

拉菲红酒在中国写下销量神话 空瓶都值上千元

在中国,要说现在最火的进口葡萄酒,那就是法国波尔多地区的拉菲了。拉菲是法国波尔多地区一家拉菲酒庄生产的酒庄酒,这种号称世界上最有名的红酒在消费者的追捧下创造出了一个进口红酒的中国神话。

中国富人一直以来就非常青睐欧洲的红酒,因为一杯红酒在握可以体现出他们的深沉和精致。中国买家的青睐助推红酒价格一路走高,也震惊了全球红酒市场。

一些中国的暴发户经常会被别人问到这样一个妒意十足的问题,那就是这么多快速积累的财富,他们怎么花才能受到别人尊敬、体现出自己的品位。

这些暴发户明白,购买过多的房地产未免太招摇,所以他们的投资已经渗入生活中能想象到的各个角落,例如购买收藏品、古董家具和古玩字画等等,所以古董和古玩字画的售价

也一路飙升。去年底,在香港一个拍卖会上,来自中国内地的一位不知名的电话竞标者用23.2万美元(约合149万元人民币)一瓶的高价,拍下了3瓶1869年法国拉菲红酒。这一价格打破了1985年创造的15.645万美元(约合101万元人民币)的红酒单瓶拍卖纪录。

更加令人吃惊的是,在同一场拍卖会上,一名竞标者用7万美元(约合45万元人民币)的高价拍得的不是稀有的波尔多葡萄酒,而是一瓶刚刚灌装入瓶的2009年法国拉菲红酒。而在拍卖会之前,2009年法国拉菲红酒一箱的起拍价仅为1.8万美元(约合11.6万元人民币)。

中国一家进出口公司总裁刘立农(音译)说:“红酒的定价取决于全球的销售量。红酒大量销往亚洲,特别是中国。许多买家都认为法国拉菲红酒是奢侈品,所以其价格会大涨。”

尽管2008年出现了金融危机,但是近几年来,法国拉菲红酒的价格持续攀升。2001年,一瓶拉菲的售价是276英镑(约合2895元人民币),2003年就涨到了375英镑(约合3933元人民币),2011年一瓶拉菲的价格竟然是4800英镑(约合50341元人民币)。

波尔多葡萄酒行业委员会品酒师梁红叶(音译)说:“每年酿酒厂的红酒产量是确定的。如果一瓶被消费后,世界上就会少一瓶此类红酒。如果剩余的红酒越来越少的话,未售出的红酒的价格就会上涨。因为物以稀为贵。”

许多中国买家表示,他们购买拉菲红酒并不是为了投资,而是看重其附加价值。在香港,人们普遍认为拉菲红酒是赠送贵宾的完美礼物。梁红叶说:“让我们这么来看,人们对于拉菲红酒盲目的购买热情,就像人们对于LV包的热情一样。手里拿着LV包,不仅让你有面子,而且能让你变得更有品位。这也是人们为什么要购买拉



菲红酒的原因。”但是,对比拉菲红酒在中国的销售量和进口量,会存在一个很大的差距。例如,在广东省一个市区,拉菲红酒的销售量是进口量的5倍以上。因此,在高需求的召唤下,走私酒和假

酒也就出现在市场上。甚至一个拉菲红酒的空瓶子有时竟能卖到2000到3000元。专家表示,对于大多数消费者来说,他们很难区分真假拉菲红酒。

(摘自《国际在线》)

富力开始玩足球 楼市调控下 房企纷纷谋兼职

在地产调控导致行业进一步分化之际,也催生了不同房企的异样生存之道。主流房企设法巩固自己的地产主业,以免被挤出地产主流圈。而富力地产欲通过足球营销来反哺主业地产,涉足非房地产业,以分散地产调控下房地产主业的经营风险,设法提升资本市场对自己的信心。

一位业内人士说,行业生变之下,主流房企忙于谋变,非主流房企则焦虑于谋生。

日前,广州市足协秘书长谢志光向媒体透露,广州富力已正式向当地工商局申请注册“广州富力足球俱乐部有限公司”。这意味着,借壳入主深圳凤凰足球俱乐部后,富力正式挺进足球圈。

