Il consumo di vino cala di 900 milioni di litri nel 2025: cambiano stili, prezzi e territori

scritto da Veronica Zin | 11 Settembre 2026

Nel 2025 il consumo mondiale di vino registra un calo di circa 900 milioni di litri, con il Brasile unico grande mercato in crescita. La contrazione, strutturale e non legata a un solo anno, ridisegna il settore su tre fronti: gli stili preferiti, la distribuzione dei prezzi e il peso della territorialità, con il caso australiano come esempio utile di lettura.

Nel 2025 il consumo mondiale di vino è diminuito di circa 900 milioni di litri secondo IWSR, con il Brasile come unico mercato in crescita tra i primi venti al mondo per dimensione. Questo dato, riportato da Wine Australia (*How has the*

Australian wine retail market performed in the past 12 months?) se preso da solo, **racconta solo metà della storia**.

Le stime non sono peraltro univoche: l'Organizzazione Internazionale della Vigna e del Vino (OIV) calcola per lo stesso anno un calo più contenuto, pari al 2,7%, per un totale di 208 milioni di ettolitri consumati a livello globale, come riportato nell'articolo di just-drinks – Wine consumption fell again in 2025, OIV says.

La differenza tra le due rilevazioni è un promemoria utile: anche misurare la contrazione del mercato non è un esercizio semplice.

Al di là delle differenze metodologiche, la direzione è la stessa da tempo. Secondo l'OIV il consumo globale di vino è sceso del 14% rispetto al 2018, un arco temporale che esclude quindi la sola fase pandemica come causa. IWSR va oltre e prevede un ulteriore calo del 14% da qui al 2035, con i volumi che inizieranno a stabilizzarsi solo dopo il 2031, come riportato nel comunicato IWSR, *Global beverage alcohol to drop further before recovering*. Si tratta quindi di una **contrazione strutturale, non di un fenomeno congiunturale legato a un singolo anno.**

Il caso australiano come test su scala ridotta

Dentro questo quadro, il mercato australiano offre un'osservazione utile proprio perché si discosta dalla media. Wine Australia scrive che il calo di vino in Australia si è fermato al 3%, un dato relativamente modesto se confrontato con il contesto globale. Il dettaglio più interessante riguarda però la composizione del calo: **nel retail off-trade è stata la birra a trainare la flessione complessiva degli alcolici**, sia in volume sia in percentuale, mentre il vino ha registrato la contrazione percentuale minore tra le categorie, con una riduzione in volume assoluto **paragonabile a quella di**

superalcolici e RTD.

Il primo spostamento: cambia lo stile, non solo il volume

Il primo asse lungo cui si ridistribuisce la domanda riguarda lo stile del vino. In Australia le vendite retail mostrano una crescita per il bianco fermo e lo spumante in bottiglia, oltre che per il rosé fermo, mentre il rosso in bottiglia continua a perdere terreno. Il fenomeno non è isolato: a livello globale IWSR rileva che il rosso ha perso in media il 4% di volume all'anno dal 2017, mentre bianco e rosé sono calati più moderatamente, intorno al 2% annuo, e lo spumante è addirittura cresciuto dell'1% l'anno nello stesso periodo.

A questo si aggiunge la crescita del segmento no e low alcohol, che nel 2025 ha registrato un incremento globale del 9% in volume secondo IWSR, trainato soprattutto da motivazioni legate alla salute, come riportato nell'articolo di The Drinks Business (No and low alcohol and functional drinks surge – but not for the same *reasons*).

Il secondo spostamento: non premiumizzazione ma polarizzazione

Il secondo asse riguarda il prezzo, ed è forse quello che più si presta a essere letto in modo semplicistico. In Australia il calo delle vendite si concentra quasi interamente nella fascia tra 6 e 9,99 dollari a bottiglia, in flessione del 9% in volume, mentre le altre fasce restano relativamente stabili e la fascia più bassa cresce leggermente. Non si tratta quindi di un abbandono generalizzato delle fasce economiche, né di una migrazione diffusa verso l'alto.

Un pattern simile emerge in altri mercati maturi. Negli Stati Uniti alcuni operatori descrivono un progressivo **assottigliamento della fascia intermedia**, in cui

la bottiglia da 12 dollari perde terreno sia rispetto a proposte più economiche sia rispetto a etichette da 30 dollari in su percepite come esperienza, come riportato nell'articolo di Highway 29 Creative, *2026* Wine Market Trends: 5 Shifts Reshaping US Wine Marketing. In parallelo, un'analisi di Terrain osserva che i segmenti premium e luxury restano relativamente protetti dalle pressioni strutturali del mercato, perché la loro base di consumatori è più solida dal punto di vista del reddito disponibile, come riportato nell'articolo di Terrain, Economy*Continues* to Press Wine Market.

La lettura più coerente con questi dati non è quindi **una premiumizzazione uniforme, ma una polarizzazione tra gli estremi della fascia di prezzo.**

Il terzo spostamento: la geografia conta, ma non ovunque nello stesso modo

Il terzo asse riguarda l'identità regionale del prodotto. In Australia le denominazioni premium mostrano una crescita a doppia cifra in alcuni casi, con Riverina a +15%, King Valley a +12% e Yarra Valley a +9%, mentre il calo si concentra quasi interamente nella categoria generica South-Eastern Australia, la più grande per volume e la più economica. Il dato suggerirebbe una preferenza crescente per vini con un'origine ben definita rispetto alle offerte multiregionali generiche.

I dati italiani, tuttavia, invitano a maggiore cautela prima di generalizzare questa lettura. Nel primo trimestre del 2025 il mercato off-trade italiano ha visto le denominazioni DOP soffrire più delle IGP, un andamento opposto rispetto a quello osservato in Australia, come riportato nell'articolo di Nomisma Wine Monitor – Vino Italia 2025: vendite off-trade in calo nel primo trimestre. La territorialità sembra quindi **pesare in modo diverso a seconda del mercato e della fascia di prezzo** in cui si colloca, più che rappresentare un

vantaggio competitivo automatico e trasversale.

In generale, i dati raccontano un mercato del vino che si contrae, ma non in modo uniforme: cambiano gli stili premiati, si polarizzano le fasce di prezzo, e il valore della territorialità dipende dal contesto in cui viene misurato. Resta da capire se questi spostamenti convergeranno in un nuovo equilibrio strutturale o se continueranno a procedere in direzioni diverse a seconda del mercato. Per produttori e operatori, la domanda rilevante non è più soltanto quanto si venderà, ma quale vino, a quale prezzo e da quale territorio.

Punti chiave

1. **Calo strutturale**: il consumo mondiale di vino scende del 14% dal 2018 e IWSR prevede un ulteriore 14% entro il 2035.
2. **Stili in movimento**: bianco, spumante e rosé guadagnano terreno mentre il rosso perde volumi in modo costante ogni anno.
3. **Prezzi polarizzati**: la fascia media tra 6 e 10 dollari soffre di più, mentre gli estremi economico e premium restano stabili.
4. **Territorialità variabile**: in Australia le denominazioni premium crescono a doppia cifra, mentre in Italia le DOP soffrono più delle IGP.
5. **No e low alcohol in crescita**: il segmento cresce del 9% a livello globale, spinto soprattutto da motivazioni legate alla salute.