

海外投资酒庄醉翁意在何方

北京商报记者 孙竹青/文 韩玮/漫画 李燕/制表

近年来,一股收购海外酒庄的风潮在国内悄然兴起。在这个斥资千万投资海外酒庄的群体中,既有进口酒商、食品企业,也有对酒业完全外行的文体明星。赚钱说、移民说、洗钱说,一时间,关于海外酒庄投资热背后的动机众说纷纭,这些投资者的目的究竟何在?投资海外酒庄真的稳赚不赔吗?



投资成风 企业家明星热衷买酒庄

从事意大利葡萄酒批发生意的张家港保税区进口葡萄酒交易市场进口部经理孙鑫,近来正在寻找收购酒庄的项目。

和孙鑫有同样想法的投资者不在少数。大家认为,投资酒庄远比投资股票和房地产更有市场。实际上,在国内葡萄酒市场还未受挫之前,国内就已悄然掀起一股海外酒庄的投资浪潮。

通灵集团常务董事沈东军以个人身份收购法国波尔多百年老字号乐朗酒庄,演员赵薇收购了法国波尔多某酒庄,篮球明星姚明收购纳帕谷某酒庄,中

粮集团更是斥资千万欧元收购智利和波尔多的雷沃酒庄。以姚明的酒庄为例,姚氏家族葡萄酒业公司陆续推出的葡萄酒每瓶1775元到每瓶6125元不等,2013年市场不佳情形下推出的535元葡萄酒也有不错的销量。

目前,由于国内对于葡萄酒进口没有严格的限制,一些投资者在国外购置酒庄后,希望通过在国内销售实现增值。投资海外酒庄如今成了一股潮流。仅法国波尔多地区,今年初由中国人购买的酒庄就已达15家,这还不包括非公开的交易。

前期现象

后期运作

越赔越多 酿酒容易卖酒难

目前国内进口红酒的销售模式主要有两种,一是关系销售,二是通过连锁加盟和自己做市场的方式建立口碑和网络。

孙鑫举了个例子,“如果按生产的葡萄酒每瓶成本5欧元计算,对外报价可以翻一倍,也就是10欧元,相当于挣5欧元。但这5欧元中有3欧元要用来付员工工资,剩下2欧元用做宣传。新酒进入市场时,对外报价不能太高,否则找不到加盟商”。

以进入北京市场为例,酒庄拿出100万瓶酒,加盟商的加盟费用大概1000万元并先期支付。拿到钱后,投资人可以用这笔钱做宣传。大约支出200万元左右。

此外,不少投资酒庄都是独家代理,要想卖得好,主要靠强大的销售渠道,即销售方的口碑和推广能力。沈东军在收购乐朗酒庄后,除了频频参与国际高端宴会进行营销推广外,还邀请马云等知名人士去酒庄品酒以借力推广。但拥有丰富人脉的投资者并不多。业内人士表示,不少投资人收购酒庄成功,酒也酿造完成,却没有能力在中国市场推广出去,越赔越多。而在崔志云看来,“除非拥有餐饮集团,比如全聚德集团这样的,通过自己的餐厅渠道把酒消化掉,否则赚钱真的很难。”

经过再三地调研与衡量,孙鑫的公司最终决定放弃投资酒庄。

动机

过冬说 进口酒商直接做甲方

其实,孙鑫的公司近来已不堪国内销售业绩的重负,他认为,如果有自己的海外酒庄,可以以此拉低些进口价,多得多些利润或许可以早点渡过难关。

从2012年底开始,孙鑫的公司销售业绩开始下降,尤其是高端葡萄酒卖不动了。今年,公司已减少高端红酒的进货,以往高端红酒的销量约占到公司整体的80%,但今年的份额仅有10%-20%。他在思索,直接在葡萄酒进口国投资酒庄,或许可以继续降低成本。

南非好望天酒庄中国区业务发展经理姚尚勇透露,最便宜散装葡萄酒进口原液仅0.25欧元/升,约合人民币2元/升,这些酒灌装到750

毫升的酒瓶里后,成本约合1.5元。如果加上3元的酒瓶、1元的酒塞、2元的运费及保险费、1元税费后,每瓶进口红酒成本总共约8.5元。如果自己拥有酒庄,只需把酒庄生产的酒运回国内即可,定价也都自己说了算,利润十分可观。

不过,赚钱也不是那么容易,多年从事葡萄酒进口生意的王可表示:“以葡萄酒20元钱的成本价为例,如果你只想把酒卖出去,可以定25元,但长期经营的话还是要打造自己的品牌,就可以定价到100元左右,并拿出部分钱做宣传、促销,这样就必须要做好长时间获利的准备。因为价钱高了,买的人就少了,只有品牌打出去了才能赚钱。”

风险

难估值 一旦出错赔千万

海外疯狂投资酒庄的背后,真想赚钱着实不易。

北京商报记者发现,在公开的消息中,已有中国投资者在澳大利亚投资酒庄失败的案例发生,主因就是前期考察不充分,收购的酒庄过于“年轻”,所种植的葡萄根本难以达到酿造所需等级葡萄酒的要求。

事实上,主动出售的海外酒庄一般都属于无自主品牌的中小型葡萄酒厂,个人投资者也多以购买私人、作坊式生存的小酒庄为主。这样的酒庄有很大的市场风险。

据知情人士向北京商报记者透露,曾有一家国内企业,收购了波尔多地区一家酒庄,花了约3000万元人民币,后来经懂行的人鉴定,这个酒庄只值1000多万元。但事后的责任追究则非常困难。

