了无色钻石市场的根基，但对天然彩色钻石的影响却微乎其

微。他总结道：“购买彩钻的客户追求的是资产的保值属性。”

包袋：Birkin经久不衰

尽管奢侈品行业整体波动剧烈，爱马仕标志性的Birkin和Kelly包仍保持着强大的定价能力，2025年相关指数仅微跌0.2%。奢侈品另类资产管理公司LUXUS创始人兼首席执行官Dana Auslander指出，对于寻求通胀对冲工具和黄金替代品的投资者而言，这些包袋已成为“准避险资产”。

然而，奢侈包袋藏家的品味正发生微妙转变：过去他们热衷于品相完美且带有原装蓝盒的经典包款；现在他们更青睐留有明显使用痕迹的二手包袋，即所谓的“旧包”，这些旧物因其真实的岁月痕迹和相对亲民的价格而深受喜爱。2025年7月，曾随同名模特兼演员简·柏金（Jane Birkin）周游世界的爱马仕Birkin包在苏富比拍卖行以1,010万美元成交，成为拍卖史上价格最高的包袋，堪称赫赫有名的“旧包”典范。

LUXUS的数据显示，排除轰动一时的天价交易，目前交易最活跃的价格区间介于6,000至9,000美元之间，主要得益于年轻买家和Z世代收藏家的旺盛需求。转售平台和拍卖行收到此价格区间的委托请求日益增加，这既反映了市场中弥漫的怀旧情绪，也表明藏家更倾向于选择可以日常使用而非仅作收藏的包袋。相比之下，估值超过5万美元、品相完美的收藏级包袋的成交周期正在拉长。■

另类优雅 曾属于模特兼演员简·柏金、带有明显磨损痕迹的爱马仕Birkin包在巴黎苏富比拍卖行以创纪录的1,010万美元成交



财富流动新格局

流动性对富裕阶层的重要性日益凸显，我们特此梳理超级游艇和私人飞机行业的最新趋势

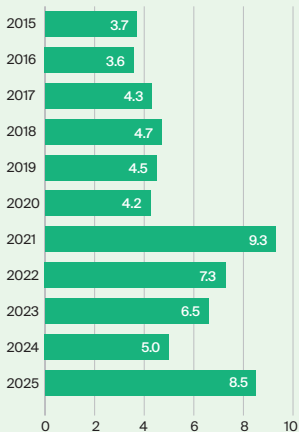
2025年，超级游艇市场呈现惊人反弹，总销售额同比激增70%，达到85亿美元，仅次于疫情后2021年的峰值。《国际游艇》杂志（BOAT International）董事总经理Stewart Campbell指出，市场经历了必要的“价格调整”，报价更贴近市场实际，从而撬动消费需求。

然而，最显著的推动因素是美国买家需求激增。据Stewart Campbell估计，美国作为全球规模最大的市场，贡献了约45%至50%的交易量。受股市坚挺及美国相关法案重新引入100%折旧税收优惠政策的提振，买家争相在年底前完成交易。

尽管2025年4月美国“解放日”关税曾短暂抑制买家活动，但这对整个超级游艇（即总长超过24米的游艇）行业几乎未造成实质性影响。

超级游艇热潮

24米以上游艇年度销售总额（基于报价估算，单位：十亿美元）



资料来源：《国际游艇》杂志

各细分市场均保持稳健增长，超大型游艇表现尤为突出，70米以上游艇的销售额较上年同期增长60%。高端市场的活跃态势将已售游艇的平均报价推高至1,660万美元。2025年还见证了多笔具有历史意义的巨型游艇交易，其中尤其引人关注的是荷兰船厂斐帝星（Feadship）旗下118.8米长的“Breakthrough”号，以高达九位数的成交价刷新纪录。

充足的供应助推市场加速复苏，2025年进入经纪市场的待售游艇数量创七年来新高。

《国际游艇》的数据证实，这种势头已延续至2026年初。截至2月中旬，全球已达成58笔相关交易，销售额达6.47亿美元，同比增长34.6%。倘若价格合理且船源充足，超高净值人士对奢华生活方式的追求将推动2026年游艇市场持续活跃。

塑造超级游艇市场的五大因素



美国无可撼动的主导地位 全球游艇经纪行业的命脉掌握在美国消费者手中，其贡献了约五成销售额。在繁荣的股市和国内税收优惠政策的推动下，美国市场的信心依然是全球超级游艇销售最重要的经济引擎。



印度财富崛起 由于中国在超级游艇市场的影响力较小且尚不稳定，印度凭借惊人的财富增长成为该行业蓬勃发展的希望寄托。富裕的印度企业家通常会购买游艇并常驻地中海巡航，也有部分人士选择迪拜或阿布扎比。



日本崭露头角 长期寂寂无闻的日本正逐渐展现其作为顶级游艇目的地的潜力。日本政府正积极投资新建海洋基础设施、放宽监管并大力推广列岛游，旨在让海外超级游艇更便捷地造访、租赁并畅游其壮丽水域。



“红海里维埃拉” 沙特阿拉伯正在大力推进红海沿岸超大型项目，开发阿玛拉（AMAALA）等支持游艇停泊的旅游度假项目。尽管许多项目进度暂落后于计划，但吉达至亚喀巴区域将有望提供豪华设施，打造享誉全球的航行体验。



万众焦点 印度尼西亚拥有17,000座岛屿和得天独厚的潜水资源，可谓理想的巡航胜地。然而，当地严禁外籍船舶开展租赁业务的法律规定和薄弱的基础设施，目前令超级游艇望而却步。若能放宽法律监管并建设游艇码头，将有望充分释放印度尼西亚的创收潜力。

