

房产商“盯”上进口葡萄酒

业内人士:在赚取高额利润的同时,也解决了企业自身的需求

本报记者 秦雪丽

房地产与进口葡萄酒,两个看起来毫不相干的行业,近年来,在港城正悄悄地发生着交集。受高额利润驱使、产业拓展、市民对葡萄酒品鉴能力提高等影响,烟台不少房地产开发商开始踏入进口葡萄酒行业。烟台作为葡萄酒名城,在拥有张裕、威龙等知名品牌的同时,整个葡萄酒产业也更为完善。

房地产开发商

“看中”原瓶进口葡萄酒

近日,柏林春天开发商烟台利嘉置业有限公司,在一些招聘网站打出招人启示,招聘葡萄酒销售人员,并要求应聘者能熟练掌握英语、西班牙语、法语等其中一项语种。

一个是房地产开发商,一个是葡萄酒销售商,两个看起来不搭边的行业,在此却发生了交集,不禁让人感到疑惑。对此,该公司一位工作人员透露,目前他们正在运作葡萄酒公司,主要经营法国、西班牙等酒庄的进口葡萄酒,只不过还没有对外挂牌。不过,目前人员也已经招聘得差不多。

房地产开发商“盯”上进口葡萄酒行业,在烟台也并非个例。2009年的时候,作为烟建集团旗下全资子公司,山东京丹方酒业有限公司成立,以经营进口中高端精品葡萄

酒为主。房地产开发商开始高调涉足进口葡萄酒行业。

2011年,山东桦林建设集团有限公司投资成立了烟台汤姆森特酒业有限公司,主要从事原瓶进口葡萄酒的销售,目前,该公司已与法国、西班牙、智利、葡萄牙、阿根廷、澳大利亚等6个国家和地区建立了良好的合作关系,拥有了100多款产品的代理权。

智利阿雷斯蒂酒庄中国总代理品牌经理陈涛介绍,自2008年以来,大规模的企业及个人开始涌入进口葡萄酒行业,不少都是跨行业“进军”,其中不乏实力强大的房地产开发商。为了避开与张裕、威龙、长城等知名品牌的竞争,他们选中了原瓶进口酒,定位中高端,将葡萄酒从国外酒庄一瓶一瓶“搬运”到国内。



房产商经营的原瓶进口葡萄酒,主要针对中高档消费群。(资料片)

定位中高端人群

不走寻常销售路

相较于国产葡萄酒的传统销售模式,房产商“携带”进口葡萄酒走出了一条不寻常的营销路。

山东京丹方酒业有限公司一位销售负责人介绍,经过多年的经营发展,张裕、长城等知名品牌国产葡萄酒,在商场超市等终端零售市场拥有很强的话语权,铺货全面,销售模式成熟,国产葡萄酒牢牢控制着葡萄酒的大部分市场。而对于刚“出生不久”的原瓶进口葡萄酒,在市场零售方面并没有优势。

“也正因此,必须走一条特殊的销售线路,避开与他们的竞争。”该销售人员介绍,目前他们把市场主要放在高档餐饮酒店,或一些企业大客户身上。“从销量情况来看,情况还不错。”

陈涛介绍,相对于国产葡萄酒走商场的传统销售模式,原瓶进口葡萄酒更青睐于通过开设专卖店、寻求团购大客户、入驻酒高档店餐饮行业等方式来销售。

随着经济的发展,人们对生活质量的要求也越来越高,原瓶进口葡萄酒正好迎合了消费者的胃口。陈涛说,相对于国产葡萄酒照顾到各类消费人群,较为平民化的消费特点,原瓶进口葡萄酒则把目光放在了中高档消费人群,售价至少百元以上。

据了解,不少房产商都是直接与国外知名酒庄合作,将异国佳酿一瓶一瓶端到消费者餐桌。“代理知名酒庄品牌酒,这有利于品牌的推广,消费者更易于认可。”



烟台汤姆森特酒业有限公司开展的高端品鉴会现场。(资料片)

多样选择背后 葡萄酒市场更完善

烟台地处山东半岛中部,是世界七大优质葡萄海岸之一,是亚洲唯一的国际葡萄·葡萄酒城,也是中国现代葡萄酒工业的发源地和目前最大的葡萄酒工业生产基地。原瓶进口葡萄酒的进驻烟台,在给消费者提供多样化选择的同时,在一定程度上,也促使烟台葡萄酒市场更为完善。

