



# Miként fektessünk borba?

A 2008-as pénzügyi válság úgy **MEGRÁZTA** a világot, hogy az elemzők az 1930-as évek nagy gazdasági világválsága óta bekövetkezett legnagyobb gazdasági **KRÍZISNEK** kiáltották ki. Természetes következmény, hogy a befektetők biztonságosabb és jobb **HOZAMOT ÍGÉRŐ** befektetési eszközök után kezdtek nézni. Szerzőnk tíz szakértővel beszélgetett Londonban, Bécsben, Budapesten, Hongkongban és San Franciscóban arról, hogy vajon a fine wine lehet-e a befektetők mentsvára.

**ELŐSZÖR HADD MUTASSAM** be beszélgetőpartnereimet, akiket azért kértem fel interjúra, mert egyrészt munkájuk szorosan köti őket a fine wine-hoz és az azokat bármilyen okból vásárló kuncsaftokhoz, másrészt a világ legnagyobb fine wine központjaiban tevékenykednek. Megkerestem még egy-egy magyar és osztrák borszakértőt is, akik a helyi piacok fine wine-nal kapcsolatos ügyeibe vatnak be minket.

■ **MAUREEN DOWNEY** (San Francisco, USA): a Chai Consulting alapító vezérigazgatója. Maureen a világ első számú borhitelesség-szakértője, hírnevét a Bill Koch amerikai milliárdos üzletember megbízásából, az FBI-jal együttműködve végzett munkájának köszönheti, mely eredményeként Rudy Kurniawan borhamisítót a New York-i bíróság 10 év börtönbüntetésre ítélte (lásd A gyűjtők réme című cikkünket a 36. oldalon). A Chai Consulting fő szolgáltatása a gyűjtemények összeállítása, kezelése és a fine wine palackok hitelességének a vizsgálata. Maureen szerepel a The Drinks Business 50 legbefolyásosabb borszakértőjének listáján.

■ **SIOBHAN TURNER** (London, Egyesült Királyság): a kanadai származású független borszakértő

tanácsadással foglalkozik, és a Chai Consulting európai képviselője. Eredetileg okleveles könyvelő és pénzügyi szakember, az Ernst & Young-nál, illetve befektetési bankoknál dolgozott, majd 2003 és 2013 között az Institute of Masters of Wine igazgatója volt.

■ **RICHARD HARVEY MW** (London, Egyesült Királyság): az Olaszországban született angol borszakértő építészként végzett, de hamarosan olyan boriskolákat vezetett, mint a Grant's of St. James's School of Wine, illetve a Leiths School of Food and Wine. 1997 óta dolgozik a Bonhams aukciósháznál, ahol jelenleg a globális borigazgató szerepkörben az összes boraukción tevékenységért felelős.

■ **STEPHEN MOULD** (London, Egyesült Királyság): 1985 óta dolgozik a Sotheby's aukciósháznál, ahol az európai működésért felelős. Ő vezette a Sotheby's első hongkongi aukcióját, illetve nevéhez fűződik három rekordot beállító boraukción is.

■ **TIM TRIPTREE** (Hongkong): a Christie's aukciósház hongkongi vezető árverője. Karrierjét a Majestic borkereskedésben kezdte, majd a Cirencesteri Royal Agricultural College MBA-je után a Christie's londoni

Szerző



Csizmadia-Honigh Péter





Maureen Downey

központjában folytatta, ahonnan Hongkongba helyezték át 2012-ben.

■ **HUGO ROSE MW** (Colchester, Anglia): a Wine Investment Association elnöke. Korábban 20 évet töltött el a Lay & Wheeler borkereskedésnél, ahol privát klienseknek adott el fine wine-t, jelenleg borbefektetési tanácsadással foglalkozik. 2002-ben az Institute of Masters of Wine elnöke volt.

