

Perché investire in terreni agricoli per la produzione di uva da vino

Matt Parker

Responsabile Viticoltura, Nuveen Natural Capital

INTRODUZIONE

Il presente documento illustra le opportunità offerte dagli investimenti in terreni per la produzione di uva da vino. Individua i motivi per cui gli USA potrebbero essere la destinazione più attraente per i capitali istituzionali e mette in evidenza le regioni statunitensi più interessanti per gli investimenti. Vengono forniti ulteriori approfondimenti su rendimenti complessivi, rischi, correlazioni e considerazioni a livello di portafoglio.

CONTESTO DELL'INDUSTRIA VITIVINICOLA

Domanda vinicola

La crescita dei redditi a livello globale ha determinato un incremento della domanda vinicola. Ciò è chiaramente visibile nei mercati sviluppati: il consumo di vino pro capite negli USA è cresciuto del 10% all'anno negli ultimi quarant'anni. Tale crescita della domanda è ancora più pronunciata sui mercati in via di sviluppo, come la Cina, che, nello stesso periodo, ha registrato un incremento del 14% su base annua del consumo di vino pro capite. È presente una forte correlazione tra il PIL pro capite cinese e gli acquisti di vino statunitense e australiano, entrambi considerati prodotti di eccellenza in Cina. Il vino è diventato un bene di lusso accessibile in una gamma variegata di prezzi al consumo.

Produzione vinicola

Non sorprende che la produzione vinicola sia dominata da Paesi europei come l'Italia, la Francia e la Spagna, come si evince dalla Figura 1. Questi Paesi vengono considerati regioni vinicole del "vecchio mondo", in quanto la produzione di vino risale a migliaia di anni prima di Cristo. Essa svolgeva infatti un ruolo importante nella religione. La maggior parte delle varietà di vino utilizzate oggi nel mondo proviene dall'Europa. Tuttavia, negli ultimi quaranta-cinquant'anni, abbiamo assistito a una crescita significativa della produzione vinicola al di fuori dell'Europa, nelle cosiddette regioni vinicole del "nuovo mondo", come USA, Argentina, Cile, Australia e Sudafrica.

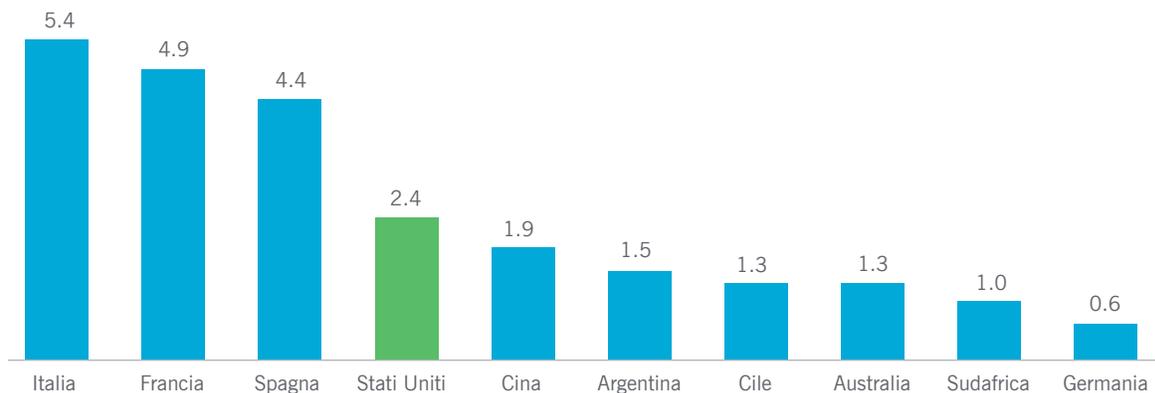
“

In Nuveen, riteniamo che gli USA siano l'area più interessante per gli investitori istituzionali laddove si ricercasse un'esposizione alla vitivicoltura. La combinazione di terreni scalabili che offrono solidi rendimenti e una chiara specializzazione settoriale ha attirato tutte le principali aziende vinicole del mondo.”

DOCUMENTO CONTENENTE OPINIONI. SI VEDANO LE INFORMAZIONI IMPORTANTI NELLE NOTE FINALI.

