vinetur

Burdeos rebaja el precio de sus 'primeurs' 2025 a niveles de hace 15 años para recuperar compradores

La añada llega bien valorada y con tarifas por debajo de varias cosechas recientes

lunes 8 de junio de 2026



La campaña de venta en primeur del Burdeos 2025 ha llegado al mercado con una combinación poco habitual en la región: buena valoración de la cosecha y precios más bajos que los vistos en añadas recientes. La información difundida por medios franceses especializados y por operadores del sector apunta a que varias bodegas han optado por contener sus tarifas, e incluso mantenerlas al nivel del año anterior, en un momento en el que el viñedo bordelés trata de recuperar compradores tras varios ejercicios de menor interés comercial.

El sistema de primeurs permite comprar el vino cuando aún está en fase de crianza y antes de su embotellado. Durante años, este modelo convirtió a muchos grandes vinos de Burdeos en productos ligados a la inversión. Esa imagen sigue presente, sobre todo entre los crus classés, pero la situación del mercado ha cambiado. La pérdida de clientes hacia otras zonas vitícolas, junto con la debilidad de las últimas campañas, ha llevado a muchos châteaux a revisar su política comercial.

La cosecha 2025 se presenta, según las primeras valoraciones publicadas en Francia, como una añada de calidad y con producciones cortas por los bajos rendimientos. En otro momento del mercado, una combinación así habría empujado los precios al alza con fuerza, sobre todo en los primeros crus classés. Sin embargo, la reacción ha sido distinta. Algunas propiedades han decidido no mover sus precios respecto a 2024, un año que ya había registrado recortes. Entre los nombres citados figuran Cos d’Estournel, Pontet-Canet o L’Évangile. En otros casos, las subidas se sitúan entre el 5% y el 10%.

Ese ajuste cambia la posición del Burdeos 2025 frente a otras añadas recientes. Según los datos difundidos en esta salida al mercado, varios vinos se ofrecen por debajo de los niveles vistos en 2022, 2021, 2020 o incluso 2010. En algunos casos, las referencias se acercan a precios que no se veían desde cosechas consideradas menores.

Uno de los ejemplos más claros es Château Pavie. Su 2025 sale al mercado a 216 euros IVA incluido, un 12% más que en 2024, pero muy lejos de los 420 euros marcados por la añada 2022. Para encontrar un precio parecido hay que remontarse a 2011. Otro caso es Mouton Rothschild 2025, fijado en 423,60 euros IVA incluido, con una subida del 18% sobre 2024. Aun así, queda muy por debajo de los 732 euros de 2022 y se

sitúa en niveles que no se veían desde 2014. Grand-Puy-Lacoste 2025 sale a 52,80 euros, un 5% más que el año anterior, y queda al mismo nivel que su 2011.

La lectura que hace parte del sector es clara: Burdeos necesita ajustar su oferta al momento actual del mercado si quiere volver a atraer tanto a importadores como a aficionados. La región mantiene su peso histórico y su capacidad para colocar grandes marcas en todo el mundo, pero ya no puede apoyarse solo en el prestigio ni en la expectativa de revalorización futura para vender sus vinos jóvenes.

También influye un cambio más amplio en el gusto del consumidor. En los últimos años, muchos compradores han dirigido su atención hacia otras regiones francesas y hacia zonas productoras de otros países. Al mismo tiempo, dentro del propio Burdeos se ha producido una evolución en los estilos de vino. Muchos elaboradores han buscado perfiles más equilibrados y accesibles en su juventud, algo que ha mejorado la percepción de parte del público especializado.

La campaña del 2025 llega así en un momento delicado para la plaza bordelesa. Los operadores necesitan dar salida al vino sin repetir errores de años anteriores, cuando algunas salidas al mercado fueron recibidas con frialdad por unos precios considerados demasiado altos para la calidad ofrecida o para la situación económica general. Esta vez, la contención parece responder menos a una cuestión puntual de cosecha y más a una necesidad comercial.

Los primeros movimientos de compra ya se han producido entre negociantes y plataformas de venta online, según recoge la información publicada en Francia. El interés se centra tanto en las grandes etiquetas como en propiedades con buena reputación que han salido con tarifas moderadas. Para el aficionado que llevaba tiempo alejado de Burdeos por precio o por falta de confianza en el sistema primeur, esta campaña puede abrir una puerta de regreso.

Queda por ver cómo responde el mercado durante las próximas semanas y si esta política se mantiene en futuras añadas. Por ahora, el mensaje que lanza Burdeos con sus primeurs 2025 es nítido: ofrecer una cosecha bien valorada con precios más cercanos a lo que compradores y distribuidores están dispuestos a pagar.