

IN VINO VERITAS

MIECZYŚLAW T. STARKOWSKI

Najlepsze czerwone wina pochodzą z Bordeaux. Przynajmniej w ten sposób promują je Francuzi. Jak się okazuje – bardzo skutecznie. Od wielu już lat modne jest inwestowanie w wino. Średnia stopa zwrotu sięga 40 proc. rocznie. A umiejętnie skonstruowany portfel może przynieść nawet kilkaset procent.

Pewien nasz rodak od kilku tygodni poszukuje 120 butelek bardzo drogiego wina. Jednak pośrednicy nie są w stanie mu pomóc. Nikt takiego wina obecnie nie sprzedaje. Właściciele czekają na jeszcze lepsze czasy.

Dlatego wspomniany miłośnik wina zwraca się do pośredników zamiast udać się po prostu do sklepu? Nie chodzi bowiem o *zwykły* – znany nam na co dzień – trunek, tylko o wino *inwestycyjne*. Bardzo drogie – to znaczy nie po 200 zł za butelkę, ale 200 funtów brytyjskich (albo znacznie więcej).

Dar bogów

Od wieków napój ten uważa się za dar bogów. Można się nim delektować, daje pozytywną energię. Oferuje niezwykle, nieprzebrane bogactwo smaków i aromatów. Wina różnią się nie tylko w zależności od kraju czy regionu, ale nawet w danej miejscowości – od pogody w danym roku: nasłonecznienia zboża, wilgotności powietrza i tak dalej.

Ta branża charakteryzuje się tym, że nie ma w niej mowy o produkcji taśmowej. Winiarstwo to ogromna wiedza, a także filozofia. Dlatego ten trunek tak bardzo pobudza wyobraźnię, a nawet rozpala emocje.

Nic nie wskazuje na to, by wino przestało być atrakcyjne. Pite umiarkowanie ma właściwości zdrowotne. Poza tym, dzięki umiejętnemu marketingowi, wiąże się z aspiracjami ludzi. Picie tego trunku oznacza prestiż. Zaś drogie wino kojarzy się z luksusem.

W pewnych okolicznościach wino zawsze było traktowane jako produkt niezwykle wartościowy. Ofiarowano je nawet królom. Później gromadzenie



wina stało się pasją bogatych ludzi, początkowo zwłaszcza Anglików. W efekcie zaczęło się pojawiać na aukcjach. Licytowano pojedyncze egzemplarze albo całe kolekcje. Przy czym wtedy rządził przypadek. Nie było porównania, można było sprzedać praktycznie wszystko, za każdą (często przypadkową) cenę.

W 1999 r. w Londynie powstała giełda Live-ex, na której handluje się wyłącznie winem. Jej szef, Anglik James Miles, był wcześniej znanym finansistą. Stworzył profesjonalną prestiżową plat-

formę, którą prowadzi do dzisiaj. Firma korzysta z wyspecjalizowanych magazynów w Londynie i Bordeaux. Wino przechowuje się w nich w optymalnych warunkach (temperatura, wilgotność, brak światła). To daje gwarancję jakości.

Stare dobre Bordeaux

Londyńska giełda jest bardzo konserwatywna. Ceni tradycję starej dobrej Francji. Niesłuchanie istotny jest też marketing, w którym francuscy producenci niewątpliwie przodują. Tak czy



Fot. Adrian Krawczyk/wspak.pl

Piotr Kamecki.

inaczej przedmiotem obrotu na Live-ex są przede wszystkim – ponad 80 proc. – wina francuskie (i to nie wszystkie). Jest margines na szampana i burgundy, pewne marki włoskie, hiszpańskie, porto. Podstawą jest jednak czerwone wino z rejonu Bordeaux. Praktycznie pochodzi ono z około 20 winnic. Można w tym przypadku mówić o tradycyjnej winiarskiej arystokracji. To właśnie w tym mieście w 1855 r. ogłoszono klasyfikację win, która obowiązuje do dziś, a wielu ludzi uznaje ją za niepodważalny kanon.

