



新名词:酒花 杭州有人开始炒期酒

文 / 本报记者 徐秀秀 摄 / 老妖

期酒是什么?有听过炒普洱、炒红木家具、炒房产,炒期酒倒是头一次听说。“期酒其实就是,在红酒还没完全开始酿造的时候,你就拥有它了。”明得酒业的掌门人谢伟说,几年前炒拉菲因为价格涨势猛烈,成为热门话题,可最近这些玩家们又冒出了新的名词——期酒。酒商齐杭旭就是期酒玩家之一。

酒花,需要庞大的红酒知识体系

齐杭旭是个资深酒商,他的办公室很简单,又藏在偏僻的丽水路上,光凭这个丝毫看不出他的酒生意做得有多大,但是懂酒的人会发现,到他那里买酒,基本可以买到想要的,从各大名庄酒到稀奇古怪的洋酒,还有各种包装奇特而好看的鸡尾酒,只要你想得到的酒,他总有办法帮你搞到。说起酒他总是刹也刹不住,而最近他的口里多了一个话题,“买期酒吧,有升值空间。”

只听说过买期房、期货,期酒又是什么样的玩法?齐杭旭略带神秘地说,其实这个跟买房子是一样的道理,期酒有个专业名词,酒花。也就是在酒生产出来之前就下单购买了。但不同的是欧洲的名庄酒自身是不做期酒的,他们会把酒分配给下边的代理公司,由于五大名庄酒都是稀缺资源,肯定是抢手货。以期酒的方式提早销售,一方面酒庄可以快点回笼资金,另一方面酒商可以用低廉的价格买到名庄酒。

“2008年4月,我开始买进第一笔期酒。”齐杭旭说起来也是杭州酒商里的行家,做了10多年的酒商,各种名庄酒的年份和价格,他能倒背如流。期酒对于他来说却也是刚刚入门,“这需要庞大的红酒知识体系,对我来说更大的意义在于以最低廉的价格买到好酒。”

几年的积累加上和欧洲当地的酒商有长期的贸易联系,齐杭旭逐渐有了特殊的门道,这是他做期酒的先决条件。关于期酒如何赚钱,他打了个比方,比如4月买进刚开始发售的某款期酒,价格是40欧元,五个月后就以46欧元的价格卖出去,这样三个月每瓶酒就赚了

6欧元。

“前几天一个房地产商朋友把我帮他代买的期酒出货了,赚了近15%。”齐杭旭在给自己买期酒的同时,也顺便给身边五六个关系好的朋友代炒,这些朋友大多数从事IT和房地产行业。“名庄酒的升值空间还可以,有些酒每年升值20%左右。”“我只做名庄酒,当然名字我就不方便透露了,大部分是五大名庄的酒,像拉菲或者拉图。”

“只要有钱就可以炒啊,我的大多数客户都想买期酒,一旦有渠道,只要有钱,谁都可以炒。”

2000年拉斐期酒,至今还是赚翻倍

多年前齐杭旭的办公室里放满了洋酒的样货,芝士轩尼诗杰克丹尼等,别看他只是杭州众多的酒商之一,最早卖酒的时候杭城市场上销售的约摸一半的芝士都是他供货,不过从2006年开始,他逐渐转战到红酒市场上来。“红酒的市场扩张得很快,早先人们只知道威龙和长城,现在许多国外的红酒也被杭州人逐渐熟悉和接受,大部分价格并不高,导致人们更愿意买进口的红酒。有些人红酒知识专业起来就开始玩期酒了。”

“其实我2008年四月买的是2007年底的酒,要到2009年底才能拿到现货,有些酒可能更晚。”齐杭旭说通常葡萄在八九月份采摘,要在橡木桶里六个月后,代理才开始出售酒花,而一般还要再经过12到18个月才能成品。酒商买期酒的时候,完全根据自己对红酒的判断,以及欧洲的评酒体系,“比如世界头号评酒师罗伯特帕克以及权威的红酒杂志《品醇客》

等每年都会对各种酒打分,采取盲品的方式,做到绝对的公正。而这个分数就是我们买期酒的一个最基本的参考。”

每年4月,几十个专业葡萄酒评论者会来到波尔多,这些行家们会仔细辨别各种酒的味道,由此预测价格。有时候,他们尝的可是没有经过调和的酒,味道很冲,而且酸涩。他们面对的几百种酒,很多只有微小的差别,所以这是难度极大的考验。所以评酒师也不是人人可以胜任的。美国的罗伯特·帕克(Robert Parker)是最权威的评酒家之一,他对国际酒市的影响首屈一指,他打90分以上的酒,价值至少会翻倍。

记者打探了下发现,按照齐杭旭这样投资,如果眼光准的话,投资期酒确实有很大收益,例如2000年法国拉菲酒庄产的葡萄酒,每瓶售价大概300欧元,合人民币3000元,2007年的市场价已超过1.5万元人民币,虽然今年的拉菲价格普遍有所下跌,但依然远远高于期酒的价格,收益在200%以上。“但也有看走眼赔钱的时候,比如目前普遍认为2003年的酒价格估高了一点,预计以后的市场价将低于发售价。同股市一样,期酒也会追涨杀跌,如果评论家们普遍认为某款酒不好,价格会一路狂泻。”齐杭旭说。

“炒期酒也有点像炒期权。”据记者了解,在国外,期酒没有出产前,就被一些固定的酒商买走,然后再转卖。之后,各名酒庄会邀请市场上最有名的品酒师来品酒,根据品酒的结果来定价。如果年份不好,可能就要赔钱,但大多数会有200%到300%的盈利。而且期酒这只“原始股”一般人买不到,只能在“二级市场”买,或者从拍卖会 and 收藏家处买。

关于期酒:

在波尔多,酒庄基本上都不自己销售葡萄酒,而是由葡萄酒批发商代劳。这种体制好的地方,就是酒庄可以集中精力考虑如何把酒酿好,而不需要操心葡萄酒销售方面的问题,更不需要设置专门的人员去搞市场与销售。而作为葡萄酒经销商,则将所有的注意力集中到葡萄酒市场的开拓上面,只需要考虑一小部分酿酒和酒窖管理的问题就可以了。生产者与销售者各司其职,把自己擅长的工作做到最好。

为了更好地将葡萄酒销售出去,波尔多的葡萄酒批发商搞出一套类似于期货的销售办法,也就是葡萄收获之后第二年,当葡萄酒尚未装瓶的时候,就开始将葡萄酒进行销售。首先葡萄酒会从酒庄出售给主要的葡萄酒批发商,然后再由批发商分次销售给其他葡萄酒批发商、零售商。当葡萄酒还没有装瓶之前,已经经过多次转手,如同期货。因此作为期货的葡萄酒也就被称为“期酒”(也可以称之为“酒花”)。

