



文/本刊记者 林森

顶级会所 尊贵之集

如果将“精英”、“私密”、“尊贵”几个词组合在一起，你会联想到什么？“顶级私人会所！”对，这个起源于欧洲的生活概念，如今已成为国内一部分人士不可缺少的生活，成为夜色中最璀璨神秘的传奇。

会所的概念是完完全全舶来品。不过在北京、上海等地，私人会所如今已俨然成为一种文化。在那里，会员们在彼此熟悉的环境中，摘下面具，把酒言欢，分享成功的感受。

也许是私人会所惟我独尊的排他性恰好满足了成功人士的某种潜在心理需求，也许是天子脚下的京城中云集了太多的重量级人物，落户北京的私人会所无论规模还是数量，都在内地独占鳌头。其中最早也是最著名的就是20世纪90年代初便已问世的“四大顶级私人会所”——京城俱乐部、长安俱乐部、北京中国会以及北京美洲俱乐部。这些后来被统称为“尊贵始发站”的国内最早一批顶级私人会所，均有能力邀请到社会上最权威、最顶级的人物。据说中关村“村长”段永基从来不去星级酒店谈事，而只选择长安俱乐部，因为那里会给他私密而亲切，仿佛家人一般的照顾。

而在上海，国际化风格和上海人本身的精明在其私人会所里也有直接的体现。私人会所不仅精致，而且奢华中透露着浓浓的艺术氛围。比如位于上海浦东陆家嘴金融贸易区中心地带的“银行家俱乐部”，是鸟瞰黄浦江两岸美景的最佳位置。那里有上海最奢华也是最昂贵的餐厅，以及十几套五星级标准的卧室等等。由于豪华无比且楼层又高，那里看起来就像天堂一样。而那里面的服务员，则都受过极好的保密教育。

无论是北京还是上海，顶级会所共同的特征就在于，其客户群体只限于位于“金字塔尖”的人群。会所的经营理念很简单，只为最高端的人群提供最高端的服务，从而获得超乎寻常的收益。

会所在功能和设施标准上类似五星级酒店，而会所与酒店最大的区别有两点：酒店的客人对象是开放式的，而会所的客人必须取得会员资格所以相对固定；酒店为客人提供的是标准化的服务，而会所给会员带来的更多的是个性化、人性化的服务和强烈的归属感。

这些顶级会所通常都不对非会员开放。要想进入这些特殊场所，往往须具备两个条件：巨额的财富或很高的社会地位。会所本身则用高昂的入会费用和苛刻的审核措施来保证客户的“纯粹性”。

进入这些顶级会所的代价足以令普通老百姓咋舌，仅是加入时一次性收取的会员费就在上万美元。此外，会员还必须每月缴纳数百美元的月费以及日常在会所中消费的费用。而且随着会员数量的增加和会所知名度的不断扩大，入会费用还会逐年提高。

除了收费高昂之外，顶级会所对会员身份也有苛刻的要求。它们招募会员的方式称为“会员邀请制”，即只通过原有会员的介绍并通过理事会审查才能批准入会。这种方式可以保证会员的身份和品位相近，形成固定群体。这些俱乐部绝少公开招募会员，且都有自己的文化特色。对于需要入会的人，俱乐部通常会主动和他们联系，因为俱乐部很清楚它的会员应该有怎样的职业和素养。

