vinetur

Las viñas italianas seducen a los grandes patrimonios

Knight Frank las sitúa entre los activos alternativos más atractivos por su valor, identidad territorial y potencial enoturístico

miércoles 29 de abril de 2026



Las viñas italianas figuran entre los activos alternativos que más interés despiertan entre grandes patrimonios y family offices, según “The Wealth Report 2026” de Knight Frank. El informe, elaborado por la consultora inmobiliaria londinense, sitúa al viñedo como una inversión que combina valor económico, identidad territorial y una fuerte dimensión ligada a la experiencia.

El estudio señala que el sector del vino atraviesa un momento de cambios por el clima, la premiumización, la búsqueda de productos con más identidad, la sostenibilidad y el consumo ligado a experiencias. Esa combinación está modificando también las decisiones de inversión. Knight Frank sostiene que, pese a las dificultades del sector, los viñedos siguen entre los activos alternativos más atractivos para inversores internacionales.

En Italia, el interés se concentra en zonas como Alto Adige, Friuli, Chianti Classico, Montalcino, Bolgheri, Barolo y Barbaresco. El informe las coloca junto a otras áreas de referencia en Francia, Nueva Zelanda, Australia, Estados Unidos, Argentina, Alemania, Georgia, Chile, Sudáfrica y Reino Unido. La consultora explica que el mercado del viñedo mantiene capacidad de resistencia incluso cuando bajan los volúmenes de consumo y sube el peso de los vinos de calidad, los elaborados de forma artesanal y los vinculados al territorio.

Alexander Hall, responsable internacional de viñedos en Knight Frank, afirma que hay menos operaciones que hace unos años, pero que las que se cierran son más especializadas y prudentes. Añade que Italia sigue siendo muy buscada por su diversidad de regiones y variedades. Según Hall, muchos compradores no se fijan solo en Toscana o Piamonte, sino también en otras zonas con atractivo para producir vino y recibir visitantes.

El informe subraya además que el viñedo ya no se ve solo como una inversión agrícola. Para HNWI y family offices es un activo que reúne tierra, producción y marca. A eso se suma la parte ligada al alojamiento, la venta directa y el enoturismo. Knight Frank sostiene que el valor de la experiencia pesa cada vez más en este tipo de propiedades.

La consultora también apunta a cambios en las preferencias del consumidor. Crece el interés por vinos más ligeros, frescos y fáciles de beber, asociados a consumos más moderados y a una mayor atención al bienestar. Las generaciones más jóvenes muestran además una relación menos tradicional con el vino y piden autenticidad, sostenibilidad y transparencia.

En ese punto, el informe afirma que la sostenibilidad ya no funciona como un elemento diferencial, sino como una condición básica. Los productores deben mostrar compromisos ambientales y sociales concretos para reforzar su credibilidad y el valor de su marca. Knight Frank añade que el cambio climático está alterando la geografía del vino: siguen pesando las zonas históricas, pero aparecen nuevas áreas con mejores condiciones climáticas y capacidad de adaptación.

Italia conserva un papel central por la variedad de sus denominaciones, su reputación internacional y la relación entre vino, cultura y territorio. El informe considera que sus viñas son percibidas cada vez más como activos icónicos, con valor económico y simbólico.

Knight Frank incluye también referencias de precios medios por hectárea en algunas zonas. En Italia sitúa Barolo en torno a 2,7 millones de dólares por hectárea; Bolgheri y Brunello di Montalcino en 1,2 millones de euros; y Chianti Classico en 245.000 dólares. En Francia menciona valores muy altos en los Grand Cru de Côte de Nuits, aunque con un mercado casi inexistente en la práctica; fuera de esa categoría habla de 1,05 millones de dólares por hectárea en esa misma zona. En Champagne cita 1,9 millones en Côte des Blancs y en Burdeos 1,65 millones en Margaux. Sancerre aparece como una opción más accesible dentro del Loira.

Fuera de Europa occidental, el informe sitúa Rutherford, en Napa Valley, en 1,17 millones de dólares por hectárea; Dundee Hills, en Oregón, en 270.000 dólares; Marlborough, en Nueva Zelanda, en 120.000 dólares; Essex, en Reino Unido, también en 120.000 dólares; Kent y Sussex algo por debajo; Stellenbosch, en Sudáfrica, en 60.000 dólares; y Barossa Valley, en Australia, alrededor de 55.000 euros por hectárea.