

## **Rynek wina**

Raport Wine Advisors

Stan na dzień 31 grudnia 2014r

## Streszczenie

Pozytywne tendencje obecne na rynku od końca lata 2014 są nadal obecne. Styczeń 2015 był szóstym już z kolei miesiącem, gdy indeks Liv-ex Investables notował wzrost. Szczególnie dynamiczne były pierwsze dwie dekady stycznia – nastąpił wzrost indeksu Liv-ex Fine Wine 50 z poziomu 267 do 272. Przyspieszenie wzrostów sugeruje, że ten pozytywny trend utrzyma się także w kolejnym miesiącu.

Szczególnie pozytywnie zachowują się wina z rocznika 2005. Impulsem była powtórna ocena wertykalna win Chateau Mouton Rothschild dokonana przez Roberta Parkera – Mouton 2005 podniosło swoją ocenę z 96 punktów na 99+. Natychmiast znalazło to swoje odbicie w cenach!

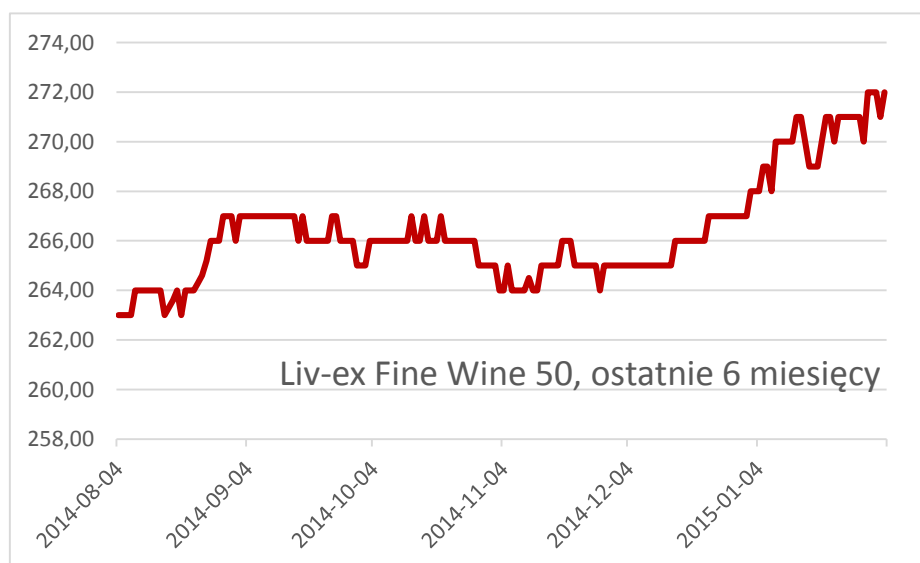
Rok 2014 nie był – pod względem łącznych obrotów - najlepszym dla domów aukcyjnych. Czynnikiem pozytywnym jest zdecydowane odrodzenie się rynku USA.

## Indeksy rynkowe (stan na 31 stycznia 2015)

Index	MoM (miesiąc)	1 yr (ostatnich 12 miesięcy)	5 yr (ostatnie 60 miesięcy)
Liv-ex Fine Wine 50	1,8%	-6,6%	3,1%
Liv-ex Investables	1,3%	-5,5%	7,2%
Liv-ex Fine Wine 100	1,9%	-4,6%	-1,1%
S&P 500	-3,1%	11,9%	85,8%
FTSE 100	2,7%	3,6%	30%
Złoto	12,0%	12,9%	25,7%

