



## 投资还是玩概念 杭州人大多还不懂

文 / 本报记者 徐秀秀 摄 / 老妖

在中国,期酒已经吸引了一些嗅觉敏锐的金融和投资专家的目光。“期酒投资稳健、理性,而且能带来文化的愉悦。”一位基金经理这样表示。期酒的珍贵已经不仅仅体现在高昂的价格上,顶级酒庄对期酒严格的限量发售使得期酒常常“有价无市”,成为真正的“稀缺品”。然而在杭州的市场上,玩期酒到底赚多少,酒商们自己也说不清楚。

### 杭州人开始搬上台面做期酒生意

“能赚多少钱这个还真不好说。”酒商谢伟早几年就开始买期酒了,至于买了什么酒,多少量,都是三缄其口,一幅神秘的样子。“现在大部分人还是对期酒不了解,也不知道从哪里可以买到好的名庄期酒,所以真正在买期酒的人并不多。”谢伟说一般圈内人都不会大张旗鼓地说期酒,毕竟这需要很专业的红酒知识而且存在一定风险。

不过相对于这样低调的私人酒商,和利客满同个公司的法尼亚酒业则开始把期酒搬上台面,定期就会办些酒会,推广下期酒。“我们一直在推期酒的。”这周末,法尼亚的负责人透露他们将在世贸中心搞品鉴和推广,主要是期酒的买卖,“我们的经销商或者客户都会应邀来参加,小型的推广也许只有10多个人,多的时候有上百人。”胡格非是法尼亚酒业的企划,最近为了推广期酒的活动一直处于忙碌状态,她说目前期酒卖得最多的还是拉菲跟木桐等五大名庄,而且前来买酒的人对红酒都有深刻的了解和热爱。客人可以直接通过公司定到一两年前的期酒,当然也可以买刚刚开始销售的酒花。

“期酒的价格要比成品价格便宜至少15%,这是期酒的最主要优势。”胡格非说现在大部分客户买期酒并不急于抛售,等拿到成品了再转手为多数。

“打个比方说吧,一个波尔多地区的拉菲酒庄一年的产量也许是6万箱,分到各个代理手里也许就剩下5000箱,因为全世界的需求量都很大,这个时候我们再问代理商买期酒,拿到顶多就两百箱左右,所以如果是真正的名庄酒总归是稀缺的,一般人不会急于卖掉。”也因为法尼亚的这些上了台面的推广活动,使得更多人接触到了期酒。“不过在杭州买期酒的人有一半以上都是经销商和公司,个人买期酒并不多。”

### 谢伟:我买我的期酒,炒期酒还算不上

在杭州玩红酒出名的人中谢伟算是最大牌的一个,玩期酒也是他感兴趣的方式之一,只知道他这几年都在法国的名庄代理公司买了期酒,而他买期酒从不轻易出手。

求是路的富隆酒业,是他的新据点,一楼四米多高的恒温酒窖里藏着收集来的各大名庄酒,包括全套的大拉菲小拉菲,还有价值25万的罗曼尼康地,最醒目的位置放的是全球只有90套的名庄酒,名字复杂记不住,问他有没有目前最受关注的82年拉菲,他指着一支拉菲说,“这个就是,如果没有,我还能叫谢伟吗?”

酒窖的另一侧保存的是帮客人藏的酒,“你看这个人的酒都是好酒,”满满两格子至少藏了二十支葡萄酒,“有拉菲、有拉图,大部分都是来自五大名庄。”

他说,如今杭州的有钱人还是挺多的,红酒的需求量是绝对上升的,欧洲酒商已经富得流油,所以期酒和上市不久的酒之间的差价已经远

不如当年。“老实说,我2006年的期酒是亏钱的。”谢伟说,不过具体亏了多少,不得而知。

“然而,买期酒仍然很有吸引力,因为低价和预先挑选,都能让你捷足先登。国际性的投资期酒,让投资者们每年都有热闹可看。”谢伟说在超高端葡萄酒市场,以及列级酒庄的红酒,期酒还是抢手货。

最近由于受金融危机的影响,谢伟说自己酒窖里每瓶拉菲的价格都跌了过千,但是他依然觉得会涨回来,“其实全球的拉菲大部分都是中国人消耗的,作为名庄酒永远都是卖一瓶酒少一瓶,还是很吸引人。所以一般人都愿意买拉菲的期酒,只是买不买得到就是另外一回事了。”

### 在杭州玩期酒大多玩的是概念

拉菲期酒超过200%以上的升值空间听上去是许多门外汉想要一试试期酒的原因,当然谁也无法保证葡萄酒在橡木桶里经过12个月或者18个月后,酿造出来的红酒是否和第一次打分完全一致,这是有风险的。

