vinetur

波尔多顶级葡萄园地价自2021年以来实际跌幅逾半

波亚克和玛歌实际地价跌幅约达50%，折射出出口走弱、定价能力下降及长期供需失衡

2026年11月16日星期一



法国上调了2026年葡萄酒产量预期，但前景改善并未缓解该国重要产区之一面临的压力。最新数据显示，波尔多不仅销售和出口疲软，一些知名法定产区的葡萄园土地价值自2021年以来按实际价格计算也大幅下跌。

法国农业部11月6日表示，目前预计全国葡萄酒产量将达到3,670万百升，高于一个月前预测的3,490万百升。即便上调后，产量仍将比2021—2025年平均水平低10%。不过，这一数字将比2025年高出3%；2025年的收成是数十年来最差的年份之一。

全国数据掩盖了各产区之间的显著差异。预计朗格多克-鲁西永产量将比上一年收成回升25%。波尔多预计较2025年增长10%，但仍低于近期历史平均水平。相比之下，勃艮第-博若莱产区在经历了异常炎热干燥的生长季后，预计产量将同比下降22%。

勃艮第2026年的采收季格外早。勃艮第葡萄酒委员会（Comité des Vins de Bourgogne）称，马贡内

地区8月8日开始采收用于酿造Crémant的葡萄，几天后开始采收静止葡萄酒用葡萄。该行业组织表示，冬季的水分储备帮助葡萄藤应对夏季胁迫，而干燥天气则限制了主要真菌病害的发生。早期评估显示，葡萄健康状况良好、风味物质浓度较高，但这只是生产者的初步判断，并非对该年份的最终评价。

勃艮第-弗朗什-孔泰大区的农业部门对产量给出了更谨慎的判断。其数据显示，就数量而言，收成令人失望，红葡萄酒尤为疲弱。这意味着，勃艮第的部分生产商或许能收获品质出色的葡萄，但供应显然会更加紧张。

波尔多面临的问题远不止收成规模。该产区今年预计增产，并不意味着恢复正常。产量仍将比五年平均水平低11%，部分原因是有意缩减了葡萄园面积，以使供应与需求更加匹配。

土地价格或许是压力最明显的信号。法国农业统计机构Agreste的数据经美国葡萄酒经济学家协会重新整理，并按通胀调整为2025年价格，显示2021至2025年间，基准葡萄园价值大幅下跌。波亚克每公顷平均参考价从约341万欧元降至170万欧元，跌幅为50.1%。玛歌则从170万欧元降至80万欧元，跌幅为53.1%。

波尔多其他法定产区也出现大幅下跌。圣埃美隆每公顷地价从340,900欧元降至200,000欧元，跌幅为41.3%。苏玳从34,100欧元降至20,000欧元，跌幅同样为41.3%。吉伦特省所有AOP葡萄园的平均参考价则从每公顷149,600欧元降至85,600欧元，下跌42.8%。

这些数字并不代表每笔葡萄园交易的成交价，也不是对最知名酒庄的直接估值。在顶级法定产区，交易相对少见，单个地产的成交价可能与地区平均水平相去甚远。即便如此，这一趋势仍不容忽视。长期以来，顶级波尔多葡萄园被视为能够保值的资产，如今市场反映出的却是对未来盈利能力的预期走弱。

其影响远不止于土地所有者。葡萄园价值会影响借贷能力、投资决策、资产负债表以及酒庄出售条件。对葡萄酒行业而言，资产基础缩水可能影响融资、行业整合和买家入市意愿；而该产区本就正试图削减过剩产能。

出口数据有助于解释预期为何改变。根据DRAAF Nouvelle-Aquitaine的数据，截至2025年底，波尔多葡萄酒出口量约为136万百升，价值约20亿欧元。与2024年相比，出口量下降9%，出口额下降7%。

波尔多一些最大的海外市场明显走弱。对中国出口量下降34%，出口额下降27%；对美国出货量下降14%，出口额下降约32%。加拿大则是一个显著例外，出口量增长12%，出口额增长18%。

