

波尔多顶级名庄发力中国市场

与正统源头面对面

本次签售会现场设近10个酒品展示区域,共展示来自11个国家的总计近60个进口酒品牌,基本覆盖世界主要葡萄酒出产地,其中包括国人熟知的波尔多五大名庄——拉菲、玛歌、拉图、木桐、奥比昂,和其他分布在波尔多左岸和右岸的名庄30余家,以及在欧洲和中国均销量排名第一的玛茜,另有红蔓、黑塔、宾杰、烙克等分别来自葡萄酒新旧世界的知名品牌,各类品种单品总数达到数百种。

另外,本次活动强调体验互动,能帮消费者短时间内找到心仪之选。入场宾客可以与酒庄庄主以及葡萄酒制造商包括酿酒师面对面开展交流,每个展位都有专业人士解答宾客的疑问,小到每个酒标上那些外文字的含义、每瓶酒的口感特性、酿造工艺,大到当地葡萄园和酒庄的土壤特点、气候条件,

以及酒庄的人文和历史。宾客现场买的名庄酒还能得到庄主签名,如达到一定金额,另有法国酒庄深度游免费赠送。

据了解,包括玛歌酒庄总经理 Paul Pontalier、欧洲第一大葡萄酒生产商法国 CASTEL 中国区总经理 Xavier PIGNEL - DUPONT,以及波尔多列级名庄的20余家酒庄庄主均亲临现场。

“我们更愿意把这次签售会看做一次进口葡萄酒常识和文化的推广普及,所以我们请来很多上游源头,就是那些生产葡萄酒的国外酒庄和企业,我们则作为提供这个平台和产品的渠道。”作为本次活动主办方,上海建发酒业总经理刘震给出答案:“近些年进口葡萄酒以其高品质受到国内消费者普遍青睐,海关进口量以年均60%-70%的速度增长,但因市场尚未完全规范,大多数消费者对葡萄酒常识也缺乏基本认知,这使得市场滋生出一些以假



玛歌酒庄总经理Paul Pontalier为热情的中国红酒爱好者签售

乱真、以次充好的乱象,假拉菲、山寨拉菲可能是最为典型的了。而常识普及最为直接和有效的方式就是让消费者和上游源头直接面对面地沟通,去了解进口酒、体验进口酒。我们知道举办这样一次活动所能接触到的消费者只是极少数,但我们会一直坚持下去,这是一个任重道远的工作。”

为中国“骑士”授勋

本次签售会一个极为吸引眼球的环节是葡萄酒

授勋仪式。

赵薇曾因购置了一家波尔多酒庄而被波尔多右岸名庄协会授予骑士勋章。这次,授勋仪式来到中国北京,而且,来的是坐拥五大名庄——拉菲、玛歌、拉图、木桐、奥比昂的波尔多左岸名庄协会。

作为签售会主办方之一,波尔多左岸名庄协会特派其协会会长 Thierry Decre 协同大使赴京,为国内10位在推广波尔多葡萄

酒文化上有巨大贡献者进行“加冕”。

“被授勋的人员名单都是经过我们慎重考虑和反复筛选的”,Thierry Decre 说,“我们与建发酒业合作多年,其也是我们波尔多葡萄酒最大的中国买家之一,我们共同在中国组建了列级名庄联盟,这些人选都是建发酒业在国内的经销商,由建发酒业推荐,我们进行甄选,授勋的标准不是看你卖掉多少酒,而是看你影响了多少人。怎么才算影响到别人呢?国际上通用的方式是办品鉴会,宾客通过亲身体验并配合讲酒师的讲解,从而了解波尔多酒的特性和文化”。

传奇名庄玛歌的中国心

另一个吸引人的地方是波尔多五大名庄之一的玛歌酒庄在签售会期间举办的专场晚宴。

波尔多有数家名声卓著并带有传奇色彩的酒

庄,如国人熟悉的拉菲、玛歌、拉图、木桐、侯伯王。此次签售会,玛歌酒庄总经理 Paul Pontalier 也亲赴现场,并与波尔多左岸名庄协会和建发酒业一道举办玛歌专场品鉴晚宴,向中国的名庄酒爱好者介绍和推荐玛歌酒庄,并做签名售酒。

