

■ 本版撰文 本报记者 徐森

编者按:

法国西南的波尔多是一个港口城市,也是一个生在味蕾上的城市。常年阳光的眷顾,让波尔多拥有大片的葡萄庄园,当地出产的葡萄酒享誉全世界。

而在大洋彼岸,葡萄酒已经在以白酒为主流酒文化的中国生根发芽,能够品鉴葡萄酒渐渐成了一个人身份和素养的象征。藉此,不少中国买家远赴波尔多收购酒庄,或为经营,或为投资,或为个人消遣。

投资波尔多 中国商人的酒庄梦

在距离巴黎3个小时火车车程的法国著名城市波尔多,即便是极深十尺的老葡萄树也备受珍惜。作为世界著名葡萄酒产地,波尔多整个城市的灵魂脉络被葡萄架装点。方圆12.88万公顷的土地上,遍布着大大小小的葡萄酒庄园,流传着各种各样难以撰述的美酒传奇。

如今,波尔多的传奇中也渐渐多了许多中国元素。自从2008年青岛海龙集团买下占地60公顷的波尔多拉图拉甘酒庄后,仅仅几年,中国商人就已收购了60家波尔多酒庄。

波尔多酒庄的故事,似乎在通过中国商家流传。

随着需求增长的投资欲

随着中国葡萄酒消费量的不断增长,进口葡萄酒的数量也急剧上升。不少中国富商都看到了进口葡萄酒市场的商机,为了控制葡萄酒的供应链以获得最丰厚的利润,中国买家开始投资购买国外酒庄。

过去的6年时间里,波尔多葡萄酒在中国的销售呈高速增长状态,这使得中国成为波尔多最大的葡萄酒出口市场,波尔多酒庄也因此备受中国买家青睐。据悉,仅在过去两年时间里,有72家波尔多酒庄被出售,其中44家被中国买家购得。

李莉娟是佳士得拍卖行旗下专门从事波尔多地区酒庄和葡萄园的房地产经纪公司MAXWELL-STORRIE-BAYNES的中国市场总监,她告诉记者:“现在公布出来购买波尔多酒庄的中国买家有60多个,但是真正的买家数量是在这个数目之上的。因为所谓‘中国买家’的称谓很难定义,现在一些美、英、加拿大籍的华人也来波尔多收购酒庄,我们很难从国籍上来定义是否为中国买家。”

尽管投资波尔多酒庄的中国巨富日益增多,但专家表示,中国买家购买的酒庄数量仅占波尔多酒庄总数的一小部分。据悉,波尔多地区有8000多家酒庄,而被中国买家收购的酒庄显然还不到总数的1%。

客户群多为“高大上”

2012年,中国宁夏红集团创始人张金山以1000

万欧元的价格购得大慕爱酒庄。张金山表示,他看重的是酒庄的规模。“价格高是因为酒庄面积大,2600亩的面积即使在法国也很少见。而且,这个价格包括酒庄里的库存酒。”他说。

显然,波尔多酒庄并不缺“财大气粗”的金主,但据介绍,大部分被中国买家收购的波尔多酒庄都是规模较小、价格较低。“中国投资酒庄的金额很难精准测算,现阶段来看,投资规模基本在500万欧元左右,而个别有钱都难买到的顶级酒庄的价格往往为上亿欧元。”李莉娟说。

即便如此,“中国庄主”已然成为波尔多葡萄酒市场的热门“人物”。

一般来讲,海外酒庄的消费对象,一些是本就从事相关行业的大企业,如中粮集团等,收购海外酒庄帮助其扩展了企业的产业链;另一些则是想进行投资的个人买家,他们购买的大多是较小的酒庄。在风景如画的葡萄酒产区,拥有一座属于自己的酒庄,在享受田园生活之余还能挣点儿“外快”,这种生活方式无处不显现出“高大上”的质感,追随者众多。电影演员赵薇夫妇也在2011年年底以400万欧元买下了波尔多地区的梦洛酒庄。

