vinetur

麦克马尼斯家族酒庄挂牌出售加州3,500英亩土地

向加拿大的发货量减少7.4万箱，加剧了更广泛的葡萄酒低迷，需求疲软和葡萄供应过剩正拖累行业。

2026年9月23日星期三



一家大型加州家族酒庄在向加拿大出口大幅下滑、以及葡萄酒行业整体低迷给财务带来压力后，正被挂牌出售。

McManis Family Vineyards成立于1990年，正出售位于San Joaquin和Sacramento两个县约3,500英亩土地，包括其位于Ripon的酒庄和10处葡萄园资产，这些资产分布从Clarksburg延伸到Modesto地区。此举源于数月来的压力，相关因素包括加拿大对美国酒精饮料的抵制、消费者需求疲软以及加州葡萄过剩。

公司拒绝就此次出售公开置评。Ron McManis作为公司总裁兼共同所有人在提供给Sacramento Bee的书面声明中表示，这一决定对他和家人来说都非常艰难。

根据一则房产挂牌信息，Ripon酒庄设施及其附近土地的报价为2,250万美元。葡萄园资产则单独挂牌，要价从80万美元到1,400万美元不等。该酒庄年压榨能力达5万吨葡萄，最多可装瓶300万箱葡萄酒。

公司向加拿大的销售在过去一年大幅下滑。Sacramento Bee报道称，McManis在2025年7月至2026年7月间对加拿大的出口减少约7.4万箱。加拿大货运曾一度占公司出口业务的40%，如今这一比例已降至5%。与此同时，公司对美国大型品牌的散装葡萄酒销售也走弱，而这类业务通常约占其总业务的90%。

此次出售是迄今最清楚的迹象之一，表明美加贸易争端正渗入饮料行业。对葡萄酒生产商和其他酒类公司而言，这说明当政治紧张局势蔓延到酒类商店货架和省级采购政策时，一个关键出口市场可能会多么迅速地收缩。它也凸显了在需求疲软、葡萄供应仍处高位之际持有大量库存所带来的商业风险。

加拿大是加州葡萄酒最大的海外市场，因此这场抵制对那些将业务相当一部分建立在加拿大分销基础上的生产商打击尤为严重。代表加州酒庄的Wine Institute表示，美国葡萄酒出口2025年合计8.05亿美元，较2024年下降35%。该机构称，自2026年3月以来加拿大各省的抵制已抹去约3.6亿美元收入，否则这些收入本可由美国葡萄酒业获得。

曾在Gallo Wines和Constellation Brands担任领导职务的葡萄酒行业顾问Dale Stratton表示，对于对加拿大市场依赖度高的公司来说，痛感尤其严重。他说，一些企业有三分之一的销售量流向该市场，而另一些则超过50%。

抵制发生在华盛顿和渥太华之间日益恶化的贸易战之后。根据报道，上个月，特朗普总统宣布对加拿大商品征收高达50%的关税，而加拿大则对200亿美元的美国商品采取报复性关税。葡萄酒并未在该行动中被特别点名，但为回应此前针对加拿大商品的关税，几家加拿大省份早在3月就已开始抵制美国酒类。

Wine Institute已敦促加拿大结束这些抵制。该组织认为，这些限制伤害了美国葡萄酒公司，导致加拿大销售代表和其他工人失业，并减少了加拿大政府的税收收入。

McManis的出售发生在加州葡萄酒更广泛地经历艰难时期之际。在经历数十年增长后，该行业同时遭遇多重问题：需求下降、葡萄供应过剩、成本上升以及饮酒习惯的代际变化。年长消费者，尤其是婴儿潮一代，长期以来一直是该行业的核心客户。相比之下，年轻成年人总体饮酒更少，也不太可能选择葡萄酒。

这些压力已在全州引发裁员、破产申请和设施关闭。Signorello Estate位于纳帕谷，上个月申请了第11章破产保护。该酒庄在其品酒室被Atlas fire摧毁后曾重建，但如今面临债务压力。今年早些时候，E. & J. Gallo Winery表示，计划在2027年1月底前裁员90多名员工，并关闭纳帕谷一处主要酿酒设施。

2月，Constellation Brands宣布计划裁减位于Madera的Mission Bell Winery的212个岗位。该公司拥有Robert Mondavi葡萄酒以及Modelo和Corona啤酒，并已披露一项到2028年实现2亿美元成本节约的计划，同时正将更多注意力从葡萄酒转向不断扩张的啤酒业务。同月，Foley Family Wines & Spirits结束了在Monterey县Chalone Vineyard的运营，并裁撤了当地全部酿酒员工。

行业高管和顾问表示，这些举措反映的不仅是短期贸易冲击。他们指出，加州能够生产多少葡萄酒，与消费者在当前价格下愿意购买多少之间存在结构性失衡。当出口需求走弱，而国内需求本已承压时，种植者和酒庄可用于消化产品的途径就更少，财务压力也会迅速累积。

在这种环境下，加拿大抵制已成为现有问题的放大器。依赖单一海外市场消化大部分出口的公司，可

能几乎在一夜之间就失去销量，同时仍要承担葡萄园成本、生产费用和未售库存。这种组合似乎已帮助把加州一家较大的家族酒业推向出售。