PRIVO DI ASSICURAZIONE FDIC | PRIVO DI ASSICURAZIONE BANCARIA | POSSIBILE UNA PERDITA DI VALORE

Figura 1: I principali Paesi produttori di vino per volumi (milioni di tonnellate)



Fonte: FAOSTAT, dati 2019

CONSIDERAZIONI SULLE AREE GEOGRAFICHE PER GLI INVESTIMENTI VITIVINICOLI

Dal punto di vista degli investimenti, sono presenti diversi fattori chiave di cui tenere conto quando si valuta l'idoneità di diverse aree geografiche. Tra questi, la redditività, l'efficienza delle catene di approvvigionamento e la stabilità politica.

In Nuveen riteniamo che gli USA siano una delle aree più interessanti per gli investitori istituzionali laddove si ricercasse un'esposizione agli investimenti vitivinicoli. Sebbene sia solo il quarto produttore di vino a livello globale in termini di volumi, la combinazione di terreni scalabili che offrono solidi rendimenti e una chiara specializzazione settoriale ha attirato tutte le principali aziende vinicole del mondo. Inoltre, il contesto commerciale e la trasparenza del mercato non hanno eguali.

- **Terreni con potenziale di rendimento maggiore:** i terreni destinati alla produzione di uva da vino negli Stati Uniti godono di margini di produzione più elevati rispetto alle loro controparti europee. Tutto questo grazie a un'età media delle viti più bassa, alla configurazione dei vigneti ideata per la meccanizzazione e a un'ampia infrastruttura d'irrigazione (nella maggior parte delle regioni europee, l'irrigazione delle viti viene fortemente regolamentata, intensificando il rischio di siccità).
- **Specializzazione settoriale:** l'infrastruttura delle catene di fornitura statunitensi è incentrata sulla specializzazione, e i proprietari/gestori dei vigneti vendono l'uva alle cantine. A ciò si contrappone il modello più integrato in Europa e in altre parti del mondo. In questo modo, gli

investimenti vengono semplificati: gli investitori acquistano terreni e vigneti e non devono possedere impianti di trasformazione o sviluppare marchi di vini, catene di distribuzione e cantine.

- **Un ambiente commerciale ineguagliato:** molti degli altri principali Paesi produttori di uva da vino devono fare i conti con una burocrazia eccessiva (come l'Europa, dove sono presenti restrizioni per i nuovi impianti o divieti regionali di irrigazione dei vigneti), climi d'investimento sfavorevoli per gli investitori stranieri (Cina, Sudafrica), regimi restrittivi per gli investimenti stranieri (Australia e Nuova Zelanda) o instabilità economica (Argentina).
- **Trasparenza del mercato:** le sedi locali del Dipartimento dell'Agricoltura degli Stati Uniti (USDA) redigono rapporti annuali sulla pigiatura delle uve e sulle superfici dei vigneti, con preziose informazioni su prezzi, produzione e qualità dei raccolti, al fine di fornire un aiuto per compiere decisioni d'investimento consapevoli e ridurre l'incertezza sui prezzi contrattuali dell'uva da vino.

Negli Stati Uniti, la California è di gran lunga il maggior produttore di uva da vino e incide per il 94% sulla produzione complessiva. L'uva da vino viene coltivata in ogni parte dello Stato (cfr. figura 2), ma alcuni distretti dominano la produzione della regione e offrono una serie di rendimenti interessanti per gli investitori.

I maggiori distretti in crescita sono ubicati nella Central Valley (distretti di Fresno/Tulare, Stockton, San Joaquin e Kern), una vasta area di terreno pianeggiante e fertile di oltre 400 miglia che si estende per gran parte della lunghezza dello Stato.

Figura 2: Uve da vino californiane pigiate per distretto (milioni di tonnellate)



Fonte: Rapporto USDA sulla pigiatura delle uve da vino, 2020

L'area è circondata, su tutti e quattro i lati, da montagne, e si crea così un microclima unico e stabile.

La Central Valley è nota soprattutto per la produzione di mandorle (l'80% di tutte le mandorle coltivate nel mondo proviene da qui) ed è la zona di produzione di uva da vino con la resa più alta dello Stato. Il vino prodotto in questo distretto tende a essere trasformato in vini sfusi per l'assemblaggio e, di conseguenza, i prezzi dell'uva da vino sono ben al di sotto della media statale, come illustrato in Figura 3.

Sono presenti molti distretti viticoli – delle aree distinte definite dall'USDA - in cui i prezzi dell'uva sono superiori alla media statale, come mostrato in Figura 3, ma non tutti i distretti sono grandi produttori.