实际上,房企玩足球,富力并非吃螃蟹者。此前恒大、绿地地产、绿城、河南建业、亚泰等已先后踏入足球场,而6月以来,市场上一直盛传,房地产足球的先驱万达也将重返足球圈。

一位不愿透露姓名的业内人士说,富力进军足球圈,其核心目的是为了足球反哺主业房地产业,而不是为了足球而足球。换句话说,足球是富力的营销媒介。

自去年4月地产新政以来,地产行业竞争状况日盛与房企资金链日趋紧张之际,为了达到扩大公司营销的效果,恒大等房企反而加大了对足球的投入,以寻求在房地产业受压背景下,更大地间接撬动房地产主业的发展。

富力、万达等主流房企谋变之际,非主流房企也在寻找出路。

据记者粗略统计,6月以来,新潮中宝(600208.SH)、华业地产(600240.SH)、莱茵置业(000558.SZ)、绿景地产(000502.SZ)、鼎立股份(600614.SH)等至少5家非主流房企先后发布公告,宣称进军矿业领域。而在去年下半年,中润投资与中天城投等两家非主流房企已进军矿业领域。

对于一些非主流房企纷纷“兼职补贴家用”的做法,华业地产董事会的解释极具代表性。该公司于6月16日的公告中,对于涉足矿业领域的目的,公司将其解释为:“以房地产开发为主业的上市公司受调控政策的影响较大,公司为改变当前以房地产为单一业务存在风险的局面,积极寻求在新行业的利润增长点,以增强公司的盈利能力。”

对此,上海知名房地产分析师陈真诚分析说,半年报即将公布,这些以房地产业为主业的非主流房企有意选在这个时候推出副业概念,从某种程度上来说是为了在地产调控致使主业受挫之下,以另外一个副业的概念来粉饰半年报,为资本市场找到一个支撑点。毕竟推出副业概念后,便向外界摆出了“两条腿走路”的架势。

摘自《每日经济新闻》文/叶书利

红酒酒劲足 国内收藏酣

游资转战葡萄酒

葡萄酒的收藏与投资在国外已有300多年历史,虽然据统计,全球大概只有总量不到0.1%的顶级葡萄酒才有收藏价值,只有少数顶级葡萄酒才有陈年潜力,可在湿度和温度调节恰当的环境中存放15-20年以上。以拉菲为例,受种植面积影响,在拉菲酒庄,2至3棵葡萄树才能产一瓶红酒,整个酒庄年产量控制在2至3万箱(每箱12瓶,每瓶750ml)。为了平衡需求,拉菲红酒的预订通常在葡萄成熟的半年前进行,且每人最多只能预订20箱。年代久远的拉菲红酒更是存世稀少,这种稀缺性勾起了投资者热情。

金融危机之后,大量游资从原先的房地产行业转到葡萄酒领域。2010年开始,葡萄酒的期酒价格上涨颇为厉害。从拉菲庄公布的价格来看,2008年一级装期酒价格在100至200欧元,今年已经上升到600欧元。据伦敦国际葡萄酒交易所信息显示,就算在2009年进入这一交易市场,根据一箱1982年拉菲2.5万英镑的价格,仍然可以在2年后的2011年获得2倍收益。

如此诱人的投资回报吸引了许多中国人。2010年7月,法国波尔多普依乐村的拉菲庄(Chateau Lafite)2009年份波尔多期酒品鉴会引来了大量中

国买家。第一批预售里,2009年的某种拉菲期酒以每箱近1万欧元的价格4天内销售一空。一个多月后,酒庄提价近30%继续出售仍供不应求。在上海拉菲销量排名前三的龙裕酒业董事长钱爱明表示,由于产量有限,真正的顶级葡萄酒依旧看涨。

借道信托另类投资

在国外,一般人投资红酒往往选择专门的红酒基金投资公司来操作。近年来国内红酒投资悄然兴起,除了一些国内酒商从国外酒商手中订购期酒进行投资外,一些银行和私募基金也开始参与名庄酒的投资,结合期酒和现货两种方式实现资本利润最大化,如法兴银行推出的极品红酒基金等。这些红酒基金年收益率5%-8%左右,一般只针对私人VIP客户内部销售,往往发行之初就被抢购。