Paul Pontalier 介绍,参加晚宴的宾客对西方葡萄酒文化的痴迷程度让他吃惊和感动,也许东西方的饮酒习惯不同,但这并不妨碍中国人的求知欲。现今,酒庄管理团队已开始着手研究玛歌与中国菜肴的搭配,希望能将波尔多传统的葡萄酒文化精髓融入中华美食。“我在两年前就把儿子派驻香港作为玛歌酒庄在中国的代

表,现在,我们都有一颗中国心。”他认为此类签售会能够和消费者直接接触沟通,也是一个很好的推广正

品玛歌的机会。

本报记者 丛晓燕

酒论当世



独立酒评人 朱立农

1766年詹姆斯·佳士得创立了佳士得拍卖行。同年,在佳士得的一次拍卖会上,葡萄酒出现在了产品列表上,但只是众多拍卖品中的一种。

1769年,佳士得进行了历史上第一场葡萄酒专场拍卖会。这种特定产品专场拍卖会,在随后的200多年中越来越多地被各拍卖行广泛应用。

1788年,佳士得第一次在葡萄酒拍卖说明书中加入了葡萄园的介绍。在这份拍卖说明书中出现的葡萄园名字,正是“拉菲”和“玛歌”。

佳士得——现代葡萄酒拍卖的先锋

第一次和第二次世界大战给拍卖业和葡萄酒行业带来了重创。“二战”时佳士得位于伦敦国王街的总部在轰炸中被烧成灰烬。葡萄酒业更是受到极大影响,许多葡萄园不是被摧毁就是由于人工匮乏而被荒废了,葡萄酒拍卖陷入停顿。

1966年葡萄酒大师(Master of Wine)迈克尔·布罗德本特(Michael Broadbent)加入佳士得后,创立了专门的葡萄酒拍卖部门——名酒部。他对葡萄酒极为精通,对葡萄酒的拍卖流程和程序做出许多规范性要求,这些规范性要求到现在仍然在葡萄酒拍卖中应用。例如Michael Broadbent创新性地提出了葡萄酒的“缺量标准”,让拍卖者和竞拍者可以根据瓶中剩余的葡萄酒量估计葡萄酒的储存条件和质量情况。这个标准至今仍是葡萄酒拍卖图录中不可或缺的内容。

1967年,佳士得在伦敦举行“Alexis Lichine et Cie”葡萄酒专场拍卖会,真正的现代葡萄酒拍卖才重新开始。共有2.7万箱葡萄酒在这场拍卖上进行销售,到现在这个数字依然保持着单场葡萄酒拍卖数量的最高纪录。在迈克尔·布罗德本特的领导下,佳士得成为葡萄酒拍卖业的巨头。

佳士得和迈克尔·布罗德本特开创了现代葡萄酒拍卖的新时代。在佳士得和迈克尔·布罗德本特富有创造性变革的影响下,葡萄酒拍卖开始在全世界各地蓬勃发展;从欧洲到美洲,再到如今最热门的亚洲,各种葡萄酒拍卖会都在如火如荼地进行着,许多纪录在不断地被刷新,葡萄酒拍卖的形式也越来越多样化。

随着网络成为人们生活中不可或缺的一部分,葡萄酒的网络拍卖也开始了。

2006年佳士得率先推出网上实时竞拍 Christie's LIVE,让全球客户在互联网上参与现场竞拍,成为首家提供此服务的国际拍卖行。2012年8月6日-20日,佳士得进行了为期两周的葡萄酒网络拍卖,竞拍者中有25%是佳士得的新客户,88%的产品拍卖成功,包括12瓶1982年的拉菲,总拍卖金额高达819715美元。受此佳绩鼓舞,佳士得将网上拍卖作为下一阶段企业发展战略的重要部分。

佳士得可当之无愧地被称为现代葡萄酒拍卖的先锋。在自身发展的过程中,也推动了葡萄酒拍卖的创新和发展。其革新性、专业性、悠久的历史和丰富的拍卖经验,吸引了许多顶级珍稀葡萄酒以及葡萄酒收藏家/投资者,还经常刷新葡萄酒拍卖纪录。

JARRESSA ESTATE

极致品味

只为少数人而准备

订货热线: 13051275167

杰罗莎酒庄主理人石炭岩海岸西拉干红葡萄酒
Jarressa Estate Limestone Coast Vineyard Release Shiraz

杰罗莎酒庄克伦山谷三好乐西拉干红葡萄酒
Jarressa Estate McLaren Vale & Langhorne Creek Shiraz

杰罗莎酒庄东南澳赤霞珠干红葡萄酒
Jarressa Estate South Eastern Cabernet Sauvignon