

Gli acquirenti asiatici hanno superato il 18% del mercato del vino pregiato.

scritto da Roberto Serra | 17 Aprile 2026



La quota di mercato è trainata da Borgogna, Champagne e Toscana, con gli Stati Uniti e l'Europa in calo.

Un sorpasso storico, annunciato dai numeri nella settimana del 17 aprile 2026. Secondo i dati della piattaforma di riferimento globale [Liv-ex \(London International Vintners Exchange\)](#), i compratori asiatici hanno rivendicato il 18,0% del valore totale scambiato, **un dato che segnala un concreto spostamento del baricentro del mercato.** Contemporaneamente, gli acquirenti tradizionali degli Stati Uniti, del Regno Unito e dell'Unione Europea hanno tutti ceduto terreno, confermando una tendenza che va ben oltre una fluttuazione settimanale.

Il Sorpasso Asiatico: Un Dato che Cambia le Regole

L'analisi settimanale di Liv-ex, la borsa globale per il commercio del vino con oltre 600 membri, ha fornito un'istantanea chiara di un'evoluzione in atto. La quota del 18,0% del valore scambiato detenuta dagli acquirenti asiatici non è un picco isolato, ma il punto di arrivo di una traiettoria osservata con attenzione da oltre un anno. Già a febbraio 2025, stando a un [report di Wine Intelligence](#), Liv-ex osservava un aumento costante degli acquisti asiatici, particolarmente concentrati sui vini di Borgogna. Questa tendenza ha trovato una conferma esplosiva a maggio 2025, quando il valore degli acquisti dall'Asia è cresciuto del 10,1% rispetto ad aprile e del 25,2% rispetto allo stesso mese del 2024. Il dato della scorsa settimana consolida dunque una crescita strutturale, indicando che **la domanda asiatica sta diventando un pilastro**, non più solo una componente variabile, del mercato del vino d'investimento.

Questo shift epocale ridisegna la geografia della domanda. Per decenni il mercato secondario dei vini pregiati è stato saldamente guidato dai palati e dai portafogli di Europa e Nord America, con il Regno Unito fulcro logistico e finanziario. L'ascesa degli acquirenti asiatici, che oggi rappresentano quasi un quinto del valore scambiato su una piattaforma che fa da barometro mondiale, impone una rilettura delle strategie commerciali, delle politiche di distribuzione e persino delle priorità enologiche dei produttori. Non si tratta più di accaparrarsi una fetta di un mercato "emergente", ma di rapportarsi con un nuovo centro di gravità che sta erodendo quote consolidate.

Geografie del Valore: Borgogna,

Champagne, Toscana in Testa

Ma dove si concentra concretamente questo nuovo potere d'acquisto? L'analisi per regioni rivela un panorama competitivo e definito. La scorsa settimana, Borgogna, Champagne e Toscana si sono livellate, ciascuna rivendicando circa il 17% del valore scambiato. In particolare, la Toscana ha avuto una performance forte, posizionandosi appena dietro la Borgogna con una quota di mercato del 16,8%. Questo dato conferma il **forte appeal internazionale dei grandi rossi toscani**, da Bolgheri a Montalcino, che trovano nella domanda asiatica un interlocutore sofisticato e in crescita.

Il Bordeaux, pur continuando a guidare il mercato nonostante una leggera flessione della sua quota settimanale, deve ora confrontarsi con una concorrenza agguerrita al vertice. A simboleggiare la diversificazione dei gusti e dei portafogli, il vino più scambiato per valore è stato **lo champagne Armand de Brignac's Ace of Spades Brut**, un'etichetta che unisce prestigio a una riconoscibilità globale, fattori chiave per attrarre i nuovi collezionisti. La triade Borgogna-Champagne-Toscana, con il suo mix di tradizione assoluta, festività e supertuscan, sembra quindi essere il triangolo d'oro verso cui converge gran parte del valore mosso dagli acquisti asiatici e non solo.

Implicazioni per il Futuro: Chi Deve Adattarsi

La tendenza è ormai troppo marcata per essere considerata un episodio. L'aumento del 25,2% su base annua registrato a maggio 2025 e la quota del 18% di oggi tracciano una curva di crescita inesorabile. Le implicazioni per i vari attori della filiera sono profonde e immediate. Per i produttori delle regioni più apprezzate, come la Borgogna e la Toscana, si presenta l'opportunità (e la necessità) di **rafforzare ulteriormente le relazioni dirette** con importatori,

distributori e collezionisti asiatici, sviluppando una comunicazione mirata e comprendendo le specificità culturali del nuovo mercato.

Dall'altro lato, importatori e merchant consolidati in Europa e negli Stati Uniti devono ripensare le proprie strategie. La perdita di quota relativa sul mercato globale del valore scambiato è un campanello d'allarme che segnala il rischio concreto di un lento scivolamento verso l'irrilevanza. Adattarsi significa non solo ampliare il portfolio verso le etichette più richieste in Asia, ma anche investire in piattaforme digitali, servizi di custodia e logistica che parlino a questo nuovo pubblico. Il baricentro del mercato del vino pregiato si è spostato. Per chi ha costruito il proprio business sul vecchio equilibrio, il tempo per agire e non subire questa trasformazione è adesso.