■ **MATT TIPPING** (London, Egyesült Királyság): az 1698 óta működő, családi tulajdonban lévő Berry Bros. & Rudd borkereskedés fine wine sales managere már 10 éve, korábban a Majestic kereskedésnél dolgozott.

■ **JAMES MILES** (London, Egyesült Királyság): a londoni Liv-Ex fine wine tőzsde és tőzsdeindex alapító igazgatója és tulajdonosa, korábban a BNP Paribas befektetési banknál dolgozott az ázsiai piacok stratégiájaként.

■ **WOLFGANG KNEIDINGER** (Bécs, Ausztria): a Palais Coburg

igazgatója és a ruszti Osztrák Borakadémia tagja.

■ **SZOKOLAI MÁTÉ** (Budapest, Magyarország): a Kazinczy Boraukción társalapítója, 8 éve foglalkozik hivatásosan borral, autodidakta módon képezte magát a WSET tanfolyamok mellett.

### Fine wine: gyűjtési szenvedély vagy befektetés?

A kérdés kapcsán az összes szakértő elsőként a fine wine sajátosságait említi, hogy megkülönböztessék egyéb boroktól és befektetési eszközöktől. Maureen Downey szerint lényeges, kinek a szemszögéből beszélünk fine wine-ról, mert az lehet egy nem hihetetlenül drága nagyon jó bor is, de befektetési eszközként csak egy nagyon szűken definiált kategóriára lehet gondolni: ami palackos érelésre alkalmas, javul az érelés alatt, korlátozott mennyiségben készítik, és erős esély van arra, hogy növelje az értékét az idő telével. Siobhan Turner ezt annyiban árnyalja még, hogy a bor többféle örömet okozhat: érzékszervit és pszichés is – a bor fogyasztása, a várakozás, az emlékek, vagy akár maga az a tény, hogy a tulajdonunkban van. Azonban egyértelműen leszögezi, befektetési szempontból a piac mintegy 75%-át a premier cru bordeaux-iak teszik ki, mellettük a legjobb burgundiai birtokok, Rhône-völgyi és még pár olasz, illetve spanyol pince boraiból áll össze a fine wine piac maradék része. Stephen Mould az 1855-ös bordeaux-i osztályozási rendszerbe bekerült borok körét, emellett csúcs burgundiai vagy spanyol és szupertoszkán, illetve olyan újvilágbeli borokat sorol a fine wine körébe, mint az ausztrál Penfold Grange vagy a kaliforniai csúcsborok, és azt a kitétel teszi, hogy ezek közül is csak az ún. „blue chip”-ek a befektetési borok, vagyis azok, amelyek régóta megbízhatóan képesek hozá-

mot produkálni. James Miles hasonlóan, s még brutálisabban festi meg a valóságot a befektetési fine wine-ról: olyan bor, amelynek másodlagos piaca van, és ezen a piacon a kereskedés gyakorisága és volumene alapján képzett kereskedési mennyiség befektetési szempontból is jelentősnek mondható, tehát befektetési eszközként működhet.

### Ki fizeti a tárolást?

Hogy miért Bordeaux a domináns a gyűjtők és főleg a befektetők körében? James Miles szerint alapvetően az en primeur piaci modell is a befektetésről szól, hiszen a château-k azért adják „jó áron” a borokat, hogy a négociant-ok és a végső fogyasztók is pénzügyi hasznot húzhasanak a vásárlásból cserébe azért, hogy hajlandók a bort jóval a fogyasztás előtt kifizetni, így finanszírozva a termelőket. Tehát a bordeaux-i borok kereskedése mindig is arról szólt, hogy egyfajta befektetést eszközöl a fogyasztó: olcsóbban veszi meg a kiváló minőséget idejekorán. A gondolatot Hugo Rose MW folytatja Bordeaux kapcsán: az ilyen befektetésnek vannak további költségei is, hiszen tárolni kell a borokat. Ez évi 10 £ rekeszenkénti költség, ami egyben azt is jelenti, hogy ha 10 éves futamidővel számolunk, akkor legalább 1000 £-os rekeszről kell beszélni ahhoz, hogy ez a költség-elem ne legyen magasabb, mint a bor 10%-a! Ehhez még a borral való kereskedés költségeit is hozzá kell tenni, ami 10–16% között mozog, tehát jóval magasabb, mint az értékpapíroké. No és a fine wine sokkal kisebb likviditású befektetési eszköz, mint bármi más, ami a bor folyékony mivoltát tekintve meglehetősen ironikus.