投资回报率随经营能力浮动

如今,在很多人看来,在世界葡萄酒之都波尔多拥有一家酒庄,俨然是身份的象征。

“英国买家买酒庄,很多是全家移民到波尔多生活和在这里,比利时的买家也是这样。而美国客户更多的是为了彰显他们的地位和等级,中国和俄罗斯客户比较偏向美国模式,但是唯一不同的是,中国买家所购的大部分酒基本都被卖回中国,而不是保留在原有市场。”李莉娟说。

其实,更多的中国买家是看准了酒庄投资的回报率才“出手”的。但李莉娟表示,第一,不是谁都适合投资酒庄,第二,高额的投资回报率是建立在国内市场成熟渠道的基础上的。“一般讲,法国人自己经营的酒庄,投资回报率是3%至8%,但是如果经营者有较强的销售能力与渠道关系网络,投资酒庄的回报率就会

做“庄主”前需要了解的那些事

值得注意的是,在中国商界早有的传统的“砍价”行为在法国并不流行。一般来说,法国客户的报价十分“实诚”,议价区间并不大。有的中国买家“遇价杀一半”的做法,着实让颇具浪漫情怀的法国人感到惊讶。

事实上,海外并购是一项复杂的风险投资,在准备收购酒庄之前,投资酒庄的战略部署在前期运作时就必须做好。

波尔多葡萄酒行业协会亚太区总裁托马斯·朱力安(Thomas JULLIEN)有着多年的葡萄酒行业行销经验,他同样建议投资者做好长期规划。“投资一个酒庄的时候,实际上投资者购买的是土地、设备、建筑、库存、品牌、公司等,所以建议投资者在这些方面都做好考察,寻求最适合自己投资的项目。”他说。

而李莉娟则提示,在收购酒庄之前,买家的收购目的是非常重要的。一般来说,买家在购买酒庄前需要明确:投资金额、经营项目(以葡萄园生产葡萄酒为主还是以葡萄酒旅游为主)、对酒庄城堡外观的要求、酒庄所在产区(离机场的距离、离市区的距离)等。

其实,对于酒庄的选择,不同目的的买家选择是不一样的。李莉娟介绍,以葡萄酒生产为主的买家会



翻倍很多,收入中不仅包括葡萄酒的销售收入,还包括葡萄园的旅游开发收入等。”她说。

此外,李莉娟表示,中国买家往往觉得投资酒庄就像在国外置地一样,但实际上,酒庄的投资涉及更多的是企业并购收购的相关项目,而这类投资项目最快的都要6个月的时间才能完成。所以,投资酒庄不能着急,有些客户也没有销售能力,他们推荐买家租赁葡萄园给当地的葡萄农,他们的租金主要就是用来支付城堡的水电气和地产相关税费。

中国投资实力“掷地有声”

在收购的高峰时期,有些地产经纪商以及波尔多当地人担心亚洲买家会对法国葡萄酒行业的核心文化造成侵蚀。据称,法国杂志《观点》在报道时,曾有过“中国人席卷波尔多葡萄园”的描述。

经营起步 算好账

顺利收购了葡萄酒酒庄之后,对于买家来说,也并不意味着就可以坐享其成了,因为如何把酒庄经营好的现实问题还摆在眼前。

经营者最先要面对的是必不可少的后期投入问题,其中包括生产成本、雇工费用、葡萄种植费用、城堡翻新费用等多项。有媒体调查指出,仅酿酒的橡木桶就要3年一换,一个橡木桶的成本为600多欧元,相当于人民币4800多元,一个年产7万瓶酒的酒庄,一次就需要更换200多个桶,投入需达约96万元。

据李莉娟介绍,如果在波尔多两河产区拥有一个面积10公顷的葡萄园,生产成本投入至少为150万人民币。而葡萄园的规模越大,资源合理整合利用的几率就越高,生产成本也会随之降低。