据了解,酒庄的后期投入包括请专业管理团队、工人、酿酒师,酒庄管理还包括土地施肥、更换葡萄种子等。需要强

调的是,为葡萄酒换包装以及更新酒庄机械设备所支出的花费更是不计其数。

沈东军称,“酒庄后期投入很难估计,可能需要1亿元人民币”。

以聘请酿酒师为例,收取的费用根据葡萄酒的不同等级来定价。孙鑫表示,仅聘请最普通的酿酒师酿造最低级别的葡萄酒,也要花费10余万元。这个价钱还仅仅是酿酒师来酒庄对酿造工人做一个一次性的技术指导而已,并不常驻酒庄。此外,酿酒用的橡木桶一般三年一换,每个成本800欧元(约1万元人民币)。一个年产7万瓶酒的小酒庄,需200多个木桶,相当于每三年从新投入200多万元。

等到酒庄运转正常,开始陆续回收资本时,投资人恐怕已经投入近亿元了。

孙鑫给北京商报记者算了一笔账,以在意大利投资酒庄为例,买一个当地中下等酒庄需要大约1000万-3000万元。如果加上后期宣传、管理、员工工资等,后续投资至少还要3000万元左右。

赚钱说 投资回报超股票黄金

超高的投资回报率,是大家疯狂投资酒庄的一大原因。全球经济不景气,目前国外有着不少挂牌待售的优质葡萄种植园售价降幅达50%,不少投资人认为这是个捡便宜的大好机会。

过去两年中,以拉菲为代表的法国高端葡萄酒在中国资本助推下,身价成倍增长,甚至超过黄金、股票收益,正成为增值率最高的投资品之一。2012年伦敦国际葡萄酒交易所发布报告显示,从该交易所过去30年投资回报曲线图分析得出:钻石增值1.49倍,黄金增值1.68倍,而葡萄酒增值则高达37.69倍。

葡萄酒投资的高回报率让很多投资人看到了商机,把投资葡萄酒酒庄看成了暴利行业。

欧洲摩尔多瓦葡萄酒经销商周靖璐透露:“不少收购国外酒庄的人,都经营着葡萄酒业务,酒庄收购成功正好可以为他们的国内业务‘贴金’。从自己酒庄出来的酒只需稍加包装就能卖出个好价钱。”

除了高额回报,国内红酒消费市场的火热也带动葡萄酒酒庄的投资。目前中国葡萄酒消费市场有超过1000亿元的年消费规模。财富品质研究院发布的《中国葡萄酒报告》显示,近十年,中国人均葡萄酒消费量一直持续上升,从2002年的0.25升/人扩大到2012年的1.31升/人,翻了5倍多。

过去30年
钻石、黄金、葡萄酒
投资收益对比



37.69倍

数据来源:
伦敦国际葡萄酒交易所

移民说 外行买酒庄以满足移民条件

除了获取利润,也不乏有投资移民的动机,法国、加拿大等国是主要目的国。

国内一家移民机构告诉北京商报记者,以加拿大为例,只要在加拿大全额投资80万加币(约合人民币470万元)或贷款投资22万加币(约合人民币130万元)即可商业移民,在两年内办理成功。而且近期就有购买澳洲酒庄移民的成功项目,此外,王可也透露,“周围有一些朋友投资酒庄,但他们基本都是外行,最初投资的目的主要就是为了解钱”。

以法国为例,外国投资者在法国境内实现或承诺实现不动产投资

金额超过100万欧元,或创建、保持至少50名员工的企业,即可获得法国长期居留权。而以当前法国酒庄的价格来看,购买一个酒庄,就已满足投资移民条件。

但业内人士也提醒,选购酒庄时,还有气候、地理位置、天气变化等不少非人为因素,甚至酒庄葡萄园的土壤酸度、矿物质含量、土层、土地坡度、坡度朝向及排水性都要纳入考量范围。此外,新种植的葡萄,前三年都不能酿酒,3-20年的葡萄树也品质一般,只有树龄在20-60年的葡萄树,才能令酿的酒达到最优质的状态。

难变现 投资获利等六年

接近6000万元的投资规模,在意大利酒庄项目中属最便宜的价格。而国外列级酒庄的要求更高。因此,无论是法国、西班牙还是澳大利亚、美国,都有很多可收购的酒庄资源,但要想收购到一座适合的酒庄并不是件容易的事。

在酒庄经营过程中会遇到很多文化上的差异。酒庄先期的运营状况、历史文化、员工素质等都需要考虑。

沈东军表示,最好的葡萄25年才结果,这中间会有天灾、虫害,一不小心葡萄树就会死掉。结了果,还要酿造,在木桶里放上20几个月。葡萄酒酿造出来之后,灌装环节、运输环节、销售环节都需要精细地管理。经营酒庄是一个长产业链管理,每个环节的控制都需要专业能力。此外,国外对于葡萄酒行业的监管很严格,葡萄酒不能自由上市或出口也是个问题。

酒庄投资不同于楼市和股市,变现性较差,投资人要做好长时间获利的思想准备,最短的获利周期是六年左右。

据孙鑫称,酒庄投资成功实现后,第一年主要做酒庄内的一些基础性运营工作,第二年开始在目标市场做宣传,包括寻找、吸收加盟商,筛选国内代理等。这两年光投入但赚不到钱。到第三年,只有前期的工作做好了,酒庄已被市场认可,这时生产出的酒才能有比较好的销路。

葡萄酒资深人士崔志云表示,在法国投资一个最便宜的酒庄价钱也要在数百万欧元。而这只是一些毫不知名的小酒庄。这些酒庄产出酒的成本价格大都在1-2欧元之间,这些酒基本没有附加值可言,这样算来,收回投资成本意味着要卖出上百万瓶的酒之后才能实现。而在目前的国内市场上,葡萄酒销售并不容易。

超市发 CSF Market

引领绿色消费

共创幸福家园