Hugo Rose MW szerint nem kitétel, hogy aki borba akar befektetni, az értsen hozzá, hiszen tanácsot a kereskedők és befektetési alapok szakér-

tői is adhatnak, de Matt Tippinggel és Tim Triptree-vel együtt azt vallja, hogy a gyűjtőszendevély a legjobb befektetési motiváció. Ezt a gondolatot visszahangozva az összes szakértő megjegyzi, hogy azért, mert bizonyos borok befektetési eszközzé válnak, alapvetően még borok maradnak, tehát szőlőből készült alkoholos italok, amit alapvetően azért készítenek, hogy megigyak és élvezzék. Ennek megfelelően Richard Harvey MW nagyon fontosnak tartja, hogy a fine wine kategóriája aukciós szemszögből a 250–300 £-os rekeszenkénti kikiáltási árnál kezdődik, tehát nemcsak a szuperdrága tételek fine wine-ok, legfeljebb csak azok válnak gyűjtésünk tárgyából egyben befektetési eszközünké is. Összefoglalva a szakértők tanácsait: minden gyűjtő és befektető kezelje úgy a kategóriát, hogy ha minden kútba esik, akkor is boldogan igya meg a birtokában lévő borokat!

Siobhan Turner





## A szupergazdagokat is érdekli

Az elmúlt 20–25 év során a bor mint befektetési eszköz vitathatatlanul megjelent, s voltak, akik sikeresen szép haszonra tettek szert, ugyanakkor a sajtó arról is beszámolt, amikor csalók a naiv hétköznapi polgár pénzét sikkasztották el. Felvetődik a kérdés, hogy milyen szerepet töltsön be a bor, s azon belül is a fine wine a befektetési portfólióinkban?

James Miles érdekes adatokkal szolgál. Az 1900 és 2012 közti időszakban a fine wine-ba való befektetés valós hozama 4,1%-os volt, ami több, mint az értékpapírok hozama ugyanebben a periódusban, az elmúlt 25 évet tekintve pedig a Liv-Ex „investible” indexe 11%-os hozamot produkált, ami több mint az arany, az ingatlan vagy az értékpapírok hozama! Tehát alapvetően a borok jó teljesítményt nyújtanak, s ezzel magyarázható, hogy az ún. HNWI (high-net-worth individuals), azaz a szupergazdagok 25%-a felvette a bort a befektetési eszközök körébe, igaz, portfóliójuk maximum 2%-áig.

Hugo Rose MW hozzáteszi: az ilyen típusú borok optimális idejű érlelésének a költségét valakinek viselni kell, azt senki nem vállalja ingyen. Tehát azért is kellene a jó megtérülést biztosító borok a gyűjteményünkbe, hogy annak fenntartási költségeit fedezzük. Matt Tipping ezt említi a legtöbb Berry Bros. & Rudd vevő motivációjának. Tim Triptree is megjegyezte, hogy a hongkongi aukciók során a vevők nagy része azért veszi a bort, hogy megigya.

Stephen Mould szerint a csúcsok csúcsának tartott borok kiváló évjáratái az idő teltével egyre inkább



befektetési eszközként viselkednek, hiszen minél több palackból húzzák ki a dugót, annál kevesebb marad az adott borból a világon, tehát az ár a kereslet és kínálat logikája szerint exponenciálisan nő. Richard Harvey MW említett egy példát, amikor egy kimondottan gyűjtő és borkedvelő kuncsaft vett meg pár rekesz Le Pint pár száz fontos rekeszenkénti áron, de amikor évekkal később több ezerért kereskedtek vele, akkor eladta ezeket a borokat, mivel így lehetősége nyílt a realizált profitból nagyobb mennyiségű bort vennie, amelyek ugyan nem voltak blue chip borok, de fogyasztásuk élményt okozott gazdájuknak.

