Il pour over da 20 dollari: nei caffè specialty si paga l’esperienza quanto il caffè

In alcuni mercati maturi, Stati Uniti, Europa, Australia e Asia, i caffè specialty più ambiziosi vendono pour over da 20 dollari e oltre. **Perfect Daily Grind**, con Michaela Tomchek, parte da Nawar Adra, fondatore di Stitch Coffee in Australia, la cui carta ha quattro batch brew, due cold brew, due o tre blend, cinque signature e da tre a cinque pour over tra 9 e 30 dollari australiani. I lotti sono vincitori della Cup of Excellence o del Best of Panama, a volte congelati per oltre un anno, e il mercato è piccolo ma fedele: una minoranza di appassionati pianifica i viaggi attorno ai locali che li servono. Per Adra si compra un lusso accessibile, la scoperta di qualcosa di speciale per 20 dollari invece che per centinaia in un ristorante stellato o in una bottiglia di vino. L’articolo stesso, tuttavia, colloca il pour over da 20 dollari come supplemento a un menu di base solido: pochi lo ordinano e nessun locale può reggersi solo su quello. La sua funzione è di vetrina, e un prezzo alto in carta può fare anche da ancora per il resto del menu: con un filtro da 30 dollari australiani in lista, uno da 9 sembra accessibile.