2025年客流量激增的12条私人飞机航线及推动增长的因素



长途飞行热潮

2025年同比增长最快的跨洲航线

非洲至亚洲	+42%
亚洲至中东	+20%
欧洲至中东	+17%
中东至北美	+28%
北美至非洲	+26%
南美至欧洲	+28%

资料来源：维思达公务机（VistaJet）

47%

2026年第一季度45岁以下首次乘坐私人飞机旅客占比创历史新高

频繁流动

从伦敦到阿尔卑斯山，从纽约到南塔克特，私人飞机数据显示全球富豪正从“云游天下”转向“多栖生活”

2025年11月，管理3,220亿美元资产的私募股权公司KKR联席首席执行官Joe Bae宣布其在阿布扎比开设新办事处，称阿布扎比是“全球最重要的金融与投资中心之一”。此前，Ray Dalio创办的桥水基金（Bridgewater Associates）和管理着1,850亿美元资产的合众集团（Partners Group）先后进驻，巩固了阿布扎比作为国际金融枢纽的地位，使其有望与伦敦、纽约等老牌金融中心并驾齐驱。

若暂时忽略地缘政治风险，金融枢纽的扩张其实正在重塑财富的运作方式。富裕人士在多座城市拥有房产并经营业务，因而在各地间的往来也将更加频繁。全球性公务航空公司维思达公务机（VistaJet）的数据证实，连接金融中心与生活方式目的地的多条航线活跃度有所上升。例如，阿布扎比与伦敦之间的私人飞机航班量于2025年激增了238%。

虽然主要航线仍占核心，但增长最快的航线却揭示了另一番景象。纽约、伦敦与迈阿密之间的航线依然占据主导地位；与此同时，米兰至巴黎等非传统航线，以及连接阿尔卑斯度假胜地、地中海二套房市场及美国二线城市航线的强劲增长则凸显了向多居所生活方式转变的趋势。

受时尚、奢侈品及商务洽谈活动刺激，米兰至巴黎航班增长66%；阿尔卑斯山区二套房和季节性居住方式的需求日益旺盛，使伦敦至瑞士萨沃伊的航班量激增50%；随着“双栖”生活方式在美国兴起，南塔克特至纽约航线航班量增长192%，可见金融家与企业家常在主要和次要居所之间切换。

客户群体的特征也在发生变化。首次乘坐私人飞机的旅客中，45岁以下人群占比创下47%的新高，表明新兴流动财富的影响力日益增强。出行趋势正转向住宅、办公室和生活方式中心构成的网络化流动，为多个市场的豪宅需求提供了有力支撑。■

《财富报告》 二十周年

“淘金热”之后

多年来，艺术市场持续逆势上扬——但如今这种局面已不复存在。我们回顾过去二十年的跌宕起伏，重点探讨当今值得关注的机遇，并深入分析新生代藏家对艺术品收藏观念的转变

瞩目之作 奥尔加·德·阿马拉尔装置作品《碑》

在过去二十年的大部分时间里，艺术品常被视为稳健的投资。2008至2009年市场全面崩盘后，全球艺术品销售额从约400亿美元增长至2011年的640亿美元，此后长期徘徊在该水平附近。即便在受疫情冲击的2020年，销售额仍高于2009年的低谷。

在2017至2021年低利率和高流动性叠加的环境下，艺术市场的势头似乎无可阻挡。拍卖界屡屡引发轰动：2017年，列奥纳多·达·芬奇（Leonardo da Vinci）16世纪初的杰作《救世主》（*Salvator Mundi*）以4.503亿美元创下艺术品历史最高成交价；2018年，克里·詹姆斯·马歇尔（Kerry James Marshall）受法国画家修拉影响创作的作品《昔日》（*Past Times*, 1997）以2,110万美元成交，刷新在世非裔美国艺术家作品的拍卖纪录；2019年，杰夫·昆斯（Jeff Koons）巨型不锈钢雕塑《兔》（*Rabbit*, 1986）以9,100万美元落槌，成为拍卖史上最昂贵的在世艺术家作品。

新冠疫情迫使人们转向线上寻求艺术的慰藉，使非同质化代币（NFT）的热潮达到顶峰，这种基于区块链技术、此前在科技圈外鲜为人知的数字图像大行其道。2021年，小众数字设计艺术家Beeple（本名Mike Winkelmann）的一幅作品在网上以惊人的6,930万美元成交，创迄今为止NFT艺术品最高公开成交价。

彼时的艺术品似乎无论市场景气与否都能稳步升值，既受益于全球财富的增长，又被视为抵御宏观经济衰退的对冲工具。艺术品作为投资，曾被吹捧为“鱼与熊掌兼得”的理想选择。然而自2022年的峰值之后，市场情绪发生急剧转变，对比传统投资则更为明显。独立艺术顾问Nazy Vassegh表示：“看看黄金吧，它在一年内涨幅超过60%，而且始终具有很强的剩余价值。没有哪位艺术家或哪件艺术品能与之相提并论。”

直至2025年，“艺术品是避险投资”的观念几乎荡然无存。此轮繁荣的驱动因素多种多样，但关键在于，艺术品的投资回报



© 奥尔加·德·阿马拉尔，由里森画廊（Lisson Gallery）授权提供

潜力被过度炒作，导致了无法合理解释的价格高涨。Goodman Gallery是享誉国际的当代艺术画廊，在南非、伦敦和纽约均设有分部。画廊合伙人Jo Stella-Sawicka表示：“过去几年，艺术品价格持续走低。”她认为，“艺术博览会和拍卖会过度饱和”也是造成此局面的原因之一。

退潮之时

达·芬奇的作品无疑受到了艺术热潮的积极影响，但那些在市场狂热时购入并于近期重返拍场的作品则展示了艺术品估值大幅下跌的可能性。2025年11月，慈善家Elaine Wynn遗产中威廉·透纳（J.M.W. Turner）艺术生涯晚期的风景巨作、如金色幻象般的《埃伦布赖特施泰因》（Ehrenbreitstein）在佳士得拍卖会上以1,190万美元成交，而其在2017年购入时的价格约合2,400万美元。在同场拍卖中，埃德加·德加（Edgar Degas）标志性的色粉画《梳发》（La Coiffure）以

