

Vini di lusso: New York, Londra e Singapore al top del “Global Wine Cities Ranking” 2025



Al netto del calo dei consumi, dei trend che spingono su vini più freschi e con meno alcol, del cambiamento generazionale e dell'inflazione, **resta sul tavolo una banale verità: i fine wines, i vini più costosi, soprattutto nel fuori casa, hanno i loro mercati più importanti dove c'è più ricchezza economica, ovvero nelle grandi città capitali del business.** E non è un caso che a dominare il “Global Wine Cities Ranking” 2025 del “The Wealth Report” 2025 di Knight Frank, analizzato da WineNews (e che [ha messo anche in fila i vigneti più quotati al mondo, con Barolo al top](#)) ci siano vere e proprie capitali economiche mondiali (e in qualche caso anche politiche) che sono, nell'ordine, New York, Londra, Singapore, Hong Kong, Parigi, Miami, Shanghai, Tokyo, Dubai e San Francisco. E che rappresentano la “top 10” di una lista (realizzata dall'agenzia immobiliare in collaborazione con la società di analisi Wine Services) che nasce guardando alla presenza dei fine wines nelle liste dei vini dei ristoranti, il loro numero, il prezzo medio ed altri fattori come questi. Ebbene, dalla classifica emerge che Londra è la città che ha più ristoranti che propongono vini di pregio “delle 250 migliori case vinicole e di Champagne del mondo”, con 519 locali, davanti a New York con 480 e Parigi con 414. Il prezzo medio più

costoso a bottiglia, in questi ristoranti di lusso, si raggiunge a Dubai, con 748 dollari “a tappo”, New York, con 747, e Londra, con 741. E simile è il podio delle liste dei vini con la percentuale più alta, sul totale, di etichette sopra i 200 dollari in media, con Dubai al 67,9%, New York al 66,5%, e San Francisco al 64,1%.

Ma se questo è lo stato dell’arte attuale, diversi sono i trend da osservare **secondo Caroline Meesemaeker, Ceo Wine Services** . Che tra le città da tenere d’occhio per il mercato dei fine wines nella ristorazione segnala il Principato di Monaco, e quindi Montecarlo, ma anche Dubai e Seoul, in Corea del Sud, sottolineando come il mercato si stia muovendo molto in determinate fasce di prezzo. In particolare, spiega Meesemaeker, **“la fascia di prezzo tra i 200 ed i 400 dollari prospera grazie ai consumatori orientati all’esperienza, in particolare i Millennials, che scelgono vini premium come Tignanello (Antinori) e Lynch-Bages. Il segmento da 1.000 dollari e oltre è in forte crescita, invece, con la domanda di collezionisti e investitori per etichette come La Tâche, Pétrus, Domaine de la Romanée-Conti e Harlan Estate. Questa polarizzazione segnala un mercato in cui il lusso accessibile e gli investimenti ultra-rari stanno plasmando il futuro, mentre la spesa di fascia media rimane stagnante”**.

Ma anche tra i grandi ricchi si beve meno di prima, ma meglio. “Da dopo la pandemia, il consumo di vini pregiati si concentra sulla qualità piuttosto che sulla quantità, con consumatori più giovani e informati alla ricerca di tradizione, autenticità ed esperienze culinarie memorabili. Di conseguenza, i ristoranti stanno registrando volumi stabili, ma una spesa per bottiglia più elevata, inaugurando una nuova era di selettività e lusso”. **E tra le “blue chips” su cui puntare in futuro, l’esperta nomina due grandi classici, due miti assoluti: “per lo Champagne, sceglierei Dom Pérignon Vintage, il perfetto equilibrio tra lusso e tradizione. E per il vino fermo, indicherei il Sassicaia (Tenuta San Guido). Il grande Supertuscan rimane un pilastro nelle carte dei vini dei migliori ristoranti di tutto il mondo, offrendo un’eleganza simile a quella di Bordeaux, con una distinta identità italiana”**.