据烟台市葡萄酒局一位工作人员介绍,烟台拥有浓厚的葡萄酒文化。烟台地形以丘陵低山为主,山丘起伏和缓,沟壑纵横交错。山地占总面积的36.62%,丘陵占39.7%,土壤中偏酸性、砾石含量高、透气性好,特别适宜葡萄生长。海岸葡萄酒需要的三大要素即“阳光、沙滩、海洋”都具备,这是国内其他地方无可比拟的自然禀赋优势。

2011年,烟台酿酒葡萄种植面积达到30.3万亩,拥有葡萄酒生产企业153户,年产葡萄酒36.02万千升,产量占全国的31.05%;完成主营业务收入227.4亿元、利润35亿元,分别占全国的59%和69%。目前,全市葡萄酒企业共有3个中国名牌产品,8个山东名牌产品,6件中国驰名商标,13件山东省著名商标。

“一个良好的环境和氛围,有利于新事物的发展。”陈涛介绍,烟台葡萄酒产业的发展壮大,酒文化的浓厚氛围,对进口葡萄酒的发展都有着积极作用。另外,烟台地处山东半岛,拥有多个港口码头,为进口葡萄酒的“登陆”也提供诸多交通便利。

对于市民而言,除了商场超市中待售的国产葡萄酒,进口葡萄酒专卖店也提供了另一种选择和选择。“市民购买的选择性更大。”一位业内人士分析,由于国产酒和进口酒的定位及销售渠道都有产别,目前两者的竞争并不大。

一位业内人士分析,近年来,房地产行业经济不景气,也是房产商“进军”葡萄酒行业的一个潜在原因。“鸡蛋要放在多个篮子里。”该业内人士说,拿出相当资金经营葡萄酒行业,是房产商产业拓展,调整结构的一种表现。



高端品鉴会现场。(资料片)

利润高,能赚钱

还可解决企业自身需求

面对房产开发商纷纷“进军”进口葡萄酒行业的现状,一家同时经营房产开发及葡萄酒销售的公司负责人开玩笑地说,“目前,和不少企业都是双重竞争。”除了在楼盘项目开发上抗争之外,又多了一项进口葡萄酒市场的争夺。

一个建造楼房的建筑开发商,一个从国外“搬运”葡萄酒的销售商,无论是从专业知识,还是从职业相关性来讲,两者似乎都有点风马牛不相及。然而,为什么那么多房产商隔行涉足完全陌生的进口葡萄酒行业?同样做原瓶进口葡萄酒的陈涛认为,“利润高能赚钱”是主要也是最重要的原因。

陈涛介绍,原瓶进口葡萄酒是一个朝阳行业,富有生机和潜力,也是一个暴利行业,背后的高额利润吸引着越来越多的人开始投资这一行业。目前,市场占有份额能达15%左右。

近年来原瓶进口葡萄酒的发展速度也很惊人。陈涛说,2005年,国家开始下调葡萄酒进口关税后,越来越多的人涌入这一行业。“仅拿进口瓶装葡萄酒来讲,2005年是1000多万瓶,2011年已突破了3亿瓶。”6年间,中国进口葡萄酒增了30倍。

“每个公司在商业运作中,都离不开酒,对于开发商而言,所消耗的酒水更不在少数。”陈涛说,房产开发商“进军”葡萄酒行业,在经营进口葡萄酒赚得利润的同时,也解决了自身所需求的酒水问题,算是一举两得。

随着人们生活质量的提高,对葡萄酒品鉴能力也不断提高,对高端酒文化的追求也刺激着进口葡萄酒的发展。另外,原瓶进口葡萄酒大都产自国外一些知名酒庄,酒的品质更为醇正,原汁原味的异国佳酿受到不少消费者喜爱。

●相关链接

是否原瓶进口,应注意这些

原瓶进口红酒是指一瓶酒从葡萄种植、采摘、榨汁、发酵、窖藏、酒液装瓶、酒瓶标签及内外包装全部在原产国完成。

国内市场销售的进口葡萄酒分为两类,一类是在原产国原瓶进口的,一类是酒液从原产国进口,装瓶是在中国国内灌装的。同样是进口,是否原装也是衡量酒的品质高低的主要指标。原瓶进口红酒进口时都是一箱箱的,有6

支装和12支装,是没有任何盒类包装的,市面上有些纸盒、木盒包装,都是商家自己印刷和找厂家定做的。

原瓶进口红酒在酒标上的容量都是标75CL而不是750ml。原瓶进口红酒的瓶底有凹凸感的英文和数字,表明容量和酒瓶直径等。

原瓶进口红酒的生产日期很特别,有些标在封口胶纸上,有些标在酒瓶封口胶纸下的玻璃上。