

高端酒淡季疯狂涨价,梁静茹给的勇气?

有分析人士认为,提价不提质易遭消费者反感,泡沫迟早会破



五月本是白酒消费的淡季,但近期不少白酒都传出了涨价的消息:先是五粮液借普五换代,将出厂价提高了百元。接着,泸州老窖、汾酒、洋河、郎酒等品牌纷纷宣布提高售价,就连黄酒品牌古越龙山也加入进来,表示将旗下两个系列的产品提价8%以上。此时宣布提价,市场能接受吗?相关专家向财经猎豹表示,其实酒企涨价有多方面的动机,除了想卡位千元价格带之外,也是对市场的试探,到了旺季实在不行还可以通过搭售、买赠等促销手段再把实际价格降下去。

现代快报+ZAKER南京记者 谷伟 见习记者 王天驰

●●● 提价 高端白酒难耐冲动,黄酒搭车提价

率先打响本轮提价之战的是白酒行业的五粮液。早在3月初,就有消息称,即将上市的新版五粮液普五出厂价将涨到890元,相比原来上涨百元左右。5月初,五粮液在股东大会上正式对外宣布,第八代经典五粮液6月份上市,出厂价将为889元/瓶,较第七代经典五粮液价格上涨100元/瓶。此后,五粮液多家经销商向核心客户下发调价通知,称第八代普五上市后,终端建议供货价959元/瓶,建议零售价

1199元/瓶。

其他一线品牌也不甘落后,泸州老窖在5月14日召开的股东大会上表示,国窖1573的价格会紧跟五粮液。5月25日开始,国窖公司多个大区发布文件,暂停各经销商52度国窖1573经典装订单接收及货物发运,调整终端配送价格为860元/瓶,终端建议团购价为919元/瓶。

此外,洋河、汾酒、郎酒等品牌也都先后传出提价的消息,洋河海之蓝、天之蓝、梦之蓝、双沟珍宝坊

供货指导价最高上涨幅度超20%;汾酒青花系列48度、53度终端建议零售价格分别上涨30元和50元,开票价、终端供货价等都全面上调;郎酒多个大区53度青花郎在烟酒渠道的供货价每瓶上调59元-69元。

黄酒品牌古越龙山也在近期加入调价行列,公司5月25日公告称,决定自6月10日起上调产品价格,库藏五年、六年系列产品提价幅度8.43%,东方原酿系列产品提价幅度为8.02%。

●●● 动机 卡位千元价格带,趁淡季管控渠道

酒业分析师蔡学飞告诉现代快报记者,从这轮提价的酒企来看,主要都是名酒企业,它们的动机是价格补位。他解释说,现在茅台的价格居高不下,市场价格已经卖到1800元以上,拉高了市场的天花板,并且留下一个千元产品的价格带,而其他第一梯队的品牌现在就试图去补位这个价格带,冲击1500元的销售价。

从这个角度看,或许原本和茅台并驾齐驱的五粮液最有涨价的

冲动。在酒价和股价都被茅台甩开很大距离后,不甘落后的五粮液,成为这轮涨价最先的发起者。

食品饮料产业分析师朱丹蓬表示,从品牌角度来看,一线白酒为了维持本身的市场地位,往往一家涨价后,其他家也不得不跟进。此外,这种高端品牌的白酒已经超出了本身酒的概念,还带有情感属性、收藏属性甚至金融属性。

这样的说法也与部分机构的观点不谋而合。中金公司日前在研报

中称,“展望未来10年,我们认为名酒正在迎来‘快奢品’时代,即高端酒迈入1000元以上时代。”中金公司正是此前茅台最大的吹鼓手之一。

至于何以在淡季涨价,朱丹蓬认为,主要是旺季涨价太敏感,市场影响较大。而蔡学飞则表示,淡季涨价一方面是出货量有限,有利于控货,另一方面也是厂家在与经销商博弈中占据有利地位的时机,有利于管控渠道,便于在旺季时重新分配,控制销量。

●●● 背景 酒企业绩回暖,面临价值回归

从2018年年报和今年一季报来看,白酒行业的业绩普遍回暖,这可能也是酒企敢于提价的底气之一。据东方财富Choice数据,2018年,18家白酒上市公司共实现营收2108亿元,平均同比增长20.12%,净利润总和达697亿元,平均同比增长108.3%。从盈利规

模前三的企业看,茅台、五粮液、洋河去年分别实现净利润352亿元、134亿元、81亿元,同比分别增长30%、38.36%、22.45%。

到了今年一季度,茅台、五粮液、洋河分别实现净利润112亿元、64.75亿元、40.21亿元,同比分别增长31.91%、30.26%、15.7%,依

然维持高位。

蔡学飞表示,从2013年到2016年,受市场因素影响,名酒企业整体业绩出现颓势,但从近几年来看,虽然市场消费频次下降,但价格方面却出现了升级,而酒企的业绩也逐渐回暖,高端白酒这个时候也面临一定的价值回归。



现代快报+ZAKER南京见习记者 王天驰/摄 李荣荣 制图

●●● 零售 一边在涨价,一边在促销

现代快报记者日前走访南京多家超市酒类专柜和零售烟酒店,商家纷纷表示,确实收到了包括洋河、五粮液在内的多家企业的调价口径,具体调价时间还要等厂商通知,预计正式涨价也就在这几天了,目前仍按之前的价格出售。不过,记者在现场看到,目前也有部分高端白酒正在降价促销,比如标价1098元的国窖1573,就打出了“立减80元”的促销招牌。