Il presente documento si concentrerà sui distretti di maggiore interesse per gli investitori, ovvero su quelli che si attestano nella prima metà dei distretti produttivi in termini di volumi (evidenziando quindi un track record di produzione su larga scala) e con prezzi superiori alla media statale, come quelli ubicati nelle contee di Napa, Sonoma e Monterey. Tali distretti dominano la produzione vinicola californiana in termini di valore, come illustrato in Figura 4

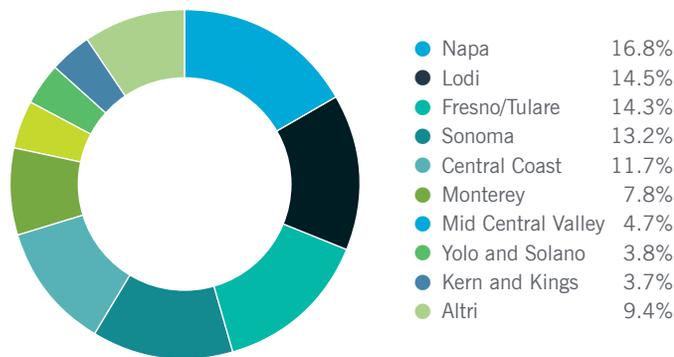
Figura 4: Valore del raccolto di uva da vino in California per distretto

In generale, i distretti che producono vini con un prezzo più elevato sono anche quelli in cui i coltivatori registrano maggiori vendite di uva.

Figura 3: Prezzi dell'uva da vino in California per distretto (USD/tonn.)



Fonte: Rapporto USDA sulla pigiatura delle uve da vino, 2020



Fonte: Rapporto USDA sulla pigiatura delle uve da vino, 2020

Questi vini tendono a essere prodotti da aziende vinicole di piccole e medie dimensioni, che hanno creato un marchio di vino associato al distretto di coltivazione e al vitigno, per cui la provenienza è una parte importante del marchio. Molte attività, come la vendemmia e la selezione delle uve, sono spesso svolte a mano. Le aziende vinicole tipiche della Central Valley adottano un approccio più industriale e standardizzato, che si traduce in prezzi delle uve più bassi e in vini di minor pregio.

In California, si coltiva un'ampia varietà di vini, in totale 46 varietà di bianchi e 65 di rossi. Tuttavia, la produzione è dominata da pochi tipi: lo Chardonnay è stato il più importante nel 2020, rappresentando il 15,2% della produzione totale, mentre il Cabernet Sauvignon si è piazzato al secondo posto, col 14,1%. Il Pinot nero è stato meno importante per lo Stato nel suo complesso, e incide per il 6% sulla produzione complessiva, pur essendo uno dei più performanti (in termini di prezzo e quantità) a Sonoma e Monterey. La Figura 5 evidenzia le caratteristiche principali dei distretti più interessanti per gli investimenti nell'uva da vino in California.

Le uve da vino rappresentano un investimento a lungo termine. Mentre alcune viti destinate alla produzione nel mondo hanno più di cent'anni, i vigneti professionali di tipo investment-grade hanno una durata di vita di circa 25-30 anni. La resa e la qualità iniziano a diminuire e i costi di produzione salgono dopo 25 anni, facendo sì che i rendimenti degli investimenti diventino meno interessanti dopo questo lasso di tempo. Le nuove viti, una volta piantate, impiegano circa tre anni per produrre la prima uva da vino e indicativamente cinque anni per raggiungere la piena produzione. Di conseguenza, le decisioni per la piantumazione devono essere assunte con una visione a lungo termine. Le varietà possono essere reinnestate a metà del rispettivo ciclo di vita, nell'ambito di un processo in cui i vecchi germogli vengono rimossi e i nuovi germogli vengono legati alla radice e trattati con un ormone destinato agli innesti. Tuttavia, il reinnesto può avere un impatto sui rendimenti e non è la tecnica prediletta.

Profilo dei rendimenti

Il profilo dei rendimenti complessivi dei distretti viticoli californiani presenta notevoli divergenze. L'apprezzamento del capitale e il reddito sono dettati dalla domanda dei consumatori per determinate varietà all'interno dei distretti, dalle condizioni di coltivazione e, in alcune aree, dall'idoneità del terreno per usi alternativi.

