

Australia, dazi cinesi: conseguenze su espansione vigneti e valore terreni

scritto da Emanuele Fiorio | 16 Giugno 2021



La mancanza di manodopera occasionale per la vendemmia si sta rivelando un problema per i produttori di vino ed in prospettiva i prezzi dell'uva quest'anno saranno inferiori a quelli del 2020.

“È chiaro che **il mercato sta assumendo un atteggiamento attendista**, in particolare sulle questioni riguardanti la disputa commerciale con la Cina”, afferma Tim Altschwager, direttore nazionale di Colliers, specialista in agribusiness e vigneti.

“Il primo trimestre 2021 è stato positivo, tuttavia c'è la percezione che i valori scenderanno a causa dei dazi cinesi”, ammette Altschwager, che sta vendendo il vasto portafoglio di cantine, vigneti, stock e marchi del gruppo McWilliam's Wines, gruppo storico recentemente acquisito per circa il 75% da Calabria Family Wines.

“Il mercato sta ancora valutando le potenziali implicazioni e sta assumendo una visione conservativa. È probabile che gli **investimenti nel settore rallentino fino al 2021**, ma gli investitori e gli operatori che hanno una visione a lungo termine continueranno ad essere attivi”.

Come sottolinea Larry Schlesinger di commercialrealestate.com.au, dall'inizio della pandemia le **grandi transazioni commerciali di vigneti sono state poche e distanti** tra loro.

Alcune che spiccano includono la vendita della rinomata tenuta Bass Phillip a South Leongatha, Gippsland, sede del pinot nero più costoso d'Australia. È stata acquistata da un gruppo di investitori che comprendeva il produttore di vino borgognone Jean-Marie Fourrier, l'uomo d'affari di Singapore Soo Hoo Khoon Peng e il venture capitalist di Hong Kong/San Francisco Kent Ho.

La società Herron Todd White, nel rapporto immobiliare di marzo 2021, ha sottolineato che c'è stata **meno attività nel settore della produzione di vino e uva** e Tim Lane, direttore nazionale del settore agribusiness ribadisce: “Tutti i coltivatori con piani di espansione sono per ora attendisti, a causa delle preoccupazioni legate alla **riduzione dei prezzi, all'export, alla mancanza di lavoratori disponibili per la vendemmia e alla possibilità reale che alcune partite possano rimanere invendute**”.

Il broker di vigneti e cantine Toby Langley, di Langley & Co, sta vendendo due aziende vinicole per conto di Accolade, una delle più grandi aziende vinicole del paese, proprietà della società di private equity The Carlyle Group. Si tratta dell'azienda vinicola Petaluma, il cui prezzo oscilla tra i 6 e i 10 milioni di dollari e della storica Krondorf che dovrebbe essere venduta per più di 3 milioni di dollari.

Nonostante tutto, Langley afferma che i prezzi stanno tenendo:

“Il mercato è stabile, con livelli ragionevoli di domanda e uno stock limitato disponibile, la domanda è abbastanza buona nelle regioni chiave di South Australia, Victoria, Western Australia e Tasmania”.

Tim Altschwager, direttore nazionale di Colliers, sta vendendo la Stonehaven Winery e Norfolk Rise Wines sulla Limestone Coast di SA. Secondo Altschwager i vigneti di qualità premium con impianti di produzione su larga scala e marchi ben posizionati in regioni vinicole riconosciute, hanno ancora una buona appetibilità sul mercato.

“Ci sono essenzialmente **due tipi di acquirenti attivi**: private equity, **investitori privati e istituzionali** che cercano di acquistare grandi proprietà con un contratto d'affitto a lungo termine o un rapporto di lavoro con un operatore del settore vinicolo; oppure **operatori vinicoli affermati** che cercano di espandere le loro proprietà”, sottolinea Altschwager.

Un esempio di investimento istituzionale è quello del fondo sovrano neozelandese NZ Superannuation Fund che, nel dicembre dello scorso anno, ha acquistato quattro vigneti a Marlborough per 31 milioni di dollari da Yealands Wine Group.

In Australia, un grande problema rimane la **mananza di manodopera occasionale per raccogliere l'uva**. Prima della pandemia, i backpackers con visti temporanei hanno aiutato a riempire questo vuoto, ma con la chiusura delle frontiere internazionali, quel bacino di lavoratori è scomparso.

Secondo il Dipartimento dell'Agricoltura australiano (ABARES): **“L'offerta di lavoratori d'oltremare con visti Working Holiday Maker è diminuita significativamente** in seguito all'introduzione delle misure di contenimento COVID-19, che hanno limitato i viaggi internazionali. Il numero è sceso del 64% nel 2020 a circa 61.000 unità”.

Il problema più grande, però, rimane quello dei dazi cinesi. La Cina rappresenta l'82% della domanda di vini shiraz e

cabernet esportati.

Andrew Calabria, titolare della Calabria Family Wines e presidente della Riverina Winemakers Association, sottolinea: “La notizia dei dazi fino al 212% sul vino australiano è stata devastante per la nostra industria, ma è ancora troppo presto per prevedere quali saranno le conseguenze concrete e precise”.