朱丹蓬认为,其实很多酒企涨价只是博一博,试探一下,后面万一不成,再通过搭售、买赠等促销手段把实际价格降下去。蔡学飞也

认为,对于一些区域名酒而言,盲目涨价容易导致价格脱档,要么坚持价格卖不出去,要么就只能通过返利促销,变相降价。不过他表示,一线名酒还是不用担心,即使短期波动也不会影响长期销量。

南京城东某烟酒店店主也告诉记者,并不担心涨价后的高端白酒不好卖,去年六七月份也有过一次大范围涨价,但今年年初也卖得不错。该店主认为,现在人们消费能力不断攀升,不会因为涨个一两百元就不喝高端酒,即便是售价2000元左右的茅台,也是常有消费者光顾的。

●●● 争议 年轻人不再喝白酒,未来泡沫破灭?

尽管高端白酒还在涨价,但面临的争议并不小。中金公司研报认为,高端酒正在从小众精英的传统线性增长转换到大众消费的指数级扩容。茅台、五粮液未来10年营收和利润有望增加10倍以上。在高端白酒无法满足市场需求的情况下,二线白酒品牌也将迎来历史性机遇。不过,这样的说法遭到不少网

友反对。微博网友@蔷薇天使之吻就表示,“我身边人,90后基本没有喝白酒的,聚会的时候基本上红酒啤酒,喝白酒的很少。”

朱丹蓬则认为,现在白酒行业价格在涨,但其实从质量来看并没有太大的变化,容易招致消费者的反感,就算行业红利能暂时持续,但泡沫总有一天会破灭。

江水源热泵取水补水工程全线贯通

近日,江北新区中心区江水源热泵区域供热系统项目取水补水工程全线贯通。

江水源热泵工程是江北新区可再生能源利用重点工程,可为1500万平方米建筑提供冬暖夏凉的新能源服务。该项目利用江水冬暖夏凉特点,从取水泵站取长江水,通过环形供水管网输送至能源站,利用热泵将江水中的能量送入建筑内,循环后的江水由退水管进入补水管,直补河道。

“因为能源站还没有建设完成,目前补水管贯通后,直接引长江水给河道补水,日均补

水15万立方米。待年底能源站建成后,将利用能源站退回来的干净江水补水,为江北新区开展水环境治理创造条件。”江北新能源开发管理公司副总经理马林介绍,贯通各个能源站的管网将在10月份接入。两个能源站将在年底建成使用,为江北新区提供优质高效供热服务。

据了解,未来,江北图书馆、南京美术馆新馆等地标建筑都是江水源热泵服务的对象。根据测算,公共建筑采用江水源功能,用电成本可节约30%。项目建成运营后,每年可为新区节约用电量约1.4亿度。

通讯员 李毅

现房销售楼盘获青睐 上秦淮板块多盘待上市

当前,南京市面上的新房主要有期房和现房两种,相对于期房来说,现房开盘半年内即可入住,前期开盘的如星河天赋、五矿澜悦方山、金地风华国际等都在前段时间迎来交付。

近期,南京各板块纷纷爆发开盘潮,作为出货大户的江宁九龙湖上秦淮板块,有五矿澜悦栖原、银城旭辉铂悦源墅、碧桂园泊云间、葛

洲坝融创紫郡府、银城旭辉云臺天境等多盘待上市。

其中,碧桂园泊云间江宁景枫品牌馆已于5月1日公开,预计近期公开售楼处和样板间。项目拟建29栋5F住宅房源、1栋物业管理用房及相关配套设施,规划总建筑面积127964.51平方米(其中保障性住房3898平方米)。

通讯员 王杨

“红五月”南京爆发开盘潮 江北还有一批房源待上市

继“金三银四”爆发开盘潮之后,南京再迎“红五月”。这其中,江北板块作为出货大户,销许不断,仅5月24日一天就有银城颐居悦见山、颐和九里、苏宁威尼斯水城三盘公证摇号。

进入6月之后,江北还将有一批房源加推,其中,金辉白马云著预计近期加推1号楼住宅房源,共计96套毛坯房源,户型建筑

面积约89㎡、108㎡,前期销许均价27300元/㎡。另外,2、4、5、6号楼目前还剩下少量房源在售,其中2号楼是高层,户型建筑面积89㎡,均价25935元/㎡,预计2019年10月交付;4、5、6号楼是小高层,销许均价27300元/㎡,建筑面积约108、114㎡,拟交付时间2019年6月。

通讯员 徐欣

河西公寓市场火热 建邺吾悦广场均价2.98万/㎡

上周,南京楼市再度迎来密集领取销许及开盘,其中,金基九月森林、空港新都会孔雀城开盘售罄,银城颐居悦见山热销9成,备受瞩目。

久未有出货的河西板块,所剩库存也即将见底。而除了住宅市场火热以外,河西的公寓市场也不容小觑。作为新兴城区,河西地理位置好,又有新城科技园等大型园区,由此租金也是一路飙升,条件好的公寓

更是备受青睐。

这其中,建筑面积40㎡左右的户型租金在4000元左右,建筑面积90㎡户型的租金甚至上万。目前,位于河西西北的涵碧楼、建邺吾悦广场等均有公寓在售,均为精装交付。建邺吾悦广场在售6号楼酒店式公寓,户型建筑面积为35-78㎡,均价为2.98万/㎡。另外,项目在售楼铺,商铺建筑面积为30-100㎡,均价6万/㎡。

通讯员 钱文