370万美元成交，仅略高于其2021年700万美元成交价的一半。

一级市场行情的逆转尤为明显，此类市场由私人画廊主导，出售在世艺术家的作品。此前，追逐短期回报的投机行为曾将某些未经市场检验的年轻艺术家作品炒至数十万、数百万美元甚至更高。弗洛拉·尤赫诺维奇（Flora Yukhnovich）的洛可可风格画作在2019年的售价约为4.05万美元，在2022年却创下360万美元的拍卖纪录。事实证明，昙花一现的美丽终究难以为继：2023年之后，尤赫诺维奇仅有一件作品的成交价超过130万美元。

尽管如此，对于愿意跳出大家手笔和主流流派框架的收藏家而言，机遇依然存在。当前备受瞩目的艺术家中，不乏过去因代表性不足而被低估的创作者。这将利好超现实主义等长期未受重视的流派，以及此前被忽视的女性艺术家。莱昂诺拉·卡林顿（Leonora Carrington）与多萝西娅·坦宁（Dorothea Tanning）便因此获益，两人都符合上述条件。▶



梦境奇景 乔治·威尔森作品《宿主（斑叶阿若母）》（Host (Cuckoo Pint), 2025）

当代超现实主义也日益风靡。伦敦画廊主 Pilar Corrias 认为，此趋势反映了当今阴霾重重的社会情绪，人们正渴望寻求精神寄托。其画廊近期展出了乔治·威尔森（Georg Wilson）的新作，这种“准田园”风格绘画取材自民间传说和神话故事。Pilar Corrias 表示：“在审视人类对地球造成的影响之际，我们都在思考：在当今时代，人类的意义究竟何在？”

除油画外，其他艺术品类亦愈发受到重视和推崇，包括彰显手工匠艺的陶瓷和纺织品。露西·里（Lucie Rie）及其门生兼合作伙伴汉斯·库伯（Hans Coper）等历史级陶艺家让拍卖行忙得不亦乐乎，右图露西·里制作的陶碗在2025年5月以8.35万美元落槌，几乎达到估价的三倍。林赛·门迪克（Lindsey Mendick）、卢西亚·皮扎尼（Lucia Pizzani）等当代艺术家的陶艺作品在艺术博览会上亦供不应求。

93岁的哥伦比亚艺术家奥尔加·德·阿马拉尔（Olga de Amaral）以利用亚麻、纸张、金箔等材料创作立体装置作品而闻名，其代表作包括《碑》（Estelas）系列。去年，巴黎卡地亚当代艺术基金会（Fondation Cartier）举办了她在欧洲的首场大型回顾展；同年11月，其纺织品创作“Pueblo H”以310万美元的成交价创拍卖新高。与此同

时，受NFT市场低迷影响而略显黯淡的数字艺术仍是蓬勃发展的小众品类。

当代艺术画廊佩斯画廊（Pace Gallery）总裁 Marc Glimcher 表示，这种波动是艺术市场常规周期的必经阶段。但他坦言，近期的波动比以往任何时候都“更为剧烈”。Nazy Vassegh 在转行担任艺术顾问前曾在苏富比工作近二十年，她洞察到了更深层次的变化。她表示：“年轻人通常不愿购买父母曾经收藏的物件，这种情况不足为奇。但令人意外的是，这代人不愿以同样的方式积累物质、巩固地位。他们持有不同的价值观念，更关注在社群中的集体归属感。”

崭新视角

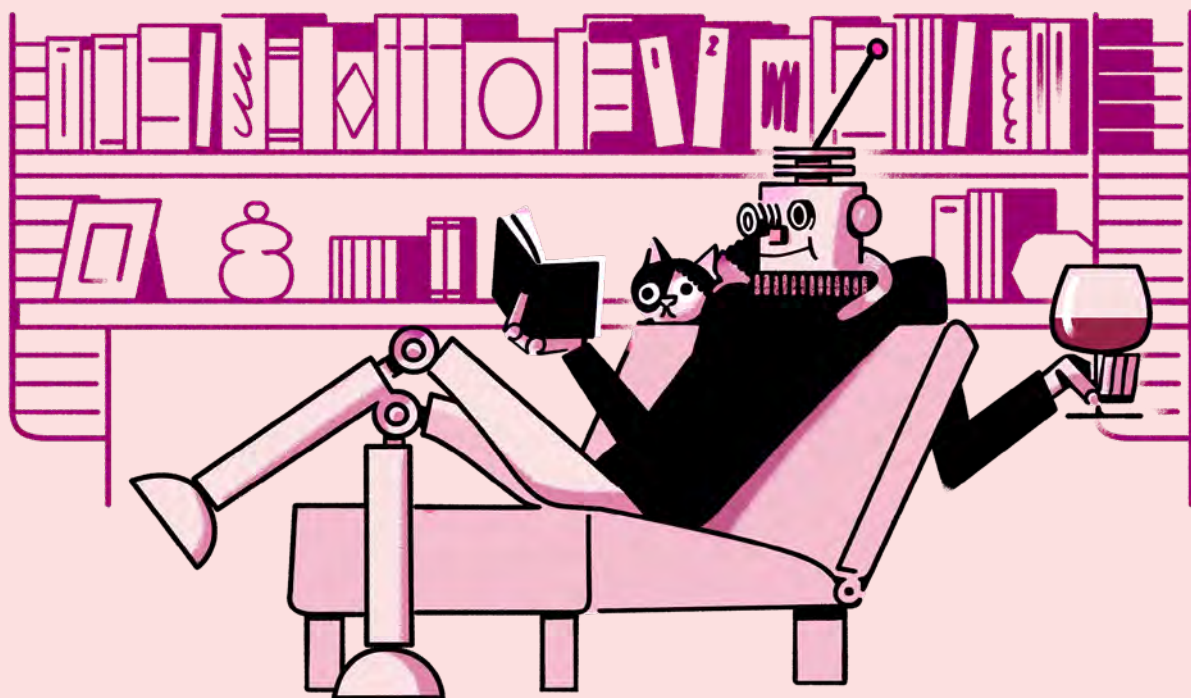
Nazy Vassegh 认为，在收藏领域，关注点正从作品本身转向“艺术家、创作者及其背后的支持者”。她提到英国德尔菲娜基金会（Delfina Foundation）、The Showroom 等基层机构，此类机构正收到越来越多基于项目的慈善捐赠，帮助艺术家“展开研究、尝试和冒险”。有关促成此类联结的新兴俱乐部，详见第58页。