分析人士指出,由于酿造对场地、原材料的特殊性,高档红酒价格一路飙升,酒类信托的预期年收益跑赢CPI,不失为较好投资选择。也有一些红酒信托类似俱乐部形式,参与者更注重的是能买到正宗的名酒,在享受高品位的同时获得资本增值。其操作方式往往是:买入两箱,持有至价格翻番后卖掉一箱,然后免费享用另一箱。今年4月16日,国投信托成立了1款葡萄酒信托计划,这是国内第一只纯

管理型葡萄酒财产信托产品。用益信托工作室数据也显示,2011年4月开始,热点向艺术品、酒类、茶类、贵金属等为投资对象的另类信托理财产品倾斜。

当前持续高压的房地产调控政策使得房地产信托风险加大,另类信托更具有吸引力。不过,面对已经高涨的红酒市场,非专业人士投资最好见好就收。

相关资料

拉菲、拉图、玛高、红颜容、木桐,世人敬仰的葡萄酒五大名庄,是1855年巴黎世博会为波尔多酒庄分级的成果。拉菲是五大名庄之首。一些人认为拉菲酒标及瓶帽上的五支箭的标志代表拉菲酒庄,其实这是拉菲酒庄的主人罗斯柴尔德家族的徽章。罗斯柴尔德家族收购拉菲后,也在法国及其他地方收购葡萄园,这些产品也会打上五支箭标志。但真正的拉菲只有两款:那就是位于普依乐村拉菲庄出品的正副牌拉菲,对应的外文是“CHATEAULAFITE ROTHSCHILD”及“CARRUADESdeLAFITE”。辨别拉菲很简单:只要上网输入“LAFITE”前的外文酒名,若查不到相应的国外网站报价或评论,基本可确认是赝品。

(摘自《新闻晨报》文/艾平)



近两年陈年茅台的收藏与拍卖此起彼伏,也有不少人心仪顶级红酒的收藏与投资。在国内葡萄酒收藏热中,拉菲最具代表性,这两年经销价翻了3倍多。据法国资深葡萄酒商估计,拉菲产量中约95%流入中国市场。香港

2010年成为全球最大葡萄酒拍卖市场,去年苏富比在亚洲的葡萄酒销售额涨幅达265%,其中在香港拍卖额超过5200万美元,远高于上一年的1430万美元。

麦道夫庞氏骗局疑现中国版 年收益超巴菲特?

“投资门槛仅3万港元,一年的固定投资收益率可高达25%。”近期在广州市场上,出现了以承诺高回报率私募资金的投资产品。这究竟是一个馅饼,还是一个类似麦道夫骗局的陷阱?

记者调查 固定收益25%超巴菲特?

在过去45年里,股神巴菲特的年度投资回报率仅为22%。然而近期在广州却出现了承诺年回报25%固定收益的投资产品,投资回报比投资大师巴菲特水平还高?记者决定一探究竟。在朋友介绍下,记者以投资者身份,来到广州市天河区中石化大厦B塔,找到了提供如此诱人收益的“×南投资咨询公司”,几十平方米的办公室里只有几个人。一位李姓女士接待了记者。李小姐介绍:“我们这款固定收益产品是保证收益的,你投资3万港元,那一年下来本金和收益总共是3.75万港元,我们会分12个月返还,你这个月5日投资签约,从下个月的5日开始,就每个月有3125港元返回到你的银行账户上。”李女士表示也可以用人民币,“按0.8808的汇率算,约相当于2.6424万元人民币,从下个月开始,每月就有2752元左右到你的账户,12个月下来,你能得到33000多元的本息,净赚6600多元。”“股票、外汇、黄金,我们这些都做,不过具体是什么,

你不用管,你什么都不用做,只认25%的固定收益就是了。”在记者的要求下,李小姐拿了一份该产品的标准合约给记者看,长达七八页的合约内容非常复杂,内容约定,一份合约客户投资金额为3万港元,资金将用来进行“股票、黄金和外汇投资”等,客户获得的固定投资回报率为17%,此外有8%的推广服务费,两者合计25%的年回报,本息自签订合同开始的下月开始,分12个月返还,客户最终可以获得3.75万港元的本息。李小姐表示,这只是投资门槛,可以1万港元的整数倍递增。

