vinetur

如何在2026年开始投资精品葡萄酒并获得实际回报

2026年涉足葡萄酒投资并获得切实的财务回报

2026年7月28日星期二



在2026年通过葡萄酒赚钱是可能的，但路径比许多新投资者预期的要窄。经历了2022年市场高点后的急剧回调后，精品葡萄酒交易已进入一个更为挑剔的阶段。更广泛市场的价格大体已经企稳，但不同产区、生产商和年份之间的表现差异很大。对私人投资者而言，这意味着回报更不可能来自冲动买入知名标签，而更可能来自有纪律地购买那些流动性强、来源清晰、持有成本低且具备现实转售市场的葡萄酒。

当前背景也解释了这一点。总部位于伦敦、服务全球葡萄酒贸易的市场平台Liv-ex显示，截至2026年7月，广义的Fine Wine 1000指数过去一年几乎持平，上涨0.7%，但过去两年仍下跌9.6%，过去五年下跌6.6%。在这一总体现象之下，区域差异十分明显。Italy 100过去一年上涨3.6%，过去五年上涨5.6%。Champagne 50过去一年上涨1.4%，过去五年上涨10.8%。Burgundy 150过去一年上涨2.0%，过去五年上涨5.2%。Bordeaux 500则依然偏弱，过去一年下跌1.2%，过去五年下跌17.5%。Rhône在五年维度上也表现落后。

这种分化很重要，因为葡萄酒在实际中并不是一个单一市场，而是由多个更小的市场组成，各自拥有不同的买家基础、交易量和价格行为。今年最近几周，Burgundy有时在二级市场交易额上领先，约占Liv-ex成交额的27.5%，主要由稀有且高价值的标签推动。在其他时期，Bordeaux重新夺回部分份额，有时接近41%，原因是买家对一些近期年份的低价作出反应。Italy一直保持活跃，Tuscany在2月约占交易的12.2%，而在一些夏季周升至约13.5%。Spain仍具投资价值，但规模较小，通常只占每周交易的3%至5%，主要由Vega Sicilia领衔。

拍卖行也显示，即便在回调之后，顶级葡萄酒的需求仍然是全球性的。Sotheby’s报告称，2025年其葡萄酒和烈酒销售额达到1.275亿美元，同比增长12%，其中Burgundy占销售额的39%，Bordeaux升至28%。该拍卖行表示，买家中有三分之一是新买家，来自63个国家。Christie’s在2025年末至2026年期间也强化了这一判断，其在纽约和香港举行的主要酒窖拍卖中保持了很高的成交率，其中Joseph Lau系列的最后一批拍品成交额达到2.75亿港元，且全部拍品售出。

对初学者来说，这些数字可能会让人觉得，只要持有足够久，任何蓝筹酒都会升值。事实并非如此。2026年的实际经验是，投资者首先应关注如何买入以及如何计划卖出，而不仅仅是买什么。

对许多人而言，最有效的路径是直接持有可交易整箱葡萄酒，并在保税仓库或等效设施中专业存储，同时保留清晰的来源和保管文件。这种方式让投资者拥有特定瓶装或整箱的所有权，并在出售时机和退出渠道上保留灵活性。它还减少了利润面临的最大威胁之一：摩擦成本。

在葡萄酒投资中，摩擦成本包括购买佣金、出售费用、仓储费、保险、运输成本、税费以及汇率风险。即便名义价格上涨，这些成本也可能吞噬收益。低成本市场平台在买入时可能收取约2.5%，卖出时再收取约2.5%，另加每瓶每年约1.25英镑起的仓储费，税前计算。相比之下，拍卖买入往往一开始就处于明显劣势，因为在某些专业拍卖行，买家佣金可高达20%，而在伦敦的Sotheby’s，第一价格档的买家佣金约为28%。受托管理组合虽然更方便，但年费可能在2.0%至2.75%之间，这会抬高仅仅达到盈亏平衡所需的回报水平。

这种成本差异会改变投资者行为。对于稀有瓶、大规格装瓶或来源极佳、能吸引国际买家竞价的收藏，拍卖买入是有意义的。但对于标准投资级整箱，例如顶级香槟、领先的Super Tuscans或流动性较强的Bordeaux标签，市场平台和经纪商通常能提供更好的经济性和更透明的定价。

自上一个十年以Bordeaux为主导的时代以来，市场结构也发生了变化。Liv-ex数据显示，白葡萄酒和起泡酒的长期增长强于整体红葡萄酒。自2010年以来，白葡萄酒的成交价值上涨约650%，起泡酒上涨约1100%。2025年红葡萄酒交易活动仍比2010年水平低约15%。这并不意味着红葡萄酒不再适合作为投资，而是意味着资本已转向那些需求被证明更具韧性的类别。

这也是为什么在今年许多专业建议中，Champagne在新投资者中格外突出。Krug、Dom Pérignon、Salon以及Pol Roger的Cuvée Sir Winston Churchill等标签兼具全球认知度、相对较强

的流动性，以及跨市场的持久需求。Italy在相对意义上也颇具吸引力，尤其是Tuscany的顶级名庄，如Sassicaia、Ornellaia、Masseto和Tignanello，以及包括Gaja在内的部分Piedmont生产商。这些酒款近期指数表现优于大部分Bordeaux，同时仍具备可识别品牌和活跃的二级市场交易。

精选白Burgundy仍是长期表现最强的类别之一，但也是初学者最难安全进入的领域之一。价格高企、供应紧张，而且假酒风险高于更标准化的类别。像Leflaive这样的顶级酒庄之所以持续吸引需求，是因为稀缺性确实存在，全球兴趣也依然深厚，但入场点需要谨慎把握。