另一个例子来自二手服装交易平台 Vinted 的联合创始人 Justas Janauskas，他正资助英国与波罗的海地区机构之间的策展人基金项目。他表示：“相比投入同样多的资金购买艺术品，组织这些项目能为艺术界作出更大贡献。”

Nazy Vassegh 指出，次世代“热衷于这种资助模式，将其视为回馈社会并助力艺术家事业的途径，未必非要购买作品”。她相信，“没有了投机行为，艺术将回归‘为艺术而艺术’的本质”。这或许并非传统意义上的投资，但其实际带来的回报可能更为丰厚。■

手作匠心 露西·里创作的刻纹陶碗





数字鉴赏家

尽管被过度宣扬的NFT已经失宠，但却并未拖累所有相关技术。创意产业也未能幸免于人工智能浪潮的冲击，AI既是艺术表现形式，也可作为运营工具。

2025年巴塞尔艺术展迈阿密海滩展会（Art Basel Miami Beach）上，数字艺术专区“Zero 10”格外引人注目，参展作品不仅包括知名NFT大师Beeple等艺术家运用人工智能技术创作的作品，也涵盖了光影艺术巨匠詹姆斯·特瑞尔（James Turrell）等人的传统数字艺术作品。与此同时，由画廊主Aidan Meller设计的人形女性机器人Ai-Da仍在持续创作，近期甚至涉足建筑领域。据专栏作家兼记者Jo Lawson-Tancred介绍，尽管许多人认为她“更像是某种噱头”，但其作品《人工智能之神：阿兰·图灵的肖像》（*A.I.God. Portrait of Alan Turing*）确实在2024年以超过100万美元的价格成交。

至于由人工智能驱动的创新运营，代表案例包括一些估值机构，它们试图加快现实中研究团队的工作流程；也包括利用人工智能进行艺术品真伪鉴定的初创公司。与此同时，（人类）艺术家正忙于应对版权侵权问题，有些艺术家对作品被用于数据训练持开放态度，有些则不然。行业则在担忧人工智能对“鉴赏家”构成的威胁，首当其冲的便是直觉敏锐且训练有素的现实世界专家。

担忧不仅限于少数受过良好教育的艺术史学家或将失业，尽管这确实令人叹惋。更重要的是，人

工智能会将“鉴赏力”剥离出象牙塔式的语境——归根结底，其定义本应更强调时间、个人投入与思考深度，正是这些因素让艺术品不再仅仅是简单的画作。在充斥着“太长不看”的快节奏社会氛围下，出现这样的担忧也就不足为奇了。

尽管如此，传统估值与鉴定本身长期以来就存在诸多不确定性：过度依赖几位专家的意见风险过高，而且众所周知，许多专家的判断会随时间的推移而改变。由于涉及利益巨大，专家也面临诉讼威胁，比如误将伦勃朗（Rembrandt）的作品贬低为画室的平庸之作可能会惹官司上身。有鉴于此，安迪·沃霍尔（Andy Warhol）、让-米歇尔·巴斯奎特（Jean-Michel Basquiat）、凯斯·哈林（Keith Haring）等艺术家遗产管理机构已停止提供作品鉴定服务。

将这种风险转嫁给机器固然可行，但鉴于目前人工智能的发展尚处于初级阶段，仍不足以令所有人信服。正如其他科学分析手段的情况，当前的折中方案是人机结合，这无疑是现阶段最稳妥的选择。在近期于伦敦举办的艺术研讨会上（会上展示了由人工智能生成的预测），活动组织者、文化策略师兼Association of Women in the Arts联合创始人Sigrid Kirk总结了艺术界对人工智能可能面临的复杂问题的当前立场：“艺术从不循规蹈矩，而是拒绝一成不变，其形态既受数据影响，也由直觉、品味、情感和反叛精神所塑造。”

“

艺术从不循规蹈矩，而是拒绝一成不变，其形态既受数据影响，也由直觉、品味、情感和反叛精神所塑造

审美品味论

手绘广告公司Global Street Art首席执行官、收藏家Lee Bofkin认为，收藏的真正价值不在于金钱，而在于品味、知识与时间

Lee Bofkin无疑是英国最富有的私人收藏家之一。其位于伦敦东区肖尔迪奇（Shoreditch）的Global Street Art总部工作室藏有超过10万件物品，包括古早手绘广告墙残片、包装盒、明信片、徽章和短效物件。这些藏品讲述了跨越百余年的视觉文化变迁，是他数十年钟情于收藏的见证。

当被问及哪件藏品最为重要时，Lee Bofkin从约1,000个精心编目的文件夹中取出一份，里面存放着他在泰晤士河畔（River Thames）泥滩寻宝时拾得的陶器碎片。他最爱的是一枚小巧的利摩日胸针，上面展现了一位身着旧时服装的女子的侧影。