Dalla Figura 6 si evince che gli investitori della Central Coast (utilizzando la Contea di Monterey come riferimento) conseguono poco meno del 70% dei rispettivi rendimenti complessivi tramite il reddito.

A Napa e Sonoma, gli investitori registrano circa metà e un terzo, rispettivamente, dei loro rendimenti

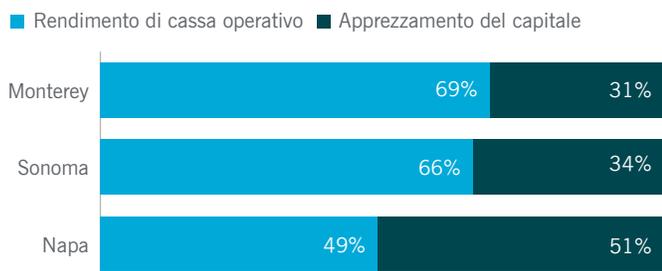
Figura 5: Riepilogo dei principali distretti vinicoli della California

Distretto	Caratteristiche fisiche	Varietà principali	Prezzo a bottiglia
Napa	Valle stretta, circondata su tre lati da montagne, con mattinate nebbiose e pomeriggi caldi	Cabernet Sauvignon, Chardonnay	da 50 USD in su
Sonoma	Valle adiacente a Napa, fondovalle pianeggiante circondato da colline e montagne	Pinot nero, Chardonnay	25 – 40 USD
Monterey	Vigneti di grandi dimensioni, temperatura regolata dalla vicinanza al mare, area da pianeggiante a moderatamente ondulata	Pinot nero, Chardonnay	15 – 25 USD

Fonte: Nuveen, 2021

complessivi grazie all'apprezzamento del capitale, a causa di vincoli più stretti dei terreni e di una crescita dei prezzi delle colture storicamente più elevata. Anche sulla Central Coast esistono impieghi alternativi, anche se per lo più agricoli, e la contea di Monterey, oltre ai vigneti, è una delle maggiori aree di coltivazione di ortaggi degli Stati Uniti.

Figura 6: Ripartizione dei rendimenti complessivi dei terreni destinati a uva da vino per distretto



Fonte: Dati USDA, 2020

Il valore del sito frena il rendimento di cassa, in quanto accresce il denominatore (valore totale degli asset) in assenza di un corrispondente aumento del numeratore (reddito). Tutto questo si riscontra comunemente in distretti come la Napa Valley e nei sottodistretti ad alto valore - noti anche come AVA (American Viticultural Areas) - (Alexander Valley e Russian River) della Contea di Sonoma, in cui è presente una domanda di terreni per aziende vinicole e immobili residenziali di pregio.

Apprezzamento del capitale

L'apprezzamento del capitale in relazione ai terreni destinati all'uva da vino è fortemente correlato alla solidità del mercato vinicolo per uno specifico distretto o vitigno, nonché alla capacità o meno di creare ulteriori superfici coltivabili. Ad esempio, nella Napa Valley sono presenti piantagioni sostanzialmente su tutte le superfici coltivabili, il che fa sì che il mercato sia caratterizzato da un'offerta limitata. L'apprezzamento del capitale può essere ulteriormente sospinto da impieghi del terreno alternativi all'agricoltura. Poiché il mercato, generalmente, ricava il valore di un terreno destinato alla coltivazione di uva da vino tramite il metodo del flusso di cassa attualizzato, i valori dei terreni per l'uva da vino sono decisamente correlati (96% di correlazione complessiva) ai prezzi dell'uva da vino, come riportato in Figura 7.

L'apprezzamento del capitale in relazione ai terreni destinati all'uva da vino è fortemente correlato alla solidità del mercato vinicolo per uno specifico distretto o vitigno, nonché alla capacità o meno di creare ulteriori superfici coltivabili. Ad esempio, nella Napa Valley sono presenti piantagioni sostanzialmente su tutte le superfici coltivabili, il che fa sì che il mercato sia caratterizzato da un'offerta limitata. L'apprezzamento del capitale può essere ulteriormente sospinto da impieghi del terreno alternativi all'agricoltura. Poiché il mercato, generalmente, ricava il valore di un terreno destinato alla coltivazione di uva da vino tramite il metodo del flusso di cassa attualizzato, i valori dei terreni per