Wartość rynku win wynosi około 7 mld euro. Został on zdominowany przez bogatych inwestorów. Pochodzą oni ze starego świata, ale także z krajów szybko rozwijających się: głównie z Chin, Indii, Rosji. Najbardziej dynamicznie rosnącym rynkiem, jeśli chodzi o popyt na wina francuskie, są Chiny. Panuje tam niezwykła moda na najlepsze wina. Są one nie tylko kupowane bezpośrednio do picia, ale też jako prezenty.

Chińczycy niezwykle estymą darzą właśnie wina z Bordeaux. W ekskluzywnych restauracjach w Pekinie czy Hongkongu w karcie win zamiast pozycji *wino* można znaleźć *lafite* (Chateau Lafite to ważny francuski producent

wina). Praktycznie co miesiąc odbywają się aukcje, na których ceny płacone za bordoskie wina i kwoty na nie przeznaczone świadczą o ogromnym popycie Chińczyków na te trunki. Trudno się zatem dziwić, że rekordy cenowe padają na aukcjach w Hongkongu. Najwyższa cena wylicytowana na aukcji Sotheby's w Hongkongu to 230 tys. dolarów za butelkę Chateau Lafite z 1869 r.

Iż Polacy nie gęsi...

W Polsce inwestycje w wino mają bardzo krótką historię. Pionierem była firma Stilnovisti, przejęta potem przez Wealth Solutions, która szybko zdobyła pozycję lidera na rynku. Niewiele później zajęła się tym również spółka Wine Advisors, zarządzająca funduszem zamkniętym Ipopema Fine Wine Fizan.

– Pierwszych zakupów dokonywaliśmy dwa lata temu, w czasie największego kryzysu – przypomina Piotr Kamecki, zarządzający funduszem w firmie Wine Advisors. – Klienci wpłacili wtedy około 2,5 mln zł. Pozwoliły one stworzyć bardzo dobry portfel, który w tym czasie dał 71 proc. wzrostu.

Co robi człowiek, który ma trochę pieniędzy, lubi wino i chce połączyć przyjemne z pożytecznym? Zgłasza się do wyspecjalizowanej firmy, która kupuje wino w imieniu klienta. Doradca pyta inwestora, jaką kwotę zamierza przeznaczyć na zakup, jakie ma preferencje itd. Po kilku dniach przedstawia propozycję portfela inwestycyjnego. Wina są szczegółowo opisane, dodane są też opinie uznanych krytyków.



Maciej Kossowski.

Zdarzają się też wyjątki. Tradycyjnie winnice organizują również sprzedaż win leżakujących jeszcze w beczkach, co najmniej półtora roku przed butelkowaniem. Nazywa się je *en primeur*. Chodzi o napój, który jest jeszcze surowcem. Można powiedzieć, że to właśnie najlepszy przejaw mistrzostwa w dziedzinie marketingu.

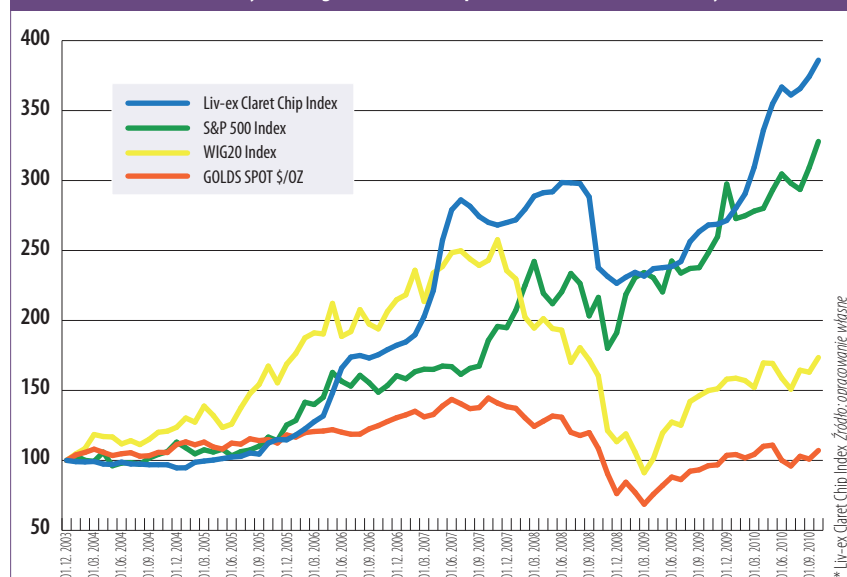
Po próbnych degustacjach pojawiają się opinie krytyków i na tej podstawie kształtują się pierwsze ceny. W tym przypadku inwestorzy podejmują jednak bardzo ryzykowne decyzje. Dlatego doradcy Wine Advisors zalecają, by wina *en primeur* nie przekraczały 25 proc. portfela.