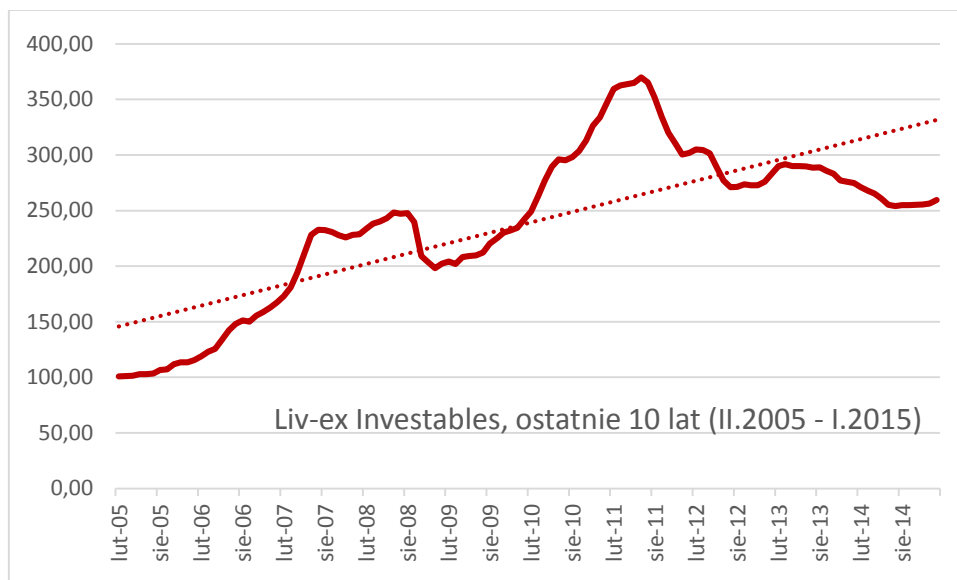
Źródło: [www.liv-ex.com](http://www.liv-ex.com), stan na 31 stycznia 2015.

Obecna jeszcze w październiku presja na wina bordoskie – zakończyła się. Bardzo powoli Bordeaux wraca do łask konsumentów. Powolny wzrost wycen można zaobserwować w zasadzie we wszystkich segmentach rynku.



Obok prezentujemy wykres wąskiego, naliczanego codziennie indeksu – Liv-ex Fine Wine 50. Indeks obejmuje jedynie 5 marek (Lafite, Latour, Mouton, Margaux i Haut Brion) i tylko z ostatnich dziesięciu fizycznie dostępnych roczników.

Poniżej prezentujący długą perspektywę czasową wykres szerokiego indeksu Liv-ex Investables (ponad 200 pozycji, 24 czołowych producentów) za ostatnie 10 lat. Wcześniej obserwowane spadki w sierpniu 2014 zatrzymały się. Styczeń 2015 był szóstym z kolei miesiącem wzrostów – warte zauważenia jest, że ostatnie tygodnie zaznaczyły się zdecydowanym przyspieszeniem tych wzrostów.



Liv-ex Investables – ostatnie 10 lat (luty 2005 – styczeń 2015)

## Rola i znaczenie domów aukcyjnych dla rynku wina

Ostatnich kilka lat to bardzo intensywny i ciekawy czas dla wszystkich domów aukcyjnych działających na rynku wina. Z jednej strony wciąż „konsumują” one pozytywne skutki otwarcia się dla nich najpierw rynku Hongkongu (rok 2008), a później także Chin kontynentalnych. Miliony bogatych i bardzo bogatych Chińczyków generuje bardzo duży popyt – tak na wina, jak i inne elementy oferty aukcjonerów (sztuka, biżuteria, zegarki...).

Z drugiej strony, powstające w coraz większej liczbie i mocno „rozpychające się” na rynku internetowe platformy transakcyjne oferują prywatnym kolekcjonerom możliwości do tej pory kompletnie niedostępne – i to po bez porównania niższych kosztach! To z kolei stanowi dla aukcjonerów poważne zagrożenie.

Aukcje win organizują zarówno firmy wyspecjalizowane wyłącznie w tym obszarze – na przykład amerykańskie Acker Merrall Condit czy Zachy’s, jak i domy aukcyjne handlujące także innymi towarami – jak Christie’s czy Sotheby’s. Od wielu już lat czołówka jest w zasadzie niezmienna: miejscami na podium zamieniają się Christie’s, Sotheby’s i Acker Merrall Condit.