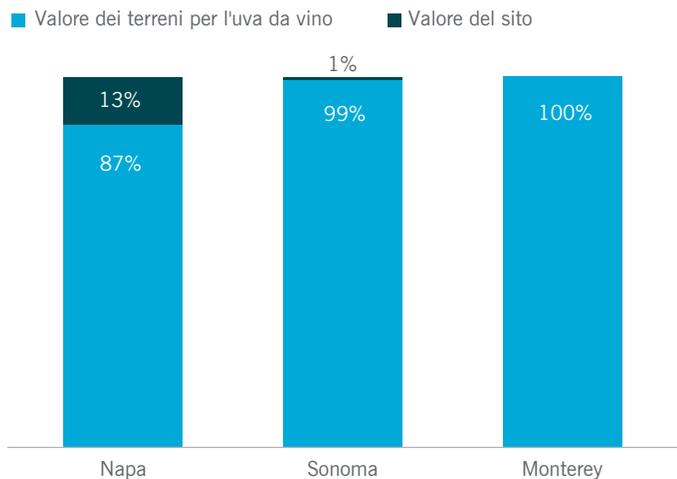
Figura 7: Valori dei terreni destinati alla produzione di uva da vino nella Napa Valley e prezzi dell'uva da vino sfusa per il Cabernet Sauvignon della Napa Valley



Fonte: Analisi di Nuveen di dati USDA 2020

L'uva da vino sono decisamente correlati (96% di correlazione complessiva) ai prezzi dell'uva da vino, come riportato in Figura 7.

Figura 8: Valutazione dei terreni destinati alla produzione di uva da vino, suddivisione per regione



Fonte: analisi di Nuveen di dati USDA 2020

Redditi conseguiti

I proprietari di terreni destinati alla produzione di uva da vino generano un reddito operativo annuale tramite la vendita di uva da vino o di prodotto finito (o vino sfuso) alle aziende vinicole. Questo reddito operativo annuale è sospinto da i) la resa dell'uva (che normalmente si prevede sia relativamente costante, una volta che le viti raggiungono la maturità) ii) i prezzi dell'uva iii) le spese di gestione (comprese protezione delle colture, potatura, raccolta, gestione e, se la vendita avviene sotto forma di vino sfuso, pigiatura e fermentazione). Le vendite di uva possono essere strutturate in modi diversi, come descritto qui di seguito.

VENDITE DI UVA DA VINO

Le aziende vinicole producono generalmente una gamma di vini che si differenziano per distretto, varietà e qualità. Produrre direttamente l'uva da vino richiede un notevole investimento di capitali in terreni, beni biologici e capitale circolante aggiuntivo. Sebbene le aziende vinicole coltivino le proprie uve, spesso hanno destinato il proprio capitale allo sviluppo di marchi e nuovi prodotti. Di conseguenza, nel comparto vinicolo californiano, è comune il

modello del coltivatore-produttore, per cui l'uva da vino viene prodotta da coltivatori che possiedono il terreno destinato alla sua produzione, e tali uve da vino vengono poi acquistate da cantine che producono il vino. Questo sistema offre alle cantine la possibilità di produrre un'ampia gamma di vini e ai coltivatori di specializzarsi nella produzione di uve in specifici distretti e segmenti di mercato.

I produttori vendono alle cantine in due formati: i) prodotto grezzo (uva da vino) o ii) prodotto finito (vino sfuso); il primo è il più comune. Quando un produttore vende il proprio prodotto a una cantina in forma grezza, un contratto per l'uva da vino stabilisce le condizioni della transazione. Il contratto include dei dettagli, quali la quantità di frutta acquistata, il prezzo di acquisto, le modalità e i tempi di raccolta della frutta (a mano, come richiesto da molte aziende vinicole di qualità, o tramite macchinari) e la durata del contratto. Le condizioni generali sono simili per le transazioni che interessano i prodotti finiti, e le differenze riguardano soprattutto le modalità di verifica della qualità del prodotto e la sua consegna al cliente.

I mercati dell'uva da vino, a differenza dei tradizionali mercati delle materie prime, hanno una caratteristica unica: tutti i contratti vengono negoziati individualmente tra il produttore e l'azienda vinicola, o per mezzo di un intermediario di uve. In virtù di tale struttura, le informazioni attuali sui contratti sono poco trasparenti e le relazioni tra cantine (clienti) e coltivatori sono alla base di gran parte delle transazioni. Per questo motivo, non di rado le cantine e i produttori ricorrono a specialisti nella compravendita di uva, che mantengono i rapporti e agevolano le transazioni riguardanti l'uva da vino e il vino sfuso.