Lee Bofkin一边翻转着手中的藏品一边说道：“不难看出，它在泰晤士河里已经沉睡了一百多

“

收藏并非炫耀性消费，而是审美品味论

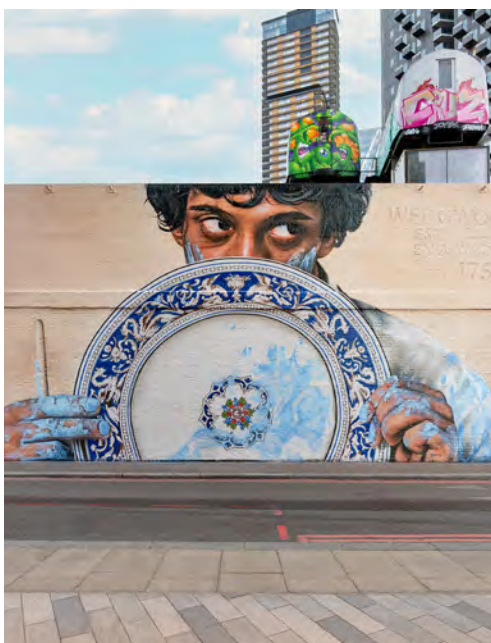
年。对我来说，它代表着我为整个项目所倾注的时间、精力、心血、思考和技艺。”

本期《财富报告》记录了消费趋势的转变，即从积累奢侈物件转向追求奢华体验，旅行、康养和益寿项目尤其受到青睐（第58页）。然而收藏热潮却丝毫没有减退的迹象。相反，其关注点日益转向更小众冷僻的品类，此类藏品的价值往往源于知识、稀缺性和个人意义，而非品牌声望。正如The Future Laboratory联合创始人Martin Raymond所言，富裕消费者越来越倾向于能带来自我实现感、而非单纯炫耀的消费。

对于许多资深收藏家而言，情况早已如此，但份额化所有权等新兴工具将继续降低收藏的门槛（第66页）。在Lee Bofkin看来，这种投资方式体现了“积累”与“收藏”的区别：前者或许

通俗史学 Lee Bofkin的收藏折射出一个世纪以来视觉文化的演变





经典新绎 为英国标志性品牌威基伍德（Wedgwood）创作的壁画

是为了炫耀财富，后者则昭示着更为重要的文化内涵。

Lee Bofkin认为：“收藏并非炫耀性消费，而是审美品味论。比起单纯的消费，人们更希望借奢美物件展现自己的独到品味。如果收藏家拥有高雅品味并能将其内化为气质，自然会赢得尊重。”

Lee Bofkin对文化遗存的痴迷也影响着他的职业生涯，他创办的Global Street Art是欧洲最大的手绘壁画广告公司，所服务的客户包括苹果、可口可乐以及芬迪。对奢侈品牌而言，手绘壁画的魅力部分源于工艺。正如LVMH前首席数字官Ian Rogers所言，该集团将传播文化作为销售产品的先决条件。壁画为品牌融入文化对话提供了有效途径。

手绘墙面具有数字媒体难以复制的独到之处，即醒目视效、情感共鸣以及手工痕迹。Lee Bofkin说道：“那种无法伪造的匠心投入与人文气息是核心所在。数字广告往往会让人觉得可有可无，壁画则能够融入城市景观，人们会拍照、分享并铭记于心。”

从这个意义上来看，这些壁画恰似Lee Bofkin的收藏档案。两者都捕捉到特定时期的文化片段，多亏了这种“视觉速记”，否则许多记忆可能早已随风而逝。收藏就如同亲手绘制壁画，本质上是一种保存行为。Lee Bofkin补充道：“这些物件之所以如此珍贵，是因为金钱无法买到，唯有靠时间沉淀。” ■

下一波奢侈品收藏浪潮

想要把握下个收藏风口？我们邀请多位市场专家，请各位推荐收藏界冉冉升起的新星。从高定时装到认证腕表，哪类资产有望成为新宠儿？

Dana Auslander, LUXUS创始人

推荐品类古董高定时装与设计师配饰

推荐理由投资级时尚正逐渐成为主流，近期的拍卖表现便是明证：卡罗琳·贝塞特·肯尼迪（Carolyn Bessette Kennedy）的普拉达大衣以19.2万美元成交，简·柏金的同名手袋同样收获骄人佳绩（第67页）。卡尔·拉格斐、约翰·加利亚诺（John Galliano）等设计师被推上神坛，地位与艺术家同等重要，其作品的价值由来源和稀缺性驱动。与此同时，该品类还为过去大多由腕表和汽车主导的收藏市场带来了更多由女性推动的投资需求。

Sheena Carrington, MyArtBroker市场编辑

推荐品类版画与限量作品

推荐理由与孤本原作不同，限量作品的流通率更高，这有助于价格发现并吸引更多广泛的受众参与，从而造就了更透明、更活跃的二级市场。兼具文化意义与鲜明视觉特征的作品往往能维持长期需求。

Anders Petterson, ArtTactic首席执行官兼创始人

推荐品类南亚现代及当代艺术

推荐理由得益于本土财富的增长和市场基础设施的完善，这个曾经边缘化的市场正在迅速扩张。拍卖成交额激增，印度现代主义艺术家已获得全球认可。尽管近期屡创纪录，此类作品的定价仍低于同等地位的西方艺术作品。随着国际需求的持续释放和估值差距的缩小，该品类仍有进一步增长的空间。