## Adóparadicsom vagy kóklerek vadászterülete?

Siobhan Turner és Hugo Rose MW megjegyzik, hogy az Egyesült Államokban és az Egyesült Királyságban a bort sokan adó szempontjából is vonzó befektetési eszköznek tekin-

tik, mivel nem vetnek rá ki hozam- vagy örökösödési adót, tehát a realizált nyereség a befektető zsebében marad. Hugo Rose MW ugyanakkor hangsúlyozza, hogy az adóelőny mellett ott van az a „hátrány” is, hogy a borba való befektetés nem tartozik a pénzügyi felügyeleti szervek hatáskörébe. Ebből kifolyólag egy szabályozás nélküli piacról van szó, ami csalók, kóklerek és hamisítók nagy tömegét vonzza. Ez gyakran az etikusan működő borbefektetési alapokra is rossz fényt vet, éppen ezért hozták létre Nagy-Britanniában a Wine Investment Associationt (Borbefektetési Szövetség), hogy legyen a szakmának egy önszabályzó szerve. Ez önkéntes alapon működik, s noha 50–100 közötti borbefektetési alap működhet az Egyesült Királyságban, a WIA-nak jelenleg kevesebb mint 10 tagja van, akik vállalják az etikus és átlátható működés érdekében hozott szabályokat.

Mindez igazolja azt a gondolatot is, mely James Milesszal folytatott beszélgetésben folyton visszatért: a borba való befektetés spekuláció. Fontos ezt szem előtt tartani, amikor befektetési portfóliót hozunk létre, hiszen egész döntésünket arra a feltevésre alapozzuk, hogy az adott bor jövőbeni értéke nőni fog. Közgazdászként fontosnak tartom azt a szempontot is, hogy más típusú befektetés esetén több információnk van arról, miért várjuk az adott vállalat, részvény, valuta vagy akár kötvény értékének a növekedését, s az nem feltétlenül csak az egyre ritkább áru növekvő árain múlik. S természetesen arról sem feledkezhetünk meg, hogy a piac is változik, például a 2005-ös bordeaux-i évjárat után a châteaueau-k olyan mértékben emelkedtek meg az en primeur árakat, hogy lehetetlenné tették nyereség realizálását, még a blue chip borok jó része is veszített az értékéből. Ehhez tár-

sul a fogyasztói viselkedés változása is: a kínai vevők nem mind várják meg az ún. ideális fogyasztási időt, hanem jóval korábban elkezdik inni a borokat, de említhetjük a Kínában az utóbbi két évben tett erőfeszítéseket a korrupció visszaszorítása, ami a blue chip borok iránti keresletet is jelentősen csökkentette, tehát visszafogta az értéknövekedést.

Az utolsó gondolat a befektetési portfólió összeállításához az lenne, hogy a korábban említett alacsony likviditás miatt a fine wine valószínűleg mindig csak kisebb arányban lesz jelen bárkinek a befektetési között, hiszen a mesés nyereségek mellett hasonlóan nagy vesztesége-



ket is lehet produkálni pont azért, mert a kereskedés igen lassú és időigényes: a piaci változásokra való reagálás is lassú.

