vinetur

I produttori di spumante inglese puntano sugli Stati Uniti dopo il calo di circa il 50% dei prezzi delle uve

Dal 2005 la superficie vitata britannica è aumentata del 510%, facendo crescere le scorte in un mercato premium affollato

martedì 24 novembre 2026



Lo spumante inglese ha attirato l’attenzione negli Stati Uniti, ma ora i produttori sono sotto pressione: devono trasformare questo interesse in vendite costanti, mentre la rapida espansione dei vigneti nel Paese aumenta l’offerta e fa scendere i prezzi delle uve.

Quando Ridgeview inviò la sua prima partita nel 2012, la categoria era pressoché sconosciuta sul mercato statunitense. Oltre un decennio dopo, le bottiglie inglesi compaiono nelle carte dei ristoranti, suscitano l’interesse degli importatori e attirano investimenti da parte di grandi gruppi del vino. Secondo l’Industry Report 2025 di Wines of Great Britain, tra il 2005 e il 2024 la superficie vitata nel Regno Unito è aumentata del 510%, raggiungendo i 4.841 ettari.

Questa crescita ha contribuito ad affermare lo spumante inglese come credibile concorrente nella fascia premium, ma ha anche creato un problema commerciale di fondo. Più viti significano più uva e, col tempo, più vino finito. I produttori stanno cercando di sviluppare la domanda sui mercati esteri abbastanza rapidamente da assorbire questa produzione, soprattutto negli Stati Uniti, uno dei mercati del vino più affollati al mondo.

Per il settore delle bevande, il cambiamento ha rilevanza al di là di questa nicchia. È un primo banco di prova per capire come le nuove aree di produzione di spumanti premium possano attrarre investimenti, gestire le scorte e competere per lo spazio sugli scaffali e nelle carte dei vini con lo Champagne e altri spumanti affermati. L’esito potrebbe influenzare le strategie di prezzo, approvvigionamento e importazione degli operatori del settore.

Il clima è uno dei fattori alla base dell’ascesa della categoria. Le condizioni fresche e umide dell’Inghilterra hanno a lungo reso difficile la viticoltura, ma l’aumento delle temperature ha migliorato la regolarità delle vendemmie e reso più praticabile la produzione di spumanti. Uno studio del 2022 sui cambiamenti climatici e la viticoltura nel Regno Unito ha rilevato che entro il 2040 le regioni vinicole britanniche più calde potrebbero raggiungere una temperatura media di 17 gradi Celsius durante la stagione vegetativa, rispetto alla media di 15,7 gradi Celsius registrata tra il 1999 e il 2018. La stessa ricerca ha previsto che le regioni vinicole britanniche potrebbero trovarsi in

condizioni simili a quelle dell’annata 2018, caratterizzata da rese elevate, per oltre il 50% del tempo.

Questo profilo climatico ha contribuito a preservare l’elevata acidità che molti professionisti del vino considerano un tratto distintivo dello spumante inglese. Secondo alcuni acquirenti, lo stile piace a chi cerca freschezza e struttura, caratteristiche che possono essere più difficili da trovare quando l’aumento delle temperature incide su altre regioni.

Al tempo stesso, produttori e importatori affermano che la categoria si sta allontanando dal continuo confronto con lo Champagne, anche se il metodo tradizionale, i vitigni e i suoli gessosi alimentano il parallelo. Nick Bevan, vicepresidente esecutivo per le attività internazionali di Jackson Family Wines, ha dichiarato a SevenFifty Daily che lo spumante inglese dovrebbe essere sempre più considerato una categoria a sé, anziché una copia dello Champagne.

I progressi del settore hanno attirato capitali esterni. Champagne Taittinger ha fondato Domaine Evremond nel Kent e nel 2025 ha presentato la sua prima annata. Anche Jackson Family Wines, che aveva valutato come ampliare il proprio portafoglio di spumanti, ha concluso che l’Inghilterra offriva potenzialità a lungo termine. Sono arrivati anche investitori più piccoli, tra cui nuovi acquirenti di terreni da Londra, secondo Ana Sugrue di Sugrue South Downs.

I produttori stanno inoltre sperimentando più spesso stili e metodi di produzione. Alcuni esplorano la vinificazione naturale, mentre altri utilizzano sistemi solera per gli assemblaggi futuri. Silverhand Estate è tra le aziende che lavorano con il metodo Charmat, che potrebbe aprire la strada a spumanti più accessibili in una categoria spesso caratterizzata da volumi ridotti e lunghi affinamenti.

Con l’aumento dell’offerta, le esportazioni sono diventate più importanti. Wines of Great Britain ha dichiarato che le esportazioni globali sono cresciute del 35% tra il 2023 e il 2024. Non esistono dati ufficiali specifici sulle esportazioni verso gli Stati Uniti, ma diversi produttori e importatori hanno riferito a SevenFifty Daily che il mercato americano è diventato una priorità. Gusbourne, che ha iniziato a esportare negli Stati Uniti nel 2016, annovera il Paese tra i suoi mercati principali.

Laura Rhys, Master Sommelier e responsabile di vino, comunicazione, formazione e stile di Gusbourne, ha affermato che negli ultimi dieci anni la familiarità con la categoria è cresciuta nettamente. All'inizio, ha detto, molti americani si stupivano che in Inghilterra fosse possibile produrre vino su scala commerciale. Oggi, ha aggiunto, è più facile che i consumatori incontrino la categoria nelle carte dei ristoranti, ne sentano parlare da amici o la assaggino in occasioni di settore.