Maciej Kossowski, prezes Wealth Solutions, ma inne zdanie. Według niego jest to najlepszy sposób inwestowania w wino. Kupuje się trunki, które konese-

ROCZNE STOPY ZWROTU WYBRANYCH WIN STAN NA 10 MARCA 2011

Wino	Rocznik	
Forts de Latour	2008	220,79%
Lafite Rothschild	2008	196,80%
Carruades de Lafite	2008	148,25%
Margaux	2008	104,42%
Ausone	2008	98,09%

Indeks win tylko z regionu Bordeaux premiers Crus* a inne indeksy



rzy będą mogli wypić dopiero za około 2 lata. Ceny na tym etapie są więc niższe niż w momencie, gdy wino trafia do butelek. Kilka tygodni temu James Suckling, jeden z najważniejszych krytyków, entuzjastycznie ocenił rocznik 2010. To ważny argument za wzrostem cen win z ubiegłego roku.

Jednak trzeba zdawać sobie sprawę z tego, że degustacje napojów *en primeur* mogą okazać się fałszywe, czyli dojrzały trunek (już w butelce) może mieć zupełnie inne oceny. Wina *en primeur* mają także mniejszą płynność. To kolejny czynnik ryzyka, zwraca uwagę Piotr Kamecki. Między innymi dlatego wina w butelkach są droższe.

Nie dla spekulantów

– Staramy się kupować takie wina, które można sprzedać w ciągu kilku dni – podkreśla Piotr Kamecki. – Ale nie jest to rynek, na którym można spekulować z dnia na dzień.

Sprzedając wino w czasie krótszym niż sześć miesięcy po nabyciu, inwestor płaci podatek dochodowy. Nie to jest jednak najważniejsze. Podobnie jak w innych dziedzinach, ogólnie rzecz biorąc, im dłuższy horyzont czasowy, tym lepiej. Poważni inwestorzy za minimalny okres uważają dwa lata.

Pod jednym względem Live-ex różni się od innych giełd towarowych. Nie mają na niej znaczenia papierowe certyfikaty, instrumenty finansowe czy produkty, których inwestor nigdy nie zobaczy. Członkowie tej giełdy (kilkaset podmiotów z całego świata) nie handlują kontraktami terminowymi, ale kupują wino w fizycznej postaci.

To odróżnia ten rynek od giełd terminowych, gdzie ropę, cukier czy bawełnę można kupić bez fizycznej dostawy. Poza tym dzięki zakupom z dźwignią finansową i dostępności tych aktywów na platformach transakcyjnych możliwa jest spekulacja. Obecnie widać to wyraźnie na przykładzie cen żywności czy ropy naftowej. Winem w taki sposób spekulować w zasadzie się nie da.

Co ważne, nabywcy nastawieni tylko na zysk odpowiadają za niewielką część obrotu na tym rynku. A i sam Live-ex ma zaledwie kilkuprocentowy udział w handlu winami inwestycyjnymi, ustępując pola licznym brokerom. Wzrost cen nie wynika więc ze spekulacji, tylko z rosnącego popytu na rzadki towar (najlepsze wina), połączonego z ograni-



Fot. www.fotolia.com

czoną podażą win z regionu Bordeaux, wyjaśnia Maciej Kossowski.