**Borgyűjtemény-menedzsment**  
Attól függetlenül, hogy miért alakítunk ki borgyűjteményt, annak menedzsmentje több szempontból is fontos. Matt Tipping elmondása alapján elsődlegesen azért, mert ki kell választani, hogy mi kerüljön a kollekciókba, és tudnunk kell, mikor van az egyes borok ideális fogyasztási periódusa. Az Egyesült Királyságban a legtöbb jó hírű kereskedésnek van erre külön fine wine csapata és borgyűjtemény-tárolási, illetve lel-

tári megoldása, mivel ott a borgyűjtésnek több száz éves hagyománya van. Mint Wolfgang Kneidinger hozzáfűzi, akinek nincsen lehetősége vagy szándéka saját gyűjteményt létrehozni, az élvezheti a bécsi Palais Coburg és a hozzá hasonló kollekciók borait is, amelyek azért állítják össze gyűjteményüket, hogy azt fogyasztásra kínálják.

Maureen Downey azonban megjegyzi, hogy ez az úvilágbeli piacon nem adott, s ezért van szükség a szakértő tanácsadók szolgáltatására, amit a Chai Consulting is nyújt Amerikában és Európában. Érdekes, hogy a világ első számú borhitelesség-szakértője munkával töltött idejének csak a felét tölti gyűjtemény-menedzsmenttel, ugyanez az egész vállalkozására vetítve 70%.

2014-ben én is első kézből tanultam meg, hogy erre a gyakorlatban miért is van szükség, amikor egy madridi gyűjtő kollekcióját leltároztuk és vizsgáltuk át Siobhan Turnerrel, mielőtt az adott tételeket a Bonhams londoni árverésére hozták. Mint mindennel az életben, a borral kapcsolatban is igaz, hogy minél fiatalabbak vagyunk, annál kevesebbet tudunk, tehát a gyűjtési szenvedély kezdetén hajlamosak vagyunk olyan borokat nagyobb tételben venni, amelyek nem rendelkeznek kellő potenciállal, s később megfedkezünk rólunk. Mire valaki rátalál, addigra ezek a tételek már rég „halottak”. Az is lehet, hogy egyszerűen túl sokat vettünk valamiből, s jelenlegi piaci értéke miatt érdemes eladni, hogy új borokat vásárolhassunk. S persze előfordulhat, hogy a gyűjtő elhalálozik, a család pedig fel akarja szabadítani mind a tárhelyet, mind a lekötött pénzügyi erőforrásokat.

#### Átláthatóbbá vált a piac

A gyűjtemény kezelésében fontos szerepe van az adatoknak. Az inter-

net megjelenésével együtt létrejött az árak addig nem tapasztalt átláthatósága. Ekkor jelent meg a Liv-Ex bortőzsde Londonban, mely adatokat és platformot teremt a gyűjtőknek és a fine wine tulajdonosoknak a kereskedéshez. A befektetési szakmai háttérrel rendelkező alapítók kialakították azokat az eszközöket és mechanizmusokat, amelyek lehetővé teszik a pénzügyi eszközök értékeléséhez és kereskedéséhez hasonló működést, ami egyben azt is jelenti, hogy jelentősen csökken a terméktudás igénye, s azt helyettesíti a kereskedési érzék, a tapasztalat és a rutin.

Ettől eltérő rendszert hozott létre a Berry Bros. & Rudd kereskedés a BBX index formájában, mely lehetőséget teremt a borkereskedés ügyfelei számára az egymás közti borral való kereskedésre. Természetesen BBX-en is generálnak adatokat, de a lényeg itt még tényleg az, mint a bélyeggyűjtő kisiskolások közt: hogy egymással cseréljenek, még ha abból akár nyereséget is húzhatnak. 2012-es indulása óta több mint 60 millió fontos kereskedelmet bonyolítottak le a BBX-en.

#### Hamisítások – az íz nem számít!

Talán nem meglepő, hogy a fine wine piac több szempontból is érzékeny terület a csalások és hamisítások tekintetében. Nézzük először a kézenfekvő témát: a hamisítást! Először is egy olyan termékről van szó, ami noha kis mennyiségben készül, mégis sokkal nagyobb a termékek száma, mint például a műtárgyak esetében, ahol gyakran csak egy-egy példányban készül el egy festmény, szobor vagy ékszer. Továbbá a hitelesítés sem egyszerű, és misztikusnak tűnik, hiszen ki tudja pontosan, milyennek kell lenni egy régebbi évjáratú bor ízének?

