

Il nuovo volto del vino: tra crisi dei consumi e rivincita degli under-35

scritto da Emanuele Fiorio | 3 Maggio 2026



Il settore vitivinicolo globale affronta una fase di profonda mutazione: a fronte di una contrazione dei volumi, i giovani consumatori under 35 emergono come potenziali pilastri del mercato. Tra inflazione e consapevolezza, questa generazione guida la transizione verso prodotti premium, bollicine e alternative no/low alcohol, trasformando una crisi strutturale in un'opportunità di rinnovamento qualitativo e sostenibile per l'intero comparto.

Il mondo del vino si trova oggi a un bivio storico. Se guardiamo ai numeri nudi e crudi, il quadro appare complesso: tra il 2019 e il 2024, il volume totale di vini fermi e spumanti si è **contratto del 15%**, colpendo pilastri del settore

come Stati Uniti, Italia, Francia, Germania e Regno Unito. Eppure, scavando sotto la superficie di questa recessione, emerge una metamorfosi profonda. Non siamo di fronte a un semplice declino, ma a un radicale cambio di pelle.

Una ciclone economico e geopolitico

L'anno 2025 è stato segnato da un clima di incertezza che ha morso profondamente la fiducia dei consumatori. Secondo i dati preliminari di **IWSR**, il consumo globale di alcol è calato del **2% in volume** e del **4% in valore**. A pesare sono stati l'inflazione persistente, l'instabilità politica e, non ultimo, l'impatto di dazi incrociati che hanno frenato gli scambi commerciali.

Marten Lodewijks, Presidente di IWSR, non usa giri di parole: "Il 2025 è stato un ambiente commerciale particolarmente difficile per l'industria delle bevande alcoliche. Oltre alle sfide economiche, l'imposizione di ampi dazi statunitensi e le successive misure di ritorsione hanno causato gravi interruzioni in tutto il settore." A questo si aggiunge un cambiamento culturale: la crescente attenzione alla **salute e al benessere**, che spinge molti verso la moderazione.

La "scossa" dei giovani consumatori

In questo scenario apparentemente grigio, la luce arriva dai consumatori più giovani, quelli nella fascia dai 18-21 ai 34 anni (LDA-34). In mercati chiave come il Regno Unito e la Germania, questi rappresentano ormai il **22% dei consumatori di vino**, salendo al 23% negli USA e toccando punte del 27% in Svezia. Non si tratta solo di un ricambio generazionale numerico, ma qualitativo. I giovani sono più curiosi, fiduciosi e propensi a spendere per prodotti di fascia alta.

Dan Mettyear, Head of Research EMEA di IWSR, osserva: "I segmenti di età LDA-34 stanno crescendo in diversi mercati chiave, rimodellando le abitudini di consumo e offrendo nuove

opportunità di crescita. Questi consumatori mostrano un maggiore coinvolgimento, sperimentazione e apertura verso nuovi stili e formati.”

Bollicine, no/low e mercati emergenti

Se il vino fermo tradizionale soffre, altri segmenti godono di ottima salute. Lo spumante continua a sfidare la tendenza negativa grazie ad una mutazione del consumo: le bollicine non sono più dedicate esclusivamente alle grandi occasioni, ma vengono consumate per il piacere quotidiano.

Parallelamente, le alternative **no-alcol e a basso contenuto alcolico**, insieme ai prodotti focalizzati sulla **sostenibilità**, stanno guadagnando quote di mercato sempre più significative.

Anche la geografia del vino sta cambiando. Mentre i mercati maturi faticano, Paesi come **India e Sudafrica** hanno registrato crescite sia in volume che in valore nel 2025. Insieme a Stati Uniti e Germania, l'India ha contribuito ad aggiungere quasi **10 milioni di nuovi consumatori** di vino negli ultimi anni.

La resilienza “premium”

Nonostante la sensibilità al prezzo sia aumentata a causa del caro-vita, la voglia di qualità non è svanita. La **premiumisation** rimane resiliente: i consumatori bevono meno, ma meglio.

Come sottolineato da Luke Tegner, Head of global consulting di IWSR, la tendenza al premium è stata leggermente frenata dalla sensibilità ai prezzi, ma non inibita. In definitiva, l'industria si sta evolvendo verso un modello più consapevole, dove la **qualità, l'innovazione e il coinvolgimento emotivo** dei nuovi consumatori contano molto più dei grandi volumi del passato.

Punti chiave:

1. **Calo strutturale dei volumi:** tra il 2019 e il 2024 il mercato del vino ha registrato una **contrazione del 15%**, influenzata da pressioni economiche e geopolitiche.
2. **Protagonismo dei giovani LDA-34:** i consumatori sotto i 35 anni rappresentano ormai oltre il **22% dei bevitori** in mercati chiave come USA, UK e Germania.
3. **Resilienza del segmento premium:** nonostante il caro-vita, i consumatori mostrano una maggiore **propensione alla spesa per vini di alta qualità**, a discapito dei prodotti economici.
4. **Boom di bollicine e no/low alcohol:** lo spumante e le bevande a basso contenuto alcolico **sfidano il trend negativo**, intercettando la domanda di convivialità e benessere.
5. **Espansione dei mercati emergenti:** nazioni come **India e Sudafrica** mostrano segnali di crescita controtendenza, aggiungendo milioni di nuovi consumatori al settore.