Un'altra delle componenti principali di un contratto per l'uva da vino è la durata. I contratti a breve termine (durata del contratto di 1 anno) riflettono più fedelmente i prezzi del mercato spot durante gli ultimi 6 mesi della stagione di coltivazione. I prezzi dei contratti a breve termine rappresentano le condizioni di mercato attuali e sono quindi più volatili. I contratti a lungo termine (durata del contratto di oltre 2 anni) riflettono invece un prezzo per tutto l'anno e sono utilizzati dai coltivatori per mitigare la volatilità dei prezzi. Le cantine ricorrono a contratti a lungo termine al fine di assicurarsi la fornitura di uva e ridurre il rischio correlato ai prezzi. I coltivatori impiegano generalmente una combinazione di contratti a lungo e a breve termine e ponderati in base alla loro propensione al rischio. Di conseguenza, gli investimenti in uva da vino che utilizzano contratti di vendita di uva da vino a lungo termine riducono la volatilità associata alle variazioni annuali dei prezzi.

INVESTIMENTI IN UVA DA VINO: RENDIMENTO, RISCHIO E DIVERSIFICAZIONE

I diversi distretti viticoli della California variano in modo significativo nei loro profili di rischio-rendimento, come illustrato in Figura 9. Gli investitori possono trarre vantaggio da questa situazione, costruendo un portafoglio di terreni per la produzione di uve da vino in diversi distretti produttivi, coltivati con diverse varietà. Ciò aiuta altresì a proteggersi sia dai rischi di mercato (i mercati del vino hanno peculiarità per ogni distretto, inoltre la combinazione di varietà, e la percezione dei consumatori è molto concentrata nel dettaglio) sia dai rischi naturali (in California, essi riguardano principalmente gli incendi e la siccità).

Figura 9: Reddito medio annualizzato, rendite del capitale e volatilità per ogni distretto (2001-2020)

Distretto	Rendimento medio		Volatilità	
	Reddito	Capitale	Reddito	Capitale
Napa	7.9%	9.1%	1.9%	12.5%
Sonoma	5.4%	3.6%	1.6%	12.4%
Monterey	14.6%	6.3%	5.7%	8.8%

Fonte: Analisi di Nuveen dei dati settoriali

Ciò si evince dalla Figura 10, che mostra la bassa correlazione tra i diversi distretti viticoli e mette in evidenza come gli investitori finanziari possano diversificare la loro esposizione degli investimenti nell'uva da vino e nei terreni agricoli anche in California. Un'altra caratteristica importante da osservare è la bassa volatilità dei redditi conseguiti annualmente. Considerando l'esposizione a livello di gestione degli investimenti in uva da vino, la volatilità dei redditi conseguiti annualmente è relativamente bassa. Ciò è dovuto principalmente al fatto che la contrattazione dell'uva da vino mitiga il rischio associato ai prezzi annuali.

Figura 10: Correlazione dei rendimenti complessivi tra i diversi distretti (2001-2020)

	Napa	Sonoma	Monterey
Napa	1.0	0.02	0.21
Sonoma		1.0	0.22
Monterey			1.0

Fonte: Analisi di Nuveen dei dati settoriali

Figura 11: Risultati dei rendimenti complessivi nell'ambito di una combinazione di diversi distretti viticoli (2001-2020)

	Rendimento complessivo		
	Media	Potenziale al ribasso	Volatilità
Solo Napa	17.1%	-15.7%	12.5%
Solo Sonoma	9.1%	-13.3%	12.1%
Solo Monterey	20.6%	5.0%	10.2%
50% Napa, 50% Sonoma	13.1%	-0.7%	8.8%
25% Napa, 25% Sonoma, 50% Monterey	16.8%	6.1%	7.6%

Fonte: Analisi di Nuveen dei dati settoriali

La Figura 11 mostra che creare un portafoglio di terreni destinati all'uva da vino di diversi distretti offre la combinazione più interessante di rendimenti medi, limitazione dei ribassi e volatilità. I redditi più elevati e il rendimento complessivo medio più alto disponibili a Monterey vengono bilanciati dalla minore volatilità dei redditi annuali a Napa e Sonoma e dalla maggiore crescita del capitale a Napa.