Dietrich Hatlapa, Historic Automobile Group International创始人

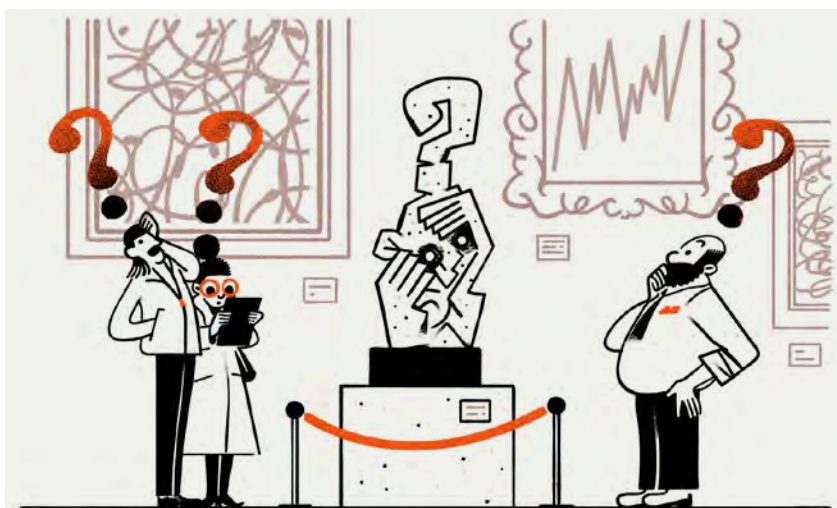
推荐品类经典座驾与冠军赛车

推荐理由保时捷Carrera GT等经典座驾及未被实际使用、配置罕见的车型正变得越来越稀缺。随着时间的推移，未经改装的原厂车比经过修复的翻新车更为稀有，此因素有力支撑着原厂车的估值。此外，亮眼的参赛履历，尤其是勒芒24小时耐力赛（Le Mans）或F1赛事（Formula One）中的辉煌战绩，将显著提升汽车的收藏价值。流传有序和原装性依然至关重要。

Hamza Masood, WatchCharts合作伙伴关系主管

推荐品类品牌认证二手名表

推荐理由品牌背书的转售模式正在重塑市场。劳力士和江诗丹顿正在规范二级市场，从而提升信任度并增强价格稳定性。通过设定高于非认证表款的估值基准，此类方案有望在不断扩大的二手市场中支撑资产的长期价值，同时强化品牌资产。



数据库

《财富报告》背后的数字

莱坊 财富规模评估模型						
全球财富人口						
按地区划分						
全球超高净值人士（资产净值超过3,000万美元的个人）人口概况						
	数量			占全球总数比例		
	2021	2026	2031 (f)	2021	2026	2031年 (预测)
非洲	6,275	7,322	8,412	1.1%	1.0%	0.9%
亚太	175,776	219,310	272,530	31.9%	30.7%	28.7%
欧洲	146,525	183,953	215,195	26.6%	25.8%	22.7%
拉丁美洲	14,284	16,847	18,930	2.6%	2.4%	2.0%
中东	13,486	21,922	28,956	2.4%	3.1%	3.1%
北美洲	195,089	264,272	404,218	35.4%	37.0%	42.6%
总计	551,435	713,626	948,241	100.0%	100.0%	100.0%
全球亿万富翁人口概况						
	数量			占全球总数比例		
	2021	2026	2031 (f)	2021	2026	2031年 (预测)
非洲	18	27	37	0.7%	0.9%	0.9%
亚太	1,171	1,116	1,470	43.0%	35.9%	37.5%
欧洲	600	780	994	22.0%	25.1%	25.4%
拉丁美洲	93	94	131	3.4%	3.0%	3.3%
中东	64	128	194	2.4%	4.1%	5.0%
北美洲	777	965	1,089	28.5%	31.0%	27.8%
总计	2,723	3,110	3,915	100.0%	100.0%	100.0%

资料来源：莱坊研究部、福布斯

莱坊 财富规模评估模型

全球财富人口

按市场划分

	超高净值人士（资产净值超过3,000万美元的个人）数量			5年变幅（%）	
	2021	2026	2031年（预测）	2021年-2026年	2026年-2031年（预测）
阿根廷	1,160	1,554	1,772	34.0%	14.0%
澳大利亚	12,424	16,460	26,095	32.5%	58.5%
奥地利	3,329	4,188	5,067	25.8%	21.0%
巴西	5,431	5,808	6,505	6.9%	12.0%
加拿大	10,653	12,920	16,796	21.3%	30.0%
中国内地	98,924	121,677	144,602	23.0%	18.8%
捷克共和国	1,356	2,270	2,667	67.4%	17.5%
丹麦	3,862	4,657	5,095	20.6%	9.4%
埃及	802	822	977	2.5%	18.9%
芬兰	1,174	1,317	1,397	12.2%	6.1%
法国	17,737	21,518	24,703	21.3%	14.8%
德国	28,942	38,215	47,004	32.0%	23.0%
希腊	523	910	1,140	74.0%	25.3%
中国香港特别行政区	7,017	6,788	8,485	-3.3%	25.0%
印度	12,161	19,877	25,217	63.4%	26.9%
印度尼西亚	2,805	3,833	6,966	36.6%	81.7%
爱尔兰	1,660	2,196	2,481	32.3%	13.0%
以色列	3,186	5,462	6,889	71.4%	26.1%
意大利	12,547	15,433	16,667	23.0%	8.0%
日本	16,305	18,914	21,634	16.0%	14.4%
马来西亚	1,471	1,566	1,881	6.5%	20.1%
墨西哥	3,299	3,860	4,551	17.0%	17.9%
摩纳哥	181	239	280	32.0%	17.2%
摩洛哥	305	432	550	41.6%	27.3%
荷兰	4,493	5,077	5,950	13.0%	17.2%
新西兰	1,540	1,710	2,198	11.0%	28.5%
挪威	2,033	2,460	3,296	21.0%	34.0%
菲律宾	1,575	1,910	2,844	21.3%	48.9%
波兰	1,442	3,017	4,906	109.2%	62.6%
葡萄牙	1,462	2,187	2,452	49.6%	12.1%
卡塔尔	405	838	1,007	106.9%	20.2%
罗马尼亚	388	749	1,120	93.0%	49.5%
俄罗斯	7,855	8,399	9,326	6.9%	11.0%
沙特阿拉伯	2,593	4,388	7,162	69.2%	63.2%
新加坡	4,642	7,171	10,495	54.5%	46.4%
南非	1,047	1,347	1,564	28.7%	16.1%
西班牙	6,478	9,186	10,169	41.8%	10.7%
瑞典	6,355	6,845	10,633	7.7%	55.3%
瑞士	12,724	17,692	19,806	39.0%	11.9%
泰国	2,606	2,853	3,582	9.5%	25.6%
土耳其	2,174	4,208	4,772	93.6%	13.4%
阿联酋	3,139	4,851	6,588	54.5%	35.8%
英国	24,871	27,876	30,942	12.1%	11.0%
美国	184,436	251,352	387,422	36.3%	54.1%
越南	954	1,233	1,960	29.2%	59.0%

