Cina, il Sauvignon Blanc di Marlborough crolla a 5 euro: scatta la guerra dei prezzi

scritto da Emanuele Fiorio | 28 Agosto 2026

Il Sauvignon Blanc di Marlborough, un tempo simbolo di eleganza in Cina, oggi si trova sugli scaffali a meno di cinque euro. Tra vendemmie record, dazi americani e una corsa al ribasso tra importatori, il vino neozelandese conquista volumi ma mette a rischio la propria reputazione premium. Un mercato in piena trasformazione, tra opportunità e incognite.

C’è un paradosso che sta attraversando in questi mesi il mercato cinese del vino: più il Sauvignon Blanc di Marlborough conquista consumatori, più il suo prezzo si sgretola. Un bicchiere che fino a pochi anni fa era sinonimo di eleganza e ristorazione di livello oggi si trova sugli scaffali della grande distribuzione a poco più di **5 euro a bottiglia**,

complice un’ondata di importazioni che sta ridisegnando gli equilibri dell’intera categoria.

Nel primo semestre 2026 la Cina ha importato 3.600.075 litri di vino neozelandese, con una crescita del 59,94% rispetto allo stesso periodo dell’anno precedente. Il valore delle importazioni è salito del 18,55%, arrivando a 23,53 milioni di dollari. È il terzo anno consecutivo di crescita per il vino neozelandese in Cina, con un ritmo che, anziché rallentare, sta accelerando.

Dietro questi numeri, però, si nasconde una trasformazione profonda del **posizionamento del prodotto**. Il Sauvignon Blanc di Marlborough, che un tempo raramente scendeva sotto i 200 renminbi (circa 25,70 euro) a bottiglia, oggi può essere acquistato anche a **39,90 renminbi**, appena 5,13 euro.

Dagli scaffali premium al carrello della spesa quotidiana

Un’analisi condotta da Vino Joy News sulle principali piattaforme di vendita al dettaglio cinesi ha individuato **numerose etichette di Marlborough sotto i 60 renminbi (7,70 euro).** Da **Freshippo**, la catena di proprietà Alibaba, la linea a marchio proprio Mingpin Marlborough Origin Sauvignon Blanc viene venduta a 58 renminbi, con punte al ribasso di 51,04 renminbi per gli iscritti al programma Freshippo X. Sulla piattaforma di instant retail **Pupu Supermarket**, l’etichetta privata Great Choice Marlborough Sauvignon Blanc costa 49,90 renminbi (6,40 euro), che scendono a 46,90 per i soci. Ancora più aggressiva la promozione registrata su **Jiu Xiao Er**, piattaforma di consegna rapida di alcolici, dove una bottiglia di Lunazure Bay Marlborough Sauvignon Blanc è stata acquistata a **39,90 renminbi** (5,13 euro) grazie ad uno sconto della piattaforma stessa.

Un decennio fa la regione di Marlborough era sinonimo di vino bianco secco di fascia medio-alta, dominata da piccole cantine

i cui vini superavano comunemente i 100 renminbi (12,80 euro), con etichette blasonate come Cloudy Bay capaci di toccare i 200-300 renminbi. Quella struttura dei prezzi, spiega l'inchiesta, si è ormai in gran parte dissolta.

A innescare la rottura sarebbe stato **Sam's Club**, la catena di vendita all'ingrosso su base associativa, che con il suo Marlborough Sauvignon Blanc a marchio proprio venduto a 66,90 renminbi (circa 8,60 euro) – quarto bianco più venduto in Cina nel suo assortimento – ha aperto la strada ad altri grandi retailer, spingendoli ad adottare modelli di approvvigionamento diretto analoghi.