Głównymi lokalizacjami dla prowadzenia aukcji są Hongkong, Londyn, Nowy Jork i Chicago. Zauważalny udział w obrotach mają od kilku już lat także aukcje prowadzone wyłącznie w Internecie.

Jak wygląda proces współpracy domu aukcyjnego z zainteresowanym sprzedającym? Trzeba przejść przez kilka kolejnych etapów:

- Pierwszym jest zgłoszenie listy win do sprzedaży z wskazaniem konkretnego terminu i lokalizacji aukcji (kalendarz planowanych aukcji jest zawsze dostępny na stronach internetowych domu aukcyjnego).
- Drugi etap to fizyczna kontrola stanu oferowanych win dokonywana bezpośrednio przez specjalistów z domu aukcyjnego. W przypadku znacznej kolekcji (np. kilkaset butelek) kontrola taka (a często także po prostu inwentaryzacja) może odbyć się na miejscu, w piwnicy właściciela. Transfer skrzynek do magazynów domu aukcyjnego może odbyć się później. W przypadkach budzących wątpliwości weryfikuje się także autentyczność win.<sup>1</sup> Jeśli z oferowanymi winami wszystko jest w porządku, ich opis jest włączany do oficjalnego katalogu aukcji.
- Dom aukcyjny i sprzedający uzgadniają i wpisują do zawieranej umowy limity cenowe dla każdego wina: definiowana jest cena minimalna (poniżej której sprzedający może wycofać wino z oferty), cena wyjściowa licytacji oraz estymowana przez ekspertów domu aukcyjnego cena rynkowa.

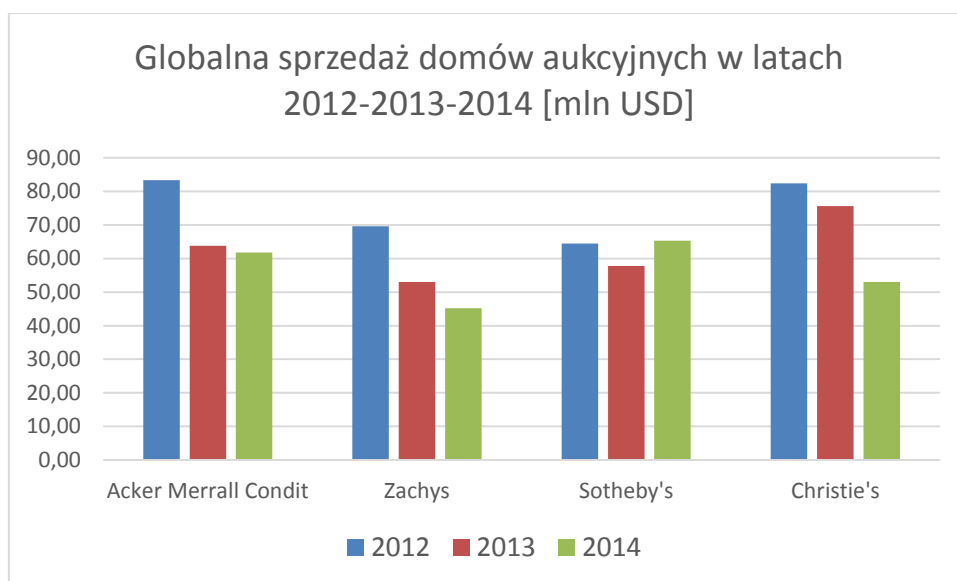
---

<sup>1</sup> Niestety, nie zawsze taka weryfikacja okazuje się skuteczna – znany jest przypadek, gdy jeden z topowych domów aukcyjnych został wprowadzony w błąd przez genialnego fałszerza, Rudiego Kurniawan’a, znanego też jako „dr Conti”.