莱坊国际豪宅指数

PIRI 100

2025年豪宅价格年度变幅

排名	市场	%
1	东京	58.5
2	迪拜	25.1
3	马尼拉	17.5
4	首尔	14.7
5	布拉格	14.6
6	开曼群岛	11.0
7	墨西哥城	9.4
8	班加罗尔	9.4
9	美丽贝尔	9.0
10	孟买	8.7
11	波尔图	8.5
12	马贝拉	8.1
13	新加坡	7.9
14	开普敦	7.4
15	吉达	7.2
16	高雪维尔1850	6.9
17	德里	6.9
18	佛罗伦萨	6.7
19	科莫湖区	6.5
20	曼谷	6.3
21	内罗毕	6.2
22	格斯塔德	5.5
23	罗马	5.5
24	昆塔杜拉格	5.2
25	里约热内卢	5.2
26	韦尔比耶	5.0
27	马德里	5.0
28	夏蒙尼	5.0
29	卢卡	4.9
30	圣莫里茨	4.8
31	圣特罗佩	4.8
32	日内瓦	4.7
33	圣保罗	4.6
34	科尔蒂纳丹佩佐	4.5
35	科孚岛	4.5
36	奥斯陆	4.2
37	珀斯	4.1
38	法兰克福	4.0
39	圣巴特岛	4.0
40	马拉喀什	4.0
41	利雅得	3.5
42	柏林	3.4
43	瓦勒迪泽尔	3.3
44	汉普顿	3.2
45	布宜诺斯艾利斯	3.2
46	摩纳哥	3.1
47	圣雷米	3.0
48	黄金海岸	2.8
49	里斯本	2.7
50	慕尼黑	2.5

排名	市场	%
51	阿斯彭	2.3
52	都柏林	2.3
53	克赖斯特彻奇	2.1
54	布里斯班	2.1
55	旧金山	2.0
56	多哈	2.0
57	波士顿	1.9
58	威尼斯	1.5
59	圣让卡普费拉	1.4
60	维也纳	1.3
61	巴黎	1.3
62	吉隆坡	1.1
63	洛杉矶	1.0
64	戛纳	1.0
65	牛津	0.9
66	雅加达	0.8
67	纽约	0.8
68	米兰	0.4
69	布加勒斯特	0.4
70	奥兰治县	0.4
71	华盛顿特区	0.1
72	台北	0.1
73	巴塞罗纳	0.0
74	翡翠海岸	0.0
75	爱丁堡	0.0
76	马斯蒂克岛	0.0
77	巴巴多斯	-0.0
78	马略卡岛	-0.4
78	悉尼	-0.4
80	迈阿密	-0.5
81	斯德哥尔摩	-0.7
82	默热沃	-1.0
83	洛桑	-1.3
84	墨尔本	-1.3
85	棕榈滩	-1.3
86	金边	-1.4
87	泽西岛	-1.4
88	伊维萨岛	-1.8
89	中国香港特别行政区	-2.1
90	达拉斯	-3.0
91	惠灵顿	-3.1
92	奥斯汀	-4.5
93	伦敦	-4.7
94	北京	-4.9
95	上海	-5.0
96	奥克兰	-5.2
97	温哥华	-7.0
98	深圳	-7.2
99	多伦多	-7.8
100	广州	-12.2

资料来源：莱坊研究部、Macrobond

莱坊全球葡萄园指数

全球主要葡萄酒产区的典型价格（单位：美元/公顷）*

地区	2025年第四季度价格 (单位：美元/公顷) **	截至2025年第四季度的12个月变幅 (%)	葡萄种植面积 (单位：公顷)
意大利皮埃蒙特（巴罗洛）	2,700,000	15%	2,280
法国香槟（白丘）	1,900,000	-3%	6,304
法国波尔多（玛歌）	1,650,000	-7%	1,500
意大利托斯卡纳（蒙塔希诺布鲁奈罗）	1,200,000	0%	2,100
意大利托斯卡纳（保格利）	1,200,000	0%	1,380
美国纳帕谷（卢瑟福）	1,170,000	-3%	1,770
法国勃艮第（夜丘红葡萄酒产区）	1,050,000	9%	3,500
法国卢瓦尔（桑塞尔）	300,000	0%	3,050
美国俄勒冈（邓迪丘）	270,000	-10%	900
意大利托斯卡纳（经典基安帝）	245,000	0%	7,200
英国埃塞克斯	120,000	0%	470
新西兰马尔伯勒	120,000	-25%	31,000
英国肯特和萨塞克斯	110,000	0%	2,370
南非斯泰伦博斯	60,000	-25%	11,653
澳大利亚巴罗萨谷	55,000	-10%	11,600