Maureen Downey kifejlesztette a szabadalmaztatás alatt álló ún. Chai-



Hugo Rose MW

módszert, melyet röviden felvázolva világossá válik, hogy az íz semmilyen szerepet nem játszik benne. Sokkal lényegesebb a ritka és muzeális borok esetében a bor készítéséről az enciklopédikus tudás: mikor, hol, ki, milyen mennyiségben készítette, miként csomagolta, hol bocsátotta piacra, hogyan tárolták stb. Ehhez még természetesen nem árt a józan paraszti ész sem. Maureen Downey beszélgetésünk alatt felmutatott egy fényképet a Rudy Kurniawan borhamisító tárgyalása alatt felhasznált bizonyítékok közül, s azt kérdezte, hamis-e a bor vagy sem. Megnéztem a képet, s azt válaszoltam, hogy hamis, mert ha jól látom, digitális nyomtatással készült a címke, noha az évjárat 1947-es volt. Beletalál-

Tim Triptree





Matt Tipping

tam, és Maureen Downey a hasonló megfigyelési szempontok tömkelegét sorolta még fel, miközben tovább mazzoláztunk az FBI által lefoglalt és a tárgyalás során bizonyítékként használt címkék, dugók, palackok és egyéb tárgyi eszközök tárházából.

Mint a Tim Triptree-vel, Richard Harvey MW-vel és Stephen Mouldal folytatott beszélgetéseimből is kiderült, a Christie's, Bonhams és Sotheby's aukciós házak mind nagy erőfeszítéseket tesznek annak érdekében, hogy hírnevüket védve megelőzzék a hamis borok értékesítését, hiszen senki nem kíván gyanúba keveredni (mert volt erre példa...). Ugyanakkor az is közismert, szintén a Rudy Kurniawan bizonyítékok közt

szereplő „naplóból”, hogy a Los Angeles-i otthonban milyen receptek szerint készültek a borok, és hol kerültek értékesítésre. Maureen Downey szerint a Rudy által készített hamis borok mai piaci értéke mintegy 550 millió amerikai dollár, és az amerikai, ázsiai és európai piacokon mind fellelhetők ezek a hamis tételek. Nem csoda, hogy Maureen Downey ideje felét privát kollektciók hitelesítésével tölti, és a hírnevükre valamit is adó kereskedők és egyéb üzletek vele dolgoznak.

A hamis borok kiszűrése érdekében a legtöbben javasolják, hogy vásároljunk közvetlenül a termelőtől vagy csak megbízható kereskedőktől és aukciós házaktól, akik végig követik a számlákkal a bor történetét, megfelelően tárolják, és minden lehető lépést megtesznek, hogy a bor ténylegesen az legyen, aminek mondják. Így vannak olyanok, akik nem hajlandók Amerikát megjárt borokkal kereskedni, illetve Ázsia is hasonló elbírálás alá esik. Sajnos azonban amint a bor elhagyja a termelőt, adja magát a lehetőség a tisztességtelen magatartásra. Mint hallottam, a pomeroli Le Pin is gondba került a szigorú biztonsági intézkedések ellenére, amikor arra jöttek rá, hogy egy logisztikai központban a raklap felső szintjén lévő rekeszeket kinyitották, az eredeti palackokból párat kivettek, és hamisakkal helyettesítették. Sajnos nem csak velük fordult ez elő!