Secondo gli importatori, hanno contribuito anche i ristoranti di ispirazione inglese. Cody Stephenson, responsabile del portafoglio mondiale di Skurnik Wines and Spirits, che importa Wiston Estate, ha dichiarato a SevenFifty Daily che la crescita dei pub gastronomici britannici a New York e l'espansione negli Stati Uniti di gruppi di ristorazione londinesi come Hawksmoor, Ambassador's Clubhouse e Dishoom hanno creato un canale naturale per lo spumante inglese.

Il mercato della ristorazione resta centrale, perché spesso la categoria richiede una spiegazione al tavolo o in enoteca. Kate Hamrick Foskett, fondatrice dell'importatore Bubbles of Britain nel 2023, ha dichiarato a SevenFifty Daily che la sua strategia si è concentrata sul collocare i vini presso gli acquirenti giusti, anziché spingere sui volumi. Gli importatori descrivono lo spumante inglese come un prodotto che richiede vendita assistita: una volta versato, i consumatori possono riconoscerne lo stile, ma molti devono ancora essere convinti che l'Inghilterra meriti un posto nel dibattito sugli spumanti premium.

Questo impegno commerciale diventa sempre più urgente perché la situazione dell'offerta nel Regno Unito è peggiorata. Ana Sugrue ha dichiarato a SevenFifty Daily che la sovrapproduzione è diventata una forte fonte di pressione per il settore. L'aumento dei vigneti ha portato più uva sul mercato, facendo scendere i prezzi. Sebbene il 2024 sia stata l'annata con la resa più bassa dal 2016, è comunque risultata la quarta vendemmia più abbondante degli ultimi 10 anni, perché i vigneti piantati di recente avevano iniziato a produrre. A ciò si è aggiunto il raccolto molto consistente del 2023, lasciando molte aziende con scorte ingenti.

Dermot Sugrue ha dichiarato a SevenFifty Daily che, dopo la vendemmia 2023, le aziende avevano poca propensione ad acquistare altra uva nel 2024 e i prezzi sono scesi di circa il 50%. Ha aggiunto che la pressione è proseguita nel 2025, quando condizioni di crescita favorevoli hanno accresciuto l'offerta e, entro la fine dell'anno, i prezzi delle uve sono precipitati ai minimi storici. Nel 2026 i prezzi sono diventati più eterogenei, man mano che un numero maggiore di viticoltori e aziende stipulava contratti a prezzo fisso prima della vendemmia, ma il problema dell'eccesso di offerta non era ancora del tutto scomparso.

Nonostante i benefici, il cambiamento climatico è anche un fattore di rischio. Le rese possono ancora variare bruscamente da un'annata all'altra e la stessa instabilità meteorologica che favorisce un anno può danneggiare quello successivo. Il settore vinicolo britannico dipende inoltre da una rete in cui molte aziende acquistano le uve invece di coltivare tutti i propri vigneti. Secondo Wines of Great Britain, appena 24 produttori rappresentano l'88% delle vendite. Questa concentrazione fa sì che le difficoltà di poche grandi aziende possano ripercuotersi su viticoltori, cantine che lavorano conto terzi e fornitori.

Il mercato statunitense pone un'ulteriore sfida: il prezzo. Lo spumante inglese si colloca di solito nella fascia d'ingresso dello Champagne, a causa dei volumi ridotti, dell'indicazione dell'annata e dei lunghi affinamenti. Hamrick Foskett ha dichiarato a SevenFifty Daily che la categoria si posiziona su una fascia di prezzo premium, difficile da spiegare a clienti che conoscono già lo Champagne, il Prosecco o gli spumanti prodotti negli Stati Uniti.

Alcuni sommelier sostengono che questi vini offrano comunque un buon rapporto qualità-prezzo. Annie Shi, direttrice delle bevande da Dean's a New York, ha dichiarato a SevenFifty Daily che lo spumante inglese può offrire una qualità elevata a prezzi inferiori rispetto a quelli che potrebbe raggiungere se la categoria fosse più conosciuta. Ha spiegato di proporre Hambledon e Hattingley Valley Brut a 105 dollari nella sua carta, come alternative per gli ospiti che cercano qualcosa di distintivo senza pagare di più per etichette famose.

Un’altra questione ancora aperta riguarda il nome della categoria. I produttori hanno discusso la possibilità di adottare denominazioni più brevi e commerciali, tra cui Brit Pop e Britagne, ma nessuna ha preso piede. Bevan ha dichiarato a SevenFifty Daily che un’identità facile da ricordare potrebbe essere importante, perché Champagne è diventato non solo un toponimo, ma anche un potente sinonimo globale di spumante premium.

Per ora, lo spumante inglese gode di slancio, credibilità e crescente visibilità negli Stati Uniti. Ha anche più vigneti, più bottiglie e maggiori pressioni finanziarie rispetto a qualche anno fa. La capacità della categoria di trasformare il prestigio in acquisti ripetuti determinerà non solo le sorti dei viticoltori e delle aziende vinicole inglesi, ma anche quanto acquirenti, importatori e gruppi di ristorazione saranno disposti a puntare su un’altra regione di spumanti premium in un mercato sempre più competitivo.