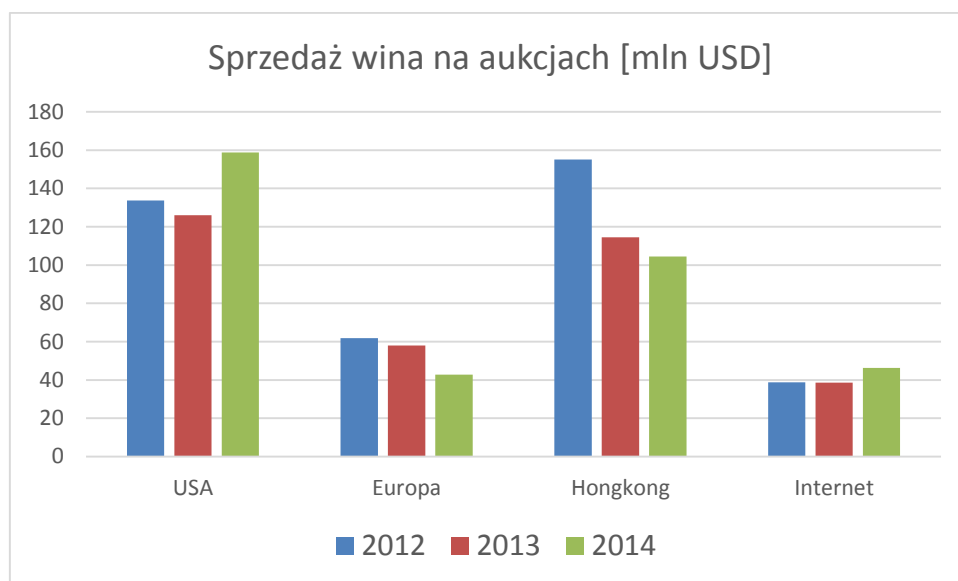
- Kolejnym etapem jest przetransportowanie win do magazynów domu aukcyjnego. Zazwyczaj związane jest to także z wprowadzeniem towaru na obszar celny kraju, w którym prowadzona będzie aukcja – sprzedający musi wtedy opłacić cło i VAT.
- Po przeprowadzeniu aukcji, w ciągu kilkunastu dni musi nastąpić rozliczenie stron z domem aukcyjnym: nabywca wpłaca wylicytowaną cenę (tzw. „hammer price”) oraz prowizję domu – oscylującą w granicach 20%. Sprzedający z kolei otrzyma z domu aukcyjnego przelew na wylicytowaną cenę (=hammer price) pomniejszoną o prowizję sprzedającego, zazwyczaj wynoszącą około 5%-8%.

Jak widać, aukcje obciążają naprawdę wysokie koszty transakcyjne – łączna prowizja domu to blisko 30% wartości transakcji! Widać od razu czytelnie, jak silną konkurencją mogą stać się platformy internetowe, z prowizjami na poziomie kilku procent (zazwyczaj każda ze stron transakcji obciążana jest prowizją w wysokości 3%).

