vinetur

सितंबर में बर्गंडी ने बोर्डो को पछाड़कर फाइन वाइन का सबसे अधिक कारोबार वाला क्षेत्र बन गया

एक बाजार रिपोर्ट के अनुसार तीसरी तिमाही में कारोबार में मजबूती आई, हालांकि कीमतें अभी भी 2022 के शिखर से लगभग 25% नीचे थीं।

गुरुवार, 1 अक्टूबर 2026



लगभग तीन वर्षों से जारी कीमतों में गिरावट के बाद, तीसरी तिमाही में फाइन वाइन बाजार में कारोबार के और मजबूत होने के संकेत दिखे ; लंदन-स्थित फाइन वाइन विशेषज्ञ Cult & Boutique की बुधवार को प्रकाशित एक बाजार रिपोर्ट के अनुसार बर्गंडी ने बोर्डो पर बढ़त बनाई और खरीदार अधिक चयनात्मक तरीके से लौटे।

रिपोर्ट में कहा गया कि भूराजनीतिक तनावों और बदलती व्यापार नीति के बावजूद तिमाही के दौरान धारणा में सुधार हुआ। इसमें वाइन मार्केटप्लेस और इंडेक्स प्रदाता Liv-ex के आंकड़ों का हवाला दिया गया, जिनमें प्रमुख बाजार बेंचमार्क में अधिक स्थिरता दिखाई गई। रिपोर्ट के अनुसार मांग अब अधिक भौगोलिक रूप से फैली हुई भी दिख रही है, और अमेरिकी खरीदारी को नई गतिविधि का एक उल्लेखनीय स्रोत बताया गया।

सबसे स्पष्ट बदलावों में से एक सितंबर में आया, जब Liv-ex के डेटा के अनुसार, रिपोर्ट में उद्धृत, मूल्य के हिसाब से बर्गंडी ने पहली बार 2022 के बाद बोर्डो को सबसे अधिक कारोबार वाला फाइन वाइन क्षेत्र पीछे छोड़ दिया। इसका मतलब यह नहीं है कि बोर्डो के प्रति रुचि खत्म हो गई है। इसके बजाय, रिपोर्ट ने कहा कि खरीदार अब इस क्षेत्र को अलग तरीके से देख रहे हैं, और कीमतों के पहले के उच्च स्तर से समायोजित होने के बाद परिपक्व और पुराने विंटेज की वाइन पर अधिक ध्यान दे रहे हैं।

रिपोर्ट में उद्धृत एक अन्य बाजार अनुसंधान और सलाहकार फर्म WineCap का अनुमान था कि फाइन वाइन की कीमतें अभी भी 2022 के शिखर से लगभग 25% नीचे हैं। इससे बाजार उस स्थिति से बहुत अलग जगह पर है, जो कुछ साल पहले तेज कीमत वृद्धि के समय थी। जिन खरीदारों के पास नकदी और धैर्य है, उनके लिए कम कीमतें मौका पैदा कर सकती हैं। विक्रेताओं और व्यापारियों के लिए, इसका मतलब यह भी है कि बाजार अभी भी उस रीसेट को समेट रहा है जो उछाल के दौर के बाद आया था।

Cult & Boutique ने कहा कि लगभग तीन साल की सुधारात्मक गिरावट के बाद पिछले सितंबर में बाजार सकारात्मक हुआ। फर्म का तर्क था कि मौजूदा चरण नए सट्टा उछाल की शुरुआत से कम और कीमतों के अधिक स्थिर गठन की अवधि जैसा अधिक दिखता है। यह अंतर महत्वपूर्ण है, क्योंकि फाइन वाइन बाजार अधिक मजबूत आधार तलाशने की कोशिश कर रहा है, ऐसे समय में जब ऊंची ब्याज दरों, कमजोर जोखिम-रुझान और वैश्विक वृद्धि को लेकर अनिश्चितता ने खरीदारों को अधिक सतर्क बना दिया था।