### Csalók, akik eladják, ami sosem volt az övék

A másik nagy visszaélési lehetőség a fine wine piacon a csalás, mivel a kereskedelmi szokások és gyakorlat gyakran nem köti az adott terméket „tulajdonjogilag” a vevőhöz. Ezt változtatja meg a Liv-Ex és a BBX rendszere is, amelyek egyik alapjára, hogy minden palack bort mint az adott ügyfél tulajdonát azonosítják, a kereskedéshez való jogot is csak ez

alaján kapják meg az ügyfelek. Így elkerülhető, hogy valaki úgy ad el bort, hogy nincs is a tulajdonában, illetve a vevő is tudja, hogy ténylegesen létező terméket vesz meg. Természetesen ez magával hozza, hogy az ilyen rendszerek üzemeltetői kénytelenek hatalmas erőforrásokat fordítani arra, hogy a borokat az ügyfelek a raktáraikba szállítsák, azokat ott leltárba vegyék, lefényképezzék, hitelesítsék, és megfelelően tárolják. Mindez növeli a fine wine mint befektetési eszköz költségét!

A legextrémebb esetek a csalások közt azok, ahol az ún. „borbefektetési alap” soha nem vett bort a kliens-től kapott pénzért cserébe, és ténylegesen csak meglopják a mesés megtérülést remélő befektetőt. Hugo Rose MW a WIA elnökeként leszögezi, hogy nehéz kifejleszteni azt az eszköztárt, amivel védhető a befektető, sokkal inkább csak biztosítókat tudnak adni arra, hogy az etikus kereskedés és brókeri tevékenység szervezeti és működési szabályzatát alkalmazzák a WIA tagjai. Ez már nagy előrelépés, hiszen elméletileg ebben az esetben a befektetők „csak” a szokásos befektetési kockázatot vállalják, s mint azt mindenki tudja, egy befektetés nemcsak nyereséget, hanem veszteséget is eredményezhet.

### Itthon még nem fine a wine

Magyarországon az Egyesült Királysághoz hasonlóan nem tartozik a pénzügyi felügyelet alá a fine wine befektetés, de sajnos még önkéntes szervezet sem létezik, ami önszabályzó módon működne. Mint Szokolai Máté elmondta, a magyar másodlagos borpiac igazán csak megszületőben van, tehát még a Kazinczy Boraukció sem tud igazán trendekről beszélni. Annyit azért megtudtam, hogy a magyar másodlagos piac elég másként működik, hiszen leginkább „csak” nagy nevű termelők



James Miles

régebbi évjáratú boraival kereskednek, függetlenül attól, hogy ezek nem tekinthetők fine wine-nak nemzetközi szinten a globális kereslet hiánya miatt. Ahogy a születőben lévő másodlagos piacnak, úgy a magyar szakértőknek is meg kell majd jelenüniük, s gyanítom, ehhez szükség lesz arra, hogy külföldön többéves fine wine tapasztalatot összegyűjtő szakemberek Magyarországra visszatérve tevékenykedjenek.

### Befektetési arany szabályok

A cikket azzal a kérdéssel kezdtem, hogy miként fektessünk be borbba, ha egyáltalán? Ennek a gondolatnak a tükrében és beszélgetéseim alapján összegyűjtött arany szabályokkal zárom soraimat.

• Bort azért vegyünk, mert a borvívás örömmel tölt el minket.

• Akkor fektessünk borba, ha tudjuk, hogy ha az értékét is veszti, és csak arra lesz jó, hogy megigyük, akkor is boldogok leszünk, és örömmel isszuk meg.

• Csak ismert és jó hírnevű kereskedőtől vegyünk fine wine-t.

• Lehetőség szerint a termelőtől közvetlenül, illetve kereskedőn keresztül szerezzünk be bort, s ha csak befektetési céllal vesszük, akkor hagyjuk a bontatlan rekeszeket a kereskedő vámraktárában.

• A célnak (gyűjtés vagy befektetés) megfelelően diverzifikáljuk portfóliónkat.

• A telefonos brókereket és ügynököket kerüljük el.

• A befektetési céllal vásárolt fine wine esetében számoljuk ki, hogy mi az a minimum összeg, amit el kell költenünk, hogy egyáltalán megtérülésről beszélhessünk a magas költségek ismeretében.