“高回报”产品呈现四大疑点

疑点一: 8%的收益来自推广费

李小姐介绍称固定回报率是25%,但是在合约上,记者发现收益分列为17%的投资回报率和8%的推广服务费。当记者咨询8%的推广服务费是否需要投资者进行推广宣传才有回报时,李小姐表示,之所以将投资回报率分列,是为合理避税,因为如果合并列为25%,公司要交税。25%的投资回报是给投资者的,为何要公司交税,令人纳闷。其次,合约里面多处提及“交易契约”和“佣金”,客户需为每份交易契约向公司支付佣金,客户须及时补足保证金,保证金不足,将被强制平仓

等项目。记者询问:“不是说什么都不干,就可获固定25%的收益吗,怎么还有佣金和保证金及强制平仓的事?”李小姐有点不耐烦:“我们有专门做外汇、黄金、股票期权的,这些条款是针对那些产品的,与你这款固定收益产品无关。”

疑点二: 合约上签约方另有其人

更为关键的是,记者发现合约最后一页签约方显示,甲方并不是“×南投资咨询公司”,而是一家名为“Noble Capital (Asia) Limited”的公司。李小姐称,×南投资咨询公司只是一个联系客户的平台,投资方并不是×南,而是香港公司Noble Capital(Asia) Limited,是×南的母公司。记者问,如果将钱汇过来以后,如何与香港公司签约呢,李小姐表示,Noble公司有员工在隔壁,你将钱打过来以后,就可以叫他过来盖章签约。记者问现在是否可以和Noble员工谈谈时,李小姐断然拒绝了。

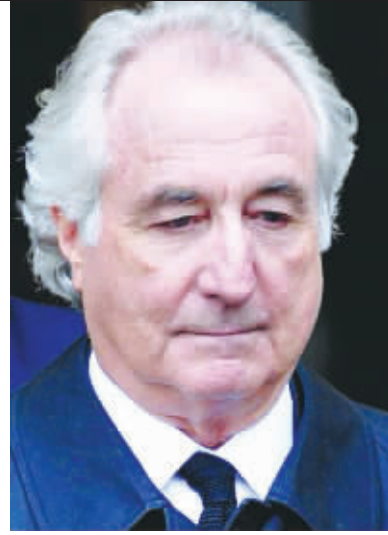
疑点三: 母公司股本仅1万港元

记者在广州市工商局网上查询过后,发现×南投资咨询公司是2009年10月28日才在广州市工商局注册成立的自然人独资的有限责任公司,企

业法人陈红英,公司注册资本仅100万元。而后记者在香港公司注册处综合资讯系统的网上查册中心进行付费查询后,却惊讶地发现能够给客户承诺25%固定收益率的幕后公司Noble Capital (Asia) Limited,是2010年6月30日才在香港注册成立的私人公司,其成立时间反而在子公司×南投资咨询公司之后,其在香港使用的中文名字为富盈资产(亚洲)投资有限公司,法定股本仅为1万港元,公司唯一的一个董事为吴宇球。

疑点四: 募资已超亿元?

李小姐表示,他们现在全国有四五千个客户,最初半年的第一批客户都获得了50%的收益率。记者粗略算了一下,如果李小姐所言真实,那么以一个人最低3万港元计,总计涉及资金将超过1亿港元。这家名不见经传的投资公司有什么高招能给投资者承诺25%的固定回报呢?记者就此案咨询广东省银监局有关人士时,其立即表示,目前市场不可能保证这么高的收益率,这种行为一看就是非法集资。另有业内人士向本报记者分析称,×南投资咨询公司的这种做法,很可能是类似纳斯达克前主席麦道夫一类的“庞氏骗局”,即用高额回报引诱投资者,同时用后来投资者资金偿付前期投资者。一旦后来者不继,资



金链断裂,后期卷入的投资者势必血本无归。

(摘自《广州日报》)

相关链接

何谓“庞氏骗局”

庞氏骗局是意大利投机商人查尔斯·庞兹“发明”的,在中国又称“空手套白狼”,简言之就是利用新投资人的钱来向老投资者支付利息和短期回报,以制造赚钱的假象进而骗取更多的投资。最著名的庞氏骗局当属“麦道夫骗局”。2008年,纳斯达克股票市场公司前董事会主席麦道夫被捕。他以高额资金回报为诱饵,吸引大量投资者不断注资,以新获得的收入偿付之前的投资利息,形成资金流。麦道夫骗局涉案资金达500亿美元。