रिपोर्ट ने इस ओर भी इशारा किया कि फाइन वाइन को एक मान्यता प्राप्त वैकल्पिक परिसंपत्ति के रूप में अधिक ध्यान मिल रहा है। इसमें WineCap के एक सर्वे का हवाला दिया गया, जिसमें दिखा कि ब्रिटेन और अमेरिका के 97% वेल्थ मैनेजरों को उम्मीद है कि 2026 में ग्राहकों की फाइन वाइन के प्रति मांग बढ़ेगी, जो मापी गई कलेक्टिबल श्रेणियों में सबसे मजबूत परिणाम है। अलग से, रिपोर्ट ने नोट किया कि निवेशक Michael Burry ने सितंबर में एक निबंध प्रकाशित किया, जिसमें scarcity, relative value, currency exposure और long-term purchasing power के नजरिये से first-growth Bordeaux की जांच की गई। रिपोर्ट ने संकेत दिया कि इसका महत्व केवल एक निवेशक की राय नहीं, बल्कि यह व्यापक तथ्य है कि वाइन को अब तेजी से अन्य portfolio diversifiers के साथ चर्चा में रखा जा रहा है।

यह बढ़ती वित्तीय दिलचस्पी ऐसे समय आ रही है जब नीति-जोखिम तस्वीर का हिस्सा बना हुआ है, खासकर ब्रिटेन में। Cult & Boutique ने कहा कि हालिया रिपोर्टिंग में 28 अक्टूबर के लिए तय U.K. बजट से पहले विचाराधीन उपायों में पूंजीगत लाभ कर को शामिल किया गया है, हालांकि किसी बदलाव की पुष्टि नहीं हुई है। रिपोर्ट के अनुसार इस बहस ने अलग-अलग परिसंपत्तियों पर कर-व्यवस्था पर ध्यान और तीखा कर दिया है। U.K. नियमों के तहत, कुछ वाइन को अलग उपचार मिल सकता है यदि वे wasting asset की परिभाषा में आती हैं, जो कुछ संग्राहकों और निवेशकों के लिए लंबे समय से आकर्षण का हिस्सा रहा है।

पेय उद्योग के लिए, बाजार के ये नए संकेत संग्राहकों के पोर्टफोलियो से आगे भी मायने रखते हैं। फाइन वाइन की कीमतें अक्सर लक्जरी ऑन-प्रिमाइज़ बाजार, विशेषज्ञ खुदरा, नीलामी घरों और निजी-ग्राहक बिक्री में खरीद और रिलीज़ संबंधी फैसलों को आकार देती हैं। अधिक स्थिर बाजार सुधार के बाद मूल्य अनुशासन को समर्थन दे सकता है, जबकि बर्गंडी की मजबूत ट्रेडिंग और बोर्डो की सापेक्ष किफ़ायत उच्च-स्तरीय चैनल में आयातकों, वितरकों और आतिथ्य खरीदारों के आवंटन को बदल सकती है। यदि अंतरराष्ट्रीय मांग का दायरा बढ़ता रहा, तो उत्पादक और व्यापारी क्षेत्रों और ग्राहक प्रकारों के बीच आपूर्ति बांटने का तरीका भी समायोजित कर सकते हैं।

रिपोर्ट ने पेय और वैकल्पिक परिसंपत्तियों के इस मेल का एक और संकेत दिया: Cult & Boutique ने कहा कि उसने rare Japanese whisky में विस्तार किया है, जिसमें बंद हो चुकी डिस्टिलरी की बोतलें और एक निजी cask program शामिल है। यह कदम एक फर्म-विशेष है, लेकिन यह प्रीमियम ड्रिंक्स में एक व्यापक प्रवृत्ति को दर्शाता है, जिसमें कुछ व्यापारी वाइन और स्पिरिट्स, दोनों में उत्साही ग्राहकों और निवेशकों की सेवा करने की कोशिश कर रहे हैं। 2022 के उच्चतम स्तरों से अभी भी नीचे, और व्यापार तथा व्यापक आर्थिक अनिश्चितता के प्रति अब भी संवेदनशील इस बाजार में,

कंपनियों के विकास की तलाश और संग्राहकों के मूल्य की तलाश के साथ इस तरह का विविधीकरण अधिक आम हो सकता है।