Il vino sfuso imbottigliato in Cina

Alcuni importatori si sono spinti oltre, ricorrendo a **vino sfuso importato e imbottigliato direttamente in Cina** – una pratica finora inusuale per una regione tradizionalmente associata a vini d'annata imbottigliati in cantina. Su Douyin, la versione cinese di TikTok, due bottiglie del marchio Symealtu Estate Marlborough Sauvignon Blanc vengono proposte a 59 renminbi (7,58 euro); la retroetichetta cinese riporta un numero di licenza di produzione alimentare nazionale, segno che il vino è stato imbottigliato in loco anziché importato nella confezione originale.

Raccolto record e domanda incerta: le cause della discesa

Secondo Cai Lei, responsabile vendite in Cina per il produttore neozelandese Babich, il crollo dei prezzi nasce dall'incontro tra un'offerta abbondante e una domanda meno prevedibile del previsto. **La vendemmia 2025 in Nuova Zelanda è stata da record, con circa 521.000 tonnellate di uva raccolte, in aumento del 31% rispetto all'anno precedente**, secondo i dati di New Zealand Winegrowers – una delle annate più abbondanti nella storia recente del Paese.

A complicare il quadro è arrivata, nell'aprile 2025, l'introduzione da parte degli **Stati Uniti di un dazio base del 10% sulla maggior parte dei beni importati**, (compresi i beni neozelandesi) che ha reso più incerto lo sbocco verso quello che resta il primo mercato di esportazione del Paese. *"Negli ultimi anni molti acquirenti cinesi sono andati in Nuova Zelanda in cerca di vino"*, ha raccontato Cai Lei a Vino Joy News. *"Alcune cantine erano persino pronte a smaltire il vino sfuso: piuttosto che gettarlo, hanno scelto di venderlo a basso costo, e così i prezzi hanno continuato a scendere."*

Le etichette più economiche sul mercato, precisa Cai, non sono quasi mai quelle dei marchi affermati, restii a compromettere il proprio posizionamento di lungo periodo, quanto piuttosto vini destinati al cosiddetto **modello "small-label"**: prodotti che lasciano il Paese d'origine con un'etichettatura essenziale per poi ricevere, in zona franca, un **packaging personalizzato secondo le richieste del singolo distributore o canale di vendita.** Un modello che consente di creare prodotti esclusivi per canale, ma che può anche incoraggiare sconti aggressivi quando le vendite non rispettano le attese.

Wu Yonglei, General Manager del distributore Fond Wine con sede a Xiamen, descrive il fenomeno come una dinamica ricorrente: *"È una classica forma di competizione in stile cinese. Il Sauvignon Blanc neozelandese era costoso; quando la tendenza del vino bianco secco è esplosa e Marlborough è diventata popolare, alcuni importatori cinesi si sono lanciati sul mercato senza una strategia chiara, scoprendo poi che* ***la domanda non era così forte come previsto, e sono corsi a liquidare le scorte."***

Evoluzione naturale: da nicchia premium a consumo di massa

Non tutti leggono la discesa dei prezzi come un segnale negativo. Per **New Zealand Winegrowers**, l'associazione dei

produttori, si tratta piuttosto dell'evoluzione naturale di una categoria che sta passando da nicchia premium a consumo di massa. *"Un decennio fa il Sauvignon Blanc neozelandese si consumava soprattutto nella ristorazione di alto livello e si vendeva attraverso rivenditori specializzati, con filiere lunghe e ricarichi elevati",* spiega Vanessa Wu, responsabile del mercato cinese per l'associazione. *"Oggi il vino bianco rappresenta l'88% delle esportazioni di vino neozelandese verso la Cina, mentre i volumi importati continuano a crescere. Con l'ampliarsi della base di consumatori, si allarga naturalmente anche la gamma dei prezzi."*

Secondo Wu, l'approvvigionamento diretto da parte di catene come Sam's Club e Freshippo, insieme alla rapida crescita dell'instant retail, ha reso la **distribuzione più efficiente riducendo i costi di intermediazione**, mentre la crescente popolarità del vino bianco ha attirato nuovi importatori e intensificato la concorrenza di Paesi come Australia e Sudafrica. Wu sottolinea comunque che **la qualità resta il fondamento della reputazione di Marlborough**: *"I vini entry-level costruiscono i volumi, quelli premium costruiscono la fedeltà di lungo periodo del consumatore. Insieme sostengono una categoria sana."*

