vinetur

L’eccesso di offerta di vino Napa raggiunge anche le bottiglie da oltre 200 dollari

Dal 2021 le offerte di bottiglie tra 200 e 500 dollari sono aumentate dell’82%, mentre l’interesse per i vini premium di Napa è in calo

giovedì 26 novembre 2026



L’eccesso di offerta di vino della Napa Valley ha raggiunto anche il segmento di alta gamma: dal 2021 le inserzioni al dettaglio di bottiglie con prezzi superiori a 200 dollari sono aumentate nettamente, mentre l’interesse degli acquirenti si è indebolito. È

quanto emerge da due serie di dati distinte, pubblicate a novembre da Wine-Searcher e Terrain, il braccio di ricerca dell'istituto di credito agricolo American AgCredit.

Il cambiamento è significativo perché si riteneva che le etichette di punta di Napa fossero più al riparo dall'accumulo di scorte che interessa i vini meno costosi. I dati più recenti suggeriscono invece che lo squilibrio tra domanda e offerta è ormai visibile a ogni livello di prezzo, comprese alcune delle bottiglie più costose della valle. È un dato rilevante per il settore delle bevande, perché le pressioni nella fascia premium possono influire su prezzi, margini e decisioni d'acquisto di distributori e rivenditori, non solo per i vini di Napa, ma anche per gli altri prodotti che competono per lo spazio limitato sugli scaffali e per la spesa dei consumatori.

Martedì 24 novembre, Wine-Searcher ha pubblicato i dati della propria piattaforma, che mostrano quasi 400.000 offerte al dettaglio di vini di Napa da parte di commercianti di tutto il mondo. Si tratta di circa il 33% in più rispetto al 2021. Nello stesso periodo, le ricerche di vini di Napa sulla piattaforma sono diminuite del 13% e la quota di Napa sul totale delle ricerche di vino su Wine-Searcher è calata ogni anno per cinque anni, passando dal 7% nel 2021 a poco più del 5% nel 2026.

L'aumento dell'offerta è stato ancora più marcato nella fascia alta del mercato statunitense. Wine-Searcher ha riferito che dal 2021 il numero di offerte di vini di Napa con prezzi superiori a 500 dollari a bottiglia è salito del 79%. Le inserzioni di vini tra 200 e 500 dollari sono aumentate dell'82% nello stesso periodo. Le ricerche sono diminuite in entrambe le fasce di prezzo.

La tendenza emerge anche dall'andamento delle singole etichette. Secondo Wine-Searcher, il numero di commercianti statunitensi che proponevano Shafer Hillside Select era più che raddoppiato rispetto a cinque anni prima. Anche Caymus Special Selection aveva registrato un raddoppio, mentre le offerte di Heitz Martha's Vineyard erano quasi triplicate.

Finora la tensione si è manifestata più chiaramente nella disponibilità che nei prezzi esposti. Wine-Searcher ha riferito che, da un anno, i prezzi medi richiesti nella vendita al dettaglio statunitense sono rimasti pressoché stabili in tutte le fasce monitorate. Nell'arco di cinque anni, i prezzi degli stessi vini sono aumentati del 6%-13%, meno

dell’inflazione: in termini reali, quindi, sono più bassi.

Nella fascia più alta del mercato, l’andamento dei prezzi è stato contrastante. Opus One è rimasto il vino di Napa più cercato sulla piattaforma ogni anno dal 2021 e il suo prezzo medio è salito da 398 a 490 dollari. Il prezzo medio di Harlan Estate è aumentato del 10% nell’arco di un anno, raggiungendo 1.743 dollari. Screaming Eagle ha seguito la tendenza opposta: dal 2021 il suo prezzo medio è sceso del 23%, attestandosi intorno a 3.690 dollari.

L’interesse dei consumatori si è spostato verso le bottiglie di Napa meno costose. Wine-Searcher ha riferito che nel 2026 i vini sotto i 50 dollari sono stati l’unica fascia a registrare un aumento delle ricerche, cresciute del 22%.

Un secondo insieme di dati segnala lo stesso problema più generale da un’altra parte della filiera. Il 9 novembre Terrain ha pubblicato le sue previsioni per Napa per il 2027, basate sui dati di vendita e produzione anziché sulle inserzioni al dettaglio. L’analista Chris Bitter ha affermato che la vendemmia 2023 è stata una delle più abbondanti mai registrate a Napa e che la produzione nei due anni successivi è rimasta sostanzialmente in linea con la media storica decennale. Secondo la sua analisi, per smaltire quanto già prodotto la valle dovrebbe probabilmente produrre meno di quella media; è inoltre probabile che l’eccedenza si protragga per un altro paio d’anni.

I dati di vendita di Terrain descrivono un mercato rimasto per lo più stabile. I volumi di vendita fuori dai locali di consumo, misurati da NielsenIQ, sono diminuiti del 9% nei 12 mesi terminati a giugno 2024, del 2% nel periodo conclusosi a giugno 2025 e sono aumentati dell’1% nel periodo terminato a giugno 2026. Le consegne dei distributori sono calate più delle vendite al dettaglio: ciò indica che, per ridurre le scorte, i rivenditori continuavano ad acquistare meno vino di Napa di quanto ne vendessero.

Il modesto miglioramento dei volumi è stato accompagnato da prezzi più bassi. Terrain ha riferito che i marchi facevano affidamento sugli sconti e sull’afflusso di vini a marchio privato economici, fattori che hanno ridotto il prezzo medio a bottiglia e compresso i margini. I ricavi delle vendite dirette ai consumatori sono diminuiti del 2%, secondo i dati di Community Benchmark citati nelle previsioni.

«C’è molto vino in circolazione», ha dichiarato Bitter nel rapporto. «Lo percepiamo tutti e i prezzi sono sotto pressione».

Le due serie di dati non misurano la stessa cosa. Wine-Searcher monitora le inserzioni dei commercianti e le ricerche dei consumatori: il conteggio delle inserzioni è globale, mentre il dettaglio per fascia di prezzo riguarda gli Stati Uniti. Terrain rileva invece le vendite statunitensi fuori dai locali di consumo, i movimenti dei distributori, le vendite dirette e la produzione di Napa. Entrambe, tuttavia, indicano la stessa situazione: sul mercato c’è più vino di Napa di quanto gli acquirenti riescano ad assorbire e l’accumulo seguito all’abbondante vendemmia del 2023 non è ancora stato smaltito.

I dati suggeriscono inoltre che le pressioni non derivano da un improvviso crollo della domanda. Le vendite al dettaglio sono deboli o stabili, ma non calano abbastanza rapidamente da spiegare da sole l’eccesso di scorte. Il problema sembra piuttosto dipendere da una combinazione di produzione elevata, acquisti più lenti da parte di distributori e rivenditori e spostamento dei consumatori verso bottiglie meno costose.

Per i produttori, questo può comportare una maggiore dipendenza dalle promozioni per vendere il vino. Per distributori e commercianti può tradursi in un periodo più lungo di acquisti prudenti, soprattutto nelle categorie più costose, dove le inserzioni sono aumentate più rapidamente mentre le ricerche continuano a diminuire. Terrain prevede che nel 2027 le vendite attraverso il sistema a tre livelli rimarranno sostanzialmente stabili; gli eventuali aumenti potrebbero arrivare soprattutto dalle vendite dirette, una volta che i rivenditori avranno terminato di ridurre le scorte.