压力并未止步于此。截至7月的12个月内，波尔多出口量降至约131万百升，出口额为18.2亿欧元。与此前12个月相比，出口量下降7%，出口额下降14%。出口额降幅大于出口量，说明定价能力减弱，进一步加剧了生产商的经济压力。

原因之一是波尔多对红葡萄酒的依赖较大，而多个市场的红葡萄酒消费正趋于疲软。该产区已大规模缩减葡萄园面积。DRAAF Nouvelle-Aquitaine表示，截至5月，吉伦特省获得补助的拔藤计划涉及12,284公顷葡萄园；另有约8,700公顷葡萄园在未获公共援助的情况下被铲除。2023年8月至5月间，退出生产的葡萄园面积合计约21,000公顷。

公共计划的目标不仅是降低废弃葡萄园带来的卫生风险，也包括缓解生产能力与商业需求之间的失衡。即便如此，仅靠缩减种植面积无法解决分销、市场定位和消费者口味变化等问题。2026年收成增加或

许能帮助部分种植者走出歉收困境，但如果销售没有改善，在市场疲软的情况下，增产也可能加大价格压力。

勃艮第面临的压力则有所不同。该产区的国际需求同样趋软，但整体出口表现更具韧性。勃艮第葡萄酒委员会表示，2025年勃艮第葡萄酒出口总量增长3.7%，出口额则下降1.8%，约为16.17亿欧元。

不过，红葡萄酒表现更为疲弱。根据美国葡萄酒经济学家协会汇总的法国海关数据，2025年酒精度不超过15%的瓶装勃艮第AOP红葡萄酒出口额为7.0073亿欧元，低于2024年的7.4070亿欧元，降幅为5.4%。

勃艮第该类葡萄酒的两个主要市场是拖累出口的主要因素。对美国销售额从1.5633亿欧元降至1.2870亿欧元，下降17.7%；对英国出口额从1.1123亿欧元降至9,541万欧元，下降14.2%。这两个市场合计减少逾4,300万欧元，超过该类别出口总额的净降幅，意味着其他市场的增长部分抵消了损失。

日本市场总体稳定，增长1%，达到7,120万欧元。香港增长13.4%，达到6,082万欧元；加拿大增长8.8%，达到2,686万欧元。新加坡也有所增长；意大利增长13.7%，达到1,175万欧元；西班牙则从较低基数增长22.9%。中国下降6.7%，台湾下降15.6%，韩国下降14.6%。美国在相关数据涵盖的勃艮第红葡萄酒出口额中仍占约18%，显示即使出口市场更加多元化，美国市场依然十分重要。

勃艮第的商业模式也不同于波尔多。该产区长期依靠有限供应、分散的法定产区，以及全球市场对特定风土和climats的强劲需求。这种结构有助于维持价值，尤其是备受追捧的酒款。但这并不意味着该产区能够免受市场放缓的影响。

勃艮第行业组织3月表示，在2025—2026产销年度的前六个月，酒庄瓶装葡萄酒出货量从上年同期的304,197百升降至286,460百升，下降约5.8%。这些数据统计的是酒庄出货量，而非最终消费者的销售情况，但仍表明供应链上游需求较为谨慎。与此同时，散装葡萄酒、葡萄汁和葡萄的流转量有所增加，得益于2025年收成较大。该行业组织称，库存已回到较为接近近期常态的水平。

波尔多与勃艮第的对比显示，法国葡萄酒业面临的困境并非一概而论。波尔多正应对供需结构性失衡，这一问题正拖累出口、利润率和葡萄园资产价值。勃艮第则面临需求走弱和气候相关的不确定性，但仍受益于以稀缺性和法定产区身份为基础的供应模式。实际而言，波尔多正试图在疲软市场中销售规模庞大的传统红葡萄酒，而勃艮第则努力以更少且更难预测的产量维持价值和市场份额。