Margini ancora positivi, anche sotto i 50 renminbi

Nonostante il crollo dei prezzi al dettaglio, diversi importatori assicurano che il margine resta interessante. Nine Coast, tra i maggiori importatori cinesi di vino sfuso e fornitore chiave sia di prodotti small-label sia di vino sfuso di Marlborough, riesce a comprimere i costi grazie alla propria scala d'acquisto.

Zhang Haixiao, amministratore delegato della controllata commerciale Vin Mansion, ha dichiarato che il costo di un Sauvignon Blanc di Marlborough small-label può scendere a poco

più di 20 renminbi (2,57 euro) a bottiglia, mentre per il **vino importato sfuso e imbottigliato in Cina il costo può arrivare fino a 17 renminbi (2,18 euro).** Margini, secondo Zhang, che in alcuni casi superano quelli di molte birre.

Un quadro confermato da Hong Boyong, amministratore delegato di Pran Cellar, secondo cui il prezzo all'ingrosso del Sauvignon Blanc di Marlborough è ormai sceso sotto i **30 renminbi (3,85 euro)** a bottiglia: *"La cosa fondamentale è che ai consumatori piace. Prezzi più accessibili possono anche allargare la base di consumatori del Sauvignon Blanc e più in generale della categoria dei bianchi secchi."*

Per Wu Yonglei, Marlborough Sauvignon Blanc viene ormai trattato sempre più come un **prodotto di largo consumo** che come un vino di marca in senso tradizionale: *"Abbiamo iniziato a importarlo l'anno scorso con un obiettivo chiaro: trovare vini dal buon rapporto qualità-prezzo, packaging accattivante e stile facile da bere. Consigliamo ai distributori di trattenere solo un margine ragionevole: il consumatore deve percepire un prezzo abbastanza accessibile da provarlo, apprezzarlo e poi riacquistarlo."*

Secondo Zhang, i grandi rivenditori e le piattaforme di delivery, forti di filiere più solide e maggiore potere di mercato, possono spingere i prezzi fino a 39 renminbi a bottiglia, mettendo inevitabilmente sotto pressione i piccoli operatori. Ma la capillarità non è tutto: **la Cina non ha ancora sviluppato una percezione condivisa di quanto debba costare il vino, e questo lascia spazio** a piccoli e medi commercianti per competere attraverso reti distributive regionali e relazioni dirette con la clientela. *"Sam's Club ha senza dubbio l'influenza maggiore, perché il suo prezzo funge da benchmark per il mercato"*, conclude Zhang. Ma oggi vende il suo vino a 66,9 renminbi (8,60 euro) a bottiglia: questo lascia ancora spazio ai canali distributivi tradizionali e alle piccole e medie imprese per sopravvivere. Dopotutto, non ha ancora portato il prezzo fino a 39 renminbi (5 euro).

Punti chiave:

1. **Import in forte crescita**: +59,94% nel primo semestre 2026, con la Cina che ha importato 3,6 milioni di litri di vino neozelandese per 23,53 milioni di dollari.
2. **Prezzi in caduta libera**: il Sauvignon Blanc di Marlborough, un tempo sopra i 200 renminbi, si trova oggi anche a 39,90 renminbi.
3. **Raccolto record**: la vendemmia 2025 in Nuova Zelanda (+31% sull'anno precedente) ha aumentato drasticamente l'offerta disponibile.
4. **Nuovi modelli distributivi**: il vino sfuso imbottigliato in Cina e il modello "small-label" stanno accelerando la discesa dei prezzi al dettaglio.
5. **Margini ancora sostenibili**: nonostante i ribassi, i costi compressi (fino a 17 renminbi a bottiglia) garantiscono profitti superiori a quelli di molte birre.