• Csak akkor fektessünk be fine wine-ba, ha minimum 10 éves futamidőben tudunk gondolkodni, s addig nincs szükségünk a befektetett összegre.

• A borok hitelessége és származása, illetve tárolási körülményei nem képezik kompromisszum tárgyát.



Szokolai Máté

• Az ilyen befektetés spekuláció, tehát a jó időzítés és a jó ár a kulcs ahhoz, hogy nyereséges legyen a befektetés.

• Akkor fektessünk be borba, ha érdekel is a fine wine, mert minél jobban ismerjük a terméket, annál jobb esélyünk van arra, hogy jól időzítünk, és az árról is érdemben tudunk dönteni.

• Ideális befektetés annak, aki határokon keresztül és adó szempontjából kedvezően kíván forrásokat mozgatni.

• Ajánlott a jó hírű és megbízható brit kereskedőkkel együtt dolgozni, mert ismertek és beváltak.

• A Kínából és Ázsiából érkező fine wine-okat a lehető legnagyobb gyanúval kezeljük, hasonlóan érzékeny terület Svájc és még pár másik európai ország.

# Sztárkollekció

Ismert borkedvelők gyűjteményei

A hollywoodi csillagok is **KACÉRKODNAK** a teli borospince gondolatával, sőt néhányan a gondolatot **TETTRE** is váltották!



**ATÉVÉREKLÁMOKAT** és óriásplakátokat látva hajlamosak volnánk azt gondolni, hogy a híres hollywoodi sár-mór, George Clooney kávé és vermuton kívül nemigen fogyaszt más italt. A színész-rendező ezzel szemben nagy borrajongó, a Comói-tó partján fekvő luxusingatlanjában, a Villa Oleandrán klimatizált borospince várja a mediterrán hőségben kitikkadt Clooney-t és vendégeit. Köztük vélhetően Brad Pittet, aki barátjához hasonlóan szintén amatőr borkedvelő hírében áll. Ezt bizonyítja, hogy a Jennifer Anistonnal közösen vásárolt, 14 millió dollárt érő Beverly Hills-i házának mélyén egy 5 millió dollárra becsült, évjáratos borokból álló gyűjtemény pihent. A pince értékét tovább növeli, hogy a neves kanadai sztár-építész, Frank Gehry tervezte. Angelina Jolie-val pedig övék lett a mesés provence-i birtok, a Miraval, amely-

nek kedvéért Pitt még boros tanulmányokat is folytatott! A magát Johann Sebastian Bach leszármazottjának valló Kyle MacLachlant Bordeaux örömeibe a Dűne című film forgatása közben állítólag maga David Lynch vezette be. A színészt a Született feleségek forgatásáról Los Angeles-i otthonába hazatérve ma már közel ezer palack bor várja pincéjében. MacLachlan mellesleg saját borral is büszkélkedhet: a washingtoni Pursued By Bear (medve üzte) elnevezésű cabernet sauvignont is a bordeaux-i élmények inspirálták.

A saját borászattal rendelkező színészek között fedezhetjük fel Dan Aykroyd nevét is, aki kanadai jégborát különösen nagyra tartja. Az egykori szellemirtó a borok puszttításában is jeleskedik: elmondása szerint egy kalandos nyár során pincéje gyűjteményét az utolsó darabig sikerült kivégeznie.



Hasonló „baleset” történt a híresen hedonista Tony Curtisszel is. A magyar származású színész egyszer arra kérte jó barátját, a Rolling Stones basszusgitárosát, Ronnie Woodot, hogy pár napig vigyázzon londoni házára. Mire a felelőtlen Curtis visszatért, a zenész és haverjai elfogyasztották 50 rekesznyit felbecsülhetetlen értékű, évtizedekig gyűjtögetett, pótolhatatlan borát. Tony Curtis reakciójának idézésétől most eltekintünk...

