

2023 年份波尔多期酒:降价 22.5% 还不够?

2023 年份期酒的整体价格下跌意味着“朝着更健康的体系迈出了一小步”，但今年销售放缓同样表明，降价力度还不够。

本报记者 徐菲远 发自北京

2023 年份的期酒活动并不轻松。今年，各酒庄的任务是向十年来最具挑战性的市场之一推出一款好酒，但不是最好的年份。在全球许多地区，通胀高企，增长缓慢，市场情绪

谨慎，精品葡萄酒市场也陷入颓势。最重要的是，期酒体系遭受了许多自身带来的伤害。近年来，价格一直居高不下，买家经常看到现货市场的价格低于或等于期酒的发行价。

在这种情况下，买家需要认真考虑今年的期酒购买。2023 年份期酒的整体价格下跌意味着“朝着更健康的体系迈出了一小步”，但今年销售放缓同样表明，降价力度还不够。



中等年份与丰厚的产量

评论家们普遍认为，2023 年总体上是一个中等水平的波尔多年份。期酒品鉴结束后，Liv-ex 对其商业会员（全球最大的专业精品葡萄酒商）进行了调查，请他们对该年份葡萄酒品质进行评价。受访者的平均打分为 94.5 分，在他们评价的 15 个最近年份中排名第七（2019 年份和 2021 年份由于疫情未进行调查）。与 Liv-ex 成员相比，四位知名

评论家——Neal Martin、Antonio Galloni、Lisa perroti - brown MW 和 Jane Anson 给出的平均得分略高，但他们都认为，2023 年是近年的中等年份。

产量问题同样微妙。正如种植者、酿酒师和作家 Gavin Quinney 在最近的一份报告中所写的那样，波尔多葡萄酒在 2023 年的总体产量相对较小。该地区的葡萄酒总产量为

3.84 亿升，略低于前一年的 4.11 亿升，也远低于 2011-2020 年的平均水平 4.87 亿升。这对于波尔多普通产区是艰难的一年，但那些最负盛名的产区，也是期酒活动的重点产区，则受益于丰饶的收成，波亚克（Pauillac）等产区的产量比前一年增长了 30% 以上。由于有更多的葡萄酒可供销售，生产商似乎已经做好了准备，以消化必要的降价。

平均降幅 22.5%

在期酒周期间，Liv-ex 采访的许多生产商都愿意就艰难的市场状况展开讨论，他们似乎乐于接受降价的想法。总的来说，价格的确比去年降低了，发布价格比上一年份平均降低 22.5%。尽管这一降幅听起来可能是一个很大的让步，但要注意的是，2022 年份的葡萄酒被普遍认为是定价过高。在 2022 年期酒活动之前，Liv-ex 成员预测价格上涨 7%，

实际上，与 2021 年相比，平均价格上涨了 20.8%。最重要的是，自去年以来，精品葡萄酒的价格有所下降。追踪 50 家顶级酒庄价格的波尔多 500 指数，自 2023 年 5 月以来，下跌 13.4%。

将今年的发布价格与市场上现有的年份进行比较，2023 年份的发布价格比前 10 个年份的平均当前价格高出 2.8%。考虑到去年的定价过高和最近的市场状况，今年的价格下

跌总体上被抵消了。2023 年份的热门酒庄之一是庞特卡奈（Pontet-Canet），其发布价是 790 英镑/箱，这比 2022 年份的开盘价下降 26.9%，但与市场上其他年份的平均价格相比高出 9.9%。尽管如此，许多商家还是很乐意支持这个年份，并指出，它的分数与一级庄的分数相当，甚至有的评分高于一级庄。因此，一些成员报告说，庞特卡奈的销售情况良好。

