Vini premium e super premium: vendite Horeca a +28,5%

shutterstock-749968429-5f3d9d67

Riparte la ristorazione e ripartono i consumi di vino di qualità. Dopo la pesante battuta d’arresto del 2020, con ristoranti e wine bar chiusi, il 2021 ha fatto registrare una ripresa del mercato del vino, in particolare delle bottiglie classificate come premium e super premium.

A certificarlo sono stati i dati presentati dall’Ufficio Studi di Fipe Confcommercio, la Federazione italiana dei Pubblici esercizi, nell’ambito degli eventi della **Milano Wine Week**. Se nel 2020 il valore complessivo del mercato del vino venduto attraverso l’Horeca aveva subito una flessione del 38% (i numeri sono dell'Unione Italiana Vini), un anno più tardi ecco un parziale effetto rimbalzo: +28,5%. A guardare i dati nel dettaglio, tuttavia, ci si accorge che a beneficiare della riapertura dei ristoranti sono i **prodotti di maggior pregio**. L’analisi Mediobanca sulle società vitivinicole evidenzia che le vendite di vini premium sono cresciute del 14,5% in valore assoluto, i super premium addirittura del 24,5%, gli ultra premium del 32,7% e gli icon (bottiglie dal costo per il ristoratore superiore ai 50 euro) del 33,2%.



Nel complesso, però, complice la difficile situazione determinata dal caro materie prime e dal caro bollette, i ristoratori devono fare i conti con **variazioni di prezzo,**

che incidono anche sulla composizione della cantina. Il 98% degli operatori del settore ha registrato una crescita dei prezzi di acquisto del vino. In media parliamo di un +12%. Ma oltre ai prezzi anche la crisi pandemica ha suggerito di modificare la gestione della cantina. Il **55,5% dei ristoratori ha ridotto i quantitativi acquistati**, mentre il 29,9% ha deciso di limitare il numero di etichette presenti in cantina e dunque in carta.

In generale, si predilige l'acquisto di vini il cui costo varia tra le 5 e le 20 euro, con una **spesa media a bottiglia da parte dei gestori di circa 17 euro**. Bottiglie di qualità, dunque, e un'attenzione particolare alla provenienza. Il 73,9% dei ristoratori italiani, infatti, seleziona le bottiglie da tenere in cantina sulla base delle regioni dei vitigni: Trentino Alto Adige, per i vini bianchi, Toscana per i rossi e Puglia per i rosé. Complessivamente la fanno da padrone i rossi: mediamente in una cantina troviamo 57 etichette di questa tipologia, cui se ne aggiungono 53 di vini bianchi, 34 di bollicine e 33 rosé.

Se si trasforma la cantina, altrettanto fanno i **consumi degli italiani**. Secondo 3 ristoratori su 10, il bicchiere non è ancora completamente pieno: il calo complessivo della clientela e la minor capacità di spesa da parte delle famiglie ha determinato un calo nei consumi di vino al ristorante. Ma chi beve ha le idee piuttosto chiare: **gli italiani scelgono in gran parte vini sulla base del territorio di provenienza (68,2%)**, apprezzano particolarmente le etichette certificate bio (42,2%), ma tengono anche sempre più d'occhio il prezzo della bottiglia (48,9%). Segno che la tempesta non è ancora passata del tutto.