# Golden Vines报告：精品葡萄酒买家变得更加挑剔

约52%的受访者称消费者购买时更加挑剔，如今更看重品质、真实性和价值，而非身份地位

2026年11月20日星期五



根据《2026年Golden Vines报告》，精品葡萄酒和稀有烈酒市场的买家正变得更加挑剔，对品质、真实性和价值的重视程度超过身份地位。这项针对Golden Vines Academy成员开展的调查显示，高端酒款的买卖方式正在发生广泛变化。

报告将这一变化描述为根本性转变。在受访者中，52%认为买家行为最明显的变化是购买时更加挑剔。另有40%表示，经历多年过度扩张和定价失当后，市场正经历一场必要的调整；28%则认为，如果行业未能适应消费者预期的变化，市场还可能进一步下滑。

这一变化的核心，是消费者转向少买酒款，同时更加关注自己真正想喝什么。报告称，买家越来越看

重葡萄酒或烈酒的品质，以及饮用体验，而不再主要将购买视为财富或声望的象征。

Liquid Icons联合创始人兼首席执行官、Golden Vines主办方Lewis Chester表示，调查结果显示，行业正经历重大转型。他说，少喝一些、但喝得更好的趋势，反映出人们对真实性和品酒体验的兴趣日益浓厚。

报告显示，消费者的购买动机也在变化。约27%的受访者表示，消费者正从以投资或身份地位为目的的购买，转向购买近期即可享用的酒款。报告称，这一趋势在年轻买家中尤为明显；对他们而言，购酒后长期窖藏正逐渐成为一种更专业化的行为。

报告提出的一个最明确警示涉及期酒制度，即在装瓶和上市前销售葡萄酒的长期做法。仅有2%的受访者认为，该制度无需重大改革便能恢复活力。与此同时，31%认为这一商业模式已经过时，37%表示需要对其进行现代化改造。

这一发现的影响不只局限于收藏市场，因为预售长期以来一直是酒庄、酒商和分销商的重要商业工具，尤其是在依赖提前分配和期货式销售的产区。如果买家对这一模式的兴趣持续减弱，生产商和销售方可能需要重新考虑定价、发售策略，以及如何向消费者传达产品价值。

报告还显示，各葡萄酒产区的市场信心并不均衡。勃艮第和香槟被认为长期信心最强，波尔多则回升至第三位。这一排名表明，即使市场不断变化，品牌实力雄厚、特色鲜明的传统产区仍能赢得买家信任。

与此同时，受访者指出，多个地区的势头正在增强。15%的受访者提到西班牙，葡萄牙和皮埃蒙特各占8%。南非也被列为受到更多关注的产区。这些反馈表明，买家的兴趣可能正从精品葡萄酒贸易最传统的中心向外拓展，尤其是当他们认为酒款更具性价比，或背后有更鲜明的故事时。

对于饮料行业而言，这项调查反映了市场需求的变化。当前，许多生产商和酒商正试图判断近期市场放缓有多少属于周期性因素，又有多少体现了消费者优先事项的深层变化。如果市场更青睐审慎购买、即时享用和感知价值，能够与买家建立直接信任关系的酒庄和烈酒品牌或将受益；仍依赖稀缺性、声望定价或旧有销售模式的企业则可能面临压力。

Chester表示，调查结果也为愿意适应变化的生产商和品牌带来了机遇。他说，通过清晰讲述品牌故事、说明产地来源并体现价值，与消费者建立有意义的联系，未来将对市场格局产生越来越重要的影响。

总体而言，这项调查描绘的精品葡萄酒和稀有烈酒市场，并非只是规模收缩，而是在发生性质上的变化。买家似乎仍愿意为顶级酒款花钱，但报告显示，他们的购买更加审慎，考量也更细致，对自己想从购买中获得什么有着更清晰的认识。