CONCLUSIONE

Gli investimenti in uva da vino offrono agli investitori in terreni agricoli rendimenti di cassa relativamente stabili e un potenziale di rivalutazione del capitale. Il presente documento ha messo in evidenza le peculiarità dei diversi distretti di coltivazione e le diverse varietà in California offrono in termini di ricavi complessivi, volatilità e correlazioni. Investendo in distretti viticoli californiani differenti, gli investitori possono ottenere vantaggi in termini di diversificazione. Per rendimenti di alto livello anno dopo anno. Al fine di conseguire solidi ricavi corretti per il rischio, è fondamentale una conoscenza approfondita e un'esperienza nell'acquisizione di terreni destinati alla produzione di uve da vino, nello sviluppo delle viti e nella gestione delle contrattazioni relative all'uva.

Per ulteriori informazioni, si prega di visitare il nostro sito Web, nuveen.com/naturalcapital.

Il presente materiale viene fornito solo a scopo informativo o divulgativo e non costituisce una sollecitazione ad acquistare titoli in una giurisdizione in cui tale sollecitazione fosse illegale o a una persona per cui fosse illegale. Inoltre, non costituisce nemmeno un'offerta a stipulare un accordo in materia d'investimento col destinatario di questo documento né un invito a rispondere presentando un'offerta per la stipula di un accordo in materia d'investimento.

Questo materiale potrebbe contenere informazioni "previsionali" che non sono di natura puramente storica. Tali informazioni possono includere proiezioni, previsioni, stime di rendimenti e ricavi e la composizione del portafoglio proposta o prevista. Inoltre, in questo materiale possono essere presenti alcune informazioni storiche sulla performance di altri veicoli d'investimento o conti composti gestiti da Nuveen, e tali informazioni sulla performance sono presentate solo a mero titolo esemplificativo e non esaustivo. Non si garantisce in alcun modo che le performance presentate verranno conseguite, né che tutte le ipotesi formulate per ottenere, calcolare o presentare le informazioni previsionali o le informazioni sulle performance storiche qui riportate sono state considerate o dichiarate nella redazione di questo materiale. Eventuali modifiche alle ipotesi formulate nella redazione del presente materiale potrebbero avere un impatto significativo sui rendimenti degli investimenti quivi presentati a titolo esemplificativo.

Il presente materiale non dev'essere ritenuto una previsione, una ricerca o una consulenza in materia di investimenti né è una raccomandazione, un'offerta o una sollecitazione alla compravendita di titoli o all'adozione di una strategia d'investimento. Le informazioni e le opinioni contenute in questo materiale derivano da fonti proprietarie e non proprietarie ritenute attendibili da Nuveen, non sono necessariamente esaustive e non se ne assicura l'accuratezza. Non viene rilasciata alcuna garanzia in merito al fatto che le previsioni formulate si avverino. Il nome di una società è a solo scopo esplicativo, non costituisce una consulenza in materia d'investimento ed è soggetta a modifiche. Gli investimenti citati nel presente materiale non sono necessariamente detenuti in fondi/conti gestiti da Nuveen. È a esclusiva discrezione del lettore fare affidamento sulle informazioni contenute in questo materiale. I giudizi dell'autore non riflettono necessariamente le opinioni di Nuveen nel suo complesso o di parte della stessa.

I risultati passati non sono indicativi di quelli futuri.

L'investimento comporta dei rischi, tra cui la perdita del capitale. Il valore degli investimenti e il relativo reddito possono diminuire o aumentare e non sono garantiti. Le variazioni dei tassi di cambio tra le divise possono far fluttuare il valore degli investimenti. Le presenti informazioni non costituiscono una ricerca in materia d'investimento ai sensi della MiFID.

Delucidazioni sul rischio

La diversificazione non garantisce un profitto né una protezione contro eventuali perdite.

Come classe d'investimento, gli investimenti nell'agricoltura sono meno sviluppati, più illiquidi e meno trasparenti rispetto alle classi d'investimento tradizionali. Gli investimenti agricoli saranno soggetti ai rischi generalmente associati alla proprietà di asset connessi al mercato immobiliare, tra cui cambiamenti delle condizioni economiche, rischi ambientali, costo e capacità di ottenere assicurazioni, oltre che i rischi legati alla locazione delle proprietà.

Nuveen LLC fornisce soluzioni d'investimento tramite i suoi specialisti degli investimenti.

PRIVO DI ASSICURAZIONE FDIC | PRIVO DI ASSICURAZIONE BANCARIA | POSSIBILE UNA PERDITA DI VALORE