资料来源：蒙塔希诺布鲁奈罗葡萄酒联合会（Consorzio del Vino Brunello di Montalcino）、巴罗洛-巴巴莱斯科-阿尔巴-朗格-多利亚尼产区协会（Consorzio di Tutela Barolo Barbaresco Alba Langhe e Dogliani）、保格利DOC级葡萄酒产区及西施佳雅DOC级葡萄酒产区协会（Consorzio per la Tutela dei Vini DOC Bolgheri e DOC Bolgheri Sassicaia）、经典基安帝葡萄酒协会（Consorzio Vino Chianti Classico）、法国波尔多梅多克产区协会（Les Vins du Médoc）、新西兰葡萄种植者协会（New Zealand Winegrowers）、南非葡萄酒行业信息系统（South African Wine Industry Information and Systems）、香槟酒庄联盟（Union des Maisons de Champagne）、勃艮第葡萄酒协会（Vins de Bourgogne）、卢瓦尔河谷中央产区葡萄酒行业协会（Vins du Centre Loire）、威拉米特谷葡萄酒产区协会（Willamette Valley Wine）、澳大利亚葡萄酒管理局（Wine Australia）、英国葡萄酒协会（Wine GB）

* 葡萄园每公顷价格仅供参考，相同地区或产区不同葡萄园的价格可能存在较大差异 ** 截至2025年12月31日的汇率

莱坊奢侈品投资指数
(KFLII)

2025年第四季度数据

	12个月变幅 (%)	5年变幅幅 (%)	10年变幅 (%)
KFLII	-0.4	2.2	38.6
艺术品（印象派）	13.6	-8.5	-0.0
艺术品（现代）	7.1	-13.0	-9.3
艺术品（战后）	5.2	-4.7	-0.2
腕表	5.1	9.0	n/a
艺术品（前100位艺术家）	3.6	-13.8	-8.1
艺术品（欧洲古典大师）	1.7	-2.9	2.2
包袋（爱马仕Birkin）	-0.2	n/a	n/a
彩钻	-1.0	4.6	3.1
葡萄酒（Liv-ex意大利100指数）	-1.7	7.0	60.8
葡萄酒（Liv-ex 100指数）	-2.5	0.2	34.1
汽车	-3.7	17.4	31.3
葡萄酒（Liv-ex勃艮第100指数）	-4.8	12.4	105.8
艺术品（当代）	-6.0	-17.8	-0.3
版画	-6.6	-12.9	n/a
威士忌	-10.9	-19.6	111.9

资料来源：莱坊研究部、Artnet、彩钻研究基金会、HAGI、伦敦国际葡萄酒交易所（Liv-ex）、LUXUS、MyArtBroker、珍稀威士忌101（Rare Whisky 101）、WatchCharts注：所有数据更新至2025年第4季度。KFLII为各资产类别表现的加权平均值。2025年，莱坊已对该指数进行拓展，以提供更细致的资产分析视角，例如将艺术品细分为六个子类别，将葡萄酒细分为三个子类别。

结语

我们邀请多位撰稿人，请各位分享其对财富、投资与地产前景的看法。

以下是他们的见解……

“

科技巨头跨界着手进军游艇行业，带来巨大影响。他们正在建造规模庞大且结构复杂的船只，从而推动行业创新。现在万事俱备，只等埃隆·马斯克（Elon Musk）出手……

Stewart Campbell,
《国际游艇》杂志

“

亚洲的年轻富裕投资者更关注创新、科技与人口结构变化，这些因素正深刻影响着他们的投资方向。

李敏雯，莱坊亚太区研究部主管

“

悉尼蕴藏着诸多机遇。由于新建房源匮乏，买家正在优越地段寻觅旧房改造的机会。

Michelle Ciesielski,
澳大利亚McGrath Real Estate

“

最好的住宅交易往往是那些，在交易前、交易中到交易后都秘而不宣的交易。

Paddy Dring,
莱坊私人房产管理服务部

“

“豪宅税”与“亿万富翁税”的争议可能会在短期内抑制需求，但洛杉矶仍将是全球至关重要的超级豪宅市场。

Nick Segal, 比弗利山庄
Carolwood Estates

“

中国香港特别行政区已经证明了其强大的自我革新能力，而且转型速度极快。历经数年坎坷，这座城市蓄势待发，将以更加强大的姿态回归。

董荷斌，
莱坊香港私募资产管理部

“

伦敦的影响力依然无可撼动。我的客户们仍会在金融城与银行家会面，安排融资事宜，并在5 Hertford Street等会员俱乐部社交应酬——这是里斯本或瓦莱塔所没有的。

Rupert des Forges,
莱坊伦敦

“

我认为，如今投资者应对“黑天鹅”事件的韧性已大大增强。新税制或地缘政治冲突等这些在过去难以想象的变数，正逐渐成为常态。现在的重点在于如何应对这些挑战。

Alasdair Pritchard,
莱坊私人房产管理服务部

“

房地产仍将是私人投资者至为关键的资产类别。此类资产兼具持久性与灵活性，相对较低的流动性反而是其优势所在——这迫使投资者着眼于长远。

David Poole, 伦敦Smith Square Partners

“

孟买拥有巨大的增长潜力。超级豪宅的成交量稳步攀升，将在未来数年间为开发商创造实质性的机遇。

Ankita Sood, 莱坊印度



莱坊，助力拓展全球机遇。

欢迎联系莱坊团队，我们将与您
共同探讨来年的投资目标与投资策略。

联系人

地产咨询

Paddy Dring

私人房产管理服务部主管

+44 20 7861 1061

paddy.dring@knightfrank.com

研究咨询

Liam Bailey

全球研究部主管

+44 7919 303148

liam.bailey@knightfrank.com

私人房产管理服务网络

伦敦 • 纽约 • 吉达 • 迪拜 • 孟买 • 德里 • 新加坡 • 中国香港 • 悉尼 • 墨尔本