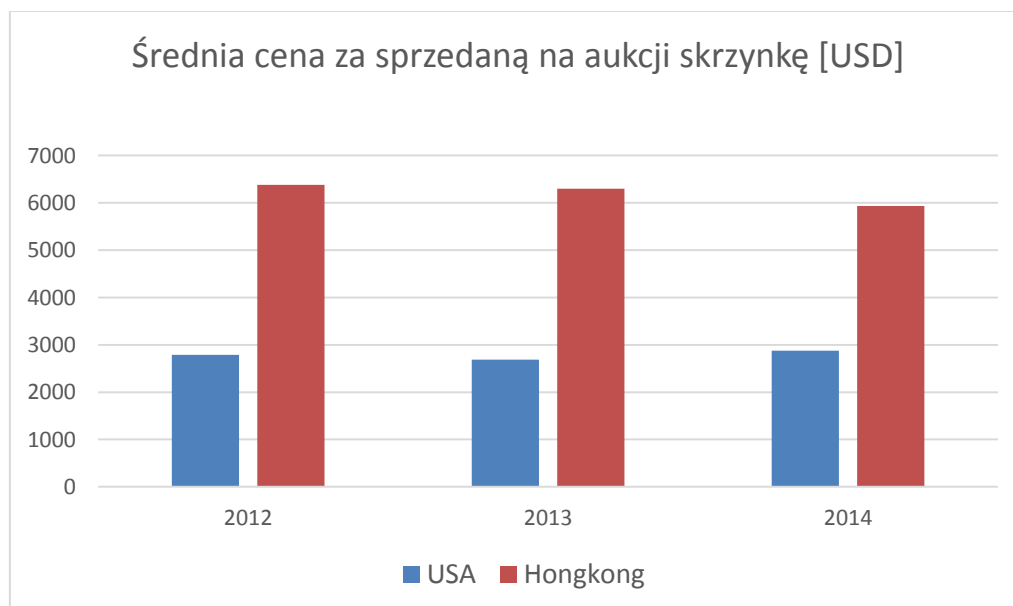
Jak kształtowały się obroty domów aukcyjnych w ostatnich latach? Dysponujemy już danymi za rok 2014 (podajemy za [www.winespectator.com](http://www.winespectator.com)) – na pierwsze miejsce wysunął się londyński Sotheby's, kolejne miejsca zajmują Acker Merrall Condit i Christie's.



Ciekawe jest spojrzenie na geografie realizowanej sprzedaży – czytelnie widoczny jest pewien spadek w Azji i dynamiczny przyrost na rynku USA:

