vinetur

Breaky Bottom sale a la venta tras medio siglo como emblema del vino inglés

La histórica bodega de Sussex busca nuevo dueño por 4 millones de libras tras la muerte de Peter Hall

lunes 13 de julio de 2026



Breaky Bottom, una de las bodegas históricas del vino inglés, ha salido a la venta por primera vez desde su creación en 1974. La propiedad, situada en un valle de South Downs, cerca de Lewes, en Sussex, tiene un precio orientativo de 4 millones de libras y su comercialización corre a cargo del equipo de viticultura de Knight Frank, según publicó The Drinks Business este lunes, 13 de julio.

La operación llega después de la muerte de su fundador, Peter Hall, en octubre de 2025. La venta está siendo gestionada por los albaceas de su patrimonio junto con los poderes notariales permanentes de su viuda, Christine Hall. Con este paso, la finca cambiará de manos por primera vez en sus 52 años de historia.

Breaky Bottom ocupa un lugar conocido dentro del desarrollo del vino inglés moderno. Cuando Hall plantó el viñedo original, Reino Unido contaba con solo siete viñedos. Desde entonces, el sector ha pasado a superar las 1.300 explotaciones, pero esta casa ha mantenido un modelo basado en una producción pequeña y en una elaboración cuidada, más centrada en la regularidad que en el volumen.

Peter Hall está considerado como uno de los pioneros del vino inglés. Plantó él mismo las seis primeras acres del viñedo y durante décadas supervisó todas las fases de la producción. La bodega elaboraba unas 10.000 botellas al año. Sus espumosos se sirvieron en actos oficiales de gran visibilidad, entre ellos la coronación del rey Carlos III, las celebraciones del Jubileo de Platino de Isabel II y los Juegos Olímpicos de Londres 2012.

En la actualidad, la finca suma unas 15 acres, con alrededor de seis acres plantadas con viña. Su producción se centra en dos cuvées espumosas. Una se elabora con Seyval Blanc, variedad asociada desde hace años a la identidad de la casa. La otra se produce con Chardonnay, Pinot Noir y Pinot Meunier, incorporadas a comienzos de los años 2000.

La venta incluye una explotación vitícola en funcionamiento junto con edificios residenciales y agrícolas. La propiedad cuenta con una casa principal de cuatro dormitorios construida en ladrillo y sílex, un granero tradicional de Sussex que se usa como bodega, además de espacios para almacenamiento y etiquetado y otras construcciones ligadas al trabajo del viñedo.

Knight Frank considera que la finca puede atraer compradores internacionales. La consultora vincula ese interés a la demanda que siguen generando los activos vitícolas de vino de alta gama, incluso en un mercado del vino que atraviesa dificultades más amplias. Según el informe Wealth Report 2026 de la propia firma, los valores han resistido por la preferencia de parte de los consumidores por productores pequeños y ligados al origen frente a marcas masivas.

Will Banham, socio del equipo de viticultura de Knight Frank, señaló a The Drinks Business que trabajar con la familia Hall para encontrar un nuevo propietario para Breaky Bottom supone “un verdadero privilegio”. También afirmó que Peter Hall fue

uno de los pioneros del vino inglés y uno de sus elaboradores más talentosos. En sus palabras, la venta abre un momento importante dentro de la historia del vino inglés y esperan interés “de todo el mundo”.

La familia ha expresado su deseo de que el nuevo dueño mantenga el carácter del proyecto y permita su evolución. Toby Hall, hijo menor del fundador, dijo al medio británico que quien tome el relevo tendrá la oportunidad de continuar el legado de Breaky Bottom y escribir una nueva etapa. Añadió que cuando su padre empezó a elaborar espumosos allí en los años setenta ya quedó claro el potencial del lugar y que ese potencial ha aumentado con el paso del tiempo.

La salida al mercado de Breaky Bottom se produce además en una fase activa para las compraventas de viñedos ingleses. The Drinks Business recuerda que Muston Vineyard, en Dorset, también fue puesta a la venta este año con un precio superior al millón de libras e incluía viñas adultas, permiso urbanístico para una bodega y opciones ligadas al enoturismo.

El movimiento tiene interés para el sector de bebidas porque afecta a una marca con peso simbólico dentro del vino inglés y puede influir en nuevas decisiones de inversión en bodegas y viñedos del país. También puede servir como referencia para otras operaciones en una categoría que sigue ampliando producción y presencia comercial.

Ese avance del vino inglés se apoya también en los últimos datos productivos. Según cifras citadas previamente por The Drinks Business, WineGB y la Food Standards Agency confirmaron que la producción de 2025 subió un 39% respecto al año anterior hasta superar el equivalente a 16,5 millones de botellas tras una campaña favorable en el viñedo.

La venta de Breaky Bottom une así varios elementos a la vez: el relevo tras la muerte de uno de los nombres fundadores del sector, la entrada posible de nuevo capital en una finca histórica y el interés que sigue despertando el vino espumoso inglés entre inversores y compradores fuera del país.