vinetur

Hong Kong reactiva las subastas de lujo con fiebre por el whisky japonés

La recuperación se concentra en botellas exclusivas y mantiene a China continental como principal motor comprador

martes 14 de julio de 2026



El mercado secundario de espirituosos de alta gama da señales de reactivación en Hong Kong, aunque el movimiento se concentra en las botellas más exclusivas y no alcanza por igual a todo el segmento. Las últimas subastas de Sotheby’s y Bonhams en

la ciudad apuntan en esa dirección, con buenos resultados en coñac y whisky japonés y con una base de compradores que sigue muy ligada a China continental, Hong Kong y el Sudeste Asiático.

Sotheby’s cerró entre el 20 de mayo y el 3 de junio su primera subasta de coñac celebrada por internet desde Hong Kong con una tasa de venta del 95% y un volumen agregado de 2,2 millones de dólares de Hong Kong. Paul Wong, responsable de Vinos y Espirituosos para China en Sotheby’s Asia, sostiene que la ciudad mantiene su papel como centro regional para coleccionistas del área de Gran China y del Sudeste Asiático, incluso pese al enfriamiento más amplio del mercado internacional de espirituosos. Wong atribuye parte de esa resistencia a la rebaja fiscal aplicada desde 2024.

En esa venta de coñac, cerca de tres cuartas partes de los compradores procedían de China continental y Hong Kong. El resto del interés llegó desde Estados Unidos y el Sudeste Asiático. Para el sector de bebidas, este reparto ofrece una referencia útil sobre dónde se concentra la demanda en el canal coleccionista y puede orientar decisiones comerciales y de distribución para marcas premium en Asia.

La mejora no es uniforme. Wong recuerda que los whiskies de precio más alto vendidos por Sotheby’s en su subasta online de whisky y Moutai de 2025 registraron caídas próximas al 50% frente a los niveles de 2014. Aun así, afirma que desde la segunda mitad de 2025 se aprecia un renovado interés por los whiskies japoneses de primer nivel, sobre todo single malts y blended malts de destilerías como Yamazaki, Hakushu y Karuizawa. Ese impulso, precisa, sigue muy centrado en la parte más alta de la categoría.

Bonhams aportó otra señal con su venta “A Dialogue of Time”, celebrada junto a la subasta presencial del 30 de mayo en la que fijó un nuevo récord mundial para una botella de whisky japonés: un Yamazaki 50 Year Old creado en exclusiva para Club Natsume. La casa no detalló en esta información el importe final del lote récord, pero sí situó esa operación como referencia del interés por las piezas más raras.

Los precios recientes muestran un mercado selectivo, con subidas en algunas referencias y descensos en otras. Un Karuizawa Cask de 1975 se vendió por 100.000 dólares de Hong Kong, prima incluida, en “A Dialogue of Time”, frente a los 225.000

dólares de Hong Kong alcanzados en una subasta de Sotheby’s en 2023. Un Rosebank 25 Year Old Cask Strength 1981, botella de 700 mililitros, se adjudicó por 9.375 dólares de Hong Kong, también con prima incluida, casi la mitad de lo obtenido en una venta organizada por Bonhams en 2018. En cambio, un Hibiki 30 Year Old Ceramic Aritayaki alcanzó 62.500 dólares de Hong Kong este mayo, por encima de los 49.600 dólares de Hong Kong logrados en otra subasta de Bonhams en 2020.

Amayès Aouli, responsable mundial de Vinos y Espirituosos en Bonhams, sostiene que el mercado sigue siendo joven y que las referencias de precio aún se están formando. A su juicio, cuatro o cinco años equivalen a una generación dentro de esta categoría, lo que ayuda a explicar las oscilaciones. También señala que la base compradora continúa cambiando y que la parte alta del mercado es sensible a cualquier movimiento aislado.

Aouli coincide en que los whiskies japoneses exclusivos siguen siendo las piezas más buscadas en Hong Kong, pero matiza que la rebaja fiscal puede favorecer sobre todo al segmento del consumo premium más expuesto a las tendencias del gasto y al ciclo económico, incluidos factores como el inmobiliario, las divisas o el ánimo general del mercado. En la cúspide, añade, opera un grupo mucho más específico impulsado por coleccionistas con conocimiento profundo del producto; cuanto mayor es ese conocimiento, más confianza muestran al pujar y más capacidad tienen para empujar los precios.

Esa lectura interesa a productores, distribuidores y marcas porque sugiere que la recuperación del valor en subasta no responde a una subida general del mercado, sino a una demanda muy concentrada en etiquetas escasas y reconocidas. Para las compañías del sector, esa diferencia puede influir tanto en el posicionamiento comercial como en la asignación de botellas limitadas a plazas asiáticas como Hong Kong.