“买期酒并不是说一定就是赚到了,这跟股票一样,没有人接你的酒行情好也没用。有价无市的现象很头疼。”采访了众多酒商,他们对期酒总是充满了些许神秘感,“你自己可以做期酒,但是帮别人炒就不太好了,因为毕竟期酒在中国的信誉体系还不完整,你无法保证帮你炒期酒的机构依然长期地存在。一旦这个机构不在了,也就血本无归。”谢伟说,他买期酒主要还是想提早拿到一些抢手的名庄酒,赚钱不是最主要的。

“期酒在杭州其实赚不了什么钱。”说这句话的人是申根源葡萄酒有限公司的市场总监屠海迪。这个当了七八年的葡萄酒经理,对期酒貌似看得很透彻。

他给我打了个比方,其实买酒就跟买期房一样,好的房源自然会成为抢手货,在还没有现房的时候就抢购一空,名庄酒就是好房源,并且是非常稀缺的资源,“一般五大名庄酒才有投资的价值。”他说起前阵子国产的葡萄酒也开始大张旗鼓推广期酒,“这是公司的销售策略,至于升值,不太可能。”

“普洱茶可以掰一小块感受下是不是好茶,葡萄酒在打开之前是不知道好坏的!”从这个层面上来说,期酒就是有着很大的风险。

“虽然杭州懂酒的人越来越多,懂的程度却参差不齐,而这中间有小学到大学的区别,专业的期酒炒家,如果没有大学的级别那么是不可能炒期酒的。”在他看来,现在市场上出现的许多私人期酒玩家,首先有很多的资金,其次他们觉得期酒是时尚的投资方式,还是身份的象征。说到底还是玩个概念。

“因为葡萄酒绝对不适合用来投机。”谢伟在他的酒窖里给我们展示了目前最好卖的名庄酒以及他最推崇的威拿庄的澳洲酒,“葡萄酒是个实体投资,在杭州消费葡萄酒的爱好者远远多过投资者。”

## 普洱茶、小叶紫檀价格纷纷回落 疯涨的神话,会回来吗?

“期酒严格意义上说不能算投资。”余丁文是浙江省十大理财师,正好一个月前身边热衷于炒普洱茶的朋友向他来咨询投资期酒的事情,想起当年千万大军疯炒普洱茶的情形,他未免有些感叹,“一片叶炒成一片金的事情在这几年应该是不大会出现了。”

2007年以前普洱茶曾经一度被炒到疯癫,而那一年,2006年的下关甲级沱茶由最高价的每公斤400元跌到现在的每公斤不到200元,跌幅超过一半。许多炒家收藏者手里囤积的名牌普洱茶贬值一半左右。同样的杭州的红木家具也上演过价格蹦极,在去年四月作为红木“龙头股”的小叶紫檀原材料已回到疯涨前的价格20%左右。“小叶紫檀初入中国市场时的价格约为15万元/吨。2007年初约20万元/吨,到9月份飙升至75万元。同年11月价格开始急剧下跌,2008年3月价格稳定在40万~45万元左右。”

“最近有人提出茅台酒可以治胃病的说法,这样一炒就把虚拟的价格炒上去了,期酒买的时候你不到货,你也不知道一两年后的行情,如果只是商家互相抬价格,有价无市我认为没赚钱的。”

余丁文说,在经济很繁荣的情况下,拿来炒什么可能都有可能赚上一笔,但是目前的经济形式,投资期酒是不可能赚钱的。他分析,“这个就像多年前的个性化邮票一样,其实并没有那么大的升值空间,期酒的风险大着呢。这个绣球抛出去,如果没有下家去接,那么还是一场空,比股市的风险还大,毕竟葡萄酒不是生活必需品。普洱茶的热潮过去也就是这个道理。”

酒商屠海迪则说,葡萄酒并不算很好的投资方式,受很多条件限制,首先你必须要有恒温的酒窖,有专业的知识,要有足够的资金,要赚钱还必须得有识货的下家。这些条件远远比可以随身携带的一饼

普洱茶来得复杂。对于许多酒商推广期酒的做法,他觉得这纯粹是市场行为,不可能成为热潮。

“在国外,期酒的发展已经非常成熟。”酒商齐抗旭说每次期酒发售都会举行品鉴会,让酒评家和购买者对该年份葡萄酒的品质作出判断。在波尔多等著名葡萄酒产区,期酒品鉴会已经成为一年一度的盛事。不过,和任何投资一样,有收益自然也有风险。对于红酒来讲,值得收藏和投资的红酒并不多。其实大多数红葡萄酒都经不起常年的存放,一般须在上市后2~5年内饮用。只有占总量0.1%的红葡萄酒才具有存放10年以上的潜质,这些酒需要在温度和湿度控制适当的环境中细心存放。

“目前,海外甚至已经出现了葡萄酒基金。即使对葡萄酒一窍不通的人,通过专门的私募基金,去买第一手的顶级红酒,也可以获利。不知道杭州要形成这样的市场还需多久。”余丁文说。