Wino tym różni się od towarów, którymi obraca się na rynkach finansowych, że zawsze jest oryginalne (niepowtarzalne). Inwestor ma przy tym pewność, że jest ono jego własnością. Cały czas jest przechowywane we wspomnianych magazynach w Londynie albo leżakuje w beczkach w Bordeaux.

Kup pan skrzynkę

Inwestor nie kupuje pojedynczych butelek. Przedmiotem handlu są zwykle skrzynki mieszczące 12, a rzadziej – 6 butelek. Przy czym nie wchodzi w grę wino po 50, a nawet 500 zł za butelkę. Ceny są zdecydowanie wyższe.

Naturalnie im więcej inwestujemy, tym lepiej. Można bowiem stworzyć bardziej urozmaicony portfel. W firmie Wine Advisors minimalna kwota to równowartość 2, a w Wealth Solutions – 2,5 tys. funtów brytyjskich. Mniej więcej tyle kosztuje na przykład skrzynka zawierająca 12 butelek Forts de Latour z 2008 r.

Za taką kwotę można też stworzyć zupełnie przyzwoity portfel nieco tańszych win. A doradcy zdecydowanie polecają dywersyfikację. W zasadzie po-

winno się zaczynać raczej od poziomu około 8 tys. funtów, uważa Piotr Kamecki. I takie mniej więcej są przeciętne portfele polskich inwestorów.

Koszty dla inwestora to 9–15 proc. opłaty wstępnej oraz 2,5 proc. rocznej opłaty za zarządzanie, liczonej od początkowej wartości zakupionego wina (Wealth Solutions) i odpowiednio 6–12 proc. oraz 2,8 proc. (Wine Advisors).

Powtórzmy: wino zdecydowanie różni się od innych towarów giełdowych. Niesłuchanie istotną rolę odgrywa jego ograniczona dostępność. Wiadomo przecież w przybliżeniu, jak duży jest rynek (ile wina można wyprodukować). Jeśli wystąpią złe warunki, jest go mniej niż zwykle. Nigdy – więcej.

Tymczasem popyt wzrasta, bo na świecie ciągle rośnie grupa ludzi bogatych.

Dlatego (wbrew pozorom) im wino jest początkowo droższe, tym bardziej pożądane, a więc tym łatwiej je sprzedać. A także – szybciej drożeje, a więc daje wyższe zyski.

Klienci Wealth Solutions przeznaczili do tej pory na zakupy około 32 mln zł. Jeśli uwzględnić obecną kampanię *en primeur* (wina w beczkach), aktywa sięgają 50 mln. Średnia stopa zwrotu z ich portfeli wyniosła 40 proc. rocznie, a najlepsze przyniosły ponad 200 proc.

– Nasi klienci mają w swoich portfelach wina między innymi najbardziej renomowanych marek – mówi Maciej Kossowski. – Przy czym naszym zadaniem jest kupno tych, które mają największy potencjał wzrostu. Na bieżąco analizujemy trendy na rynku i szukamy tych win, które mogą przynieść najwyższe zyski. Nasi klienci mają w portfelach 305 rodzajów win (łącznie 4235 skrzynek).

Doświadczenie ostatnich lat pokazuje, że wino – zwłaszcza w długim okresie – jest świetną inwestycją. W każdym momencie można jednak polecić sprowadzenie go do domowej piwnicy. Tyle że wiąże się to z kosztami (transport, akcyza, VAT). A poza tym – i to jest dużo ważniejsze – wino przechowywane w domu jest znacznie mniej cenione na rynku.

Załóżmy jednak, że zbliża się ważna chwila w życiu rodziny, na przykład wesele córki. Dumny ojciec ma wspinać prezent dla rodziny. Oryginalna inwestycja staje się prawdziwą przyjemnością. Można powiedzieć – esencją konsumpcji. ■