买方市场

从今年活动来看，我们认为，波尔多葡萄酒正坚定地处于买方市场。我们在开篇报告中对此进行了探讨，并指出，波尔多葡萄酒的待售量是精品葡萄酒市场希望吸收量的三倍以上。

这种情绪也蔓延到了期酒。与之前的活动不同，今年酒庄没有进行“捆绑销售”，即要求买家为了确保分配到更受欢迎的葡萄酒，要购买一款

不那么吸引人的葡萄酒。由于整体需求低迷，酒庄今年可能缺乏运用这一策略的底气。

同样，今年也没有酒庄分批次发布葡萄酒。通常，酒庄先以低价发布来测试市场，之后的第二批和第三批以更高的价格推出。这可能是基于一个简单的事实，即几乎没有哪款葡萄酒能销售一空。即使是那些被认为相对成功的葡萄酒，比如庞特卡奈

和拉菲，也仍然可以通过大多数商家以开盘价购买。

据报道，为了推动期酒销售的进展，中间商对一些高价发行的酒庄提供了高达 10% 的折扣。Liv-ex 调查的一个商家将 5% 的折扣描述为“如今的行业标准”。这一切都促成了一种“开放式酒吧”的整体感觉，让买家可以在闲暇时，自由挑选最好的酒款，期酒也变成了买方市场。

“疏离”的消费者

今年的期酒是一个挑战。许多期酒的英国酒商，以及波尔多的中间商，都预计销量将比 2022 年份下降 25%，这也是一场进展缓慢的期酒运动。一位英国商家评论说，“数字下降了很多”，他们为激励消费者所做的努力也没有奏效，电子邮件的打开率从活动开始就下降了 20%。

虽然一些收藏家对价格不敏感，出于习惯会继续购买，但有一种感觉是，其他人已经不再购买期酒了。

近年来，葡萄酒现货在市场上以更

有吸引力的价格出售，这让很多传统买家受到了伤害。这些经常买酒的人还拥有大量的窖藏。

对于新收藏家来说，期酒缺乏强有力的价值主张，他们更愿意购买来自全球各地的优质葡萄酒。波尔多人不能想当然地认为，它们会像前些年一样，在酒窖中占有很大的份额。这让那些投入了大量资源的商家感到沮丧。正如有人所说：“期酒吸光了所有的氧气，但销量仍低于 2022 年份。”

定价体系待重构

2023 年份波尔多期酒经历了一场艰苦的战斗。一个非常艰难的市场——2022 年份自发布以来下跌了 13.4%，以及期酒常客的参与度下降，构成了一个具有挑战性的背景。当期酒活动开始时，生产商就充分意识到了这一点，他们需要降价，而且要大幅降价。幸运的是，产量的增加给他们提供了这样做的机会，但他们做得还不够。

整个期酒季的降价表明，人们普遍愿意继续延用多年来为波尔多提供优质服务的体系。作为回应，传统市场的酒商们尽最大努力支持这项运动。对于某些酒庄来说，强大的品牌伴随着诱人的价格，销量还不错。但对于很多酒庄而言，价格不合理，发行失败，销量进一步萎缩。

因此，挑战越来越大，酒庄、酒商以及藏家酒窖的库存水平继续上升。传统的波尔多葡萄酒买家年纪越来越大，下一代

人比以往任何时候都面对更多来自世界各地葡萄酒产区的选择，他们不太倾向于中长期持有葡萄酒，最近的低回报和成本的上升给了他们足够的理由坐下来休息。

今年的降价向那些多年来一直支持波尔多，但越来越少获得回报的人伸出了橄榄枝。虽然降价是朝着正确方向迈出的一步，但市场需要的是一个飞跃。期酒体系想持续下去，就需要找到一个新的忠实的收藏者群体——这一切很可能都需要重新定价。（伦敦国际葡萄酒交易所（www.liv-ex.com）是全球最大的精品葡萄酒交易市场，为酒商提供了更明智的交易方式。该平台提供了价值 7000 万英镑的葡萄酒，让全球超过 500 个葡萄酒企业可互相进行交易。）

欲了解更多美酒资讯，请关注华夏酒报微信公众号。



中国酒业创新
联盟企业展示