Bordeaux在投资组合中仍有位置，只是不是任何价格下都能自动成为核心持仓。专业人士持续密切关注它的一个原因是估值。Liv-ex指出，一些来自备受推崇的2016年份的Bordeaux葡萄酒，其交易价格低于最初的酒商出厂价。在今年部分en primeur市场中，较早的实瓶年份甚至低于仍在桶中的葡萄酒。这为那些仔细比较年份而不是追逐发售活动的买家创造了机会。

Spain作为投资市场仍然相对有限，因为其流动性低于France或Italy，但它并未从严肃的投资组合中消失。Vega Sicilia继续在二级平台上按价值主导Spanish交易，并可作为希望在主要French和Italian产区之外获得一定敞口的投资者的卫星配置。

对于刚入门的人，专家越来越多地指出六个最重要的筛选标准：流动性、相对价格、批判性质量、真实稀缺性、来源可追溯性以及总摩擦成本。

流动性意味着在需要卖出时，市场必须真实存在。一款酒应当在公认渠道中有近期成交，或有可见的买卖报价。这也是为什么初学者通常更适合买入Krug或Sassicaia的原箱，而不是那些产量很小但几乎没有常规交易记录的冷门酒款。

相对价格可能是当今市场中最容易被忽视的因素。在上涨市场里，几乎所有东西一度看起来都很聪明。但在像现在这样平稳或选择性更强的市场中，回报更取决于一款酒是否以低于合理可比对象的价格买入，例如相邻年份，或低于其自身发售价。

批判性质量仍然重要，但不是以只追逐满分这类简单方式来衡量。汇总后的评论界共识通常比单一评分更有用，因为它反映的是更广泛的市场信心，而不是围绕某一篇评论的炒作。

稀缺性必须是真实的，而不是理论上的。仅仅产量小，并不能保证升值，如果需求狭窄或转售渠道薄弱，情况就不会改变。

来源可追溯性可能是防止价值损失的最重要保障。专业仓储在稳定的温度和湿度下保存酒品，既能维持状态，也能保留转售吸引力。拍卖行和经纪商经常提醒，渗漏、液位过低、颜色不佳或瓶帽受损，即便对名酒也会显著压低价值。

总摩擦成本决定了账面收益在出售后能否真正转化为实际利润。

这些原则为2026年的新手指向了一套相当简单的策略：分批买入，而不是一次性全仓；计划至少持有五年；尽可能坚持购买原木箱或原装纸箱；使用专业仓储；除非有极其充分的文件证明，否则避免散瓶；并且在没有至少两种现实可行的未来出售方式之前，绝不要买任何东西。

这一做法反映了葡萄酒通常比在公开交易所每日交易的金融资产增值更慢。WineCap认为，投资者应以五到十年的时间尺度来理解精品葡萄酒通常的升值曲线，而不是期待快速倒手获利。

投资工具的选择几乎和酒瓶选择一样重要。通过专业市场直接持有，能让投资者掌握控制权，并且如果愿意做些功课，通常能获得更好的净经济回报。受托管理组合适合偏好委托操作的买家，但在扣除费用后，净回报通常更低，除非管理人的选择能通过渠道或执行能力带来明确价值。分割持有或联合结构降低了入场成本，但需要密切关注法律所有权、保管安排和退出条款，因为它们并不提供可与主流受监管基金相媲美的保护。

目前仍没有一种被广泛使用的面向零售投资者的交易所交易基金，能够像黄金ETF追踪金条持仓那样，直接提供对实物精品葡萄酒的敞口。购买饮料行业ETF的投资者，买到的是从事食品或酒类生产与分销的公司股票，而不是存放在保税仓库中的酒瓶。

回报背后的算术逻辑解释了为什么如今纪律如此重要。若采用低成本市场平台，进出场费用约为2.5%，再加上适度的年度仓储成本，投资者在考虑税费之前，可能需要在五年内接近高个位数的总毛收益才能打平。在受托费用结构下，同一时期的门槛会进一步升至两位数。

这使得短期投机在今天尤其危险，因为与早先的繁荣时期相比，整体市场动能较弱。更好的机会在于，在价格已经回调但某些类别需求仍然存在的时期，耐心积累。

随着更多私人买家被奢侈品牌和过去收益故事吸引进入这一领域，欺诈仍是另一大风险。严肃的平台强调认证检查，包括在紫外线下检查标签、检查瓶帽、验证全息标识、微缩印刷核验，以及在可获得时查看保管链记录。直接从生产商、授权商家或成熟交易平台购买的投资者，能显著降低这一风险。

汇率风险也值得关注，因为即便买家身处其他国家，精品葡萄酒交易的大部分定价仍以英镑计价。如果不仔细监控仓位，瓶价的有利变动可能会被汇率波动削弱甚至抵消。

对于预算较小的投资者，许多顾问更倾向于建立一个由三到六个流动性较强的整箱组成的小型组合，而不是把资金分散到太多缺乏规模或转售深度的名字上。对于中等预算，跨Champagne、Italy、部分Bordeaux价值型标的以及有限的Burgundy敞口进行分散配置，似乎比集中押注稀缺名酒更常见。

到2026年年中，变化最大的是语气而不是结构：这已经不是一个只要通过任何渠道、以任何价格持有名贵标签就能轻松获利的市场。如今的市场里，选择比故事更重要，来源可追溯性本身就像资产的一部分，而低成本往往决定了账面升值与出售后真正到手的现金之间的差别。

对于希望在今年从葡萄酒中获利的新投资者来说，这或许没有拍卖头条那么光鲜。但这更接近如今精品葡萄酒真正赚钱的方式：靠耐心、谨慎定价，以及那些未来仍会有人愿意在信任的条件下购买的酒瓶。