但波尔多葡萄酒行业协会亚太区总裁托马斯·朱力安(Thomas JULLIEN)对记者表示,波尔多其实是个非常开放的城市,非常欢迎各地的投资者前来投资购买酒庄,来自规模较大的波尔多葡萄酒消费市场的投资在波尔多最受欢迎。“波尔多酒庄获得中国买家的青睐,也从侧面体现了波尔多葡萄酒在中国市场上受欢迎的程度。”他说。

而在李莉娟看来,中国买家购买海外酒庄是一个必然的趋势,而且现在还只是一个开始。“全球的酒庄非常多,但波尔多的酒庄是不可复制的。因为,全球葡萄酒文化的中心在这里,法国政府也在大力推广波尔多葡萄酒旅游文化,相信波尔多的酒庄还会吸引全球的目光。而现在,越来越多的中国买家也开始购买美国,意大利和西班牙的酒庄了,中国的投资现在正在走向世界。”她说。

但有钱也不一定能搞定一切。作为一个法制健全的国家,法国产区不仅对葡萄园的株数密度、葡萄收割数量设上限,而且不同区域种植的相应的葡萄品种、葡萄品种在一瓶葡萄酒所占比例、葡萄酒中糖度和酒精度数、葡萄酒可以出售的时间等也都被分类规定。因此,李莉娟特别指出,对于酒庄的管理,一定要请当地法国专业人士的帮助。

托马斯·朱力安也表示,在波尔多葡萄酒的生产上,每一个产区都有非常详尽的规定,但如果投资者购买的是已经拥有产区资格的酒庄,那这就意味着该酒庄的生产已经符合产区标准。此外,一旦买家购买了波尔多酒庄,其将会成为波尔多葡萄酒行业协会的会员。波尔多葡萄酒行业协会不仅会向其提供相应信息,还会帮助这些商家做产品推广。

在购买了法国酒庄之后,宁夏红集团总裁张金山得出了“急不来”的心得。显然,追求浪漫的法国人慢条斯理、讲究章法与中国人追求立竿见影的做事方式有所不同。但李莉娟表示,对于中国酒庄来讲,在一个社会体制健全的地方进行商业活动,要遵循很多条例,刚开始的时候会感觉繁冗复杂,但也正因如此,波尔多葡萄酒才能在一代代的传承中保留精髓。

展望波尔多葡萄酒在中国市场的未来,托马斯·朱力安表示,所有的预期都显示中国的葡萄酒市场将持续增长,并将在不久之后成为全球第一大葡萄酒消费市场。波尔多葡萄酒作为中国进口葡萄酒市场品牌和销量的领军者,将是这一增长趋势最大的受益者。

波尔多是全世界最著名的葡萄酒产地,每当人们提起波尔多时,总是充满了敬畏和崇拜。很多中国商家之所以投资购买波尔多葡萄酒酒庄,是因为看中了波尔多葡萄酒在中国市场的销售潜力。在西方葡萄酒消费放缓之际,中国晋升为波尔多葡萄酒最大进口方。

记者手记:

随着中国商人不断走出国门,在国外买酒庄对于中国老百姓来说早已不是什么新鲜事。对于葡萄酒,中国“饕客”们已不再满足于购买饮用,他们开始

希望通过自己的力量制造佳酿,使消费升级。

其实,中国商人的海外酒庄投资并不局限于法国波尔多,美国纳帕谷、澳大利亚巴罗萨、智利空加瓜谷,甚至还有南非都能看见中国买家的身影。这不仅

体现了中国商人愈发坚定有力的投资步伐以及逐渐升级的消费需求,更是中国资本快速流向全球的真实写照。

但梦想往往与现实存在差距,冠上“中国籍”的

国外酒庄的经营情况也良莠不齐。究其原因,多是自身文化与投资地存在差异,或是对当地法律、法规不熟悉造成的。在我们大跨步地“走出去”的同时,也要更多地思考如何让自己走得长远。