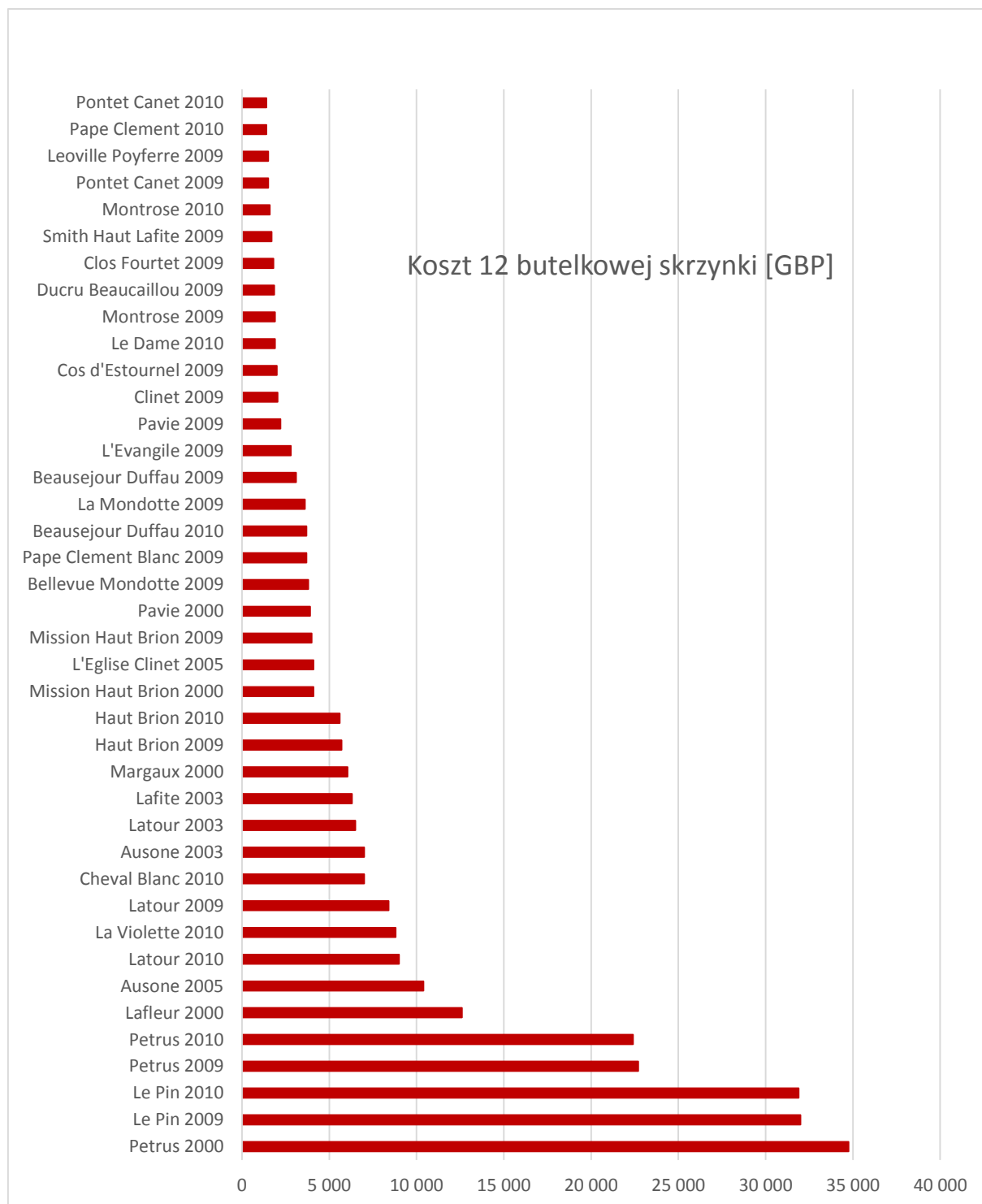


Aukcje w Azji są jednak wciąż związane ze sprzedażą win o znacznie wyższej wartości jednostkowej – na wykresie poniżej widoczne są zmiany średniej wartości sprzedawanej na aukcji skrzynki:



## Wino idealne?

Niekwestionowanym „królem” ocen win z regionu Bordeaux jest wciąż Robert Parker. To on wprowadził do praktyki krytyków winiarskich skalę 100-punktową. Ciekawe wyniki daje zestawienie ze sobą win, które posiadają tę najwyższą ocenę Parkera. Zakres cena za skrzynkę jest zaskakująco duży! Od ponad 30 tys GBP do znacząco poniżej 2 tys GBP! Widac także zdecydowaną dominację dwóch roczników z ostatniej dekady – 2009 i 2010. (Podajemy dane za analitykami giełdy Liv-ex):



## Prognoza na nadchodzące miesiące

Podobnie jak w poprzednim raporcie, prognozujemy utrzymanie wzrostowych trendów na rynku wina w nadchodzących miesiącach.

Coraz bardziej odczuwalne jest już fizyczne zmniejszanie się dostępnej podaży roczników z początku XXI wieku – w szczególności wysoko punktowanych 2000 i 2005. Wciąż nie są „pijalne” roczniki 2009 i 2010 – tu równowaga popytu i podaży wciąż jest dość krucha.

Czynnikami, które mogą mieć zauważalny wpływ na zmiany wycen na rynku są zmiany kursów walut. Gwałtownie umocnił się frank szwajcarski, ciągle umacnia się dolar – wyceniane w euro i w funtach wina stają się dla nabywców ze wskazanych krajów coraz tańsze!

Jednak w powszechnej opinii (którą Wine Advisors podziela!) kluczowe znaczenie dla dalszej dynamiki rynku będzie miał przebieg bliskiej już kampanii en primeur rocznika 2014. Jeśli (na co liczymy!) będzie dobrze przyjęta przez rynek – czyli jeśli winnice atrakcyjnie wycenią swój produkt – powróci optymizm i w konsekwencji zauważalne wzrosty indeksów.